

ОТ СТРОЙКИ К ПЕРЕСТРОЙКЕ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДО СИХ ПОР НЕ ОПРАВИЛСЯ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА, СВИДЕТЕЛЬСТВОМ ЧЕГО ЯВЛЯЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ ВВЕДЕННЫХ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ОБЪЕКТОВ. ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА И ВЫСОКАЯ НАСЫЩЕННОСТЬ ОТРАСЛИ СТИМУЛИРУЮТ УЧАСТНИКОВ ГОРОДСКОГО РЫНКА ДЕЛАТЬ АКЦЕНТ НА ОБНОВЛЕНИИ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОЕКТОВ И ИСКАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НА НОВЫХ РЫНКАХ. ОЛИЦЕТВОРЕНИЕМ ЭТОЙ ТЕНДЕНЦИИ СТАЛА ПРОШЛОГОДНЯЯ ПОКУПКА FORT GROUP ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ У АВСТРИЙСКОЙ IMMOFINANZ, СТАВШАЯ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ. КОНСТАНТИН КУРКИН



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

КАК ПОЯСНИЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР FORT GROUP МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО, КОМПАНИИ ИНТЕРЕСНО БЫЛО КУПИТЬ ОБЪЕКТЫ ПАКЕТОМ, ПОСКОЛЬКУ ЗЕМЛЯ И ОТДЕЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ В МОСКВЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОЧЕНЬ ДОРОГИМИ

Последние несколько лет на российском рынке наблюдается спад строительства торговой недвижимости. Очередной антирекорд в этой сфере был поставлен в прошлом году, когда в стране было введено 16 торговых центров арендуемой площадью 616 тыс. кв. м, что является худшим показателем с 2007 года, сообщают аналитики Cushman & Wakefield. Аналогичную тенденцию фиксируют и в Colliers International, отмечая, что объем ввода качественных торговых площадей в России в 2017 году вдвое уступает результатам 2016 года. Нисходящую динамику на рынке эксперты консалтинговой компании в своем докладе объясняют последствиями кризиса, из-за которого количество новых проектов сократилось, а часть была заморожена или перенесена на более поздний срок.

Эта тенденция нашла отражение и на петербургском рынке. Учитывая его высокую насыщенность и приостановку ряда проектов в период экономической нестабильности 2014–2015 годов, на рынке сейчас наблюдается рекордно низкий объем ввода новых проектов, отмечает руководитель направления стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге Екатерина Заволокина. Так, в прошлом году впервые в истории в города не было не введено ни одного торгового центра.

Вместо этого участники рынка сосредоточились на развитии существующих проектов. Прежде всего, речь идет о реконцепции торговых комплексов. По данным Colliers International, полное или частичное обновление сейчас проходят семь торговых центров, общей площадью свыше 160 тыс. кв. м. Среди них «Пик», «Капитолий Outlet» и «Академ-Парк». На схожую тенденцию в сфере торговой недвижимости обращают внимание и в Cushman & Wakefield. Девелоперы сфокусированы на работе с существующими портфолио и проводят мероприятия, направленные на повышение трафика покупателей, оптимизацию концепций, поиск новых форматов и подходов к ведению бизнеса, констатируют аналити-

ки агентства. Проекты редевелопмента имеют меньшие риски по сравнению со строительством торговых центров с нуля, а их реализация занимает меньше времени, поясняет управляющий партнер Fort Group Максим Левченко.

СТОЛИЧНЫЕ АМБИЦИИ Параллельно с этим крупнейшие участники рынка нацелились на развитие за пределами Петербурга. Точкой притяжения для девелоперов стал Московский регион. Так, совладелец холдинга «Адамант» Игорь Лейтис в начале этого года получил одобрение ФАС на приобретение 46,5% в проекте по строительству торгового кластера площадью 60 тыс. кв. м в Восточном Бутово. Проект предполагает строительство четырех торговых центров и комплекса для сетей DIY, а его стоимость оценивается экспертами в 2–2,5 млрд рублей.

Еще одно заметное событие на рынке — покупка Fort Group портфеля коммерческой недвижимости у австрийской Immofinanz за €901 млн. Благодаря сделке петербургская инвесткомпания вышла на московский рынок и увеличила общие торговые площади почти в два раза. В распоряжение Fort Group перешло пять торговых комплексов в столице общей площадью 465 тыс. кв. м, а также земельный банк Immofinanz. Самым крупным из объектов стал торговый центр «Золотой Вавилон Ростокино» на северо-востоке Москвы, площадь которого составляет 242,5 тыс. кв. м. По подсчетам компании, в зоне охвата приобретенных торговых центров проживает свыше 5 млн человек, а ежемесячная посещаемость комплексов близка к 3 млн человек.

У Immofinanz были свои резоны для продажи торговых объектов: из-за неблагоприятной конъюнктуры инвесткомпания решила покинуть Россию и сфокусироваться на развитии в Европе. Покупателя на свой портфель недвижимости австрийский девелопер начал искать еще в 2016 году и в рамках предпродажной подготовки провел ребрендинг объектов и ротацию арендаторов. Как сообщал „Ъ“, помимо Fort Group, недвижимостью интересова-

лись O1 Group Бориса Минца и управляющая компания Avica, но покупателям оставалась высокая стоимость портфеля. Дело в том, что Immofinanz хотела продать его целиком, выручив около €1,1 млрд. Но и при меньшей итоговой сумме сделка стала одной из крупнейших в истории рынка.

Как пояснил Максим Левченко, компании интересно было купить объекты пакетом, поскольку земля и отдельные торговые комплексы в Москве являются очень дорогими. По словам предпринимателя, приобретенные активы являются сложными, но имеют хороший потенциал. «Ключевые объекты расположены в насыщенных жилых районах, и если создать адекватное предложение, то они будут хорошо работать», — подчеркнул он. В рамках программы реновации объектов Fort Group планирует обновить концепцию, набор арендаторов торговых центров, а также их архитектуру и дизайн. Объем инвестиций в редевелопмент будет определен к концу года, уточнил господин Левченко.

«Для того чтобы продемонстрировать экстенсивный рост и продолжить увеличивать свое присутствие на рынке торговой недвижимости России, „Адаманту“ и Fort Group просто необходимо выходить за пределы домашнего региона», — говорит директор департамента инвестиционных услуг Colliers International Анна Сигалова, указывая на высокую консолидированность петербургского рынка.

ОТЛОЖЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ Закрытая под конец года сделка между Fort Group и Immofinanz улучшила статистику всему рынку: на нее пришлось четверть от общего объема инвестиций в коммерческую недвижимость (€4,06 млрд). Однако если вывести эту сделку за скобки, то рынок инвестиций в коммерческую недвижимость вновь показал бы негативную динамику. Впрочем, даже несмотря на некоторое оживление, ситуация на рынке по-прежнему далека от докризисных показателей. Для сравнения, в 2013 году объем инвестиции в коммерческую недви-

жимость превысил €10 млрд, следует из данных Cushman & Wakefield.

В следующем году негативная тенденция на рынке торговой недвижимости сохранится. Аналитики Cushman & Wakefield ожидают, что в 2018 году в этом сегменте будет зафиксирован очередной антирекорд. Согласно прогнозу экспертов, по итогам года будет введено около 500 тыс. кв. м торговых площадей. Петербургский рынок, наоборот, будет чувствовать себя несколько лучше по сравнению с провальным 2017 годом, но и на нем ситуация не претерпит серьезных изменений. В 2018 году запланирован ввод всего одного объекта — второй очереди аутлет-центра «Outlet Village Пулково» арендуемой площадью около 6,5 тыс. кв. м, отмечает Екатерина Заволокина.

Новые проекты на рынке будут единичными, соглашается Максим Левченко. «Все лучшие места в Москве и Петербурге давно заняты, и хорошую локацию физически негде взять. Есть одна „Галерея“ в Петербурге или „Метрополис“ в Москве, но таких мест больше нет», — отмечает он. Естественно, борьба будет идти за существующие хорошие места, но их никто не продает, добавил господин Левченко.

В схожем ключе высказываются и другие участники рынка. Сегмент торговой недвижимости вызывает повышенный интерес у инвесторов, однако в планы владельцев торговой недвижимости в Петербурге не входит продажа крупнейших комплексов, сказано в докладе JLL.

Как прогнозирует Екатерина Заволокина, относительное оживление на петербургском рынке наметится только в 2019–2020 годы, когда будет реализован ряд новых проектов. В их числе — вторая очередь торгового комплекса «Жемчужная Плаза», первая очередь нового торгового центра «Мега». Кроме того, запланировано строительство новых торговых объектов районного и окружного формата в зонах активного жилого девелопмента, таких как Мурино, Девяткино, Кудрово, Оккервиль, Юго-Запад, Парнас, Шушары, перечисляет эксперт. ■