

вать высоким качественным требованиям как по техническим характеристикам и удобству организации пространства, так и по составу арендаторов. «Одновременно с этим предприимчивым девелоперам следует обратить внимание на потенциал редевелопмента уже существующих объектов: зачастую объект, расположенный в ликвидных локациях, далеко не полностью реализует свой потенциал. Наш опыт работы в России показывает, что примеры успешного редевелопмента позволяют увеличить доход проекта до 50 процентов», — говорит господин Казанский.

Анастасия Балмочных согласна с этим мнением: «В городе много некачественных торговых комплексов, которые были построены в начале развития рынка, кроме того — достаточное количество торговых центров имеет ошибки в концепции, но со временем все эти объекты вынуждены будут либо проводить реконцепцию, либо уйти с рынка».

«Ситуация с неправильной концепцией приводит к тому, что при наличии листов ожидания в целом ряде торговых комплексов Петербурга, уровень вакансии в других достигает 40 процентов. Появление современных концептуальных объектов усугубляет положение морально устаревших ТК с мелкой нарезкой и стандартным пулом арендаторов. Такая ситуация будет сохраняться до тех пор, пока культура потребления у населения не достигнет такого уровня, на котором потребители просто не будут посещать такие объекты. Хотя, скорее всего, это произойдет еще очень нескоро, слишком сильны потребительские предпочтения петербуржцев, они еще готовы плутать по „слепым“ коридорам торговых комплексов ярмарочного типа в поиске нужного товара», — говорят в ASTERA.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, вспоминает: «Перенасыщение торговыми площадями наблюдалось около станции метро „Комendantский проспект“. Особенно ярко это проявилось в кризис. Несколько торговых региональных комплексов в этом районе оказались в условиях очень жесткой конкуренции».

Директор департамента стрит-ритейла NAI Bescar в Санкт-Петербурге Марина Федорова, рассуждая о востребованности помещений формата street retail, говорит, что в городе наблюдается тенденция перманентного роста спроса на торговые помещения. «Крайне востребованы торговые помещения в шаговой доступности от метро. Если говорить о street retail, то здесь всегда пользуются спросом помещения от 100 до 300 кв. м.

Не хватает торговых помещений, и при этом они всегда востребованы на Невском проспекте. Также в Петербурге мало, на мой взгляд, таких удачных торговых центров, как, например, ТК „Гранд Каньон“, ТК „Сенная“. Не хватает торговых центров, удачно совмещающих в себе торговую и развлекательную функции. То есть можно говорить о том, что строительство торговых центров необходимо во всех районах. Идеальная площадь ТЦ — от 60 до 100 тыс. кв. м», — считает она.

По мнению Александра Захарова, директора по коммерческой недвижимости АН «Итака», по причине тесной застройки и недостатка свободных земельных участков — на Охте (от станции метро «Ново-черкасская» до площади Калинина), в Красносельском районе (от пр. Ветеранов до ул. Партизана Германа), в районе пр. Мориса Тореза, парка Сосновка, ул. Карбышева — там были бы уместны локаль-

ные торговые центры площадью не более 10 тыс. кв. м.

Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Петербурге, говорит, что районы, наиболее насыщенные торговыми площадями, — Выборгский, Приморский, Невский и Московский. «Можно сказать, что перенасыщение наблюдается в Приморском и Выборгском районах, особенно у зон метро, так как это оживленные транспортные узлы. Например, станция метро „Проспект Просвещения“ — это оживленный транспортный узел, который дает ежедневно 120–150 тыс. потенциальных покупателей. В зоне пешеходной доступности от метро, помимо „Норда“, расположены четыре больших торговых объекта: „Шуваловский“, „Торговый двор“, Silver Center и „Гранд Каньон“ — общей площадью около 150 тыс. кв. м. В зоне 15-минутной автомобильной доступности — гипермаркеты „О’КЕЙ“, „Лента“, комплексы „Мега-Парнас“, „Родео-Драйв“, „Космополис“ и другие», — говорит господин Киямов.

По данным компании ASTERA, лидерами по объему предложения являются Приморский и Выборгский районы, где расположено соответственно 748 и 605 тыс. кв. м торговых площадей.

НЕИЗБАЛОВАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ Эксперты, тем не менее, говорят, что удивить петербургского потребителя пока еще несложно, достаточно предложить ему торговый объект с оригинальным пулом арендаторов, а также необычной концепцией развлекательной составляющей. Такой объект будет пользоваться спросом, в каком бы районе он ни располагался.

«Следует отметить, что значительный объем предложения площадей в рамках торговых центров не решает проблемы

дефицита помещений под отдельные сегменты товаров, например, продуктовый ритейл. В настоящее время в Петербурге наблюдается дефицит площадей, подходящих для размещения продуктовых магазинов. Этот сегмент арендаторов предъявляет ряд специфических требований к помещениям, среди них: определенная планировка, подразумевающая в том числе размещение холодильного оборудования, запас по электрической мощности, витринные окна. На сегодняшний день практически все помещения, удовлетворяющие этим требованиям, уже заняты. В существующих торговых центрах ниша продуктового ритейла, как правило, уже занята. Ряд продуктовых сетей, например, краснодарский „Магнит“ предпочитает работать на отложенную перспективу. К примеру, арендовать площади в новостройках, без ремонта, при этом ожидать оформления права собственности нередко приходится в течение нескольких месяцев», — рассуждает Александра Смирнова.

Вице-президент ГУД, управляющий партнер компании «АйБи Групп» Юрий Борисов полагает, что проблему равномерного обеспечения всех районов торговыми помещениями решить будет не так просто: «В городе осталось очень мало участков земли, свободных для строительства крупных межрайонных и региональных моллов, которые могли бы удовлетворить потребности проживающего и растущего населения этих районов в качественных торговых площадях. К ним бы я отнес в первую очередь два потенциально интересных участка для строительства торговых моллов, площадью от 60 до 100 тыс. кв. м. Первый — это западная часть проспекта Ветеранов, второй — Приморский район за виадуком через Планерную улицу». ■





СЕНАТОР

ОФИСЫ В АРЕНДУ

ВО, 17-я лини, д. 22	Класс А
ВО, 18-ая линия, д. 31	Класс В+
ВО, 18-ая линия, д. 31 III очередь	Класс А
ПС, Профессора Попова ул., д. 37	Класс А
ПС, Профессора Попова ул., д. 37	Класс В+
Жуковского ул., д. 63	Класс А
ПС, Чапаева ул., д. 15	Класс В+
Садовая ул., д.10	Класс А
Чайковского ул., д. 1	Класс А
2-я Советская ул., д. 7	Класс В+
ВО, 7-ая линия, д. 76	Класс В+
ВО, Большой пр., д. 80	Класс В+
6-ая Красноармейская ул., д.7	Класс В+
ПС, Кропоткина ул., д. 1	Класс В+
ПС, Малый пр., д. 87	Класс В-

www.senator.spb.ru

332 13 88