

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Под одну гребенку

— сети —

Засилье торговых сетей в Петербурге, как считают эксперты рынка, отрицательно сказывается на рынке коммерческой недвижимости города: общее число операторов на рынке сокращается, а это ведет к клонированию концепций торговых комплексов, когда набор магазинов идентичен и однообразен.

Петербург традиционно считается столицей торговых сетей. Если в Москве доля сетевых компаний в общем объеме розницы составляет около 20% (среднероссийский показатель), то в Петербурге на сети приходится более 50% торгового оборота. Участники рынка полагают, что это может негативно повлиять на развитие торговли. По данным Росстата, Санкт-Петербург является единственным в России регионом с долей сетей более 50%.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге, подсчитала, что в настоящее время в Петербурге ведется строительство восьми отдельно стоящих гипермаркетов суммарной общей площадью около 75 тыс. кв. м, что составляет около 10% от текущего объема торгового строительства.

«Высокая концентрация гипермаркетов в Санкт-Петербурге оказывает существенное влияние на развитие остальных типов продовольственных торговых сетей, так как предлагает покупателю широкий спектр товаров по сравнительно низким ценам. Нахождение гипермаркетов в спальных районах на основных магистралях (в том числе и внутри жилых кварталов) приводит к тому, что формат «магазин у дома» развивается гораздо медленнее», — считает Вероника Лежнева.

Как говорит участники рынка, засилье торговых сетей влияет и на строительные проекты в области коммерческой недвижимости.

Роман Евстратов, партнер Rusland SP, добавляет: «Торговые сети разрабатывают единые стандарты отделки и оборудования своих помещений. Торговые центры, концепция которых предполагает размещение сетевых арендаторов, должны учитывать эти требования в проекте. Здесь на помощь могут прийти профессиональные консультанты, которые знают требования сетевых ритейлеров и разрабатывают концепции торговых центров с их учетом».

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей компании JLL в Санкт-Петербурге, видит в засилье сетей и некоторую опасность для рынка. Распространение сетей уменьшает общее число операторов на рынке. А это ведет к клонированию концепций торговых комплексов, когда набор магазинов идентичен и однообразен. «Конечно, подобные проекты малоинтересны и потребителю, и самим ритейлерам, ведь подобный tenant-mix не способен генерировать значительный поток посетителей. В итоге девелопер ТРК, где набор арендаторов копирует другие объекты, для привлечения ритейлеров приходится проявлять гибкость в формировании арендных ставок, что негативно сказывается на экономике проекта. В условиях отсутствия новых сетей существующие операторы менее заинтересованы в расширении, так как они уже заняли свою нишу, обеспечили себе достаточную представленность во всех районах города.

Особенно такой подход становится актуальным в ситуации сложных экономических условий, которую мы наблюдаем сейчас. Сетевые ритейлеры оценивают эффективность существующих и планируемых магазинов, оптимизируя сети путем закрытия неэффективных торговых точек. Ситуация негативно сказалась и на появлении в

Петербурге новых сетей. Те крупные международные операторы, которые анонсировали свои планы по выходу на рынок в 2014–2015 годах, в результате политической и экономической неопределенности взяли паузу и находятся в стадии принятия решения. Это касается не только Петербурга, но и Москвы. В итоге наш город до сих пор ждет, когда у нас появятся такие бренды, как Debenhams, Banana Republic, Women'Secret и другие», — огорчается госпожа Балмочных.

Она полагает, что немаловажным фактором, влияющим на их появление, является и недостаточное количество по-настоящему качественных торговых комплексов. «Несмотря на то что обеспеченность Петербурга торговыми площадями выше показателя Москвы и среди российских городов-миллионников уступает лишь Екатеринбург, торговых комплексов, востребованных ритейлерами, в городе не так много. Крупные международные бренды, как правило, готовы рассматривать для открытия своих магазинов не более пяти из существующих торговых комплексов Петербурга. При этом они заинтересованы прежде всего в суперрегиональных объектах с арендуемой площадью не менее 55–60 тыс. кв. м, помимо этого, ключевыми параметрами для них являются локация объекта, качественный tenant-mix, способный генерировать поток покупателей. Хочется надеяться, что новые торговые объекты, которые запланированы к вводу в перспективе ближайших нескольких лет, смогут стать достойной площадкой для известных сетей, которых жаждался наш город», — резюмирует Анастасия Балмочных.

С ней согласны и аналитики «Финанс Менеджмент». Они считают, что, учитывая высокий уровень насыщенности локального рынка, потенциал дальнейшего органического роста количества торговых объектов здесь ограничен. Тем не менее благодаря высокой деловой активности и значительному спросу рыночной недвижимости, безусловно, продолжает развиваться достаточно высокими темпами. «Вместе с тем в настоящий момент конъюнктура в отрасли достаточно сложная. Необходимо отметить, что в условиях выраженного замедления экономического роста потребительский спрос остается слабым, что оказывает давление и на ритейл, и на потребительский сектор в целом. В среднем по РФ темпы роста розничных продаж в сопоставимых ценах в январе — мае были почти на один процентный пункт ниже, чем за аналогичный период прошлого года: 3,1 против 3,9%. Для локального рынка Санкт-Петербурга в силу высокой базы характерно даже более выраженное негативное влияние», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент».

Отрицательно влияет засилье торговых сетей и на эксплуатационный бизнес. Евгений Якушин, генеральный директор «УК Система», сетует: «Сегодня мы наблюдаем парадоксальное явление: сетей торговли становится больше, но спрос на услуги эксплуатации среди них стремительно сокращается. Это объясняется тем, что многие торговые сети предпочитают работать с одной-двумя эксплуатирующими компаниями на всех объектах. Все, конечно, очень сильно зависит от видения руководства, но такая схема многим представляется более удобной, чем постановка разных точек на обслуживание у разных организаций. Кроме того, торговые сети зачастую все передельвают под себя, руководствуясь собственными стандартами и экономическими соображениями. Главные требования для них — недорогое содержание и большая посещаемость торговой точки».

Роман Русаков

Туманные перспективы коммерческого девелопмента

— прогноз —

Рынок торгового девелопмента постепенно замедляется. Первая половина 2014 года не принесла вообще новых проектов, в третьем квартале в городе открылись лишь два новых торговых центра — ТРК «Монпансье» и ТЦ «Адмирал». На прошлой неделе состоялся главный торговая премьера — открытие ТРК «Европолис», но даже с ней объемы ввода по итогам 2014 года составят почти в полтора раза меньше, чем вводилось ежегодно в 2011–2013 годах. Еще более удручающая картина ожидается в последующие годы.

Как говорят в Colliers International после ввода новых комплексов объем рынка качественных торговых центров в Петербурге достиг 2,6 млн кв. м. Суммарный ожидаемый объем ввода торговых центров в этом году составит около 130 тыс. кв. м. По прогнозам аналитиков компании, в 2015–2016 годах объемы строительства новых торговых центров составят около 250 тыс. кв. м.

Некоторые аналитики еще более пессимистичны. Так, в Astera полагают, что в 2015 году прогноз объемов ввода качественных торговых площадей составляет чуть менее 50 тыс. кв. м. «Перспективы реализации многих проектов даже в среднесрочном периоде пока не определены, ведь в активной стадии строительства из объектов, намеченных на 2016 год, находится лишь ТРЦ «Охта Молл», — говорят в Astera.

В Astera говорят, что, несмотря на открытие новых комплексов, в третьем квартале не произошло существенного изменения рейтинга районов города ни по одному из показателей. По-прежнему лидером по количеству торговых площадей на 1 тыс. жителей является Московский район, позиция которого еще более укрепится в 2015 году, когда будут введены два торговых центра суммарной арендуемой площадью 48,8 тыс. кв. м. Приморский опережает другие районы Петербурга по общему объему качественных площадей в торговых центрах (его доля составляет чуть более 20%).

Ситуация на рынке аренды площадей в торговых центрах остается неоднородной, иллюстрируя важность качества проекта, умения управляющей компании договариваться с текущими арендаторами и привлекать новых. В целом по рынку по итогам третьего квартала диапазон арендных ставок для арендаторов различного профиля остался на прежнем уровне, однако высокая вакансия в ряде проектов вынуждает собственников идти на серьезные скидки для сохранения арендаторов в торговом центре.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, прокомментировал: «Сегодня арендаторы глубже и тщательнее изучают каждую отдельную площадку, и те недостатки, на которые раньше закрывали глаза, сейчас подвергаются детальному анализу. Новые проекты торговых центров оцениваются более детально, чем уже действующие и «провальные» объекты. Сейчас принятие решений по аренде занимает гораздо более продолжительный период, чем раньше. Связано это и с динамикой товарооборота: по данным официальной статистики, обороты розничной торговли за январь — август 2014 года выросли всего на 0,2% по сравнению с предыдущим годом, тогда как обороты оптовой торговли снизились на 5%, общественного питания — на 8%».

Реакцией со стороны ритейлеров и девелоперов на снижение покупательной способности потребителей является ориентация на товары массового спроса, а также увеличение интереса к таким форматам недвижимости, как дисконт-центры и аутлет-центры.

В третьем квартале 2014 года уровень вакантных площадей в торгово-развлекательных центрах города остался на уровне 5,5%. Следует отметить, что в наиболее качественных торговых комплексах объем свободных помещений по-прежнему остается близким к нулю, в некоторых есть лист ожидания.

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей компании JLL в Санкт-Петербурге, отметила: «С учетом сравнительно небольшого объема новых проектов, которые будут реализованы в течение 2014–2016 годов, мы уверены, что они будут пользоваться спросом со стороны ритейлеров, ведь последние по-прежнему заинтересованы в рынке Петербурга. Торговому оператору сейчас важно не упустить момент, ведь ситуация на рынке рано или поздно стабилизируется, что приведет к выходу отложенного потребительского спроса, но к тому моменту площадок для развития в новых торговых центрах может не остаться, либо коммерческие условия в них будут значительно выше текущих».

Рынок Санкт-Петербурга остается одним из наиболее насыщенных с точки зрения обеспеченности торговыми площадями (всего торговая площадь современных объектов составляет 3,4 млн кв. м, из них на качественные торговые центры приходится 2,57 млн кв. м площадей), и конкуренция здесь по-прежнему высока.

«Ситуация на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга сохраняется неоднородной. На рынке присутствуют как торговые центры с высоким уровнем вакансий, так и объекты, которые пока не испытывают проблем с заполняемостью».



Аналитики говорят: торговому оператору сейчас важно не упустить момент, ведь ситуация на рынке рано или поздно стабилизируется, что приведет к выводу отложенного потребительского спроса, но к тому моменту площадок для развития в новых торговых центрах может не остаться

На текущий момент доля свободных площадей в торговых центрах в среднем по рынку не превышает 4%, хотя в отдельных проектах она достигает 15–25%. Стоит отметить, что такой высокий уровень вакансии в ряде проектов наблюдается уже продолжительное время», — говорит Анна Никандрова, региональный директор по торговой недвижимости Colliers International в России.

Она отметила, что наблюдается удлинение сроков ведения переговоров, так как собственники и арендаторы стараются искать компромиссные решения по коммерческим условиям. В объектах, где арендная кампания находится в активной стадии, девелоперы идут на расчет арендной ставки по системе steprent, а также предоставляют скидки до 10–15% для основных арендаторов. Есть примеры, когда собственники готовы предоставлять ключевым арендаторам скидки на шесть-девять месяцев с дальнейшими переговорами либо убирать индексацию ставки на год или два, при этом оставляя базовые ставки на прежнем уровне.

«По качественным торговым площадям ожидаем снижения темпов индексации арендных ставок при пролонгации договоров до уровня 2–4% вместо 5–7% прогнозируемых ранее. Что касается менее ликвидных объектов, то очевидна тенденция снижения ставок. Количество вакантных площадей будет увеличиваться», — уверен директор УК Prio Development (управляет мебельным центром Mebelwood) Алексей Попов.

«Приходится усиленно конкурировать за потребителей сегменту

развлечений, прежде всего кинотеатрам: сокращение спроса замедляет развитие этих операторов. Развлекательный сектор также не проявляет ожидавшейся активности. Новые уникальные проекты, которые мы видим на локальном рынке, зачастую реализуются с участием самого девелопера торгового центра и находятся под его управлением. В ряде случаев анонсировавшие выход на петербургский рынок операторы развлечений так и не вошли в проекты. Продолжают развиваться операторы магазинов детских товаров — в качестве яркого примера можно привести открытие Hamleys в ТК «Невский центр» и «Детского мира» в ТРК «Галерея», — говорит госпожа Никандрова.

Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает: «Напряженная внешнеполитическая ситуация и применение к Российской Федерации экономических санкций оказали значительное влияние на темпы развития рынка торговых помещений. Сложившаяся ситуация приводит к тому, что арендаторы торговых комплексов все чаще инициируют изменение условий аренды, выходя к собственнику с уже сформированным предложением. Чаще всего арендаторы настаивают на переводе арендной ставки в рубли либо договариваются о фиксации валютного курса или об отмене индексации арендной ставки на период от полугода до двух лет. В случае потокообразующих арендаторов собственники готовы также предоставлять скидку с арендной платы в размере от 10 до 30%. Также в последние месяцы собственники помещений в торговых центрах готовы по просьбе арендаторов уменьшить размер залогового депозита до одномесячной арендной ставки вместо обычных двух-трехмесячных».

Валерий Грибанов, Роман Русаков



НЕВСКАЯ РАТУША

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ КЛАССА

A

ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

Арендаторы: Администрация города и бизнес-структуры

Безграничные возможности планировок: от открытых пространств до блоков по 150 кв.м.

Современные высококачественные инженерные коммуникации

Двухуровневый подземный паркинг

Невская ратуша - лучший многофункциональный комплекс*
ВТБ Девелопмент - лучший девелопер*

*по версии CRE Awards

(812) 777 72 00

(812) 448 84 84

(812) 363 22 22

www.RATUSHA.RU

Предложение пополняется на фоне снижения спроса

— офисы —

«Однако собственники готовы идти на определенные уступки в случае заинтересованности в арендаторе. Крупные клиенты могут рассчитывать на индивидуальные условия аренды, причем преференции могут выражаться и не только в денежном эквиваленте. Например, собственник может предоставить якорному арендатору льготный период на время переезда в бизнес-центр, до окончания ремонта помещений, либо установить льготную ставку аренды парковочных мест. Вариантов много. В то же время для маленьких компаний условия аренды, скорее всего, бу-

дут стандартными», — констатирует Алексей Гулевский.

«В ближайшей перспективе офисные центры класса А будут предоставлять дисконт от существующих арендных ставок до 5%. Ожидаем, что рынок готовится к ротации арендаторов, связанной с перепадами арендаторов в бизнес-центры с более низкими ставками аренды, возможно с понижением класса бизнес-центра. При этом при пролонгации существующих договоров аренды арендаторы будут не готовы к индексированию ставок арендной платы на фоне увеличения количества вакантных площадей», — считает директор УК Prio Development (управляет мебельным центром Mebelwood) Алексей Попов.

В четвертом квартале эксперты Astera не ожидают значительного спада активности в сегменте офисной недвижимости. Однако клиенты продолжат оптимизацию бюджетов на аренду помещений, что, скорее всего, приведет к корректировке арендной ставки по ряду действующих и новых договоров аренды.

В то же время объем предложения офисных площадей, анонсированных к вводу в 2015 году, скорее всего, не претерпит изменений. Вместе с тем реализация анонсированных проектов будет зависеть от дальнейшего развития политической и экономической ситуации в стране.

Олег Привалов