

БАРЬЕРОМ ПО АРЕНДЕ

ПЕТЕРБУРГСКИЕ ВЛАСТИ РЕШИЛИ ПОЙТИ ПО СТОЛИЧНОМУ ПУТИ И ВВЕСТИ ПЛАТУ ЗА ПАРКОВКУ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА. КАК ПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ, ЭТА МЕРА МОЖЕТ ОТРАЗИТЬСЯ И НА ДРУГИХ СЕКТОРАХ ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАПРИМЕР, В ОТДАЛЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, ПО СУТИ, ПЛАТНЫЙ ВЪЕЗД В ГОРОД МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

В феврале город назвал первую зону, где парковка будет платной. Она ограничена рекой Невой, рекой Фонтанкой, Лермонтовским проспектом, улицей Декабристов, набережной Крюкова канала и площадью Труда. Как говорят в Смольном, проект введения платной парковки потребует инвестиций в размере 2 млрд рублей, часть инвестиций будут предоставлены в виде кредита Всемирного банка. В апреле город определился и со второй зоной: она будет ограничена набережной реки Фонтанки, набережными Кутузова и Робеспьера, Потемкинской и Кирочной улицами, а также улицей Пестеля. На ее создание из бюджета будет направлено 300 млн рублей.

УРОВЕНЬ ВЛИЯНИЯ Станислав Кривенков, финансовый директор ГК AAG, полагает, что в перспективе взимание платы за парковку может существенно изменить ситуацию на рынке офисной недвижимости в центральной части города. «Уровень влияния сейчас оценить сложно, и он, безусловно, будет зависеть от стоимости парковки, точный размер которой сейчас неизвестен. Если принять стоимость парковки равной 100 рублей в час, то работник, приезжающий в офис, расположенный в центре, на автомобиле, должен будет заплатить за месяц 22 тыс. рублей. Это существенная сумма, и в случае применения данных тарифов на парковку компании могут столкнуться с серьезными проблемами при поиске низкооплачиваемого персонала. В результате эти компании будут поставлены перед выбором: повышать ли расходы на оплату труда или искать место под представительство компании или как минимум под размещение бэк-офиса в другом месте. Компании, для представительства которых статус места размещения офиса не играет ключевой роли, по-видимому, предпочтут второй вариант. Соответственно, спрос на аренду офисных помещений высокого класса будет меньше зависеть от данного нововведения по сравнению со спросом на аренду помещений более низкого класса», — рассуждает господин Кривенков.

Еще одним немаловажным фактором для оценки влияния нововведения является возможность альтернативной транспортной доступности к офису. Например, если офис находится в шаговой доступности от метро, то влияние введения платы за парковку на спрос будет существенно меньше, чем в другой ситуации.

Иван Починщиков, коммерческий директор East Real, говорит, что сегодня наибо-

лее привлекательными являются офисные центры, располагающиеся в Центральном (58% доля спроса) и Петроградском районе (12% доля спроса). «Стоит отметить, что уже сегодня постепенно ориентация как арендаторов, так и девелоперов смещается в сторону локаций, удобных с точки зрения транспортной доступности, близости станций метрополитена, крупных магистралей и развязок. Например, продолжается тенденция развития офисной недвижимости в южном направлении, в частности, в деловом районе вдоль Московского проспекта. Сегодня доля спроса на офисы в Московском районе составляет 6 процентов. Проект по вводу платной стоянки в центре может повлиять на смещение спроса в сторону бизнес-центров, расположенных рядом со станциями метро. Но это затронет не все компании. По нашей практике, например, большинство сотрудников IT-компаний ездят на работу на велосипедах, поэтому привязка к метро для них не настолько важна», — рассуждает господин Починщиков.

В то же время, напоминает он, существует такой вид транспорта, как бесплатный shuttle bus, который курсирует от ближайших станций метро в определенное время. Все проекты, находящиеся далеко от метро, давно уже используют этот способ доставки сотрудников, в частности, например, в бизнес-центр в зоне Пулково. «Сегодня клиенту сложно это предлагать, все привыкли ходить пешком до офиса в Центральном районе, но в Москве давно пользуются таким видом транспорта, и это более удобно и экономично, чем платить за парковку и стоять в пробках. В этом случае срок окупаемости бизнес-центров в связи с организацией платных парковок не особо будет падать, так как девелоперы будут предлагать бесплатную развозку и тем самым компенсировать трудности в парковке и удаленности от метро», — полагает господин Починщиков.

ВЫГОДНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ Участники рынка говорят, что введение платы за парковку в исторической части Петербурга поставит в выигрышное положение те офисные центры, которые имеют собственные места для автомобилей.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges, при этом считает, что бизнес-центры с собственной парковкой окажутся в более выигрышном положении, нежели те, которые не имеют паркинга.

Дмитрий Тарасов, директор департамента аренды компании KR Properties, также



РАСШИРЕНИЕ ЗОНЫ ПЛАТНОЙ АВТОСТОЯНКИ В ЦЕНТРЕ ПРИВЕДЕТ К УВЕЛИЧЕНИЮ СПРОСА НА ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ПЕРИФЕРИИ ГОРОДА

считает, что введение платы за парковку в пределах центра может спровоцировать ощутимый рост арендных ставок в местных деловых комплексах — в частности тех, которые располагают собственной парковкой. «Именно по такому сценарию ситуация развивалась в Москве, когда стала платной парковка внутри Бульварного кольца», — говорит он.

Впрочем, господин Тарасов считает, что аренда офисов, не обеспеченных собственными парковочными местами, будет дорожать, но гораздо более умеренными темпами.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», только рад инициативам чиновников: «Я считаю, что это разумное решение. Мы наблюдали, как уже спустя несколько месяцев принятые меры отразились на положении дел на дорогах Москвы, и с нетерпением ожидаем того же в Петербурге. Для собственников бизнес-центров это положительная тенденция. Если парковка около офисных объектов станет платной, это вызовет следующую цепную реакцию: спрос на места в паркингах самих бизнес-центров повысится, что сократит сроки их окупаемости. Это, в свою очередь, мотивирует собственников строить паркинги на большее количество машино-мест, что, в конечном счете, станет одним из факторов улучшения транспортной ситуации».

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто-Петросталь», полагает, что расширение зоны платной автостоянки в центре не повлияет на арендные ставки в бизнес-центрах, но приведет к увеличению спроса на периферии города из-за нехватки парковочных мест в центре мегаполиса. «Поэтому по мере увеличения зоны платной парковки спрос будет постепенно повышаться на объекты, расположенные дальше от центральных районов. Дороговизна парковки в первую очередь может повлиять на переезд арендаторов с целью уменьшения своих расходов и сохранения качественного офиса в более удаленные офисы такого же класса на набережных и крупных магистралях города. Но влияние платных парковок на изменение ротации арендаторов в ближайшее время ожидать не придется, так как власти планируют ввести плату за парковку в центре только к 2016–2017 годам», — говорит господин Васильев.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, также уверен, что возможное введение платы на парковку в центре горо-

да, безусловно, снизит привлекательность бизнес-центров в этой локации. «Однако плотность станций метрополитена в этой части Петербурга достаточно высока, поэтому резкого падения ставок не произойдет. Конечно, можно ожидать, что те арендаторы, для которых расположение офиса в центре не является принципиальным, могут в результате этого нововведения переместиться в более отдаленную часть города, но многие компании не будут рассматривать такую возможность в силу специфики своего бизнеса, требующего премиальной локации», — говорит он.

При этом господин Фадеев полагает, что массовый переезд арендаторов возможен только в случае создания некоей престижной деловой зоны за пределами центра, расположение в которой рассматривалось бы как не менее статусное, чем в исторической части Петербурга. «В какой-то мере на роль престижной деловой зоны могут претендовать Лахта или Пулково, однако вряд ли они дорастут до подобного статуса. В других локациях тенденция к значительному повышению статуса территории как делового кластера тоже пока не прослеживается», — считает он.

ТОРГОВЛЯ В ВЫИГРЫШЕ К слову, торговая недвижимость от ограничения движения транспорта в центре города, напротив, может только выиграть. Например, недавно городские власти заявили о том, что прорабатывают вопрос о возможности создания пешеходной зоны на одном из отрезков Невского проспекта. Участники рынка полагают, что это даст толчок развитию коммерческой недвижимости на прилегающих территориях.

Правда, пока по предложению городских властей движение автомобилей планируется закрывать лишь на выходные и не на всем проспекте, а лишь на небольшом его участке — от Думской улицы до канала Грибоедова. Вероятнее всего, если такие планы будут реализованы, то пешеходной зоной главная улица города будет лишь в летние месяцы.

Пока не все участники рынка к идее создания пешеходной зоны относятся с одобрением. Владислав Фадеев говорит, что идея закрытия части Невского видится ему сомнительной. «Если цель — проведение различных мероприятий, то в городе достаточно общественных пространств, которые уже существуют, но плохо используются или вообще не используются, — начиная от Дворцовой и Исаакиевской площади.