

ЗАМОРОЖЕННАЯ ТОРГОВЛЯ

ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2020 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ НЕ БЫЛО ОТКРЫТО НИ ОДНОГО НОВОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА. С МАРТА ПО ОКТЯБРЬ 2020 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ, НЕСМОТЯ НА МНОГОМЕСЯЧНЫЙ ПРОСТОЙ. ДЕНИС КОЖИН

По данным JLL, в торговых центрах Петербурга по итогам третьего квартала 2020 года свободно 3,9% площадей, что выше показателя первого квартала 2020 года на 0,4 п. п. Несмотря на длительный период работы в ограниченном режиме, собственникам удалось удержать большую часть текущих арендаторов благодаря скидкам и рассрочкам платежей по арендной плате. Тем не менее аналитики компании прогнозируют дальнейший рост вакантности и перераспределение пустующих площадей между устаревшими торговыми центрами и современными качественными концепциями.

«Рост объема вакантных площадей сдерживается не только активным переговорным процессом с целью удержания текущих арендаторов с помощью скидок, но и отсутствием новых торговых центров. За девять месяцев 2020 года в Петербурге не было открыто ни одного нового качественного торгово-развлекательного комплекса», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. Введен в эксплуатацию, но еще не открыт торговый центр «Спутник» у станции метро «Ломоносовская», на финальной стадии строительства находится третья очередь Outlet Village Pulkovo. На фоне низкого общего уровня спроса и ограниченного количества ритейлеров, которые продолжают развитие, девелоперы не спешат открывать новые объекты.

В течение последних нескольких лет конкуренция на рынке торговых центров усиливается не столько за счет новых проектов, сколько за счет проводимой реконструкции в действующих объектах. Локдаун 2020 года ускорил процесс реконструкции



НЕСМОТЯ НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД РАБОТЫ В ОГРАНИЧЕННОМ РЕЖИМЕ, СОБСТВЕННИКАМ УДАЛОСЬ УДЕРЖАТЬ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ТЕКУЩИХ АРЕНДАТОРОВ БЛАГОДАРЯ СКИДКАМ И РАССРОЧКАМ ПЛАТЕЖЕЙ ПО АРЕНДНОЙ ПЛАТЕ

торговых центров в Петербурге и развитие набирающего популярность формата фуд-холлов. Летом закрылся ТК «Варшавский экспресс» для обновления, там анонсировано открытие фуд-холла «Депо» площадью около 20 тыс. кв. м. В ТК «Невский центр» и ТК «Меркурий» новая гастрономическая концепция будет реализована компанией Ginza Project. Кроме того, планируется открытие фуд-холлов на территории бывших рынков — Приморского на Петроградской стороне, Торжковского в Приморском районе, а также еще один на территории Андреевского рынка на Васильевском острове.

Помимо реконструкции с целью сохранения торговой функции, торговые центры проводят и более радикальные измене-

ния, среди которых может быть переоборудование части площадей под офисы и коворкинги, дарксторы. Например, к концу 2020 года планируется на части ТК «Атлантик Сити» разместить офисы.

Тем не менее существенной корректировки пула арендаторов в составе торговых центров Петербурга пока не произошло, большую часть площадей занимают магазины одежды и обуви (24%). Ключевая ротация за последние полгода происходила в сегменте гипермаркетов. «Перекресток» занял помещения «Карусели» в торговых центрах «Сити Молл», «Фиолент», «Лондон Молл», на месте гастронома «Стокманн» в ближайшее время откроется «Азбука вкуса», а вместо «Ашана» в ТК «Капитолий» — дискаунтер «Маяк».

Стремительное развитие онлайн-торговли привело к сокращению присутствия в торговых центрах ряда сетевых операторов (Concept Club, ELC, Play Today). С другой стороны, ритейлеры становятся компактнее, занимают меньшую площадь, сокращая издержки на аренду и вкладывая высвобождающиеся средства в развитие онлайн-магазинов.

Наибольший спад трафика продолжают испытывать развлекательные форматы в составе торговых центров. Например, закрылся детский развлекательный центр «Тачки Град» в ТК «Континент на Байконурской», его место занял магазин по продаже обоев.

«Действующие арендаторы продолжают переговорный процесс по коммерческим условиям текущих договоров аренды, однако большинство собственников согласовывают условия лишь на короткую перспективу с последующим возвращением к этим переговорам. Что касается новых операторов, то коммерческие условия зачастую выглядят как степ-рент — то есть арендатору предоставляется скидка на аренду на первые месяцы после открытия с последующим повышением по мере восстановления трафика комплекса. Данный подход оказал влияние на уровень ставок практически по всем категориям товаров», — отмечает Александра Камаева, консультант торгового департамента компании JLL в Санкт-Петербурге.

По данным на начало октября 2020 года, максимальные ставки составили 70 тыс. рублей за квадратный метр в год, не включая НДС и операционные расходы. В начале 2020 года они были на уровне 80 тыс. рублей за квадратный метр в год. ■

У РИТЕЙЛЕРОВ НИЧЕГО НЕ ОТЛОЖИЛОСЬ

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС, НА КОТОРЫЙ РАССЧИТЫВАЛИ РИТЕЙЛЕРЫ, БЫЛ ПОЛНОСТЬЮ ИСЧЕРПАН ЕЩЕ В АВГУСТЕ. ПОД ЗАНАВЕС ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕЗОНА ПОДРОСЛА ЗАГРУЗКА ОТЕЛЕЙ, У РЕСТОРАТОРОВ БЫЛИ НЕПЛОХИЕ ПОСЕЩАЕМОСТЬ И ВЫРУЧКА. НО УЖЕ СЕНТЯБРЬ СТАЛ ПРОВАЛЬНЫМ, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО В ОБЩЕПИТЕ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Алена Волобуева, руководитель отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE, отмечает, что посещаемость торговых центров восстанавливается медленнее, чем изначально предсказывалось участниками рынка. В среднем торговые центры недосчитывают около 20% потребителей. «Фактор отложенного спроса, действие которого было накоплено в период локдауна, на сегодняшний день практически исчерпан себя. Таким образом, коэффициент трансформации посетителей в покупки начал стремительно снижаться, что обусловлено отрицательной динамикой платежеспособного спроса в регионе.

При этом потребители отдали предпочтение в этом году, после ослабления ограничительных мер, отдыху на курортах, преимущественно в России и Турции, за счет жесткого ограничения объемов расходов, главным образом непродовольственных», — говорит госпожа Волобуева.

Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», разделяет пессимизм коллеги: «Острый кризис в торговой недвижимости связан с бедственным положением многих арендаторов, снижением покупательского трафика и среднего чека покупок. Даже продуктовые

и аптечные сети, которые имели возможность работать, не прерываясь ни на день, говорят о падении посещаемости и товарооборота». В остальных сегментах потеряли все участники рынка. Никакого восстановления пока не происходит — все ждут второй волны, уверен господин Ступников. «Помещений с надписью „аренда“ очень много и в центре, и на периферии города. На освобожденные помещения ставки падают, поскольку у собственников тоже есть финансовые обязательства — по выплате кредитов, дивидендов, да и просто коммунальных услуг. Основной удар пришелся на рестораторов и фитнес. Новые адреса

и новые открытия в этом году рестораторы даже не рассматривают, сети приостановили развитие», — рассказывает он.

Госпожа Волобуева полагает, что очень хорошо чувствует себя сегмент FMCG, особенно в нише небольших «магазинов у дома» (они составили 35% от валового объема сделок в третьем квартале). «Активную экспансию на рынке наряду с федеральными ведут также региональные продуктовые сети, включающие в свою ассортиментную матрицу все больше товаров региональных отечественных производителей, на которые наблюдается сейчас повышенный спрос. → 26