

## Анализ рынка торговой недвижимости в январе-июне 2009 г.

Индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, снизился в до -35% (в 1 квартале). Столь существенный спад покупательской активности говорит о том, что в ближайшие месяцы люди будут тратить осторожней и меньше. Пострадают даже торговые центры с продуманной концепцией, покупатель уходит в более низкий ценовой сегмент. Формат специализированных торговых комплексов будет уязвим более всего.

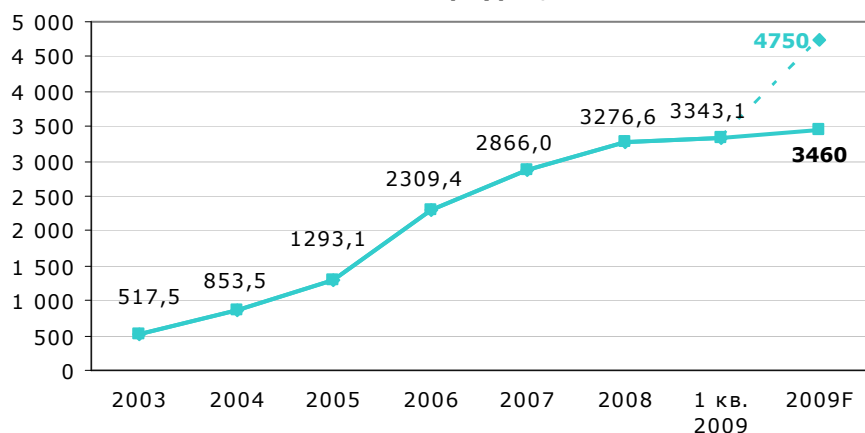
**Предложение.** В январе-июне 2009 г. было введено 3 торговых комплексов общей площадью 69 500 кв. м, что составляет 22,8% от прогнозируемого ввода в 2009 г. По сравнению с аналогичным периодом 2008 г. темпы ввода уменьшились на 45%. Обеспеченность торговыми площадями на тысячу жителей составляет– 732,5 кв. м.

- ТРК «Феличита-Пионерская» (2 оч.) по адресу Коломяжский пр., 17 (26 500 кв. м);
- ТК Miller Center (3 оч.) на Комендантском пр., 11 (22 000 кв. м);
- Мебельный центр «МебельWood» на Дальневостоном пр./Коллонтай ул. (21 000 кв. м).

Сроки ввода этих комплексов были перенесены с прошлого года. Согласно скорректированному прогнозу, объём ввода до конца 2009 г. составит порядка 113 000 кв. м, что составляет 9% от оптимистичного плана девелоперов, по которому к концу года объём предложения составил бы 4 750 000 кв. м.

<b>Объём предложения качественных торговых площадей в торговых центрах, на конец 1 полугодия 2009 г.</b>	<b>3 346 100 кв. м</b>
<b>Ввод площадей в 1 полугодии 2009 г.</b>	<b>69 500 кв. м</b>
<b>Обеспеченность на 1 000 жителей С.-Петербурга</b>	<b>732,5 кв. м</b>
<b>Доля вакантных площадей</b>	<b>20-30%</b>
<b>Прогноз ввода площадей в 2009 г.</b>	<b>113 000 кв. м</b>

**Предложение качественных торговых площадей в ТЦ С.-Петербурга, тыс. кв. м**



Источник: Vesar Realty Group

**Арендные ставки.** Главным фактором, определяющим уровень ставок и готовность идти на скидки, является финансовое положение, рыночная стратегия, кредитная нагрузка девелопера – при уменьшении дохода от аренды ТК вырастет срок покрытия кредита, что при существующих банковских ставках неминуемо приведет к дефолту девелопера.

### Соотношение арендуемой площади и арендных ставок по типам операторов

Тип оператора	Якорные арендаторы		Не якорные арендаторы	
	Арендуемая площадь, кв. м	Арендные ставки, \$/кв. м/мес.	Арендуемая площадь, кв. м	Арендные ставки, \$/кв. м/мес.
Продуктовые операторы	1 000–15 000	10–29	-	-
Товары для дома	700–5 000	18–33	30–100	20–50
Спортивные товары	600–1 600	17–34	50–300	25–75
Одежда и обувь	500–3 500	17–42	30–300	29–83
Книги, аудио и видео	600–2 500	15–28	30–150	25–80

Тип оператора	Якорные арендаторы		Не якорные арендаторы	
	Арендуемая площадь, кв. м	Арендные ставки, \$/кв. м/мес.	Арендуемая площадь, кв. м	Арендные ставки, \$/кв. м/мес.
Операторы развлекательных функций	300–7 000	10–38	50–200	35–100
Красота и здоровье	500–2 500	13–38	40–300	25–100
Операторы общепита	500–1 000	30–67	20–100	30–100
Аксессуары и сувениры	-	-	20–250	20–90
Операторы, представляющие услуги (ремонт, парикмахерские и др.)	-	-	3–100	15–42
Мобильная связь	-	-	50–100	100–150

Источник: *Becar Realty Group*

За счет падения спроса и появления нового предложения средний уровень заполняемости ТК снизился и составил 70-80%. Происходит выборочное снижение арендных ставок.

Если у проекта существует высокая кредитная нагрузка то управляющие обсуждают с арендаторами возможные способы оплаты: ограничение курса по валютным договорам (на уровне декабря-января); снижение самой ставки, выраженной в долларах или евро; переход на процент от оборота. Необходимо анализировать товарооборот конкретного магазина и каждого ритейлера, общую обстановку в сфере. Согласно общеевропейской практике арендная ставка может варьироваться в диапазоне 1-15% от годового оборота арендатора. Кроме этого, когда ситуация стабилизируется и в экономике начнется рост, ставки можно пересмотреть.

Для якорных арендаторов, которые являются основными магнитами, генерирующими потребительские потоки, существует практика освобождения от арендных платежей при оплате только коммунальных услуг (в ТРК «Феличита» компании «Макромир»).

В сегменте street retail цена аренды на основных торговых коридорах города за пол года снизилась на 50-60%. На данный момент по данным Becar Realty Group уровень арендных ставок на Невском пр. составляет 1 800-5 100 руб./кв. м/ мес., на Большом пр. ПС – 1 000-4 500 руб./кв. м/мес.

**Спрос.** Посещаемость торговых центров упала на 15%. Покупателей в магазинах стало меньше на 10-30%. Падение покупательской активности сказалось не на всех торговых центрах. В среднем в торговых комплексах высвобождается примерно 10-30% помещений. В «Северном молле» на пр-те Культуры пустует около 80% площадей, в «Феличите» - 50%. В ТРК «Сенная» и «Пик» все занято и существует конкуренция между арендаторами. В ТРК «Мега» также не будут снижаться арендные ставки.

Из рискованных торговых комплексов съезжают сетевые магазины, якорные арендаторы («Шатура» и Fogim уходят из ТРК «Масштаб», гипермаркеты «Санта-Хаус» из «Масштаба» и «Подсолнуха»).

**Прогноз.** Проекты, заявленные к вводу в 2009 г., находятся на разной стадии готовности. Такие масштабные проекты, как «Кантемировский», «Словацкий дом», которые находятся на ранней стадии реализации и сроки ввода которых переносились с 2008 г., с большой долей вероятности заморожены. Проекты, реализованные более чем на 50% («Аура», «Осиновая роща», «Долгоозёрная улица», «Толстой сквер») в любом случае будут достроены, однако точные сроки ввода предсказать сложно.

#### **Перечень торговых комплексов, запланированных к вводу в 2009 г.**

Район	Наименование ТЦ	Адрес	Общ. площ.*, кв. м	Девелопер проекта
Приморский	ТК «Аура»	Лахтинский пр., 85	14 300	«Эталон ЛенСпецСМУ»
Приморский	ТРК «Долгоозёрная улица»	Комендантский пр./ Долгоозерная ул.	25 800	«Макромир»
Невский	ТК «Искра»	Искровский пр., 3	28 000	«Невский альянс»
Красногвардейский	МФК «Русские самоцветы»	Карла Фаберже пл., 8	33 000	«Русские самоцветы»
Петроградский	МФК «Толстой Сквер»	Льва Толстого ул., 9	11 600	«Лицедеи Билдинг Корпорейшн»

**Примечание:** \* для МФК указана общая площадь торговой составляющей

Источник: *Becar Realty Group*

**Тенденции. Торговые сети сокращают ассортимент, отказываются от непрофильных товаров и закрывают наименее доходные объекты** – «Лента» сократила ассортимент на 30%, «Банана-Мама» в апреле закрыла последний магазин в городе, «Санта-хаус» также закрывает 3 из 6 гипермаркетов. При этом успешно идут дела у дискаунтеров, сток-центров и магазинов электроники – «Метро», «Техносилы», «МедиаМаркета», «Ашана». В наиболее рискованном положении находятся специализированные торговые комплексы – мебельные центры, магазины DIY - если падает спрос на определенную группу товаров, то они пустеют.

**Увеличивается количество предложений по продаже проектов и девелоперских портфелей.** Происходит смена собственников торговых сетей. Инвестфонд Hammar Invest AB приобрел 75% в «Лавенте», управляющей сетью «Санта хаус». Американская Wal-Mart ведет переговоры о покупке «Ленты». Компания «Метрика» заявила об объединении с крупнейшей сетью формата DIY Ленинградской области «Вимос».

**Дефолтные проекты будут попадать в банки, финансовые организации будут передавать их в инвестфонды по залоговой стоимости.** Таким образом, у банков, кредитовавших девелоперов, увеличится фонд недвижимости. На рынке популярностью будут пользоваться услуги по антикризисному управлению. **На данный момент компании «Макромир» и ООО «Бугры-Мар» (ТРК «Невский Колизей») уже подали иски о банкротстве.**

Алексей Лазутин, директор по развитию Besar Realty Group, рассказывает о ситуации в компании «Макромир»: «На данный момент в «Макромире» назначен внешний управляющий, который утверждается советом кредиторов. Основным кредитором компании является Сбербанк. Однако существует значительный риск – такие кредиторы как банки, являются кредиторами 6-ой очереди (после расчетов с сотрудниками по долгам и т.д.) Судебное разбирательство с компанией «Макромир», вероятно, станет прецедентом в судебной практике».

**Концепции крупных проектов многофункциональных комплексов («Апраксин двор», «Адамант парк», «Театральный») пересматриваются, корректируются площади торговой составляющей.**

Пострадают объекты с неправильным пулом арендаторов и объекты без маркетинговой стратегии. Своевременная реконцепция может помочь многим проектам торговой недвижимости выжить и повысить эффективность в период кризиса. Таким образом, со стороны грамотных девелоперов ожидается рост спроса на консалтинговые проекты и услуги оценщиков. Востребованность брокеров с собственными проработанными базами данных также увеличится.

Количество вновь заявленных проектов торговых комплексов заметно сократилось, что объясняется значительным снижением объема доступных средств под инвестиции. Многие девелоперы находятся на грани банкротства. Таким образом, **темпы роста предложения в ближайшие два года значительно снизятся и с большой долей вероятности не выйдут на прежний уровень в ближайшие 5-10 лет.**

Директор по маркетингу Besar Realty Group Наталия Черейская полагает: «До наступления кризиса рынок торговых центров Санкт-Петербурга активно развивался и уже начал испытывать дефицит торговых операторов, что выразилось в появлении масштабных проектов с похожими концепциями, пустующими торговыми секциями, выделении значительных площадей под непрофильную и менее доходную развлекательную функцию. Еще до наступления кризиса было зафиксировано появление так называемого "кладбища торговых центров", поэтому в данном ключе **кризис оказал отрезвляющее воздействие на рынок торговых центров**».