

В I квартале 2009 г. в Москве открылись 2 торговых центра (см. Таблицу 1), однако лишь один из них – «Метрополис» – можно действительно считать профессиональным ТЦ с грамотной концепцией и хорошо подобранным составом арендаторов, в то время как в «Мегаполисе» наличие «мертвых зон», невыразительный дизайн интерьеров, неудобство парковки и ряд других факторов оставляют значительные возможности для повышения эффективности организации и привлекательности торгового пространства. В результате прирост предложения торговых площадей составил 277 000 кв. м общей площади (торговой площади (GLA) – 124 000 кв. м). Таким образом, на конец марта общее предложение профессиональной торговой недвижимости в Москве составило 4 234 000 кв. м (общая площадь) и 2 165 000 кв. м (GLA).

Таблица 1. Торговые центры, открытые в 2009 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м	Основные арендаторы	Дата открытия
«Метрополис»	Ленинградское ш., д. 16	205 000	80 000	Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «М.видео», кинотеатр Kinostar de Lux, универсам Stockmann	Январь
«Мегаполис»	Андропова пр-т, д. 8а	72 000	44 000	Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «Техносила»	Февраль

Источник: Colliers International

## Обзор рынка торгово-розничных помещений (Street Retail)

В течение последних нескольких лет сегмент торгово-розничных помещений (Street Retail) переживал бурный рост: арендные ставки на наиболее привлекательные помещения достигали беспрецедентных величин (например, известно, что в 2007 г. – начале 2008 г. ставка аренды на торговое помещение в начале Тверской улицы могла достигать до 10 000 евро/кв. м/год). Потенциальные арендаторы были готовы за любые деньги открыть магазин на престижной торговой улице – в качестве флагманского магазина, рекламы марки, даже несмотря на то, что зачастую, с учетом стоимости аренды, он мог быть убыточным.

Однако в конце 2008 г. – начале 2009 г. тенденция развития рынка торговой недвижимости в целом, и сегмента торгово-розничных помещений в частности изменилась: ажиотажный спрос на помещения формата Street Retail исчез, что привело к росту доли вакантных площадей и резкому падению ставок аренды.

С учетом того, что предложение помещений в исторически сложившихся торговых коридорах не увеличивается, основным фактором, определяющим динамику ставок аренды и цен продажи, является спрос, предъявляемый со стороны операторов розничной торговли и сферы услуг. Существенное снижение спроса на помещения в торговых коридорах стало особенно заметно в начале 2009 г., когда ряд арендаторов, столкнувшись с существенным падением объемов продаж в начале года, оказались не в состоянии платить чрезмерно высокие арендные ставки и стали стремиться арендовать помещения меньшей

площади и/или в другом месте. Ситуация для собственников помещений усугубляется тем, что у большинства арендаторов были заключены краткосрочные договоры, и в изменившихся рыночных условиях они не пролонгируются: если собственник помещения и арендатор не могут прийти к компромиссу касательно арендной ставки, то сегодня арендатор с легкостью съедет (в то время как раньше в большинстве случаев ему приходилось соглашаться на часто завышенные ставки, предлагаемые арендодателем).

Также высвобождению помещений формата Street Retail способствует тот факт, что в настоящее время у торговых операторов появилась возможность арендовать помещения в успешных торговых центрах, куда раньше было трудно попасть ввиду высоких ставок и существования «листов ожидания».

Результатом действия описанных выше факторов стало существенное возрастание доли вакантных площадей, а также снижение запрашиваемых ставок аренды, составившее в среднем 40-60%. В сравнении с аналогичным показателем по профессиональным торговым центрам это падение является значительно более существенным, главным образом ввиду того, что изначально ставки аренды на помещения в основных торговых коридорах были в большей степени завышены.

**Таблица 2. Уровень вакантных площадей и ставки предложения на основных торговых улицах Москвы, апрель 2009 г.**

Улица	Преобладающий профиль торговли (его доля в общем объеме площадей улицы, %)	Доля вакантных площадей, %	Ставка предложения (аренда), \$/кв. м/год без НДС и эксплуатационных расходов
Садовое кольцо	Предприятия питания (30,7%)	6%	900–2 720
Тверская ул.	Одежда (22,8%)	15,7%	1 000–3 750
1-я Тверская-Ямская ул.	Предприятия питания (33,2%)	11,6%	1 400–3 100
Кузнецкий Мост ул.	Одежда (26,6%)	14,6%	н/д
Петровка ул.	Предприятия питания (37,7%)	1,7%	800–3 000
Камергерский пер.	Предприятия питания (47,4%)	3,6%	3 400
Столешников пер.	Одежда (57,2%)	1,4%	н/д
Пятницкая ул.	Предприятия питания (44,4%)	10,4%	800–2 970

Источник: Colliers International

Если раньше потенциальному арендатору было практически невозможно выйти на собственника помещения напрямую (сдачей в аренду занимались агенты), то сегодня собственники сами занимаются активным поиском платежеспособных арендаторов. При этом им приходится быть более гибкими в отношении условий договора с потенциальным арендатором как в отношении арендной ставки, так и прочих условий: сроков, индексации и т. п. Так, на сегодняшний день в процессе переговоров ставка аренды в среднем снижается на 10–20% от заявленного арендодателем уровня (в отдельных случаях процент может быть выше). При этом арендодатель зачастую стремится прописать в договоре возможность пересмотра ставки (обычно по истечении первого года аренды). Однако в ряде случаев потенциальные арендаторы не соглашаются на такие условия, даже если располагают достаточным количеством финансовых ресурсов.



Все вышеперечисленные факторы свидетельствуют о превращении сегмента Street Retail из рынка арендодателя в рынок арендатора под влиянием последствий финансового и экономического кризиса, причем сегмент ощущает эти последствия сильнее, чем рынок помещений в торговых центрах.

Если же говорить о сегменте профессиональных торговых центров, то в I квартале 2009 г. он развивался под влиянием тенденций, сформированных в конце 2008 г. Анализируя спрос на торговые помещения, можно констатировать, что операторы розничной торговли, столкнувшись с сокращением платежеспособного спроса, а также с трудностями в привлечении заёмного финансирования, сокращают программы развития и ведут переговоры с арендодателями о снижении ставок. В случае, если собственник не готов идти на уступки, арендаторы могут выходить из проектов, даже несмотря на штрафные санкции. Как следствие, на рынке значительно выросла ротация арендаторов, а в ряде наименее успешных проектов возрастает уровень вакантных помещений.

Говоря о предложении площадей в торговых центрах, необходимо понимать, что сегодня в активной стадии строительства как в Москве, так и в крупных региональных городах находятся в основном объекты высокой степени готовности, открытие которых запланировано на ближайший год. Объекты на начальных стадиях проектирования и строительства по большей части заморожены. В региональных городах ситуация осложняется еще и тем, что федеральные сети сворачивают программы регионального развития, при этом процесс получения финансирования для таких проектов является более сложным. В среднесрочной перспективе можно ожидать, что такая ситуация приведет к дефициту предложения площадей в профессиональных торговых центрах, что будет способствовать более быстрому оживлению рынков аренды и продажи после наступления стабилизации в экономической и финансовой сферах. После выхода ряда крупных проектов, которые находятся в завершающей стадии реализации и планируются к открытию в текущем году и первой половине 2010 г., вероятно, в этом сегменте рынка торговых площадей возникнет пауза, которая может продлиться несколько лет. Девелоперская активность скорее сместится в сторону более мелких проектов, реализация ранее планируемых проектов регионального и суперрегионального масштаба отложится на неопределенный период.

© Colliers International, 2009

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

**Татьяна Ключинская**  
Директор  
Департамент торговой недвижимости

[T.Klyuchinskaya@colliers.ru](mailto:T.Klyuchinskaya@colliers.ru)

Тел. (+7 495) 258 51 51  
Факс (+7 495) 258 51 52

Colliers International CIS

