коммерческая недвижимость

Девелоперы устраивают распродажи

— торговые центры —

с13

Об этом косвенно свидетельствуют ставки аренды. По словам госпожи Ключинской, в действующих объектах стоимость аренды практически не меняется: максимальная остается на уровне $3–4,5 тыс. за 1 кв. м в год, средняя — $0,5–1,8 тыс. Скорость заполнения торгового центра арендаторами по-прежнему зависит от его качества, считает гендиректор Praktika Development Булат Шакиров: «Большое значение имеет концепция объекта: важно, чтобы это был торгово-досуговый центр, где можно не только делать покупки, но и заниматься спортом, ходить на концерты».

По словам Максима Палта, некоторые новые объекты все-таки испытывают трудности с набором арендаторов, поскольку ритейлеры корректируют развитие сетей в условиях экономической неопределенности. Бывший топ-менеджер одной из обувных сетей говорит, что большинство ритейлеров зафиксировали падение объема продаж по итогам первой половины года на 20–25%. Публично о сокращении темпов развития пока заявили немногие. Adidas предупредил, что в 2014–2015 годах откроет по 80 магазинов вместо запланированных 150. Финский Stockmann заявил, что выручка его магазинов в России в январе—июне из-за волатильности курса рубля упала на 15,4%, до €145,5 млн. Из-за снижения покупательской активности и рисков, связанных с взаимными санкциями США, ЕС и России, часть своих магазинов в нашей стране решила закрыть Seppala. О сокращении инвестиций в развитие в России заявила также польская LPP (бренды Reserved, House, Mohito).

Но несмотря на это, недавно LPP подписала договор аренды помещений в почти построенном в подмосковном Красногорске торгцентре «Красный кит» (девелопер — BTR Group). Правда, как ранее сообщал „Ъ“, сроки открытия самого объекта могут несколько сдвинуться: местная прокуратура пытается выяснить, каким образом заместитель главы администрации Красногорска выдал разрешение на реализацию проекта. «Местная администрация удовлетворила обращение прокуратуры, ситуация урегулирована, нам выдано новое разрешение на строительство», конфликт исчерпан»,— говорит коммерческий директор BTR Group Артем Еранов. Он добавил, что договоры с новыми арендаторами продолжают подписываться. Так, в «Красном ките» в Красногорске свое заведение намерена открыть сеть фитнес-клубов «Физика», сообщил господин Еранов. «Если бы ситуация с объектом была бы критичной, то контрагенты вряд ли подписывали бы с нами договоры аренды»,— продолжает он. «Красный кит» — это не только крупный субрегиональный торгцентр, который интересен ритейлерам, но и объект с социальной составляющей (развлечения для детей, спортивные помещения и т. д.), говорит Максим Карбасникофф — партнер и руководитель отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield (консультант BTR по этому объекту). Поэтому, убежден он, в его открытии заинтересованы и местные власти. Кроме того, ритейлеров и других профильных арендаторов сейчас больше интересуют объекты нового формата, каковым может стать торгцентр «Neopolis» в рамках одноименного делового квартала, строящегося в районе Румянцево в Новой Москве.

Динамика ввода торговых площадей в России (тыс. кв. м)

Город	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год*
Москва	252,3	491	389,5	149,3	243,4	203,7	730
Санкт-Петербург	182,7	40	145,7	200,6	187,5	283,5	119
Екатеринбург	33,2	127,6	41	0	85,8	96,2	90
Нижний Новгород	50	0	0	11,6	96	40	75
Ростов-на-Дону	18,3	78	0	0	80	0	0
Самара	0	126,6	20	122,7	0	0	0
Казань	40	0	22,4	59,3	0	0	0
Новосибирск	40	0	38,2	62	0	17,7	52,5
Уфа	46,5	0	27,6	110	25,5	63,4	42
Воронеж	0	0	332,7	0	0	0	0
Омск	109	122,7	0	0	0	0	0
Челябинск	26	0	7,5	148,1	0	0	0
Волгоград	57	0	0	0	68	92,1	0
Красноярск	112	0	0	0	0	42,2	0
Пермь	20,5	0	0	6,3	0	0	0
Краснодар	177	144	45,5	0	205,2	26	0

*Прогноз. *Источник: JLL.*

Многие опрошенные „Ъ“ девелоперы уверяют, что розничные сети, ссылаясь на снижение потребительского спроса, пытаются договориться о выгодных для себя условиях аренды и требуют уступок в виде альтернативных вариантов снижения арендных платежей в будущих проектах. По словам Татьяны Ключинской из JLL, во втором квартале арендаторы настаивали на жесткой фиксации валютного коридора при заключении договора, выросло и количество контрактов, номинированных в рублях. «Самый распространенный вариант компромисса — привязывать на месяц или год ставку аренды к нижней границе оборота магазина»,— поясняет госпожа Ключинская. Это, продолжает она, говорит о том, что девелоперы готовы делить риски с арендаторами на этапе запуска проекта.

Один из девелоперов говорит, что сейчас проще договориться с российскими сетями, потому что многие из них не успели оптимизировать свои планы открытия новых точек. Представитель «М.Видео» сообщил, что в прошлом году сеть вместо запланированных 30 новых магазинов открыла 40 точек. Другой девелопер говорит, что намерен ориентироваться на сети, развивающие магазины недорогой одежды, так как их продукция всегда пользуется спросом.

Регионы копируют столицу

В регионах ситуация тоже непростая. «Сейчас во всей стране затруднен процесс заполнения торгцентров из-за того, что большинство сетей меняет стратегию своего развития»,— отмечает директор по маркетингу «Росевродевелопмента» (развивает региональные торгцентры) Кирилл Степанов. Он добавляет, что дополнительные трудности связаны с постоянными перепадами валютных курсов: «Из-за того что договоры аренды, как правило, заключаются в долларах и евро, затягиваются переговоры с новыми арендаторами, а имеющиеся все чаще выступают за пересмотр ставок». Новое предложение в сегменте торговой недвижимости в стране пока прирастает теми же темпами, что и в прошлом году. По оценкам Cushman & Wakefield, за этот год объем предложения вырастет на 18% по сравнению с 2013 годом. В 2014 году будет построено около 50 торгцентров общей площадью 2,2 млн кв. м (без учета Москвы). Темпы прироста сохранились с прошлого года, когда на рынке появилось 1,7 млн кв. м новых торговых площадей.

Кирилл Степанов говорит, что рынок растет за счет проектов, которые начали реализовываться в 2012–2013 годах. За посетителей приходится бороться — в этом регионы похожи на Москву. По данным Watcom, посещаемость торгцентров в Москве падает: перед 1 сентября значение Shopping Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. кв. м арендуемой площади) было на 23% ниже, чем в прошлом году. Хотя, по словам гендиректора Watcom Романа Скорохода, все ждали традиционного осеннего всплеска. «В регионах падение посещаемости оказалось менее значительным, но ощутимым — в среднем на 10%»,— отмечает один из ритейлеров.

«Региональные девелоперы, как, впрочем, и столичные, больше вкладываются в отделку»,— отмечает Кирилл Степанов. Это пришлось делать из-за ритейлеров, которые теперь более придирчиво выбирают объекты, соглашается коммерческий директор «Торгового квартала менеджмент» Роман Гусейнов. Он добавляет, что теперь розничные сети неохотно перечисляют депозиты до начала строительства. Дешевая аренда (по сравнению с московской) не является абсолютным преимуществом региональных торговых объектов. Господин Степанов говорит, что средняя ставка в трех торговых центрах «Росевродевелопмента» в Красноярске, Уфе и Новосибирске составляет $550 за 1 кв. м в год. Это более чем в два раза ниже средневзвешенной ставки в Москве. «К концу года доллар может еще вырасти. Это окажет заметное влияние на рынок: долларовые ставки начнут снижаться, но прибыль арендаторов расти не будет, развитие сетей замедлится, как и рынка торговой недвижимости в целом»,— предупреждает господин Гусейнов.

Конкуренты не дремлют

Пока девелоперы утверждают, что, несмотря на существующую в ритейле тенденцию к ограничению темпов развития, у них нет проблем с поиском арендаторов. «Мы не испытываем существенных сложностей с привлечением арендаторов в наши проекты, хотя замечаем некоторое увеличение процента отказов со стороны потенциальных партнеров»,— рассказывает первый вице-президент «ТПС Недвижимости» Алексей Чиналев. По двум московским проектам «ТПС Недвижимости» — торгово-развлекательных центров на Кутузовском проспекте и Хорошевском шоссе, ввод которых намечен на конец 2015 года,— подписано по 35% предварительных соглашений. Заместитель гендиректора Rose Group Петр Исаев не чувствует изменений в работе с арендаторами универмага «Цветной». Но ситуация может измениться. В 2014–2015 годах прирост новых площадей будет существенным. Суммарный прирост предложения торговой недвижимости по всей стране в нынешнем году составит 3,2 млн кв. м, на будущий год заявлено 1,1 млн кв. м, сейчас в России — 16,8 млн кв. м, приводит свои данные управляющий партнер Colliers International в России Николай Казанский.

Конкуренция среди девелоперов, снижение потребительской активности (рост оборота розничной торговли в этом году ожидается на уровне 1,9% против 3% по итогам 2013 года) и замедление роста экономики заставят участников рынка проявлять еще большую осторожность, принимая решения. «Маржинальность бизнеса будет снижаться, арендные ставки — тоже»,— прогнозирует Максим Палт. Но, продолжает он, до конца года снижения арендных ставок не произойдет. Сейчас ставки в успешных торгцентрах Москвы превышают $2 тыс. за 1 кв. м в год. Если в 2015 году ставки и вырастут, то в пределах статистической погрешности — на 1,5%, резюмирует господин Палт.

Екатерина Геращенко