

Москва

19 мая 2015 года

### **Торговая недвижимость Москвы: тренд на районные ТЦ**

В I квартале 2015 года на рынке торговой недвижимости столицы получили развитие тенденции, начавшие формирование во втором полугодии прошлого года: падение спроса на некоторые группы товаров, снижение оборотов розничной торговли, рост объемов вакантных площадей в торговых центрах. На этом фоне можно выделить два интересных тренда: первый – повысилась посещаемость районных ТЦ, второй – сохранился интерес ритейлеров к крупным качественным объектам, введенным в 2015 году.

Драматическое падение, последовавший затем небольшой рост и сегодняшнее нестабильное положение национальной валюты, санкции, новые условия, выставленные отечественным ритейлерам их иностранными партнерами – в частности, 100-процентная предоплата за товар, привели к повышению затрат ритейлеров на закупку новой продукции. В то же время покупательская способность населения, доходы которого также формируются в основном рублях, снизилась, что привело к снижению торгового оборотов и сферы услуг. Так, за январь-февраль 2015 года оборот розничной торговли и общественного питания по Москве составили в сравнении с аналогичным периодом 2014 года 93,2% и 92,4% соответственно.

Конечно, в конце 2014 года, покупатели в ожидании роста стоимости импортных товаров потратили в некоторых сегментах, например, БТиЭ, экстремально крупные суммы денег, что также привело к снижению интереса к покупкам в первые месяцы 2015 года. Но все-таки основной причиной падения спроса является рост цен и неуверенность в завтрашнем дне.

Также оказала влияние и на продавцов, и на покупателей инфляция, которая за первые три месяца 2015 года выросла на 7,44%.

### **Востребованные форматы**

В этих экономических условиях покупатели перешли в режим экономии, сократив расходы на крупные покупки, коллекции нового сезона и т.д. «С другой стороны, доходы потребителей не снизились настолько, чтобы они отказывали себе в повседневных тратах, - отмечает **Наталья Куваева, руководитель проектов департамента стратегического консалтинга NAI Bescar.** -В результате, еженедельный Shopping Index компании Watcom Data Consulting в I квартале 2015 года показал рост посещаемости небольших районных и микрорайонных торговых центров площадью от 5 до 20 тыс. кв. м и 20-40 тыс. кв. м относительно аналогичных периодов 2014 года в среднем на 5%. В то же время покупатели стали реже ходить в крупные торговые комплексы в диапазоне площадей от 40 до 100 и более тыс. кв. м. Посещаемость таких объектов снизилась на 5% - 12%».

Что касается ритейлеров, то не секрет, что большинство сетей заявили о приостановлении экстенсивного развития на 2015 год. Падение оборотов привело к снижению активности ритейлеров и сокращению их планов развития. В частности, финская сеть универмагов Stockmann до конца 2016 года планирует закрыть три своих магазина в ТРЦ «Мега» в Москве.

В начале 2015 года сохранилась тенденция к уменьшению количества крупных сделок и в строящихся объектах. Тем не менее к крупным, качественным торговым центрам, в том числе только что открывшимся, ритейлеры продолжают проявлять интерес. Именно в недавно

открытых ТРЦ и отмечены самые заметные сделки отчетного периода. Так, британская торговая сеть универмагов «Debenhams» арендовала 8,4 тыс. кв. м в ТРЦ «Авиапарк», введенном в конце 2014 года. Почти 4,1 тыс. кв. м в ТРЦ «Columbus» (введен в 1 кв. 2015 г.) займет «H&M». По строящимся объектам можно отметить сделку в ТРЦ «Зеленопарк» (ввод анонсирован в 2015 году), где на площади 1,9 тыс. кв. м разместится Садовый центр «Дарвин». Стоит отметить что, несмотря на непредсказуемую экономическую ситуацию, некоторые зарубежные ритейлеры заявили о своем выходе на российский рынок, а именно: британские бренды одежды Superdry и F&F, мировой бренд игрового обучения KidZania, японская компания по производству часовой продукции Seiko, французская парфюмерия Serge Lutens, сеть гипермаркетов Carrefour, продуктовый дискаунтер Plus.

### **Предложение**

Ввод новых объектов в сегменте торговой недвижимости в конце 2014-начале 2015 года можно назвать рекордным для московского рынка. В I квартале 2015 года было введено 545 тыс. кв. м общей площади и 239 тыс. кв. м – арендопригодной площади торговых центров. Это на 38% ниже показателя IV квартала 2014 года, но в два раза больше, чем было введено за аналогичный период 2014. Около 60% от общего объема ввода пришлось на ТРЦ «Columbus», расположенного рядом со станцией метро «Пражская», GLA 140 тыс. кв. м. Также заметными объектами стали открытый в марте 2015 года торговый центр в составе МФК «Кунцево Плаза» девелопера «ЭНКА ТЦ», GLA торговой части 65 тыс. кв. м, и «Центральный детский магазин на Лубянке» компании «Галс-Девелопмент», GLA 34,4 тыс. кв. м.

По итогам I квартала GLA всех качественных торговых объектов Москвы составляет 5 518 тыс. кв. м, а обеспеченность торговыми площадями на 1 000 человек достигла 461 кв. м.

Согласно прогнозам, объем ввода за I квартал 2015 года может составлять около 40% от годового показателя. Это значит, что к началу 2016 года в Москве откроется еще не менее 300 тыс. кв. м арендопригодных площадей. **Наталья Куваева** отмечает, что благодаря росту предложения и снижению активности ритейлеров растет вакансия в торговых центрах. Девелоперы, начавшие реализацию своих проектов и вышедшие на строительную стадию к прошлому году, будут вынуждены ввести свои объекты в эксплуатацию. Поэтому в ближайшее время объем предложения еще увеличится, несмотря на отсутствие активного спроса. Уже в I квартале 2015 г. уровень вакансии в столичных ТЦ достиг максимального за последние несколько лет значения – 5,6%. В дальнейшем эксперты прогнозируют рост этого показателя.

### **Инвестиции**

В этих условиях затихает активность инвесторов. Так сорвалась сделка по продаже ТОК «Новинский пассаж», принадлежащего структурам ВЭБа. Компания «Экспоком» отказалась от покупки в связи с ухудшением ситуации на рынке коммерческой недвижимости и ростом стоимости заемного финансирования. Искать новых покупателей пока не планируется.

Хотя даже в условиях кризиса в I квартале было отмечено несколько крупных сделок. Ресторанная группа «Ginza Project» выкупила у ГУП «Мосимущество» Даниловский рынок, расположенный рядом с метро «Тулльская», который планируется реконструировать для создания аналога мадридского «Mercado San Miguel», где блюда готовятся из продуктов, купленных там же. «ТПС Недвижимость» заявила о намерении приобрести участок площадью 2 га, на котором расположен ТЦ «Галерея Водолей» (GBA 16 тыс.кв.м), построенный в конце 90-х гг. Девелопер планирует снести здание и возвести на его месте современный торговый центр площадью до 100 тыс. кв. м.

Участники рынка констатируют, что в настоящее время правила игры на рынке фактически устанавливает арендатор. Поэтому, ставки аренды не только перешли в рублевую зону, но и были снижены большинством управляющих компаний. К началу апреля в средний уровень аренды в торговых центрах Москвы без учета НДС и эксплуатационных расходов колеблется \$80-650 за 1 кв. м/год – для якорных арендаторов, \$400-2500 за 1 кв. м/год – для торговой галереи. Объекты, которые не могут похвастаться качественной концепцией, расположены на периферии, далеко от метро или вне дорог с активным трафиком, арендные ставки для торговой галереи «просели» и до \$250 за 1 кв. м/год.

Те торговые центры, которые решили сохранить ставки в валюте, вынуждены были зафиксировать курс. На данный момент времени не существует общих тенденций на предоставление скидок на аренду помещений. Все условия индивидуальны к каждому арендатору. Существует внутриотраслевая заморозка курса доллара на значениях 40-45 рублей за 1 доллар США. Популярность приобретает схема оплаты аренды определенным процентом от выручки магазина.

Стоит отметить, что у якорных арендаторов больше возможности для получения скидок от девелоперов, которым не выгодно высвобождение больших площадей, чем арендаторам торговой галереи. В сравнении с 4 кварталом прошлого года ставка для якорей снизилась на 33 %, а для обычных арендаторов на 10 %.

В целом, отмечают аналитики **NAI Bescar**, начало 2015 года прошло под знаком активного диалога между арендаторами и девелоперами, который не всегда проходил гладко. Несмотря на вынужденные уступки, девелоперы и управляющие, смотрят на перспективу и заключают договоры аренды на льготных условиях, но на более короткие сроки, чтобы при восстановлении рынка иметь возможность оперативно восстановить экономику своих проектов.

### **Выводы и прогноз развития**

Невысокие объемы спроса, а также выезд арендаторов из торговых центров обеспечили в отчетном периоде увеличение уровня вакансии. Во II квартале 2015 года планируется ввести еще порядка 100 тыс. кв. м торговых площадей. Предпосылки для снижения уровня вакансии пока отсутствуют, возможно, она вырастет до 8-9%. В связи с открытием новых ТЦ с низкой начальной заполненностью арендаторами процент вакантных площадей по Москве в целом может вырасти.

Дальнейшая динамика арендных ставок во многом будет зависеть от положения национальной валюты. А делать прогнозы в этом направлении крайне сложно.

Что касается реализации проектов, то возможна заморозка ряда запланированных торговых центров или существенный сдвиг сдачи проектов, их перенос с 2016 года на 2017-2018 годы. В частности, ТРЦ «Небо» в Солнцево, ТРЦ на Ярославском шоссе (Essence Development).

### **Справка о компании:**

Группа компаний NAI Bescar – один из лидеров российского рынка коммерческой недвижимости. NAI Bescar является частью сети NAI Global, которая насчитывает 400 офисов в 55 странах мира. NAI Bescar имеет штаб-квартиры в Москве и Санкт-Петербурге, а также представительства в 4 городах России. За 23 года работы на российском рынке компания NAI Bescar приобрела опыт работы с объектами любой сложности и функционального назначения во всех сегментах рынка недвижимости и успешно реализует собственные проекты в России, США и Германии. За это время специалистами группы компаний было продано более 10 000 объектов недвижимости, более 15 000 объектов сдано в аренду, выполнено более 1 300 консалтинговых работ. На сегодняшний день в управлении NAI Bescar – свыше 3 млн кв. метров площадей по всей России, компания оказывает услуги по эксплуатации в 2 000 населенных пунктах.

