

СОКРАЩЕНИЕ БЕЗ ДЕФИЦИТА

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ НЫНЕШНЕГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛСЯ ЛИШЬ ОДИН КАЧЕСТВЕННЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР — ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ OUTLET VILLAGE PULKOVO, А ТАКЖЕ НЕСКОЛЬКО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КОМПЛЕКСОВ, САМЫЙ КРУПНЫЙ ИЗ КОТОРЫХ — МЕБЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «БОГАТЫРЬ». НА ФОНЕ ТОГО, ЧТО В 2017-М ОТКРЫТИЙ НЕ БЫЛО ВОООЩЕ, АНАЛИТИКИ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ, ЧТО К КОНЦУ 2018 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ГОРОДА СОКРАТИТСЯ ДО 3,5%, ЧТО СТАНЕТ МИНИМАЛЬНЫМ УРОВНЕМ ЗА ДЕСЯТИЛЕТИЕ.

РОМАН РУСАКОВ

Впрочем, снижение вакансии не говорит об активизации арендаторов. По данным Colliers International, за три квартала 2018 года объем новых арендованных площадей в классических торговых центрах Петербурга сократился на 30% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Согласно оценке экспертов, изменения связаны как с дефицитом в торговых центрах площадей, отвечающих запросам крупных ритейлеров, так и с более осторожной стратегией самих операторов.

Максим Ельцов, генеральный директор ООО «Первое ипотечное агентство», перечисляет основные открытия нынешнего года: ТЦ «Парнас Сити» (10 тыс. кв. м), гипермаркет спортивных товаров Decathlon (4,8 тыс. кв. м), мебельный центр «Богатырь» (45,5 тыс. кв. м), центр интерьерных решений Villa (23 тыс. кв. м), вторая очередь Outlet Village Pulkovo (6,7 тыс. кв. м). Кроме того, с начала года пять гипермаркетов товаров для дома Leroy Merlin открылись на месте K-Rauta.

В холдинге «АйБи Групп» говорят: несмотря на то, что ввод торговых объектов в настоящее время минимален, острого дефицита площадей на рынке пока нет. Из-за сокращения розничного оборота спрос на торговые помещения также низок.

В компании обращают внимание на то, что в последнее время усиливается интерес к многофункциональным проектам, позволяющим диверсифицировать риски, а также дополнительно привлечь посетителей за счет синергии различных функций. «Так, объем площадей под развлекательную составляющую для детей в различных ТРК продолжает увеличиваться. В настоящее время его доля составляет около 12,5%», — говорят в «АйБи Групп».

ИНТЕРЕС К НОВОМУ На фоне отсутствия новых проектов в сегменте классических торговых центров растет интерес девелоперов к новым концепциям торговых площадей. Так, наравне с ростом числа образовательных и развлекательных пространств в формате edutainment распространение в Петербурге получают и проекты фуд-холлов. Новые гастрономические пространства сочетают формат открытых или закрытых рынков с разнообразными ресторанными концепциями от одного или нескольких операторов. О реализации подобных проектов в Санкт-Петербурге уже официально заявили «Владимирский пассаж» и «Сити Молл».

Ольга Кожевникова, руководитель отдела торговой недвижимости компании IPG.Estate, напоминает, что в 2018 году стартовала программа реновации городских рынков, ряд из которых может смело превратиться в более современные и



РЫНОК ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ РОССИИ ПОВТОРЯЕТ ПУТЬ ДРУГИХ СТРАН С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ХОТЯ В КАЖДОЙ СТРАНЕ ЕСТЬ СВОИ ОСОБЕННОСТИ

качественные объекты с тематическими фуд-холлами, включающими в себя разные кухни мира.

Ирина Царькова, директор департамента торговой недвижимости Colliers International, считает, что появление новых форматов помогает торговым центрам привлечь новую аудиторию, а также выступает стимулом для перезагрузки концепции самих комплексов, многие из которых в этом остро нуждаются. Так, по оценке Colliers International, на сегодняшний день доля таких проектов в Петербурге превышает 50% от общего числа ТРЦ в городе.

Самые активные ритейлеры по объему новых арендуемых площадей в качественных торговых центрах устойчиво сохраняют свои позиции: по данным Colliers International, второй год подряд тройку лидеров формируют операторы fashion (47%), а также компании сегмента entertainment (25%) и товаров для детей (7%). Госпожа Царькова полагает, что из заметных событий третьего квартала стоит выделить заявление о возвращении на российский рынок французской сети косметики и парфюмерии Sephora. Также о стратегии по развитию сети фирменных магазинов в России, в том числе — в Санкт-Петербурге, поделился китайский производитель бытовой техники и электроники Haier. Обе компании планируют выйти на рынок Петербурга до конца года: Sephora — в ТРК «Галерея», Haier — в ТРК «Радуга». По прогнозам аналитиков, к концу 2018 года вакансия в качественных тор-

говых центрах Северной столицы может достичь минимальных 3–3,5%.

Алексей Чижов, директор департамента инноваций и развития холдинга AAG, говорит: «Нестабильная экономическая ситуация приводит к падению покупательной способности горожан и более активной ротации арендаторов. В результате на смену дорогому ассортименту приходит более демократичный. А вот сфера услуг демонстрирует устойчивый рост. Развиваются новые пространства: микро-зоопарки, общественные пространства, креативные кластеры и даже театры. На фоне ухода торговли в интернет мы будем и дальше наблюдать трансформацию концепций ТРЦ в их привычном понимании. Стоит учитывать, что все вышесказанное относится только к торговым центрам в развитых и обжитых районах города. На развивающихся территориях появление новых объектов целесообразно».

ПО ПРОТОРЕННОМУ ПУТИ Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, полагает, что, по сути, рынок торговых центров России повторяет путь других стран с точки зрения развития торговой недвижимости, хотя в каждой стране есть свои особенности. «Например, у нас мало представлен формат аутлет-центров по сравнению с Европой, но это объясняется меньшим количеством производителей одежды. Практически нет организованных ритейл-парков, концепция которых создается еще на этапе планирования

объектов, с учетом единой логистики на парковке и объединенной управляющей компании. Сейчас ритейл-парки в России формируются хаотически, за счет строительства рядом нескольких гипермаркетов и дальнейших мер по организации единой логистики. Примером такого развития в Петербурге является концентрация гипермаркетов на Пулковском шоссе. Еще одной особенностью является слабая развитость онлайн-торговли. Этот рынок сейчас активно растет, при этом сохраняется высокий потенциал для дальнейшего развития», — отмечает аналитик.

Аналитики «АйБи Групп» подсчитали, что общий объем предложения на рынке на конец квартала по-прежнему составляет около 7 млн кв. м (обеспеченность населения — 1,311 тыс. кв. м на тысячу человек. В третьем квартале 2018 года арендные ставки на площади торговых комплексов изменились незначительно. В среднем ставки составляют для торговой галереи 3565–3965 рублей за квадратный метр в месяц. Уровень арендных ставок для якорных арендаторов составляет от 650 до 850 рублей. Максимальные ставки капитализации на рынке торговой недвижимости находятся в диапазоне 10,8–11,5%. В «АйБи Групп» полагают, что объем ввода до конца 2018 года будет не более 100 тыс. кв. м общей площади торговых комплексов. «При этом большая часть уже пришлась в первом квартале на мебельный центр «Богатырь» сети «Аквион». До конца года ввода крупных объектов не предвидится», — говорят в компании. ■