

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Девелоперы не развлекаются

конкуренция

Власти Екатеринбурга призывают девелоперов развивать развлекательную составляющую торговых центров. В администрации города уверены, что торговым центрам пора выходить за рамки «булингов и кинотеатров», предлагая посетителям более современные развлечения. По мнению экспертов, даже при желании, бизнесменам будет непросто развивать новые предложения — большинство из них воспринимаются посетителями как стандартная услуга. К тому же, эксперты предполагают, что администрация города «перепутала» отсутствие развития с полностью сформированным рынком.

С инициативой более активного развития развлекательного бизнеса в торговых центрах Екатеринбурга выступил заместитель главы администрации Виктор Контеев. «В наших торговых центрах развлечения в лучшем случае представлены боулингами, кинотеатрами, фитнес-центрами. Но мировая практика показывает, что сейчас нужно разрабатывать новые концепции, внедрять новинки, удивлять посетителей. Для этого необходимо тесно с ними взаимодействовать, узнавать, что конкретно интересует горожан. Это могут быть танцы, новые спортивные игры, аттракционы. Таким образом, можно привлечь больше посетителей в развлекательные заведения или покупателей в торговые центры», — пояснил Виктор Контеев.

В качестве одного из удачных примеров развития развлекательного бизнеса, господин Контеев, назвал проект ТРЦ «Ритейл-парк», концепция которого кроме традиционного набора развлечений предусматривает расположение на территории, прилегающей к торговому центру, парка отдыха. «Это будет отличная рекреационная зона с аттракционами, облагороженным лесом, прудом, специальными площадками для детей разных возрастов, местами для сезонных видов спорта, кафе», — отмечают кураторы проекта, консультанты компании «Магазин Магазинов». Строительство первой очереди объекта, общая площадь которого составляет 113 тыс. кв. метров (площадь для аренды — 54,7 тыс. кв. метров), планируется завершить в четвертом квартале 2012 года. По плану, торговая галерея ТРЦ должна включать 110 магазинов одежды, обуви и сопутствующих товаров, продуктовый гипермаркет, гипермаркет электроники и бытовой техники, гипермаркет мебели и товаров для дома, товары для спорта. Известно, что одним из якорных арендаторов станет гипермаркет мебели и товаров для дома международной сети Kika. Кроме того, в ТРЦ разместится многозальный кинотеатр, а в зоне фуд-корта будут представлены десять разных концепций. ТРЦ будет построен на пересечении улиц



Развлекательная индустрия в торговых центрах стала привычной и неотъемлемой составляющей. ФОТО В ДМИТРИЯ САЛТЫКОВСКОГО

Репина—Волгоградская—Зоологическая в Верх-Исетском районе Екатеринбурга. «Мы считаем, что рынок торговой недвижимости Екатеринбурга пока еще не насыщен. Несмотря на большое количество действующих торговых центров, действительно качественных, успешных и популярных, для 1,5 млн жителей города явно мало. Есть спрос, он велик, поэтому принято решение делать в первую очередь, торговый проект, а не развлекательный», — отмечает в «Магазине Магазинов». Другие участники уральского рынка недвижимости к идее развивать развлекательную составляющую в объектах коммерческой недвижимости пока отнеслись скептически. По мнению экспертов, развитие развлекательного бизнеса экономически выгодно только в отдаленных от центра районах. «В центре очень дорогие площади и мало кто себе позволяет тратить их на какие-то развлекательные вещи, которые к тому же не

приносят большого дохода (развлекательные составляющие не дают высоких ставок — в среднем около \$100 с одного кв. метра в год, тогда как непосредственно торговая площадь приносит доход до \$300 с одного кв. метра в год). Дело в том, что развлекательная зона, как правило, находится на верхних этажах, не пользующихся успехом у других арендаторов. Там низкие арендные ставки, установленные с перспективой заработать на импульсивных покупках, которые посетители делают по дороге к зоне отдыха. Но это оправдывает себя лишь частично», — считает генеральный директор ТЦ «Успенский» Леонид Базеров. Он напомнил, что при разработке проекта «Успенского» были предусмотрены два этажа под размещение боулинга и бильярда: «Но изучив рынок в центре города, посмотрев на то, что мы можем предложить и на возможные доходы от этих зон, мы отказались от этой идеи и сконцентрировались только на торговле.

В центре города выгодны более практичные проекты из серии «кормить и продавать». По словам руководителя отдела брокериджа DVI Real Estate Вячеслава Гурова, при сдаче площади под развлекательную составляющую девелопер, как правило, не закладывает норму прибыли. «Ставка аренды, обычно, покрывает лишь текущие расходы арендодателя, в итоге сданные помещения окупаются в среднем в течение десяти лет», — рассказал господин Гуров. Стоит отметить, что примеры отказа от развлекательной части уже были. Так, в составе ТЦ «Екатерининский» долгое время большие площади занимал развлекательный комплекс «Пять звезд», однако в апреле 2009 года собственники комплекса решили продать площади в торговом центре, объясняя это «большой долговой нагрузкой на компанию». В «Магазине Магазинов», напротив, уверены, что доходность конкретной развлекательной зоны зависит от успешности всего

торгового центра. «В любом случае торговая составляющая будет на первом плане. Развлечение играет важную роль только при наличии уникальности предложения», — считают эксперты. По мнению Вячеслава Гурова, бизнесменам даже при желании будет трудно удивить посетителей торговых центров. «К дополнительному кругу развлечений в современном ТРЦ можно отнести фитнес-центр, SPA, детские развивающие центры, аттракционы, дельфинарий. Но и эти услуги уже вошли в стандартный набор. Относительно новыми остаются 5D-аттракционы и современные симуляторы — возможно, развитие этих форматов сможет вдохнуть новую жизнь в сегмент развлечений и сделать его массовым», — предположил Вячеслав Гуров. Екатеринбургские бизнесмены считают, что ставить вопрос о развитии развлекательных услуг можно, если только идти по образцу западных ТРЦ. «Проблема отсутствия уникальных

предложений актуальна не только для Екатеринбурга, но и для Москвы. Возможно, нам всем надо посмотреть на Запад — у них это не просто развлекательная зона, а место для досуга, где проходят выставки, различные презентации, открываются галереи, передвижные музеи, проводятся концерты, строятся прогулочные зоны внутри торговых центров. То есть, адаптированное для отдыха общественное место. К сожалению, из-за минимальной доходности бизнеса его, видимо, и не хотят развивать у нас», — предположил генеральный директор «Малышева-73» Игорь Заводовский. Впрочем, некоторые эксперты, считают, что отсутствие ценности рынка. «Если развитие остановилось и операторы не предлагают новых форматов, значит, рынок уже насыщен. То есть, наступила некая

золотая середина, которая при оптимальных вложениях в квадратный метр будет давать оптимальную прибыль в долларах, а введение каких-то новых проектов размает эти показатели. Например, если пять операторов получают 100 рублей (где 100 рублей — конечная доля, которая тратится на развлечения) и придут еще два, то сумма в 100 рублей не изменится, просто будет уже делиться между семью операторами. Надо понимать, что этот рынок небесконачен. К тому же, Екатеринбург всегда отличался бурным развитием торговой недвижимости (по данным городской администрации на 1 тыс. жителей в городе приходится около 1 тыс. кв. метров торговых площадей). Поэтому бояться, что за последние два года у нас ничего не открылось, не надо. Больше просто городу не надо», — считает директор департамента торговой недвижимости Холдинга Penny Lane Realty Алексей Могила.

Татьяна Дрогаева



Аренда офиса в бизнес-центре класса А «Парус»
Бизнес-центр «Парус» расположен в самом центре деловой активности города Екатеринбурга, на пересечении улиц Московская-Радищева.

Общая площадь здания 17 655 кв.м.
Панорамное остекление
Лифты скоростные KONE
Подземная и наземная парковка.
Видеонаблюдение
Круглосуточная охрана
Система пожрано-охранной сигнализации
Оптно-волоконная линия доступа в Интернет
Телефонизация СКС



Корпорация «Маяк» приглашает принять участие в Инвестиционно - строительном проекте для строительства торгового центра. Проект реализуется на земельном участке, расположенном в г. Екатеринбург по ул. Красноселье, предоставленном на праве аренды Администрацией г. Екатеринбурга.

Характеристика ТРЦ:

- Масштаб объекта - районный
- Фундамент - монолитный железобетон
- Железобетонный монолитный каркас
- Наружные стены - газозолобетонные блоки
- Состояние объекта - остекление.
- Инженерные коммуникации подведены к зданию.
- Встроенная трансформаторная подстанция.
- Общая площадь здания - 20018,9 кв.м., в т.ч. подземная парковка - 3454,5 кв.м.
- Этажность - 6
- Высота надземных помещений - 4,2 м
- Концепция проекта разработана компанией «Knight Frank»



ООО «Корпорация «Маяк»
г. Екатеринбург, ул. Радищева, 28 оф.1414
тел. (343) 203-46-47, (343) 203-45-96 e-mail: info@mayakural.com
www.ural-mayak.ru




с 12.00 до 16.00
Ждем Вас!

Русский бизнес-ланч 220Р
3 блюда на выбор

Итальянский бизнес-ланч 280Р
3 блюда на выбор

ТРЦ «Антей», 5 этаж
Sky Cafe
тел. 385 07 07
www.sky-cafe.ru
парковка бесплатно
2 часа

реклама