

Для кого строите? Несмотря на кризис, в Иркутске продолжают открывать новые торговые центры

Девелоперский рынок Иркутска переживает непростые времена. Помимо общего кризиса, который обрушился на Сибирь ровно также как и на всю остальную часть страны, здесь есть свои особенности. В частности – это резкое увеличение торговых площадей, случившееся буквально за последние пару лет, при обвальном потере интереса по аренде этих самых площадей.

Обвальные тенденции

По сути, депрессия на девелоперском рынке Иркутска была спровоцирована во многом самим бизнесом. Чтобы понять это, достаточно обратиться в статистику: в 2013 году показатель обеспеченности жителей Иркутска качественными торговыми площадями составлял 65,3 кв. м на 1000 жителей, что свидетельствовало о большом потенциале рынка. А уже в 2015 году, всего два года спустя, после введения в эксплуатацию новых торговых центров данный показатель стал равен 333 кв.м/1000 чел.



За это время открылся ТРК «Модный Квартал», появились два специализированных торговых центра «Флагман» и «Цветной парк», а также ТРЦ «Юбилейный» и ТЦ «Orange» общей площадью 52 600 кв.м. В феврале 2015 года был открыт ТРК «КомсоМолл» (75 000 кв.м).

Темпы строительства крупных торговых центров шли одновременно с резким падением спроса на аренду торговой недвижимости в силу кризисных явлений в экономике. Начались обвальные тенденции с пустующими площадями.

Однако это ничуть не останавливает и так перегретый торговыми площадями Иркутск. Ждут открытия крупные торговые центры "Сильвер Молл" и "Аватар". Также вероятно открытие торгового объекта, расположенного на развилке ул. Сурнова и О.Кошевого. В перспективе – открытие ТРЦ на месте бывшего ТЦ «Престиж», на углу ул. Советской и Байкальской. На макетах, размещенных в интернете, это центр претенциозно называется Irkutsk Excelsior, однако официально это название пока нигде не всплывало.

Нетрудно догадаться, что на фоне столь чувствительного падения рынка, в Иркутске на первый план выходят профессиональные и личностные качества управленцев, которым приходится едва ли не затаскивать клиентов на свои площади. Никогда еще отношения "девелопер-клиент" не были так важны, и, естественно, в

этой гонке за арендатором бывают победители и аутсайдеры.

Чтоб лично оценить рынок аренды, нам пришлось внедриться в систему этого бизнеса. Корреспондент под видом арендатора обратился в несколько крупных торговых центров, которые либо только что построены и имеют в наличии некоторое количество свободной площади, либо находятся в стадии завершения строительства. Данный бизнес-квест оказался весьма занимательным.

Раскрутки не случилось

Первый ТЦ, который мы посетили, был «КомсоМолл». Зная о судебных неурядицах с банком владельца этого объекта, мы подозревали, что вряд ли увидим большой спрос на торговые площади. Перед тем как обратиться к менеджеру, мы прошлись по коридорам. Большинство торговых точек были прикрыты баннерами, то есть попросту пустовали, как не востребуемые.



Небольшой кабинет, где решался вопрос аренды, находится на первом этаже. Нас встретил молодой человек, не проявляющий никакие эмоции. Как выяснилось в процессе знакомства, это был Евгений Гуляев, специалист по брокериджу. На наши вопросы отвечал коротко и исключительно по делу. При этом он согласился с нашим «замечанием», что заполняется торговый центр медленнее, чем хотелось бы. Здесь же мы услышали, как выяснилось впоследствии, самую низкую арендную ставку за квадратный метр. Впрочем, в соотношении с таким параметром как проходимость, арендный ценник, возможно, выглядел вполне объективно.

Почему самый амбициозный торговый проект Иркутска по истечении почти года работы, по сути, так и не смог раскрутиться? На этот счет есть разные мнения. Возможно, подмоченная репутация и присутствие московских собственников в какой-то степени отпугивает бизнес-клиентов. Не исключен фактор не совсем удобного расположения. Этот ТРЦ предназначен исключительно для людей имеющих свое авто. Пешеходный трафик отсутствует полностью. Правда, судя по количеству покупателей в полупустующих помещениях, автомобильная стоянка большей частью заполнена машинами самих продавцов.

В масштабе микрорайона

После Комсомолла мы отправились в ТЦ «Юбилейный». Первое впечатление навеяло легкую тревогу. Чтоб найти офис, где можно было договориться об аренде, пришлось пройти через некие препятствия. Отдельный вход со звонком. Один из двух строгих охранников предложил набрать внутренний номер на висящем телефоне, и, судя по всему, подслушал мой разговор с администратором. Не успела я повесить трубку, как охранник назвал мне этаж и номер офиса. На этом казарменные испытания завершились.



В просторном светлом офисе нас приняли радушно. Рассказали о своем ТЦ подробно и с претензией на честность. Сразу указали на высокую арендную ставку, на крупные штрафы и жесткие условия соблюдения порядка и правил аренды помещения. Нам показали, какие территории уже заняты, а какие можно рассмотреть, как перспективные. Справедливости ради стоит отметить, что ребята в этом торговом центре очень четко и до мелочей знают свой бизнес. Вслух высказывали собственные амбиции, при этом трезво оценивали ситуацию на рынке.

Создалось впечатление, что здесь тебе будут рады даже когда свободных мест в торговом центре не останется: и экскурсию проведут, и о себе достаточно подробно расскажут, при этом с улыбкой и наилучшими пожеланиями. Кстати о местах: в «Юбилейном» свободной территории оказалось крайне мало. Как рассказал Сергей Кутафин, управляющий УК «АвтоЛит», «Юбилейный» -- ТЦ районного значения. Он обслуживает микрорайон с пятью тысячами населения и, судя по всему, весьма доволен своим относительно скромным положением. Ко всему прочему ассортимент продуман максимально точно – сплошной дисконт и детские товары. Ориентирован только на жителей одного городского участка и их мало интересует покупатель за пределами обозначенной территории. Все покупатели, которые приезжают из других районов города – скорее как бонус к «скромному» заработку. Второй подобный центр строить в этом же месте вряд ли кто рискнет, скорее сам пострадает. Слишком мало населения для двух крупных объектов. Как говорится «кто раньше встал, того и тряпки».

Иркутское серебро

Третьей точкой нашей «игры» была компания, сдающая в аренду территории будущего «Сильвер-Молла». Это огромный ТЦ, который строят местные, иркутские девелоперы. Глава компании владеет сетью супермаркетов.

Здесь нас встретили с осторожностью и даже с неким недоверием. В тесном кабинете на три человека нас ожидала женщина средних лет, представившаяся Юлией Борисовной, руководителем департамента недвижимости. Расспросив о наших планах по аренде, принялась рассказывать в красках о будущем прекрасного торгового центра. Что здесь оказалось примечательным, так это то, что несколько раз за всю беседу она похвалила другой торговый центр – «Джем Молл», который стоит вплотную к будущему красавцу. Из этой похвалы мы сделали вывод, что либо Юлия Борисовна – очень добрый человек, либо слухи о покупке «Джем Молла» хозяевами «Сильвер Молла» далеко не беспочвенны, либо – то и другое.



Нам рассказали об удобной для покупателей территории города. Похвастались, что уже 70% площадей занято арендаторами, при всем том, что ТЦ еще не сдан в эксплуатацию. К слову сказать, в подаренной нам презентации сказано, что «Сильвер Молл» должен бы уже полгода как принимать покупателей, однако тут же нам пояснили «небольшую» задержку в сроках: как оказалось, кризис подвел строителей, а строители подвели заказчиков. Кстати, еще раз вернувшись к вопросу заполняемости, мы уловили небольшое несоответствие. Сначала нам объявили, что 70% уже занято, а чуть позже сказали, что если 70% на момент открытия не заполнится, то мы получим скидку 50% на аренду площадей.

Здесь нам не разрешили заглянуть в типовой договор, не подарили распечатку занятости территорий и даже не проводили к объекту. Предложили лишь самостоятельно отыскать полюбоваться на него снаружи. В общем, получилась не очень приветливая встреча.

Сплошная гламурятина

Завершающей точкой нашего квеста стала «аренда» торговой точки в торгово-развлекательном центре, обозначенном как Irkutsk Excelsior, который строится сейчас в одном квартале с ТЦ Иркутский и ТЦ Новый. По Иркутску уже ходят слухи об излишней самоуверенности администрации «Эксельсиора», граничащей с неадекватным восприятием ситуации. Нам предстояло проверить это на деле.

Новый ТРЦ нам представила директор ООО «КК Премиум» Елена Титова. Она заметно отличалась от всех предыдущих наших собеседников. Мы встретили взгляд уверенного в себе, но очень скучающего человека. Казалось, что к нам потеряли интерес сразу, как только услышали о скромной арендуемой площади. А просили мы, как и в предыдущих ТРЦ, сто «квадратов». Нам прямо заявили, что запрашиваемая нами территория «ни о чем» и что их мало интересуют подобные арендаторы. Также нам поведали, что новый ТЦ – это настолько эксклюзивный объект, что в России таких больше нет, и поэтому он будет не всякому покупателю по карману.

Рассказав подробно о грандиозных планах в отношении почти построенного объекта, нам с видом хозяйки положения пояснили, что это еще не все. И в скором времени с городского лица исчезнет ТЦ «Иркутский». Его снесут буквально за неделю и построят вторую очередь «эксклюзива». Естественно, к каким социальным последствиям может привести «снос за неделю», Елена Титова не сообщила.

Иногда перебивая, иногда не замечая наших вопросов, Елена Титова, демонстрируя отсутствие какой-либо заинтересованности в нас, как в мелких арендаторах, рассказывала о преимуществах громадного детища. Однако услышав, что бизнесмен, от имени которого мы выступали, имеет приличное состояние и участвовал в крупных проектах, менеджер поменял тон. Похоже, интерес к нам вернулся. Более того, нам было предложено выкупить долю в бизнесе. Минимальная сумма – 170 млн. рублей. Затем было предложено арендовать крупные территории вместо маленькой площади и даже включиться в бизнес по организации отелей внутри ТК.

Но даже у этой уверенной в себе бизнес-леди мы наши несоответствие запросов. Нам несколько раз повторили, что весь проект будет рассчитан на покупательскую способность выше среднего уровня. Говорили о том, что невозможно продавать дешевый товар рядом с итальянскими сапогами за 90 тысяч рублей. При этом, по словам Елены Титовой, они всерьез рассчитывают на огромный трафик людей, который они просчитали при строительстве этого комплекса. Якобы люди, чтоб пройти от остановки до остановки на

противоположных магистрях и не обходить весь комплекс, пойдут сквозь него. Здесь можно согласиться с большим потоком людей -- действительно, кому захочется зимой преодолевать обходные пути? Проще пройти по диагонали по теплым и красивым помещениям. Однако здесь закралось сомнение. Если ассортимент нового торгового комплекса рассчитан на покупателей выше среднего уровня, то причем тут обычный рядовой горожанин, разъезжающий на маршрутках? Тот, который даже собственного автомобиля не имеет? Получается, что первый этаж комплекса, скорее всего, превратится в проходной двор, нежели чем в источник покупательского спроса.

После подробного, а иногда не совсем логичного объяснения преимуществ своего ТК, Елена Титова вдруг принялась рассказывать о недостатках конкурентов. Отметим, что ни один из вышеперечисленных собеседников не позволил себе такого поведения. Расспросив, где мы уже побывали, рассказ начала по порядку. Мы это рассказ приводим почти полностью, поскольку он дает дополнительное понимание состояния иркутского рынка торговой недвижимости. «Сильвер-Молл», со слов Елены, стоит на дороге в спальном районе. С легкой усмешкой и толикой скепсиса нам пояснили, что у этого ТЦ нет никаких перспектив, подобно его соседу по территории «Джем-Моллу». «Они не успели развернуться, как тут же умерли. Потому что это спальный депрессивный район». Со слов Титовой, «Сильвер-Молл» там построился лишь по одной причине: «Потому что землю нигде не могли купить». В «Сильвер-молле» -- 120 тысяч «квадратов» под аренду, подвела итог Титова, «представляете, как им надо мясом вывернуться наружу, чтобы всю эту площадь заполнить?»

Далее очередь для «пряников» наступила у КомсоМолла: «Они подали на банкротство и судятся с банком. Якобы, москвичи -- собственники, и Управляющая компания -- тоже их компания. У них мутная история, какие-то деньги они московские отмывают. Поэтому они и с арендаторами не стремятся работать», -- достала из шкафа очередной скелет Титова.

Остался «Юбилейный». Ну вот здесь-то уж ни о какой конкуренции речи не должно быть. «Юбилейный» находится в своей нише и даже не замахивается ни на территорию, ни на аудиторию «Эксельсиора». Но нет, и «Юбилейному» прилетело: «Это спальный райончик. Я знаю их выручку. Они на своих 25 тысячах квадратах зарабатывают меньше, чем мы на четырех».

На наш вопрос о наполняемости в кризисное время своего амбициозного комплекса, Елена Титова ответила легко и без тени сомнения. «Мы свою аудиторию определили, и у нас не будет проблем, связанных с заполнением площадей. Мы точно знаем, где мы возьмем арендаторов. А возьмем мы их в «Фортуне Плаза», «Бренд-холле», «Модном квартале», галерее «Планетарий». В «Модном квартале», например, очень высокие ставки, и они с содроганием ждут, когда мы откроемся. Потому что когда мы откроемся, они, видимо, полузакроются».

Даже было сказано, что арендаторы с этих торговых центров уже бегут сломя ноги и с деньгами наперевес, но не все подходят под высокие параметры «Эксельсиора». Одни дешевые, другие мелкие. «Модный квартал» их берет, потому что у них нет концепции, а нам дешевые арендаторы не нужны. У нас сплошная гламуриятина здесь», -- закончила разговор с нами Елена Титова.

Подытоживая наши походы... Аналитики уже сейчас легко прогнозируют, что случится с девелоперским рынком Иркутска. При отсутствии повышения доходов жителей города (а им в ближайшие пару-тройку лет взяться будет неоткуда, в силу экономических проблем страны) будет стагнироваться торговля. Следовательно Иркутск ждет сворачивание и уход арендаторов с самых кризисных торговых центров -- и без того порядком пустующих. Это повлечет за собой одно-два громких закрытия объектов, которые еще недавно преподносились как будущие лидеры рынка. И даже при таком раскладе свободных торговых площадей будет избыток. Стоимость аренды будет падать. Выход из кризиса будет длинным и трудным. Аналитикам это понятно, а вот представителям иркутского девелоперского движения, очевидно, нет. Они упорно продолжают строить свои объекты, планируют новые, рассчитывая, видимо, переманить немногих крупных арендаторов друг у друга.

Новости Прибайкалья - в Вайбере. Только эксклюзив! Подписывайтесь!

Читайте нас в Одноклассниках!

Читайте нас в Телеграме!

Автор: Лера Крышкина © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ИРКУТСК 👁 39382 19.11.2015, 09:15 📌 3728
URL: <https://babr24.com/?ADE=140504> Bytes: 15316 / 14707 Версия для печати Скачать PDF

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com



Автор текста: **Лера Крышкина**, журналист.

На сайте опубликовано **2251** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)