

коммерческая недвижимость

Собственность милее аренды

Число сделок по выкупу помещений растет

склады
На рынке складской недвижимости в последнее время растет число сделок по выкупу складских помещений в собственность. Это, как считают аналитики, связано с дефицитом предложения интересных площадей по соотношению «цена — качество». Толкает к выкупу помещений и то, что многие собственники оставляют за собой право сменить арендатора на более выгодного, что усложняет бизнес нанимателям.

Михаил Тонин, руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли Knight Frank St. Petersburg, считает, что покупка склада в собственность у инвестора — это основная тенденция на рынке. «Явление это распространенное и вполне закономерное. Уверен, что именно в таком формате будет происходить не менее половины всех сделок в ближайшие два-три года, а в дальнейшем их доля в общем объеме будет только увеличиваться», — уверен господин Тонин.

Ольга Фахрутдинова, заместитель директора департамента коммерческой недвижимости АРИН, согласна с тем, что в настоящий момент потребность клиентов в приобретении объектов в собственность увеличилась. «Это, на мой взгляд, связано с дефицитом интересных площадей по соотношению «цена — качество». К тому же многие собственники в коммерческих целях оставляют за собой право сменить арендатора на более выгодного, что усложняет бизнес нанимателям. Часто инвестор строит комплекс для сдачи в аренду, но появляется интересный покупатель. Однако качественных объектов сегодня практически нет, поэтому доля подобных сделок невелика», — говорит госпожа Фахрутдинова.



В 2012 году около 40% сделок в складском сегменте в России было совершено по схеме покупки в собственность

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, говорит, что используемая схема сделки зачастую предполагает долгосрочную аренду плюс право преимущественного (или обязательного) выкупа площадей после завершения срока аренды. «Срок аренды при этом зависит от конкретного случая (например, десять лет). При этом арендные платежи засчитываются в стоимость покупки.

Правда, в реальности такая схема пока еще не была реализована, поскольку клиентам выгоднее оставаться с собственником в арендных отношениях и не использовать свое преимущественное право выкупа. Частичная покупка проекта также имеет право на существование. В этом случае собственник выделяет в отдельный кадастр части здания и предлагает их к продаже. У подобной схемы есть один серьезный недостаток — вопрос относительно

распределения земли, на которой построен объект. По сути, получается так, что земля вокруг проекта находится в совместном пользовании арендаторов и собственников проекта. Поэтому такие схемы не так часто распространены. Другое дело — продажа отдельного корпуса складского комплекса. Но и такие примеры на петербургском рынке (в отличие от московского) составляют крайне малую долю», — рассказала госпожа Лежнева.

Инна Попова, директор по оценке УК «Магистр», при этом отмечает, что сдача объекта в аренду и его приобретение в собственность — два абсолютно разных сегмента рынка. «Целесообразность одного или другого способа определяется в каждом случае индивидуально, в зависимости от целей компании и ее платежеспособности. Безусловно, малый и средний бизнес, особенно находящийся на начальном уровне развития, преимущественно арендует склады. В активе крупных компаний существуют различные объекты», — говорит госпожа Попова.

По подсчетам Knight Frank St. Petersburg, в 2012 году около 40% сделок в России было совершено по схеме покупки в собственность. «По нашим данным, на сегодня стоимость одного квадратного метра составляет \$1200–1400», — говорит господин Тонин.

«Средняя стоимость покупки высокочастотного склада составляет 25–45 тыс. рублей за квадратный метр, причем стоимость объекта зависит не только от его класса, но и от площади: наиболее востребованы небольшие объекты площадью около 500 тыс. кв. м; здесь стоимость квадратного метра достигает 40–45 тыс. рублей», — считает госпожа Попова.

ДЕНИС КОЖИН

Уличная ротация

аренда

(Окончание на стр. 24)

В сентябре был открыт первый магазин новой сети «Гирлянда». В течение года планируется открыть девять точек. Также компания «Мираторг» до конца 2012 года планирует открыть пять магазинов. В 2013 году ожидается расширение сети до 60 торговых помещений», — говорит госпожа Яблокова.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», среди тенденций, проявившихся на рынке стрит-ритейла, называет также то, что сетевые компании начинают серьезно доминировать над частными магазинами. «Это уже четко обозначенный тренд. При этом преимущество на стороне крупных иностранных компаний. Если раньше на Невском и на Большом проспекте Петроградской стороны были в основном представители элитных брендов, то сейчас все больше появляется магазинов среднего и экономического класса», — отмечает он.

Аналитики также отмечают, что по-прежнему высокий спрос на помещения формата стрит-ритейл проявляют операторы одежды и обуви, что в первую очередь связано с ростом количества торговых центров в Петербурге.

Роман Евстратов отмечает, что внутри спальных районов также формируются свои торговые коридоры, например, на проспекте Большевикова. «Но, безусловно, по своей специфике они не сравнятся с главными торговыми коридорами города: Невским, Большим проспектом П. С., Средним проспектом В. О.», — добавляет он.

Неприглядные дворы На Западе в центральных кварталах получает распространение «внутридворовый» стрит-ритейл — когда магазины и рестораны располагаются в сквозных проходах

дворов. Подобную идею власти Петербурга пытались реализовать во дворах Капеллы. Однако назвать этот проект успешным сложно.

«Успешные „торговые“ дворы могут существовать при условии значимого пешеходного трафика, чего нет во дворах Капеллы», — полагает господин Федоров.

«Большой поток гуляющих отмечается там только в туристический сезон. Учитывая погодные условия, в другое время проходимость в данной локации относительно невысокая», — соглашается с коллегой господин Евстратов.

«Примеры появления магазинов во дворах больших улиц единичны, в основном такие помещения востребованы среди туристических и юридических фирм, нотариусов и т. п. Стоимость аренды таких помещений на 10–20 процентов ниже, чем в объектах, которые располагаются на первой линии», — делится мыслями Роман Евстратов.

«Помещения во дворах больших улиц не отличаются высоким спросом. Это связано со спецификой петербургских дворов-колодезев, которые сложно сделать проходными, а также с заведомо негативным отношением жителей к открытию в доме магазина или ресторана. Такие площади востребованы операторами немассовых услуг, направленных на узкую целевую аудиторию (прачечными, тренинговыми центрами). Арендные ставки на помещения, расположенные во дворах больших улиц, ниже ставок на площади, расположенные на самой торговой магистрали, в среднем в два раза. Так, на Невском они составляют в среднем 3–3,7 тыс. рублей за кв. м в месяц, а на Большом проспекте — 1,5–2 тыс. рублей за кв. м в месяц», — делится своими соображениями Ольга Аткачис.

«Чтобы привлечь во дворы больше клиентов, необходима благоустроенная зона с хорошей рекламной кампанией среди туристов как основных потребителей», — полагает

Елена Прозорова, консультант отдела оценки и консалтинга компании Maris.

«На мой взгляд, основная причина, по которой не удалось реализовать проект „дворов Капеллы“, — месторасположение и очень низкая проходимость. Несмотря на то, что территория от Мойки до Большой Конюшенной находится рядом с Дворцовой площадью, она достаточно удалена от основного туристического коридора — Невского проспекта. Также о том, что это проходная территория, знают только местные жители, туристов сюда привозят только непосредственно в саму Капеллу. Вероятно, проект можно было бы сделать успешным, если правильно выстроить концепцию проекта, привлечь крупных международных гостиничных и торговых операторов и скорректировать туристические маршруты», — рассуждает Дмитрий Золин.

Михаил Гуцин, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, также считает, что во дворах практически нет пешеходных зон, так как для таких решений нужен сильный «якорь», которые потянет за собой магазины. «Например, в Мюнхене такая зона располагается рядом с главной площадью, где нет недостатка в туристах и местных жителях», — говорит он.

«Размещение на первых линиях торговых коридоров и витринные окна — одни из самых значимых требований арендаторов сферы торговли. Внутриквартальные помещения больше подходят под размещение офисов, салонов красоты, тургентств, образовательных и медицинских учреждений. Во дворах

могут размещаться магазины, торгующие уникальными товарами, за которыми потребители едут целенаправленно — например, антикварная лавка во дворе дома № 4 по улице Рубинштейна. Исторический центр Петербурга, в котором теоретически есть возможность создания ритейл-зон в проходных дворах, характеризуется высоким трафиком пешеходного потока. Причем этот поток неоднороден по своей социальной структуре и культуре поведения. Жители дворов исторического центра стремятся ограничить доступ на внутридворовые территории в целях повышения уровня безопасности. Практически все проходные дворы в центре города закрыты для общественного доступа», — резюмирует госпожа Яблокова.

ДЕНИС КОЖИН

Основные торговые коридоры города:

Невский пр.
Большой пр. П. С.

Торговые коридоры второго уровня:

Большой пр. В. О.
Владимирский пр.
Загородный пр.
Каменноостровский пр.
Литовский пр.
Московский пр.
Садовая ул.
Сувороковский пр.
Марата ул.
Средний пр.

Торговые коридоры спальных районов:

Большевиков пр.
Ветеранов пр.
Гражданский пр.
Комендантский пр.
Косыгина пр.
Ленинский пр.
Просвещения пр.
Савушкина пр.
Стакер пр.
Энгельса пр.

Источник: Knight Frank

Диапазон арендных ставок по основным торговым коридорам Санкт-Петербурга в третьем квартале 2012 года

Торговый коридор	Ставка аренды, тыс. руб. за кв. м в месяц
Невский пр.	4,8–10
Московский пр.	2,5–8,5
Сенная пл., Садовая ул.	4–8
Ленинский пр.	1–6
Пр. Просвещения	1–6

Источник: Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate

ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

в центре Санкт-Петербурга



S=186 м²

Невский пр., 95



S=105 м²

ул. Малая Посадская, 4



S=133 м²

Каменноостровский пр., 9/2



S=235 м²

ул. Большая Морская, 25



S=235 м²

Литейный пр., 54

- Первый этаж
- Отдельный вход
- Витринные окна



www.business-arenda.ru

АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС

продажа, ресторан бывшая «Чебуречная на Майорова», с 1962 г.



S=1 050 м²
собственность

СПб, ВОЗНЕСЕНСКИЙ пр., 55 (1, 2 этаж)

- Стоимость - 310 млн. руб.
- Доходность - 14% годовых
- Долгосрочный договор аренды

(812) 332 30 00; (911) 922 58 22