

Цивилизация для шоп-индустрии

В последние годы иркутский потребитель стал более состоятельным, увеличились доходы среднего класса. Естественно, вслед за возникающими потребностями подтянулось и предложение, как потратить «лишние» деньги с удовольствием и комфортом.

Одна тенденция – в столицу Восточной Сибири стали приходить различные бренды и сетевые компании, специализирующиеся на продаже товаров в премиум-сегменте. Другая – формат торговли становится более цивилизованным.

ДОМИНАНТА СТРИТ-РИТЕЙЛА

Итак, что сейчас есть в Иркутске: большинство торговых объектов представлено в виде магазинов либо киосков и павильонов, в основном расположенных в центральной части города. По данным главного специалиста отдела торговли комитета по потребительскому рынку Натальи АБРАМОВОЙ, в столице Восточной Сибири располагается более тысячи магазинов, 1300 киосков и павильонов, 36 торговых центров и 31 розничный рынок.

Основная форма торговли – стрит-ритейл, кстати, явление для Сибири не новое. До революции существовало понятие «торговый ряд», под этим подразумевались улицы, первые этажи которых были отданы под торговые предприятия. По такому же принципу шла организация купли-продажи во многих европейских городах, где первые этажи традиционно отдавались под различные нежилые помещения.

Однако в советские годы, когда действовал принцип нормы торговых площадей на душу населения, о торговых рядах пришлось забыть. Чиновники решали, сколько и где должно быть магазинов, иногда для этого выбирались не самые удобные места. Но потом пришла свобода, и магазины стали открываться там, где востребованы.

Одним из первых торговых рядов сформировалась улица Урицкого, помимо магазинов, расположенных в зданиях, активно ставились палатки. Как раньше, так и сейчас на этой улице расположены, в основном, магазины эконом-класса. Следующей улицей, отданной под стрит-ритейл, стала Карла Маркса, здесь по большей части продается товар премиум-класса. Осваивают продавцы и улицу Ленина, но только на участках, примыкающих к Карла Маркса, Горького и Дзержинского. По большей части, стрит-ритейл развивается вокруг Центрального рынка и Торгового комплекса, а также анклавами в разных частях города – например, комплекс магазинов и супермаркетов на остановке «Волжская», на верху микрорайона Университетский, остановке «Подстанция» в Ново-Ленино.

Но если говорить о центре города, то там уже наблюдается перенасыщение торговых площадей. По словам руководителя проекта планировки центрального района (исполнитель – ОАО «Иркутский Промстройпроект») Николая БЕЛЯКОВА, норма торговых площадей превышена в этой наиболее популярной части города в восемь раз. Поэтому проектировщики центральной части города при создании градостроительной документации отдали предпочтение строительству гостиниц, офисных зданий, доходных домов, крупных автопарковочных комплексов и так далее. В частности, под их строительство будет отдана территория рынка «Шанхай» в створе улиц Байкальской и Партизанской, предместная площадь. Однако это не решит острой проблемы парковок и пробок: посетители не могут комфортно заехать в Кировский район как в рабочие, так и в выходные дни. А в связи с ужесточением политики ГИБДД в отношении неправильно припаркованных автомобилей проблема стала еще более острой.

Более того, концентрация большей части торговых объектов в центре привела к увеличению цены на такую недвижимость. С одной стороны, спрос рождает предложение: многие торговые сети, заходя в Иркутск, выставляют одним из основных требований – наличие площади исключительно в центре. Но Кировский район, представленный преимущественно старой застройкой, не может удовлетворить потребность всех продавцов, в итоге рынок развивается за счет увеличения цены. Однако от этого выигрывают разве что риэлторы и арендодатели.

В КРУПНОМ ФОРМАТЕ

Ответом на сложившуюся ситуацию стала децентрализация торговли, наметился переход из центра Иркутска в сторону периферии. Об этом говорят и цифры, приведенные аналитиком «ВСП-недвижимость» Григорием УСТИНОВЫМ. Так, в Кировском районе плата за наем в 2007 году увеличилась на 10 процентов, в Октябрьском и Свердловском – на 24–25, в Ленинском – на 8. На сегодня 75 процентов торговых помещений расположено в Правобережном округе, 14 – в Октябрьском, 7 – в Свердловском и 4 процента – в Ленинском.

Практически в каждом достаточно крупном микрорайоне города идет строительство. К примеру, в Первомайском возведен торговый комплекс. Как правило, среднестатистический центр включает в себя продуктовый супермаркет, несколько павильонов с разнообразными промтоварами, салон сотовой связи, несколько предприятий бытовых услуг – ателье, парикмахерская, ремонт обуви и так далее.

Пик продаж приходится на вечернее время в будние дни, когда основная масса жителей возвращается с работы и заходит в магазины, в основном, эконом-класса. Кстати, именно строительство таких небольших торговых центров освободило жителей от необходимости ездить за продуктами в центр города или на дальние оптовые рынки вроде популярного ранее «Паруса». Но такие центры не составят конкуренции стрит-ритейлу, так как продавцы премиум-товаров вряд ли согласятся «прописаться» на периферии, где их продукцию сможет покупать ограниченное число жителей.

Как замечают специалисты, основным конкурентом стрит-ритейлу станут крупные торгово-развлекательные комплексы с хорошей инфраструктурой, подъездными путями и большим набором товаров и услуг в одном месте. За основу ТРК и стрит-ритейла взят один и тот же принцип: в условиях ограниченной территории предложить потребителю максимум товаров, альтернативных продавцов и возможность сравнения качества и цены. Тем более что ТРК более эргономичны с точки зрения занимаемого места, возможности совместного использования коммуникаций, не говоря уже о совместном менеджменте, управлении покупательскими потоками и создании максимальной привлекательности комплекса в целом.

– Город уже готов к новому формату торговли, арендаторы, в том числе и московские сети, готовы зайти. Тем более что комплексы будут не только местом шопинга, но и развлечений, где можно провести с семьей весь день, к услугам посетителей будут заведения общественного питания, кинотеатры, крытые катки и многое другое, – рассказывает директор по маркетингу компании «Фортуна» Игорь ГОЛИКОВ.

Как известно, в центре города площадок под такое строительство нет и не предусмотрено. Возможно, только на территории завода тяжелого машиностроения, поэтому инвесторы обратили свое внимание на отдаленные районы Иркутска. По сообщению ИРА «Телеинформ», в ближайшие 2–3 года в Иркутске появится пять крупных торгово-развлекательных центров, два из которых – регионального значения.

Спрос на площади еще не сданных в эксплуатацию центров есть уже сегодня. Однако есть и ряд тормозящих факторов. Как отметил директор филиала компании ООО «Эрмитаж Констракшн энд менеджмент» (Москва) Роман УСАТЫЙ, такими минусами является плохая логистика. В городе есть только один современный склад класса «А», отвечающий международным стандартам, а также отсутствуют логистические операторы.

Есть и другие «тормоза». Нередко на пути строительства крупного комплекса стоит достаточно непредсказуемая градостроительная политика, и хотя генеральный план города уже принят, но нет проектов планировок районов, до конца не налажена система выделения площадок после передачи всех полномочий от города области. К тому же, по мнению аналитиков, среди всех сибирских городов в Иркутске самые высокие цены на землю и инфраструктуру. Естественно, это немного остужает пыл девелоперов.

– Мы идем по тому же пути, что прошли многие крупные российские города, правда, с опозданием где-то на 3–4 года, – заметил Игорь Голиков.

ПРОЕКТЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Несмотря на все проблемы, интерес к региону огромен. Сейчас многие московские и другие крупные торговые операторы присматриваются к нашей области, оценивают ее потенциал. Для многих компаний рынок интересен и перспективен, но сдерживает отсутствие подходящих площадей, кстати, не только торговых, но и офисных. Кто-то готов зайти только при условии, что город станет миллионником, поэтому для них Иркутск «появится на карте» только при условии реализации проекта агломерации с Ангарском и Шелеховом. Например, как рассказала пресс-секретарь Фонда регионального развития Иркутской области Светлана КАЛИНИНА, в этом контексте столица Приангарья заинтересовала «Леруа Мерлен», «Метро», «Икеа».

Итак, какие из проектов сейчас реализуется в Иркутске. Последние год-два наметилась стабильная тенденция к укрупнению, об этом говорят и данные «ВСП-недвижимость» по торговым центрам, сданным в 2007 году. Так, компания «Фортуна» ввела в эксплуатацию после реставрации ТЦ «Brand Hall» на улице Карла Маркса площадью 3 тысячи квадратных метров, строительная компания «Винсент» построила ТЦ на 4,8 тысячи квадратов по улице Декабрьских Событий, в Кировском районе сдан ТД «Меркурий» по улице Рабочей (общая площадь 8,7 тысячи квадратов) и реконструирован ТД «Сезон» по улице Свердлова. В Октябрьском районе появились ТЦ «Зеон» по улице Партизанской (3,5 тысячи метров). В Свердловском районе в этом году достроили торговый центр «Версаль» по улице Академической (площадь 13,6 тысячи метров), ТЦ «УниверСити» в микрорайоне Университетский (6,3 тысячи квадратов). На 8 километре Байкальского тракта открылся ТД «Байкал» (5 тысяч квадратных метров). В 2008 году готовятся к вводу еще 7–8 торговых центров.

Однако в последнее время было заявлено и о нескольких масштабных проектах. Самым крупным стал торгово-развлекательный комплекс «Фортуна Сити Молл». Как рассказал Игорь Голиков, общая площадь комплекса составит порядка 130 тысяч метров, где будут представлены продавцы на любой вкус – от продуктов до брендовой одежды и обуви, в развлекательной части – кинотеатр, детский развлекательный центр, каток с искусственным льдом. В состав комплекса входит несколько ресторанов, современный food-court с сетевыми операторами на 400 посадочных мест. Уже найдено несколько крупных якорных арендаторов – московских сетей. По международной классификации данный объект будет отнесен к классу межрегиональных центров.

Кроме того, компания «Континенталь-Сибирь» собирается строить на острове Шишиловский (рядом с новым мостом через Ангару) торгово-развлекательный центр, где будет располагаться гипермаркет, магазины, несколько кафе и ресторанов, кинокомплекс с 8 залами, детский развлекательный центр. Проект будет завершен к осени 2009 года. Общая площадь – около 22 тысяч квадратных метров.

Также крупные проекты других компаний строятся на улице Партизанской, за микрорайоном Синюшина гора. Средняя площадь этих центров – 35–40 тысяч квадратных метров. Эти центры будут отнесены к районному формату. Все они будут оборудованы удобными подъездными путями и хорошей инфраструктурой.

КИРА КОВАЛЕВА

Весь номер "Иркутской губернии" можно прочитать здесь: <https://rubabr.com/ig/40.pdf>

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ЭКОНОМИКА, БАЙКАЛ 👁 2924 18.03.2008, 13:47 📌 264
URL: <https://babr24.com/?ADE=44177> Bytes: 10938 / 10870 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

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](#)