

25 → НОВЫЕ ФОРМАТЫ Евгений Драй, владелец сети кафе Gelateria Plombir, рассуждая о новых форматах, говорит: «В Петербурге будет востребован красивый и удобный формат уличной торговли мороженым (с расширенным ассортиментом). Это будут в большей степени стационарные точки, а не передвижные. Во всех европейских туристических городах такие павильоны есть, и работают они не сезонно, а постоянно, независимо от погоды. Кроме того, формат торговли просто необходимо совершенствовать. Многие помнят недавнюю „зачистку“ мобильных лотков на центральных туристических улицах Петербурга. Думаю, выводы будут сделаны всеми участниками рынка».

Владислав Фадеев считает, что популярным становится формат кулинарии: растет количество кулинарных отделов в супермаркетах, а также появляются различные форматы торговли, направленные на покупку готовой еды у дома.

ЕДА НА ДОМ Среди других ярких тенденций — развитие доставки. Многие рестораны запустили собственную доставку или же подключились к сервисам-агрегаторам, которые предлагают доставку из разных ресторанов на одном сайте или в одном приложении.

Андрей Лукашевич говорит: «Одной из ключевых тенденций сегодня является бурное развитие технологичных сервисов — доставки еды из ресторанов, заказа столиков, take away. Это связано с тем, что люди предпочитают удобство, а удобство сейчас всегда связано с технологичностью. Сна-

чала еду заказывали по телефону, потом перешли на сайт, сейчас выбирают и заказывают еду через приложение. У нас, например, сейчас больше 72% заказов проходит через мобильные телефоны. Еще один тренд — развитие культуры регулярных заказов из ресторанов. Раньше службы доставки агрегировали в основном пиццерию и суши-кафе. Это все еще довольно большой рынок — около 50%». Благодаря тому, что сейчас есть большой выбор блюд из ресторанов разных специализаций и ценовых категорий, люди стали заказывать еду, которую раньше готовили дома. Например, за последний год у Delivery Club выросли доли супов и бургеров, рассказал господин Лукашевич. В Санкт-Петербурге пользуются популярностью салаты и завтраки. «Вообще, в Петербурге доставка может стать альтернативой ритейлу — такой плотности крупных служб доставки с низкой минимальной суммой заказа, которые предлагают разнообразные блюда и быстро их привозят, нет больше ни в одном другом российском городе», — радуется эксперт.

По данным исследования РБК, рынок доставки в этом году вырастет на 16,9%, тогда как в 2016 году рост составил всего 5,7%. В абсолютных цифрах это 104,6 млрд рублей против 89,4 млрд год назад. При этом это все еще 6,6% от рынка общепита. «Рынку доставки есть куда расти. Для этого, на мой взгляд, есть три ключевых драйвера. Во-первых, взросление аудитории Y и Z поколений, которая уже не мыслит себя без смартфона и удобных сервисов, упрощающих жизнь. Во-вторых, агрессивный маркетинг сервисов доставки. В-третьих,

активное развитие так называемых облачных кухонь, направленных исключительно на доставку», — резюмирует господин Лукашевич.

Дмитрий Гуляев, исполнительный директор Ассоциации предприятий общественного питания, полагает, что показатели в этом году могли бы у рестораторов быть лучше, но летняя погода и ожидания от футбольного чемпионата в этом году не оправдали себя.

«Конец года для рестораторов будет сильно зависеть от решений бизнеса по выплате годовых премий и организации новогодних корпоративных мероприятий», — полагает он. При этом господин Гуляев полагает, что по крайней мере первая половина следующего года будет для рынка позитивной: «В следующем году президентские выборы и чемпионат мира по футболу».

ВЫГОДНОЕ ВЛОЖЕНИЕ Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», полагает, что на рынке общественного питания одна из ключевых тенденций сегодня заключается в том, что он становится популярным инструментом для инвестиций. Он уверен, что рынок общественного питания продолжает расти, спрос на помещения сильно опережает предложение. Еще два года назад одним из ключевых видов инвестирования была доходная недвижимость. «Мы получали заявки от инвесторов на покупку помещения с арендатором, который сидит на длительном договоре аренды и приносит доход, позволяющий окупить деньги инвестора

за восемь-десять лет. Сейчас же мы все чаще получаем запросы от инвесторов, которые готовы купить пустое помещение, подходящее по параметрам под общепит, так как они уже сотрудничают с какой-либо ресторанной группой и инвестируют дополнительно не только в помещение, но и в собственный ресторанный бизнес. То есть не просто сдают помещение в аренду, а входят долей в ресторанный бизнес. Конечно, при такой схеме окупить стоимость вложений можно в 1,5–2 раза быстрее, но и риски больше. В таких инвестиционных сделках присутствует фактор „моды“, желание „быть в тренде“ — иметь собственный успешный ресторан — стало не только прибыльно, но и модно. Опять же это интереснее, чем просто покупать и сдавать помещение в аренду», — рассуждает господин Ступников. Он подсчитал, что стоимость помещений под ресторан в центре города составляет в среднем 250 тыс. рублей за квадратный метр, в спальных районах — 150–200 тыс. рублей.

«Судя по запросам и сделкам, спрос растет на мясные рестораны, стрит-фуд, барные проекты. Продолжают хорошо развиваться кондитерские с расширенным ассортиментом не только десертов и выпечки, но и полноценным меню. Это не ресторан, но небольшое уютное заведение, стоимость вложений в которое гораздо ниже, как минимум потому, что площадь требуется в среднем 150 кв. м, а это ниже, чем для полноценного ресторана, например, в 300–500 кв. м. При этом спрос со стороны посетителей высокий», — говорит господин Ступников. ■

С АНГЛИЙСКИМ АКЦЕНТОМ ЗА ТРИ ГОДА РАБОТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМПАНИЯ GLORAX DEVELOPMENT УВЕЛИЧИЛА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДО 2,5 МЛН КВ. М, ПРИ ЭТОМ В АКТИВНОЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА СЕЙЧАС НАХОДИТСЯ БОЛЕЕ 500 ТЫС. КВ. М НЕДВИЖИМОСТИ. СЕЙЧАС КОМПАНИЯ РЕАЛИЗУЕТ В ГОРОДЕ УЖЕ ШЕСТЬ ПРОЕКТОВ.

РОМАН САВВИН

АНГЛИЙСКОЕ НАЧАЛО Девелопер вышел на рынок Петербурга в 2014 году, купив участки на юге и севере Петербурга. Этой осенью компания ввела в эксплуатацию первые дома: «Шерлок Хаус» в Выборгском районе Петербурга и 34-й корпус ЖК «Английская миля» на Петергофском шоссе, дома уже готовы к заселению.

Оба комплекса объединяет тема Англии, которая раскрывается в характеристиках проектов: в оформлении фасадов, дизайне интерьеров, использованных материалах, среди которых преобладают красный кирпич и натуральный камень.

«Английская миля» — проект комплексного освоения на 220 тыс. кв. м на Петергофском шоссе по соседству с историческими пригородами Петербурга — Петродворцом, Стрельной. Рядом с кварталом расположены главные автомагистрали города — КАД и ЗСД. В составе комплекса будут построены детские сады и школа, другие объекты, необходимые для жизни в комфортных условиях. Девелопер предусмотрел двор без машин, разделив его на зоны и обустроив детские игровые площадки, гимнастические комплексы с тренажерами, места для на-

стояльных игр, беговые дорожки и площадки для выгула животных.

ЖК «Шерлок Хаус», в отличие от «Английской мили», — камерный проект. Это небольшой восьмизэтажный дом на 95 квартир в Выборгском районе Петербурга. При строительстве объекта использовались натуральные материалы. Облицовка первых этажей здания сделана из юрского мрамора, а лифтовые холлы отделаны клинкерной плиткой и венецианской штукатуркой. Еще одной дизайнерской особенностью дома стало оформление его входных групп в виде полос английских газет с портретами Шерлока Холмса. Существенный плюс комплекса — обилие зелени. «Шерлок Хаус» расположен на границе с Березовым садом. Буквально рукой подать до Суздальских озер, в двух шагах раскинулся один из самых крупных городских парков — Сосновка.

Комфорт проживания обеспечивается новыми технологиями, которые Glorax Development применила при строительстве комплексов. Например, жильцы комплексов смогут воспользоваться услугой «Домофон в телефоне», позволяющей принимать вызовы, находясь в любой

точке мира, звонить консьержу, соседям, просматривать изображение с доступных видеокamer и открывать двери гостям с помощью собственного смартфона.

ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ Компания активно развивает новые проекты. Так, в этом году девелопер начал продажи еще в двух комплексах: Golden City на мысе Васильевского острова и ЖК «Первый квартал» на Лиговском проспекте. «Glorax Development ставит перед собой не просто задачи по комплексному освоению территорий, а стремится к созданию новых городских пространств, жить в которых комфортно и безопасно. Правильный подход и ответственное отношение к делу создают предпосылки для того, чтобы наши объекты становились знаковыми для города и его жителей», — отмечает Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development.

Golden City, который строится на 15 га намывных территорий Васильевского острова, безусловно, имеет все шансы стать новым открыточным видом Петербурга. Он будет состоять из шести кварталов, застроенных жилой и коммерче-

ской недвижимостью (суммарно около 450 тыс. кв. м). Объем инвестиций составляет 30 млрд рублей.

На прошлой неделе компания анонсировала новый масштабный проект под названием Ligovsky City. Он объединит несколько локаций Фрунзенского района города. Здесь планируется формирование жилых кварталов с современными комплексами бизнес-класса, мультифункциональных кварталов с общественно-деловой застройкой и социальной инфраструктурой, создание производственного кластера с технопарком и мастерскими. Одна из главных задач — создание многофункциональной и насыщенной среды для жизни. Поэтому каждый квартал, входящий в единое пространство Ligovsky City, будет по-своему уникален и ориентирован на определенную социальную группу. Компания ставит цель дать Лиговскому проспекту новую жизнь, создать на месте бывших промышленных предприятий полноценную комфортную среду. Будущие жители квартала получат качественное и доступное пространство для жизни, работы и отдыха в пределах города, а Северная столица — новый импульс развития. ■