

Эксперт назвал одну из главных проблем инфраструктуры в новостройках

В строящихся микрорайонах часто запаздывает ввод торгово-сервисных объектов. Из-за этого жители современных домов с хорошей транспортной доступностью вынуждены испытывать неудобства, рассказали в ФПК «Гарант-Инвест»



Основатель финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест» Алексей Панфилов назвал одну из ключевых проблем при развитии современных микрорайонов. По словам эксперта, покупателям жилья в новостройках не хватает торгово-сервисных объектов.

Как рассказал Алексей Панфилов в рамках секции «Инфраструктурный импульс. Точки над «И»: Инфраструктура. Институты развития. Инвестиции» Инфрафорума РБК, темпы развития торгово-сервисной инфраструктуры пока существенно отстают от жилья и транспортной инфраструктуры. «Импульсом для развития сектора коммерческой недвижимости сейчас выступает активное жилищное строительство и развитие транспортной сети, — подчеркнул Алексей Панфилов. — И здесь я вижу системную инфраструктурную цепочку: она начинается с государства, которое сейчас очень большое внимание уделяет дорожному строительству и транспортному развитию. Дальше этот импульс передается девелоперам, которые строят новые

микрорайоны в локациях, где повысилась транспортная доступность. Затем импульс принимают игроки рынка коммерческой недвижимости, которые развивают инфраструктуру — и вот здесь мы видим некоторое запаздывание».

Эксперт пояснил, что речь идет о ситуациях, когда современные микрорайоны, которые уже заселены или активно заселяются, оказываются без торгово-сервисной инфраструктуры в шаговой доступности. «Приведу пример: мы возводим сейчас новый комьюнити-центр в Люберцах, на границе Москвы и области. Там уже построен новый микрорайон, однако, чтобы попасть в ближайший супермаркет, жителям приходится ехать за несколько километров, — рассказал Алексей Панфилов. — Учитывая тренд на развитие общественного транспорта, многие сейчас отказываются от личного транспорта или сокращают такие поездки. Но чтобы этот тренд, который поддерживается на государственном уровне, сохранялся, в шаговой доступности от новых микрорайонов необходимо строительство торгово-сервисных объектов, в идеале — комьюнити-центров».

Комьюнити-центр — новый формат торговой недвижимости, включающий наряду с якорным арендатором (супермаркетом) минимальную долю торговли и широкий пул арендаторов из сфер услуг и общепита.

Основатель ФПК «Гарант-Инвест» подчеркнул, что эту нишу не могут заполнить помещения стрит-ритейла на первых этажах жилых комплексов. «Мы отмечаем растущий запрос горожан на досуг и встречи вне дома, в первую очередь в кафе и ресторанах, — пояснил Алексей Панфилов. — Такие арендаторы имеют свои

требования к характеристикам помещений, которые практически невозможно обеспечить в ЖК. Кроме того, многие из них имеют интенсивную загрузку-погрузку товара, в том числе в ночное время».

Эксперт отметил, что формат комьюнити-центров сейчас активно востребован в том числе у арендаторов, которые получают высокий и стабильный трафик, а также у инвесторов, поскольку арендные ставки для сфер общепита и услуг выше, чем для магазинов одежды. «Сейчас мы видим потребность в развитии такого формата как со стороны горожан, так и со стороны властей и самих девелоперов — располагая торгово-сервисной инфраструктурой в шаговой доступности, они быстрее реализуют построенное жилье», — заключил Алексей Панфилов.

Реклама. АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест», erid:
F7NfYUJCUneLrWgjDFtC