

В ОЖИДАНИИ СТИМУЛА

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ, АКТИВНО ДОГОНЯЮЩАЯ ПЕТЕРБУРГ ПО ОБЪЕМАМ ВВОДА ЖИЛЬЯ, ПО-ПРЕЖНЕМУ СЕРЬЕЗНО ОТСТАЕТ ОТ ГОРОДА ПО ТОРГОВЫМ И ОФИСНЫМ ПЛОЩАДЯМ. СЕГМЕНТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ И СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЮТСЯ БЫСТРЕЕ, НО И В НИХ РЕГИОН ИСПЫТЫВАЕТ НЕДОСТАТОК.

РОМАН РУСАКОВ

Сегодня потенциал для развития коммерческой недвижимости в большинстве районов Ленинградской области недооценен. Это объясняется тем, что большинство мест приложения труда сосредоточено в Петербурге, и людям гораздо удобнее пользоваться услугами бизнес-центров и совершать покупки в торговых центрах рядом с работой, что, безусловно, тормозит развитие коммерческой недвижимости в области.

ЖИЛЬЕ ВПЕРЕД Самым развитым в Ленинградской области в части офисных и торговых помещений является Всеволожский район, где на сегодняшний день ведется активное жилищное строительство. «Это подталкивает девелоперов и к развитию коммерческой инфраструктуры, которая должна быть неотъемлемой частью жилых массивов. Как известно, сегодня идет активное развитие южных территорий Ленобласти, реализуется несколько масштабных проектов жилой застройки. Активное строительство жилой недвижимости должно подтолкнуть девелоперов к развитию на этих территориях коммерческих объектов разного функционала для создания сбалансированной городской среды. Что касается наиболее перспективных форматов коммерческой недвижимости, которые будут развиваться на территории области, можно выделить транспортно-пересадочные узлы, концепция которых предполагает, что большая часть таких объектов будет отведена под торговую составляющую, также следует ожидать развития в Ленобласти таких проектов, как аутлет-центры и ритейл-парки», — говорит Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург».

«Развитие коммерческой недвижимости в Ленинградской области, конечно, отстает от Санкт-Петербурга. Более успешно раз-

виваются торговые предприятия, особенно на территориях, приближенных к КАД, и в местах активного строительства жилых комплексов. Сетевые магазины экономкласса только начали проникать в область, и пока основное предложение для торговой функции сосредоточено на первых этажах жилых домов», — говорит Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Директор департамента маркетинга и консалтинга NAI Vesar в Санкт-Петербурге Ольга Шарыгина отмечает, что сегменты коммерческой недвижимости в Ленинградской области в последнее время активно развиваются, причем речь идет именно о примыкающей к границе Петербурга территории. «Если говорить об обеспеченности именно торговыми площадями — разрыв между Петербургом и областью, безусловно, существует — Санкт-Петербург более обеспечен площадями (638 кв. м на 1000 жителей). И в течение 2013 года этот показатель будет расти за счет ввода новых торговых площадей. По нашим оценкам, во втором полугодии 2013 года объем ввода в эксплуатацию торговых объектов составит около 450 тыс. кв. м, прогнозируемый прирост объема предложения арендопригодных площадей в конце 2013 года составит 14 процентов к уровню 2012 года. Активно развиваются южные районы города: Пулковое — торговая, гостиничная и офисная недвижимость; Шушары — складская недвижимость. По-прежнему не хватает складов и логистических комплексов, потенциальные арендаторы данных площадей вынуждены создавать листы ожидания», — говорит она.

УСТАРЕВАЮТ, НЕ УСПЕВ БЫТЬ ПОСТРОЕННЫМИ Юрий Борисов, управляющий партнер холдинга «Ай Би Групп», рассуждает: «Торговые центры в Ленобласти — это

жилья в рамках реализации различных федеральных программ.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, отмечает: «Если говорить об ИЖС, то наибольшим спросом пользуются инженерно подготовленные участки площадью 8–10 соток, с подведенными дорогами, огороженные и с минимальным набором инфраструктуры, а также таунхаусы и недорогие предложения».

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петросталь», указывает, что сейчас активно меняется ситуация в сегменте таунхаусов. Ранее этот сегмент был самым сбалансированным в спросе и предложении. Сейчас, по ее словам, по сравнению с ситуацией полуторагодичной давности предложение таунхаусов увеличилось в 8–9 раз — более 4 тыс. секций находится в актуальной продаже. «Многие проекты заявляют о старте продаж таунхаусов, оперативно переключая свои концепции и стараясь таким образом стимулировать продажи», — говорит госпожа Карасева. ■

экзотика, которая морально устаревает, еще не успев быть построенной. Города с численностью населения от 20 до 60 тыс. человек, что, собственно, и характерно для районных центров Ленобласти (Выборг, Кириши, Тихвин, Лодейное Поле, Тосно, Луга, Волхов, Гатчина), только сейчас начинают становиться интересными для сетевого ритейла. Наш опыт работы в Кингисеппе показал, что спрос на качественное предложение арендопригодных площадей в торговых центрах размером около 20 тыс. кв. м уже существует. Но пройдет еще несколько лет, прежде чем эти центры будут построены и заполнены. До этого момента говорить о какой-либо насыщенности этих городов качественными торговыми площадями в составе торговых комплексов просто не приходится.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», говорит, что при строительстве многоквартирных домов и реализации проектов комплексного освоения территорий (КОТ) застройщики изначально предусматривают значительный объем встроенных и отдельно стоящих коммерческих помещений. «При адекватной рыночной стоимости квадратного метра такие проекты интересны покупателям коммерческих площадей. Экономически ак-

тивное население — основные покупатели квартир в проектах КОТ — является целевой аудиторией практически любого бизнеса, поэтому и коммерческие помещения в проектах КОТ пользуются активным спросом. А после окончания строительства коммерсантам обеспечен постоянный приток покупателей из числа жильцов комплекса», — отмечает он.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, говорит, что больше всего предложений о продаже коммерческой недвижимости во Всеволожском (22%), Выборгском (12%) и Гатчинском (10%) районах. «Здесь доля производственных площадей меньше, тем не менее они все равно преобладают. Меньше всего объектов в Лужском, Кронштадтском, Кингисеппском, Сланцевском районах», — говорит она.

Что касается общего объема коммерческой недвижимости в Ленобласти в аренду, то, по подсчетам аналитиков АРИН, больше всего здесь предлагается производственно-складских помещений — 82%, офисные помещения составляют 10%, а торговые — 8%. Что касается продажи объектов, то на долю производственных помещений приходится 64%, офисные помещения составляют 11%, торговые помещения — 25%. → 22

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ
24 ЧАСА*

- аванс от 10%
- срок до 48 месяцев
- имущество до 15 млн.руб.
- бизнесу более 1 года

БалтИнвест
недвижимость компания

(812) 325 64 83
baltleasing.ru

* оформление договора за 24 часа