

# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



## ОЛЬГА АТКАЧИС,

Руководитель направления по работе с собственниками, ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

«В связи с небольшим приростом арендопригодных площадей в новых торговых центрах, введенных во 2 кв. 2011 г., уровень вакантных торговых площадей сокращается и стремится к нулю».



## ВЕРА БОЙКОВА,

Руководитель направления по работе с клиентами, ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

«Спрос на торговые помещения продолжает расти, смещаясь в спальные районы».

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ↗  
 ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ ↘  
 АРЕНДНЫЕ СТАВКИ →  
 СТАВКА КАПИТАЛИЗАЦИИ →

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Ключевые показатели развития рынка торговой недвижимости, 2 кв. 2011 г.

Ключевые показатели	1 кв. '11	2 кв. '11
Арендопригодная площадь новых торговых объектов, тыс.кв.м	12,9	7,6
Уровень вакантных площадей, %		
Суперрегиональные	0%, лист ожидания	0%, лист ожидания
Региональные	1%	1%
Районные	2%	7%
Микрорайонные	20%	5%
Арендные ставки	+10-14%*	0%**

\* - по сравнению с 4 кв. 2010 г.

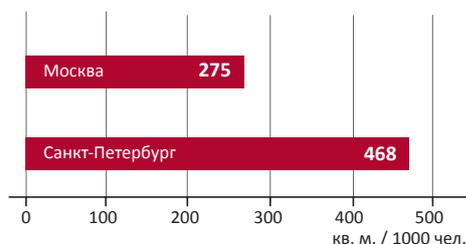
\*\* - по сравнению с 1 кв. 2011 г.

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

- Анонсирование торговыми операторами планов по развитию розничных сетей, новых форматов. Рост числа заявок и сделок по торговым помещениям во 2 кв. 2011 г.;
- Сокращение уровня вакантных помещений в торговых центрах;
- Сохранение ставок аренды на торговые помещения во 2 кв. 2011 г., в первую очередь, за счет большого объема ликвидных помещений, освободившихся в начале 2011 г. после ухода с рынка операторов игорного бизнеса;
- Заполнение появившегося в начале года большого объема ликвидных помещений на 80% уже к концу 2 кв. 2011 г.;
- Расширение географии развития торговых сетей: активное освоение спальных районов;
- Рост числа долгосрочных договоров в формате стрит-ритейл.

Обеспеченность населения Москвы и Петербурга арендопригодной площадью в торговых центрах



Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

### Новые объекты торговой недвижимости, введенные во 2 кв. 2011 г.

Объем нового предложения на рынке торговых центров во 2 кв. 2011 г. увеличился незначительно. Арендопригодная площадь торговых центров, введенных в Санкт-Петербурге во втором квартале 2011 г., составила около 7,6 тыс. кв.м.

#### Объекты, введенные в эксплуатацию во 2 кв. 2011 г.

Название объекта	Тип	Адрес	Арендопригодная пл., кв.м	Девелопер
Платформа	ТЦ	Заневский пр., д. 65	3 700	Платформа
Меркурий, 2 очередь	ТЦ	г. Колпино, ул. Пролетарской, напротив д. 36	3 885	Петрострой
<b>ИТОГО</b>			<b>7 585</b>	

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

В конце 2 кв. 2011 г. обеспеченность населения Петербурга площадями в торговых центрах составила почти в 2 раза больше аналогичного показателя в Москве (468 и 275 кв.м / 1000 чел, соответственно).

### Объекты торговой недвижимости, планируемые к вводу до конца 2011 г.

Несмотря на высокий показатель обеспеченности населения Петербурга торговыми площадями, до конца 2011 г. ожидается ввод около 292 тыс. кв.м арендопригодных площадей в новых торговых центрах (+12% к существующему объему площадей).

Активное восстановление спроса на рынке торговых помещений стимулирует девелоперов возвращаться к реализации проектов, приостановленных в период кризиса, а также начинать новые проекты (проект компании «Ярд» на пр. Большевиков, проект компании «Петровский строитель» на месте бывшего кинотеатра «Спутник» у станции метро «Ломоносовская»).

#### Торговые центры, заявленные к открытию до конца 2011 г.

Название объекта	Общая площадь, кв.м	Арендопригодная площадь, кв.м	Район	Дата ввода
Лето	90 761	64 544	Московский	3 кв. 2011
Феличита-2 (Сити Молл, 3-я очередь)	44 750	38 262	Приморский	3 кв. 2011
Балканский-1	31 637	22 000	Фрунзенский	3 кв. 2011
Меркурий, 3-я очередь	2 775	1 943	Колпинский	4 кв. 2011
Лиговь	35 827	19 859	Фрунзенский	4 кв. 2011
Питерлэнд	180 000	80 000	Приморский	4 кв. 2011
Осиновая роща	40 000	20 500	Выборгский	4 кв. 2011
Заневский Каскад, 3-я очередь	10 000	7 000	Красногвардейский	4 кв. 2011
Академ Парк (Грэйт, после реконструкции)	32 000	22 400	Калининский	4 кв. 2011
ДЛТ (после реконструкции)	10 000	10 000	Центральный	4 кв. 2011
<b>ИТОГО</b>	<b>477 750</b>	<b>286 507</b>		

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate



ТЦ «Платформа», победитель CRE Awards 2011 в номинации «Малый торговый центр Санкт – Петербург», консультант – ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.



ТЦ «Меркурий», 2 очередь

## СПРОС

Во 2 кв. 2011 г. многие сетевые торговые операторы анонсировали планы по развитию розничных сетей («Глобус Гурмэ», «Лэнд», «О`КЕЙ», Sbarro, «Идеальная чашка», Country Chicken, Mango, Finn Flare, Guess и многие другие). Многие ритейлеры планируют диверсифицировать бизнес путем развития новых форматов, открытия новых направлений деятельности.

## Планы развития крупных торговых операторов на 2011 г.

Торговый оператор	Описание	План развития в 2011 г.
«Продовольственная биржа»	Владелец бренда «Полушка» (дискаунтер, нижний ценовой сегмент)	Запускает новый формат магазинов «Лайм» (средний ценовой сегмент)
Castorama	Одна из крупнейших сетей строительных товаров	Планирует развивать новый формат Castorama Express площадью 35 кв.м на базе трейлеров в спальнях кварталах городов
Mania Grandiosa	Обувная сеть (верхний ценовой сегмент)	Запускает новую сеть MG by Mania Grandiosa (средний ценовой сегмент)
«Связной»	Магазин сотовой связи	Запускает в рамках своих салонов (формат «shop-in-shop») сеть Android
«О`КЕЙ» и X5 Retail	Федеральные продуктовые сети	Запускают сети общественного питания при собственных супермаркетах и гипермаркетах

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Во 2 кв. 2011 г. продолжалась тенденция расширения торговыми сетями географии своего присутствия в спальнях районах города.

Кроме того, крупные розничные операторы рассматривают возможность выхода в российские города с численностью населения 300-500 тыс. человек (например, McDonalds, Евросеть, X5 Retail). Ряд ритейлеров запускает новые форматы магазинов, созданные специально для регионов.

Согласно данным компании ASTERA, доля сделок по спальным районам увеличилась с 28% от общего числа сделок в формате «стрит-ритейл» в 1 кв. 2011 г. до 36% во 2 кв. 2011 г. Это связано с низким уровнем вакантных площадей в центре города, более низким уровнем арендных ставок в спальнях районах и нежеланием населения совершать покупки в центре города с точки зрения экономии времени.

## Арендные ставки и коммерческие условия

В течение 2 кв. 2011 г. арендные ставки на торговые помещения, как в торговых центрах, так и в формате стрит-ритейл не изменились по сравнению с 1 кв. 2011 г.

Сохраняется тенденция заключения сетевыми торговыми операторами долгосрочных договоров аренды на помещения в торговых центрах.

Если в 1 кв. 2011 г. по помещениям формата стрит-ритейл, как правило, заключались краткосрочные договоры аренды на 11 месяцев, то во 2 кв. 2011 г. отмечается рост числа долгосрочных договоров аренды, доля которых увеличилась с 14% в 1 кв. 2011 г. до 30% во 2 кв. 2011 г. Данная тенденция связана с началом активного развития сетевой розницы, для которых заключение договоров на длительный срок означает стабильное, прогнозируемое развитие в долгосрочной перспективе.

## Уровень вакантных площадей

## Торговые центры

Доля вакантных площадей в торговых центрах на протяжении 1 кв. 2011 г. сокращалась. В настоящее время большинство торговых центров заполнено на 95%.

## Формат Стрит-ритейл

В конце квартала торговые помещения, появившиеся в начале года за счет ухода с рынка операторов игорного бизнеса, были заняты на 80%. По данным компании ASTERA, доля сделок по данным помещениям выросла в общем объеме сделок с 3% в 1 кв. 2011 г. до 25% - во 2 кв.

## Новые форматы для регионов

X5 retail открывает новые супермаркеты «Пятерочка-Макси», сочетающие супермаркет эконом-класса и формат cash & carry,

«Евросеть» планирует развивать новый формат магазинов площадью 300-400 кв.м с включением в ассортимент бытовой техники и электроники.

## Диапазон арендных ставок по основным торговым коридорам Санкт-Петербурга во 2 кв.2011 г.

Торговый коридор	Арендная ставка, USD/кв.м в год
Невский проспект (от М. Морской ул. до пл. Восстания)	2000 – 4300
Сенная площадь	1720 – 3450
У ст.м. «Ленинский проспект»	860– 2550
У ст.м. «Проспект Просвещения»	850– 2550
Пр. Просвящения (от пр. Есенина до Светлановского пр.)	640 – 850
Московский пр. (у ст.м. «Технологический институт»)	850 – 2100
Московский пр. (от наб.р. Фонтанки до Сенной пл.)	850 – 2100

\* Арендные ставки указаны с учетом НДС и КУ

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

# О КОМПАНИИ ASTERA



**АЛЕКСЕЙ ФИЛИМОНОВ**  
Генеральный директор  
a.filimonov@asteragroup.ru



**ЛЮДМИЛА РЕВА**  
Директор по развитию  
бизнеса в Санкт-Петербурге  
l.reva@asteragroup.com



**РОБИН РОУЛИНГС**  
Директор инвестиционного  
департамента  
r.rawlings@asteragroup.com



**ВЕРА БОЙКОВА**  
Руководитель направления  
по работе с клиентами  
v.boikova@asteragroup.com



**АЛЕКСАНДРА СМИРНОВА**  
Руководитель отдела  
офисной недвижимости  
a.smirnova@asteragroup.com



**ОЛЬГА АТКАЧИС**  
Руководитель направления  
по работе с собственниками  
o.atkachis@asteragroup.com



**АЛЕКСАНДР ВОЛОШИН**  
Руководитель отдела  
инвестиционного консалтинга  
a.voloshin@asteragroup.com



**АННА БРУН**  
Руководитель отдела  
элитной жилой недвижимости  
a.brun@asteragroup.com

**ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate** – международная консалтинговая компания, оказывающая профессиональные услуги в сфере коммерческой и элитной жилой недвижимости. Компания активно работает на российском рынке с 1992 года. Офисы компании расположены в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве.

ASTERA является партнером компании BNP Paribas Real Estate в России и на Украине. BNP Paribas Real Estate – ведущая международная компания в сфере недвижимости, лидер рынка Европы по объему оборота среди консалтинговых компаний по итогам 2009 года, согласно ежегодному рейтингу авторитетного издания Property Week.

Альянс с компанией BNP Paribas Real Estate дает возможность специалистам ASTERA представлять интересы клиентов за рубежом и привлекать зарубежные инвестиции в российские девелоперские проекты.

## ASTERA – ЛИДЕРСТВО, ОСНОВАННОЕ НА КАЧЕСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ:

- Более 500 реализованных проектов стратегического и инвестиционного консалтинга;
- Собственная эксклюзивная база из 30 000 объектов в торговой, офисной, складской и элитной жилой недвижимости;
- Более 6 000 000 кв.м коммерческих площадей реализовано консультантами компании ASTERA с 1992 года;
- Заключено более 8 500 сделок на рынке коммерческой недвижимости в России и на Украине;
- Клиентами ASTERA стали более 4 000 компаний, включая крупнейшие международные и российские финансовые, инвестиционные, торговые и промышленные корпорации и сети.

## ASTERA оказывает полный цикл услуг для инвесторов, девелоперов, собственников, арендаторов и покупателей коммерческой недвижимости:

Брокерские услуги  
Консалтинговые услуги  
Инвестиционный консалтинг  
Оценка недвижимости

Предброкеридж  
Юридические услуги  
Представление интересов клиента  
Продвижение объектов недвижимости

Офис в Санкт-Петербурге  
Тел.: +7(812) 703-00-03  
Факс: +7(812) 703-00-04

Офис в Москве  
Тел.: +7(495) 925-00-05  
Факс: +7(495) 981-05-65

Офис в Киеве  
Тел.: +380(444) 501-5010  
Факс: +380(444) 501-5011

[www.asteragroup.ru](http://www.asteragroup.ru)  
[marketingspb@asteragroup.com](mailto:marketingspb@asteragroup.com)