

21 → Для сравнения: в 2018 году на участие в Фестивале перспективных проектов было подано 542 заявки, из них 123 заявки (22%) — в сферах промышленности и производства, 116 заявок (21%) — в сфере услуг, 95 заявок (17%) — в сфере IT-технологий, что подтверждает высокий уровень популярности именно сферы потребительского рынка.

Что касается наиболее интересных для стартапов отраслей высоких технологий, то в топ-3 по популярности вошли Creative Net (49% проектов Акселератора первого набора), Tech Net (39% проектов Акселератора первого набора) и Health Net (62% проектов Акселератора второго набора).

Господин Кузнецов полагает, что активному развитию стартапов способствует наличие в регионе различных акселерационных программ и бизнес-инкубаторов, целью которых является повышение квалификации инициативных команд, а

также увеличение выживаемости и инвестпригодности стартапов. Так, бизнес-инкубаторы создают условия для развития проектов до финансово-устойчивых бизнесов за счет консалтинга, экспертной поддержки, предоставления офисных и производственных площадей. В рамках акселерационных программ стартапы получают не только новые знания по разным темам (по бизнес-моделированию, продажам, финансам и так далее), но также имеют возможность получить финансовую и экспертную поддержку, приобрести новых партнеров и наставников.

«Несомненно, для успешного развития стартапов важна поддержка правительства. Она может выражаться в запуске различных конкурсов и программ поддержки, например, в виде предоставления субсидий или грантов бизнес-проектам определенных отраслей. Эта поддержка может также осуществляться путем взаимодей-

ствия проектов с российскими научными центрами, вузами, предприятиями и организациями», — уверен директор ЦРПП.

Анна Цфасман, основатель международной сети кофеен «Даблби», рассказывает: «Деловые ассоциации оказывают перспективным стартапам медийную поддержку и помощь в поиске инвесторов. Наиболее интересные отрасли для них — это IT-индустрия, туризм, медицина, легкая и пищевая промышленность, а также логистика и городское хозяйство».

Мария Казина отмечает, что помимо государственных программ помощи стартапам в городе есть и коммерческие проекты. «Так, например, Grow Up имеет двух основных партнеров — „Петербургский стартап“ и стартап-акселератор IDealMachine».

Евгений Пен полагает, что вводить единую политику в отношении стартапов нельзя. «Нужен индивидуальный подход, потому что у каждого стартапа запросы и

направление развития особенные, только им присущие. После поддержки государством часто ужесточаются требования, появляется бюрократия, а творческий потенциал уменьшается», — считает эксперт. Он также обращает внимание на то, что большая часть объединений и ассоциаций занимается тем, что пытаются стать посредниками между институтами развития и стартапами. Это приводит к размыванию ценности самого проекта.

Игорь Темнышев, директор департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers International, пессимистичен: «Вокруг много говорится о поддержке предпринимательства, действует комитет, деловые объединения, но государственную поддержку зачастую получает крупный бизнес, тогда как число новых молодых компаний сокращается. Происходит укрупнение бизнеса, а малые предприниматели уходят с рынка». ■

ДВА ГОДА ДО НОВЫХ ОТКРЫТИЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ОБЪЕМ ВВОДА НОВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ БЫЛ ПРАКТИЧЕСКИ НЕЗАМЕТНЫМ ДЛЯ РЫНКА. КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ДО КОНЦА ГОДА ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ТАКЖЕ НЕ ПЛАНИРУЕТСЯ, РАВНО КАК НЕ СТОИТ ОЖИДАТЬ ИХ И В 2019 ГОДУ. В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ОЖИВЛЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ ВОЗМОЖНО В 2020 ГОДУ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. РОМАН РУСАКОВ

Во втором квартале на рынок Петербурга вышли три торговых центра общей площадью 19,2 тыс. кв. м. На ставки и на вакантность уже существующих торговых центров эти открытия никак не повлияли. Главные события на рынке торговли были сосредоточены в сегменте стрит-ритейла — в основном в центральных частях города.

Дарья Канева, заместитель директора департамента управления активами NAI Besar, говорит, что арендопригодная площадь ТЦ «Долгоозерный» составляет 10 тыс. кв. м, ТЦ «Парнас Сити» — 8 тыс. кв. м, нового корпуса ТВК «Гарден-Сити» — 1 тыс. кв. м. Она говорит, что за отчетный период существенных изменений в коммерческих условиях не произошло, индикатор заявленной арендной ставки для якорных арендаторов и операторов торговой галереи вырос на 0,2–0,3%. Вакансия же снизилась на 0,2 п. п. до 5,7% (уровень четвертого квартала 2014 года).

Среди крупнейших сделок на рынке торговой недвижимости она отмечает аренду веревочным парком «Высотный город» 2,5 тыс. кв. м в ТРК «Гранд Каньон».

«Всего в первом полугодии введено 61 тыс. кв. м торговых площадей, — подсчитала госпожа Канева, — что в семь раз больше объема первого полугодия 2017 года. С конца 2017 года уровень вакансии вырос на 0,8 п. п. Средние арендные ставки продемонстрировали рост на 3%».

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга компании IPG. Estate, констатирует, что в сегменте торговой недвижимости продолжает снижаться девелоперская активность. «В первом полугодии девелоперы анонсировали развитие нескольких уже функционирующих проектов: вторая очередь „Жемчужной Плазы“ от SRV, «Варшавский экспресс» и „Заневский Каскад“ от „Адаманта“. Исходя из планов девелоперов, мы ожидаем



В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ОТКРЫВАЛИСЬ РАЙОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ — НАПРИМЕР, «ДОЛГООЗЕРНЫЙ», ПЛОЩАДЬЮ 10 ТЫС. КВ. М

прироста качественного предложения к 2020 году. В перспективе трех лет прирост может составить около 250 тыс. кв. м», — говорит эксперт.

Согласно данным Colliers International, по итогам первого полугодия, накануне чемпионата мира по футболу, общая вакантность помещений в сегменте стрит-ритейла на центральных торговых коридорах Петербурга снизилась с 6,5% до 6%, а самым популярным и в то же время самым динамичным по ротации торговым коридором выступил Старо-Невский проспект. С одной стороны, во втором квартале 2018 года он принял наибольшее число новых арендаторов (восемь), с другой — демонстрирует самые высокие как квартальные, так и годовые показатели по смене ритейлеров среди ключевых торговых улиц города. Всего же, по сравнению с аналогичным периодом в 2017 году, объем пустующих торговых площадей на Старо-Невском проспекте сократился вдвое — с 8 до 4%.

Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers

International, отмечает: «С начала года доля свободных площадей в сегменте стрит-ритейла на центральных торговых коридорах города продолжает плавно сокращаться, чему послужили высокий туристический сезон в купе с такими крупными событиями международного масштаба, как Санкт-Петербургский экономический форум и чемпионат мира по футболу. Мы ожидаем, что в будущем развитие на рынке стрит-ритейла продолжат сильные и качественные операторы, а более слабые игроки будут уменьшать свое присутствие, освобождая дорогу сетевым форматам».

Роман Стогов, коммерческий директор компании STEIT, считает, что основной тренд первого полугодия 2018 года в сегменте стрит-ритейла — повышение ротации. «В связи с общим снижением потребительского спроса в текущем году эта тенденция проявляется еще более активно, чем в прошлом. Кто-то закрывает бизнес, кто-то оптимизирует свои сети, меняет локацию. При этом число открытий на данный момент превосходит количество

закрывающихся точек», — говорит он.

Господин Стогов отмечает, что наибольшую активность в этот период проявляли продуктовые сети. С мая возобновили развитие в X5 Retail Group. «Они активно подбирали помещения для магазинов „Перекресток“ и „Пятерочка“, чтобы навестать годовые планы», — говорит эксперт. Господин Стогов также указывает на то, что после сделки с ВТБ сеть «Магнит» проявляет серьезную деловую активность по развитию. «На рынок Петербурга зашли несколько новых операторов, в частности „Вкусвилл“. Продолжается развитие более мелких форматов (например, сеть „Фермер“) и в более узких сегментах (специализированные мясные, хлебные магазины)», — перечисляет он.

В 2018 году продуктовые сети стали еще более детально просчитывать экономические показатели арендуемых помещений. В результате в среднем по городу ставки аренды именно по продуктовым магазинам снизились. «При этом в целом по рынку мы, напротив, наблюдаем рост ставок на 4–5%», — говорит господин Стогов.

Эксперты также констатируют, что на рынке заметно вырос спрос на покупку помещений. Она полагают, что на фоне снижения ставок по депозитам повышается интерес к инвестициям в коммерческую недвижимость как более доходному инструменту. Наиболее востребованы помещения с арендаторами. Зачастую федеральная или региональная сеть в качестве арендатора является одним из ключевых критериев покупки.

«Изменились экономические критерии подбора помещений. Если раньше инвесторы были готовы приобретать объекты с окупаемостью 10 лет, сейчас рассматривают и меньшую доходность — 12–14 лет в зависимости от помещения», — говорит господин Стогов. ■