

Эффективный путь развития  
на локальном рынке  
коммерческой недвижимости:  
от брокериджа к управлению и обратно.



Агентство  
коммерческой  
недвижимости

(812) 985-56-86  
[info@class-realty.ru](mailto:info@class-realty.ru)  
[www.class-realty.ru](http://www.class-realty.ru)

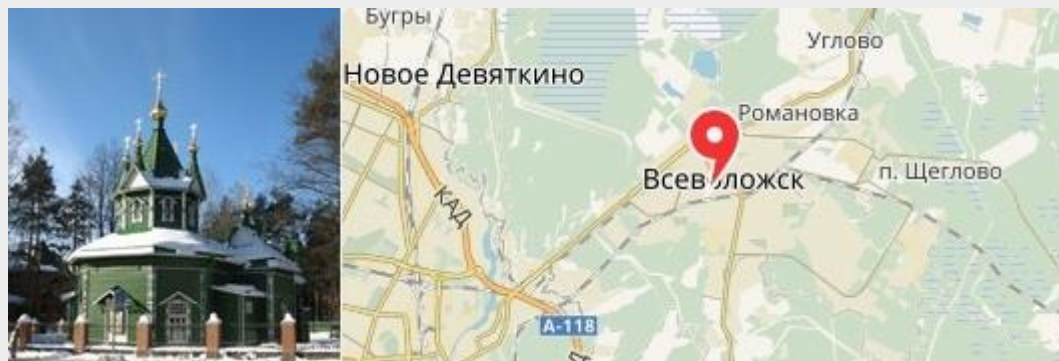
# I. Освоение локального рынка коммерческой недвижимости, как стратегия успеха, на примере города Всеволожска. Поиск новой ниши.

Всеволожск — административный центр Всеволожского района Ленинградской области и входящего в его состав муниципального образования «Город Всеволожск».

Всеволожск находится в 10 км от Санкт-Петербурга у развилки региональной автотрассы А128 (Дорога Жизни) и Колтушского шоссе, отделяют от КАД 11 км. Ж/д станции Ириновского направления («Мельничный Ручей», «Всеволожская», «Бернгардовка») связывают Всеволожск с Финляндским вокзалом.

## Население:

По официальным данным, март 2017 года население города около 68 тыс. человек и каждый год общая численность населения увеличивается, тем более, что Всеволожский район - лидер по темпам ввода жилья в Ленинградской области.



## II. Рынок коммерческой недвижимости Г. Всеволожска представляет собой:

- формат street retail;
- торговые и офисные центры этажностью 1-2 этажа и площадью до 1500-2000 кв.м.;
- арендные ставки максимально приближенные к ставкам в С-Пб, а иногда и выше;
- широко представлены продовольственные дискаунтеры («Магнит», «Пятерочка», «Семья», «SPAR»);
- слабо представлены сети промышленных товаров;
- основной арендатор – мелкий и средний бизнес.



### III . Основные проблемы рынка коммерческой недвижимости г. Всеволожска.

- «несовпадение» уровня спроса и уровня предложения;
- высокий % вакантных площадей (300-600 кв.м.);
- высокая потребность в торговых и офисных помещениях 15-30 кв.м.;
- профессиональная безграмотность собственников по организации жизнедеятельности и эксплуатации таких объектов, нежелание «связываться» с мелкими арендаторами;
- несоответствие требованиям федеральных сетей к помещениям торгового назначения.



## IV. Как решались проблемы?



### ТРК «Юбилейный»

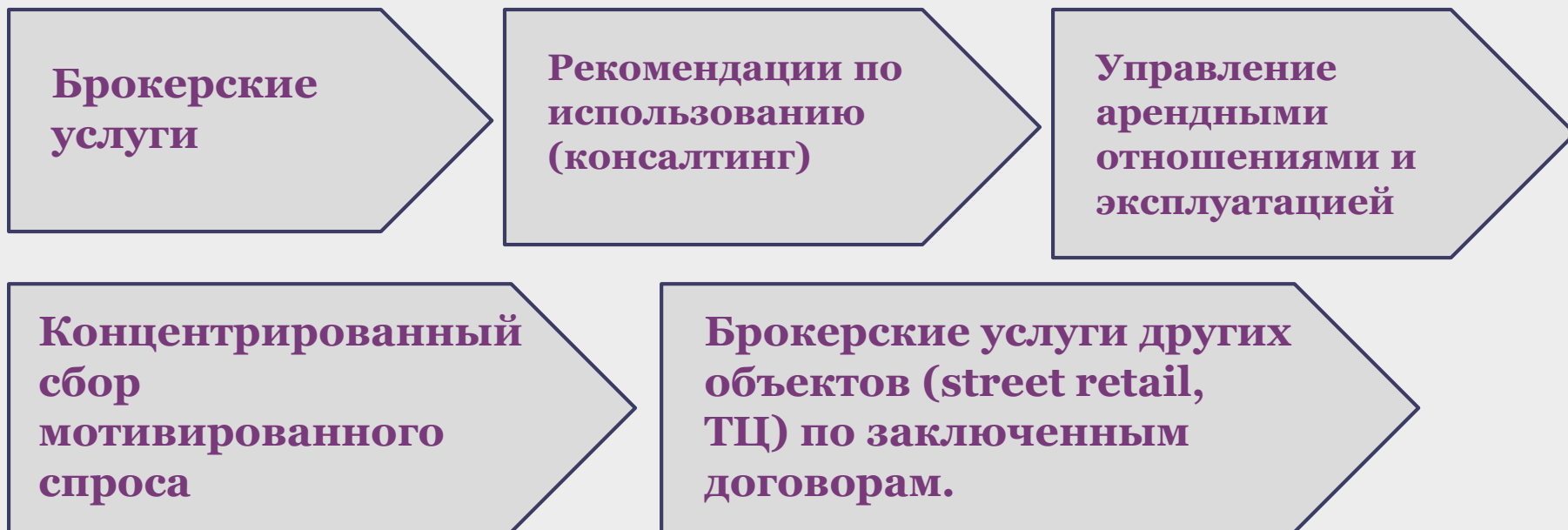
г. Всеволожск, Октябрьский пр., д. 85, S ~ 7000 кв.м., этажность – 5 этажей.

Работа над проектом позволила:

- изучить рынок г. Всеволожска;
- собрать мотивированный спрос;
- через постоянный мониторинг рынка собрать и пополнять базу объектов street retail и ОСЗ;
- через успешные сделки выстроить отношения с основными застройщиками ОСЗ (формат 1500-2000 кв.м.);
- выработать рекомендации по ННЭИ;
- выработать концепции заполнения, рекомендации по ОПР и тд.;
- «снять головную боль» от отношений с мелкими арендаторами;
- управлять арендными отношениями и эксплуатацией (договоры субаренды, агентские договоры).



## V. Таким образом



## VI. ИТОГИ.

### 1) Действующие объекты:

-ТЦ «Юбилейный» - 3500 кв.м.  
(Октябрьский пр., д. 85)

-ТЦ «Южный» – 1200 кв.м.  
(Невская ул., д. 13)

-ТДЦ «Лайк» – 1500 кв.м.  
(Всеволожский пр., д. 14)



### 2) «Незаполненная ниша»

Высокая потребность у застройщиков  
такого формата.



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

## КОНТАКТЫ



(812) 985-56-86  
[info@class-realty.ru](mailto:info@class-realty.ru)  
[www.class-realty.ru](http://www.class-realty.ru)

г. Санкт-Петербург,  
ул. Моховая д. 10,  
офис 207