

УДАР ПО ВОРОТАМ

К КОНЦУ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2018 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛАСЬ С 7,5 ДО 7,8%. АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ТРЕТИЙ КВАРТАЛ ТРАДИЦИОННО ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРИОДОМ СНИЖЕННОЙ АКТИВНОСТИ АРЕНДАТОРОВ В СРАВНЕНИИ С ЗАПУСКОМ НОВЫХ ТОЧЕК ПЕРЕД ВЫСОКИМ ЛЕТНИМ СЕЗОНОМ, И ЭТОТ ГОД НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Однако в этом году негативный сезонный эффект может быть усилен чемпионатом мира по футболу. Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит: «Исходя из растущего числа запросов на поиск нового арендатора, мы ожидаем дальнейшего увеличения вакантности и ротации в этот осенне-зимний сезон. Наименее значительный рост вакантности — на уровне 1–2 п.п. — по итогам третьего квартала произошел на 6–7-й линиях В.О., Садовой улице и Московском проспекте».

Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail, с коллегой согласна лишь отчасти. Она считает, что в этом году ситуация была более оживленной в связи с проведением чемпионата мира по футболу. В некоторых секторах, таких как общественное питание и сувенирные магазины, уровень активности превысил показатели нескольких последних лет, напоминает она. «Ряд операторов продолжал открывать новые заведения уже по окончании мундиаля. Другие, наоборот, начали оптимизировать сеть и закрывали флагманские точки после завершения спортивного мероприятия. В связи с этим увеличился уровень вакансий в ряде топовых торговых коридоров. В частности, на Невском проспекте, где уровень вакансий традиционно близок к нулю, сейчас экспонируется до пяти помещений одновременно. Помимо завершения мирового спортивного первенства, эта ситуация связана с положением дел в экономике страны», — полагает она.

Ввод новых встроенных помещений на рынке сегодня привязан к объемам жилищного строительства, сегодня почти все новые дома сдаются с помещениями стрит-ритейла. Как рассказала Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, в 2016 году было введено около 114,6 тыс. кв. м встроенных помещений, в 2017-м — около 200 тыс. кв. м. Согласно запросам, поступавшим в компанию Knight Frank St. Petersburg на протяжении первого полугодия 2018 года, можно отметить, что большинство арендаторов запрашивали помещения средней площади на главных и прилегающих к ним торговых магистралях города, а также крупные помещения в новых спальнях районах, таких как Мурино, Кудрово и Парнас.

Запрашиваемые площади варьируются от 40 до 1350 кв. м. Средний метраж, рассматриваемый для аренды, составил 150 кв. м. Самые часто встречающиеся запросы поступают от операторов обще-

ственного питания (более 30%), продуктовых магазинов (20%) и аптек (10%). Для ресторанов запрашиваются большие по площади помещения, средний метраж которых составляет 250 кв. м.

Операторам общественного питания интересны торговые коридоры в новых спальнях районах (Парнас, Кудрово, Мурино) или в центральных районах (Центральный, Петроградский, Адмиралтейский, Московский). Продуктовые магазины и аптеки рассматривают помещения в основном в спальнях районах площадью в среднем 300 и 100 кв. м соответственно.

Специалисты холдинга «АйБи Групп» говорят, что спрос на аренду помещений стрит-ритейла со стороны федеральных сетей в этом году вырос в два раза и сейчас их доля составляет одну пятую от общего объема аренды. «Большая часть приходится на общественное питание, модные бутики и продуктовых операторов», — сообщили в компании.

Одно из основных требований у операторов остается традиционным — это высокий пешеходный и транспортный трафик. «Многие московские операторы знают в городе только Невский проспект, поэтому стремятся открывать первые точки там или на прилегающих перекрестках. Новые ритейлеры мирового уровня узнаваемости, которые только заходят на рынок, обязательно рассматривают Невский под «флагманский магазин», — говорит госпожа Лапченко.

Наиболее активными игроками в третьем квартале традиционно являлись предприятия общественного питания и продуктовый ритейл. По-прежнему развиваются такие сети, как «Магнит», «Семимашагофф», «Верный», «ВкусВилл». В спальнях районах продолжали расширяться аптечные сети, пекарни, открывались новые ресторанные проекты, магазины бытовой химии («Улыбка радуги», «Спектр»), салоны оптики.

Максим Ельцов, генеральный директор ООО «Первое ипотечное агентство», добавляет, что в новостройках также активно открываются детские, образовательные центры, салоны красоты, алкогольные маркеты.

Владимир Каличава, директор департамента торговой недвижимости Colliers International, говорит, что тройку сегментов-лидеров по открытиям, которая была сформирована в преддверии мундиаля, вместо продуктовых сетей теперь замыкает сегмент услуг (после общепита и fashion). Активнее всего сегмент показал себя за счет появления новых нишевых

салонов красоты на Большой Конюшенной улице и Большом проспекте П.С.

«Интерес к основным торговым коридорам со стороны продуктовых сетей в третьем квартале не наблюдался. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года не было открыто ни одного сетевого супермаркета, в том числе — из развивающегося сегмента эксклюзивных монопрофильных магазинов», — говорит господин Каличава.

Домашние и региональные рестораторы и сети спешили открывать свои заведения в преддверии чемпионата; многие из тех, что анонсировались в начале года, — уже работают. При этом некоторые из открытых в первом полугодии несетевых кафе и ресторанов по итогам девяти месяцев близки к закрытию. «Осторожность ритейлеров, по большей части операторов самого активного сегмента — общественного питания, может быть объяснима и предстоящим повышением ставки НДС. Однако естественная ротация в этом сегменте даст возможность новым сетям выйти на рынок, заняв качественные помещения, в частности, на пешеходных улицах города. Также наблюдается спрос на помещения на Невском проспекте, площади Льва Толстого, Сенной и Владимирской площадях», — рассуждает господин Каличава.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ

Рост ставок аренды в данный период находился в рамках ежегодной индексации договоров. Более высокими темпами — на 5–10% по отношению к третьему кварталу прошлого года — они росли только в наиболее качественных локациях, таких как Невский проспект, улица Рубинштейна, в «ресторанной зоне», ограниченной улицами Восстания, Жуковского и Некрасова. А также стабильно высокими остаются ставки аренды в активных заселенных спальнях районах, продолжающих свое развитие (Кудрово, Мурино, Бугры), говорят в A2 Retail.

Остается высоким интерес инвесторов и к покупке помещений стрит-ритейла. Однако здесь предложение ограничено, особенно на основных торговых улицах города. В спальнях районах выбор существенно больше и бюджет покупки меньше, однако и ликвидность таких помещений ниже, особенно если объекты находятся не у метро или с выходом во двор. Стоимости квадратного метра помещений стрит-ритейла колеблется от 85 до 250 тыс. рублей в сегменте малых и средних помещений. Цена зависит от того, находится ли объект в строящемся

или сданном доме, от его площади, локации, ремонта и ряда других факторов. Для крупных помещений, расположенных в основных торговых коридорах, цена может превышать 1 млн рублей за «квадрат», приводят данные в A2 Retail.

«Сегмент купли-продажи встроенных помещений отличается традиционным дефицитом качественного предложения. Он стал еще более ощутим на фоне экономической нестабильности, которая повысила интерес к инвестициям в недвижимость. Покупателями выступали как портфельные инвесторы, так и конечные пользователи. Как следствие, на рынке началось движение: новых хозяев находили даже объекты, ранее не очень интересные покупателям, срок экспозиции которых превышал год», — рассказала госпожа Аткачис.

«Что касается доходности, то с учетом высокого спроса и ограниченного предложения требуемые инвестором сроки окупаемости за последний год чуть выросли. Скажем, если год-два назад в спальнях районах требуемые сроки окупаемости для ликвидных помещений с арендатором составляли шесть-семь лет, то сейчас инвесторы готовы рассматривать помещения, дающую чуть меньшую доходность, со сроком окупаемости вложений семь-восемь лет. В центре города бюджет покупки выше, а окупаемость инвестиций ниже, несмотря на более высокие ставки аренды. Сроки окупаемости для ликвидных помещений в центре города составляют 10–12 лет, но в ряде случаев могут быть и больше», — говорит господин Фадеев.

«Окупаемость помещений на Невском проспекте и других топовых магистралях находится в пределах 14 лет. Качественные помещения в активных спальнях районах и около большинства станций метро имеют более приемлемый горизонт планирования — 11–12 лет. Наименьшим сроком окупаемости — 8–10 лет — обладают объекты в спокойных спальнях районах города», — добавляет госпожа Аткачис.

По ее словам, наиболее ликвидные помещения, подходящие для большинства арендаторов, имеют следующие характеристики: расположение на первом этаже, витринные окна, электричество в размере не менее 10 кВт, минимальное количество несущих стен. Также они должны быть удалены от детских садов и медицинских учреждений, что позволяет разместить в них арендатора с алкогольной лицензией. Приветствуется наличие готовых коммуникаций под «общепит» и несколько входов с фасада. ■



ОКУПАЕМОСТЬ ПОМЕЩЕНИЙ НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ И ДРУГИХ ТОПОВЫХ МАГИСТРАЛЯХ НАХОДИТСЯ В ПРЕДЕЛАХ 14 ЛЕТ