

БЕЗ ДЕФИЦИТА ПРЕМИАЛЬНОСТИ

СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ЕСТЬ ЛИШЬ ОДИН ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР, КОТОРЫЙ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, БЕЗ ОГОВОРОВ МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА СТАТУС ЭЛИТНОГО. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЧИСЛО ТАКИХ ОБЪЕКТОВ МОЖЕТ ПОПОЛНИТЬСЯ: И ОФИЦИАЛЬНО ОБЪЯВЛЕННЫЙ ПЕРЕЕЗД «ГАЗПРОМА» И ПАНДЕМИЯ, СДЕЛАВШАЯ НЕВОЗМОЖНЫМ ДЛЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ ШОПИНГ, СОЗДАЮТ ДЛЯ ЭТОГО ПРЕДПОСЫЛКИ. НО БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ УВЕРЕНА, ЧТО НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ГОРОД «НЕ ПЕРЕВАРИТ». ДЕНИС КОЖИН

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, рассуждая о зонах премиальной торговли в городе, говорит: «В Петербурге есть проект ДЛТ и две выделенные зоны: Большая Конюшенная улица и часть Невского проспекта, где представлены люксовые марки, а также исторически сложившаяся зона Старо-Невского проспекта, которая за последние несколько лет до пандемии развилась за счет новых открытий. В текущих реалиях, как и раньше, такого объема городу достаточно. И ситуация, когда заграничный шопинг ограничен,— не исключение. Однако люди, которые могут позволить себе товары класса люкс, так же, как и все, находятся в состоянии неопределенности и прибегают к достаточно сдержанному шопингу в рамках Петербурга».

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева говорит, что, помимо ДЛТ, в городе есть еще несколько центров, которые позиционируют себя как премиальные. К элитным себя также относит ТЦ «У Красного моста». Госпожа Косарева при этом замечает, что у экспертов нет единой системы критериев элитности торговых объектов.

«Основная потребность в элитных торговых площадях возникла в связи с переездом офиса „Газпрома“. Тем не менее в 2020 году открыто всего три торговых центра, и ни один из них на элитный сегмент покупателей не претендует. На 2021 год намечен запуск четырех ТРЦ: ТРК „Спутник“, четвертая очередь ТРК „Заневский каскад“, вторая очередь Fashion House Outlet и ТК „Солнечный город“. Среди них также нет конкурентов для того же ДЛТ»,— перечисляет она.

Впрочем, госпожа Косарева уверена, что для появления новых площадей элит-сегмента есть некоторые предпосылки. «Во-первых, на очередном собрании акционеров „Газпрома“ в июне 2021 года наконец сообщили о переезде в Петербург официально. Во-вторых, ТРЦ элит-сегмента не появлялось уже несколько лет. В-третьих, есть объективный запрос из-за пандемии. Раньше состоятельные люди отправлялись на шопинг в страны Европы. Сейчас иностранный шопинг затруднен. Тем не менее эти „благоприятные“ факторы нивелируются огромными инвестициями в высокорисковый проект и уходом потребителей, даже элит-сегмента, в онлайн».

Господин Трушин с ней не согласен. Он уверен, что текущий спрос не покроет еще один проект, подобный ДЛТ. «В Петербурге проживает достаточно много высокообеспеченных людей, но в общей массе

их крайне мало. Когда границы будут открыты, обеспеченный срез поедет закупаться в Европу. Важно также подчеркнуть, что по итогам пандемии полностью размылся средний класс, который только начал формироваться. Так как в среднем доходы населения упали, сегмент элитной торговли стал быть интересным только для „богатых“, которые привыкли тратить деньги за границей»,— добавляет господин Трушин.

Станислав Ступников, партнер компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», также считает, что ДЛТ и упоминавшихся выше зон стрит-ритейла для города достаточно: «Город у нас неболь-

шой, и платежеспособность, в отличие от Москвы, невысокая. В подтверждение тому все попытки на рынке коммерческой недвижимости Петербурга запустить новый премиальный объект либо терпели неудачу, либо он оказывался „недо“ — полупремиальным, полупонятным, либо получался объект с турецкими и китайскими брендами под видом премиальности, каким в свое время был ТК „Балтийский“».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», также вспоминает, что попытки выводить на рынок новые объекты в этом сегменте были у ТЦ Atlantic City. «Нельзя сказать, что они относятся к указанной категории. В Петербурге

подобные ТЦ могут быть востребованы в центральных локациях, где находятся деловые и развлекательные интересы целевой аудитории. О какой-либо нехватке говорить не приходится, скорее есть потенциал для развития. Серьезную конкуренцию таким форматам составляют отдельные бутиковые кварталы, как, например, на Большом проспекте Петроградской стороны или же более крупный Старо-Невский на Невском проспекте. Это центральная локация, но не настолько нагруженная и туристическая, как другие части Невского проспекта, что в целом является плюсом для подобного шопинга»,— замечает эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПОМИМО ДЛТ, В ГОРОДЕ ЕСТЬ ЕЩЕ НЕКОЛЬКО ЦЕНТРОВ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТ СЕБЯ КАК ПРЕМИАЛЬНЫЕ, НО К НИМ У ЭКСПЕРТОВ ОТНОШЕНИЕ НЕОДНОЗНАЧНОЕ