



Основные события рынка торговой недвижимости в третьем квартале 2016 года:

1. В этом квартале не произошло каких-либо крупных сделок с торговыми объектами в части продажи или аренды.
2. Было введено два крупных торговых объекта, в том числе – ТРК «Охта Молл» (пр. Шаумяна, 4; 140 тыс. кв.м). На момент открытия комплекс был заполнен на 90%.
3. Прогноз ввода торговых объектов на остаток года незначителен, что связано и с переносом сроков для одной части объектов, и с полным отказом от реализации – для другой.
4. Из проектов был заявлен только районный торговый центр площадью 3,2 тыс. кв.м, на Южном шос. рядом с ЖК «София» – от компании «Steit»



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

I. Основные показатели рынка:

1. Общий объём предложения на рынке составляет ок. 6 930 тыс. кв.м (обеспеченность населения – 1 329,4 кв.м на тысячу человек).
2. Среднегодовая величина заполняемости составляет ок. 91,5%. Небольшой рост заполняемости обеспечивается незначительными объёмами ввода новых объектов.
3. В этом квартале арендные ставки на площади торговой галереи немного снизились. В среднем ставки составляют для торговой галереи 3 350-3 750 руб./кв.м в месяц. Уровень арендных ставок для якорных арендаторов составляет от 630 до 830 руб./кв.м в месяц.
4. Средний уровень цен на рынке встроенных торговых помещений составляет 147 500-157 500 руб./кв.м (рост за последние три месяца – ок. 4,1%), арендных ставок – 1 165-1 265 руб./кв.м в месяц (падение за последние три месяца – ок. 15,4%).
5. Максимальные ставки капитализации на рынке торговой недвижимости в настоящий момент составляют 10,5%-11,5%.

II. Основные тенденции рынка:

1. Инвестиционная активность на рынке торговой недвижимости также возросла, но сместилась от крупных объектов к мелким, чаще всего – помещениям стрит-ритейла. Причины прозрачны: для таких объектов необходим значительно меньший объём инвестиций, риски вложения также меньше, а срок окупаемости более короткий.
2. По тем же причинам закрепился тренд на уменьшение размеров строящихся объектов, а также их специализацию и ориентацию на новые форматы торговли.
3. В торговых центрах увеличился объём вакантных площадей, причём наибольшее падение заполняемости происходит на тех объектах, которые и раньше имели более низкий уровень данного показателя, чем средний по рынку. Таким образом, завершается дифференциация объектов с точки зрения их качества и заполняемости: менее успешные быстрее теряют арендаторов.
4. В ответ на падение спроса торговые центры идут на пересмотр условий аренды: ведут переговоры о снижении арендной ставки на конкретный период (как правило, дисконт в 3-7% предоставляется на срок в два месяца), либо о сокращении занимаемых площадей при сохранении размера арендной платы. 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.
5. Большинство арендодателей перешли на номинирование арендной ставки в рублях либо фиксирование максимальной границу валютного коридора на значениях ниже курса ЦБ РФ.
6. Эксперты отметили тенденцию появления в городе нового торгового коридора: значительная часть торговых операторов люксового сегмента перенесли свои магазины на т.н. Старо-Невский пр. – часть Невского пр. от пл. Восстания до пл. Ал. Невского. Главными причинами переезда большинство операторов называют, помимо очевидно более низкой арендной ставки, лучшие условия парковки.
7. Из-за нехватки дешёвого предложения массово проявилась тенденция приспособления под торговую функцию и заведения общественного предприятия помещений, ранее не использовавшихся под коммерческое назначение, таких как полуподвальные помещения или переведённые в нежилой фонд квартиры первых этажей. Также часто наблюдается дробление помещений на несколько частей, когда на месте одного объекта открываются несколько, занимающих меньшую площадь.
8. Наиболее насыщенными с точки зрения торговых площадей остаются районы с наиболее активно развивающейся жилой застройкой: Московский, Приморский и Выборгский. Некоторые эксперты полагают, что с учётом активного жилищного строительства в Ленинградской области – в локациях, прилегающих к черте города, там существует потенциал для появления небольших проектов окружных торговых центров. Что касается крупных торговых центров, то потенциал для их строительства сохраняется в зонах с низкой насыщенностью торговыми площадями, а также в уникальных локациях, где уже сформирована плотная городская застройка.

Новые объекты на рынке торговой недвижимости (июль-сентябрь 2016)

Местоположение, наименование	Инвестор / девелопер	Технические характеристики	Арендные ставки	Крупные арендаторы, загрузка	Дата ввода
"Охта Молл", пр. Шаумяна, 4	"SRV"	140 тыс. кв.м (арендная – 78 тыс. кв.м), 6 уровней, в 2-х подземных – паркинг на 2 тыс. м/м, построен с использованием технологий LEED		Заполнен на 90%; "Лента", "Decathlon", H&M, Koton, 11-зальный кинотеатр сети "Каро" и др.	август
"Порт Находка", Тепловозная ул., 31	"Fort Group"	17,5 тыс. кв.м, 2-я очередь ТРК, 5 уровней		Заполнен на 90%	сентябрь

Заявленные проекты на рынке торговой недвижимости (июль-сентябрь 2016)

Местоположение, наименование	Описание	Инвестор / девелопер	Технические характеристики	Объем затрат	Дата ввода
Южное шос.	Торговый центр	"Steit"	Торговый комплекс районного значения, 3,2 тыс. кв.м		2017