

Обзор рынка торговой недвижимости

Перспективы рынка

В результате экономических и политических событий в 2014 г. рост экономики России замедлился и в 2015 г. ожидается сокращение ВВП. Увеличилась неопределенность, снизились реальные доходы населения и розничные продажи. В частности, закрытие внешних рынков капитала и денежная политика ЦБ привели к увеличению стоимости финансирования, ослаблению рубля, значительному росту инфляции и, как следствие, к замедлению девелоперской активности и спаду потребительского спроса. Эти факторы стали определяющими на рынке торговой недвижимости.

Снижение инфляции с текущих 15,8% по прогнозам Минэкономразвития начнется не раньше осени 2015 г. С другой стороны, снизившиеся обороты компаний и их финансовые трудности оказывают влияние на зарплаты и повышают уровень безработицы. Поэтому в краткосрочной перспективе покупательная способность потребителей может продолжить снижаться, пока не стабилизируются уровень цен и финансовый климат в стране. Минэкономразвития ожидает, что существенный рост реальных располагаемых доходов (2,6%) начнется не ранее 2017 г.

По результатам регулярного опроса, проведенного Sberbank CIB Investment Research, индекс потребительской уверенности на конец I полугодия 2015 г. составляет -14%. Это существенное улучшение по сравнению с концом 2014 г., когда индекс был равен -24%. Однако о полноценном восстановлении потребительской уверенности до уровня середины 2014 г. пока говорить рано.

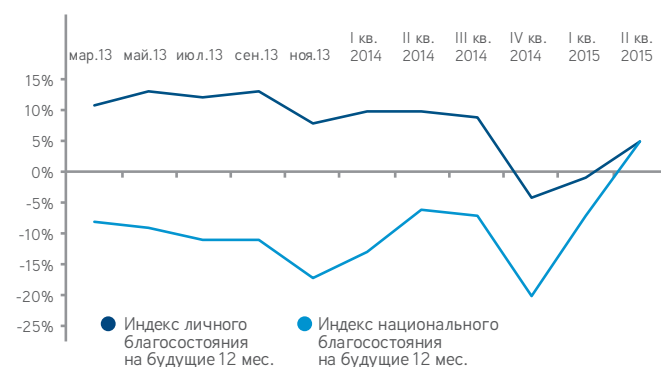
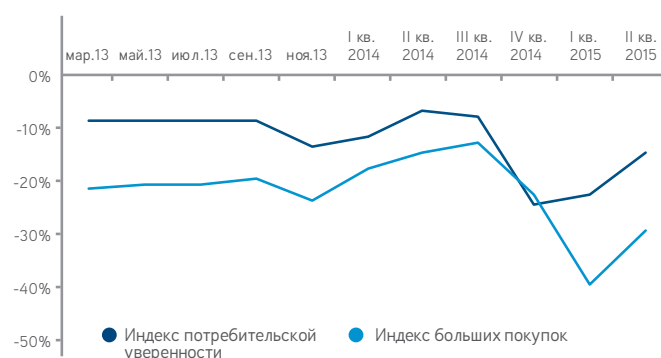
Из компонентов индекса наиболее положительную динамику показала оценка потребителями национального благосостояния на ближайший год: за II квартал показатель увеличился с -7% до 5%, что говорит о позитивных макроэкономических ожиданиях. Также показал улучшение индекс больших покупок, поднявшийся за II квартал с -39% до -29%, что может свидетельствовать о потенциальном возвращении сегмента непродовольственных товаров к росту после падения в I квартале.

Динамика доходов, розничных продаж и инфляции, %



Источник: Минэкономразвития

Динамика индекса потребительской уверенности и его компонентов, %



Источник: Sberbank CIB Investment Research

Предложение

В I пол. 2015 г. в Москве открылись шесть торговых центров с суммарной арендной площадью 343 тыс. м². Это рекордный показатель ввода в первом полугодии за всю историю развития столичного рынка торговой недвижимости. 80% введенных в 2015 году площадей приходится на три суперрегиональных торговых центра – ТРЦ Columbus (140 тыс. м² арендной площади), МФК MARi (70 тыс. м²) и МФК «Кунцево Плаза» (65 тыс. м²).

В текущей ситуации большинство объектов открываются полупустыми – лишь около 30–40% торговых площадей начинают работу в день открытия. При этом в большинстве случаев в них уже подписаны соглашения на сдачу в аренду на 70–80% площадей. Такая разница возникает по причине финансовых трудностей торговых операторов, которые не начинают вовремя работы по внутренней отделке помещений.

По результатам первого полугодия общее предложение торговых площадей в Москве составило 5 885 тыс. м² – таким образом, на 1 000 жителей приходится 443 м² торговых площадей.

По нашим оценкам, объем ввода новых торговых площадей в 2015 г. составит около 498 тыс. м². При этом на проектах с меньшей степенью готовности сказывается текущая неопределенность на рынке ритейла: по нашим оценкам, 14 проектов не откроются в 2015 г., а будут перенесены на следующие годы. Среди проектов, находящихся на стадии проектирования или подготовки к строительству, многие были заморожены до восстановления спроса как со стороны ритейлеров, так и со стороны потребителей.

Наиболее обеспеченным торговыми площадями округом Москвы продолжает быть Центральный (645 м² на 1 000 человек), наименее – Восточный (65 м² на 1 000 человек). Наибольший прирост обеспеченности за I пол. 2015 г. наблюдался в Южном (+27%), Юго-Восточном (+17%) и Западном (+17%) округах.

Торговые центры, открытые в I пол. 2015 г.

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ГБА, М ²	ГЛА, М ²	ДЕВЕЛОПЕР
Columbus	Варшавское ш., вл. 140	277 000	140 000	«МИРС»
MARi	Поречная ул., д. 10	135 000	70 000	ФСК «Лидер»
«Кунцево Плаза»	Ярцевская ул., д. 19	245 000	65 000	«ЭНКА ТЦ»
«Центральный Детский Магазин на Лубянке»	Театральный пр-д, д. 5	72 220	36 490	«Галс-Девелопмент»
«Клен»	Енисейская ул., д. 37	33 000	24 750	«ПАТЕК-СТРОЙ-АР-СЕНАЛ МГ»
«Тиара»	Мичуринский пр., д. 27	15 000	7 000	ГК «Глобал»

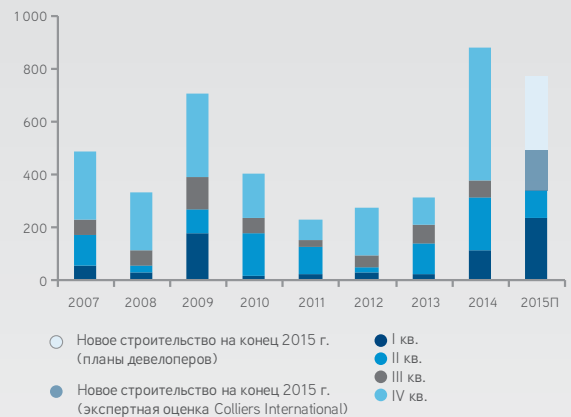
Источник: Colliers International

Основные показатели рынка, I пол. 2015 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Общее предложение площадей современных торговых объектов, м ² (GLA)*	5 884 525
Общее предложение торговых площадей, м ² (GLA)	5 235 285
Общая площадь ТЦ, открытых в I пол. 2015 г., м ² (GLA)	343 240
Количество ТЦ, открытых в I пол. 2015 г.	6
Уровень вакантности, %	7
Обеспеченность торговыми площадями, м ² GLA/тыс. человек	443

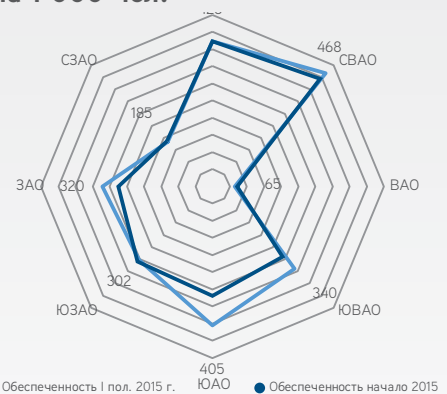
*Включая специализированные ТЦ
Источник: Colliers International

Динамика нового строительства, тыс. м² GLA



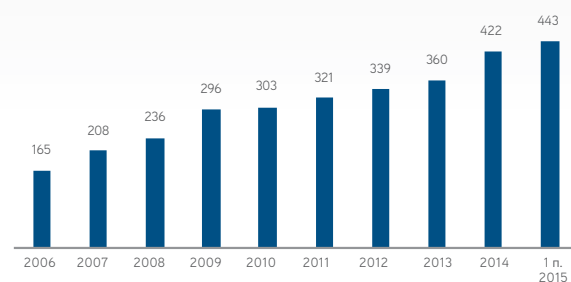
Источник: Colliers International

Обеспеченность торговыми площадями по округам Москвы на конец I пол. 2015 г., м² GLA на 1 000 чел.



Источник: Colliers International

Динамика обеспеченности торговыми площадями Москвы, м² GLA на 1 000 чел.



Источник: Colliers International

Спрос

В I пол. 2015 г. 11 международных операторов вышли на московский рынок, еще 13 планируют открыться до конца года. Несмотря на возможности выгодной аренды торговых площадей, которые предлагает рынок, количество международных операторов, готовых выйти на московский рынок, сократилось.

С начала года шесть международных брендов объявили об уходе с московского рынка – это Carl's Jr. (США), Arnolds Bakery & Coffee Shop (Финляндия), Lindex (Финляндия), Flormar (Италия), Herve Leger (Франция) и Hauber (Германия). Также DIM (Франция) объявил о закрытии собственных магазинов в России и переходе на франчайзинг.

Падение товарооборота и девальвация рубля продолжают сказываться на рынке. С начала года многие крупные операторы приняли различные меры по оптимизации сетей, такие как закрытие или смена формата неэффективных магазинов. Наиболее радикальными стали сокращения Incity, Melon Fashion Group, также сократили магазины Stockmann, Adidas, «М.Видео», «Спортмастер», магазины группы LPP, Burger King и др. Тем не менее многие ритейлеры будут готовы выходить на рынок и развиваться в случае возобновления экономической стабильности и роста.

В первом полугодии наиболее устойчивый уровень потребительского спроса сохранили сегменты продуктов и DIY. В особенности активное развитие, характерное для кризисных периодов, получили сети продуктовых дискаунтеров, например «Дикси», «Пятерочка», «Магнит». Наибольшее снижение спроса и товарооборота произошло в сегментах fashion, ресторанов и развлечений. Такие изменения являются следствием резкого падения реальных располагаемых доходов потребителей и их стремления экономить на наименее необходимых товарах.

При этом во втором квартале многие сети анонсировали планы активного развития, например Leroy Merlin, Uniqlo, KFC, METRO и другие. Это показывает, что некоторые участники рынка адаптировались к новой ситуации и готовы использовать ее для усиления позиции своей сети. При этом операторы очень тщательно подходят к выбору площадок и предпочитают размещать новые точки исключительно в успешных торговых центрах или на торговых коридорах с высокой проходимостью.

Большинство крупных сетей с начала года предприняли активные меры по сокращению расходов: обеспечили максимально выгодные для себя арендные условия, скорректировали выбор поставщиков, снизили затраты на рекламу – таким образом они предотвратили необходимость в значительном повышении цен. В то же время некоторые менее крупные компании не смогли адаптироваться к новой ситуации и были вынуждены пересмотреть цены вплоть до двукратного повышения.

Динамика выхода международных операторов на рынок г. Москвы, шт.



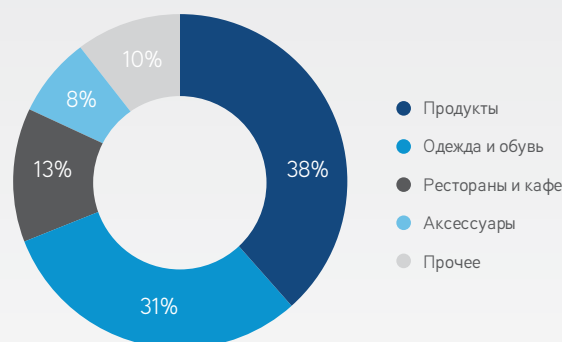
Источник: Colliers International

Международные бренды, открытие которых планируется в Москве в 2015 г.

БРЕНД	СТРАНА	ПРОФИЛЬ
SuperDry	Великобритания	Одежда
F&F	Великобритания	Одежда
KidZania	Мексика	Город профессий
Plus	Германия	Продукты
Seiko	Япония	Аксессуары
Eataly	Италия	Общественное питание

Источник: Colliers International

Структура новых международных брендов, открывшихся и планирующих открыться до конца 2015 г. по профилю, % от количества магазинов



Источник: Colliers International

Динамика* LFL-продаж X5 Retail Group, прирост в %



Источник: X5 Retail Group
* за I кв. 2015 г.

Коммерческие условия

Рынок сместился от арендодателей в сторону арендаторов, и многим собственникам пришлось пойти на различные уступки. Самыми распространенными формами компромисса стали:

- льготная ставка на короткий срок (от 3 до 12 месяцев) с дальнейшим пересмотром;
- фиксация валютного курса или валютного коридора;
- step-rent – низкая ставка в первый год с дальнейшим ежегодным повышением, как правило, на протяжении 3 лет, до достижения объектом заявленного уровня посещаемости;
- ставка аренды на короткий срок (от 3 до 12 месяцев) в формате процента от товарооборота, размер уплаченного арендного платежа затем используется для установления фиксированной ставки, комфортной для обеих сторон;
- cap – ставка с ограничением в форме процента от товарооборота: выплачивается меньшее из фиксированной ставки и платы в форме процента от товарооборота;
- возмещение затрат на отделку арендаторам, в том числе торговой галереи (ранее отделка возмещалась преимущественно якорям и мини-якорям).

Мы ожидаем, что во II пол. 2015 г. не будет существенного роста арендных ставок и возвращения к докризисным показателям.

Вакантные площади

По итогам I пол. 2015 г. уровень вакантности поднялся до 7%. Большое влияние на данный показатель оказал МФЦ MARI, открывшийся с высокой долей свободных площадей (приблизительно 85%, по оценкам Colliers International). Другие крупные торговые центры, введенные в 2015, – ТРЦ Columbus и МФК «Кунцево Плаза» – также открылись с небольшим количеством магазинов, однако достаточно успешно заполняются. Мы ожидаем увеличения этого показателя до 8% в связи с низким спросом со стороны ритейлеров на фоне сравнительно большого объема ввода.

На рынке также происходила активная ротация арендаторов в функционирующих торговых центрах. Операторы закрывали нерентабельные точки в менее удачных проектах и открывали новые точки в успешных и предоставляющих более гибкие условия аренды.

Динамика арендных ставок в торговых центрах г. Москвы для арендатора торговой галереи*, тыс. долларов США



II пол. 2007 | I пол. 2008 | II пол. 2008 | I пол. 2009 | II пол. 2009 | I пол. 2010 | II пол. 2010 | I пол. 2011 | II пол. 2011 | I пол. 2012 | II пол. 2012 | I пол. 2013 | II пол. 2013 | I пол. 2014 | II пол. 2014 | I пол. 2015

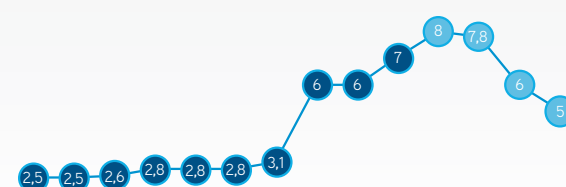
* Для арендаторов торговых помещений с площадью 50-100 м²
Источник: Colliers International

Уровень % от товарооборота, приемлемый для ритейлеров разных форматов

ФОРМАТ	АРЕНДУЕМАЯ ПЛОЩАДЬ, М ²	% ОТ ТОВАРООБОРОТА
Гипермаркет	>5 000	0,9–3%
Супермаркет	1 500–5 000	3–5%
Электроника и бытовая техника	>2 000	0–4,5%
	<2 000	2,5–4,5%
Кинотеатр	>3 000	8–11%
Развлечения	1 000–8 000	4–6%
Товары для ремонта (DIY)	8 000–15 000	3–4%
Спортивные товары	>1 500	0–4%
	<1 500	5–7%
Товары для детей	<300	10–12%
	>800	6–11%
Одежда и обувь	70–200	10–15%
	200–1 000	10–15%
	>1 000	5–12%
Парфюмерия и косметика	300–1 000	8–12%
	<300	
Рестораны	250–800	10–15%
Фудкорт	40–120	10–15%

Источник: Colliers International

Динамика показателя вакантности в торговых центрах г. Москвы, %



I кв. 2013 | II кв. 2013 | III кв. 2013 | IV кв. 2013 | I кв. 2014 | II кв. 2014 | III кв. 2014 | IV кв. 2014 | I кв. 2015 | II кв. 2015 | 2015П | 2016П | 2017П | 2018П

Источник: Colliers International

Тенденции и прогнозы

До конца 2015 г. в соответствии с планами девелоперов в Москве заявлен ввод еще 11 торговых центров и очередей суммарной торговой площадью 434 тыс. м². По нашим оценкам, 280 тыс. м² (5 проектов) будут отложены на 2016 г., то есть ввод в II пол. составит не более 154 тыс. м².

Для реализации нашего прогноза уровня вакантности в 8% необходимо, чтобы вакантность в новых проектах составляла не более 25% на конец 2015 г. По мере открытия торговых центров данный прогноз может быть пересмотрен в большую сторону.

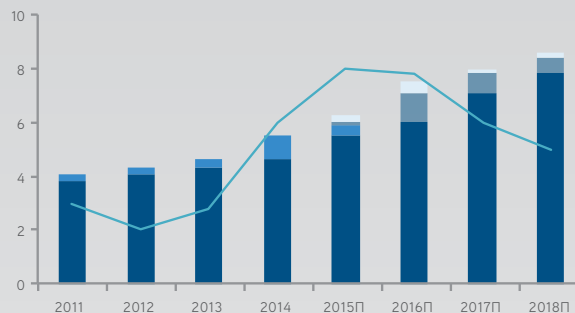
Девелопмент торговых центров в Москве в I пол. 2015 г. замедлился и почти полностью остановился: новые крупные проекты не заявляются, а по заявленным проектам не начинаются строительные работы. Это означает, что в двух- и трехлетней перспективе на рынке произойдет снижение объемов ввода новых площадей и в результате – снижение доли свободных площадей.

Крупные торговые центры, заявленные к открытию в III-IV кв. 2015 г.

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	GVA, М ²	GLA, М ²	ДЕВЕЛОПЕР
«Рио»	г. Мытищи, Ярославское ш.	175 000	115 000	«Ташир»
«Зеленопарк»	Ленинградское ш., 17 км от МКАД	140 000	100 000	Pascalis Gardner & Partner; Russia Development Fund
«Галерея Кутузовский»	Славянский б-р, вл. 3	137 000	60 000	«ТПС Недвижимость»
«Бутово Молл»	Остафьевская ул. / Чечерский пр-д	143 000	57 000	«МД Групп»
«Рио»	Киевское ш., 1,5 км от МКАД	70 000	45 000	«Ташир»
Avenue («Юго-Запад»)	Покрышкина ул./ Вернадского пр-т	70 000	40 000	«Ташир»
«Конфетти», 2-ая фаза	Нагатинская ул., д. 16	50 000	37 500	Imagine Estate
«Выходной»	г. Люберцы, Октябрьский пр-т., д. 112	60 000	27 000	Brack Capital Real Estate

Источник: Colliers International

Баланс рынка, млн м² GLA



- Общее предложение торговых площадей на начало года
- Новое строительство торговых площадей за год
- Новое строительство на конец прогнозируемого периода (планы девелоперов)
- Новое строительство на конец прогнозируемого периода (экспертная оценка Colliers International)
- Уровень вакантности на конец года, %

Крупные проекты, открытие которых заявлено на 2015-2016 гг.



- Проекты, открытие которых заявлено на 2015 г.
- Проекты, открытие которых заявлено на 2016 г.

502 офиса в 67 странах на 6 континентах

США: 140

Канада: 31

Латинская Америка: 24

Тихоокеанский регион,

Азия: 199

Европа, Ближний восток,

Африка: 108

\$2,3

млрд

годовой доход

158

млн м²

в управлении

16 300

профессионалов

Colliers International Россия

123317 Москва

Пресненская набережная, д. 10

БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52-й этаж

Тел. +7 495 258 51 51

191186 Санкт-Петербург

Волынский пер., д. 3

БЦ «Северная Столица»

Тел. +7 812 718 36 18



colliers.ru

Николай Казанский

Управляющий партнер

Nikolay.Kazanskiy@colliers.com

Владимир Сергунин

Партнер, Региональный директор по развитию бизнеса

Vladimir.Sergunin@colliers.com

Анна Никандрова

Региональный директор департамента торговой недвижимости

Anna.Nikandrova@colliers.com

Владислав Николаев

Руководитель отдела консалтинга торговой недвижимости

Vladislav.Nikolaev@colliers.com

Екатерина Подлесных

Руководитель департамента street retail по России

Ekaterina.Podlesnykh@colliers.com

Владислав Рябов

Партнер, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости

Vladislav.Ryabov@colliers.com

Станислав Бибик

Исполнительный директор департамента рынков капитала

Stanislav.Bibik@colliers.com

Саян Цыренов

Директор департамента рынков капитала

Sayan.Tsyrenov@colliers.com

Вера Зименкова

Директор департамента по работе с корпоративными клиентами

Vera.Zimenkova@colliers.com

Любан Давидович

Заместитель директора департамента офисной недвижимости

Luban.Davidovich@colliers.com

Кермен Мастиев

Директор отдела продаж офисной недвижимости

Kermen.Mastiev@colliers.com

Франсуа Нонненмашер

Директор департамента представления интересов арендаторов

Francois.Nonnenmacher@colliers.com

Маргарита Аристархова

Коммерческий директор, департамент управления недвижимостью

Margarita.Aristarkhova@colliers.com

Дмитрий Романов

Региональный директор департамента оценки

Dmitry.Romanov@colliers.com

Юлия Горлова

Директор департамента консалтинга

Yulia.Gorlova@colliers.com

Элеонора Богданова

Директор по развитию бизнеса складского и индустриального направления

Eleonora.Bogdanova@colliers.com

Екатерина Баринава

Главный операционный директор

Ekaterina.Barinova@colliers.com

Ольга Козлитина

Региональный директор департамента маркетинга и PR

Olga.Kozlitsina@colliers.com

Олеся Дзюба

Руководитель департамента аналитики

Olesya.Dzuba@colliers.com

Copyright © 2015 Colliers International.

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



Accelerating success.