

# Обзор рынка торговой недвижимости

## Предложение

В I квартале 2015 г. в Москве состоялось открытие трех торговых объектов суммарной арендной площадью 241,5 тыс. м<sup>2</sup> (GBA — 594,2 м<sup>2</sup>). Такого активного прироста новых площадей именно в I квартале не наблюдалось на протяжении всей истории развития столичного рынка торговой недвижимости. Как правило, на начало года приходилось 10-15% от годового объема нового ввода.

Открытие объектов, введенных в I квартале 2015 г., должно было состояться еще в 2014 г. По нашим оценкам, некоторые проекты будут вводиться в эксплуатацию позже анонсированных сроков. Так, согласно данному тренду, уже 5 проектов, заявленных к открытию в 2015 г., были перенесены на будущие периоды.

Крупнейшим объектом, введенным в эксплуатацию в начале 2015 г., стал ТРЦ Columbus, в зоне охвата которого проживает более 2 млн человек. По оценкам специалистов компании Colliers International, несмотря на относительно высокий показатель вакантности на момент открытия, ТРЦ Columbus является одной из наиболее перспективных площадок для выхода новых брендов. Так, уже в следующем квартале в ТРЦ Columbus откроет двери один из первых в России универмагов Superdry (Великобритания).

Открытие «Центрального Детского Магазина на Лубянке» торжественно завершило I квартал: торговый центр можно считать одним из последних крупноформатных объектов, построенных в центре столицы (напомним, что с 2008 г. действует ограничительная политика в отношении строительства в ЦАО крупных офисных и торговых проектов).

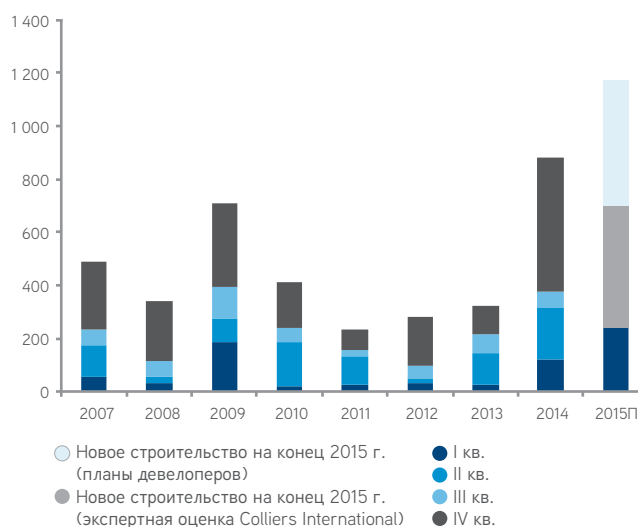
### Основные показатели рынка, I квартал 2015 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Общее предложение площадей современных торговых объектов, м <sup>2</sup> (GLA)*	5 782 800
Общее предложение торговых площадей, м <sup>2</sup> (GLA)	5 133 500
Общая площадь ТЦ, открытых в I квартале 2015 г., м <sup>2</sup> (GLA)	241 500
Количество ТЦ, открытых в I квартале 2015 г.	3
Уровень вакантности, %	6
Обеспеченность торговыми площадями, м <sup>2</sup> GLA/тыс. человек	442

\*Включая специализированные ТЦ

Источник: Colliers International

### Динамика нового строительства в 2007-2015П гг. по кварталам, тыс. м<sup>2</sup> GLA



Источник: Colliers International

## Спрос

В I квартале 2015 г. стало заметным снижение спроса со стороны международных операторов: всего три новых бренда открыли флагманские магазины в России, в то время как в начале прошлого года насчитывалось более 10 операторов, вышедших на российский рынок.

Экономическая нестабильность и непоследовательное развитие сегмента торговой недвижимости заставили часть операторов завершить деятельность на российском рынке. Например, в начале 2015 г. были закрыты объекты сети Arnolds Bakery & Coffee Shop (Финляндия), а также стало известно о завершении работы сетей магазинов Lindex (Финляндия), Flormar (Италия), Herve Leger (Франция) и др. Несмотря на это, рынок остается перспективным даже с учетом текущей непростой ситуации.

В последнем квартале 2014 г. сетевые компании приступили к процессу оптимизации: операторы пересматривали перспективы своего развития и закрывали убыточные или малоэффективные магазины и заведения общественного питания. В I квартале 2015 г. эта тенденция получила продолжение и стала основным фактором, определяющим спрос на торговые площади. Например, среди операторов, оптимизировавших структуру сети за счет сокращения магазинов, — Stockmann, Adidas, «М.Видео», «Спортмастер», магазины группы LPP, Burger King и др.

Некоторые розничные компании сокращают площади функционирующих магазинов или планируют открывать объекты в максимально эффективных форматах: так, Media Markt уменьшает площади магазинов (с 6–8 тыс. м<sup>2</sup> до 2–2,5 тыс. м<sup>2</sup>); «М.Видео» в строящихся проектах арендует не более 1,2–1,5 тыс. м<sup>2</sup>; «Декатлон» скорректировал площадь своих гипермаркетов до 3,5–4 тыс. м<sup>2</sup>. Будет вводиться новый экспериментальный формат гипермаркетов Leroy Merlin (8–9 тыс. м<sup>2</sup>).

Для розничных компаний процесс оптимизации стал очень трудоемким и кропотливым: многим операторам удалось сократить расходную часть бюджета (затраты на рекламу, аренду и т. д.), повысив цены не более чем на 20%. В то же время некоторые ритейлеры повысили цены на товары в 2 раза, переложив издержки на плечи покупателей. С большой долей вероятности уже во втором полугодии станет понятно, какая из двух стратегий оказалась более эффективной.

Вместе с тем некоторые розничные компании в сложившейся кризисной ситуации видят предпосылки для дальнейшего роста и запускают новые бизнес-проекты: например, в I квартале 2015 г. на Суховском валу открылся магазин OffPrice, на территории «ВДНХ» появилось street-кафе «Крымский чебурек», в Леонтьевском переулке — обувная мастерская и магазин Gottlieb Schwarz, в Artplay — центр дизайнерской одежды Ish и т. д. Кроме того, региональные операторы используют текущий период для выхода на столичный рынок: в Москве появились Kennedy's Coffee (Барнаул), кофейня Red Cup (Пермь), Palatin (Самара), New York Pizza (Новосибирск), «Мосье Башмаков» (Красноярск), Pelican (Новосибирск) и др.

### Торговые центры, открытые в I квартале 2015 г.

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ГБА, М <sup>2</sup>	ГЛА, М <sup>2</sup>
Columbus	Варшавское ш., вл. 140	277 000	140 000
«Кунцево Плаза»	Ярцевская ул., д. 19	245 000	65 000
«Центральный Детский Магазин на Лубянке»	Театральный пр-д, д. 5	72 220	36 490

Источник: Colliers International

### 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
Serge Lutens	Франция	Парфюмерия

Источник: Colliers International

## Коммерческие условия

В I квартале 2015 г. все соглашения, касающиеся коммерческих условий между арендаторами и арендодателями, носили индивидуальный характер и зависели от гибкости обеих сторон.

Фиксация курса валюты стала основным инструментом, регулирующим договорные отношения между арендаторами и собственниками (в основном курс фиксировался на уровне 40-45 руб./\$).

По итогам I квартала 2015 г. можно сделать вывод о том, что запрашиваемые ставки аренды изменились незначительно: понижительный тренд коснулся коммерческих условий для ресторанов (преимущественно сегмента slow-food), кинотеатров и крупных fashion-магазинов. Многие операторы стремились привязать ставку аренды к показателю товарооборота, что в сложившихся условиях является эффективным способом обезопасить арендатора от непредвиденного роста затрат на аренду, а девелопера — от резкого падения доходов.

Девелоперы функционирующих торговых центров вынуждены были расширить список операторов, которым возмещались затраты на отделку (ранее расходы на отделку компенсировались единичным арендаторам). Кроме того, собственники или управляющие компании были готовы отказаться от индексации ставок (как правило, на год) или на несколько месяцев предоставить льготную ставку аренды.

## Вакантные площади

Наибольшее количество вакантных помещений отмечается в объектах, введенных в 2014-2015 гг., — ТРЦ «Авиапарк», ТРЦ «Мозаика», ТРЦ Columbus и др. При этом можно отметить, что в начале 2015 г. эти объекты достаточно быстро заполнялись, благодаря чему роста вакантности в качественных торговых центрах Москвы не наблюдалось: показатель доли вакантных площадей по итогам I квартала 2015 г., даже с учетом активного нового строительства, сохранился на уровне 6%.

Оптимизация, проводимая многими сетевыми компаниями, вызвала процесс активной ротации арендаторов в столичных торговых центрах. Так, вновь освободившиеся привлекательные вакантные площади оперативно занимали новые арендаторы: Takko Fashion в ТРЦ «Город Лефортово» занял помещение ушедшего с российского рынка New Look; в ТРЦ «Семеновский», ТРЦ «Калужский» и ТРК «Принц Плаза» были открыты магазины Fashion House; в ТРЦ «Атриум» освободившиеся помещения арендовали операторы Street Beat, Lady & Gentleman CITY, Armani Jeans и т. д. Таким образом, можно сделать вывод о том, что отчасти рост показателя вакантности сдерживался и из-за наличия нереализованных планов развития у ряда операторов.

## Ставки аренды по типам арендаторов

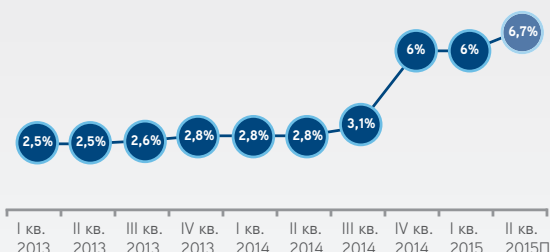
ПРОФИЛЬ / ТИП АРЕНДАТОРА	ПЛОЩАДЬ, М²	ДИАПАЗОН СРЕДНИХ СТАВОК АРЕНДЫ, \$/М²/ГОД*, **
Продуктовый гипермаркет	>8 000	120-350
	4 000-8 000	180-400
Продуктовый супермаркет	2 000-4 000	250-700
Гипермаркет формата DIY	>10 000	150-300
Бытовая техника и электроника	3 000-4 000	160-200
	1 200-2 500	250-450
Спортивные товары	3 000-6 000	200-400
	1 200-2 500	380-450
Товары для детей	1 000-2 500	250-450
Многозальный кинотеатр	3 000-5 000	140-250
Арендатор торговой галереи	500-1 200	400-1 000
	250-500	600-1 200
	100-250	1 000-2 000
	50-100	1 500-2 500
	<50	2 000-3 000
Ресторан	250-500	400-800
Кофейня	80-160	800-1 600
Фуд-корт	90-130	1 200-2 000
	50-70	1 500-3 000

\* не включая НДС и эксплуатационные расходы

\*\* при условии фиксирования курса \$ в договорах аренды на уровне 40 руб.

Источник: Colliers International

## Динамика показателя вакантности в торговых центрах г. Москвы, %



Источник: Colliers International

## Тенденции и прогнозы

В соответствии с планами девелоперских компаний до конца 2015 г. ожидается ввод в эксплуатацию еще 24 торговых центров, суммарная торговая площадь которых составит 929 тыс. м<sup>2</sup> (GVA — 1 685 тыс. м<sup>2</sup>). С большой долей вероятности девелоперы семи объектов скорректируют дату открытия; таким образом, около трети указанного объема площадей выйдет на рынок лишь в 2016 г.

Следует указать, что растущий показатель доли свободных площадей к концу 2015 г. остановится на отметке 8% лишь в том случае, если вакантность в новых торговых объектах не превысит 25%. Учитывая, что в некоторых объектах доля свободных площадей на момент ввода в эксплуатацию достигает 80%, риски повышения данного прогноза вакантности велики.

Несмотря на нестабильную геополитическую ситуацию, осложняющую текущую фазу развития рынка, по итогам I квартала 2015 г. в сфере девелопмента наметился и позитивный тренд: игроки рынка заявляли о старте новых проектов (ТРЦ на территории промзоны «Медведково») и возобновляли работу над объектами, реализация которых была приостановлена (ТРЦ «Митино Парк» на Дубравной ул., ТРЦ «Фаворит»). Можно отметить, что текущий период благоприятен для приобретения земельных участков, объектов незаконченного строительства или инвестпроектов с целью разработки концепции, реализовать которую можно будет на этапе выхода из кризисной фазы развития рынка.



### Крупнейшие торговые центры, заявленные к открытию во II-IV кварталах 2015 г.

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	GVA, М²	GLA, М²	ДЕВЕЛОПЕР
«Рио»	Мытищи, Ярославское ш.	175 000	115 000	ГК «Ташир»
«Зеленопарк»	Зеленоград	140 000	100 000	Pascalis, Gardner & Partners; Russia Development Fund
«Рига Молл»	Новорижское ш., 5-й км от МКАД	157 000	80 000	«РИГА МОЛЛ»
MARi	Поречная ул., д. 10	135 000	70 000	ФСК «Лидер»
«Славянка»	Славянский б-р, вл. 3	137 000	60 000	«ТПС Недвижимость»
«Бутово Молл»	Остафьевская ул. / Чечерский пр-д	143 000	57 000	«МД Групп»
«Полежаевка»	Хорошевское ш., рядом с м. «Полежаевская»	114 000	50 000	«ТПС Недвижимость»
«Смоленский Пассаж», 2-я очередь	Смоленская пл., вл. 7-9	61 500	46 000	Группа «БИН»
«Рио»	Киевское ш., 1,5 км от МКАД	70 000	45 000	ГК «Ташир»
«Рио»	Покрышкина ул./Вернадского пр-т	70 000	40 000	ГК «Ташир»

Источник: Colliers International



# 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 м<sup>2</sup>

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

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

#### Диана Решетилова

Руководитель департамента аналитики

Diana.Reshetilova@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.