

# КОММЕРЦИЮ ПРОСЯТ УДАЛИТЬСЯ

## ЗА ЯНВАРЬ — МАРТ 2020 ГОДА НОВЫЕ АРЕНДАТОРЫ ЗАНЯЛИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ПЕТЕРБУРГА ОКОЛО 10 ТЫС. КВ. М, ЧТО ПОЧТИ В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2019 ГОДА. СНИЗИЛАСЬ КАК СОВОКУПНАЯ ПЛОЩАДЬ НОВЫХ МАГАЗИНОВ, ТАК И ИХ КОЛИЧЕСТВО.

МАКСИМ КАВЕРИН

Такие данные приводит Colliers International. Ключевыми причинами снижения активности ритейлеров, по мнению экспертов компании, стали сложности с цепочками поставок товаров из других стран, которые начались в январе и феврале и из-за которых многие компании откладывали открытие новых магазинов, а также снижение трафика в торговых центрах в марте.

К концу марта 2020 года доля свободных помещений в качественных торговых центрах Петербурга составила 3,4%, что на 0,3 п. п. выше показателя декабря 2019 года. При этом к концу года рост вакантности в ТЦ может вырасти в результате закрытия торговых точек несетевыми операторами и оптимизации числа магазинов сетевыми игроками.

**ВЕРНУТЬСЯ НА КРУГИ СВОЯ** Скорость восстановления сегмента торговой недвижимости во многом будет зависеть от продолжительности пандемии и действия соответствующих ограничительных мер. По мнению Ирины Царьковой, директора департамента торговой недвижимости Colliers International, с возобновлением полноценной работы ТЦ посещаемость торговых объектов постепенно вернется на привычный уровень. «Торговые центры давно стали площадкой не только для шопинга, но и для семейного досуга, где создана особенная атмосфера для получения положительных эмоций и общения, чего так не хватает в нынешней ситуации. При этом восстановление будет плавным: какое-то время могут сказываться опасения покупателей и их стремление избегать места массового скопления людей, другим сдерживающим фактором может стать снижениереальныхдоходовнаселения», — полагает она.

«Рост доли онлайн-покупок в текущий кризис уже обратил внимание операторов на важность развития омниканальных форматов магазинов, позволяющих эффективно комбинировать офлайн- и онлайн-коммуникации с покупателем. Крайне важной задачей станет и организация бесперебойной работы сервисов доставки», — отмечает госпожа Царькова.

Прирост рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга в последние несколько лет происходит за счет открытия районных и специализированных торговых объектов. К открытию в 2020 году запланированы МФК «Спутник» (GLA 11 тыс. кв. м), мебельный центр «Кубатура» (GLA 110 тыс. кв. м) и третья очередь Outlet Village Pulkovo (GLA 5 тыс. кв. м). Однако, по мнению экспертов, экономическая неопределенность, вызванная падением цен на нефтяном рынке и пандемией коронавируса, может внести коррективы в планы девелоперов по запуску объектов. Так, открытие МФК «Спутник»

и МЦ «Кубатура» уже перенесены с первой на вторую половину года.

«Ситуация, особенно у крупных ТРК, трудная. Пока сложно прогнозировать, сколько арендаторов смогут продолжить свою деятельность в прежнем формате и в прежних локациях после окончания вынужденных каникул. Даже арендаторы, реализующие товары через интернет, сейчас испытывают значительный спад заказов на товары не первой необходимости. А арендная плата в крупных торговых комплексах крайне высока и не позволяет бизнесу существовать при низком объеме потребления», — говорит Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail.

**НЕСТАБИЛЬНЫЙ ПЕРВЫЙ ЭТАЖ** Нестабильна ситуация и в стрит-ритейле. Госпожа Аткачис говорит, что рынок торговой недвижимости резко отреагировал на текущую ситуацию, особенно на отмену всех летних мероприятий (ПМЭФ, чемпионата Европы по футболу). В первую очередь пострадали заведения в центре Петербурга, на которых негативно сказалось отсутствие туристов и в принципе посетителей. «Немногочисленные жители центральных районов города не могут компенсировать столь значительное снижение потребительского потока. Как следствие, на Невском, Старо-Невском проспектах и прилегающих к ним улицах арендаторы пытаются полностью уйти от арендной платы на период апреля и мая, сохранив только коммунальных платежи. Собственники либо соглашаются на такое требование, либо получают письма с уведомлением о расторжении договора аренды», — говорит она.

Если же бизнес арендатора еще может как-то существовать в сложившихся условиях, то переговоры идут не о полном отказе от арендной платы, а о ее сокращении до 10%, максимум 50% от уровня ставки по договору, указывает госпожа Аткачис.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, добавляет: «Договоренности сторон по антикризисным мерам носят временный характер и зависят от конкретного арендатора и его бизнеса. В основном стороны договариваются о временном снижении ставок на 30–70%, на один-два месяца, в некоторых случаях о полной отмене арендной платы на период марта и апреля. Как дальше станут развиваться их договоренности, будет зависеть от конкретного арендатора, от его возможностей по дальнейшему функционированию в послекризисных условиях».

Многие компании еще в середине марта написали собственникам письма с просьбой о пересмотре арендной ставки в сторону снижения или о полном отказе от арендной платы на период простоя с

возможностью рассчитываться только за коммунальные услуги.

В спальных районах города ситуация несколько лучше за счет большей плотности населения и несколько другого профиля арендаторов. Даже в отсутствие посетителей часть ресторанов работает на доставку, в усеченном режиме функционируют банки и другие коммерческие структуры. В связи с этим в спальных районах арендаторы не выходят к собственникам с предложением о полном отказе от арендной платы. Как правило, речь идет о ее снижении на 50–60% на период апреля и мая. Не наблюдается пока и тенденции на расторжение договоров аренды.

Председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова отмечает при этом, что спрос со стороны инвесторов стал более конкретизированным относительно нежилых помещений на первых этажах: площади ищут, чтобы сдавать в аренду под определенные виды бизнеса (например, под аптеку). «Многие рассчитывают купить такие помещения сейчас ниже рынка процентов на двадцать», — указывает она.

«Даже в кризис остаются востребованными и не падают в цене хорошие места стрит-ритейла в новостройках на пути оживленного пешеходного трафика в составе новых качественных районов. На них цены имеют тенденцию к росту, учитывая нестабильный курс валют», — говорит директор строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» Виталий Коробов.

**ДИСТРИБУТОРЫ ПАНДЕМИЯ СКЛАДАМ НЕ ПОМЕХА**

Совокупный объем сделок со складской недвижимостью классов А и В за январь — март 2020 года составил 49,4 тыс. кв. м против 38,3 тыс. кв. м в первом квартале 2019 года. Такие данные приводит Colliers International. Основной объем спроса продолжают формировать торговые и дистрибуционные компании: их доля в сделках со складской недвижимостью в первом квартале 2020 года достигла 65% (по итогам 2019 года она составляла 54%). Крупнейшей сделкой в сегменте стала аренда компанией Ozon помещений площадью 29 тыс. кв. м в строящемся СК «Марвел-Логистика» на территории «PNK Парк Софийская КАД».

В условиях пандемии склады в Петербурге остаются одним из развивающихся сегментов коммерческой недвижимости. По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers International в Санкт-Петербурге, этому способствуют, с одной стороны, дефицит площадей, который поддерживает ставки аренды в сегменте на высоком уровне, а с другой — продолжающийся тренд на рост рынка онлайн-торговли, который в моменте обострен еще и повышенным спросом со стороны покупателей, находящихся в самоизоляции.

По оценке экспертов, потребность в формировании большего резерва товаров, в том числе — первой необходимости и импортных товаров, с целью снижения риска роста цен на них, также может стимулировать дальнейшее увеличение складских мощностей в e-commerce и фармацевтике.

В первом квартале 2020 года рынок складов Петербурга не пополнился ни одним спекулятивным объектом (предназначенным для сдачи в аренду). Единственным введенным в эксплуатацию объектом стал склад площадью 23,7 тыс. кв. м, который компания PNK Group построила по схеме built-to-suit для оператора контейнерных перевозок Maersk. Таким образом, общее предложение качественной складской недвижимости в Петербурге составило 3,1 млн кв. м, при этом свободными из них на конец марта 2020 года оставались 3,1%, или 95 тыс. кв. м.

Низкая вакансия, ограниченный прирост спекулятивного предложения и стабильно высокие темпы поглощения повлекли постепенное увеличение ставок аренды. За год (с марта 2019 года по март 2020 года) ставки аренды в классе А выросли на 3%, составив 4450 рублей за квадратный метр в год, в классе В — на 9%, до 3650 рублей за квадратный метр в год.

До конца 2020 года в Петербурге ожидается ввод более 250 тыс. кв. м складских площадей, из них 180 тыс. кв. м — спекулятивных. При этом сроки сдачи объектов, находящихся на низкой стадии строительства, могут быть перенесены на более позднее время. **Денис Кожин**