

# ТОРГОВЫЕ КОРИДОРЫ ПОДМОСКОВЬЯ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ПОЛНОСТЬЮ ПОМЕНЯЛИСЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТОМ, ЧТО, ГДЕ И КАК СТОИТ ПОКУПАТЬ. ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОДАЕТСЯ КРУПНЫМ ТОРГОВЫМ ПЛОЩАДКАМ, СОВМЕЩАЮЩИМ ФУНКЦИИ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ И ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, БОЛЬШИНСТВО ИЗ КОТОРЫХ ВОЗВОДИТСЯ НА ОКРАИНАХ МЕГАПОЛИСА. НО ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ ПОЧЕМУ-ТО ДО СИХ ПОР НЕ ЗАСТАВИЛА КОМПАНИИ УСТРЕМИТЬСЯ В ОБЛАСТЬ.

НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ, КОРРЕСПОНДЕНТ ГАЗЕТЫ «ВЗГЛЯД»

**ВОН ИЗ МОСКВЫ** В Москве существование крупных торгово-развлекательных центров ограничено высокими ценами на землю. Естественно, многие девелоперы с недавнего времени обратили внимание на ближнее Подмосковье. «Конечно, уровень арендных ставок в Подмосковье ниже соответствующих показателей ТЦ в столице», — говорит директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. — Однако, если принимать во внимание более низкую стоимость земли, можно говорить о соизмеримых уровнях доходности проектов в Москве и ближайшем Подмосковье».

Первым прибежищем для формирования новых торговых коридоров стала Московская кольцевая автодорога. В 1998 году на 24-м километре МКАД появился торговый центр «Твой дом», а на 2-м километре Можайского шоссе обосновались «Три кита». Спустя два года кольцевую дорогу начала осваивать компания Crocus International, открывшая свой первый проект под названием «Крокус Сити — Твой дом», вслед за ним в 2002 году последовал «Крокус Сити Молл». Однако самыми успешными проектами на МКАД эксперты единодушно признают торгово-развлекательные центры «Мега» (девелопер — компания IKEA). В первом из них — «Мега Теплый Стан», построенном на пересечении МКАД с Калужским шоссе, по данным компании Paul's Yard, был установлен своеобразный рекорд посещаемости — 35 тыс. человек в день. Вторая «Мега» появилась в подмосковном городе Химки.

Оба проекта, закрывающие северное и южное направление на подступах к Москве, стали очень успешными. Третий торгово-развлекательный комплекс был открыт лишь в 2007 году, но, по мнению директора департамента маркетинга и развития компании CMI Development Йохана Хульмана, он стал одним из самых успешных проектов минувшего года. Сейчас «Мега — Белая дача», расположенная в подмосковном городе Котельники, является крупнейшим торговым центром России и одной из самых крупных торговых площадей в Восточной Европе, ее общая площадь составила порядка 300 тыс. кв. м, а объем инвестиций — более \$400 млн.

**КРУГ РАЗОМКНУЛСЯ** Сейчас в Подмосковье существует три основных типа формирования торговых коридоров. Во-первых, в эту зону входят точки пересечения МКАД и транзитных трасс, пересекающих столицу и уходящих в область. Во-вторых, стоит отметить трассы, проходящие через крупные города Подмосковья, так как ритейлеру очень важно обеспечить поток продаж. Пример тому — город Балашиха, где в 2005–2006 годах открылись ТЦ «Идея», «Светофор», «Галион» и «Вертикаль», в стадии строительства находится вторая очередь ТЦ «Вертикаль». Многие ритейлеры предпочитают продвигаться именно в города-спутники и не уходят далеко за пределы МКАД. Специалисты «Финан Менеджмент» объясняют это тем, что компаниям, основной бизнес которых сосредоточен в Москве, не составляет труда наладить логистику на область, а выход в более отдаленные регионы осложнен необходимостью дополнительных инвестиций в логистику.

**РИТЕЙЛЕРЫ, РАБОТАЮЩИЕ В ПОДМОСКОВЬЕ, ЖАЛУЮТСЯ НА НЕХВАТКУ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ЗАВЫШЕННЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ**

Тем не менее некоторые компании уже представляют проекты, которые предполагается построить в отдалении от Московской кольцевой автодороги. Один из них заявлен фондом Meinl, строительство будет идти в подмосковном Пушкино. Еще одним перспективным направлением, по мнению Йохана Хульмана, является Новорижское шоссе, где уже существует большое количество проектов по строительству крупных коттеджных поселков, Калужское шоссе, где есть проект А 101, предусматривающий строительство 13 млн кв. м жилой недвижимости и 3 млн кв. м коммерческой недвижимости и объектов инфраструктуры. а также Каширское шоссе с проектом «Большое Домодедово», где предполагается строительство более 10 млн кв. м жилой недвижимости.

Интерес представляет также Минское шоссе — здесь ведется активное строительство коттеджных поселков. «У арендаторов и девелоперов вызывают интерес направления, которые связывают город и аэропорты», — рассказывает директор департамента консалтинга и исследований компании «Миэль — Коммерческая недвижимость» Айдар Галеев. — На Киевском направлении в свое время структуры группы «Абсолют» приобрели участки земли и пару лет назад их активно продавали. В настоящее время целый ряд инвесторов, которые приобрели эти участки вдоль шоссе, заявили о соответствующих проектах. По другим направлениям такого «выброса» участков не было, поэтому и проектов меньше».

**СТРОИМ С РАЗМАХОМ** Конечно, подобные проекты должны быть масштабными и иметь уникальные достоинства, для того чтобы привлечь потоки посетителей. Наиболее ходовым, по мнению экспертов, на рынке является формат региональных торговых комплексов, площадь которых в зависимости от города достигает порядка 50–70 тыс. кв. м. При этом крупные игроки розничного рынка следуют стратегии диверсификации форматов торговых объектов. Активнее всего осваивается формат гипермаркетов, который считается одним из наиболее перспективных вариантов развития. В связи с этим даже на фоне масштабного строительства (по данным «Финан Менеджмент», ежегодное новое предложение торговых площадей прогнозируется на уровне 700–800 тыс. кв. м) спрос на качественные торговые площади в Подмосковье, как и в столице, остается высоким.

«Успехом сегодня пользуются торговые центры с грамотной концепцией», — говорит директор по развитию мо-

сковского филиала компании «Эльдорадо» Ольга Герц. — Во-первых, они должны быть достаточно крупными, располагаться в удобном для подъезда районе». Для успеха ТЦ необходимы два-три сильных якорных арендатора: продовольственный магазин, гипермаркет электроники, магазин мебели и товаров для дома либо магазин детских товаров и т. д. Также ТРК нуждается в зоне развлечений (кинотеатр, детский центр), фуд-корте и парковке, большой площади, которая обеспечивает свободный подъезд крупногабаритного транспорта с товаром, мощной энергосистеме. Он также должен соответствовать нормам безопасности. Стоит учитывать специфику каждого региона. Если в Москве ТЦ можно расположить почти где угодно, и он с большой долей вероятности будет прибыльным, то в Подмосковье в небольшом городе нужно учитывать уровень доходов целевой аудитории, выбирать места с наибольшей проходимостью — на железнодорожной станции или в центре спального района. В итоге доходность выше на том направлении, где учтены все факторы.

**РОЗА ВЕТРОВ** Сектор ритейла в Московской области развивается довольно активно, хотя и неравномерно по различным направлениям. Так, северное и южное направления традиционно считались наиболее развитыми и успешными в отличие от восточного. По мнению Йенса Потена, директора по развитию ООО «Реал-Гипермаркет», на участке между Раменским, Ногинским и Пушкино существует очень высокая конкуренция среди ТЦ. Также плотно застроены Варшавское и Новорязанское шоссе. В то время как к западу от Москвы располагаются более престижные районы для проживания, районы коттеджной застройки — этот район развивался как престижный, хотя и характеризовался относительно небольшим количеством жителей.

«Сейчас мы ожидаем активного развития восточного направления», — говорит Татьяна Ключинская. — Это связано с тем, что на этом направлении была расположена промзона, объекты которой сейчас выводятся, освобождая землю под строительство различных объектов коммерческой недвижимости, в том числе и ритейла». Коридоры, которые только формируются, расположены также на внешней стороне МКАД, относящейся к Московской области, и в начале Рублево-Успенского шоссе на отрезке до Барвихи и Жуковки.

Последнее направление характеризуется высоким уровнем арендаторов. Здесь функционируют такие

объекты, как Barvina Luxury Village, Dreamhouse, «Базар», «Азбука вкуса», «Наш», «Новый». С другой стороны, некоторые эксперты рассматривают Рублево-Успенское направление в качестве вполне самостоятельного, давно сформированного торгового коридора. Наряду с ним, по мнению Ольги Широковой, существует еще один торговый коридор на Новорижском шоссе.

«Если на Новорижском направлении активное развитие торговой недвижимости происходит за счет создания крупных инфраструктурных комплексов при одном или нескольких поселках, то рынок торговых площадей на Рублево-Успенской трассе прирастает в основном за счет строительства независимых торговых объектов», — поясняет она.

Второе направление, конечно, не может похвастаться звездными лейблами. Здесь пока существует только один современный торговый центр — «Княжий двор» в рамках поселка «Княжье озеро», а в существующих и планируемых к строительству объектах преобладают арендаторы среднего и выше среднего ценовых сегментов. Среди крупнейших строящихся ТЦ данного направления представители инвестиционно-строительной компании «Комстрин» отмечают ТЦ «Павлово Подворье» (ОПИН), Nova Riga («Инком») и «Амстердам».

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ** Некоторое время назад в подмосковных торговых комплексах присутствовали в основном торговые операторы, работающие по франшизе, и российские операторы, которые представляют отечественные бренды. «Сейчас на рынок Подмосковья самостоятельно выходят западные операторы», — говорит Татьяна Ключинская. — Это очень позитивная тенденция, ни для кого не секрет, что между магазинами, работающими по франшизе, и непосредственными владельцами брендов существует весомая разница». По ее мнению, торговые комплексы в Подмосковье становятся более качественными. Раньше они представляли собой что-то среднее между рынком и полупрофессиональным ТЦ, а теперь местные девелоперы привлекают к работе над проектом профессиональных консультантов, дизайнеров, архитекторов, строительные компании.

Немаловажную роль в этом процессе играют и потенциальные потребители, взыскательность которых растет пропорционально уровню доходов.

Ритейлеры, в свою очередь, жалуются на завышение арендных ставок. «Искусственное завышение связано с нехваткой качественных торговых площадей», — говорит Ольга Герц. — Недвижимости, которая бы удовлетворяла всем нашим требованиям, в ближайшие два-три года будет недостаточно. Со временем с насыщением рынка недвижимости ажиотаж должен утихнуть, и стоимость аренды станет более адекватной».

Кроме того, эксперты отмечают, что многие из ныне действующих торговых центров уже морально устарели и нуждаются в реновации. А часть еще только строящихся проектов, злословят некоторые эксперты, нуждается в существенной перделке уже сейчас — до открытия. ■



LUXURY VILLAGE В БАРВИХЕ, БЕЗУСЛОВНО, САМЫЙ НЕСТАНДАРТНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР В ПОДМОСКОВЬЕ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА