

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

[www.kommersant.ru/region/spb](http://www.kommersant.ru/region/spb)

Среда 20 февраля 2013 №31 (№5063 с момента возобновления издания)

Условия взаимоотношения владельцев торговых центров с арендаторами постепенно меняются. Так, за последние годы существенно выросли сроки, на которые заключаются договоры аренды. Растут и площади, которые желают снять торговые операторы. А к стандартным коммерческим условиям добавляется процент от товарооборота.

## Торговые переменны

### Тенденции

Развитие сегмента торговой недвижимости, строительство новых объектов неизбежно влечет за собой рост конкуренции, уровень которой уже за пределами высок в некоторых районах города. Именно поэтому многие девелоперы, пытаясь минимизировать свои риски, изначально устанавливают долгие сроки аренды для арендаторов своих комплексов. При этом, стоит отметить, долгосрочные договоры аренды увеличивают инвестиционную привлекательность объекта. «В заключении долгосрочных договоров аренды порой заинтересованы и сами арендаторы, поскольку это гарантирует стабильность их работы», — поясняет Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург».

Полина Фиофилова, руководитель отдела торговой недвижимости АРИН, впрочем, считает, что не все арендодатели склонны к увеличению сроков аренды: «Они в этом вопросе разделились практически пополам. Крупные торговые центры, в частности, те, где в управлении представлены европейские компании, предпочитают заключать с арендаторами долгосрочные договоры. В то же время ряд компаний, например, небольшие торговые центры, торговые комплексы, которые не входят в холдинги, заключают договоры на более короткие сроки — около пяти лет».



С якорными арендаторами договоры теперь, как правило, заключаются на срок от 10 до 25 лет

В последние несколько лет аналитики отмечали некоторые изменения в запросах со стороны ритейлеров, касающихся как размера арендуемо-

го помещения, так и сроков заключения договоров. Это было связано с динамикой развития рынка и с экономическими условиями.

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, рассказала: «Если говорить об эволюции

размеров якорных арендаторов, то можно отметить, что некоторые операторы постепенно идут в сторону укрупнения площадей. Это

наиболее заметно в сегменте детских развлекательных центров. Так, несколько лет назад было практически невозможно найти торговый

комплекс, в котором была бы представлена развлекательная зона площадью более 1000 кв. м. (Окончание на стр. 14)

страница **14**

### Ставка на зрелища

На рынке кинотеатров по-прежнему остается место для роста

страница **15**

### Гипермаркет шаговой доступности

Развитие продуктовых магазинов в Петербурге пошло по особому пути

страница **15**

### Торговые комплексы выходят на связь

Покупателей стараются привлечь всеми возможными способами

страница **16**

### Офисы тяготеют к премиальному сегменту

Доля бизнес-центров класса А в общем объеме ввода может превысить 82%

**РАУД** | ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



**МЫ ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ**

АРБИТРАЖ БАНКРОТСТВО РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

[www.raud.spb.ru](http://www.raud.spb.ru)

РЕКЛАМА