

РИТЕЙЛ СВОБОДЕН ДЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

АВТОР:

Элина Плахтина





ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ БЬЕТ РЕКОРДЫ. ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ ЭТОГО ГОДА НА СТОЛИЧНЫЙ РЫНОК ВЫШЛО ОКОЛО 500 ТЫС. М² ОБЩИХ, ИЛИ БОЛЕЕ 300 ТЫС. М² АРЕНДНОПРИГОДНЫХ, ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ОДНАКО РЕАЛЬНО В НОВЫХ ОБЪЕКТАХ ЗАДЕЙСТВОВАНО ЧУТЬ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ПЛОЩАДЕЙ. ЗАЧЕМ ТАК МНОГО СТРОЯТ, ЕСЛИ ТОРГОВАТЬ НЕКОМУ?

Начиная с прошлого года московский рынок демонстрирует ударные темпы по вводу новых торговых объектов. По данным группы компаний RRG, в 2014 году в Москве открылось 16 торговых центров суммарной арендной площадью почти 700 тыс. м² — это на 14 % превысило предыдущее рекордное значение 2009 года. Рынок в принципе не был готов поглотить такие объемы, к тому же начался кризис. Из-за резкой девальвации рубля и снизившихся доходов населения многие сети были вынуждены начать оптимизацию.

По словам председателя совета директоров RRG Дениса Колокольникова, в прошлом году многие розничные компании, среди которых крупнейшие — BNS Group, Adidas, ГК «Спорт-мастер», Melon fashion group, «Модный континент» — скорректировали планы развития. Около десяти международных операторов (OVS, Esprit, Seppälä, River Island, New Look и другие) решили уйти с российского рынка.

Около десяти международных операторов (OVS, Esprit, Seppälä, River Island, New Look и другие) решили уйти с российского рынка

Все это повысило уровень вакантности в торговых помещениях. Как отмечает руководитель отдела исследований и консалтинга «Магазина магазинов» Андрей Васюткин, в настоящее время объем пустующих площадей в Москве небывало велик: по итогам I квартала 2015 года — 11 %, или 560 тыс. м². «Рост вакантности мы начали фиксировать в конце прошлого года: тогда с 2,5 % (конец 2013 года) он вырос сразу



На конец II квартала 2015 года средняя арендная ставка равнялась \$80–600 за 1 м² в год для якорных арендаторов и \$250–3250 за 1 м² в год — для операторов торговых галерей

в торговых центрах, распахнувших свои двери в 2013–2014 годах.

В ближайшем будущем ситуация усугубится: по прогнозам, до конца года будет введено в строй еще столько же качественной торговой недвижимости, сколько и в первые шесть месяцев. И если для собственников и управляющих компаний такое положение дел на рынке патовое, то для многих ритейлеров оно открыло ранее недоступные возможности. С выходом небывалого количества новых проектов они получили практически неограниченный выбор и теперь крайне придирчиво подходят к аренде площадок, предпочитая качественные объекты с удачным расположением.

В арендных отношениях управляющие компании стали более лояльными и идут на различные уступки, чтобы удержать арендаторов. В частности, как рассказывает управляющий директор отдела торговой недвижимости CBRE Михаил Рогожин, многие собственники стали соглашаться на процент с оборота для расчетов. К концу года доля ритейлеров, работающих по этой схеме, способна превысить 60%. Другими распространенными

до 8,5% (конец 2014 года). Это объясняется большим количеством закрытых магазинов в новых объектах. Разброс значений велик: торговый центр открывается и с 6%-ной заполняемостью (так произошло с ТЦ Columbus), и с более чем 90%-ной (в случае с ТЦ «Весна»). В среднем по стартовавшим в 2014 году объектам этот показатель составляет 50%», — констатирует эксперт.

«Пустующие на сегодняшний день площади будут заполнены: новые проекты обладают хорошим потенциалом за счет концепции и местоположения»

Начальник департамента торговых площадей JLL Татьяна Ключинская также обращает внимание на то, что торговые центры начинают работать полузаполненными. Правда, она уточняет, что речь идет о фактически открытых арендаторах — подписанных договоров аренды в этих торговых центрах гораздо больше. Согласно исследованию JLL, только 13% площадей остаются пока без арендаторов

Уровень вакантности в торговых центрах Москвы





ПАВЛИНО

Новоград

от 1 990 000 руб.

КВАРТИРЫ в г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ

- широкий выбор квартир различных планировок: студии, евро-двушки, евро-трешки
- 5 собственных детских садов на 900 мест, школы, поликлиника
- рядом Ольгинский и Павлинский лесопарки
- линия будущего легкого метро в пешей доступности от проекта
- открытие станции метро «Некрасовка» (2017г.) в 3 км
- развитая инфраструктура г. Железнодорожный



ДОМА ДЛЯ
ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ
ЛЮДЕЙ

(495) 937 76 55

www.gk-mic.pf
www.gk-mic.ru *7655

поблжками являются переход на рублевые договоры аренды, фиксация валютного коридора в диапазоне 40–45 руб. за \$1, а также отмена индексации арендной ставки сроком от полугодя до двух лет. Скидки по фиксированной арендной ставке в нововведенных торговых центрах и объектах, которые только строятся, достигают подчас 15–20%.

По статистике NAI Vesci, на конец II квартала 2015 года средняя арендная ставка равнялась \$80–600 за 1 м² в год для якорных арендаторов и \$250–3250 за 1 м² в год — для операторов торговых галерей. В долларовом эквиваленте ставки для галерей удалось удержать на уровне I квартала 2015 года, но для «якорей» они немного снизились.

По наблюдениям директора департамента управления объектами NAI Vesci Марии Онучиной, разброс арендных ставок стал еще более существенным. Все больше девелоперов снижают стоимость аренды и привязывают ее к проценту с оборота. При этом сети очень тщательно анализируют каждую точку: если она убыточна, то они ее закрывают или договариваются о снижении ставки. Андрей Васюткин

Торговые центры, которые должны открыться в Москве до конца 2015 года

Название объекта	Город, адрес	GBA, тыс. м ²	GLA, тыс. м ²	Девелопер
«Бутово Молл»	ул. Остафьевская, вл. 3	143	57	«МД Групп»
«Зеленопарк»	Ленинградское ш., 17 км от МКАД	140	110	Development Group 19
«Славянка»	Славянский бул., 3	136	60	«ТПС Недвижимость»
«Полежаевский»	Хорошевское ш., 33/1	114	50	«ТПС Недвижимость»
«РИО»	Киевское ш., 1,5 км от МКАД	70	45	ГК «Ташир»
«РИО»	просп. Вернадского, вл. 86	70	40	ГК «Ташир»
«Новоясеневский»	Новоясеневский просп., вл. 7	45	19	«Грандайс»

По данным «Магазина магазинов», NAI Vesci и открытых интернет-источников

добавляет, что на рынке есть прецеденты, когда в наименее успешных объектах арендаторы возмещают лишь затраты на эксплуатационное и коммунальное обслуживание торговых центров и не платят аренду.

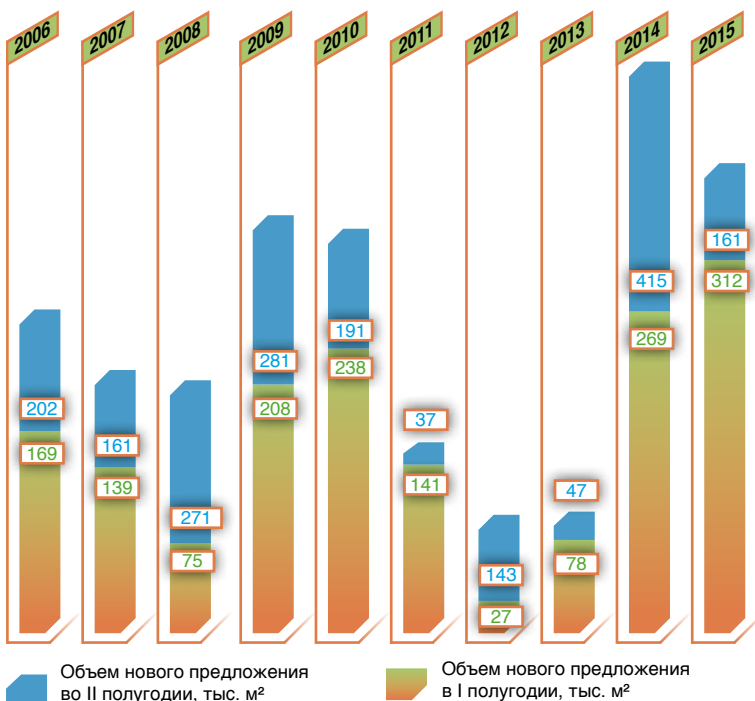
Если все так плохо и торговые центры открываются заполненными на треть или в лучшем случае наполовину и при этом получают низкий доход, не проще ли их законсервировать до лучших времен? Эксперты отвечают отрицательно. «Издержки, сопряженные с замораживанием строительства, как правило, слишком велики. У собственников подобных проектов по сути нет другого выбора, кроме как завершать строительство, — поясняет Михаил Рогожин. — Девелоперы хотят полу-

Согласно исследованию JLL, только 13% площадей остаются пока без арендаторов в торговых центрах, распахнувших свои двери в 2013–2014 годах

чить хотя бы малый денежный поток для того, чтобы возвращать кредитным организациям заемные средства. Надо понимать, что пустующие на сегодняшний день площади в итоге будут заполнены: новые проекты обладают хорошим потенциалом за счет концепции и местоположения».

Открывающиеся торговые центры испытывают сложности и с заполнением площадей,

Объем ввода торговых помещений в Москве





КВАРТАЛ
КРАСКИ
ЖИЗНИ

г. ВИДНОЕ

**СТАРТ ПРОДАЖ
ОСОБОЙ ОЧЕРЕДИ**

от 69 500 Р за кв. м



Сити XXI век

[495] **933-88-55**

Проектная декларация на сайте www.city-xxi.ru

и с выходом арендаторов на отделку, и с привлечением потребителей. Но, по словам Татьяны Ключинской, они используют этот период для того, чтобы исправить все недочеты, наработать лояльную аудиторию и к моменту восстановления потребительской активности достигнуть определенного уровня заполнения.

Андрей Васюткин считает, что вопрос закрытия функционирующих торговых центров пока не стоит — худо-бедно магазины работают. А вот некоторые объекты на стадии строительства будут переносить сроки ввода на более позднее время.

По данным «Магазина магазинов», по итогам 2015 года на рынок выйдет лишь 60% заявленного в начале года объема — порядка 550 тыс. м². Сдача многих объектов уже отодвинута на 2016 год. На замедление сроков строительства влияет и удорожание заемного финансирования, и сложности с привлечением арендаторов. При этом торговые площади станут менее востребованными у сетевых

Торговые центры, открытые в Москве в I полугодии 2015 года

Название объекта	Адрес	GBA, тыс. м ²	GLA, тыс. м ²	Девелопер
Columbus	Варшавское ш., вл. 140	277	140	МИРС
«Кунцево Плаза»	ул. Ярцевская, 19	114,3	63,6	Епка
MARi	ул. Поречная, 10	135	52	ФСК «Лидер»
«Центральный детский магазин на Лубянке»	Театральный пр., 5/1	60,5	35,2	«Галс-Девелопмент»
«Клен»	ул. Енисейская, 37	33	21	«МНЦЭС-Капстрой»
«Тиара»	Мичуринский просп., 27	15	7,5	«Глобал»

По данным «Магазина магазинов», NAi Весаг и открытых интернет-источников

ритейлеров — это увеличит уровень вакантных площадей до 11%.

В ближайшие два года темпы строительства торговых центров снизятся примерно вдвое, потребительская активность начнет постепенно восстанавливаться. Это стимулирует деятельность розничных сетей и частично сократит разрыв между спросом и предложением на торговые площади.

Среди анонсированных девелоперами проектов на 2016–2018 годы значатся не только торговые, но и развлекательные центры. В частности, IKEA Shopping Centres Russia собирается к 2018 году открыть новый торговый комплекс «МЕГА» в Мытищах, а также рекон-

Скидки по фиксированной арендной ставке в нововведенных торговых центрах и объектах, которые только строятся, достигают подчас 15–20%

струировать торгово-развлекательные центры «МЕГА Химки» и «МЕГА Теплый Стан» — в результате их площади должны увеличиться на 30%. Кроме того, столичное правительство утвердило параметры тематического парка развлечений «Остров мечты» (общая площадь — 213,2 тыс. м²), который ГК «Регионы» намерена построить в Нагатинской пойме.

Остается уповать на то, что рынок не задохнется под тяжестью собственного веса, а анонсируемые проекты воплотятся в жизнь — уж очень зыбка в нынешних реалиях граница между планами и мечтами. (АН)





**ОТДЫХ.
РЕЖИССЕРСКАЯ ВЕРСИЯ**

Fellini^{*}
**КОМПЛЕКС
АПАРТАМЕНТОВ**

Продажа апартаментов с отделкой
Удобная инфраструктура
Комфортные условия для жизни и отдыха

