

Евсюков подтверждает: «Большинство девелоперов все еще продают коммерцию, однако компании, желающие формировать для жителей качественную среду, начинают использовать комбинированный способ, оставляя в собственности наиболее ликвидные помещения и участвуя в их брокеридже».

Госпожа Аткачис добавляет, что практически в любом жилом комплексе до 20% встроенных помещений остается за застройщиком. «Чем более востребован и ликвиден проект, тем выше эта доля. Часть из оставленных за собой „встроен“ компании выводят на рынок после ввода дома в эксплуатацию, чтобы реализовать их по максимально выгодной для себя цене, а часть остается под управлением застройщика. Как правило, в такой ситуации девелоперы выдерживают среднерыночные ставки аренды, чтобы создать благоприятную среду для развития коммерческой инфраструктуры в новостройке», — замечает она.

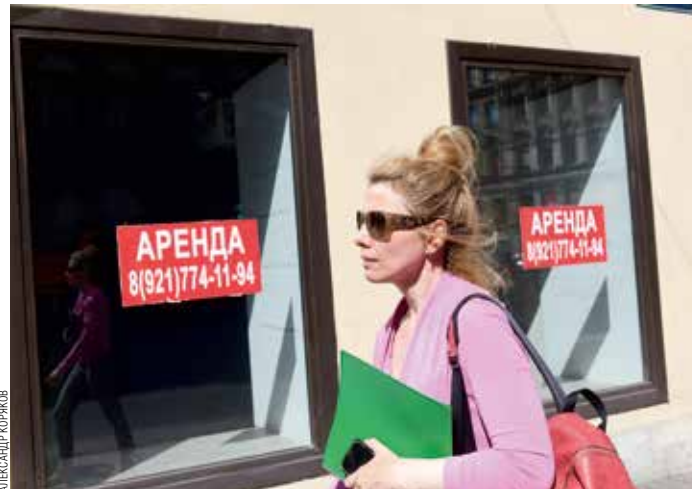
Всеволод Глазунов говорит, что стратегия сдачи коммерческой инфраструктуры в аренду не получила широкого распространения среди девелоперов, так как она имеет принципиально иной срок окупаемости и горизонт планирования. «Кроме того, ее реализация требует развития отдельного направления бизнеса и соответствующих компетенций. Если проект небольшой и камерный, это может негативно сказаться на его экономической эффективности. Что касается рынка комплексной застройки территорий, то здесь у девелоперов больше возможностей для маневров благодаря объемам строительства и длинному инвестиционного цикла, поэтому сдача коммерции в аренду может оказаться более интересной стратегией».

«На текущий момент мы продаем коммерческие помещения в своих проектах, при этом стараемся следить за тем, чтобы инфраструктура кварталов была разнообразной и закрывала потребности людей в бытовых вопросах, общении, работе, досуге, получении новых знаний. Также мы привлекаем к развитию коммерции жителей кварталов. Доля таких сделок пока незначительна, но в будущем при поддержке застройщика в виде дополнительных скидок, различных программ лояльности, иногда и консультаций по тому, что лучше открыть в квартале, этот будет рабочий механизм. Именно так мы поступили в нашем финском квартале „Юттери“, где один из жильцов открыл собственную пекарню», — делится господин Фельдман.

Ольга Аткачис рассуждает: «Не сомневаюсь, что в этом году мы увидим открытие новых продуктовых магазинов, пекарен и алкогольных супермаркетов. Эти направления всегда востребованы у покупателей. Но число новых „точек“ будет значительно меньше по сравнению с планами на начало этого года. Полагаю, что будет открыто до 25% от ожидавшихся ранее объектов. И даже если компания сможет выделить средства на развитие бизнеса, нарушение глобальных логистических цепочек делает затруднительным закупку оборудования и проведение других работ, необходимых для открытия новых магазинов. Скорее всего, этот период неопределенности, когда бизнес будет очень осторожно осуществлять любые инвестиции в развитие, продлится до осени». Она считает, что по итогам 2022 года в городе произойдет снижение средних ставок аренды на 5–15% и возвращение их на уровень 2020 года. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ РАСТИТ ВАКАНСИЮ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2022 ГОДА ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СЕГМЕНТЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕМОНСТРИРОВАЛ НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ НА 0,2 П. П., СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ СОСТАВИЛ 9,7%. ДЕНИС КОЖИН



В ЦЕЛОМ ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2022 ГОДА ОТЛИЧАЛСЯ НЕВЫСОКИМ УРОВНЕМ АКТИВНОСТИ СО СТОРОНЫ НОВЫХ АРЕНДАТОРОВ

Такие данные приводят аналитики компании Maris. Максимальное увеличение объема вакантных площадей произошло в торговой зоне Литейного проспекта (+4,5 п. п.) и улицы Рубинштейна (+4,1 п. п.). В торговых зонах Большой Конюшенной и Садовой улиц также наблюдался рост числа вакантных помещений (+2,5 п. п.).

Следует отметить, что на главном торговом коридоре города — Невском проспекте — число пустующих торговых площадей сократилось на 1,7 п. п. Вакансия в данной зоне опустилась до отметки 9,6%. Относительную стабильность заполненностью арендаторами демонстрировали торговые зоны Большого проспекта П.С., улицы Восстания и Белинского.

Основными направлениями развития street retail на основных торговых коридорах являются торговля и заведение общественного питания. В структуре арендаторов наибольшую долю занимают арендаторы сферы торговли — около 47% (–1 п. п. к к второму полугодю 2021 года), на сферу общественного питания — 32% (–1 п. п. к к второму полугодю 2021 года). На предприятия сферы услуг приходится 9%.

По итогам первого квартала 2022 года увеличение объема вакантных площадей происходило, главным образом, за счет закрытия предприятий общественного питания (45%), fashion-операторов (25%), ритейлеров FMCG-сектора (10%).

Наибольшее число предприятий общественного питания в первом квартале закрылось на улице Рубинштейна и улице Восстания (по четыре заведения). По числу открытий новых предприятий общественного питания в анализируемом периоде лидировала торговая зона Невского проспекта (+4 заведения).

По оттоку fashion-операторов в первом квартале на первом месте оказалась торговая зона Большого проспекта П.С. (закрылись три торговые точки). Закрытие магазинов не являлось индикатором снижения интереса к данной торговой зоне со стороны fashion-операторов: Большой проспект П.С. также лидирует

Особенностью начала года на рынке встроенных торговых помещений стало увеличение числа магазинов электронных сигарет, кальянов и курительных смесей, размещающихся на центральных торговых коридорах (на Невском три точки, на улице Восстания и Большой проспекте П.С. по одному заведению). По итогам первого квартала 2022 года число закрывшихся предприятий превысило число открывшихся на 14%.

Снижающиеся показатели ротации арендаторов свидетельствуют о низком уровне деловой активности на рынке встроенных торговых помещений Санкт-Петербурга. Так, если не принимать во внимание значения допандемийного первого квартала 2020 года, когда данный показатель достигал уровня 5,6%, в первом квартале прошлого года он составлял 1,8%. По итогам первого квартала текущего года — лишь 1,3%. Максимальная активность арендаторов в первом квартале 2022 года наблюдалась на улице Восстания — 3,5% (против 2,1% в первом квартале 2021 года). Уровень ротации арендаторов на Невском проспекте в первом квартале зафиксирован на отметке 1,5% (против 2,3% в первом квартале 2021-го). ■

СТАНЬ ПАРТНЕРОМ SETL GROUP

ТОП-3 ЗАСТРОЙЩИКОВ РОССИИ

Компания объявляет открытый набор
строительно-монтажных организаций
на конкурсной основе для проведения
подрядных работ на объектах
жилой недвижимости в Санкт-Петербурге.

Подробности и условия:
+7 921 970 08 34
www.tenders.setlgroup.ru
telegram: t.me/setlstroy
tender@spbrealty.ru

Россия, 197342, Санкт-Петербург, Ушаковская наб., д.3, к.1, стр.1