



Торговая недвижимость

Основные индикаторы рынка по итогам I полугодия 2014 г.	
Торговая площадь современных торговых объектов (GLA):	3,4 млн кв. м
- торговые центры	2,5 млн кв. м
- гипермаркеты	422 тыс. кв. м
- DIY-центры	250 тыс. кв. м
- мебельные центры	190 тыс. кв. м
Обеспеченность площадями (GLA) в торговых центрах, кв. м на 1 000 чел.	492

Динамика ввода ТЦ по годам



Источник: Colliers International

Предложение

В первом полугодии 2014 года объем рынка торговых центров сохранился на уровне конца 2013 года – 2,5 млн кв. м в качественных торговых центрах. Санкт-Петербург остается одним из наиболее насыщенных торговыми площадями городов – в настоящее время уровень обеспеченности торговыми центрами в Санкт-Петербурге составляет 492 кв. м на 1 000 человек, что является одним из самых высоких показателей в России. Через два года, при сохранении темпов строительства анонсированных торговых комплексов, он достигнет 550–560 кв. м на 1 000 человек.

Лидерами по объему торговых площадей по-прежнему остаются Приморский, Выборгский и Московский районы. На их долю приходится примерно 45% всех действующих торговых центров.

Наиболее крупные торговые центры, запланированные к открытию в 2014 г.			
НАЗВАНИЕ	GVA, КВ. М	GLA, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР
«Европолис»	141 700	60 500	FORTGROUP
«Монпансье»	42 500	30 500	Фоника
«Галактика»	21 750	16 660	Торговый двор
«У Красного моста»	36 500	10 900	ЗАО «БТК-Девелопмент»

Спрос

По данным Петростата, оборот розничной торговли за январь–май 2014 года составил 99% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Оборот общественного питания за тот же период составил 90,3% от показателей января–мая 2013 года. В то время как продуктовые сети и сегмент развлечений не фиксируют снижение продаж, fashion-операторы, спорттовары и электроника наблюдают сокращение спроса и снижение объемов товарооборота.

Ритейл-операторы отмечают, что стимулирование продаж (проведение сезонных скидок и распродаж, различные маркетинговые кампании) оказывает кратковременный эффект, поскольку потребитель становится привычен к подобным акциям. В такой ситуации ритейлер уделяет пристальное внимание успешности той или иной торговой точки – компании готовы рассматривать открытие магазина в новых проектах, закрывая при этом неприбыльные магазины.

Тем не менее, на рынок Петербурга продолжают выходить новые бренды. Например, известная британская сеть магазинов игрушек Hamleys подписала договор аренды в ТЦ «Невский центр» – первый магазин откроется в июле на площади около 1 100 кв. м. Компания Mango выводит новый бренд Violeta by Mango, работающий в сегменте plus size. На Невском проспекте откроется первый магазин премиальной британской марки Agent Provocateur (договор подписан в первом полугодии). Продолжает развиваться сегмент общественного питания – на рынок Санкт-Петербурга выходят новые федеральные ресторанные сети. Так в ТРК «Галерея» на площади 1 000 кв. м весной открылся ресторан «Чайхона №1». Также подписала первый договор аренды сеть кафе-пекарен Le Pain Quotidien, которая откроет первое кафе на Невском проспекте.

Ставки аренды

Ситуация на рынке аренды площадей в торговых центрах неоднородна. В объектах, где арендная кампания находится в активной стадии, девелоперы идут на расчет арендной ставки по системе *step rent*, а также предоставляют скидки до 10–15% для основных арендаторов. Также наблюдается удлинение сроков ведения переговоров, так как собственники и арендаторы стараются искать компромиссные решения по коммерческим условиям. Что касается существующих проектов, то во многих мерах по снижению ставок носят краткосрочный характер. Собственники готовы предоставлять ключевым арендаторам скидки на 3–6 месяцев с дальнейшими переговорами, либо убирать индексацию ставок на один год, при этом оставляя базовые ставки на прежнем уровне.

Прогнозы

В условиях высокой насыщенности рынка торговыми площадями концепция и формат проекта станут решающими факторами успешности проекта. До конца года объем рынка торговых центров увеличится на 6% и достигнет 2,67 млн кв. м. Наиболее крупные ожидаемые проекты – ТРК «Европолис» и ТРК «Монпансье».

Обеспеченность торговыми площадями в торговых центрах на 1 000 человек



Источник: Colliers International

Ставки аренды по типам якорных арендаторов

Профиль	Площадь, кв. м	Средние ставки аренды, \$/кв. м/год*
Продуктовый гипермаркет	8 000 - 12 000	160 - 250
Продуктовый супермаркет	1 500 - 3 500	250 - 450
Гипермаркет формата DIY	>10 000	120 - 170
Бытовая техника и электроника	2 500 - 4 000	160 - 180
Бытовая техника и электроника	1 200 - 2 500	250 - 400
Спортивные товары	1 200 - 2 500	180 - 350
Товары для детей	1 000 - 2 000	250 - 400
Многозальный кинотеатр	3 000 - 5 000	140 - 220
Детские развлечения	1 000 - 5 500	100 - 180
Арендатор торговой галереи	1200 - 3 000	200 - 350
	500 - 1 200	350 - 600
	250 - 500	600 - 1 000
	100 - 250	800 - 1 300
	50 - 100	1 200 - 1 800
	<50	1 500 - 2 500
Ресторан	250 - 500	300 - 500
Кофейня	80 - 160	1 200 - 2 000
Фуд-корт	90 - 130	1 000 - 1 300
	40 - 70	1 500 - 1 800