

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## Стрит-ритейл углубляется в жилые массивы

В 2013 году цены на стрит-ритейл вели себя разнонаправленно. В одних локациях они заметно росли, в других — падали. Но в среднем, говорят аналитики, рост стоимости аренды встроенных помещений соответствовал инфляции. По итогам года на рынок вышло около 150 тыс. кв. м помещений на первых этажах новых жилых домов.

### — встроенные помещения —

В Петербурге существуют три основные категории помещений стрит-ритейла с точки зрения локаций. Первая — сформированные торговые коридоры: Невский, Большой проспект П. С., Московский и Владимирский проспекты. Во-вторых, они привычны для покупателей, а во-вторых, обладают постоянным высоким автомобильным и пешеходным потоком. Вторая категория стрит-ритейла — магистрали, расположенные в спальных районах у метро. Третья — места в глубине районов, где располагаются в основном магазины формата «у дома», а также различные предприятия сферы услуг.

«Стоимость продажи коммерческих помещений в новостройках напрямую зависит от проходимости, размера комплекса и площади помещения. В среднем она составляет 100 тыс. рублей за квадратный метр. Что касается стоимости аренды, то в спальных районах арендная ставка на помещения, расположенные у станций метро, составляет в среднем 2,5–3,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, в отдаленных уголках — от тысячи рублей», — говорит Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real.

Наиболее востребованы помещения небольшой площади (50–70 кв. м). Более серьезные игроки, в том числе федеральные, интересуются помещениями площадью от 150 до 300 кв. м. Ресторанные сети и центры услуг зачастую арендуют большие по площади помещения — 500–600 кв. м.

В новых жилых кварталах основными арендаторами коммерческих помещений выступают различные продуктовые и хозяйственные магазины «у дома», салоны красоты, небольшие медицинские и ветеринарные клиники.

### Ожидания завышены

«В середине года мы наблюдали рост максимальных арендных ставок на Невском проспекте, однако этот рост был сезонным, и в результате ожидания собственников оказались немного завышенными. Поэтому в четвертом квартале 2013 года на центральной магистрали города произошла корректировка арендных ставок в сторону снижения», — рассказал Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. По его словам, среди основных торговых коридоров города снижение минимальных арендных ставок

в конце года также можно было наблюдать на Ленинском проспекте. В то же время в сторону увеличения были скорректированы максимальные арендные ставки на Садовой улице. На второстепенных торговых коридорах города некоторое снижение ставок произошло на Литейном и Новочеркасском проспектах. «В качестве причин снижения ставок стоит отметить неустойчивую макроэкономическую ситуацию и, как следствие, фактор выжидательной позиции со стороны арендаторов», — поясняет господин Фадеев.

В нецентральной части города наиболее востребованными магистралями остаются проспект Энгельса, проспект Просвещения, Ленинский и Московский проспекты. Кроме того, большое количество торговых зон сформировано рядом со станциями метрополитена, как давно существующими, так и вновь открывшимися. В настоящий момент наибольший прирост нового предложения помещений формата «стрит-ритейл» формируется за счет активного строительства жилых комплексов в спальных районах города.

Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет: «Самыми дорогими по-прежнему остаются помещения на Невском — на участке от Малой Морской до площади Восстания, арендные ставки здесь составляют 7–12,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. За 2013 год существенно выросли ставки аренды на помещения формата street retail в районе станции метро «Василеостровская», к концу года они колебались в пределах 4,5–6 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. В четвертом квартале 2013 года существенно снизились арендные ставки в районе станции метро «Литовский проспект» и составили 2–3,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. Падение ставок аренды в этой локации вызвано резким снижением спроса в этом торговом коридоре в связи с предстоящим закрытием станции метро «Литовский проспект» на реконструкцию».

### Кафе и рестораны самые активные

В настоящий момент наиболее активными игроками на рынке стрит-ритейла в Санкт-Петербурге с точки зрения аренды по-прежнему остаются арендаторы сегмента кафе и ресторанов, банки и продовольственные магазины. В среднем в 2013 году на рынке стрит-ритейла на основных торговых коридорах



В спальных районах основными арендаторами коммерческих помещений выступают различные продуктовые и хозяйственные магазины «у дома», салоны красоты, небольшие медицинские и ветеринарные клиники

ротация составляет около 15% в год. За последний год чаще всего изменения касались таких профилей арендаторов, как одежда, обувь и аксессуаров, рестораны и кафе, телекоммуникации. В меньшей степени сократили свое присутствие на рынке операторы из таких сегментов, как красота и здоровье, книги, музыка, игрушки и подарки, ювелирные магазины.

С точки зрения пришедших на рынок арендаторов лидируют ритейлеры сегмента кафе и ресторанов, а также одежды, обуви и аксессуаров. Наименьшую долю из вновь пришедших занимают операторы следующих сегментов: развлечения, ювелирные изделия, специализированные продуктовые магазины, товары для дома, книги, музыка, игрушки и подарки.

Ритейлеры сегмента кафе и ресторанов, а также сегмента одежды, обуви и аксессуаров занимают наибольшую долю как среди ушедших, так и среди пришедших операторов. Это объясняется тем, что нередко в результате ротации изменение профиля арендатора не происходит, меняется только конкретный оператор.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, говорит: «Наиболее востребованы небольшие площади с метражом до 100 кв. м. У ряда ритейлеров (например, продовольственных магазинов) спросом пользуется более крупный формат

— 300–500 кв. м. Наиболее востребованы площади с большой проходимостью и хорошей видимостью, вблизи магистралей и станций метро. Именно поэтому в новых домах в спальных районах первые этажи начинают работать после заселения первых нескольких домов».

### Центрбрежные силы

В прошлом году, по разным оценкам, в Петербурге было введено около 150–170 тыс. кв. м встроенных помещений в новых домах. Постепенно основной ввод жилья смещается на окраины или даже за границы города, поэтому и новый ввод встроенных коммерческих помещений пришелся на окраины.

«Одна из наиболее заметных тенденций рынка встроенных помещений — повышение спроса в спальных районах, отдаленных от станций метро. Если еще пять-десять лет назад покупатели рассматривали только центральные районы, в крайнем случае, микрорайоны у станций метро, то теперь охотно покупают и встроенные помещения в крупных жилых комплексах «на окраинах». Наиболее популярны такие помещения для продуктовых магазинов шаговой доступности, хозяйственных магазинов, цветочных и зоомагазинов, а также аптек. Кроме того, распространено размещение в них предприятий сферы услуг — обувных мастерских, салонов красоты», — говорит Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

Массовое строительство проектов комплексного освоения территорий будет и в дальнейшем способствовать повышению доли спроса на коммерческие помещения в отдаленных спальных районах.

Владислав Фадеев добавляет: «Рост привлекательности спальных районов для ритейлеров происходит не только в связи с большими объемами жилищного строительства, но и благодаря высокому качеству размещенных здесь коммерческих помещений, отвечающих высоким требованиям арендаторов. В результате уровень ставок в некоторых спальных районах сопоставим со ставками на центральных улицах города».

Доля встроенных коммерческих помещений в новых домах обычно составляет от 3 до 8%: в зависимости от местоположения и масштаба проекта, а также от общего объема вводимой в эксплуатацию недвижимости.

Генеральный директор ЗАО «Леминкяйнен Рус» Юха Вято считает, что рост цен на встроенные помещения в 2013 году составил около 8%. «Среди покупателей — стоматологические клиники, медицинские центры, аптеки, салоны красоты, банки и салоны связи. Около четверти площадей приобретаются под офисы компаний», — говорит он.

«Главная положительная тенденция, которую можно отметить, — это развитие рынка банковских услуг по ипотечному кредитованию на приобретение коммерческой недвижимости для малого и среднего бизнеса. Как следствие — увеличение спроса на встроенные помещения коммерческого назначения», — радуется Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости «Лен-СпейсСМУ» (входит в Etalon Group).

Политика крупных девелоперов при работе с коммерческими помещениями может быть разной: часть компаний сдает их в аренду,

другая часть продает помещения на начальном этапе реализации проектов или, наоборот, уже в завершающей стадии строительства для получения максимального дохода.

«На данном этапе «Главстрой-СПб» ориентирован на продажу встроенных коммерческих помещений в своих объектах. Рентабельность основного бизнеса компании заметно выше (почти в два раза) доходности от сдачи площадей в аренду. В текущем году (при отсутствии значимых макроэкономических событий на рынке) рост цен на помещения стрит-ритейла на первичном рынке недвижимости будет удерживаться на уровне среднегодовой инфляции», — говорит Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб».

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», резюмирует: «Выраженный дефицит торговых площадей в одном из наиболее перспективных форматов — street retail — вызывает мощный драйвером спроса на встроено-привнесенные помещения. Учитывая ограниченное предложение таких объектов на рынке и их, как правило, очень выгодную локализацию (внутри жилых массивов и в наиболее крупных торговых коридорах) можно предположить сохранение высокого спроса на них как минимум в среднесрочный период следующих трех-пяти лет. Подобная ситуация способствует высокой динамике роста арендных ставок и стоимости сделок купли-продажи подобных объектов. В среднем темпы роста основных индикаторов в этом сегменте заметно выше показателей широкого рынка коммерческой недвижимости».

**Олег Привалов**

## Офисы вернулись к прежним рекордам

### — бизнес-центры —

В 2014–2015 годах ожидается замедление роста арендных ставок на высококлассные объекты, что связано с ростом конкуренции. Коммерческие условия будут расти постепенно на уровне 3–5% в год. Арендные ставки на помещения в наиболее качественных офисных центрах вблизи метро по мере достижения максимальных показателей по заполняемости будут расти более быстрыми темпами — на 7% и более.

Офисы класса В подорожали всего на 1%. В действующих офисных центрах класса А арендные ставки не изменились.

### Рост продолжится

В 2014 году рост рынка продолжится: прогнозируемый прирост качественных офисных площадей составит 154 тыс. кв. м за счет ввода 14 новых бизнес-центров. Таким образом, при условии реализации заявленных девелоперами планов совокупное арендопригодное предложение увеличится на 7,6% и составит 2,185 млн кв. м. По мнению аналитиков компании Astera, объем нового строительства превысит объем чистого поглощения офисных площадей в течение 2014 года, что приведет к росту уровня вакансий. Арендные ставки, однако, не претерпят значительных изменений.

Аналитики отмечают, что в зонах высокой конкуренции увеличатся

сроки заполнения новых бизнес-центров, выводимых на рынок. В этих условиях будет наблюдаться более ранний старт арендных кампаний собственниками проектов, а поиск арендаторов на стадии строительства проекта и обеспечение предварительных договоров станет все более пространственным.

Среди тенденций, отмечающихся на рынке, по словам экспертов, можно отметить то, что растет число девелоперов, ориентированных на сертификацию своих новых бизнес-центров по экологическим стандартам. Сразу несколько бизнес-центров проходят сертификацию по экологическим стандартам LEED или BREAM, в том числе вторая очередь бизнес-центра «Технополис Пулков», бизнес-центр Eightedges группы компаний Leoga, бизнес-центр «Тринити Плейс». Первый в городе золотой сертификат LEED Gold уже получил бизнес-центр «Ренессанс Правда» компании Renaissance Development.

Под конец 2013 года на этапе строительства в Санкт-Петербурге находилось около 380 тыс. кв. м офисной недвижимости, ввод которой планируется до конца 2015 года, 66% из них относится к классу А. В 2014–2015 годах планируется ввод большого числа офисных объектов как класса А, так и класса В.

«С учетом анонсированных объемов ввода на 2014 год уровень свободных площадей на рынке Санкт-Петербурга останется в пределах

10–12 процентов. Новые бизнес-центры будут оттягивать на себя арендаторов из устаревающих проектов», — считают в Colliers International.

«Несмотря на большой объем ввода офисов как в 2013-м, так и в текущем году, мы не ожидаем снижения ставок на рынке. Существенное увеличение ставок также маловероятно, так как конкуренция на рынке ограничит потенциал для их роста», — добавляют аналитики Colliers.

Аналитики считают, что в течение 2014–2015 годов ожидается падение спроса на бизнес-центры класса А, что связано с высокими арендными ставками в подобных объектах, с сокращением числа крупных международных и российских компаний, ищущих новые офисы, а также с усложняющейся экономической ситуацией. Большим спросом будут пользоваться помещения в зданиях класса В как в центре города, так и в прочих районах с хорошей транспортной доступностью.

Основной спрос будет по-прежнему ориентирован на аренду небольших офисов (100–200 кв. м) в действующих офисных центрах с отделкой, в первую очередь класса В, в пределах пешеходной доступности от метро и с удобными подъездными путями и парковкой. Однако в связи с нехваткой ликвидных помещений в действующих объектах крупные арендаторы начинают рассматривать аренду в зданиях, находящихся на финальной стадии строительства.

**Олег Привалов**

## Встали на крейсерскую скорость

### — торговля —

«К тенденции последних лет можно отнести активное развитие сетей электроники и бытовой техники — в третьем квартале открылся гипермаркет электроники «Юлмарт», магазин Media Markt открывается в ТРК London Mall, где было арендовано помещение около 4 тыс. кв. м», — добавляет Ольга Шарыгина, управляющий директор NAI Besco.

### Ленобласть отстает

В соседнем регионе — Ленинградской области, в отличие от Петербурга, ситуация с торговой недвижимостью остается удручающей.

Аналитики говорят, что развитие торговой инфраструктуры прямо пропорционально трем параметрам: численности постоянных жителей населенного пункта, платежеспособности населения, плотности миграции в зданиях класса В как в центре города, так и в прочих районах с хорошей транспортной доступностью.

Соответственно, сильнее всего торговая недвижимость развита в центрах трех районов, прилегающих к городским территориям: Выборгском, Всеволожском, Гатчинском.

Торговая инфраструктура Ленинградской области представлена преимущественно объектами, расположенными в окружении Петербурга, в непосредственной близости к КАД. Это «Меги» и другие крупные объекты, ориентирован-

ные на Петербург и прилегающие районы.

Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает: «Масштабных объектов в области введено не было, однако в этом году ожидается ввод в эксплуатацию Fashion House Outlet Centre на Таллинском шоссе. Динамика арендных ставок аналогична показателям петербургского рынка».

Уровень развития торговой недвижимости в удаленных от Петербурга городах Ленинградской области значительно более низок. Здесь этот сектор представлен в основном встроенными торговыми помещениями — магазинами формата «у дома», несколькими районными и микрорайонными торговыми комплексами, редко — гипермаркетами.

Аналитики отмечают, что если судить по продовольственной сетевой торговле, то 2013 год был плодотворным для ее развития во всей Ленобласти — ведущие сети в совокупности выросли более чем в 1,5 раза. Разумеется, развитие в меньшей мере коснулось отдаленных или малонаселенных районов, но в таких городах, как Тихвин и Кириши, сетевая торговля растет успешно. При этом эксперты отмечают, что рынок сделок с недвижимостью в Ленобласти остается в тени. Предложений торговых площадей мало, они грешат неадекватностью.

По мнению чиновников, обеспеченность торговыми площадями в

Ленобласти в расчете на 1 тыс. жителей высокая и вдвое выше некоей «нормативной» обеспеченности (по материалам доклада комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка по итогам развития торговли, общепита и сервиса в 2012 году на сайте правительства Ленобласти).

Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, вообще категоричен: «Как таковой рынок торговой недвижимости в Ленинградской области отсутствует. Локальные потребности жителей пригородов удовлетворяются местными небольшими торговыми центрами, продовольственными рынками, магазинами у дома. За «большими» покупками жители Ленобласти едут в торговые центры Петербурга. Это связано, в том числе, и с тем, что большинство мест приложения труда сосредоточено в Петербурге, и людям гораздо удобнее, например, совершать покупки в торговых центрах рядом с работой, что, безусловно, тормозит развитие коммерческой недвижимости в области».

По мнению господина Трушина, сегодня потенциалом для развития небольших торговых центров площадью 15–20 тыс. кв. м обладают такие пригороды, как Пушкин, Гатчина, Всеволожск, Сертолово. В этих городах востребованными могут стать районные торговые центры с продуктовым супермаркетом, магазином бытовой техники, небольшой галереей и, например, кинотеатром.

**Роман Русаков**