

15 → Арендаторам в элитных ЖК, как правило, корректно рекомендуют, какой именно бизнес будет уместен на тех или иных площадях. «Так, например, собственник качественного небольшого помещения street retail (25,8 кв. м), расположенного на первой линии улицы Новый Арбат и имеющего высокий пешеходный и автомобильный трафик, в объявлении о сдаче в аренду подчеркивает: возможное использование — кофейня, шоу-рум, бутик, винотека, цветы. Помещение имеет правильную прямоугольную форму, высокие потолки и витринное остекление, оснащено приточно-вытяжной вентиляцией», — говорит Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой».

Помещения в проектах премиум-класса сдаются чуть медленнее, чем обычный стрит-ритейл. Если в среднем по рынку срок экспозиции составляет три месяца, то для сегмента премиум он может доходить до полугода. Частой причиной выступает нежелание собственников подписывать договор с конкретным арендатором. При этом сегмент аренды в премиум-классе небольшой. Компаний, желающих здесь работать, немного. Для их привлечения требуется более долгий срок, чем для масс-маркета. Зачастую это могут быть даже не петербургские компании, а игроки из Москвы, иностранные бренды или бизнес одного из жильцов комплекса. Все это усложняет подбор подходящего арендатора и переговоры с собственниками помещений, од-

нако такие объекты никогда не остаются пустыми, полагает госпожа Аткачис.

Девелоперы говорят, что бывают случаи, когда помещение целенаправленно не выводится в продажу, а остается в собственности застройщика и в дальнейшем сдается в аренду. «Для нас это способ сохранить за помещением заявленный профиль работы, то есть гарантировать жителям, что это будет, например, именно пиццерия или именно фитнес-клуб. Ведь девелоперу важно предложить покупателям квартир качественный продукт с продуманной инфраструктурой и комфортной средой обитания», — рассказал Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RVI.

ВЛИЯНИЕ РАЗНЫХ ФАКТОРОВ Ольга Аткачис говорит, что стоимость аренды квадратного метра за коммерческую недвижимость в жилых комплексах класса премиум несколько выше среднерыночной. Зачастую цена предложения может превышать стандартную по городу на 20–25%. «В результате переговоров надбавку удается снизить до 10–15%. Как правило, арендаторы, выбирающие элитные объекты, готовы платить немного выше рынка, если они видят в данной локации свою целевую аудиторию», — говорит она.

Если говорить о стоимости квадратного метра на этапе продажи, то она зависит от нескольких важных факторов: пешеходной проходимости, транспортных потоков, наличия парковки. По этим показателям

локации могут сильно отличаться, соответственно и цены также могут быть разными. Кроме характеристик места на цену влияют множество других характеристик. Среди них площадь, этаж, на котором расположено ВПП, и многое другое.

«В наших проектах цены разнятся от 100 до 300 тыс. рублей за квадратный метр. При этом наиболее популярны встроенно-пристроенные помещения площадью 70–120 кв. м. Их покупателями являются либо инвесторы, либо владельцы небольшого бизнеса. При этом коммерческие помещения более ликвидны, чем жилье, хотя и стоят они дороже. Их окупаемость выше, чем от покупки квартир (особенно в удачной, высокопроходимой локации), их выгоднее сдавать в аренду», — отметил господин Гуцин.

Госпожа Пузанова добавляет: «Неплохо себя чувствуют в элитном жилье образовательные, медицинские учреждения, спа и салоны красоты — те форматы, куда люди идут специально. Но ставки аренды этих операторов, пожалуй, самые низкие на рынке. Именно этот факт делает инвестирование в коммерческие помещения в элитном жилье непривлекательным. Для таких помещений нередко окупаемость 15–20 лет, тогда как в среднем стрит-ритейл начинает работать в доход через 7–10 лет», — говорит госпожа Пузанова.

«В целом стоимость аренды коммерческих помещений в элитных жилых комплексах начинается от 25 тыс. рублей за

1 кв. м в год. В эту цену обычно включены эксплуатационные расходы, реже — затраты на электричество и коммунальные расходы. На этих условиях можно арендовать, к примеру, помещение площадью около 164 кв. м на первом этаже в ЖК «Английский Квартал» (Москва). Помещение находится на первой линии, имеет панорамные окна и три входа. В настоящее время дом заселяется, рядом располагается еще несколько элитных ЖК. Стоимость аренды — 25 тыс. рублей за 1 кв. м в год (1 391 667 рублей в месяц)», — рассказывает о столичном ценообразовании госпожа Доброхотова.

Если говорить о продаже подобных помещений, то здесь цена метра варьируется в зависимости от расположения самого объекта и его площади. «К примеру, совсем недавно девелопер проекта премиум-класса Spirex вывел в реализацию коммерческие помещения, расположенные на первом этаже жилых домов. Стоимость стартует от 350 тыс. рублей за квадратный метр. Общий бюджет покупки — от 29,6 млн рублей за помещение площадью 84,7 кв. м», — сообщила госпожа Доброхотова.

Эксперты говорят, что в последнее время новые элитные 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 (фасады без ограждений и так далее). ■

КОНЦЕПЦИИ «УСТАЛИ» ЧИСЛО ЗАКРЫТИЙ НА ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ ПЕТЕРБУРГА В ПОЛТОРА РАЗА ПРЕВЫСИЛО КОЛИЧЕСТВО ОТКРЫТИЙ. РОМАН РУСАКОВ

По данным международной консалтинговой компании Colliers International, в третьем квартале 2019 года показатель вакантности на центральных торговых коридорах Петербурга увеличился на 1,2 п. п., до 6,8%. При этом число закрытий за июль — сентябрь 2019 года превысило количество открытий: 23 против 16. По оценке экспертов, снижение динамики открытий закономерно для третьего квартала, а основными причинами закрытий стали «усталость» некоторых концепций, а также некорректный выбор ритейлерами формата, локации для своих заведений.

Помещения освобождались на всех основных торговых магистралях за исключением Большой Конюшенной улицы: здесь вакантность сохранилась на уровне предыдущего квартала — 7%, а также на площади Льва Толстого, где нет свободных помещений. Наиболее существенно за три месяца показатель вакантности увеличился на Старо-Невском проспекте (+3,5 п. п.) и улице Рубинштейна (+2,4 п. п.).

Больше всего заведений закрылось на Большом проспекте Петроградской стороны и Старо-Невском проспекте: восемь и семь соответственно. Однако если на Большом проспекте П. С. количество закрытий оказалось сопоставимо с числом открытий, то Старо-Невский продолжил терять арендаторов с начала года. В числе заведений, прекративших здесь работу в третьем квартале, — ресторан «Васаби/Розарио», а также магазин посуды и предметов интерьера Aura of Bohemia. На улице Рубинштейна в третьем квартале закрылись «Винный шкаф» и Surf Coffee.



ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, СНИЖЕНИЕ ДИНАМИКИ ОТКРЫТИЙ ЗАКОНОМЕРНО ДЛЯ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА, А ОСНОВНЫМИ ПРИЧИНАМИ ЗАКРЫТИЙ СТАЛИ «УСТАЛОСТЬ» НЕКОТОРЫХ КОНЦЕПЦИЙ, А ТАКЖЕ НЕКОРРЕКТНЫЙ ВЫБОР РИТЕЙЛЕРАМИ ФОРМАТА, ЛОКАЦИИ ДЛЯ СВОИХ ЗАВЕДЕНИЙ

С июля по сентябрь 2019 года, как и годом ранее, было зафиксировано меньшее число открытий по сравнению с двумя предыдущими кварталами. На Невском проспекте появилась новая точка ресторанного холдинга ZimaLeto Group — бистро Panda Comanda, на Большом проспекте П. С. заработал винный бар с израильской кухней Sababa Bar, а на улице Рубинштейна — бар Zazazu. Активными были также и операторы специализированных продуктовых магазинов: на Невском проспекте появилась кондитерская мануфактура «Карамельная фабрика», а на Большом П. С. — винотека Piano...Piano.

Также в третьем квартале получил развитие тренд партнерства небольших ко-

феен с салонами связи. Коллаборация позволяет обеим сторонам оптимизировать затраты на аренду помещения и создает синергетический эффект с точки зрения клиентского трафика. Компании «Теле 2» и One Price Coffee готовят открытие салона на Невском проспекте, а «Билайн» объявил о создании бренда «Билайн и кофе» в рамках экспансии своих салонов в коллаборации с кофейнями. Среди других примеров сотрудничества заведений разных сегментов — открытие бистро «Футура» в помещении магазина «Республика» на Невском проспекте.

Всего за январь — сентябрь 2019 года в центральных районах Петербурга появилось не менее 115 новых концептуальных

заведений общественного питания, что на 20% меньше, чем за тот же период годом ранее. Среди заведений, которые открыли двери в третьем квартале, — рестораны с морепродуктами Nomo и Lodka Seafood Oyster Bar, бар Jekyll & Hide, вегетарианское кафе Masala и другие.

Интерес к Петербургу в третьем квартале проявляли и московские рестораны. Владельцы сети пиццерий Pinsa Maestrello запустили первый проект в Петербурге на Владимирском проспекте, а Аркадий Новиков с партнерами открыли азиатский ресторан NAMA по соседству с «Сыроварней» в Ковенском переулке. Ярким событием на гастрономическом рынке Северной столицы стало и появление первого бара от английского производителя джинов Halewood Wine & Spirits: заведение под названием Whitley Neill Bar & Kitchen появилось на улице Белинского.

Руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International Владимир Каличава отмечает: «Темп открытий на центральных торговых коридорах Петербурга находится в рамках характерной для третьего квартала динамики. Традиционно заведения общепита активнее открываются весной, перед наплывом туристов, нежели осенью. При этом ряд ритейлеров сократили сеть или закрыли недавно открытые точки в связи с неверно выбранным форматом или устаревшей концепцией заведения, которая перестала быть востребованной на рынке. Мы ожидаем, что в первом квартале следующего года вакансия на основных торговых коридорах Петербурга планомерно снизится», — добавляет он. ■