

ПОДНЯТЬСЯ НАД ПОТОКОМ

СЛОЖНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ОБСТАНОВКА И ДЕФИЦИТ ПЯТЕН ПОД ЗАСТРОЙКУ ТОРГОВЫМИ ОБЪЕКТАМИ НА ОЖИВЛЕННЫХ МАГИСТРАЛЯХ ПРИВЕЛИ В 2000-Е ГОДЫ К ПОЯВЛЕНИЮ РЯДА ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НАДЗЕМНЫХ ПЕШЕХОДНЫХ ПЕРЕХОДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, СОДЕРЖАВШИХ КОММЕРЧЕСКУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ. ОДНАКО ПРОВЕРКУ ВРЕМЕНЕМ ЭТИ ПЛАНЫ НЕ ВЫДЕРЖАЛИ, РЕАЛИЗОВАН БЫЛ ВСЕГО ОДИН. ВАСИЛИЙ СТАРИКОВ

Единственный надземный переход с коммерческой составляющей — пристройка к торговому центру «Миллер» на проспекте Испытателей, рядом с Комендантской площадью. Однако эксперты проект критикуют. Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International, говорит: «Этот проект мог бы стать успешным и даже где-то масштабируемым, если бы к его проектированию и реализации подошли на более высоком профессиональном уровне. Тут надо говорить не об отдельном надземном пешеходном переходе — такие истории точно не будут интересны ритейлерам, так как не окупятся, а о возможном соединении двух торговых объектов в виде широкого перехода, из одного здания в другое, пусть и через магистраль, как в случае с ТЦ „Миллер“. И вот в таком формате, который соединит торговый объект с торговым, при соответствующих планировочных решениях, может вполне получиться востребованная ритейлерами история».

Александр Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», полагает, что подобные сооружения могут быть привлекательны для инвесторов, если они расположены в зоне с высокой проходимостью. К таким местам можно отнести деловые центры, рекреационные зоны и торговые центры. «Очевидно, что здесь характерна сезонность в зависимости от дней недели и времени года. Наиболее распространенные варианты заполнения коммерческих помещений: рестораны, кафе, аптеки, выставочные объекты», — перечисляет госпожа Овчинникова. Инвестиции в проект данного характера она оценивает в размере \$1000–1500 за квадратный метр. Срок окупаемости может составить 10–15 лет.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, говорит, что надземный пешеходный переход над дорогой чаще востребован над крупными оживленными магистралями и железными дорогами. «Совмещение коммерческой и транспортной составляющей в одном объекте чаще неоправданно: все же возведение и эксплуатация такого объекта сложнее, чем обычного, а удобство и эффективность — ниже. То есть для инвесторов такие объекты наиболее целесообразны в городе у станций метро. При этом для города появление таких элементов городской среды — неочевидное решение, а для пешеходов не всегда удобное. Удобнее всего правильно организованный наземный переход, потом вариант подземного перехода и только потом — надземный переход», — рассуждает эксперт.

С учетом комплекса этих факторов вероятность массового внедрения надземных переходов с коммерческими площадями в Петербурге невелика, полагает



АЛЕКСАНДР КОКОРЕВ
ДЛЯ НАДЗЕМНЫХ ПЕШЕХОДНЫХ ПЕРЕХОДОВ С КОММЕРЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ХАРАКТЕРНА СЕЗОННОСТЬ И ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ДНЕЙ НЕДЕЛИ

господин Кокорев. Наиболее сложный и крупный объект такого типа был заявлен у станции метро «Проспект Большевиков», он включал в себя крупный ТРЦ и офисные высотные башни, однако в настоящее время проект отменен. В мире надземные пешеходные переходы — это чаще решение для скоростных автомагистралей, указывает господин Кокорев. При этом над магистралями делают переходы не только для людей, но и для животных, но коммерческая составляющая в таких проектах, как правило, отсутствует.

Тем не менее надземные пешеходные переходы могут быть реализованы и в городе. «Необычный вариант развития идеи надземных пешеходных переходов реализован в Миннеаполисе. Это Minneapolis Skyway System — сеть надземных крытых переходов общей длиной 18 км, соединяющая многие здания и транспортные узлы центра города. Фактически это альтернатива улицам города для пешеходов, с более комфортабельным климатом», — приводит пример господин Кокорев.

«Надземные переходы несут в себе функцию обеспечения комфортной пешеходной развязки. Именно эту задачу они решают в первую очередь. В контексте комфорта такие переходы оснащают перилами, стенами, делают полностью крытыми для удобного использования при неблагоприятных погодных условиях. Коммерческую функцию таких объектов можно предусмотреть, но это не общая тенденция, а редкое явление. Если переход используется часто и постоянно, расположен в привлекательной локации — такой функционал может быть выгодным», — рассуждает Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Bescar Asset Management.

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов к идее привлечения инвесторов к надземным пешеходным переходам относится скептически. «Надземные, как и другие пешеходные переходы, являются объектами инфраструктуры, и

с точки зрения безопасности привлечение к их строительству и эксплуатации коммерческих организаций неправильно. Вспомним, что торговые ларьки в наших подземных переходах занимают около 30% полезной площади, что как минимум в два раза увеличивает плотность потока пешеходов».

Он отмечает, что на Западе не стараются «впихнуть» в уже имеющийся объект как можно больше торговых точек, а изначально четко определяют пешеходную зону и зону коммерческого обслуживания.

«Если говорить о целесообразности подобных сооружений непосредственно для пешеходов, то она минимальна: людям в принципе не очень нравится подниматься, а потом спускаться по лестницам, они не хотят лишней раз сталкиваться с людской толпой и торговой суетой, поэтому в первую очередь они ищут, пусть и в меньшей доступности, наземный переход. Так что в данном случае строительство таких объектов больше на руку бизнесменам, которые рассчитывают на большую проходимость. С одной стороны, бизнес можно и нужно привлекать к проектам городской инфраструктуры, с другой — необходим жесткий контроль со стороны властей, которые, кстати, лет десять назад декларировали, что открытые (без крыши) надземные переходы являются более эстетичными и перспективными», — резюмирует господин Жданов. ■

ГРИГОРЬЕВ И ПАРТНЕРЫ
 ЮРИДИЧЕСКОЕ БЮРО

СОПРОВОЖДЕНИЕ
 БИЗНЕСА

РАЗРЕШЕНИЕ
 СПОРОВ

БАНКРОТСТВО

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ
 СПОРЫ

— С U M A N N O M C M X C V I

Телефоны:
 +7 (812) 604-02-30

Адрес:
 Санкт-Петербург, Артиллерийская улица, дом 1, лит. А,
 БЦ «Европа Хаус», офис 628

E-mail:
 office@lbg.spb.ru

grigorev.partners

Реклама