СТОЛИЧНОЕ НАСТУПЛЕНИЕ

ДОЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СДЕЛКАХ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ПЕТЕРБУРГСКОГО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАСТЕТ, СЕГОДНЯ ОНА ДОСТИГАЕТ 40%. В ОСНОВНОМ ТРАДИЦИОННО ЗА ПОКУПКОЙ ЖИЛЬЯ В ГОРОД ПРИЕЗЖАЮТ РЕЗИДЕНТЫ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ, ОДНАКО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАЛА ЗАМЕТНО РАСТИ И ДОЛЯ СТОЛИЧНЫХ КЛИЕНТОВ. ЕЛЕНА ШКОЛЬНИК



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ТРАДИЦИОННО НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИОБРЕТАЮТ ЖИТЕЛИ СЕВЕРНЫХ ГОРОДОВ — МУРМАНСКА, АРХАНГЕЛЬСКА, А ТАКЖЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕГИОНОВ СИБИРИ

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, рассказала, что доля региональных покупателей квартир в жилых комплексах, возводимых РСТИ, составляет около 40%. «Этот показатель остается неизменным в течение последних лет»,— замечает она.

Сергей Степанов, директор по продажам объединения «Строительный трест», говорит, что в его компании иногородние покупатели составляют около четверти. «Эта цифра стабильна и практически не меняется за последние годы. Иная ситуация в Калининграде, где наша компания реализует два проекта: жилой комплекс комфорт-класса „Альпы“ и жилой квартал комфорт-класса River Park в Гурьевске. Здесь мы видим большое количество клиентов с Дальнего Востока, Сибири и Северо-Запада России»,— сообщает он.

«Доля региональных клиентов у нас на протяжении длительного времени стабильна: в районе 42–44%. Этот год — не исключение, за девять месяцев 2022 года доля региональных клиентов составила 44%. География обширная, но большинство все-таки из Москвы и Северо-Западного региона»,— делится Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», в отличие от коллег, считает, что доля региональных покупателей, покупающих недвижимость в Петербурге, растет. «Это связано с возможностью получения престижного образования, развитой медициной и более высоким уровнем жизни. При этом в Северной столице цены на качественное жилье в популярных районах доступнее московских или сочинских. Так, статистика наших продаж демонстрирует, что в предыдущие пять лет реализации „Приморского квартала“ иногородние покупатели приобретали 22–25% квартир, а сегодня их доля в проекте достигла 33%. Мотивы приобретения петербургской недвижимости остаются неизменными. Клиенты из регионов выбирают квартиры для детей-студентов, переезжающих в наш город для учебы; для собственного проживания и на перспективу переезда, например, ближе к пенсии, а также с инвестиционными целями»,— рассказывает эксперт.

Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global, тем не менее отмечает, что в текущем году в Санкт-Петербурге увеличилось число региональных покупателей. «На фоне геополитической ситуации жилье класса комфорт в Петербурге стали чаще приобретать покупатели из Москвы, по приблизительным оценкам, их доля увеличилась вдвое, традиционно такое жилье покупали жители северных регионов. В текущем году до 40% покупателей жилья в Санкт-Петербурге не были там прописаны. В структуре регионального спроса доля москвичей составляет 6%, так же, как и покупателей из Мурманской области, доля клиентов из Архангельской области оценивается в 4%. В 2022 году увеличилось число региональных покупателей из южных регионов

ДОЛЯ ПУСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ РАСТЕТ

ОБЪЕМ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПОМЕЩЕНИЯХ СТРИТ-РИТЕЙЛА НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ВЫРОС ДО 11,7%, НО ЕЩЕ НЕ ДОСТИГ ПИКОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПЕРИОДА ПАНДЕМИИ. РОМАН ПЕТРУШИН

Аналитики петербургского офиса консалтинговой компании NF Group проанализировали развитие стрит-ритейла на главной улице Санкт-Петербурга — на Невском проспекте. Согласно исследованию, в третьем квартале 2022 года на Невском проспекте доля свободного предложения в стрит-ритейле выросла на 1,3 п. п. по сравнению со вторым кварталом и составила 11,7% (почти 7,9 тыс. кв. м). Это пока ниже пиковых значений периода пандемии, когда свободными оставалось 12,6% площадей. Тем не менее рекорд может быть побит уже к концу года, если международные бренды примут решение об окончательном уходе с российского рынка.

На основной части Невского проспекта доля свободных площадей за квартал увеличилась на 0,5 п. п. и достигла 12%. Закрылся магазин IKEA на Невском, 23, магазин Lush на Невском, 69, и Swatch на Невском, 76. На Старо-Невском проспекте объем пустующих площадей за третий квартал вырос на 2,9 п. п. и составил 10,9%. На другую сторону Невского переехал «Императорский фарфор», не состоялось открытие Hermes, закрылся Comme des Garcons.

По данным на конец сентября 2022 года, на Невском проспекте в формате стрит-ритейл представлены 54 международных бренда, восемь из которых остаются пока закрытыми (Brunello Cucinelli, Louis Vuitton, Chanel, Dior, Bvlgari, Fendi, Omega, Zara). Уход иностранных брендов с Невского проспекта может привести к росту доли свободных площадей до 15–17% к концу года. В случае реализации этого сценария Старо-Невский проспект потеряет статус премиального фэшн-коридора.

В 2022 году кафе и рестораны в формате стрит-ритейла постепенно восстанавливают утраченные в период пандемии позиции, чему способствует, с одной стороны, снятие ограничений, а с другой — рост туристического потока летом. Основная ротация в 2022 году наблюдается в сегменте общественного питания. За девять месяцев 2022 года на Невском проспекте количество открытых кафе и ресторанов на 64% превысило количество закрытых: открылось 23 точки общественного питания, а закрылось 14 заведений. В третьем квартале открылась пекарня «Люди любят» на Невском, 66, также анонсировано появление пекарни этой же сети на Невском, 136.

Также наблюдается тренд на усиление присутствия российских брендов на главных торговых коридорах. С начала 2022 года на Невском проспекте были открыты магазины VGA, LinoRusso, Sunlight, «Все смарт», а также белорусский 7stories.

В третьем квартале 2022 года арендные ставки на Невском не изменились. На основной части проспекта диапазон ставок аренды составил 5,7–10 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, на Старо-Невском — 2,6–7 тыс. рублей.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости петербургского офиса консалтинговой компании NF Group, комментирует: «Российские бренды премиум-класса в Петербурге регулярно открывают свои магазины в локациях, где представлены крупнейшие международные фэшн-операторы, что позволяет привлечь внимание своей целевой аудитории. В премиум-сегменте у российских дизайнеров хорошие перспективы, поскольку лояльность потребителей к ним последние несколько лет растет, и возможно, что на фоне приостановки работы международных игроков они займут свою нишу и привлекут новых покупателей. Однако нишу люксовых ритейлеров занять российским игрокам будет непросто, поскольку привязанность к таким брендам формируется на протяжении десятилетий. До конца 2022 года мы не ожидаем существенного снижения ставок на Невском проспекте, так как в случае освобождения помещений международными брендами их площади найдут нового арендатора, так как магазины располагаются в топовых локациях и соответствуют всем современным требованиям к торговым помещениям». ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ