

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБЪЕКТЫ СТРИТ-РЕТЕЙЛА

В настоящее время объекты стрит-ритейла представляют большой интерес для начинающих и имеющих опыт в управлении коммерческим предприятием инвесторов и владельцев бизнеса, которые стремятся приобрести подобные объекты, а арендаторы находят наиболее выгодные для них предложения.

Для того чтобы выгодно выбрать место для помещения формата «стрит-ритейл», необходимо учесть ряд особенностей при инвестировании в такие объекты. Локация: видимость витрины/входа с наиболее оживленных улиц, возможность беспрепятственного доступа, а также другие коммерческие объекты, которые уже расположены в определенной местности. Это важно не только для анализа конкуренции, но и для того, чтобы понять, на что может быть сформирован спрос [1].

Потоки и ресурсы населения: пешеходный трафик, его характер, наличие в непосредственной близости станций метро, остановок общественного транспорта, парковок, структура потока по возрасту и уровню дохода. Важно учитывать перспективы развития территории как с точки зрения спроса и ресурсов населения, так и с точки зрения предложения, а также что имеется в зоне обслуживания.

Стоимость и предполагаемая экономика объекта: количество посетителей, конверсия в покупателей, средний чек, средние выручки. Учитывать стоимость стрит-ритейла следует и для того, чтобы понять перспективны вложения средств в такую собственность и целесообразность ее покупки или аренды для ведения бизнеса. В ряде случаев может возникнуть ситуация, при которой помещение не отвечает потребностям окружающей среды: находится в заброшенном состоянии или имеет не то назначение. Такой объект можно модернизировать или реконструировать, что потребует дополнительных затрат [1].

Окупаемость: Цикл окупаемости готового арендного бизнеса составляет 11–12 лет. Причина заключается в стоимости такого лота: в покупку входит как цена за само помещение, так и за наличие резидента, скрепленного договором аренды. Вклад в пустое помещение стрит-ритейла дает инвестору возможность окупиться в рамках девяти лет. Однако, если коммерческий объект приобретает на стадии строительства жилого комплекса, дополнительное время уходит на ожидание ввода объекта в эксплуатацию [2].

Если помещение приобретает с целью получения дохода от аренды, то необходим дополнительный анализ экономики и доходности объекта с учетом текущего арендатора, а также юридических

аспектов, относящихся к срокам аренды и условиям выхода из договора, изменения ставки арендной платы.

Сегодня тенденция создания общественных мест на рынке стрит-ритейла продолжает развиваться. Застройщики готовят площадки под стрит-ритейл в жилых комплексах и строят целые торговые комплексы близости. Это говорит о востребованности таких проектов, поскольку инвестиции в высоколиквидный объект могут принести хороший доход не только на аренде торговой площадки, но с учетом его растущей остаточной стоимости.

Источники

1. *Масливецва, Е. А.* Исследование торговых объектов стрит-ритейла города Бреста [Электронный ресурс] / Е. А. Масливецва, В. Г. Бугай // Репозиторий Брестского государственного технического университета. — Режим доступа: <https://rep.bstu.by/handle/data/31979>. — Дата доступа: 25.11.2023.

2. Инвестиции в стрит-ритейл: пустое помещение или готовый арендный бизнес? [Электронный ресурс] // IPG.Estate. — Режим доступа: <https://ipg-estate.ru/blog/investitsii-v-strit-riteil-pustoe-pomeshchenie-ili-gotovyi-arendnyi-biznes>. — Дата доступа: 25.11.2023