



КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

г. МОСКВА

СПРОС

В 2010 году спрос на торговые помещения в Москве демонстрировал стабильный рост. Это связано с активизацией российских и западных ритейлеров, а так же с выходом на рынок новых торговых операторов. Крупные международные операторы – такие как Diesel, Alexander McQueen и Stella McCartney, закрывшие свои бутики во время кризиса стали возвращаться на столичный рынок. Среди новых торговых операторов можно отметить сеть супермаркетов «Оливье», магазины одежды «Kiabi» (Франция), «Uniqlo» (Япония), фаст-фуд Burger King и др.

Также в 2010 году был зафиксирован резкий рост спроса на помещения стрит-ритейла. Дело в том что участниками стрит-ритейла являются представители малого и среднего бизнеса. Именно они в кризис стали первыми сворачивать бизнес и освобождать помещения, а с началом оздоровления рынка первыми возвращаться. Из-за существенных задержек с вводов в эксплуатацию новых торговых центров, крупные сетевые ритейлеры стали больше интересоваться данным сегментом – вырос спрос на покупку, аренды и передачу прав аренды. Кроме того, спрос в стрит-ритейле стал более взыскательным: арендаторы и покупатели отдают предпочтение помещениям с хорошим местоположением, прогнозируемым число посетителей, требующим минимальный объем инвестиций в отделку.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2010 году на московский рынок торговой недвижимости вышло незначительное количество новых проектов. Общая площадь введенных торговых центров составила более 800 тыс. квадратных метров. Для сравнения – в 2009 году суммарный ввод торговых площадей в Москве составил более 1 млн. квадратных метров. Это означает, что девелоперские компании продолжают испытывать трудности с привлечением инвестиций. Основное конкурентное преимущество новых проектов, вышедших в 2010 году на рынок Москвы – это их большие площади, а значит, размещение на их территории крупных якорных арендаторов, которые привлекают потребителей. Так же преимуществом можно считать пул арендаторов. Это компании, пережившие кризис, а значит, доказавшие свою состоятельность и стабильность на рынке, что является положительным фактором. Однако «ложка дегтя» все-таки есть: в 2010 году при открытии большинства новых объектов в них оставалась значительная доля еще не функционирующих магазинов, в том числе «якорных», что не лучшим образом характеризует такие торговые центры.

По мнению экспертов Penny Lane Realty, время больших проектов проходит, так как рынок уже преодолел первичное насыщение торговыми центрами, в том числе в регионах. На сегодняшний день строительство некоторых крупных ТЦ даже приостановлено. Последний пример – IKEA отложила на 3-5 лет строительство ТЦ «Мега-4» в Мытищах.

В сегменте стрит-ритейла уходящий год характеризуется нарастающим дефицитом предложения. По основным торговым коридорам доля вакантных площадей на конец года составила 3%, и в настоящее время количество запросов превышает количество экспонируемых объектов. На второстепенных улицах доля вакантных площадей выше – около 10%. В спальных районах нехватка помещений уличной торговли не отмечается в связи с неограниченным объемом предложения.

В течение года средний уровень вакантных торговых помещений Москвы снизился с 9% до 5%. Несмотря на растущую популярность стрит-ритейла, предпочтение арендаторов отдается торговым центрам.

ЦЕНЫ

В 2010 году средние арендные ставки в торговых центрах Москвы не претерпели значительных изменений, увеличившись в некоторых случаях лишь на 5-10%. Уровень колебаний арендных ставок зависел от конкретного объекта. Таким образом, арендная ставка для якорных арендаторов на конец года составляет - \$110-320 за кв. метр в год, для торговой галереи - \$500 — 1 000 за кв. метр в год, для развлекательной зоны - \$120 — 200 за кв. метр в год. В торговых центрах, пользующихся повышенным спросом и имеющих «лист ожидания», ставки аренды могут достигать \$4 500 за кв. м. в год.

В 2010 году была широко распространена практика оплаты процента с оборота при фиксированной минимальной арендной ставке. Такой вариант арендной платы позволяет снизить риски как для арендатора, так и для арендодателя. Например, для якорных арендаторов процент с оборота может составлять 3 — 7%, для торговой галереи – 5 — 15%. Величина процента также зависит от специализации компании:

- для продовольственных гипермаркетов и супермаркетов - 3-5%;
- для супермаркетов бытовой техники и электроники - 3-6%;
- для прочих арендаторов - 7-15%.

Средняя стоимость квадратного метра торговой площади в столице колеблется в диапазоне \$1 700 - 3 500 за кв.м.

С начала года рост ценовых показателей в сегменте стрит-ритейла составил 15%. Существенное влияние на данный сегмент оказал снос палаток и киосков, спровоцировавший рост арендных ставок на помещения уличной торговли в спальных районах Москвы в среднем на 5%. На сегодняшний день средние ставки аренды в этом сегменте варьируются - от \$ 1 500 до \$ 4 000 за кв.м. в год на помещения, расположенные в основных торговых коридорах столицы. На второстепенных улицах ставки держатся на уровне \$ 3 00 - 1 800 за кв.м. в год. Цены продаж от \$ 14 000 до \$ 20 000 за кв.м. – в основных торговых коридорах и от \$ 2 500 до \$ 4 500 за кв.м. – на второстепенных улицах.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ

В 2011 году мы ожидаем, что банки возобновят проектное финансирование по разумным ставкам. Это в свою очередь приведет к появлению нового строительства и ускорит темпы ввода уже заявленных объектов. Цены продаж и арендные ставки в торговых комплексах скорее всего останутся на прежнем уровне. По основным торговым коридорам стрит-ритейла ожидается рост ставок на 7 — 10 %.