



PROFESSIONAL  
REAL  
ESTATE  
SERVICES



**Обзор рынка торговой  
недвижимости Санкт-Петербурга  
за 2008 г.**

**Февраль 2009**



Alliance member of the Atisreal international real estate group

**Мировой кризис ликвидности оказал значительное влияние на рынок коммерческой недвижимости Петербурга в целом и торговой недвижимости в частности. Процесс изменения характеристик рынка, начавшийся во втором полугодии 2008 г., продолжится в 2009 г.**

**Первое полугодие 2008 г.**

**Стабильно высокий уровень инвестиций**

**Стабилизация объемов вводимых площадей**

**Замедление темпов роста арендных ставок**

**Увеличение конкуренции среди торговых объектов**

**Повышение качества и сложности реализуемых проектов**

**Второе полугодие 2008 г.**

**Значительные сложности финансирования проектов**

**Снижение объемов вводимых площадей. Перенос сроков ввода проектов или их заморозка**

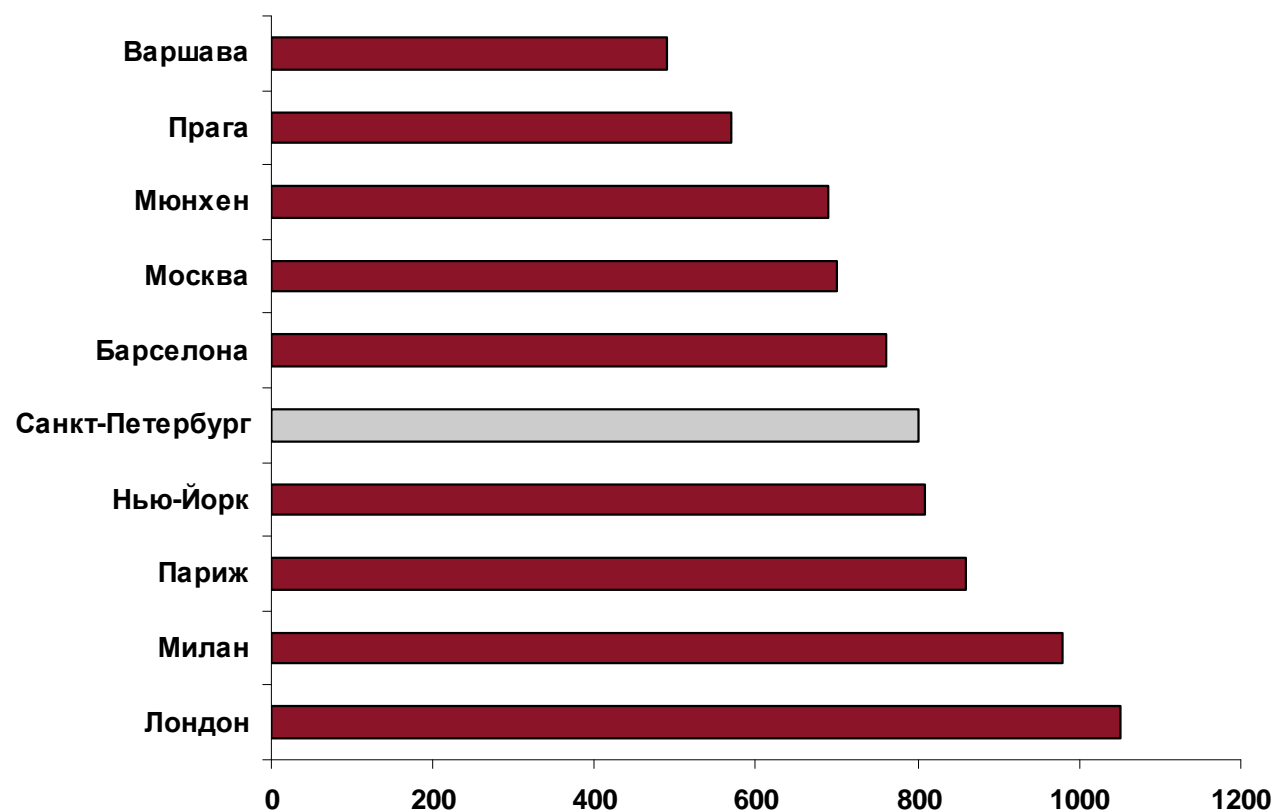
**Снижение арендных ставок**

**Тенденция увеличения конкуренции среди торговых объектов усиливается**

**Качество реализуемых проектов является обязательным условием для их успешного функционирования в условиях кризиса**

**По итогам 2008 г. объем рынка качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге составил 3 734 тыс. кв. м**

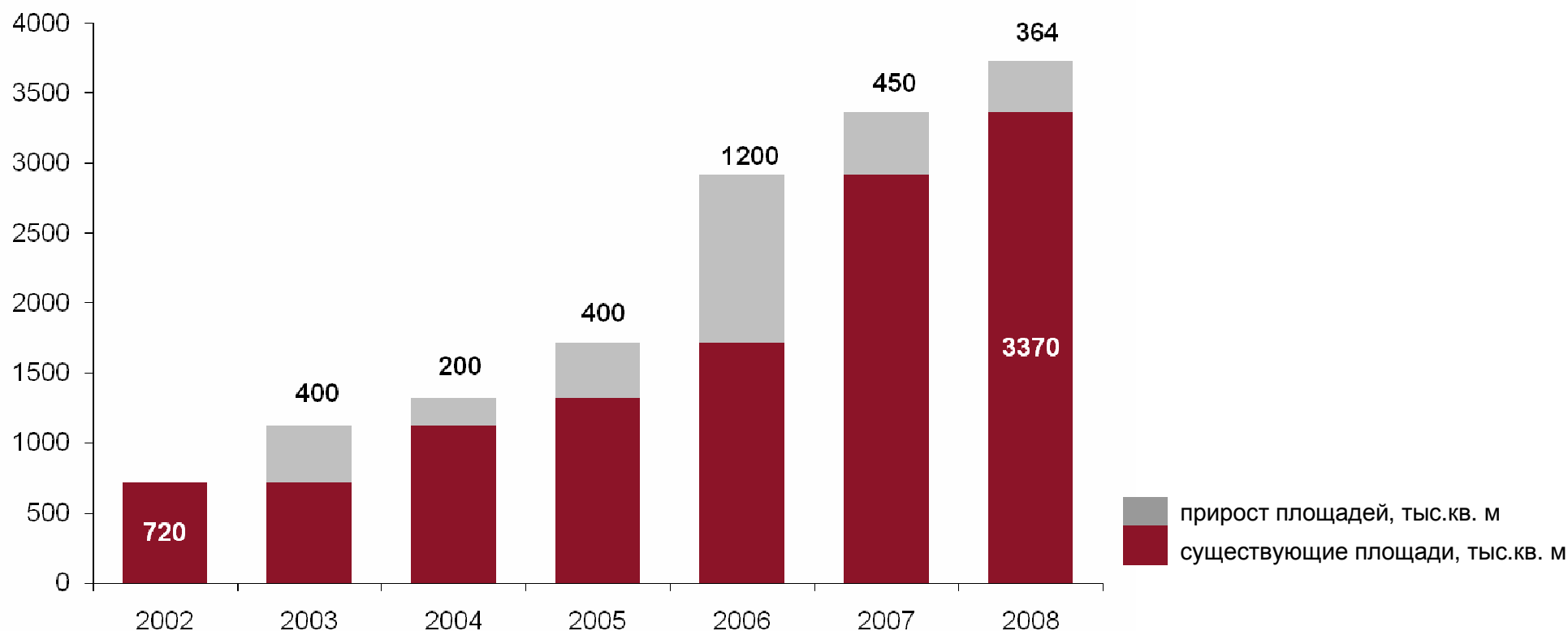
Обеспеченность жителей города качественными торговыми площадями составила около 800 кв. м в расчете на 1 000 человек (на январь 2009 г.), что приближено к среднеевропейским показателям, но многие петербургские торговые объекты по своему качеству ниже европейского уровня.



Обеспеченность качественными торговыми площадями крупных городов, кв. м на 1 000 чел.

За 2008 г. было введено в эксплуатацию 364 тыс. кв. м, что составляет 65% от заявленного и 81% от аналогичного показателя прошлого года.

Прирост торговых площадей Санкт-Петербурга, тыс. кв. м



# Обзор рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга

## Торговые объекты, введенные в 2008 г.

№	Объект	Общая площадь, кв. м	Профиль	Девелопер
1	«Атлантик-Сити», 1 очередь	47 900	МФК	Атлантик
2	«Северный молл», 1 очередь	34 000	ТК	Meinl European Land
3	Voyage	29 000	ТРК	Невский Альянс
4	«Максидом»	12 000	DIY	Максидом
5	«Атмосфера»	47 000	ТРК	Адамант
6	«Москва»	9 000	МФК	Адамант
7	«Интерิโอ», 1 очередь	24 200	DIY	Интерิโอ Групп
8	«Зеленая страна»	10 000	DIY	Еврогарден
9	«Лента»	8 100	гипермаркет	Лента
10	«О`кей»	3 500	гипермаркет	Доринда
11	ТРК «Феличита»	83 000	ТРК	Макромир
12	ТК «Призма»	17 500	ТК	Адамант
13	ТОК «Радиус»	7 000	ТОК	Адамант
14	ТК Esfera	2 100	ТК	RBI
15	ТРК «Сити Молл», 3 очередь	12 000	DIY в ТК	Макромир
16	Гипермаркет OBI	17 700	DIY	OBI
<b>ИТОГО:</b>		<b>364 000</b>		

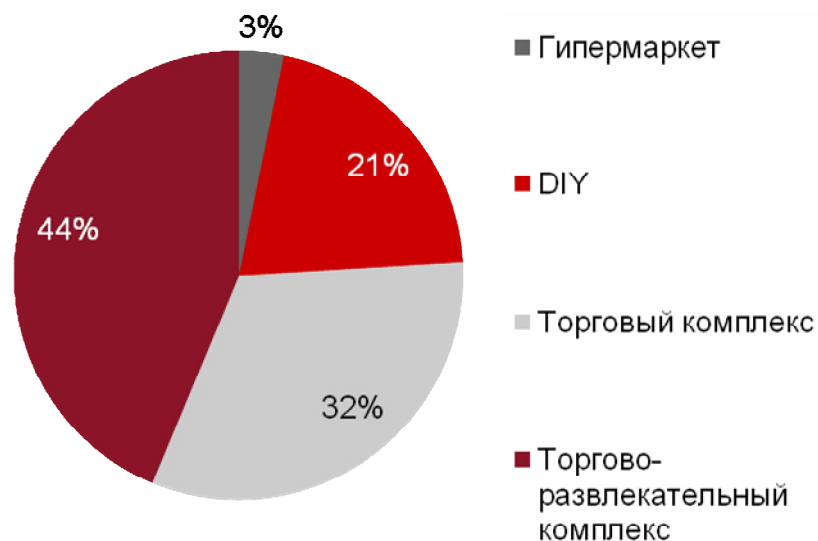
## Обзор рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга

### Структура торговых площадей по результатам 2008 г.

По результатам 2008 г. в общем объеме предложения качественных торговых площадей преобладают торгово-развлекательные комплексы (их доля составляет 55%). Увеличилась доля торговых объектов формата DIY – по результатам года она составила 10%.

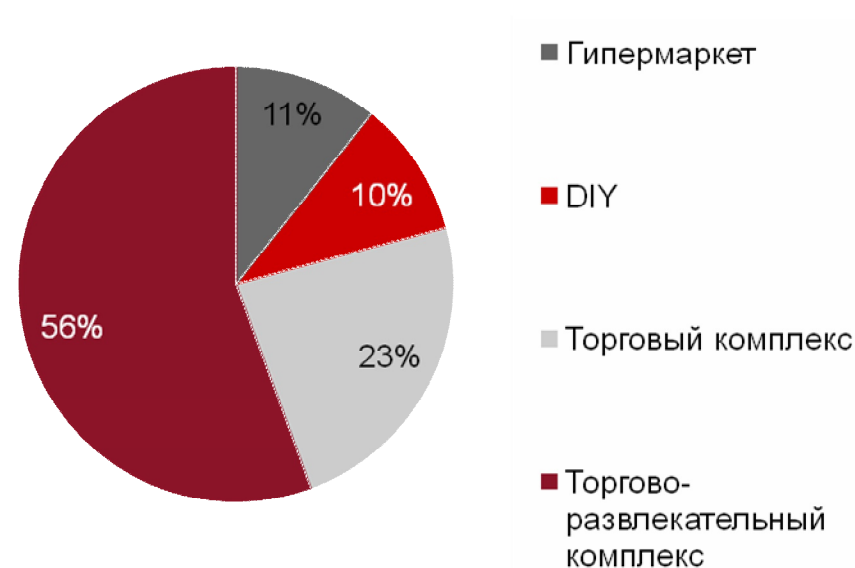
Структура прироста торговых площадей  
Санкт-Петербурга в 2008 г., %

100% = 364 тыс. кв. м



Структура торговых площадей  
Санкт-Петербурга на конец 2008 г., %

100% = 3 734 тыс. кв. м



## Обзор рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга

### Распределение торговых площадей по районам города

Распределение торговых площадей по районам города неравномерно. Районами-лидерами по обеспеченности торговыми площадями остаются Приморский и Московский районы.



**Во второй половине 2008 г. началась корректировка спроса, вызванная негативным влиянием мирового экономического кризиса.**

Для сохранения рентабельности в условиях кризиса ритейлеры используют различные стратегии, в том числе:

- Иницируют снижение арендных ставок;
- Уменьшают размеры своих магазинов и повышают эффективность использования арендуемых площадей;
- Приостанавливают или сокращают планы развития (например, снижают плановое количество новых торговых точек или пересматривают сроки выходов на новые региональные рынки);
- Закрывают наименее рентабельные торговые точки.

Во втором полугодии 2008 г. увеличилась доля вакантных площадей в некачественных торговых комплексах. В качественных современных торговых комплексах с продуманной концепцией и профессионально подобранным пулом операторов во втором полугодии 2008 г. не наблюдалось снижение спроса и увеличение доли вакантных площадей.

Ритейлеры стали предъявлять более жесткие требования к арендуемым площадям и соответственно к торговым комплексам, в которых располагаются данные площади: к их локации, концепции и пулу арендаторов.

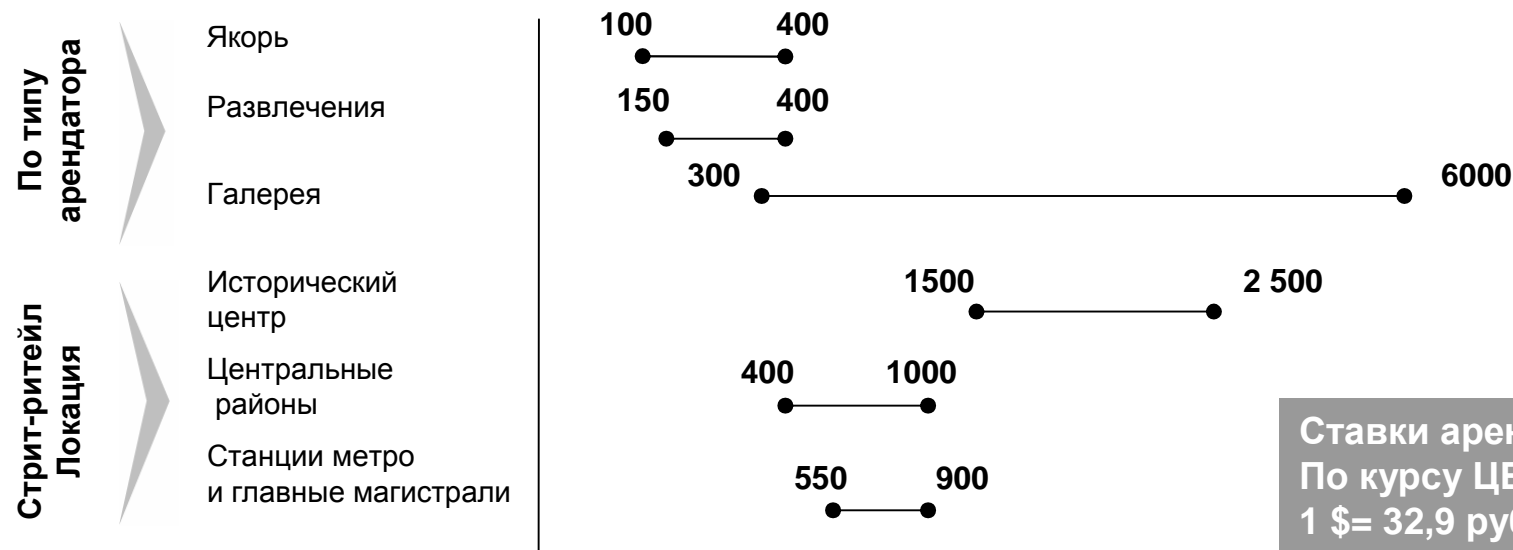
**Наибольшее негативное влияние изменение спроса окажет на некачественные неконцептуальные торговые комплексы, так как ритейлеры повышают свои требования к арендуемым площадям и закрывают нерентабельные торговые точки.**



**Мировой экономический кризис вызвал снижение арендных ставок на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга.**

В первом полугодии 2008 г. темп роста арендных ставок в торговых комплексах соответствовал уровню инфляции в Санкт-Петербурге и составил в среднем 7-8% по сравнению с концом 2007 г.

Во втором полугодии 2008 г. наблюдалось снижение арендных ставок на торговые помещения, что было вызвано снижением оборотов большинства ритейлеров, что, в свою очередь, вызвано экономическим кризисом. Во встроенных торговых помещениях ставки снизились до 30-40%, в торговых комплексах – 10-15% (в рублевом эквиваленте).



## Обзор рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга

### Тенденции и прогнозы развития сегмента

Во втором полугодии 2008 года наблюдалось снижение интереса зарубежных инвесторов к петербургским и другим российским проектам в связи с увеличением количества привлекательных предложений на европейском рынке недвижимости и высоким рискам российского рынка.

Динамика прироста торговых площадей в ближайшие два-три года снизится, что будет связано с задержкой сроков реализации проектов в результате проблем с финансированием, что также является результатом экономического кризиса.

Снижение арендных ставок на торговые площади продолжится как минимум в первые два-три квартала 2009 г., после чего наступит период стагнации, а затем плавное повышение. Продолжительность данных периодов будет зависеть от развития экономической ситуации в мире и в России.

Доля вакантных площадей в неудачных неконцептуальных торговых комплексах стала увеличиваться. Этот процесс продолжится в 2009 г. Он вызван несколькими причинами: ужесточением требований ритейлеров к арендуемым площадям, закрытием операторами ритейла нерентабельных торговых точек, закрытием некоторых торговых сетей.

**Качество торговых объектов приобретает первостепенное значение в условиях ужесточения конкуренции за инвестора, арендатора, покупателя. Современные концептуальные торговые объекты будут менее чувствительны к негативным последствиям экономического кризиса. Объем предложения новых торговых площадей через два-четыре года сократится, поэтому это будет благоприятный период для вывода на рынок новых качественных объектов.**



PROFESSIONAL  
REAL  
ESTATE  
SERVICES

ASTERA СЕГОДНЯ



**ASTERA - международная консалтинговая компания,  
которая оказывает профессиональные услуги на рынке  
коммерческой недвижимости более 16 лет**

**Предоставляемые услуги:**

**стратегический консалтинг и создание концепций объектов**

**привлечение арендаторов и покупателей**

**анализ наилучшего использования объектов**

**инвестиционный анализ и юридическая поддержка**

**функциональное зонирование**

**оценка земельных участков и объектов коммерческой  
недвижимости**

**Офисы в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве**



**ASTERA является партнером международной компании Atisreal - лидера рынка европейской недвижимости, представляя ее интересы в России**

**Принадлежит банковской группе BNP Paribas**

**Основана в 2000 г.**

**Специализация – консалтинг и брокеридж**

**Команда 2 400 профессионалов**

**В 2006 г. рост прибыли составил – 20%, в 2007 – 30%**

**Общий оборот в 2007 г. – € 431 млн.**

**За 2006-2007 гг. оборот компании увеличился в 2 раза**

**№1 рынка коммерческой недвижимости Франции, Германии и Люксембурга**

**Этот альянс дает нам возможность представлять интересы наших клиентов за рубежом и привлекать зарубежные инвестиции в девелоперские проекты**



PROFESSIONAL  
REAL  
ESTATE  
SERVICES

## ATISREAL ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ



Благодаря четырем сегментам, совместно работающим в интересах клиентов, Atisreal занимает уникальную позицию на рынке



# ASTERa

PROFESSIONAL  
REAL  
ESTATE  
SERVICES

ATISREAL  
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

## Atisreal

A BNP PARIBAS company

**2 400 сотрудников**

**62 офиса в 60 городах в  
10 странах Европы**

**2 представительства на  
Ближнем Востоке**

**2 представительства в  
Индии**

**Представительство в  
Нью-Йорке**

**Представлена в 53  
городах через  
партнеров по альянсам**

**ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ СЕТЕЙ МИРА**





PROFESSIONAL  
REAL  
ESTATE  
SERVICES

КОНТАКТЫ

### Москва

ул. Никольская, д.10

Тел.: +7 (495) 925 00 05

e-mail: [reception@asteragroup.ru](mailto:reception@asteragroup.ru)

### Санкт-Петербург

ул. Рылеева, д.14

Тел.: +7(812)703-00-03

Факс: +7(812)703-00-04

e-mail: [spb@asteragroup.com](mailto:spb@asteragroup.com)

### Киев

ул. Константиновская, д. 2а

Тел.: +38 (044) 501 50 10

e-mail: [kiev@asteragroup.ua](mailto:kiev@asteragroup.ua)



Alliance member of the Atisreal international real estate group