

**ASTERA**

PROFESSIONAL  
REAL  
ESTATE  
SERVICES

Москва  
2009

**ОБЗОР РЫНКА  
ТОРГОВОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
МОСКВЫ  
III квартал 2009 года**

## НОВОСТИ РИТЕЙЛА. НОВЫЕ ИГРОКИ

- ü Компания Fashion Distribution Lab (F.D.Lab, франчайзи марок Marc O`Polo, Habitat, Etam, Tom Tailor и др.) запускает собственную розничную сеть товаров для детей «Сказка». По словам генерального директора компании, новый проект ориентирован на ценовой сегмент «средний, средний плюс», средний чек — около 1,5 тысячи рублей. Первый магазин «Сказка» откроется в середине октября на Тверской, а в течение трех-пяти лет планируется расширение сети до 20 магазинов, в том числе в регионах.
- ü Французский ритейлер Auchan планирует развивать в России сеть гипермаркетов «Радуга» площадью 5-7 тысяч кв. м каждый. Данный формат создан специально для российского рынка, где Auchan уже развивает сети супермаркетов «Атак», гипермаркетов «Ашан», Leroy Merlin и Decathlon. По информации агентства Reuters, магазины площадью 5-7 тысяч кв. м будут работать в формате жесткого дискаунтера. Первые две «Радуги» готовятся к открытию в этом году в Калуге и Пензе.
- ü Финская компания Kesko обещает вывести на российский рынок в 2010 году свою сеть продуктовых супермаркетов K-Food. По словам представителей компании, рассматриваются 2 способа выхода на рынок - приобретение кого-то из существующих игроков или открытие магазинов своими силами. Напомним, ранее компания вела переговоры о покупке продуктовой сети «Лента», однако сделка не состоялась.
- ü Сеть закусочных Burger King нашла франчайзингового партнера в России. Предварительная договоренность о покупке франшизы сети достигнута с совладельцем петербургского холдинга «Адамант» Михаилом Баженовым. По данным консультантов, уже начался поиск помещений для Burger King в Москве. Сеть планирует работать в двух форматах: для уличных точек подбираются помещения площадью 300-350 кв. м, а на фуд-кортах — 80-120 кв. м.
- ü Американская компания Collective Brands объявила о запуске в России сети магазинов Payless ShoeSource. Сеть известна сравнительно невысокими ценами, по которым продается в том числе дизайнерская обувь. Известно, что в России сеть будет развиваться по франшизе, а партнером Collective Brands станет кувейтская M.H. Alshaya Company. По заявлению партнеров, в 2010 году в России будут открыты 5 магазинов Payless ShoeSource, а в течение пяти лет их количество будет доведено как минимум до 90.
- ü Tashir Group запустила новый ритейловый проект - сеть полноформатных детских магазинов Kids Garden. Первый магазин сети площадью 250 кв.м. открылся 11 июля в мегамолле «РИО» на Дмитровском шоссе. Инвестиции в открытие магазина составили \$400 тыс.

**ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ**

Основные показатели развития торгового сегмента рынка коммерческой недвижимости Москвы по итогам III квартала 2009 года представлены в результирующей таблице:

**Таблица №1. Основные показатели рынка торговой недвижимости Москвы**

<b>Совокупный объем предложения торговых площадей Москвы на конец III квартала 2009 года</b>	
Общая площадь, млн. кв.м	<b>7,53</b>
GLA, млн. кв. м	<b>4,19</b>
<b>Введено в эксплуатацию в III квартале 2009 года</b>	
Общая площадь, тыс. кв.м	<b>33,0</b>
GLA, тыс. кв. м	<b>24,5</b>
<b>Прирост торговых площадей в III квартале 2009 года</b>	
Прирост общей площади, %	<b>7,6</b>
Прирост GLA, %	<b>6,9</b>
<b>Доля вакантных площадей, %</b>	<b>11-15</b>

*По данным компании ASTERA*

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

За январь-сентябрь 2009 года совокупный объем качественных торговых площадей Москвы увеличился на 533 тыс.кв.м, GLA – на 270 тыс.кв.м. Таким образом, на конец III квартала 2009 года совокупный объем торговых площадей Москвы составил порядка 7,53 млн.кв.м, при этом GLA – около 4,19 млн.кв.м. Прирост торговых площадей за первое полугодие 2009 года составил около 7,6%, увеличение GLA – порядка 6,9%.

Среди введенных в эксплуатацию в январе-сентябре торговых объектов можно выделить наиболее крупные: «Метрополис», «Филион», «Мегаполис», «СПЕКТР» и др. Большая часть введенных объектов относится к типу многофункциональных комплексов или торгово-развлекательных центров. Кроме того, более половины введенных и планируемых к вводу до конца текущего года объектов – проекты, первоначальными сроками сдачи которых значились 2008 и начало 2009 годов.

Динамика ввода торговых площадей в текущем году превысила показатели прошлых лет. По сравнению с первым полугодием предыдущего года, за который было выведено на рынок торговых объектов общей площадью 226 тыс.кв.м, GLA около 100 тыс.кв.м, в 2009 эти цифры увеличились почти в два раза.

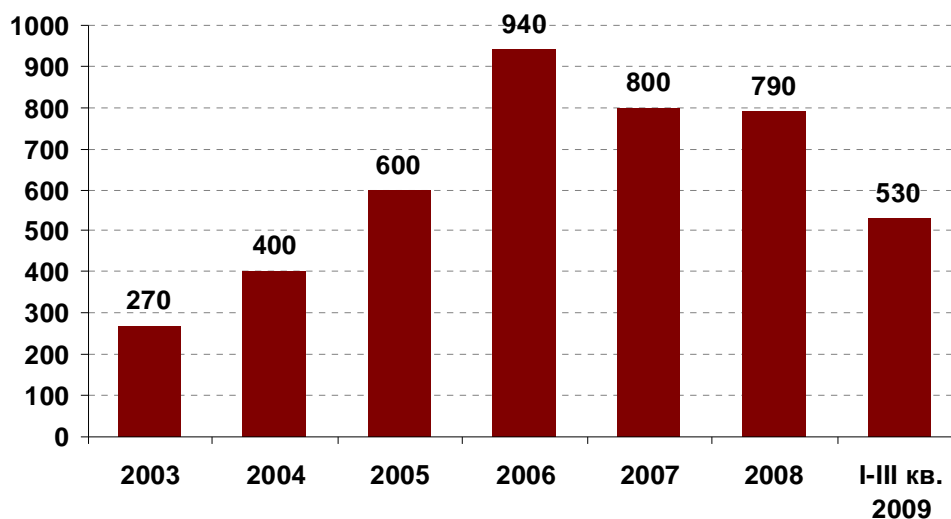
**Таблица №1. Объем торговых площадей, введенных в эксплуатацию, 2003-2009гг.**

Год	Общая площадь, тыс. кв.м
2003	270
2004	400
2005	600
2006	940
2007	800
2008	790
I-III кв. 2009	530

*По данным компании ASTERA*

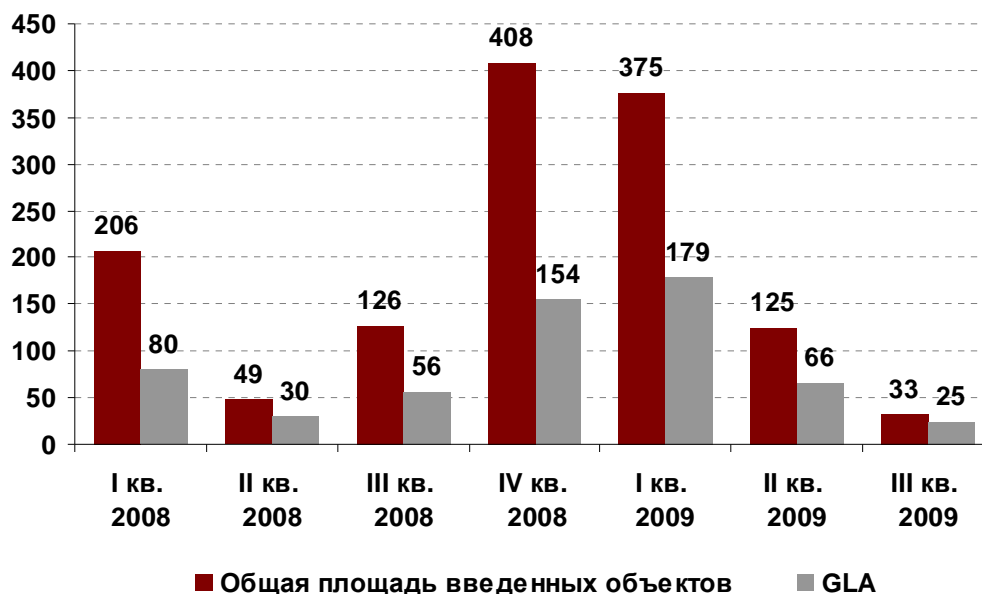
Причина таких высоких темпов ввода площадей заключается в том, что введенные проекты находились на завершающих стадиях строительства и должны были открыться ещё в 2008 году, но под влиянием различных факторов были перенесены на 2009 год. Что касается торговых объектов, намеченных на ввод в эксплуатацию в 2011-2012 годах, на рынок выйдет лишь малая доля проектов. Таким образом, текущий год может стать рекордным перед резким снижением объемов ввода новых объектов.

Динамика ввода торговых площадей, 2003-2009, тыс.кв.м



По данным компании ASTERA

Динамика ввода торговых площадей поквартально, 2008-2009, тыс.кв.м



По данным компании ASTERA

**Таблица №2. Объекты, введенные в эксплуатацию в III квартале 2009 года**

Название объекта	Тип	Адрес	Общая площадь, кв.м	GLA, кв.м	Девелопер/инвестор	Дата открытия	Комментарии
"Каширский Двор"	Специализированный ТК	Пересечение Каширского ш. и Коломенского пр-да (Каширское ш., д.19, кор.2)	21 000	16 500	ЗАО "Каширский двор"	Июль 2009	Инвестиции в строительство - \$42 млн.
"Дарья"	ТЦ	Строгинский б-р, д. 1	12 000	8 000	н.д.	Сентябрь 2009	Открыты 1 и 2 этажи, 3-й откроется в конце 2009
<b>Итого</b>			33 000	24 500			

По данным компании ASTERA

До конца года планируется открытие двух знаковых объектов торговой недвижимости – ТРЦ «Вегас» и ТРЦ «Золотой Вавилон Ростокино». По различным причинам на 2010 год было перенесено открытие таких крупных проектов как: ТРК River Mall, ТРЦ Mall of Russia, ТЦ «Вива» и др.

**Таблица №3. Наиболее крупные объекты, запланированные к открытию в IV квартале 2009 года**

Название объекта	Тип	Адрес	Общая площадь, кв.м	GLA, кв.м	Девелопер
«Вегас» (ранее Каширский Молл)	ТРЦ	Пересечение 24 км МКАД и Каширского шоссе	398 000	120 000	«Крокус Групп»
«Золотой Вавилон Ростокино»	ТРЦ	Пр-т Мира, 211	241 000	170 000	«Патеро Девелопмент»
<b>Итого</b>			639 000	290 000	

По данным компании ASTERA

В 2009 году резко сократилось число заявленных проектов – всего 4. При этом, во втором квартале ни одного объекта торговой недвижимости заявлено не было. Для сравнения, за I-III кварталы 2008 года было заявлено о планах строительства 22 проектов, включающих в себя торговую составляющую.

**Таблица №4. Объекты, о планах строительства которых было объявлено в III квартале 2009 года**

Название объекта	Расположение	Общая площадь объекта, кв.м	Девелопер / инвестор	Дата ввода	Комментарии
Многофункциональный торгово-досуговый центр	Пересечение ул. Борисовские Пруды с Братеевским мостом	21 696 (11 404 кв.м - наземная часть, 10 292 кв.м - подземная)	Будут проведены торги на право аренды участка	н.д.	Инвестиции - 1,297 млрд. руб., без учета оплаты права на заключение договора аренды земельного участка, % по кредиту, арендной платы и налогов

Название объекта	Расположение	Общая площадь объекта, кв.м	Девелопер / инвестор	Дата ввода	Комментарии
МФК	Зеленоград, улица Юности, дом 6	19 664 (культурно-развлекательная зона - 8 200 кв.м, торговая – 1 660 кв.м, спортивно-оздоровительная - 800 кв.м, офисная - 2 000 кв.м	Идет поиск инвестора	н.д.	Реконструкция с новым строительством

По данным компании ASTERA

В III квартале 2009 года стало известно о прекращении строительства некоторых проектов:

- ü **Власти Москвы решили отменить строительство МФК в ЦАО по адресу Тверской бульвар, владение 17, строение 7-8. Решение об отмене строительства и расторжение контракта с инвестором МФК - ООО «Пушкинский центр и К» - связано с тем, что планируемый комплекс частично заходил на территорию зоны охраны объектов культурного наследия. При этом инвестор получит компенсацию затрат, уже понесенных им для реализации проекта многофункционального комплекса.**
- ü **Столичными властями было принято решение о прекращении строительства торгового комплекса над станцией метро «Шаболовская» «в связи с невозможностью его реализации». Решение о реконструкции наземного вестибюля «Шаболовской», в ходе которой на ней должны были построить торговый комплекс площадью более 1800 кв. м, было принято в 2005 году. К инвестору ООО ПКФ «ТУРАН» решено не применять штрафных санкций, а напротив – компенсировать затраты, передает «Интерфакс-Недвижимость».**
- ü **Завод «Серп и Молот» разорвал отношения с девелоперской группой «Корпорация развития территорий» (КРТ), собиравшейся возвести на участке, принадлежащем заводу, многофункциональный комплекс. Площадь комплекса, включающего жилую и торгово-офисную часть, должна была составить 50 тысяч кв. м, а общий объем инвестиций в проект оценивался примерно в \$100 млн. Как рассказал президент КРТ Юрий Гусев, «Серп и Молот» без объяснения причин разорвал все отношения с девелопером, хотя компания подготовила проект, оформила согласования и готова была выйти на площадку. Теперь «Городской квартал» требует через суд возмещения понесенных затрат, а также недополученной прибыли.**
- ü **Столичное правительство аннулировало инвестиционный контракт с ОАО «Деревообрабатывающий комбинат N7» на строительство многофункционального торгово-складского комплекса на западе Москвы. Контракт был заключен в октябре 2005 года и предусматривал, что предприятие за счет своих средства в течение пяти лет реорганизуется собственную производственную территорию в Береговом проезде, вл.5 площадью более 66 тыс. кв. м. под размещение многофункционального торгово-складского комплекса общей площадью 23 473 кв. м.**

## СПРОС

В I половине 2009 сохранялось значительное преобладание предложения торговых площадей над спросом. В июле-сентябре стал восстанавливаться спрос на торговые помещения со стороны ритейлеров: наибольшую активность проявляют операторы одежды и косметики. Традиционно, существует спрос со стороны продуктовых ритейлеров, особенно, работающих в формате дискаунтеров.

На протяжении первой половины 2009 года уровень вакантных площадей на рынке торговой недвижимости возрастал. К концу июня средний уровень вакантных площадей в торговых центрах Москвы достиг максимального значения в 11-15%. Для новых проектов этот показатель мог составлять 25-35%, в то время как год назад, в первом полугодии 2008 года, уровень вакантных площадей не превышал 3%. В III квартале 2009 года данный показатель менялся незначительно. Однако, стоит отметить, что в успешных, качественных торговых центрах свободных площадей может и не быть. По прогнозам, до конца года уровень вакантных помещений сохранится на нынешнем уровне, поддерживаемый готовностью арендодателей идти навстречу арендаторам.

В сегменте **street-retail** освобождаются торговые помещения, находящиеся в центральной части города, в связи с закрытием «имиджевых» точек. В условиях кризиса на первое место выходит экономическая эффективность, и многие ритейлеры не готовы содержать убыточные магазины. Так, были закрыты салон «Евросеть», торговая галерея Samsung Electronics и магазин Diesel на ул. Тверская, бутики Stella McCartney и Alexander McQueen на ул. Кузнецкий Мост и др.

По основным торговым коридорам по итогам III квартала 2009 года уровень вакантных площадей составил от 3% до 10%, причем темпы увеличения доли свободных помещений замедлились в конце II квартала. В докризисный период данный показатель составлял 1-3%. Произошло снижение спроса в одинаковой степени на помещения в центральном округе и в удаленных от центра торговых коридорах.

Некоторые арендаторы воспользовались представившейся возможностью и арендовали площади в успешных торговых центрах, что также увеличивает количество вакантных площадей в торговых коридорах. В то же время, снижение арендных ставок открыло новые возможности по аренде помещений в сегменте **street-retail** для тех операторов, которые не могли себе позволить столь высокую стоимость аренды, особенно в знаковых местах, где ставки были явно завышены.

Несколько изменилась структура спроса на помещения сегмента **street-retail** - возросла активность небольших сетей: аптек, продуктовых магазинов, медицинских центров и др. Наибольшее число заявок по аренде площадей в сегменте **street-retail** приходится на помещения площадью от 50 до 150 кв.м.

## АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

На протяжении первой половины 2009 года продолжалось начавшееся в конце предыдущего года падение арендных ставок, однако во II квартале темпы падения ставок замедлились. В силу разнородности сегмента торговой недвижимости, уровень снижения ставок зависел от конкретного объекта. В III квартале наметилась стабилизация ставок. В зависимости от развития макроэкономической ситуации возможно как дальнейшее снижение, так и некоторое увеличение арендных ставок в отдельно взятых объектах.

В целом по сегменту торговой недвижимости Москвы к концу первого квартала арендные ставки упали на 15-20%. Во втором квартале значительных колебаний арендных ставок не наблюдалось, однако максимальные заявленные ставки по ряду объектов к концу июня снизились на 30-35% по сравнению с докризисным уровнем. Тем не менее, собственники знаковых проектов, спрос на которые остается на высоком уровне, не готовы значительно пересматривать арендные ставки.

Кроме того, в 2009 году распространилась практика снижения заявленной арендной ставки во время переговоров: например, по ряду сделок дисконт мог составлять 25-30%, по отдельным сделкам в сегменте street-retail скидки доходили до 40%.

**Таблица №5. Диапазон арендных ставок в торговых центрах в III квартале 2009 года**

Виды арендаторов	Диапазон арендных ставок, \$/кв.м/год
Якорные арендаторы	80-350
Арендаторы развлекательной зоны	100-250
Арендаторы торговых галерей	500-3500

По данным компании ASTERA

С конца 2008 года наблюдается тенденция по предоставлению дополнительных льготных условий с целью привлечения и удержания арендаторов: арендные каникулы на первый год, льготный курс валют, уменьшение депозита (не более 1 месяца), существенно более льготные условия оплаты (например, рассрочка платежа по депозитам). В некоторых торговых центрах арендаторы перешли на оплату процента с оборота (4-5% для якорных арендаторов, 8-10% для арендаторов торговых галерей).

В сегменте **street-retail** максимальное падение ставок наблюдалось в торговых коридорах с традиционно высоким уровнем ставок (например, Тверская ул., ул. Кузнецкий Мост). К концу июня арендные ставки стабилизировались.

**Таблица №6. Диапазон ставок аренды торговых помещений по основным торговым коридорам в сегменте street-retail в III квартале 2009 года**

Торговый коридор	Арендная ставка, \$/кв.м/год
Ул. Тверская	1 800 – 3 600
Ул. Петровка	1 300 – 3 000
Ул. Арбат	1 300 – 2 500
Ул. 1-я Тверская – Ямская	1 200 – 1 700
Кутузовский пр-т	1 100 – 3 000
Ленинградский пр-т	1 000 – 2 000
Проспект Мира	1 000 – 2 000
Ул. Остоженка	1 200 – 1 600



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ  
УСЛУГИ  
НА РЫНКЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ

Торговый коридор	Арендная ставка, \$/кв.м/год
Ул. Маросейка	1 300 – 2 500
Ул. Большая Дмитровка	1 500 – 3 500
Ул. Пятницкая	1 000 – 1 500
Ленинский пр-т	900 – 2 000
Ул. Кузнецкий Мост	1 500 – 2 500
Ул. Мясницкая	1 100 – 1 600

*По данным компании ASTERA*

Собственники помещений в сегменте street-retail идут на снижение ставок, однако стремятся при этом не заключать долгосрочных договоров. Часть арендаторов не готова идти на подобные условия, поскольку в отличие от торговых центров, помещения на торговых улицах зачастую требуют значительных вложений в отделку и реконструкцию, что увеличивает срок окупаемости объекта.

Снижение арендных ставок на торговые помещения привело к уменьшению стоимости выхода на рынок новых игроков. Российский рынок достаточно давно является важным направлением для развития мировых ритейлеров, а снижение затрат на открытие торговой точки предоставляет новые возможности для выхода на рынок. В течение года уже вышли H&M, Kika, Carrefour, River Island, Ipekyol, New look, Bebe, Gap и др. Также заявили о своих планах по открытию магазинов Debenhams, Harvey Nichols, Habitat, Sainsbury's, Hamleys, Aldi и др.

**ТЕНДЕНЦИИ:**

- ü Стагнация рынка, начавшаяся во II половине 2008 года, сохраняется. Спрос на торговые помещения остается на низком уровне, тем не менее, во II квартале 2009 года наметилось некоторое оживление рынка. Особый интерес у арендаторов вызывают объекты сегмента street-retail и успешные торговые центры. Наименьшим спросом пользуются строящиеся объекты и объекты, требующие дополнительных инвестиций.
- ü Динамика ввода торговых площадей в текущем году превысила показатели прошлых лет. По сравнению с первым полугодием предыдущего года, в 2009 объем построенных торговых объектов увеличился почти в два раза.
- ü Более половины введенных и планируемых к вводу до конца текущего года объектов – проекты, первоначальными сроками сдачи которых значились 2008 и начало 2009 года.
- ü Произошло резкое уменьшение числа новых заявленных проектов в 2009 году, что является закономерным следствием влияния глобального кризиса на рынок коммерческой недвижимости.
- ü В первом полугодии 2009 года на рынок были выставлены торговые объекты с дисконтом, достигающим до 50%. Число предложений по инвестиционной продаже объектов увеличивается, однако на рынке купли-продажи активность потенциальных инвесторов находится на низком уровне.
- ü Торговые объекты, открывающиеся в 2009 году, выходят на рынок не полностью заполненными. Средний уровень вакантных площадей в торговых центрах Москвы к концу первого полугодия 2009 года достиг небывалого значения в 11-15%. В настоящий момент средняя доля свободных площадей остается на прежнем уровне и варьируется в зависимости от характеристик объекта. В сегменте street-retail по основным торговым коридорам на конец сентября уровень вакантных площадей составляет от 3% до 10%.
- ü Во втором квартале высокие темпы падения арендных ставок, наблюдавшиеся в начале года, замедлились. Максимальный уровень падения ставок по отдельным проектам по сравнению с докризисным уровнем составил 30-35%. В сегменте street-retail в наибольшей степени коррекция цен коснулась центральных торговых улиц.
- ü Многие ритейлеры в целях снижения затрат отказываются от «имиджевых» точек, что привело к существенному снижению спроса на «имиджевые» магазины в центральной части Москвы.
- ü В 2009 году на рынке появились привлекательные предложения по аренде и покупке торговых площадей, которые в течение последних нескольких лет были недоступны для многих арендаторов.
- ü Увеличился срок экспозиции торговых площадей – многие объекты, в том числе с удачным месторасположением, достаточно долго не могут найти арендаторов.
- ü Продолжает свое развитие тенденция по предоставлению дополнительных льготных условий с целью привлечения и удержания арендаторов: арендные каникулы на первый год, льготный курс валют, уменьшение депозита, существенно более льготные условия оплаты (рассрочка платежа по депозитам), переход на оплату процента с оборота.
- ü Началась экспансия международных торговых сетей на российский рынок. Всё большее количество зарубежных ритейлеров открывают собственные магазины в России или заявляют о планах выхода на рынок. Тем не менее, часть операторов ввиду кризиса решила отложить свой выход на российский рынок на 1-2 года.