



Сегмент торговой недвижимости в связи с финансовым кризисом претерпел изменения, которые коснулись не только арендных ставок, но и отношений между арендодателями и арендаторами в целом.

Мы не раз писали о том, что с рынка коммерческого жилья исчезло такое понятие, как предварительный договор аренды. Не стал исключением и сегмент торговых помещений, в котором сегодня площади заполняются арендаторами уже после ввода объектов в эксплуатацию. У арендаторов отпала необходимость "резервировать" заранее торговые площади, в том числе и потому, что дефицит площадей, который имел место до кризиса, сегодня фактически отсутствует. Хотя эксперты в сфере недвижимости и не отмечают серьезного оттока арендаторов из торговых центров, такая динамика все-таки существует.

"На конец первого квартала 2009 года мы констатировали уровень вакантных площадей 10%", - рассказывает Дмитрий Бурлов, руководитель отдела агентских услуг компании "Магазин магазинов" в ассоциации с CB Richard Ellis. Однако, по его мнению, основная проблема подсчета вакантных площадей, например, на основных торговых коридорах, связана с тем, что собственники, столкнувшись с требованием текущих арендаторов о снижении ставок, начали выставлять помещения на рынок для оценки текущих ставок и с целью найти арендатора на лучших или на таких же условиях. В качестве примера эксперт приводит Тверскую улицу и Столешников переулок, где пустующих площадей мало, но есть потенциально свободные, если найдутся арендаторы на лучшие коммерческие условия, чем сейчас.

Если в конце прошлого года и начале этого на рынке, в том числе и торговой недвижимости, ощущалось паническое настроение - арендаторы не знали, имеет ли смысл пролонгировать договоры аренды, - то сегодня отток арендаторов из торговых центров замедлился. По мнению Евгения Семенова, директора отдела инвестиций Knight Frank Russia and CIS, это связано с тем, что многие компании-ритейлеры скорректировали коммерческие условия и продолжили сотрудничество с девелоперами. Однако он отмечает обострение конкуренции на рынке торговой недвижимости. "Усиливается ротация арендаторов между конкурирующими торговыми проектами. Иногда арендаторы предпочитают не выходить из проекта, а улучшить свое месторасположение в составе того или иного торгового центра: например, наблюдается уход ритейлеров из "мертвых зон", перемещение арендаторов на нижние этажи. Большинство центров, испытывающих трудности с привлечением арендаторов, нуждаются в переоценке концепции и реброкеридже", - говорит эксперт. По мнению Омара Гаджиева, управляющего партнера девелоперской и консалтинговой компании

Panorama Estate, сегодня востребованы прежде всего качественные торговые центры - профессионально управляемые, с хорошим расположением. Кроме того, в связи с развитием малого бизнеса и сложностями, которые испытывают отечественные сети (раньше являвшиеся основными арендаторами средних по размеру площадей в торговых центрах), эксперт отмечает увеличение спроса к мелким площадям. Наименее востребованными, по его мнению, сейчас оказались крупные площади в проектируемых торговых центрах, предназначенные для масштабных якорных арендаторов.

Что касается арендной ставки, то, естественно, за время кризиса она подверглась коррекции; сами арендодатели стали идти на скидки. По словам экспертов, снижение стоимости аренды на центральных торговых улицах Москвы достигает 40-50%. "Этот сектор в наибольшей степени был подвержен корректировке, так как цены были слишком сильно завышены. Основная причина роста доли вакантных площадей на главных торговых улицах Москвы связана в первую очередь с кризисом и нежеланием ритейлеров платить только за витрину, поэтому они постоянно ведут переговоры с собственником о снижении ставок, а собственник в свою очередь выставляет помещения на рынок", - рассказывает Дмитрий Бурлов. По словам Омара Гаджиева, ставки снижаются прежде всего там, где падают торговые обороты. С этой точки зрения наиболее уязвимы оказались магазины стрит-ритейла. "Дело в том, что в торговых центрах существует единая система управления, возможность централизованного маркетингового продвижения объекта, что помогает привлекать потребительские потоки, а у стрит-ритейла таких возможностей нет, - поясняет он. - В результате сегодня пустеют помещения стрит-ритейла даже на самых топовых торговых коридорах, таких как Тверская улица, Кутузовский проспект и др."

Однако величина арендной ставки по-прежнему зависит от месторасположения и концепции торгового центра. Средние значения, по данным экспертов, находятся в диапазоне 700-3500 долларов за квадратный метр в год.

Несмотря на то что экономический кризис в самом разгаре, эксперты не считают, что на рынок не будут выходить новые торговые проекты. "Можно сказать, что сейчас складываются все предпосылки для выхода новых девелоперских форматов: рынок чрезвычайно восприимчив к проектам, работающим в экономсегменте, - отмечает Евгений Семенов. - Ритейлеры также ориентируются на новые или хорошо забытые старые форматы "дисконтной" торговли: возрождается сегмент комиссионных магазинов (сеть "Комок"), на рынке появился прецедент репрофилирования ресторана сегмента "премиум" в более демократичное заведение (ресторан итальянской кухни "Грин.it" на улице Петровка), а среди наиболее востребованных франшиз оказались франшизы концепций "фаст-фуд". Однако что касается ввода новых площадей в Москве, то, по данным Дмитрия Бурлова, на сегодняшний день

На рынке торговой недвижимости конкуренция стала жестче

Автор: Administrator
25.10.2012 10:20 -

строительство продолжается лишь по 250 000 кв. м торговых площадей из заявленных на 2009 год 960 000 кв. м и по 235 000 кв. м из заявленных на 2010-й 1 060 000 кв. м. "Тем не менее российский рынок остается привлекательным для зарубежных ритейлеров, и мы прогнозируем их дальнейшую экспансию на российский рынок (Carrefour, Metro AG, Real, H&M, Nike)", - заключает эксперт.

Ольга Петрова