ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Стрит-ритейл как вымирающий бизнес

Приказом Минпромторга России № 3061 от 20.08.2019 утверждены методические рекомендации по организации стрит-ритейла. В объёмном документе проанализированы разные типы застройки, выявлены существующие недостатки городской среды и даны рекомендации, как стимулировать стрит-ритейл.

В п.8 министерство констатирует: «Очевидная неэффективность использования площадок и нежилых помещений на городских улицах при их значительном ресурсе создаёт предпосылки для формирования качественно новой структуры стрит-ритейла». Далее следуют выводы, что необходимо увеличить интенсивность использования (плотность застройки) участков за счёт обоснования размещения новых объектов стрит-ритейла, смягчения нормативных требований и планировочных ограничений для нестационарных объектов недвижимости, квотирования элементов рекреации. При этом общий тезис — методические рекомендации разработаны в целях создания условий для формирования комфортной среды для граждан.

Прочтение этих рекомендаций оставляет ощущение, что стрит-ритейл признают одним из важных способов создания комфортной городской среды. Лёгкие сомнения закрадываются, когда обнаруживаются указания на то, что они носят сугубо рекомендательный характер для государственных и муниципальных органов. Ещё большие сомнения, а скорее,даже когнитивный диссонанс вызывает знание, что в последние годы законодатель предпринял беспрецедентные меры, чтобы затянуть петлю на шее стрит-ритейла.

В частности, 22 мая 2019 года приняты изменения в Жилищный кодекс РФ, которые установили дополнительные требования для перевода жилого помещения в нежилой фонд. Помимо старых требований к перепланировке и соблюдению разрешительной процедуры теперь заинтересованному лицу предлагают получить согласие на перевод у других собственников в доме. Условия получения такого согласия сформулированы многоуровнево, что делает его фактически невозможным. Необходимо согласие всех собственников примыкающих помещений и одобрение перевода обычным большинством (свыше 50% голосовавших) общим собранием собственников (при наличии кворума одновременно не менее 50% от всех собственников в доме и не менее 2/3 — в подъезде).

На практике это делает возможность перевода мифической, так как не секрет, что крайне сложно организовать даже обычное общее собрание, а такой усложнённый механизм просто лишает остатков надежды.

Даже если собственнику каким-то чудом удастся получить одобрение перевода, это не освобождает его от необходимости решить вопрос с организацией второго входа. Судебная практика выработала однозначный подход: такой вход уменьшает размер общего имущества, а значит, по этому поводу нужно иметь отдельное решение собственников.

Если найти практически идеальную ситуацию, когда нежилое помещение уже есть (а ещё лучше — предусмотрено в качестве такового в проекте), это вовсе не освобождает от необходимости общаться с вездесущим общим собранием. Размещение рекламных конструкций, воздуховодов вытяжки или даже элементарных выносных блоков системы кондиционирования — всё это также элементы пользования общим имуществом, требующие согласования.

Отдельно предпринимателя ждёт совершенно неожиданный сюрприз от энергоснабжающих организаций. Они требуют оформлять для встроенных помещений прямые договоры с ними о поставке энергоресурсов (электричества, воды, канализации и т. п.), для чего зачастую опять же понадобится использовать общее имущество дома — для прокладки кабелей, установки счётчиков.

Когда же отчаявшийся начать свой бизнес во встройке предприниматель попробует уйти в сферу нестационарной торговли, он сможет познать все прелести администрирования бюрократией через оторванную во многом от реальности схему размещения НТО и навязанные стандарты внешнего оформления НТО. Отдельно придётся побороться, доказывая соответствие НТО действующим нормативам, так как риски такого несоответствия почему-то возложены не на чиновников, утверждающих схему (а значит, всё предварительно согласовавших), а на всё того же беднягу — представителя стрит-ритейла...

В сложившейся исторической застройке нежилые встройки проектировали и строили в совершенно иную эпоху с принципиально иным представлением о комфортности городской среды. Следовательно, одновременное закручивание гаек в части перевода помещений в нежилые при отсутствии альтернатив в формате нормальных НТО приводит только к одному реалистичному выводу: методические рекомендации Минпромторга России о развитии стрит-ритейла — это даже не рекомендательный правовой акт, а какой-то science fiction.

Дмитрий Некрестьянов,
партнёр, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнёры», председатель Комитета по законодательству РГУД

МАРКЕТИНГ Евгения ИВАНОВА

«Пришельцы» в Пассаже

В петербургском «Пассаже» на Невском проспекте, 48 проходит выставка работ художника и скульптора Андрея Бартенева. Собственник торгового комплекса таким образом привлекает внимание к экологическим проблемам.

Выставка под названием «Привет, пришелец!» работает до конца сентября, она сопровождается лекциями о современном искусстве. «Пришельцы» украсили центральный атриум и пользуются большой популярностью у фотолюбителей.

Второй частью кампании «Пассажа» стала экспозиция фотокартин Марии Будтовой, на которых Андрей Бартенев представлен в виде жертвы, погибающей под тоннами пластикового мусора. Смысл арт-проекта — призыв к разумному потреблению и заботливому, осмысленному отношению к окружающей среде, поясняют организаторы («Разумные люди за разумное потребление»). Практическая составляющая программы — трёхдневный экофестиваль, организованный совместно с движением «РазДельный Сбор». В его рамках работал передвижной музей переработанного пластика, была организована выставка-продажа экотоваров от благотворительных мастерских «Простые вещи» и «Легко Легко».

«Современные бизнес-процессы немыслимы без осознания последствий, которые твои действия будут иметь на планете. Показатели экологичности производств, социальная ответственность бизнеса, помощь и спонсорство благотворительных и экопроектов становятся стандартами работы для ведущих корпораций мира. «Пассаж», запуская экопрограмму, находится в общемировом тренде», — комментирует Дмитрий Абрамов, директор «Пассажа», партнёр Jensen Group (собственник торгового комплекса).

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА Евгения ИВАНОВА

Утка для туристов

Владелец сети Azimut Hotels и девелоперской компании KR Properties Александр Клячин запустил сеть хостелов Strawberry duck.

Сейчас под брендом Strawberry duck работают два хостела. Первый открылся в феврале в Потаповском переулке в центре Москвы. Он занимает историческое здание усадьбы Головиных. Здесь 36 комнат на 250 мест, есть общие и стандартные номера с собственной или общей ванной комнатой. Стоимость места — от 700 рублей в сутки, отдельной комнаты — от 3000. Второй хостел открыли летом в Петербурге, арендовав часть площадей у гостиницы «А-Отель «Фонтанка». В нём 33 номера на 250 мест. Сейчас рассматривается возможность запуска хостелов в других городах.

Бенефициар Strawberry duck — Александр Клячин. Руководитель проекта Strawberry duck Роман Фёдоров утверждает, что сеть хостелов развивается самостоятельно и никак не связана с Azimut Hotels.

Управляющая компания Strawberry duck заявила свой проект в премиум-классе. Strawberry duck работает в популярном сегодня формате poshtel (производное от posh hostel), поясняет руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL Татьяна Веллер. «Такие объекты отличаются от традиционного хостела дизайнерскими решениями, набором дополнительных услуг и сервисов», — говорит она.

По данным Euromonitor International, в 2018-м оборот российского рынка хостелов достиг 4,23 млрд рублей, увеличившись на 2,3%. Но по итогам текущего года аналитики прогнозируют его падение на 0,6%, до 4,2 млрд. С 2020-го сегмент ждёт стагнация, но в 2023-м оборот российских хостелов может достичь 4,57 млрд рублей. Одной из причин снижения оборота может стать вынужденное закрытие объектов из-за вступления в силу поправок, запрещающих средствам размещения располагаться в жилых помещениях.

gud_03_04_05.indd 4 13.09.2019 15:48:14