

2 июля 2015 г.

г. Санкт-Петербург

Людмила Рева: «На рынке торговой недвижимости открылось окно возможностей»

Рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга характеризуется растущим уровнем вакансии и увеличивающейся готовностью собственников идти на уступки арендаторам. Последние пользуются сложившейся ситуацией, чтобы занять интересующие их помещения на центральных городских магистралях по сниженным арендным ставкам.

Эксперты ASTERA констатируют, что в I полугодии 2015 года активность на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга находилась на низком уровне ввиду высокой неопределенности в экономической сфере.

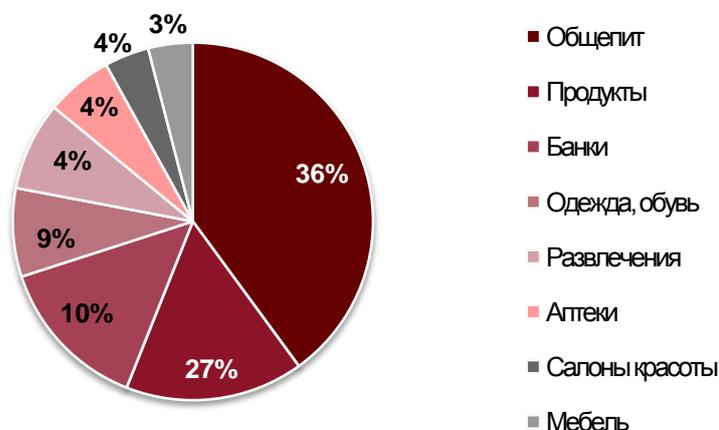
Спрос

В I полугодии 2015 года одним из наиболее активных игроков являлись food-ритейлеры. Представители данного сегмента придерживаются озвученных ранее планов развития и формируют новые амбициозные программы даже в текущих нестабильных экономических условиях. Наиболее активно в Петербурге развиваются ритейлеры, работающие в ценовых сегментах «средний» и «средний –», такие как «Дикси», «Магнит», «Семья», «Полушка», Spar и другие. В то же время премиальный ритейл в 2015 году не заявлял о планах открытия новых магазинов в Северной столице.

Основные профили клиентов в ТЦ по заявкам, поступившим в компанию ASTERA



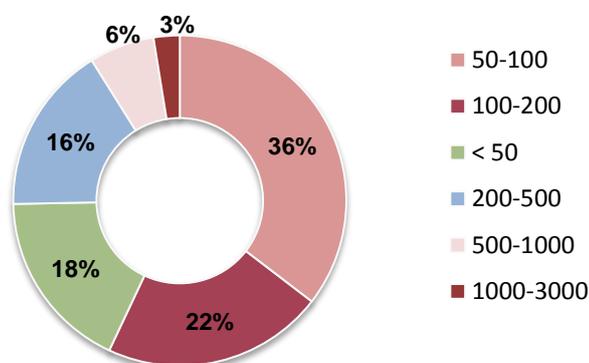
Основные профили клиентов в сегменте street retail



Активность проявляют также представители сферы общественного питания. «Но если раньше почти каждая заявка от клиента на поиск помещения заканчивалась сделкой, то сейчас – лишь каждая пятая. Большинство рестораторов официально не заявляют о планах развития на текущий год, но теоретически готовы смотреть новые помещения. В случае, если брокер предложит им что-то очень интересное и по выгодной цене, они готовы закрыть сделку», - рассказывает **Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate**.

Стоит отметить, что все заведения общественного питания смотрят только готовые помещения, в которых ранее уже располагались общепиты. Это позволяет свести затраты на ремонт при переезде к минимуму. Можно отметить еще одну тенденцию – уменьшение запрашиваемой площади при подборе помещений. Так, если год назад под рестораны искали площадь 500-700 кв.м, то сейчас те же самые клиенты рассматривают помещения площадью 350-500 кв.м. При этом требования по электрической мощности остаются прежними. Для ресторанов это не менее 60 кВт. Общепиты среднего ценового сегмента, ранее смотревшие помещения площадью до 350 кв.м, теперь готовы арендовать объекты площадью от 170 до 250 кв.м. Электрическая мощностью при этом запрашивается не менее 30 кВт. Активно развивается в настоящий момент и сегмент закусочных, арендующих помещения площадью 50-70 кв.м. Им требуется не менее 15 кВт.

Рассматриваемый метраж помещений в сегменте street retail по заявкам клиентов



«Хочу подчеркнуть, что арендаторы на рынке есть, просто у большинства компаний в последние 6 месяцев существенно изменились ценовые ожидания. В то время как часть собственников еще держится

за арендные ставки, актуальные в IV квартале 2014 года, арендаторы уже давно и активно просят скидки. В такой ситуации, зачастую, только брокер может способствовать заключению сделки, выступая посредником между сторонами с абсолютно разными взглядами на одну и ту же ситуацию», - комментирует **Людмила Рева**.

В числе наиболее просевших сегментов на рынке торговой недвижимости – fashion-ритейл. За последние месяцы об уходе с российского рынка заявили такие бренды как Seppala, Lindex, Esprit, River Island, OVS и ряд других. Решение об уходе связывают с устареванием концепции данных брендов и существенным падением их популярности, а также с общей оптимизацией бизнеса данных компаний.

Также набирает обороты тенденция, когда арендаторы оптимизируют занимаемые площади, сокращая не только количество магазинов, но и занимаемую площадь в каждом из них. Так, к примеру, поступил финский ритейлер Prisma, вдвое сократив арендуемую площадь в ТРК «Гранд Каньон». Причину подобного решения компания объяснила высокой конкуренцией в области продаж непродовольственного ассортимента. Акцент на супермаркетах в Санкт-Петербурге намерена сделать и федеральная торговая сеть «Лента». Ранее компания развивала в городе исключительно формат гипермаркетов. Пилотные торговые точки уменьшенного размера откроются в Петроградском районе и на Васильевском острове.

Несмотря на это, на рынке сохраняется активность крупных ритейлеров, которые готовы не только арендовать, но и приобретать земельные участки для последующего строительства собственных торговых объектов. В частности, в июне было объявлено о закрытии сделки по приобретению компанией Decathlon земельного участка площадью 2,96 га в Буграх, рядом с комплексом «МЕГА-Парнас». В ближайшее время на участке начнется строительство спортивного гипермаркета. Общая площадь здания составит 4,7 тыс. кв. м. «Декатлон Парнас» станет первым в Петербурге отдельно стоящим магазином компании. В ближайшие годы запланировано открытие еще нескольких подобных объектов в различных районах города.

«Текущую ситуацию некоторые клиенты рассматривают как «окно возможностей», когда они могут арендовать или приобрести интересующие их объекты по более низкой стоимости, а также «попробовать» новые локации. Кроме того, стоит отметить, что во II квартале некоторые собственники стали готовы делить свои крупные помещения на более маленькие и сдавать их разным арендаторам, так как привлечь крупного стабильного клиента на большие площади в данный момент, зачастую, затруднительно», - отмечает **Людмила Рева**.

Предложение

В I-II кварталах в Петербурге не был введен в эксплуатацию ни один новый объект торговой недвижимости.

В III-IV кв. 2015 года ожидается ввод в эксплуатацию I очереди проекта Pulkovo Village Outlet и II очереди ТРК «Питер-Радуга». Таким образом, по итогам 2015 года объем ввода торговых площадей в Петербурге ожидается на еще меньшем уровне, чем в прошлом году – порядка 46 тыс. кв.м.

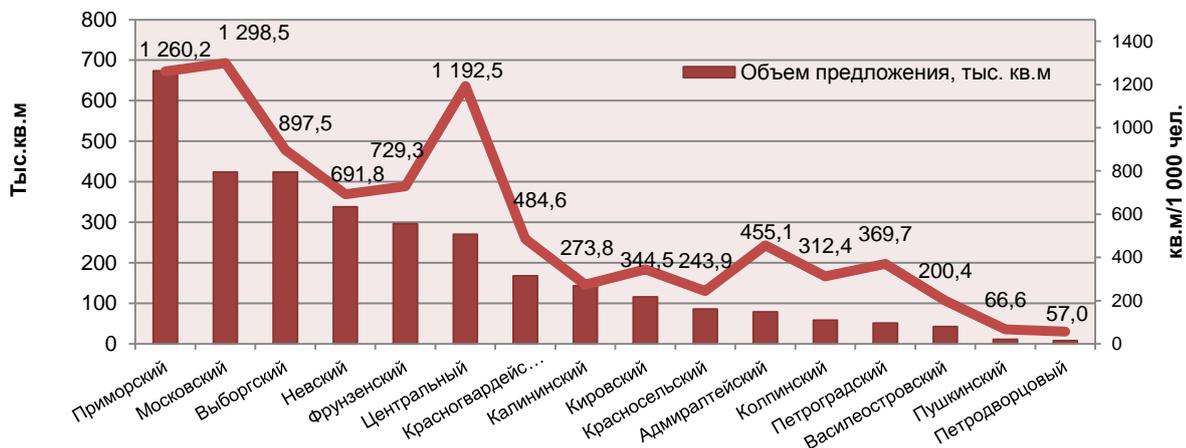
ТЦ, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2015 г.

ТЦ	Девелопер	Общая площадь	Арендопригодная площадь торговой части	Срок ввода
Au Pont Rouge	БТК-Девелопмент	39 000 кв.м	6 400 кв.м	III кв. 2015 г.
Pulkovo Village Outlet	Hines	15 000 кв.м	15 000 кв.м	III-IV кв. 2015 г.
II очередь ТРК «Питер-Радуга»	Ралмир Холдинг Б. В.	42 000 кв.м	25 000 кв.м	III кв. 2015 г.
ИТОГО:		96 000 кв.м	46 400 кв.м	

ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Таким образом, показатель обеспеченности населения качественными торговыми площадями на конец II кв. остается на отметке 604 кв.м на 1 000 жителей Петербурга. Наибольшие значения показателя отмечены в Приморском, Московском и Выборгском районах города.

Распределение существующего предложения торговой недвижимости по районам Санкт-Петербурга, II кв. 2015 г.



Коммерческие условия

Во II квартале 2015 г. ставка аренды для якорных арендаторов торговых комплексов находилась на уровне 500-800 руб./кв.м/мес. Часто встречалась также схема взаиморасчета «процент с товарооборота». Для торговой галереи ставка составляла 1900-5500 руб./кв.м/месяц (с учетом НДС и дополнительных расходов).

Если для якорных арендаторов ставки аренды с конца 2014 года практически не изменились (так как они изначально были достаточно низкими), то ставки для многих операторов торговой галереи в I-II кв. 2015 г. снизились на 20-30%.

«На сегодняшний день доля тех, кто работает по схеме «процент от оборота» растет с каждым днем. Раньше собственники торговых комплексов предоставляли такие условия только якорным арендаторам (продуктовые ритейлеры, DIY, крупные fashion-ритейлеры) и операторам фуд-корта. К примеру, в России по этой схеме начинали работать крупные западные торговые сети: H&M, McDonald's, IKEA, AUCHAN, российская сеть супермаркетов «Перекресток», - говорит **Людмила Рева**, - В текущей экономической ситуации, когда платежеспособный спрос снижается, а стоимость закупки товаров в валюте растет, собственники вынуждены идти на уступки арендаторам и искать взаимовыгодные условия работы. В текущей ситуации схема «процент от оборота» эффективна и для многих арендаторов является практически единственно приемлемой, так как доходы ритейлеров снижаются».

В сегменте street retail в среднем по рынку к концу II квартала 2015 ставки снизились на 25-30%, в некоторых случаях до 40%. В результате, ставки аренды в основных торговых коридорах по состоянию на июнь 2015 года находились в следующем диапазоне:

Адрес	Ставка
Невский пр.	5000 - 11000 руб./кв.м/мес.
Лиговский пр.	1500 - 4000 руб./кв.м/мес.
Большевикова пр.	1500 - 3000 руб./кв.м/мес.
Московский пр.	2000 - 10000 руб./кв.м/мес.
Ленинский пр.	1000 - 3000 руб./кв.м/мес.
Комендантский пр.	1500 - 4500 руб./кв.м/мес.
Просвещения пр.	1100 - 3500 руб./кв.м/мес.
7-линия В.О.	2000 - 4000 руб./кв.м/мес.

ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Отрицательную динамику арендных ставок стимулирует растущий уровень вакансии на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга. Так, в торговых комплексах уровень вакансии к концу I полугодия достиг 7% против 3% годом ранее.

В сегменте street retail уровень вакансии находится в диапазоне от 10 до 30% в зависимости от локации и ценовой политики собственников.

Средний срок экспозиции помещений как в торговых центрах, так и в сегменте street retail увеличивается. В случае, если собственники помещений не желают идти на уступки потенциальным арендаторам, изначально предлагая завышенную в текущей ситуации арендную ставку, срок экспозиции может достигать года. Однако для наиболее качественных торговых комплексов и ликвидных встроенных помещений при разумном подходе к ценообразованию и готовности идти навстречу арендатору срок экспозиции остается прежним. Для street retail это период до двух месяцев.

Тенденции

Во III квартале 2015 года на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга продолжат развиваться тенденции, обозначившиеся в январе-июне. В частности, увеличится объем помещений, сменивших собственников. Доля встроенных помещений, сменивших собственника вследствие финансовых затруднений предыдущих владельцев, либо ввиду снижения доходности бизнеса, плавно растет, начиная с IV квартала прошлого года.

Уровень вакансии в данном сегменте рынка коммерческой недвижимости также продолжит расти за счет увеличивающегося объема пустующих помещений на второстепенных городских улицах, а также за счет неликвидных помещений, сдаваемых напрямую собственниками.

«Сохранится и еще одна тенденция: параллельное росту уровня вакансии снижение арендных ставок. Ожидая, что в III квартале ставки снизятся еще на 5-7%. При этом все более широкое распространение будет получать схема взаиморасчетов «процент от товарооборота"», - заключает **Людмила Рева**, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Справка о компании ASTERA

ASTERA – международная консалтинговая компания, оказывающая профессиональные услуги в сфере коммерческой и элитной жилой недвижимости. Активно работает на российском рынке с 1992 года. Офисы компании находятся в Москве, Санкт-Петербурге, Киеве. Клиенты компании – российские, иностранные и транснациональные торговые, промышленные и финансовые корпорации и сети. По версии ежегодного рейтинга «Первый брокерский» ASTERA признана лучшей брокерской компанией Петербурга на основании объема реализованных в 2013 году коммерческих площадей.

ASTERA - партнер международной компании BNP Paribas Real Estate. BNP Paribas Real Estate - ведущая международная компания в сфере недвижимости, лидер рынка Европы по объему оборота среди консалтинговых компаний по итогам 2012 года, согласно рейтингу авторитетного издания "Source Euromoney". BNP Paribas Real Estate располагает широкой региональной сетью в 40 странах мира, в том числе в Европе, Индии, США, России и на Среднем Востоке, включающей 140 отделений и 3300 сотрудников. BNP Paribas Real Estate является дочерней компанией банка BNP Paribas, одного из 6-ти наиболее надежных банков в мире.

Дополнительная информация:

Мурашко Ольга



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
УСЛУГИ
НА РЫНКЕ
НЕДВИЖИМОСТИ

191025, РОССИЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
БЦ ТЕМПО, НЕВСКИЙ ПР., Д.104
+7 (812) 703 00 03
WWW.ASTERAGROUP.RU

PR-менеджер

ASTERA St.Petersburg

в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Tel: +7 812 703 00 03

Fax: +7 812 703 00 04

Mob: +7 911 229 89 74

ICQ: 362-741-238

o.murashko@asteragroup.com

www.asteragroup.ru