



Street retail В НОВОСТРОЙКАХ.

**Особенности работы сегментом.
Формула успешного объекта.**

Санкт-Петербург 2020



Street retail в новостройках

Реалии рынка коммерческой недвижимости Спб:

- Застройщики реализовывают объекты по необоснованно высоким ценам (через аукцион);
- Снижение ставок по банковским вкладам подстегивает инвесторов бездумно скупать объекты (все подряд);
- Вакансия свободных объектов в аренду с весны 2020г продолжает увеличиваться;
- Низкая квалификация брокеров, которые готовы работать с собственником на любых условиях (низкая комиссия, завышенная цена объекта);



Street retail в новостройках

Факты:

- - с начала 2000-х г.г только ленивый не инвестировал в кв.м, причем основная масса в квартиры и лишь немногие в street retail;
- - самый «народный» вариант инвестирования теряет инвестиционную привлекательность;
- - всплеск активности среди частных инвесторов, который показал застройщикам востребованность такого формата помещений;
- - большинство сетевых ритейлеров принимают стратегическое решение развиваться в спальных районах с высокой плотностью населения;



Street retail в новостройках

Состав участников рынка:

- - **Команда А**
Всадники без головы (инвесторы, сметающие все подряд без разбора);
- - **Команда Б**
инопланетяне (собственники объектов, ожидающие покупателей по космическим ценам);
- - **Команда В**
НЕДОагенты (РВАЧИ, с полным непониманием своей роли на рынке);
- - **Команда Г**
Застройщики/девелоперы (строители нашего светлого будущего и просто красавчики!)



Street retail в новостройках

Что учитывать при выборе объекта:

- -локация (генплан зу,расположение в доме/жк, ЦП мест.населения);
- -технические характеристики объекта
(планировка,витринное остекление, удобная входная группа,кол-во отд.входов,высота потолка,площадь объекта,наличие эл.мощностей, отсутствие видимых преград – заборов)
- -условия покупки (цена объекта/ипотека);



Street retail в новостройках

что учитывать при выборе объекта:

1. Локация, локация, локация

- -Необходимость изучения проектов застройки не только ЖК, но и всего квартала/района КОТ/города;
- -расположение объекта в самом ЖК (угловое/рядом с Х5,сбербанк);
- -наличие центров притяжения местного населения (см.генплан,объекты социальной,транспортной и торговой инфраструктуры,в т.ч детских площадок);



street retail в новостройках

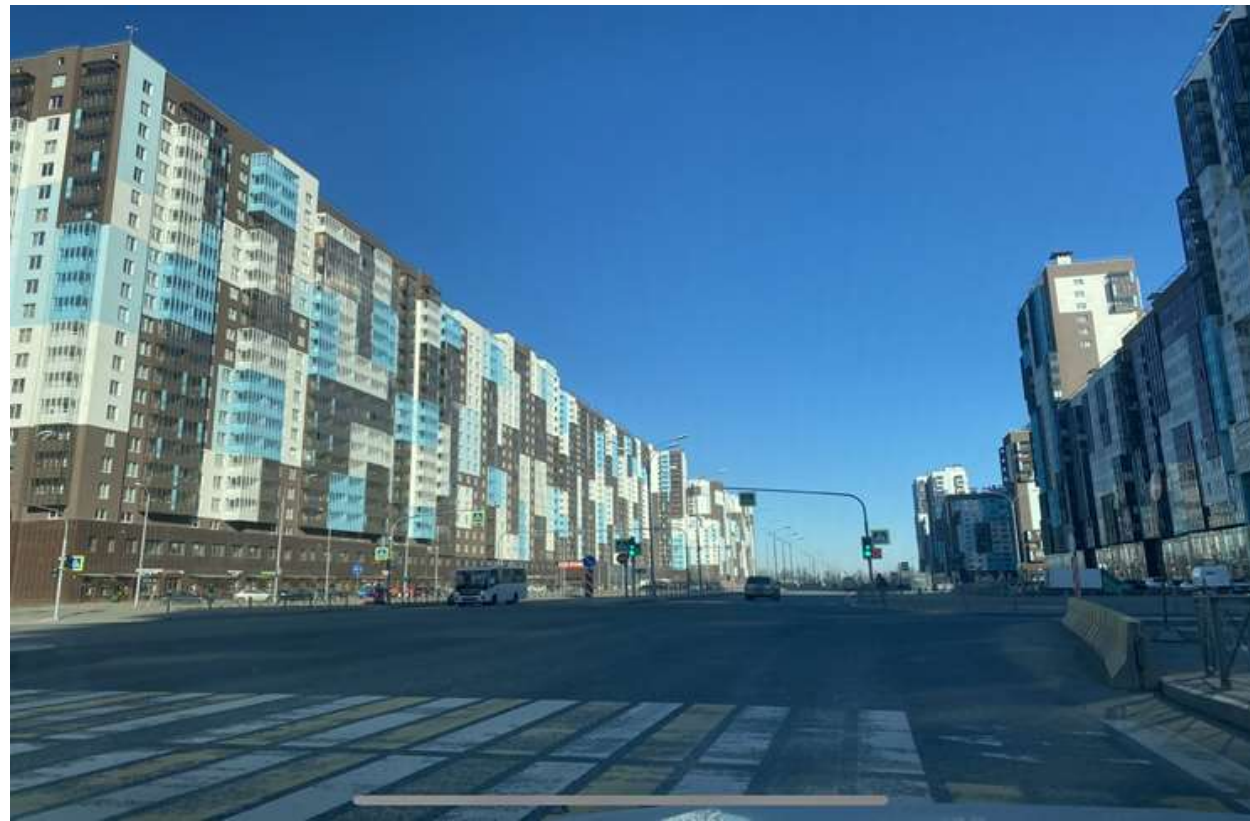
Технические характеристики:

- Планировка (отсутствие/мин количество несущих конструкций);
- витринное остекление;
- количество отдельных входов;
- высокие потолки;
- удобная входная группа (без барьерная);
- площадь объекта;
- отсутствие видимых преград (например, огороженная территория забором);
- возможность свободной разгрузки/наличие парковки;
- наличие мощностей и тех.условий



street retail в новостройках

- ✓ **Девелопер:** холдинг Setl Group
- ✓ Жилой комплекс «Чистое небо» строится в активно застраиваемой новой локации Приморского района и является крупнейшим проектом нового жилого района.
- ✓ Общий объем нового строительства более 3 млн. кв. м, в том числе 1,3 млн м² будет построено в рамках ЖК «Чистое небо».
- ✓ Проект жилого комплекса расположен на территории площадью 144 га, срок полной реализации – 10 лет.
- ✓ В настоящее время сданы в эксплуатацию 1, 2, 3, 5 очереди комплекса, ведется строительство 4ой и 6-й очереди.
- ✓ **Ключевые преимущества жилого комплекса:**
 - новый микрорайон, нуждающийся в объектах инфраструктуры в шаговой доступности;
 - помещения 1-й и 5-й очередей выходят на Комендантский проспект, который в перспективе станет основной автомагистралью нового жилого района;
 - Помещения 4-ой и 6-й очередей выходят на существующую Плесецкую улицу, в настоящее время являющуюся основным въездом в район, а также расположены вблизи проектируемой станции метрополитена.
 - соседние участки также застраивают девелоперы с хорошим имиджем и высокой ценой квадратного метра – хороший уровень платежеспособности населения района





street retail в новостройках





Идеальные условия для деятельности брокера

- рост количества собственников с объектами в открытом рынке (новостройки);
- увеличение доли вакантных площадей в топовых локациях SALE/RENT;
- отсутствие понимания дальнейшего развития событий у собственников;
- ограниченный пул качественных арендаторов;
- низкая квалификация среди брокеров;
- снижение арендной ставки;
- партнерские сделки;



Контакты

- **Даниил Торопов**

- Управляющий объектами коммерческой недвижимости

- Подбор/Управление/Продажа

- +7 921 856 11 41

- WhatsApp/Viber/telegram

Toropov.spb@mail.ru

Instagram @toropov_d_

Автор канала на Youtube

- «Недвижимость для жизни и инвестиций»

