

# коммерческая недвижимость

## Общепит на голодном пайке

Ресторанам и кафе не хватает помещений для развития

### пространство для бизнеса

Рынок общественного питания в Петербурге активно развивается, но, как говорят участники рынка, сегодня главным тормозом является дефицит помещений, отвечающих всем необходимым требованиям: соответствующих санитарным правилам и нормам, расположенных в местах с высокой проходимостью и совмещающих необычный дизайн с функциональностью.

Российский рынок общественного питания отличается высокой инвестиционной привлекательностью и, несмотря на динамичное расширение этой индустрии в последние годы, обладает значительными перспективами дальнейшего роста. «На сегодняшний день рынок восстановился, полностью компенсировал последствия негативного влияния финансового кризиса 2008–2009 годах и вышел на устойчивый восходящий тренд. В 2010 году рынок вырос на 10 процентов, до 780 млрд рублей. По итогам 2011 года его объем составил уже более 900 млрд рублей, темпы роста год к году в номинальных ценах сформировались на уровне около 16 процентов (в товарной массе — около 6 процентов). В 2012 году динамика оставалась высокой — рост составил 12–14 процентов. В среднесрочной перспективе, исходя из текущих макроэкономических прогнозов и сложившейся на сегодняшний день конъюнктуры рынка общественного питания, мы ожидаем сохранения устойчивой высокой динамики роста российской индустрии питания. По прогнозам, в горизонте следующих 4–5 лет, при условии сохранения стабильной макроэкономической ситуации CAGR рынка будет формироваться на уровне около 13,5 процента. Средние темпы роста в товарной массе составят 5,5–6 процентов. Таким образом, в течение следующего пятилетия рынок



Операторы общепита остаются одними из лидеров среди арендаторов коммерческой недвижимости в Петербурге, развивая существующие бренды и создавая новые форматы

вырастет более чем в два раза — в 2017 году он может приблизиться к отметке в 2 трлн рублей», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Соответственно, спрос на помещения в данном сегменте можно охарактеризовать как растущий. Операторы общепита остаются одними из лидеров среди арендаторов коммерческой недвижимости в Петербурге, развивая существующие бренды и создавая новые форматы. Ряд операторов рассматривает развитие

в регионах. Но на экспансию решаются в основном сетевые заведения. Следует отметить, что в Москве и Санкт-Петербурге сконцентрировано около 55,8% всех сетевых заведений России.

При этом в Петербурге ощущается нехватка помещений. Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», говорит, что количество действительно ликвидных помещений стремится к нулю. «В условиях дефицита предложения операторы общепита запускают новые форматы заведений, например, рестораны на крыше. Сейчас складывается такая ситуация, что любое помещение, удовлетворяющее требованиям оператора общепита, сразу же вымывается с рынка», — говорит господин Радзимовский.

По его данным, на сегодняшний день арендные ставки в премиальных локациях могут достигать 12–15 тыс. рублей за кв. м для небольших площадей, например, на Невском проспекте. В других районах города для помещений до 300 кв. м арендная ставка варьируется от 3 до 5 тыс. рублей за квадратный метр.

Сегодня на рынке сохраняются тенденции по развитию всех сегментов общепита: от фастфуда до люксовых ресторанов. После небольшого затишья в Петербурге вновь стали открываться люксовые рестораны со средним счетом 5–6 тыс. рублей, ничем не уступающие московским и мировым аналогам, например, лаунж-ресторан Buddha-Bar на Синопской набережной, ресторан Jamie's Italian St.Petersburg, принадлежащий британскому повару и ресторатору Джейми Оливеру, откроется на Конюшенной площади в 2013 году.

Одной из тенденций рынка является увеличение доли заведений в спальных районах города, поскольку заметно увеличился процент людей, питающихся вне дома.

Функциональность и удобство — главные составляющие, правильного дизайна кафе или ресторана. При планировании интерьера очень важно учитывать особенности заведения и правильно задействовать служебные помещения — обязательно должна обеспечиваться последовательность технологических процессов, а также выполняться ряд требований. К основным из них относятся:

изоляция входов и выходов от жилой части здания, соблюдение нормативов уровня шума, поддержание чистоты воздуха при помощи вентиляции. Высота этажа предприятий питания (от пола до пола) принимается не менее 3,3 м. Площадь помещения и количество мест зависит от типа предприятия: от 50 до 200 для ресторанов, столовых и кафе, от 25 до 50 и 100 для винных и пивных баров соответственно.

Расставлять оборудование в зале следует по направлению движения посетителей и персонала, а также необходимо обеспечить свободный подход к раздаточной линии и обеденным столам. При этом не должно нарушаться стилевое решение помещения.

«Из-за большого количества требований, предъявляемых к помещениям общепита, повышенным интересом в последнее время стали пользоваться торговые центры с их большими площадями и высоким потоком посетителей», — говорит Полина Малина, руководитель проектов объединенной проектной группы RedLine.

При этом, отмечает госпожа Малина, некоторые требования к помещениям через

месяц с небольшими станут менее жесткими: если раньше остро стоял вопрос о специальном вентилировании залов для курящих, которые обычно располагались во внутренних помещениях, то после принятия Закона «О запрете курения», вступающего в силу с 1 июня 2013 года, этот вопрос отпал.

Ольга Аткачис, руководитель отдела торговой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет, что одним из основных требований операторов общепита к помещениям остается необходимое количество киловатт: 15–20 для заведений фастфуда, 20–30 для кафе, 30–60 для ресторанов. «К сожалению, зачастую помещения не отвечают этому требованию, предлагая в среднем 15–20 кВт. В связи с этим одной из тенденций этого сегмента в последние годы стала готовность арендаторов самостоятельно увеличивать количество киловатт до необходимого уровня, вести переговоры с „Ленэнерго“, заниматься согласованием проекта и брать на себя связанные с этим расходы в счет арендной платы», — говорит госпожа Аткачис.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

## Офисы прибавляют метры

Сохраняя перенос в уме

### бизнес-центры

В первом квартале 2013 года в Петербурге был введен в эксплуатацию только один качественный бизнес-центр вместо запланированных шести.

Такие данные приводятся в исследовании Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Открытие остальных пяти проектов, запланированное на первый квартал 2013 года, было перенесено на более поздние сроки. По итогам отчетного периода рынок качественных офисов Санкт-Петербурга насчитывает 1809,5 тыс. кв. м арендопригодных площадей.

Во втором-четвертом кварталах 2013 года, по подсчетам Astera, ожидается открытие шестнадцати бизнес-центров суммарной арендопригодной площадью 235,6 тыс. кв. м. В другой компании, Jones Lang LaSalle, ввод прогнозируют еще больший: 285 тыс. кв. м офисных площадей, что в два раза больше аналогичного показателя 2012 года.

«При этом высока вероятность того, что часть из них будет перенесена на 2014 год», — сомневаются аналитики Astera.

По данным Jones Lang LaSalle, в настоящее время на разных этапах активного строительства находится около 40 бизнес-центров суммарной арендуемой площадью около 0,5 млн кв. м. Но эти объемы запланированы к вводу в течение трех лет.

Среди крупнейших проектов 2013 года в Jones Lang LaSalle называют бизнес-центр «Лидер Тауэр» (арендуемая площадь — 38 тыс. кв. м); бизнес-центр «Невская ратуша», первая очередь (37,9 тыс. кв. м без учета центрального административного корпуса); «Ренессанс Правда» (19,3 тыс. кв. м); «Технополис Пулково», вторая очередь (18,8 тыс. кв. м); «Преображенский» (20 тыс. кв. м); «Сенатор» на улице Профессора Попова (18,4 тыс. кв. м) и «Ренессанс Премиум» (13,6 тыс. кв. м).

«Внимание девелоперов по-прежнему привлекают наиболее востребованные, понятные и привычные как застройщикам, так и арендаторам локаций — центральная и южная части города (в частности, Московский район), поскольку они обладают более развитой дорожно-транспортной инфраструктурой по сравнению с северной и северо-западной частями Санкт-Петербурга (Приморский, Выборгский районы). Основное строительство ведется в Московском, Центральном и Петроградском районах Санкт-Петербурга. На первый из перечисленных приходится более половины всего объема строительства в

2013–2015 годах в нецентральных локациях», — рассказали в Jones Lang LaSalle.

Консультанты Astera отметили высокую активность в течение рассматриваемого периода со стороны строительных и производственных компаний, ритейлеров бытовой техники и электроники, а также предприятий сферы услуг.

В Jones Lang LaSalle спрос в сегменте аренды офисных площадей в первом квартале констатировали со стороны компаний, работающих в IT-сфере, а также в сфере разработки недр. Объем чистого поглощения офисных площадей, по данным Jones Lang LaSalle, за квартал составил 26,3 тыс. кв. м. По итогам первых трех месяцев количество свободных площадей немного увеличилось — с 168,5 тыс. (7,8%) до 173,5 тыс. кв. м (7,9%). При этом основной рост произошел в сегменте бизнес-центров класса А (с 10,7 до 11,7%).

При этом, по данным Astera, около 50% бизнес-центров имели практически нулевую вакансию.

«По итогам первого квартала 2013 года мы наблюдали небольшое увеличение средних арендных ставок в классах А и В — в среднем на 2–3 процента в рублевом выражении, или 4–5 процентов в долларовом выражении. Уровень ставок составляет \$350–430 за квадратный метр в год в бизнес-центрах класса А и \$270–350 за квадратный метр в год в бизнес-центрах класса В. При этом крупные арендаторы, которые готовы арендовать более 500 кв. м, могут претендовать на определенную скидку со стороны собственника помещения», — говорят в Jones Lang LaSalle.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, прокомментировала: «В 2013 году ожидаемый объем ввода офисных площадей станет самым крупным с 2009 года, когда на рынок вывелись проекты, реализованные в период первого строительного бума 2006–2007 годов. Несмотря на это, мы не ожидаем проседания ставок аренды на рынке. Однако их рост в силу большого объема нового предложения также не предвидится. Отчасти это объясняется пониманием игроков того, что докризисный уровень стоимости аренды офисных помещений в ближайшей перспективе недостижим. С другой стороны, каждый новый объект создает определенную конкуренцию на рынке и привлекает арендаторов коммерческими условиями и современным уровнем качества».

РОМАН РУСАКОВ

**ЭНЕРГО ЛОГИСТИК**

**Логистический терминал класса А**  
Московское шоссе, д. 235 (5 км от КАД)  
Тел. +7 812 459 97 95  
www.energo-logistic.ru

**ЭНЕРГО ЛОГИСТИК**  
**RPL** логистический оператор

- складские услуги любой сложности
- транспортные услуги
- автоматизированная система управления складом
- 35 единиц электрической погрузо-разгрузочной техники
- 35 порталов приемки
- высота потолков — 14,2 м, 7-ярусное хранение

- общая площадь склада — 20 000 кв. м

- контроль влажности и температуры



## На пустое место

Свободных зданий под новые производства в городе нет

### индустриальная недвижимость

Рынок по-прежнему продолжает испытывать нехватку производственных помещений. Определенным тормозом в развитии этого сегмента девелопмента выступает то, что, в отличие от бизнес-центров или торговых объектов, рынок производственных помещений слабо ориентирован на спекулятивное строительство.

Производственные площади — это сложный продукт, который требует больших вложений, специальной участка земли, где возможно размещение и функционирование производства. Помимо самого здания любой производственный объект, предполагающий простую сборку или производственный процесс от начала до конца, требует также подключений коммуникаций, причем на много большего объема, чем предполагается, например, для складского комплекса.

Поэтому, говорят участники рынка, строить не под конкретного заказчика, ориентируясь на некий собирательный портрет «производственника», практически никто не решает.

Сергей Игонин, управляющий партнер холдинга «АйБи

Групп», вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, говорит: «Я не слышал ни об одном производственном здании, которое бы строили вне рамок технопарка и под непонятного клиента. Это невозможно, потому что производство имеет массу своих требований и ограничений, а производственное здание должно полностью соответствовать всем нюансам, связанным с классом вредности, с технологией и прочими ограничениями». И даже в технопарках девелоперы стремятся продавать землю, а не готовые производственные помещения. Их задача — подготовить площадку, решить все вопросы: правовые, планировочные, вопросы инженерного обеспечения территории.

Александр Паршуков, директор управления паевых земельных фондов ЗАО «ВТБ Капитал Управление активами», также считает, что спекулятивное строительство производственных помещений нерентабельно. «Любое предприятие имеет в основе индивидуальную технологию, которая определяет как

характеристики необходимо помещения, так и инженерные мощности по всем видам сетей. Эти параметры могут сильно варьироваться, предугадать их значения, держа в голове некое абстрактное производство, невозможно. Таким образом, на такой товар будет очень сложно найти покупателя», — объясняет он.

В результате часто под производства переоборудуют склады, которых в Санкт-Петербурге достаточно много — такие примеры есть в Уткиной Заводи, на Московском шоссе (АКМ «Лоджистик»). «Это все примеры не от хорошей жизни. Изначально эти здания строились как складские: и конструктивные особенности, и инженерное обеспечение, и даже ставка — все это рассчитывалось для складской функции». Но так как не было арендаторов на эти складские помещения, собственники и управляющие компании вынуждены были сдавать их под производство», — говорит господин Игонин.

Вера Бойкова, руководитель отдела индустриальной недвижимости Astera в альян-

се с BNP Paribas Real Estate, рассказала: «Рост спроса на земельные участки под строительство складских объектов, наметившийся в 2012 году, продолжается. Эта тенденция отражается как в активном развитии такого формата, как индустриальные парки, в которых предоставляется возможность размещения производственных и складских помещений, которые строятся под конкретного арендатора. Дефицит качественного предложения и, как следствие, потребность в новых проектах все еще являются одними из определяющих характеристик этого сегмента».

Одиночных проектов промышленных зданий сегодня крайне мало. «Строительство в индустриальном парке предпочтительнее в связи с тем, что инвестиции на общие нужды и возникающие проблемы распределяются между всеми резидентами парка, а риски во многом берет на себя девелопер данной территории», — считает Наталья Затеищикова, консультант отдела складских площадей Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. — Строить

с нуля (так сказать, «в поле») могут позволить себе крупные компании, у которых есть свободные финансовые средства или доступ к недорогому заемному финансированию».

Госпожа Затеищикова подтверждает, что спекулятивных проектов, которые реализовывались в расчете только на промышленные компании, нет. «Складские проекты имеют возможность разместить на своей территории производство, но зачастую только легкую сборку, поскольку существуют проблемы с необходимым объемом электрических мощностей, воды, а также с отсутствием подключения технологического газа», — перечисляет она «подводные камни» складского переоборудования.

Также есть советские заводские площадки под редевелопмент, которые арендуются или покупаются, и на их месте размещают либо производство, либо территория меняется до неузнаваемости и уже на месте бывшего завода начинается возводиться бизнес-центр или жилье. «С точки зрения любого про-

изводства старые советские площадки (если, конечно, по градплану на площадке можно развивать производство) — это «золотое дно», так как зачастую их обеспеченность электроэнергией и в целом подготовленность к производственной деятельности позволяет вложиться только в улучшение непосредственно самих помещений», — отмечает госпожа Затеищикова.

Что касается мелких производств, которым требуется помещение до 1000 кв. м, то для них строительство собственного здания нерентабельно, им предпочтительна аренда готового объекта. «Такую задачу может решить „производственный центр“ — универсальное производственное здание, помещения в котором могут нарезаться на блоки различной площади и сдаваться в аренду нескольким компаниям. Но надо учитывать, что для инвестора такой продукт является очень сложным в управлении, и если говорить о выходе из проекта, практически непродаемым», — говорит господин Паршуков.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ