

недвижимость

Торговые центры ставят на реконцепцию

Объем строительства новых торговых центров в Санкт-Петербурге находится на минимальном уровне. В 2019 году открылась только первая очередь Fashion House (GLA 10,87 тыс. кв. м) на Таллинском шоссе. В ближайшие годы, как полагают аналитики, инвестиционная активность девелоперов сосредоточится на реконцепции уже построенных комплексов.

— пути развития —

Затишье на рынке торговых помещений продолжается не первый год. В 2018 году был также открыт лишь один торговый центр, и это также был аутлет (Outlet Village Pulkovo, 2-я очередь), а в 2017 году новых крупных торговых центров не появилось вовсе.

В 2020 году ожидается открытие 4-й очереди «Заневского каскада» и ТЦ «Спутник» на ул. Бабушкина. Юлия Чернышева, руководитель направления аренды торговых центров JLL, полагает, что основные перспективы дальнейшего развития рынка торговой недвижимости в Петербурге лежат в реконцепции устаревших торговых центров, точечной ротации существующих арендаторов с целью повышения качества предложения брендов, а также строительстве небольших объектов в районах комплексной жилищной застройки.

«Рынок торговых центров достаточно стабилен. Новый этап будет заключаться именно в наличии оптимальных арендных ставок для операторов и приемлемых условий для арендодателей. Для большинства ритейлеров теперь важно не только быть в топовых объектах, а иметь долю аренды в обороте, которая позволит им иметь определенную норму рентабельности и срок окупаемости. Планы по развитию достаточно ограничены, соответственно, речь будет идти преимущественно о точечных открытиях», — говорит госпожа Чернышева.

Ольга Кожевникова, руководитель отдела торговой недвижимости IPG.Estate, согласна с коллегой по поводу перспективности малоформатных комплексов. «Наблюдается смещение фокуса в сторону малоформатной и районной торговой недвижимости. Значительное преимущество получило развитие проектов районного значения в связи с перераспределением покупательских маршрутов». Она также считает, что сейчас происходит увеличение доли развлекательной функции в торговом центре. «Это тренд, который продолжает расти и доминировать в крупных проектах, обеспечивая стабильно высокий целевой трафик», — отмечает она.

Активное развитие online store существенно повлияло на ставки аренды в торговых комплексах, на



Активное развитие online store существенно повлияло на ставки аренды в торговых комплексах

динамику ввода новых торговых объектов и на развитие рынка в целом. «Намечающаяся тенденция сотрудничества online и offline торговли может поддержать сокращение уровня вакансий в торговых центрах. А также в 2019 году на площадях торговых центров стали появляться выросшие ритейлеры в online-сегменте в качестве сетевых брендов», — говорит госпожа Кожевникова.

Наиболее активный сегмент в сфере торговой недвижимости сегодня — стрит-ритейл.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», говорит, что в этом году заметно вырос спрос на торговые помещения в строящихся домах. «Сейчас это самая доходная недвижимость для инвестирования», — уверен он.

Впрочем, Марина Пузанова, директор по развитию группы компаний RENT.A, считает, что сегодня рынок стрит-ритейла не способствует тому, чтобы арендные ставки росли теми темпами, которые были в 2018 году. Это происходит из-за замедления предпринимательской активности и платежеспособного спроса. В уходящем году шла корректировка арендных ставок. И далеко не всем собственникам помещений удалось индексировать их. В большинстве случаев ставки остались на прежнем уровне.

Еще один тренд уходящего года — рост вакантных помещений в центре. Это связано с тем, что арендные ставки на помещения в центре оказались вне рынка, считает госпожа Пузанова. «Доходы горожан не растут, покупательский спрос сокращается, все больше увеличивается разрыв между средним классом, богатыми и бедными людьми. Собственники помещений в центре города вынуждены были корректировать размер ставок. И пока не найден новый баланс между спросом и предложением, возникла пауза в востребованности помещений. К примеру, на Невском проспекте сегодня вакантно каждое девятое помещение стрит-ритейла (11,3% в количестве помещений, в площадях эта доля чуть ниже). Сейчас в аренду можно взять даже особо статусные помещения, которые раньше пустовали редко. Ставки на главной торговой магистрали сильно разбросаны

(от 3 тыс. до 18 тыс. рублей за 1 кв. м) и зависят от нескольких факторов: удаленности от центров притяжения и трафика, состояния здания и самого помещения, его площади, технических характеристик, ограничений и прочего», — говорит госпожа Пузанова.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St Petersburg, приводит данные, которые говорят о том, что ситуация в стрит-ритейле все же улучшается. Она подсчитала, что в сегменте стрит-ритейла по предварительным итогам 2019 года ротация составила 12%, что на 1 процентный пункт ниже, чем годом ранее. Арендные ставки увеличились в среднем на 2%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года вакансия сократилась на 1 процентный пункт и составила 7%. Всего, по данным Knight Frank St Petersburg, за 2019 год было открыто и закрыто одинаковое количество торговых точек — 872. В структуре открытий на первом месте по-прежнему заведение общественного питания (34%), однако общее количество новых заведений сократилось на 10%. На главных ресторанных улицах начали функционировать на 27% меньше кафе и ресторанов, чем годом ранее.

«Противостояние арендаторов и жильцов на улице Рубинштейна привело к тому, что доля вакантных помещений в этой локации выросла до 11%. За прошедший год здесь было открыто почти в два раза меньше заведений общественного питания, чем годом ранее. При этом дополнительный стимул к развитию получили новые ресторанные локации — улица Жуковского (13 новых заведений общественного питания), улица Некрасова (12 новых заведений), улица Восстаний (9 новых заведений), улица Маяковского (7 новых заведений) и так далее», — перечисляет госпожа Лапченко.

По мнению госпожи Пузановой, рынок стрит-ритейла в России, с одной стороны, чрезмерно зарегулирован, с другой — не располагает эффективными правовыми инструментами, которые позволяют ему развиваться по цивилизованному сценарию. «В стрит-ритейле пока царит „закон джунглей“: каждый участник отстаивает собственные интересы, часто не думая о своих деловых партнерах и общественном благе», — сокрушается эксперт.

Максим Каверин

Склады готовятся к рекордам

— индустриальная недвижимость —

Рынок складской и промышленной недвижимости в Петербурге на подъеме, в городе дефицит помещений. В 2019 году введено 135 тыс. кв. м складов. По прогнозам аналитиков, на 2020 год запланировано к вводу около 400 тыс. кв. м качественных складских площадей, более 60% которых являются спекулятивными.

В 2019 году рынок складской недвижимости в Санкт-Петербурге постепенно возвращается к докризисным показателям по темпам нового строительства. Объем ввода уже в три раза превысил показатели за весь 2018 год (48,7 тыс. кв. м).

По данным компании Maris, объем предложения на рынке качественных логистических комплексов на конец декабря достиг в Петербурге уровня 3 млн кв. м. В 2019 году было введено 135 000 кв. м качественных складских площадей, что соответствует 85% от объема, анонсированного в начале года. При этом 88% введенных в эксплуатацию площадей (или 119 тыс. кв. м) приходится на спекулятивные складские объекты, против 26% в 2018-м (22 тыс. кв. м). Из всего объема вновь введенных объектов к классу А относятся 64% площадей, к классу В — 36%.

Заполняются до ввода

При существенном приросте спекулятивного предложения уровень вакансии стабилен и находится на минимальном значении — 3%. «Некоторые спекулятивные объекты вводились в эксплуатацию уже полностью заполненными арендаторами и не экспонировались на открытом рынке», — комментирует Алена Волобуева, руководитель отдела исследований Maris. Проекты, которые сдавались вакантными, наполнялись арендаторами примерно за 6-9 месяцев (при условии хорошей локации и адекватной арендной политики). Сохранение объема вакантных площадей на рекордно низком уровне второй год подряд свидетельствует о сохранении на рынке дефицита качественного предложения.

Маргарита Чугаева, директор отдела складской и индустриальной недвижимости East Real, говорит: «Предложения готовых складских блоков класса А сейчас можно пересчитать по пальцам. Вариантов аренды крупных — 10 000 и даже 5000 кв. м — сейчас крайне мало».

Объем сделок в складском сегменте в 2019 году составляет не менее 370 000 кв. м, что на 60% превышает показатель прошлого года и превосходит также докризисный уровень 2014 года. В течение года основной объем спроса формировали торговые и дистрибьюторские, а также производственные компании.

«На мой взгляд, следует также отметить тенденцию укрупнения масштабов сделок. В сегменте аренды складских площадей средняя площадь арендуемого помещения уве-

личилась за последние три года на 30%», — дополняет Алена Волобуева.

В сегменте реализации складских объектов по схеме built-to-suit в 2019 году заключались практически беспрецедентные для рынка сделки на 50 тыс. и даже 69 тыс. кв. м. При том что за последние пять лет — с момента формирования схемы BTS на рынке — максимальная по масштабу сделка была на 40 тыс. кв. м, а средний экономический размер объекта, возводимого по схеме built-to-suit, составлял 19,2 тыс. кв. м.

Ставки растут

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок находится на уровне 460–560 рублей/кв. м в месяц, включая НДС и эксплуатационные платежи. За 2019 год ставки аренды выросли в среднем на 6% по сравнению с уровнем декабря 2018-го. «По нашим наблюдениям, наибольший рост наблюдался в сегменте дороговатоющих складских комплексов класса А», — комментирует Алена Волобуева.

«Максимальная арендная ставка в складских комплексах класса А увеличилась на 11% с начала 2019 года и составляет на начало декабря 3,8 тыс. руб./кв. м в год — без учета НДС и операционных расходов», — говорит Наталья Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Илья Князев, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St Petersburg, рассказал, что наибольшую активность в 2019 году проявляли компании розничной торговли и компании логистики и транспорта — доля арендованных ими помещений составила 35% и 32% соответственно. «Доли вакантных складских помещений составили около 2% и 3% в классах А и В соответственно», — говорит он.

По данным Colliers International, на 2020 год запланировано к вводу около 400 тыс. кв. м качественных складских площадей, более 60% которых являются спекулятивными. «Принимая во внимание устойчивый спрос на качественные склады со стороны логистических и торговых компаний, мы ожидаем, что данный объем будет полностью востребован», — надеются в компании.

Наталья Киреева отмечает, что планы на 2020 год могут претендовать на рекорд: за всю историю наблюдений было введено больше складских площадей только в 2008 и в 2014 годах. «Строительный цикл при наличии подготовленной территории сокращается до одного года и менее, что позволяет с уверенностью говорить о вводе анонсированных складских комплексов уже в следующем году. При этом нехватка качественных складских площадей формирует отложенный спрос со стороны торговых операторов, а также развивающегося сегмента e-commerce».

В ожидании прироста

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate, рассуждает: «Исходя из планов девелоперов, можно прогнозировать, что в перспективе

двух-трех лет будет существенный прирост нового качественного предложения. Холдинг „Адамант“ заявил о строительстве в 2020 году логистического комплекса площадью 45 тыс. кв. м в Осиновой Роще. „PNK Парк Софийская КАД“ также увеличит свою складскую площадь в 2020 году до 220 тыс. кв. м за счет строительства новых складов для компаний „Марвел Логистика“ и Maersk. Логопарк „Осиновая Роща“ планирует строительство комплекса площадью 50 тыс. кв. м на севере города». Он отмечает, что лидирующие позиции спроса удерживают южные районы с удобным доступом к Московскому и Пулковскому шоссе. Спрос на объекты в черте города сохраняется преимущественно в Красногвардейском и Приморском районах, а предложение там крайне ограничено.

Александр Перфильев, директор департамента складской и индустриальной недвижимости компании ИЛМ, уверен, что ключевыми событиями, которые произошли в уходящем году на рынке складской недвижимости, следует назвать приход на рынок Санкт-Петербурга двух крупных московских девелоперов. «Они же, вероятно, существенно повлияют на рынок в следующем году. Девелоперская компания „Ориентир“ начала строительство современного распределительного центра для торговой сети „Лента“. РЦ будет построен на территории индустриального парка „М10“, расположенного в Тосненском районе Ленобласти. Общая площадь распределительного центра составит 70 тыс. кв. м, инвестиции в проект — около 3,5 млрд рублей.

Второй девелопер — московский концерн „Русич“, который будет развивать новый логопарк „Белые ночи“ в Шушарах. В настоящий момент приобретенный в сентябре 2019 года участок небольшой и на нем планируется построить 50 000 кв. м, но в будущем, я прогнозирую, компания сможет расширить свой земельный банк в Ленинградской области. В Москве „Русич“ известен строительством крупного логопарка „Холмогоры“ и новым гигантским проектом на юге Московской области, где в ноябре они приобрели 450 га и также планируют строить склады», — говорит господин Перфильев. Он замечает, что помимо складских мощностей в РЦ „Ленты“ будет размещено производство готовой еды. «Открытие фабрик по производству готовой еды, так называемых фабрик-кухонь, — это еще один тренд. К этому же сегменту можно отнести развитие формата Dark Kitchen. В целом, по нашей оценке, потребление в сегменте Fast food не только растет, но и меняется. Появляются новые продуктовые ниши и технологии, новые каналы распространения. И — как следствие — требуются новые производственные площадки. В качестве еще одного примера — фабрика ресторанной сети „Теремок“. „Теремок“ разместит производство на бывшем складе ритейлера „Кей“, общая площадь фабрики-кухни составит 9 тыс. кв. м», — говорит господин Перфильев.

Олег Дьяков

Вторичка росла почти везде

— регионы —

Цены на вторичном рынке в 120 крупных городах России за пределами агломераций Москвы и Санкт-Петербурга в 2019 году выросли на 5%. Средняя цена предложения на вторичном рынке в крупных городах России (кроме Москвы, Санкт-Петербурга и окружающих их областей) в конце 2019 года составила 55,9 тыс. руб. за кв. м.

В течение 2019 года из 120 крупнейших городов РФ (в выборку попали все города с населением более 100 тысяч жителей за пределами Москвы, Санкт-Петербурга и прилегающих к ним областей) цены повысились в 102 населенных пунктах, снизились в 10 городах, в 8 городах цены не изменились. Заметнее всего цены выросли в Воронеже (+17% в годовом выражении), Благовещенске (+16%), Владивостоке (+16%) и Владикавказе (+15%).

За последние два года цены повысились в 113 городах из 120. Снижение цены предложения квадратного метра зафиксировано лишь в Нальчике (на 11%), Сызрани (на 6%), Каменск-Уральском, Новочебоксарске, Батайске (на 5%), Рыбинске и Новокуйбышевске (на 1%). В лидерах по динамике роста цен на двухлетнем отрезке — Владивосток (+29%), Благовещенск (+23%), Братск (+22%) и Хабаровск (+21%).

Цены в городах Дальневосточного федерального округа выросли заметнее, чем в других регионах страны. За два года квартиры в них подорожали на 17%, в годовом выражении — на 10%. Медленнее всего цены ро-

сли в городах Южного федерального округа — на 7% на двухлетнем отрезке и на 4% в годовом выражении.

Квартиры в крупнейших городах дорожают быстрее. В городах-миллионниках цены выросли на 10,6% за два года, в городах с населением 350–1000 тыс. жителей — на 11,8%, тогда как в 100–300-тысячных городах рост составил лишь 7% за два года и 4% по итогам текущего.

Среди городов-миллионников быстрее всего в этом году росли цены в Воронеже (+17% по отношению к концу 2018 года), Нижнем Новгороде (+8%) и Красноярске (+7%). В трех городах цены практически не изменились: +2% в Самаре, +0,1% в Челябинске и -1% в Ростове-на-Дону.

В группе городов с населением от 350 до 1000 тыс. жителей сильнее всего подорожало вторичное жилье во Владивостоке (+16%), Новокузнецке (+14) и Твери (+11%). Минимальные изменения цен в этой группе городов зафиксированы в Саратове (+2%), Чебоксарах (0%) и Нижнем Тагиле (-1%).

В городах с населением 100–350 тыс. человек максимальный прирост цен отмечен в Южно-Сахалинске (+14%), Владикавказе (+15%) и Благовещенске (+16%). В восьми городах из этой группы цены снизились. Наиболее заметный спад зафиксирован в Сызрани (-15%), Новомосковске (-4%) и Нальчике (-3%).

Денис Кожин

Динамика цен на вторичном рынке в крупных городах России (без учета Москвы, Санкт-Петербурга и прилегающих областей). Данные по типам годов по населению

	Конец 2017 года	Конец 2018 года	Конец 2019 года	Изменение цен за 2 года	Изменение цен за 1 год
Более 1 млн жителей	75	79,8	87,7	10,60%	5,10%
От 350 тыс. до 1 млн жителей	50	53,1	56,4	11,80%	5,60%
От 100 до 350 тыс. жителей	44,5	45,4	47,9	7,00%	4,20%

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН

Динамика цен на вторичном рынке в крупных городах России (без учета Москвы, Санкт-Петербурга и прилегающих областей). Данные по федеральным округам

	Конец 2017 года	Конец 2018 года	Конец 2019 года	Изменение цен за 2 года	Изменение цен за 1 год
Города Дальневосточного ФО	75	79,8	87,7	17%	10%
Города Сибирского ФО	50	53,1	56,4	13%	6%
Города Северо-Кавказского ФО	44,5	45,4	47,9	8%	6%
Города Центрального ФО	44,6	45,9	48,4	8%	5%
Города Приволжского ФО	49,3	52	54	9%	4%
Города Северо-Западного ФО	51,2	53,1	55,3	8%	4%
Города Уральского ФО	46	47,9	49,8	8%	4%
Города Южного ФО	60,4	62,2	64,6	7%	4%

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН

Отели пожинаяют плоды чемпионата

— индустрия гостеприимства —

«Эффект данной меры мы в полной мере ощущаем в следующем году, с началом туристического сезона. Опять же первые отзывы о работе системы были не слишком положительными, проявились общие недоработки в системе, но мы надеемся, что они будут устранены к началу туристического сезона, что позволит гостиницам наращивать загрузку, а соответственно, и тариф. За счет введения данной меры увеличение спроса мы ожидаем преимущественно в сегменте люкс и верхнем пределе высокого, так как для организованных групп, преимущественно выбирающих среднеценовые опции, виза не была препятствием для посеще-

ния города», — рассуждает госпожа Уханова.

Также она полагает, что на рынок вездного туризма повлияет обсуждение свободы воздуха для аэропорта Пулково, которая, в случае принятия, увеличит количество рейсов в Петербург из крупных городов мира. В частности, по подсчетам аналитиков Colliers International, стоимость перелета для граждан стран, из которых начнут летать лоукостеры, после таких нововведений может сократиться на 43%.

В Colliers International говорят, что на гостиничном рынке нарастает конкуренция со стороны сервисных апарт-отелей. Все большее число проектов выходит в операционную стадию и вступает в борьбу за туристов с классическими отелями, прежде всего категорий три-четыре звезды.

Госпожа Уханова с этим мнением согласна: «В 2019 году не произошло крупных классических гостиничных открытий, тем не менее предложение новитов в апарт-отелях выросло более чем на 6,5 тыс. единиц, что в дальнейшем создаст серьезное конкурентное давление на гостиницы в сегменте 3–4 звезды» (заметку о развитии рынка апарт-отелей читайте в этом выпуске на стр. 14).

Андрей Косарев добавляет также, что на гостиничном рынке Петербурга сейчас развивается нишевый продукт — это бутик-отели и бюджетные гостиницы. И те и другие — не под международными брендами и не крупные: их номерной фонд насчитывает до 100–120 номеров, в бутик-отелях и того меньше — порядка 50 номеров.

Петр Моторин