

Скромное обаяние торговых улиц

ИНВЕСТИЦИИ

Стрит-ритейл демонстрирует неугасающую популярность у инвесторов: спрос на встроенные торговые помещения, по оценке аналитиков, достиг докризисного уровня. Максимум цен превзошел самые смелые ожидания, достигнув отметки в 500-600 тыс. руб. за 1 кв. м. Учитывая популярность формата, ритейлеры рассматривают возможность открытия новых магазинов не только в пределах «золотой мили» Новосибирска, но и в новостройках спальных районов. Впрочем, их оптимизм не разделяют аналитики, полагая, что освоение новых кварталов не окажет сколько-нибудь заметного влияния на рынок в целом.

Последние годы предложение торговых площадей пополнялось в основном помещениями формата «стрит-ритейл», расположенными на первых этажах жилых новостроек. По данным областного управления по регулированию потребительского рынка и сферы услуг, в 2012 году в Новосибирской области введено 150 тыс. кв. м новых торговых площадей — в 2,5 раза больше, чем было предусмотрено планом социально-экономического развития региона. Таким образом, Новосибирск преодолел барьер обеспеченности торговыми площадями 1 кв. м на человека. Сегодня на 1 тыс. жителей Новосибирска приходится 1,06 тыс. кв. м торговых площадей, по области — 847 кв. м.

По данным исполнительного директора компании Rolband & Partners Александра Астахова, наибольшей популярностью у покупателей пользуются магазины вдоль торговых коридоров — улиц Советская, Ленина, Красного проспекта, Вокзальной магистрали, все более значимым центром притяжения становится левобережный район — пл. Маркса и часть ул. Ватутина.

По наблюдениям коммерческого директора ЗАО «Строитель» Эдуарда Ляхова, поскольку стрит-ритейл ориентирован на импульсные покупки, то и наибольший интерес к аренде магазинов этого формата проявляют компании, нацеленные на массового покупателя и дорогие фэшн-бренды, для которых помещения в центре города — необходимое требование, подчеркивающее статус.

Сегмент торговых помещений — наиболее динамичный на рынке коммерческой недвижимости, спрос на него восстанавливается быстрее других, в результате цены, по словам директора RID Analytics Елены Ермолаевой, достигли докризисного уровня. По ее данным, за год средние цены на помещения стрит-ритейла поднялись на 13% — с 76,4 тыс. руб. до 86,3 тыс. руб. за 1 кв. м. Текущие цены на самые дорогие помещения по наиболее популярным торговым улицам достигают 500-600 тыс. руб. за 1 кв. м. Как правило, уточняет эксперт, это небольшие торговые помещения, до 100 кв. м, которые удачно подходят под небольшой магазин, бутик, салон.

Установившиеся цены перечеркнули впечатляющие рекорды докризисных сделок. Долгое время непревзойденной оставалась продажа небольшого помещения

магазина «Мечта» в сентябре 2006 года. Сеть игровых клубов Full House заплатила за помещение из расчета 451 тыс. руб. за 1 кв. м, что превышало цены вторичного рынка в разы. Например, в ноябре 2006 года Людмила Кожемякина, владелица тогда продуктовой сети «Квартал», купила на муниципальном аукционе расположенные на Вокзальной магистрали помещения магазинов «Детский мир» и ЖУМ из расчета 81,6 тыс. и 125,2 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно. Год спустя предпринимательница купила на торгах помещение магазина «Рубин» на Вокзальной магистрали по цене 301,2 тыс. руб. за 1 кв. м. А в начале 2008 года за 400,45 тыс. руб. за 1 кв. м помещение магазина «Сибирский каравай» на пл. Калинина купила компания «Новые торговые системы».

Хотя цены продажи торговых помещений за год показали неплохую динамику, ставки аренды до сих пор не достигли докризисных значений. Специалисты RID Analytics подсчитали, что в третьем квартале 2008 года помещения стрит-ритейла в среднем сдавались по 1,34 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц, сейчас средняя ставка по Новосибирску составляет 939 руб. за 1 кв. м в месяц. Доходность торговых помещений снизилась: если раньше средняя окупаемость (валовой рентный мультипликатор) по торговым помещениям находилась на уровне шести лет, то в 2012 году этот показатель приблизился к восьми годам, и это без учета коммунальных расходов и налоговложения, подытоживает госпожа Ермолаева.

Показав в целом за год положительную динамику роста, в отдельные моменты аналитического центра агентства недвижимости «Сибкадемстрой» недвижимости, снижались. Так, по их данным, в третьем квартале прошлого года средняя арендная ставка снизилась на 13,3%, до 986 руб. за 1 кв. м. Причиной такого падения стало резкое увеличение объемов предложения на рынке аренды торговой недвижимости в ряде районов Новосибирска. «Первые этажи новостроек традиционно отдаются под стрит-ритейл», — объясняет руководитель аналитического центра «Сибкадемстрой» недвижимости Елена Семёнова. По ее подсчетам, краткосрочные вложения в торговую недвижимость оказались убыточными, индекс валовой доход-



Формат стрит-ритейла сегодня остается одним из самых востребованных на рынке коммерческой недвижимости у арендаторов и маржинальным для собственников. ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

ности торговой недвижимости в этот квартал составил 99%.

Отрицательные показатели доходности, зафиксированные аналитиками, тем не менее не смущают покупателей дорогих площадей. Считается, что капитал инвестировать в проекты с максимально возможными показателями доходности, — рассуждает Александр Астахов. — Однако на деле инвестор может руководствоваться соображениями вовсе не максимальной выгоды, а сохранности капитала. По его мнению, дорогие помещения в центре города формата «стрит-ритейл» — неплохая возможность сохранить вложенные деньги, цены на такие помещения практически никогда не падают. «Пройдет 200 лет, а помещения в центре города, по Вокзальной магистрали, на Красном проспекте и Советской, будут все так же популярны у покупателей, и стоить они будут соответственно», — аргументирует эксперт. У стрит-ритейла есть и другие плюсы — в частности, гарантии стабильного высокого cash flow, залогопригодность, а именно, возможность взять под действующий арендный бизнес кредит и направить его на новые инвестиции.

«Владельцами топовых помещений стрит-ритейла в Новосибирске являются самые разные люди, как правило непрофессиональные рантье», — рассказывает президент Фонда защиты прав инвесторов Евгений Митрофанов. Но есть среди них

кто профессионально занимается скучкой помещений и арендным бизнесом. Нынешние собственники дорогих помещений редко расстаются со своими активами. По данным господина Митрофанова, это происходит либо в случае серьезных финансовых затруднений, либо если имеются юридические риски, например владение объектом оформлено так, что есть возможность в случае каких-либо судебных разбирательств, обратиться взыскание на данный объект.

«Полновная боль любого собственника — это управление объектом», — считает генеральный директор Nazarov & Partners Александр Назаров. По его мнению, если помещений немного, то можно нанять менеджера, который будет решать все вопросы с арендаторами. Еще один вариант — нанять управляющую компанию, выплачивая ей процент от валового дохода.

На рост предложения торговых площадей в Новосибирске откликнулись сетевые операторы, открыв за прошедший год в областном центре 58 магазинов. Планы федеральных компаний на 2013 год впечатляют. Так, ритейлер «Дюрия джинс» намерен открыть в Сибири еще 30 магазинов, потратив на развитие более \$20 млн. Нацелился на регионы «Детский мир», небольшие города планирует осваивать Kiga Plastinina.

«Успех нового магазина во многом зависит от выбора площадки, и первый вопрос, который предстоит решить менедже-

ру по развитию, — что выбрать, торговый центр или стрит-ритейл», — отмечает директор сети ТРЦ «Континент» Наталья Патрина. По ее мнению, к помещениям стрит-ритейла сетевика часто относятся скептически, считая их не более чем рекламной вывеской. Не редкость, когда дорогой салон или бутик в самом центре города не приносит дохода, поскольку покупатель целенаправленно отправляется в торговые центры. По мнению госпожи Патриной, ритейлеры, учитывая предпочтения покупателей, стремятся арендовать помещения в наиболее посещаемых торговых центрах. Подтверждение тому — ситуация вокруг строящегося торгово-развлекательного центра «Галерея» на улице Гоголя, где за два года до открытия потенциальные арендаторы нашли на большую часть площадей.

Иного мнения на этот счет придерживается директор ГК «Обувь России» Антон Титов, считая, что магазины стрит-ритейла, расположенные на улицах с высоким пешеходным трафиком, способны принести выручку даже большую, чем магазины в составе торговых центров. «Когда мы открыли магазин на проспекте Маркса, то были приятно удивлены показателями выручки, рискнули по соседству открыть еще один магазин — и оказалось, что покупателей хватает на оба», — вспоминает он.

Ритейлеру, сети общепита или сферы услуг необходимо четко спрогнозировать клиентские потоки и выделить свою целе-

вую аудиторию, что, по мнению директора по развитию сети пироговых «Штолде» в Новосибирске Светланы Албаев, далеко не всегда удается. «Теоретически, — рассуждает она, — можно поставить задачу открываться только в тех местах, где имеется высокий пешеходный трафик. Но как можно быть уверенным, что в этом потоке есть твои покупатели?»

Тем не менее ритейлеры, как отмечает Александр Назаров, все чаще рассматривают возможность открытия магазинов в спальных районах, ориентируясь на высокий покупательский спрос местных жителей. Правда, соглашается он, густонаселенность не всегда гарантирует высокие показатели выручки.

В 2013 году средние цены на стрит-ритейл по Новосибирску в целом, по прогнозам экспертов, вырастут сопоставимо с инфляцией. По мнению Елены Ермолаевой, продолжится плавный рост, характерный для оптимистичного сценария, несмотря на увеличение предложения торговых площадей. Строительство многоэтажек, на первых этажах которых традиционно располагаются помещения стрит-ритейла, по ее словам, не оказывает сколько-нибудь значимого влияния на рынок в целом. «Львиная доля новостроек располагается в спальных районах — это оказывает локальное влияние в рамках отдельного жилого комплекса, но не более того», — поясняет эксперт.

Яна Янушкевич

Новостройкам готовят дисконт

НЕДВИЖИМОСТЬ

(Окончание. Начало на стр. 9)

«Цифра в 50 тыс. руб. за 1 кв. м на первый взгляд выглядит неплохо, но грамотного инвестора она не обманет, — считает директор RID Analytics Елена Ермолаева. — В реальном выражении цены на новостройки так и не восстановились до уровня первой половины 2008 года (49,3 тыс. руб. за 1 кв. м в марте), и привлекательность инвестиций в первичный рынок уже не та».

Рентабельность бизнеса по строительству жилья сейчас у многих ниже, чем, скажем, в 2007 году, отмечает управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков. По его подсчетам, в 2011-2012 годах чистая прибыль лучших из крупнейших сибирских застройщиков жилая находилась в диапазоне 10-25% от чистой выручки. «По нынешним временам это действительно высокодоходный бизнес», — подчеркивает эксперт. Правда, для достижения подобных показателей застройщикам пришлось непрерывно учиться снижать свои издержки. В 2013 году ситуация с прибылью застройщика станет, по словам господина Дьячкова, интереснее, поскольку материалы и квартиры начнут дешеветь.

«Спрос на новостройки сосредоточен в нише недорогого жилья, и многие застройщики решили работать именно в



На рынке первичного жилья, по наблюдениям экспертов, спрос сегодня сосредоточился в экономсегменте. ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

этой нише», — отмечает руководитель АЦ САСН Татьяна Казакова. Главные игроки в экономсегменте, по наблюдениям директора по маркетингу Rolband & Partners Александра Астахова, застройщики панельного жилья. «Но компания, предлагающие дома из более дорогих стройматериалов, например кирпича, научились составлять им конкуренцию. Например, предлагая квартиры-студии площадью 30, 20, а то и 16 квадратов. Есть

даже отдельные предложения «квартир в 12 кв. м», — уточняет он. Подобные предложения, по мнению господина Астахова, создавались для тех покупателей, кто стремился обогатиться господдержкой — материнский капитал и губернаторскую субсидию.

Именно господдержка стала одним из значимых факторов роста рынка, убеждена госпожа Казакова. Например, программа «Молодая семья» предполагает получение субсидии на улуч-

шение жилищных условий для молодых семей, причем субсидию можно было использовать только на покупку квартиры в новостройке со сроком сдачи не позднее 2012 года. «Меры господдержки, ипотека, отложенный спрос — все эти факторы не на шутку разогрели рынок», — считает Александр Астахов. По его наблюдениям, начиная с весны 2011 года спрос на квартиры был аномально высоким, таким же, как в период бурного роста рынка в 2005-

2006 годах. Первые сигналы грядущего спада, по словам господина Астахова, прозвучали еще в марте прошлого года, когда спрос на квартиры неожиданно затормозился. Еще одним симптомом стала ситуация октября, когда вместо традиционного подъема застройщики столкнулись со снижением количества сделок. «К счастью, ситуация скорректировалась, но ненадолго», — оптимистичен в своих прогнозах эксперт.

«Самые умные застройщики, способные предугадать дальнейшее развитие событий, уже начали снижать цены», — рассказывает Сергей Дьячков. По его мнению, показателем в этом случае пример концерна «Сибирь». Если в апреле 2012 года компания предлагала квартиры в жилмассиве Тулинский по 43-45 тыс. руб. за 1 кв. м, то в октябре, после свертывания областной программы «Молодая семья», стоимость квартиры уже составляла 40-43 тыс. руб. за 1 кв. м. Господин Дьячков полагает, что пока новосибирский рынок еще подогревается ростом ипотечного кредитования, причем при стагнирующих доходах заемщиков. «Но в 2013 году объемы продаж новостроек могут снизиться на 20-30%, соответственно пойдут вниз и цены квартир», — прогнозирует он.

Рост количества новостроек приведет к стагнации рынка уже в первой половине 2013 года, убеждена Елена Ермолаева.

Их количество, по ее данным, значительно выросло по сравнению с докризисным периодом. «На момент декабря 2008 года в Новосибирске строилось 335 домов, а в декабре 2012 года — уже 421 дом», — аргументирует она. Госпожа Ермолаева характеризует сложившуюся ситуацию как локальный перегрев рынка.

По ее прогнозу, из-за прекращения действия госпрограмм спрос снизится. Цены, возможно, и не упадут, зато вырастет размер скидки для покупателей, готовых расплатиться сразу. Снижение цен на строящуюся недвижимость на 8-15% прогнозирует и независимый аналитик Сергей Николаев. «Субсидии для покупателей строящегося жилья практически отменены, а ставки по ипотеке начали расти», — объясняет он.

Впрочем, директор АН «Сибкадемстрой» недвижимости Владимир Голованов считает эти прогнозы излишне пессимистичными. «Максимум, что может ожидать рынок, — это замедление темпов роста, — говорит он. — За три года пузырь не надуетается». Риторик считает наиболее вероятным лишь снижение темпов роста цен, а скорее, небольшое затишье на рынке, ведь для серьезного кризиса, подобного тому, что разразился в 2008-2009 годах, объективных предпосылок нет. Текущая ситуация слишком оптимистична, добавляет эксперт, количество заключенных сделок на первичном рынке по сравнению с 2011 годом фактически удвоилось, САСН завален новыми заявками от потенциальных покупателей новостроек. В условиях растущей конку-

ренции застройщики смогут привлечь покупателей не только снижением цены, но и повышением привлекательности территории, рассуждает господин Астахов. В качестве примеров эксперт приводит микрорайоны «Оазис», «Европейский берег» и жилые комплексы «Светлая роща» и «Кленовая аллея» на ул. Кубовая. Особенно показательны последние, считает эксперт: жилой комплекс на окраине Завельковского района, расположенный среди промзоны и унылого частного сектора, продается по цене от 40 тыс. руб. за 1 кв. м. Для привлечения покупателей застройщик «Оазис» обещает им красоту ландшафтного дизайна, а будущим владельцам квартир в «Европейском берегу» — удобную планировку.

Яна Янушкевич

ВО ЧТО ВКЛАДЫВАЮТСЯ НОВОСИБИРСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ

В сложившейся ситуации на рынке новосибирские застройщики ставят на недорогое жилье, ориентируясь на ситуацию 2008-2009 годов. Несмотря на кризис, покупатели на недорогое жилье были всегда. Лидером в этой нише остается компания «Дискус» Алексея Джулая, которая предлагает квартиры по самой низкой сегодня в Новосибирске цене — от 20 тыс. руб. за 1 кв. м. До сих пор работавший на Плещинском или Просторном», — отмечает директор по маркетингу Rolband & Partners Александр Астахов. По его мнению, Просторный проигрывает в конкуренции правобережью, поскольку транспортная доступность Плещинского очевидно

лучше. Так что даже при нынешнем уровне цен в 20 тыс. руб. за 1 кв. м у «Дискуса» возникнут проблемы с реализацией новостройки в Кировском районе, прогнозирует эксперт. Самый крупный участок на муниципальном аукционе в 2012 году достался ООО «ДСК КПД-Газстрой» — 74,3 га по ул. Титова. Компания не спешит анонсировать свои планы, но участники рынка предполагают, что столь масштабную площадку застройщик приобрел для участия в госпрограммах. Если ГК «Дискус» и ООО «ДСК КПД-Газстрой» специализируются на строительстве жилья экономкласса, то купивший 6,4 га земли на муниципальном аукционе — третий по величине участок в 2012 году — Владимир Рыбаков, напротив, строит жилье выше средней ценовой категории. Риторы относят новостройки ИСК «Русь» к бизнес-классу. За приобретенный участок на ул. Дачная, рядом с площадью Калинина, господин Рыбаков должен заплатить мэрии 887 млн руб.