КОММЕРЦИЯ В НОВОСТРОЙКАХ ИДЕТ ВВЕРХ

СЕГМЕНТ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В НОВОСТРОЙКАХ ПЕТЕРБУРГА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ. ОДИН ИЗ ТРЕНДОВ — УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ СРЕДИ АРЕНДАТОРОВ ПЕРВЫХ ЭТАЖЕЙ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ. ТАКЖЕ РАСТЕТ СПРОС НА РАЗМЕЩЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ, СВЯЗАННЫХ С ДОСТАВКОЙ ГОТОВОЙ ЕДЫ. КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В НОВОСТРОЙКАХ, ОСОБЕННО В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ, СТАНОВИТСЯ ВОСТРЕБОВАННОЙ СРЕДИ МАЛЫХ ИНВЕСТОРОВ. ДЛЯ ОДНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТАКИЕ ВЛОЖЕНИЯ — ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА, ДЛЯ ДРУГИХ — СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЗАСТРОЙЩИКИ В ЦЕЛОМ СТАЛИ УДЕЛЯТЬ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЮ И РАЗМЕЩЕНИЮ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ КОММЕРЦИИ

В последние годы на рынке коммерческой недвижимости Петербурга и области, особенно в сегменте встроенных коммерческих помещений в новостройках, наблюдается активное развитие. Особенно заметно это стало после пандемии, когда шаговая доступность объектов торговой инфраструктуры и сферы услуг стала крайне важна для жителей, говорит Светлана Московченко, заместитель директора КЦ «Петербургская недвижимость».

«Сейчас в условиях повышения уровня ставок аренды инвестиции в коммерческие помещения становятся все более привлекательными. В наилучшем варианте срок их окупаемости — около десяти лет»,— отмечает она.

Коммерческие помещения уже стали одним из ключевых звеньев социальной инфраструктуры в новостройках, указывают эксперты. По словам директора департамента торговой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Анны Лапченко, инфраструктурный ритейл является важной составляющей современных жилых комплексов. Возможность получить доступ к ключевым услугам и товарам, не покидая территорию своего дома, не только повышает уровень комфорта для жильцов, но и формирует в отдельных случаях так называемый «город в городе» в рамках жилого комплекса.

Участники рынка поясняют, с чем связан успех развития коммерческих помещений именно в развивающихся районах. «Есть общий контекст развития торговой недвижимости в городе. Точнее, пока неразвития: с начала года не открылось ни одного торгового центра. Сейчас Петербург уступает не только Москве, но даже Екатеринбургу и Самаре по обеспеченности торговыми центрами на 1000 человек населения И последний раз крупный торговый центр открывался у нас в городе около восьми лет назад»,— рассказывает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК». Дальнейшее развитие этого сегмента было направлено на строительство торговых центров относительно небольших площадей в районах новой массовой застройки, отметил он.

К концу этого года должны появиться три новых объекта: в Мурино, на проспекте Просвещения и в Новогорелово. «Все три „пристегнуты" к новой массовой застройке, в которой всегда есть нехватка торговых площадей даже при условии большого количества коммерческих помещений. То есть эти ТЦ можно отнести к развитию коммерческой недвижимости при новостройках»,— говорит господин Софронов.

ЧТО КАСАЕТСЯ РАЗМЕРА ПОМЕЩЕНИЙ, ТО ТУТ АНАЛИТИКИ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ЕДИНОДУШНЫ: НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ ПОЛЬЗУЮТСЯ ПОМЕЩЕНИЯ ДО 100–150 КВ. М, ОСОБЕННО БЫСТРО НАХОДЯТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ОБЪЕКТЫ ПО 50–70 КВ. М

По словам эксперта, направление строительства отдельно стоящих зданий под коммерческую недвижимость, как в упомянутых примерах, практикуется по причине того, что «встройки» не хватает для полного удовлетворения потребностей населения новых кварталов. «Мы через такой процесс тоже проходили: несколько лет назад построили в Славянке КДЦ Green Park, который совместил в себе торговлю, размещение федеральных сетей, а также общественный парк под открытым небом, фитнес с бассейном и разного рода досуговые объекты. Фактически он стал решением двойной задачи: коммерческой и социальной»,— пояснил он.

Кроме того, аналитики рынка недвижимости фиксируют снижение количества вакантных площадей на главных торговых улицах города в Центральном районе и на Петроградской стороне. «Но если анализировать районы новой застройки, в том числе окраины и даже ближайшую Ленобласть, то и там такая же тенденция. Вакансий мало, помещения востребованы, арендаторы находятся довольно быстро»,— подчеркивает Сергей Софронов.

Аналитики и участники рынка обращают внимание, что в стрит-ритейле постепенно меняется состав арендаторов. «В последние годы мы наблюдаем устойчивый тренд на увеличение доли услуг в структуре арендаторов первых этажей жилых комплексов. Сейчас это не просто магазины, аптеки и рестораны, а более широкий перечень сервисов — начиная от медицинских и образовательных центров и заканчивая спа и спортивными студиями»,— комментирует госпожа Лапченко.

Кроме того, увеличивается число предприятий, работающих в сфере приготовления и доставки еды, а также из других сфер. «Стало больше новых арендаторов из совершенно разных отраслей, которые эффективно используют помещения, которые раньше не были востребованы. Например, дарксторы и даркитчены, ПВЗ, специализированные коворкинги, офисы самозанятых, селф-сторидж»,— поясняет Алексей Федоров, директор по инвестициям и консалтингу Bright Rich | CORFAC International.

Причем такие арендаторы, как дарксторы, пункты выдачи заказов, ателье и сервисы по ремонту электроники, могут находиться в непроходных местах. «Таким компаниям уличный трафик не требуется — весь трафик у них онлайн. Для девелопера, в свою очередь, это возможность увеличить продаваемую площадь»,— рассказывает господин Софронов.

С новыми форматами выходят в новостройки и крупные сетевые игроки, развивая там малые форматы магазинов и предлагая довольно выгодные условия аренды, добавляет он.

«Либо же федеральные торговые сети ждут коммерческие помещения, которые еще не вышли в рынок. Многие застройщики делают мелкую нарезку своих помещений, а сетям нужны более крупные площади, и они заранее присматривают их себе и бронируют через дружественных инвесторов либо через агентства недвижимости пул помещений, чтобы в дальнейшем после сдачи дома занять эту локацию»,— отмечает Полина Фиофилова, директор по развитию компании KNRU.

ЧТО У ЗАСТРОЙЩИКОВ Есть новые тенденции и в работе девелоперов, которые занимаются заполнением коммерческих помещений в своих жилых комплексах. Аналитики отмечают, что застройщики в целом стали уделять больше внимания проектированию и размещению в жилых комплексах помещений для коммерции. «Еще лет десять назад коммерческие помещения располагались просто на площадях первых этажей по остаточному принципу и поэтому не всегда были удобными и функциональными. Сейчас они проектируются заранее и подразумевают специально заложенные инженерные системы, продуманную планировку»,— подчеркивает госпожа Московченко. Также девелоперы стали больше внимания уделять социальной сфере, например, при проектировании закладываются помещения под коворкинги и объекты социальной инфраструктуры.

Интересно, что некоторые застройщики постепенно отказываются от размещения коммерческих помещений на первых этажах. Это связано с тем, что спрос на жилую недвижимость в данных локациях