

31 → Первые проекты, ориентированные на арендаторов, такие как ТК „Торговый двор“, были сравнительно небольшими, их арендопригодная площадь составляла 10–15 тыс. кв. м», — говорит эксперт.

СМЕНА ФОРМАТА Первые проекты торговых центров были рассчитаны на массового покупателя, то есть на все слои — от небогатых до уже обеспеченных, отмечает господин Кокорев. Такие объекты не имели как таковых «якорей», а делились на много небольших арендаторов, преимущественно несетевых, и имели неширокие проходы для посетителей.

Основной трудностью для проектов, которые реализовывались в конце 1990-х, можно назвать небольшое количество сетевых ритейлеров, отмечает Анна Никандрова. При этом работали они преимущественно в Москве и очень аккуратно расширяли свое присутствие в Петербурге. «Одними из первых торговых центров в Северной столице в это время стали „Светлановский“ и универмаг „Фрунзенский“ после реконструкции: они сдавали площади в аренду, а большую часть арендаторов составляли несетевые магазины, открытые частными предпринимателями», — напоминает она.

По словам госпожи Никандровой, формула успеха торговых центров первой

волны была проста: наличие продуктового «якоря», магазина бытовой техники и кинотеатра гарантировали проекту востребованность на рынке. «В ответ на смену интересов и приоритетов ставшей более искушенной аудитории компоненты формулы изменились. Сегодня важно не только присутствие определенного сегмента, но и ассортимент представленных услуг и товаров», — подчеркивает эксперт.

Так, в рецепте 2018 года обязательно найдется разнообразный пул магазинов одежды и обуви, развлечения широкого формата — от кинотеатров до детских, игровых и образовательных проектов, большой выбор операторов общественного питания и атмосфера, которая связывает все ингредиенты, а также выступает четвертым, уникальным для каждого торгового центра элементом.

ПИК РАЗВИТИЯ После первых крупных проектов, реализованных в период 2001–2004 годов, большинство из которых принадлежало компании «Адамант», пиковым, самым значимым для рынка торговой недвижимости Петербурга, стал 2006 год — именно тогда были открыты такие ключевые для города проекты, как «Мега Дыбенко» и «Мега Парнас» компании IKEA, «Гранд Каньон», реализованный управляющей компанией «Соломон»,

а также ряд других проектов, которые осуществлял «Адамант» («Континент на Стачек», «Варшавский экспресс» и «Невский II»). «Этот год принес Петербургу более 600 тыс. кв. м арендопригодных торговых площадей, что на сегодняшний день составляет 23% от всего объема предложения в классических ТЦ, а в 2006 году составляло более 50% всего предложения. По сути, рынок тогда удвоился», — подчеркивает госпожа Никандрова.

По словам Игоря Кокорева, основной пик открытия торговых центров в Петербурге пришелся на 2003–2011 годы. В частности, в 2011 году в городе был открыт торговый комплекс «Лето». «В этот период открылось большинство торговых центров современного формата и гипермаркетов», — добавляет он.

Все эксперты отмечают, что из тех девелоперов, которые начинали работу в 1990-е и которым удалось продержаться и в 1998 году, и в последующие кризисы, самым ярким примером является холдинг «Адамант». По словам Владислава Фадеева, «Адамант» по-прежнему является крупнейшим игроком петербургского рынка торговых центров, занимая на нем 24% из расчета арендопригодной площади объектов.

Госпожа Никандрова напоминает, что холдинг реализовал поэтапную реконструкцию и новое строительство корпусов

нынешнего торгового комплекса «Балканский». «Именно „Адамант“ запустил первую волну строительства крупных торговых-развлекательных центров в 2003–2004 годах, в частности — „Заневский каскад“ (первая фаза), ТРК „Норд“ и ТРК „Невский“», — добавляет она. Несколько лет назад в городе появился еще один крупный игрок — компания Fort Group, которая приобрела сразу несколько крупных торговых комплексов («Академ-Парк», «Сити Молл», «Лондон Молл», «5 Озер», «Родео Драйв» и другие), сейчас компания оценивает свою долю на рынке в 15%.

В настоящее же время активность девелоперов в отношении строительства торговых центров в Петербурге является невысокой: в 2017 году впервые за всю историю рынка качественных ТРК в городе не были открыты новые объекты, а в 2018 году, по прогнозу JLL, объем ввода составит лишь 11,7 тыс. кв. м.

«Будущее развитие торговой недвижимости в Санкт-Петербурге в первую очередь связано со строительством районных и окружных объектов в зонах активного жилого девелопмента — Мурино, Девяткино, Кудрово, Оккервиль, Юго-Запад, Парнас, Шушары. По мере заселения жилых комплексов мы ожидаем открытия небольших ТЦ в этих районах», — отмечает господин Фадеев. ■

«БЫЛО МЕНЬШЕ ЗАКОНОВ, НО ТОЧНО БЫЛО БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ ВСЕГДА БЫЛИ НЕПРОСТЫМИ — С МОМЕНТА ЗАРОЖДЕНИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В 1980-Х ГОДАХ. ВГ ОБРАТИЛСЯ К ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ БИЗНЕСА С ВОПРОСОМ, КОГДА БЫЛО ПРОЩЕ НАХОДИТЬ ОБЩИЙ ЯЗЫК С ЧИНОВНИКАМИ — СЕЙЧАС ИЛИ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД?

ВЛАДИМИР ПРИБЫТКИН,
председатель совета директоров
АО «Банк ПСКБ»:

— Двадцать лет назад государство придерживалось политики создания рынка, конкуренции. Может быть, было меньше законов, но точно было больше возможностей. Сейчас проводится политика усиления регулирования во всех областях, происходит увеличение роли государства. При этом мне кажется, что и бизнес, и власть что тогда, что сейчас развиваются параллельно друг другу. И чем меньше пересечений между этими мирами будет, тем лучше.

ДЕНИС КОТОВ,
гендиректор сети «Буквоед»:

— За последние двадцать лет многое упорядочилось. Зачастую это происходит благодаря формированию общественных структур, которые налаживают общий язык между предпринимателями и системами управления. Благодаря цифровизации возникают значительные изменения, у власти появляется существенно больше источников обратной связи, что благоприятно влияет на отношения. Ну и, конечно, во власть приходит свежее молодое поколение, которое разговаривает на современном управленческом языке, с ним можно находить общие решения. Двадцать лет назад у различных чиновников была повы-

шенная подозрительность и закрытость. Сейчас больше открытости и доверия, что является фактором повышения эффективности взаимодействия. При этом нет однозначно понятного дерева целей, из которого каждый предприниматель смог бы увидеть свое место в общем дереве целей развития государства. Сейчас даже с точки зрения пропорций бюджета очевидно, что военные расходы преобладают над расходами на культуру. Это значит, что некая милитаристская тревожная психология по-прежнему осталась.

АЛЕКСЕЙ ТРЕТЬЯКОВ,
председатель петербургской Ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка:

— Намного легче работалось двадцать лет назад. На тот момент еще не окрепли олигархические структуры. Вследствие этого они намного меньше были нацелены на уничтожение конкурентов из более мелкого бизнеса. Закрома советской родины оказались настолько полны, что эти люди еще были заняты их разграблением и до остального им дела было мало. Соответственно, они со своими чудовищными идеями и «хотелками» особо не вмешивались. Кроме того, двадцать лет назад государство как машина было послабее и поэтому давило население и бизнес меньше. Потом все пошло в полном соответствии с классикой. Правящий класс

в виде олигархических структур в 1990-е только формировался, а в нулевые уже сформировался и в дальнейшем раскрывался и расселся. Вот во имя олигархических структур все и давится. Таких примеров много в разных сферах, начиная от торговли, где все напалмом выжигается в интересах торговых сетей и заканчивая налогом Ротенберга. Применительно к теме разговора я вспоминаю книжку «Чиполлино», которую читал в детстве. Там есть замечательная речь принца Лимона, в которой он возмущается тем, что после введения налога на воздух люди стали меньше дышать.

ЮНИС ТЕЙМУРХАНЛЫ,
владелец гостиницы «Гельвеция»:

— Конечно, сейчас найти общий язык проще. Даже нельзя сравнивать с той жизнью, в которой мы были двадцать лет назад. Она была абсолютно хаотичной, очень неструктурированной, с огромным количеством опасностей, в частности, в плане всяких бандитских разборок. Поэтому цивилизованному бизнесу было крайне сложно. Это был период легких денег, но о безопасности этих денег речи идти не могло. Сейчас мы живем в эпоху сильного государства, и бизнес (особенно средний и малый) находится в очень комфортной зоне. У нас достаточно хороший льготный режим для малого и

среднего предпринимательства, создано большое количество электронных опций доступа к власти, которые ее упрощают. Те же МФЦ делают многие процессы более быстрыми, понятными и свободными от коррупции.

АЛЕКСАНДР СОЛОВЬЕВ,
генеральный директор
ПАО «Выборгский судостроительный завод»:

— С чиновниками никогда просто не было. Ни тогда, ни сейчас. Все зависит исключительно от наличия нужных личных контактов. Соответственно, примеры и истории на эту тему носят личный характер, и я бы предпочел о них не распространяться.

ЕКАТЕРИНА ТЕЙДЕР,
руководитель направления девелопмента
Becar Asset Management:

— В настоящий момент скорость, с которой принимаются изменения и вводятся новые законодательства, оказывающие большое влияние на работу рынка, существенно выросла. Это очень сильно усложняет жизнь строительным компаниям, в частности — усложняет взаимодействие с чиновниками. Говорить о долгосрочном планировании не приходится, а среднесрочное и краткосрочное планирование осталось как терминология: сроки по ним сильно изменились. Практически так же быстро меняются и люди на тех или иных