

СТРИТ-РИТЕЙЛ НАБИВАЕТ ЦЕНУ

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ СТРИТ-РИТЕЙЛА В ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛАСЬ, КАК И СПИСОК ОЖИДАЮЩИХ АРЕНДЫ КОМПАНИЙ. НАИМЕНЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ, НАПРОТИВ, ПОДЕШЕВЕЛИ, А ИХ СОБСТВЕННИКИ ГОТОВЫ ИДТИ НА УСТУПКИ АРЕНДАТОРАМ.

КРИСТИНА НАУМОВА

О тенденциях и проблемах петербургского стрит-ритейла говорили участники круглого стола «Стрит-ритейл в Санкт-Петербурге: новые реалии сегодняшнего дня», организованного ИД «Коммерсантъ».

Генеральный директор «S.A. Ricci — Санкт-Петербург» Денис Радзимовский констатировал, что в Петербурге сформированы основные торговые коридоры, в которых расположены наиболее востребованные и ликвидные помещения стрит-ритейла. К ним относятся Невский проспект и Большой проспект Петроградской стороны, также в последнее время усилил свое влияние в сегменте стрит-ритейла Московский проспект. Невский проспект с каждым годом утрачивает позиции как торговый коридор. Большинство fashion-операторов переехали в ТРК «Галерея» и ТК «Невский центр», поскольку ставки там ниже, чем на помещения стрит-ритейла, но при этом высока проходимость комплексов. Сейчас нарастает тенденция к увеличению доли заведений общественного питания на Невском проспекте. Что касается fashion-операторов, то на Невском проспекте они в основном открывают флагманские магазины, которые способны обеспечить рекламу бренда. При этом стоит отметить, что ставки на помещения Невского проспекта настолько высокие, что расходы на аренду зачастую не окупаются, и компании идут на убыточные проекты ради создания имиджа с помощью витрин на главной магистрали Петербурга.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ДОРОЖАЕТ Господин Радзимовский отметил, что цены на ликвидные помещения давно достигли докризисного периода и продолжают расти. В основном арендой встроенных помещений интересуются операторы общественного питания и банки.

Дмитрий Абрамов (Jensen Group, генеральный директор «Пассажа») отмечает, что в торговом доме «Пассаж» (Невский, 48) арендные ставки по сравнению с прошлым годом выросли на 16%. «Местоположение на Невском проспекте позволяет нам иметь список ожидания арендаторов. Спрос на помещения сфокусирован на ресторанах, кафе. Больше трети арендаторов после реконцепции будут связаны с „едой“, — говорит господин Абрамов. Он полагает, что у стрит-ритейла в центре города есть еще потенциал для развития. По его мнению, кварталы, примыкающие к Конюшенной площади и Новой Голландии, в случае комплексного развития этих территорий могут стать еще более востребованными.

Заместитель председателя КУГИ Елена Федорова отмечает, что наибольший рост арендной платы показал в прошлом году Московский район. Стоимость помещений с отдельным входом с улицы в Московском районе достигает 13 тыс. рублей за квад-



О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПРОБЛЕМАХ ПЕТЕРБУРГСКОГО СТРИТ-РИТЕЙЛА ГОВОРИЛИ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА «СТРИТ-РИТЕЙЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ: НОВЫЕ РЕАЛИИ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ»

ратный метр, что на 10% больше показателя годом ранее. Госпожа Федорова констатировала, что у города сравнительно немного помещений стрит-ритейла в собственности. В год, по ее словам, город заключает около 500 договоров аренды. Из них коммерческих помещений только 200, остальные — социальные объекты. Сейчас у Фонда имущества в работе около 400 объектов недвижимости. В этом году планируется выставить на торги на право аренды около 200 объектов. По словам госпожи Федоровой, это будут в меньшей степени ликвидные объекты, без отдельных входов с улицы.

Заместитель директора по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс» Всеволод Щербаков обращает внимание на то, что потеряли в цене за девять месяцев прошлого года помещения, находящиеся в открытой продаже или аренде. В открытых источниках, которые мониторит компания, встречаются как вполне ликвидные, так и менее востребованные помещения. Ликвидные исчезают из списка быстро. Некоторые, в свою очередь, ожидают клиентов по шесть месяцев. В целом можно констатировать постепенное снижение среднего ценового уровня всех предложений, открыто выставленных на рынке. Это объясняется, в том числе, снижением качества открытого предложения вследствие «вымывания» самых ликвидных объектов.

Директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс» Светлана Шалаева подчеркнула, что эти цифры не касаются востребованных помещений в центре, потому что они либо вообще на открытый рынок не попадают, либо держатся на нем очень недолго. «Реальный рост торгового оборота по итогам первого квартала 2013 года по отношению к ана-

логичному периоду 2012 года составил 1,29 процента, что в пределах погрешности. Одновременно с начала 2013 года снижается средний чек по всем типам торговых точек по всей России. Мы также видим снижение количества сделок одновременно с ростом предложения как на жилом рынке, который гораздо крупнее, так и на коммерческом. Вряд ли эти процессы совпали случайно», — говорит госпожа Шалаева.

Денис Радзимовский напоминает, что за последнее время на рынке появились новые предложения вследствие того, что многие предприниматели отказались от своего бизнеса и выставили свои помещения в аренду. «Многие посчитали, что сдавать помещения будет более выгодно. Как следствие, на рынке появились абсолютно новые предложения», — говорит господин Радзимовский. Однако на ликвидных коридорах число предложений не увеличилось, напротив, на наиболее привлекательные помещения существует лист ожидания из арендаторов.

Госпожа Федорова отметила, что в прошлом году около 4 тыс. арендаторов купили у города объекты и изменили их функции, что также привело к появлению на рынке аренды новых помещений.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА Денис Радзимовский рассказывает, что ранее многие инвесторы считали, что можно выиграть за счет покупки квартиры на первом этаже, если сдавать ее как коммерческое помещение. Впрочем, позиция некоторых бизнесменов изменилась, поскольку такая схема стала рискованной. На текущий момент целесообразнее покупать коммерческие помещения на первых этажах в новостройках.

Ведущий аналитик ГК «Город» Дмитрий Малеванный констатирует спрос на ком-

мерческие помещения в новостройках. По его словам, в прошлом году компания продала 30 коммерческих помещений в строящемся жилом комплексе «Ленинский Парк». Стоимость таких помещений достигала 90–100 тыс. рублей за квадратный метр. В жилом комплексе «Прибалтийский», который сейчас также строит компания, еще до старта продаж сформировался список ожидания из потенциальных покупателей коммерческих помещений, говорит господин Малеванный. В настоящее время встроенные помещения в ЖК «Прибалтийский» продаются по цене 100–120 тыс. рублей за квадратный метр.

Эксперты отмечают, что перевод жилой функции в коммерческую занимает от года до полутора. В спальнях районах наблюдается активный перевод квартир на первых этажах в нежилой фонд. Параллельно происходит организация отдельных входов с улицы. В таких проектах важно, чтобы перевод состоялся как можно быстрее, отмечают участники рынка.

Руководитель отдела по работе с недвижимостью компании «Балтийский монолит» Светлана Петрова отмечает, что не всегда встроенные коммерческие помещения в новостройках пользуются клиентским спросом, поэтому иногда девелоперу целесообразнее перевести их в жилой фонд для последующей продажи. Кроме того, бывают ситуации, когда спрос на квартиры в жилом комплексе гораздо выше, чем на коммерческие помещения, и это также может послужить основанием для перевода собственником офисов в жилье. Госпожа Петрова констатирует, что процедура перевода помещений из нежилых в жилые — длительный, многоэтапный процесс, занимающий не меньше года.

Денис Радзимовский отмечает, что интерес небольших частных инвесторов к помещениям на первых этажах возрастает, когда становится известно о строительстве в непосредственной близости станции метро. Однако делать ставки только на метро крайне рискованно, потому что сроки его строительства зачастую могут сдвигаться.

Начальник группы организации офисов банка «Хоум Кредит» Евгений Козлов рассказывает, что банки заинтересованы в помещениях на первых этажах, но при этом сталкиваются с рядом проблем. Во-первых, в нежилых помещениях, расположенных в жилых домах, сложно делать перепланировки. Во-вторых, существует дефицит электроэнергии. «Зачастую при аренде особо высоколиквидных помещений банк вынужден совместно с собственником брать обязательства по увеличению мощности, по приведению в норму документации. Если же у собственника с документами все в порядке, он начинает завышать ставку», — говорит господин Козлов. → 22