



«Метриум»: Всё под рукой – как девелоперы формируют инфраструктуру сервиса и ритейла в своих проектах

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 16.06.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 16.06.2022

В последние годы при проектировании жилых кварталов в Москве активно применяются принципы «пятнадцатиминутного города» и «города в городе». Одной из составляющих таких подходов выступает формирование инфраструктурного наполнения ЖК, в том числе объектами сервиса и ритейла в нежилых помещениях и отдельно стоящих зданиях. Эксперты «Метриум» изучают примеры практической реализации подобных кейсов столичными застройщиками

В последние годы при проектировании жилых кварталов в Москве активно применяются принципы «пятнадцатиминутного города» и «города в городе». Одной из составляющих таких подходов выступает формирование инфраструктурного наполнения ЖК, в том числе объектами сервиса и ритейла в нежилых помещениях и отдельно стоящих зданиях. Эксперты **«Метриум»** изучают примеры практической реализации подобных кейсов столичными застройщиками.

Все свое находится рядом

В советские годы дома с первыми нежилыми этажами строились не так часто. В основном это были выходящие на магистрали корпуса, а также различные экспериментальные, мелкосерийные и индивидуальные проекты. Реже встречались дома индустриальных серий, где первый этаж выполнен нежилым: такие объекты точно расположены и в районах типовой застройки (Нагатино, Кузьминки, Орехово-Борисово, Черемушки). В спальных микрорайонах (в том числе на территориях за МКАД) корпуса с нежилыми этажами начали массово появляться в конце девяностых – начале двухтысячных годов, после запуска в производство модернизированных серий панельных домов (П-3М, П-44Т, КОПЭ-М). В 2014-2016 годах городскими властями было принято решение о строительстве домов только с первыми нежилыми этажами. Исключением стали малоэтажные проекты в Новой Москве.

В наши дни, с распространением идей полицентричности, «пятнадцатиминутного города» и «города в городе» применяется следующая концепция: кафе, магазины, парикмахерские размещаются на первых нежилых этажах или в стилобате. Резидентам нет необходимости покидать территорию комплекса, что экономит их время. Кроме того, повышается комфортность проживания в локации, что положительно сказывается как на ее статусе, так и на цене недвижимости.

Для того, чтобы объекты открывались быстрее и с нужным уровнем качества, девелоперы все чаще прибегают к подходу build-to-suit, когда пространство формируется с учетом пожеланий будущего оператора под конкретную задачу: магазин, ресторан, фитнес-клуб или спа-центр.

Быть творцом окружения

При создании комфортного окружения невозможно обойтись без качественной обратной связи от тех, кто непосредственно пользуется инфраструктурой – жителей кварталов. Поэтому все большее распространение

получают механизмы соучаствующего проектирования.

Такой способ вовлечения жителей квартала, района или поселения в процесс формирования инфраструктуры и ее наполнения принципиально отличается от публичных слушаний (тем более, их проведение приостановлено до 1 января 2023 года). Главная особенность соучаствующего проектирования – оно позволяет резидентам высказать свое мнение по самой концепции того или иного объекта (например, торгового центра) и его наполнению, а не по градостроительным параметрам проекта. Девелопер получает эффективную обратную связь от горожан, а будущие собственники или арендаторы могут избежать финансовых потерь из-за невостребованности товаров и услуг в конкретной локации.

Соучаствующее проектирование активно применяется ГК «А101». Так, наполнение городского центра впечатлений СКАНДИ на площади Туве Янссон в ЖК «Скандинавия» летом прошлого года активно обсуждалось с жителями квартала. Резиденты видят такие объекты как одну из точек притяжения в локации. Поэтому среди предложений жителей – качественные гастропространства, хобби-центры, кинотеатр, детские игровые зоны, отделения почты и банков.

Премиальный сервис

Современные высокобюджетные новостройки нередко представляют собой комплексные проекты преобразования городских пространств. Одним из позитивных эффектов от этого выступает возможность сформировать качественную инфраструктуру в границах комплексов. На тысячах квадратных метров в нежилых помещениях размещаются кафе, рестораны, магазины, фитнес-клубы, спа-центры и другие объекты. За счет масштаба премиальных ЖК в их границах создается полноценная экосистема сервиса, которая позволяет получить все необходимые услуги, не покидая территории проекта.

Интересен подход компании Optima Development, возводящей жилой квартал премиум-класса Prime Park на севере Москвы. Девелопером принято решение отказаться от продажи нежилых помещений в пользу сдачи их в аренду. Причем потенциальным нанимателям необходимо пройти тщательный отбор, в ходе которого будет проанализировано каждое предложение, его соответствие не только запросам резидентов, но и концепции проекта. Это полностью отвечает принципам «пятнадцатиминутного города» и обеспечивает создание комплексной инфраструктуры сервиса, отвечающей самым высоким стандартам.

«Для покупателей квартир в премиальных комплексах одним из наиболее ценных ресурсов выступает время, – отмечает **Дмитрий Голев, коммерческий директор Optima Development (девелопер жилого квартала премиум-класса Prime Park)**. – Поэтому к наполнению и качеству инфраструктуры предъявляются самые высокие требования. Чтобы оправдать ожидания резидентов, с учетом имеющегося опыта управления коммерческой недвижимостью, мы решили отказаться от продажи нежилых помещений. Реализуемый механизм аренды позволяет обеспечить тщательный отбор арендаторов».

Найти баланс

В современной новостройке мало предусмотреть нежилые помещения, важно выдержать баланс между множеством факторов, связанных как с экономикой, так и с общественным мнением. Перед застройщиком нередко встает вопрос определения стратегии: реализовать все нежилые помещения, сдать их в аренду или применить смешанную модель (часть лотов – на продажу, часть – сдавать в аренду).

Не менее острым является выбор операторов. Быстрее всего в нежилых помещениях «прописываются» наиболее востребованные у жителей объекты: несетевые магазины (продовольственные и хозяйственные), парикмахерские и салоны красоты, кофейни и пекарни. Их объединяет высокий оборот и относительно небольшой срок окупаемости. В свою очередь, появления медицинских учреждений, детских центров развития и иных подобных организаций приходится ждать долго. Это приводит к перекосу в обеспеченности инфраструктурой и, соответственно, возникновению социального напряжения.

Чтобы найти «золотую середину», возможны разные подходы. Некоторые застройщики изучают общественное мнение и привлекают жителей к обсуждению концепций. Другие – самостоятельно управляют сдаваемыми в аренду нежилыми помещениями. Существуют кейсы, когда они совмещаются. Например, девелопер «Кортрос» в своем проекте ILOVE выступит арендодателем всех нежилых помещений первой очереди. Практически на все из них уже получены предложения от потенциальных нанимателей, ведется подписание договоров аренды. Отбор арендаторов происходил с учетом мнения жителей: застройщик привлек к опросу клиентов, уже купивших квартиры на момент формирования концепции.

«При реализации наших проектов мы использовали различные механизмы формирования инфраструктуры на первых нежилых этажах, – говорит **Дмитрий Железнов, коммерческий директор «Кортрос-Москва» (девелопер ЖК ILOVE)**. – Бесспорно, с точки зрения эффективности вложений застройщику выгоднее продавать нежилые помещения, чем сдавать их в аренду. Однако это может привести не только к дисбалансу в обеспеченности инфраструктурой, но и эксплуатационным сложностям (особенно при наличии множества собственников). Поэтому в ЖК ILOVE и других новых объектах мы решили пойти по другому пути, самостоятельно сдавая в аренду помещения на первых этажах. Кроме того, при выборе арендаторов ориентируемся и на мнение жителей: какие объекты они хотят получить в своем квартале. Тем более, наш квартал ориентирован прежде всего на семейную аудиторию, что накладывает определенный отпечаток на наполнение».

Другой подход демонстрирует ГК «А101». Он заключается, с одной стороны, в планировании видов бизнеса в разных точках района и проектировании для них пространств с учетом необходимой технологии, а с другой – в создании экосистемы цифровых сервисов, помогающих бизнесу найти свою нишу.

«В рамках системной работы с предпринимателями мы создали для них IT-платформу «А101 Бизнес», – рассказывает **Оксана Моисеева, руководитель управления коммерческой недвижимости ГК «А101» (девелопер проектов «Прокшино», «Скандинавия», «Испанские кварталы» и «Белые ночи»)**. – Она помогает оценить расположение объектов ГК «А101» относительно действующих и строящихся автомагистралей и станций метро, уровень конкуренции в каждом проекте, какие бизнесы открыты рядом с выбранным лотом и в каких именно точках. Все свободные помещения заранее акцептуются у держателей франшиз из более чем 100 компаний-партнеров. Кроме того, платформа позволяет предпринимателям продвигать свои услуги на информационных ресурсах ГК «А101», дистанционно управлять объектом и т.п. Это помогает формировать разнообразную и востребованную инфраструктуру».

«Современные ЖК давно перестали нести исключительно жилую функцию, – резюмирует **Надежда Коркка, управляющий партнер компании «Метриум»**. – Благодаря принципам полицентричности и «пятнадцатиминутного города» они превратились в полноценные локальные точки притяжения. Существенную роль в этом процессе играют размещенные в нежилых помещениях объекты сервиса и ритейла. Поэтому важно разработать действенный механизм отбора операторов и управления такой недвижимостью, ведь от этого зависит качество оказываемых услуг и комфортность проживания».

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/144531/>