

22 → «Стоимость коммерческого помещения зависит от многих факторов — класса объекта, локации, степени готовности, метража помещения. Так, цена квадратного метра коммерческой недвижимости в проектах нашей компании варьируется от 110 до 260 тыс. рублей. Самый популярный запрос от покупателей — коммерческое помещение без назначения, площадью до 100 кв. м. Инвесторы, работающие с ритейлерами, обычно приобретают соседние помещения с целью их объединения», — сообщили в «Эталоне».

Ольга Копейкина, директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «Наиболее востребованный метраж „коммерции“ — от 30 до 70 кв. м. Однако для представителей крупных магазинов, ресторанов и различного рода центров требуются площади до 200 кв. м, поэтому в каждом проекте мы предусматриваем и такое предложение. Вместе с ростом строительной готовности объектов цены на застройку за прошлый год увеличились примерно на 15%».

В новостройках Санкт-Петербурга цена продажи квадратного метра встроенных коммерческих помещений на конец декабря 2018 года в зависимости от метража, местоположения и класса объекта варьировалась от 94 до 300 тыс. рублей за «квадрат».

Самые востребованные метражи остаются в диапазоне 30–120 кв. м, но и помещения большего размера хорошо продаются. «В целом можно сказать, что застройка в крупных проектах (КОТ, КУРТ) стала хитом рынка — это сформировавшаяся тенденция», — уверена Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент».

Она обращает внимание, что еще десять лет назад коммерческое помещение представляло собой сарай, с большим или мень-

шим количеством перегородок и несущих конструкций, а сейчас это всерьез продуманные помещения. «Застройщик приблизился в своем понимании к потребностям рынка коммерческих помещений, таким как витринные окна, высокая энергообеспеченность, изолированные входы, правильные подъезды, грамотно расположенные разгрузочные окна, место для вывески, система вентиляции. Коммерческие площади сдаются без отделки, потому что унифицировать дизайн для слишком разных заведений невозможно», — говорит госпожа Денисова.

Марина Пузанова отмечает, что для элитного сегмента жилья подбор арендаторов для встроенных помещений ведется по другим правилам. «Размещение торговых или клиентских помещений в элитных жилых комплексах всегда было и остается сложным вопросом: приватность дорогого жилья не обеспечивает коммерческие помещения необходимым потоком клиентов, внутреннего спроса также недостаточно. Неплохо себя чувствуют в элитном жилье образовательные, медицинские учреждения, спа и салоны красоты, то есть те форматы, куда люди идут адресно. Но ставки аренды этих операторов, пожалуй, самые низкие на рынке. Именно этот факт делает инвестирование в коммерческие помещения в элитном жилье непривлекательным», — рассуждает эксперт.

Новые по-настоящему премиальные объекты вообще отказываются от «коммерции» или планируют ее в минимальном количестве и размещают так, чтобы жильцам не мешали посетители, а входы в помещения располагались в максимально доступных местах (например, в фасадной части здания до оградений). «В качестве примера можно назвать проекты Novard Palace, Royal Park, Art View House, „Императорский

яхт-клуб“, — говорит госпожа Пузанова. В проектах, где большие площади первых этажей выделены под «коммерцию», реализация таких помещений идет медленно. «Даже если застройщику удастся продать помещения, то при сдаче в аренду инвесторы получают очень низкую доходность на вложенные средства. Для таких помещений нередко окупаемость в течение 15–20 лет, тогда как в среднем стрит-ритейл начинает работать в чистый доход через 7–10 лет», — указывает госпожа Пузанова.

СТАВКИ РВУТСЯ ВВЕРХ Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что ставки на центральных торговых коридорах в больших спальных кварталах на 50–100 тыс. жителей (Кудрово, Мурино, Парнас) составляют на старте заселения в среднем 1500 рублей за квадратный метр в месяц, однако за два-три года они могут вырасти до 2500–3000.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «За последние годы ставки аренды постепенно увеличивались, прошлый год не был исключением. Для долгосрочных договоров аренды у нас предусмотрено увеличение на уровне 5–10% в год. Размер арендной платы главным образом зависит от расположения объекта и типа помещения. Так, ставки в жилом комплексе „New Питер“ на юго-западной границе с Петербургом относительно невелики — от 850 рублей за квадратный метр. При этом у них отличный инвестиционный потенциал, который развивается пропорционально увеличению жителей в квартале, а также приближению сроков строительства нового ТРК „Мега“ в этом районе. Стоимость аренды через полтора-два года здесь может увеличиться на 30%. В другом нашем объ-

екте — ЖК „Капитал“ в северной части Кудрово — арендные ставки в коммерческих помещениях на первых этажах составляют 1000–2500 рублей за квадратный метр».

Стоимость такой недвижимости, по его словам, также складывается на основе класса дома и его расположения. «В наших объектах комфорт-класса на границе Петербурга и Ленобласти средняя цена квадратного метра в нежилых помещениях — 110 тыс. рублей, в малоэтажном ЖК бизнес-класса „Сосновка“ на проспекте Тореза — 160 тыс. рублей. Стоимость „коммерции“ в составе нового комплекса в Купчино начинается от 125 тыс. рублей», — говорит господин Степанов. По его словам, небольшие помещения до 50 кв. м пользуются стабильным спросом у малого бизнеса и, как правило, реализуются в течение пары месяцев после старта продаж. Предприниматели, развивающие сферу услуг (бары, кофейни, салоны красоты), предпочитают приобретать коммерческую недвижимость метражом до 100–150 кв. м. «А вот площади от 300 кв. м и больше популярны у среднего и крупного бизнеса. В нежилых помещениях в составе многофункционального комплекса на Петроградской стороне — МФК Grani — большие площади также занимают IT-компании», — рассказал господин Степанов.

По его мнению, среди тенденций стоит отметить качественную смену состава арендаторов в связи с изменениями рынка и спроса на те или иные услуги. Особенно это заметно на примере масштабных объектов. «Лет восемь назад первые этажи в них часто снимали хозяйственные магазины, химчистки и ателье. В 2018 году основные арендаторы и владельцы этих помещений — аптекарни, студии красоты, пункты выдачи интернет-заказов, медицинские, детские и учебные центры», — перечисляет эксперт. ■

Санкт-Петербург,
ул. Ждановская, д. 45, лит. А

ГОТОВЫЙ ДОМ ЭЛИТ-КЛАССА

Спортивная

Элитный жилой комплекс расположен в Петроградском районе в 7 минутах езды от Дворцовой площади. Проект для настоящих ценителей современной архитектуры, передовых инженерных решений, наивысшего уровня комфорта и приватности. Комплекс окружен водами рек Малой Невки и Ждановки с выходом в Финский залив. Уникальное местоположение с потрясающими видами на водную гладь и зелень парков, на башню «Газпром» и арену стадиона «Санкт-Петербург».

Дом введен в эксплуатацию и заселяется. Квартиры в собственность от инвестора ООО «БФА-Инвестиции».

БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ

**КВАРТИРЫ
ОТ ИНВЕСТОРА**

Отделка фасадов, закрытый двор и лобби от студии Филиппа Старка. Спортивный центр с бассейном и СПА, марина с яхт-клубом, видовые рестораны на прогулочных набережных — это неполный перечень преимуществ, доступных для жителей комплекса. Атмосфера уединения, свежести и чистоты этого места завораживает и кажется невероятной для исторического центра мегаполиса.

**+7 812 210 1704
BFA-D.RU**

Крестовский
остров

Финский
залив

Петровский
остров

р. Малая Невка

р. Ждановка

Подробная информация и правоустанавливающие документы на bfa-d.ru

Офис продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»: Санкт-Петербург, ул. Восстания, д. 18