

# События, факты



▲ СТРИТ-РЕТЕЙЛ: ОБСУЖДЕНИЕ БАЗОВЫХ ОПРЕДЕЛЕНИЙ, ПОНЯТИЙ И СТАНДАРТОВ

## ОПРЕДЕЛИТЬСЯ СО СТРИТ-РЕТЕЙЛОМ

4 сентября состоялось первое заседание секции по стрит-ритейлу, организованное РСТЦ совместно с ГК RRG. Модераторами выступили председатель совета директоров ГК RRG Денис Колокольников и генеральный директор RRG Brokerage Сергей Азаров, в числе участников были представители ведущих консалтинговых компаний России. Первая секция была посвящена обсуждению базовых определений, понятий и стандартов стрит-ритейла, полное отсутствие которых «выгодно» отличает российский рынок от западного. Эксперты ГК RRG выделили три обязательных свойства отдельно стоящего торгового помещения: собственный вход с улицы; идентифицирующие признаки (витрины, вывески и т.д. или же возможность их устрой-

ства); пешеходная доступность и видимость с улицы.

По мнению игроков рынка, необходимость отдельной секции по стрит-ритейлу обусловлена в первую очередь непрозрачностью этого сегмента торговой недвижимости, неструктурированностью проходящих в нем сделок и отсутствием профессиональных УК. При этом нельзя отрицать объективную востребованность отдельно стоящих зданий у федеральных и международных ритейлеров, особенно если речь идет о помещениях на ведущих торговых коридорах столиц. Более всего в присутствии здесь заинтересованы заведения общепита, аптеки, салоны мобильной связи и банки, в меньшей степени — фэшн и продуктовый ритейл. Начальник отдела стрит-ритейла компании Jones

Lang LaSalle Светлана Ярова отмечает: «Проведение первой секции РСТЦ по стрит-ритейлу — важный сигнал, свидетельствующий о том, что этот сегмент начал восприниматься как самостоятельный, полноценный рынок, а не удел мелких компаний и предпринимателей. Сейчас проходит его активная консолидация: помещения скупаются профессиональными девелоперами и инвесторами, которые делают этот сегмент более цивилизованным. Что касается классификации, то в ярлыках типа «класс А» и «класс В» я не вижу смысла, но четкие критерии, определяющие качественный стрит, должны быть выработаны, чтобы собственникам было проще понимать потенциал и стоимость их объектов».

Руководитель отдела стрит-ритейла департамента тор-

говой недвижимости Colliers International Виктория Камлюк подчеркивает важность классификации стрит-ритейла для выработки единой арендной политики: «Сегодня ставка на помещения стрита определяется исключительно спросом со стороны ритейлеров и ожиданиями собственников. Опираясь на классность помещения, было бы намного проще выработать единую политику ставок, что позволило бы сформировать торговые коридоры в единой концепции, уменьшить ротацию арендаторов и сделать этот сегмент более цивилизованным. Это важно, потому что для Москвы изначально был характерен дефицит отдельно стоящих торговых помещений и пополняется она ими очень медленно. При этом мы прогнозируем, что спрос на них будет только расти — и в Москве, и в регионах».

Новость подготовила Ольга Щедракова

## ТЦ ALL — МИНСКАЯ ПРЕМЬЕРА

5 сентября 2012 г. в Минске на Долгиновском тракте открылся ТЦ ALL (GBA — более 13 тыс. кв. м). В ТЦ создано около 500 новых рабочих мест. Объем инвестиций составил 12 млн USD. Сроки окупаемости проекта не разглашаются, но, по словам девелопера проекта, являются удовлетворительными.

Девелопером ТЦ ALL выступает компания «А-100 Девелопмент», входящая в ГК «А-100» — многопрофильный холдинг, основными направлениями деятельности которого, кроме строительства и девелопмента, являются реализация нефтепродуктов (группе принадлежит сеть автозаправочных станций «А-100») и ресторанный бизнес (сеть ресторанов Sun Cafe).

«А-100 Девелопмент» более десяти лет работает на рынке жилой и коммерческой недви-