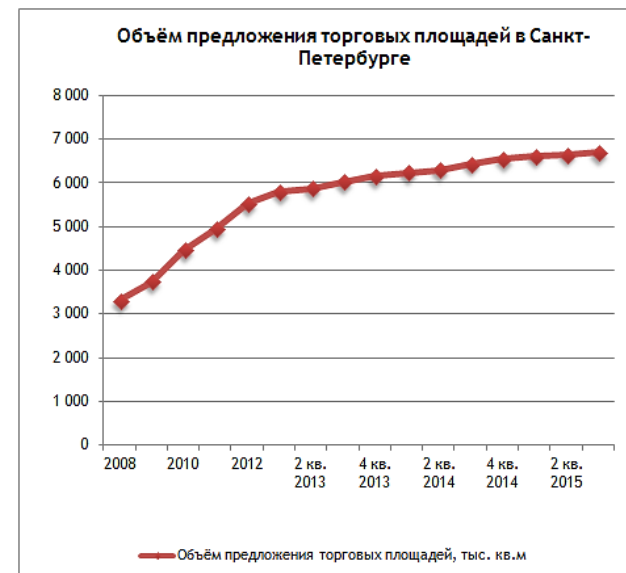




Основные события рынка торговой недвижимости в третьем квартале 2015 года:

1. В этом квартале крупных сделок с торговыми объектами не происходило.
2. Также не было введено ни одного крупного торгового центра.
3. Не было заявлено ни одного нового проекта крупных объектов торгового назначения. Прогноз ввода торговых объектов на этот год незначителен, что связано и с переносом сроков для одной части объектов, и с полным отказом от реализации - для другой. Эксперты отмечают, что в настоящее время рынок Санкт-Петербурга перенасыщен крупными торговыми объектами, что заставляет инвесторов или заниматься реконструкцией и/или редевелопментом уже существующих объектов, или обращать внимание на небольшие районные торговые центры, размещаемые в периферийных районах города.
4. Появилась новая информация о реконструкции пространства Апраксина двора. По словам председателя Комитета по инвестициям, управляющая компания, которая займётся реновацией территории Апраксина двора, может начать работу уже в сентябре. В деятельность управляющей компании должны быть вовлечены собственники объектов недвижимости Апраксина двора. В данный момент также ведется оптимизация финансовой модели проекта.



Рынок торговой недвижимости в Санкт-Петербурге по итогам рассматриваемого периода можно охарактеризовать следующим образом.

I. Основные показатели рынка:

1. Общий объём предложения на рынке достиг 6 690 тыс. кв.м (обеспеченность населения составила 1 289 кв.м на тысячу человек).
2. Среднегодовая величина заполняемости составляет ок. 93,5%.
3. В этом квартале 2015 года арендные ставки на площади торговых центров продолжали падать. В среднем ставки составляют для торговой галереи 3 550-3 950 руб./кв.м в месяц. Уровень арендных ставок для якорных арендаторов составляет от 600 до 800 руб./кв.м в месяц.
4. Средний уровень цен на рынке встроенных торговых помещений составляет 129 600-139 600 руб./кв.м (причём цены менялись значительно в течение этого квартала, в итоге падение составило 6,2%), арендных ставок – 1 115-1 165 руб./кв.м в месяц (падение за последние три месяца составило ок. 3,0%).

II. Основные тенденции рынка:

1. Рынок торговой недвижимости до недавнего времени вызывал у инвесторов больше интереса, чем офисные объекты, но в настоящий момент здесь наблюдается некая стагнация и стремление вкладывать, прежде всего, в улучшение уже существующих объектов, нежели в более рискованные новые проекты.
2. Новых проектов на рынке торговой недвижимости в настоящее время не появляется, а сроки по вводу заявленных ранее отодвигаются, что связано с перенасыщением рынка крупными торговыми центрами, а также нездоровой экономической и политической ситуацией, приведшей к падению оборотов розничной торговли, уходу с рынка иностранных компаний и т.д. В этом году объём ввода на рынке может стать самым низким за последние годы - не более 100 тыс. кв.м.
3. Стремление управляющих сократить незаполненные площади любым способом привело к изменению структуры арендаторов; часто вакантные помещения отдают под низкодоходные проекты, например, под развлекательную зону, под некоммерческую функцию (выставочное пространство и т.п.) или же переоборудуют несколько малых помещений в одно крупное для якорного арендатора.
4. Наиболее востребованными в настоящий момент являются помещения площадью от 200 до 500 кв.м в центральной части города. Также наблюдается рост интереса к небольшим помещениям от 100 до 150 кв.м. По-прежнему пользуются спросом большие площади от 1 тыс. кв.м, причём не только в спальнях районов города, но теперь и в прилегающих к городской черте районах области.
5. Средний размер арендных ставок сохраняется на уровне начала года, при этом наблюдается падение ставок в помещениях стрит-ритейла в центральной части города, в локациях традиционно дорогих, но не столь уж востребованных: на Лиговском пр., в Адмиралтейском районе вблизи р. Фонтанки и Обводного кан. и т.п. В то же время в наиболее популярных торговых коридорах точечно наблюдается рост ставок аренды до 10% на самые ликвидные помещения с очень хорошим местоположением, позволяющим во время кризиса сохранить торговые обороты.
6. В настоящее время арендаторы предпочитают заключать краткосрочные договоры; в случае же необходимости заключения долгосрочного договора, срок и размер индексации являются одними из самых спорных моментов при согласовании. Чаще всего встречается размер ежегодной индексации на уровне 5-6%.
7. В то же время многие ритейлеры ликвидируют свои торговые площадки; к концу года закрывается не менее трети площадок различных сетей, особенно это коснётся магазинов в крупных торговых центрах с высокой арендной ставкой. В данный момент многие помещения на Невском проспекте, ставки по которым всегда были очень высоки, лишись своих арендаторов. Значительным стал отток арендаторов из ТРК «Галерея» по причине роста арендной платы, установленной в долларах, на фоне падения платежеспособности населения. В отличие от других ТРК, «Галерея» не зафиксировала курс валюты, и даже с учетом предоставленной арендаторам скидки в размере 15-30% деятельность части магазинов стала убыточной. Многие арендаторы, занявшие свои места с момента открытия комплекса, имеют пятилетние договоры аренды, срок которых истекает к концу этого года. Некоторые пытаются дождаться окончания действия договора, так как, съехав раньше, не смогут забрать депозит, а он равен плате за 2 месяца аренды (как правило, не менее 1 млн. рублей).
8. По опросам различных экспертов большинство торговых операторов рынка в настоящее время не видят предпосылок для положительных изменений. Негативное влияние на доходность торговли оказывают: снижение покупательской активности, уменьшение трафика в торговых центрах, сильные колебания курса валют, дорогие кредиты, рост налогов на имущество, увеличение себестоимости продукции и увеличение стоимости аренды.