

Offices / General

Mirax построит за чужой счет

Mirax Group нашла способ профинансировать строительство своих объектов. Компания намерена искать партнеров, которые смогут выкупить доли в конкретных проектах, заявил вчера на конференции «Ведомостей» финансовый директор корпорации Александр Паперно.

Самонов поможет девелоперам

Инвестиционная компания Александра Самонова — Accent Real Estate Investment Managers (AREIM) — планирует в начале следующего года запустить новый фонд вложений в недвижимость объемом 500 млн долл.

Retail

У Enka все «О'Кей»

Вчера торговая сеть «О'Кей» сообщила, что выкупила права долгосрочной аренды на три магазина сети «Рамстор» — два в Волгограде и один в Мурманске. Ранее 14 лучших «Рамсторов» уже перешли к французской группе Auchan.

X5 отложит долгосрочные проекты и будет инвестировать в недвижимость и покупку ритейлеров

Розничная компания X5 Retail Group намерена отложить ряд своих долгосрочных проектов и использовать освободившиеся средства для инвестиций в коммерческую недвижимость и строительство, а также в присоединение к своей сети ритейлеров, испытывающих финансовые трудности

Warehouse / Land

Вопрос времени, или почему сетевые ритейлеры не спешат арендовать склады класса «А»

Одни из самых желанных клиентов для логистов — сетевые ритейлеры, как выяснилось, не спешат заполнять своими товарами склады класса «А». Суперсовременные характеристики логистической платформы для них не так важны, как ее удобное расположение.

Regions

Постоянство петербургской логистики

Рынок складских помещений в Петербурге далек от насыщения и пока не теряет инвестиционной привлекательности.

Article

Северо-запад. Ритейлеры готовы наступать

Важным моментом формирования рынка торговой недвижимости является появление профессиональных торговых объектов, которые подходят для размещения современных сетевых форматов, таких как универмаги, многозальные кинотеатры, гипермаркеты.

Offices / General

MIRAX ПОСТРОИТ ЗА ЧУЖОЙ СЧЕТ

Mirax Group нашла способ профинансировать строительство своих объектов. Компания намерена искать партнеров, которые смогут выкупить доли в конкретных проектах, заявил вчера на конференции «Ведомостей» финансовый директор корпорации Александр Паперно. Что это будут за проекты, он не уточнил, сказав лишь, что у компании есть уже подобный опыт, когда партнерами выступают строительные компании. В нынешних условиях такими партнерами могут стать и различные финансовые структуры. Впрочем, пока никаких конкретных договоренностей с ними не достигнуто, говорит представитель компании.

На прошлой неделе топ-менеджеры Mirax Group пообещали не привлекать в течение года кредитов из-за резкого роста ставок: с 8,5% до 25% годовых. Также компания заморозила реализацию около 10 млн кв. м, строительство которых еще не началось.

Из уже начатых проектов компании необходимы средства на деловой комплекс Mirax Plaza (387 000 кв. м, инвестиции — \$1 млрд), офисно-торговый комплекс «Казакова» (580 000 кв. м, \$2 млрд), жилой комплекс Paradise Living (306 000 кв. м, \$1 млрд).

Стратегия привлечения инвесторов за счет продажи доли в проекте полностью оправданна, считает партнер S. A. Ricci / King Sturge Владимир Авдеев: «Это позволяет привлечь средства на строительство и при этом не продавать по заниженной цене». По его мнению, партнерами компании могут стать крупные российские финансово-промышленные группы. Правда, при этом их вряд ли заинтересует участие в проекте менее чем в 51%, иначе они не смогут контролировать процесс его развития, добавляет Авдеев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

САМОНОВ ПОМОЖЕТ ДЕВЕЛОПЕРАМ

Бывший владелец «Копейки» создает инвестфонд на 500 млн долларов

Инвестиционная компания Александра Самонова — Accent Real Estate Investment Managers (AREIM) — планирует в начале следующего года запустить новый фонд вложений в недвижимость объемом 500 млн долл. Предполагается, что около трети средств пойдет на жилую недвижимость, тогда как первый фонд г-на Самонова специализировался на коммерческой недвижимости. Проблемы девелоперских компаний на руку инвестфондам, считают в AREIM и ждут появления на рынке большого числа прибыльных недостроенных объектов. Однако финансирование фонда может оказаться не по карману многим девелоперам, и они все же предпочтут заморозить свои проекты.

Accent Real Estate Investment Managers основана в марте 2007 года Александром Самоновым, Виктором Шлеповым и Владимиром Вайсом. Управляет фондами прямых инвестиций в недвижимость. Первый фонд под управлением — Accent Russia Opportunity Fund с первоначальным объемом 150 млн долл. На текущий момент в состав инвестиционного портфеля фонда входят семь проектов общей стоимостью около 860 млн долл.

Как рассказал РБК daily генеральный директор AREIM Виктор Шлепов, маркетинг нового фонда начнется в марте 2009 года. «В марте—июне посмотрим, когда удачный момент будет», — уточнил он. Второй фонд AREIM рассчитан на пять—восемь лет, его объем составит около 500 млн долл. «Инвестировать мы будем, как и прежде, в коммерческую недвижимость — ритейл, склады и офисы, — уточняет г-н Шлепов. — Возможно, добавим некоторую долю жилых проектов — до 30%».

По его словам, если раньше в инвесторах нуждались проекты «чуть ли не на уровне идеи, без каких бы то ни было бумаг и прав», то теперь, в условиях кризиса, появляются предложения на продвинутой стадии. «Похоже, в скором времени на рынке появится много недостроенных объектов, на которые у девелоперов просто не хватило средств», — предположил собеседник РБК daily, добавив, что на них можно будет получить хорошую доходность. При этом он подчеркнул, что вариант скупки банкротящихся девелоперов фонд пока не

рассматривает: «Вхождение в акционерный капитал требует отдельной экспертизы, да и на активах можно заработать значительно больше».

Первый фонд AREIM — Accent Russia Opportunity Fund — будет закрыт до конца года. «В зависимости от того, сколько он еще получит средств, можем войти в несколько сделок. Сейчас мы участвуем в финансировании семи объектов», — добавил г-н Шлепов. По его словам, сейчас ведутся переговоры о продаже двух объектов — торгового центра в Бутове и логистического комплекса в Подольске. Предполагается, что сделки будут заключены до конца 2008 года.

Начальник аналитического управления ИК «Велес Капитал» Михаил Зак замечает, что в нынешних условиях привлечение денег у инвестфондов является наиболее адекватным инструментом для финансирования девелоперских проектов. Однако вице-президент девелоперской ADG group Григорий Печерский утверждает, что деньги от фондов обходятся строителям существенно дороже даже выросших в цене банковских кредитов. «Инвестиционные фонды могут входить в проекты на более ранней стадии, до получения девелопером заемного финансирования от банков. Это более рискованно, а поэтому и стоит значительно дороже», — говорит эксперт. По его словам, при таком подходе фонд рассчитывает на доходность не менее 30%.

«Инвестфонды никогда не были выгоднее для девелоперов, чем кредиты, — говорит управляющий директор Da Vinci Capital Management Евгений Фетисов. — Но сейчас практически в отсутствие банковского финансирования компании приходится смотреть и на дорогие деньги». В свою очередь, Михаил Зак указывает, что с инвестфондами по крайней мере можно договориться об условиях. «Для нас, фондов, условия стали помягче: девелоперы готовы идти на уступки», — отмечает г-н Фетисов. «Каждый сам решает, замораживать ли ему проекты или привлекать такие деньги», — резюмирует Григорий Печерский.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

У ENKA ВСЕ «О'КЕЙ»

Турецкая компания постепенно расстается с оставшимися «Рамсторами»

Вчера торговая сеть «О'Кей» сообщила, что выкупила права долгосрочной аренды на три магазина сети «Рамстор» — два в Волгограде и один в Мурманске. Ранее 14 лучших «Рамсторов» уже перешли к французской группе Auchan. В собственности турецкой Enka осталось еще порядка 30 объектов, которые она обещала ребрендить в «Энка ТЦ». Однако, по данным участников рынка, компания готова расстаться и с этими магазинами.

Enka Insaat ve Sanayi A.S. — турецкий холдинг, основанный в 1957 году. Строит промышленные, инфраструктурные и гражданские объекты в Турции, Европе, Северной Африке и странах СНГ. В России работает с 1988 года. В прошлом году компания выкупила у своего турецкого партнера Migros Turk компанию «Рамэнка», управляющую сетью магазинов «Рамстор». Согласно отчету компании в первом полугодии 2008 года проекты в Турции принесли компании 798 млн долл., в России и странах СНГ (Украина, Таджикистан и Казахстан) — 746,9 млн долл., в Европе — всего 82,4 млн долл. Вчера капитализация Enka на ISE составила 8,7 млрд долл.

Согласно сообщению компании «О'Кей», вчера было заключено соглашение на приобретение прав на долгосрочную аренду трех магазинов сети «Рамстор»: в Мурманске (гипермаркет площадью 5,6 тыс. кв. м) и Волгограде (гипермаркет площадью 4,5 тыс. кв. м и супермаркет площадью 3,6 тыс. кв. м). Магазины будут открыты под вывеской «О'Кей» в четвертом квартале 2008 года. Соглашение включает в себя аренду торговых площадей и оборудования магазинов «Рамстор», а также приобретение товарных запасов. Эта сделка увеличила сеть магазинов «О'Кей» до 35 магазинов. По словам пресс-секретаря «О'Кей» Марии Радиной, компания готова и дальше вести переговоры с Enka, если ей будут предложены интересные объекты.

Напомним, что после сделки, заключенной между Enka и французской группой Auchan на аренду 14 магазинов «Рамстор» общей площадью 85 тыс. кв. м за 181

млн евро, в собственности турецкого девелопера осталось порядка 30 магазинов. В начале 2008 года компания заявляла о планах провести ребрендинг магазинов и назвать их «Энка ТЦ» («Рамэнка» не продала Enka права на бренд «Рамстор» в России. — РБК daily).

«У меня есть информация, что сейчас все эти магазины выставлены на продажу», — говорит партнер компании Paul's Yard Олег Темиров. Покупателем, по его мнению, могла бы выступить любая розничная компания, занимающаяся торговыми центрами и супермаркетами. «В число претендентов могут входить Х5, «О'Кей», «Лента», да кто угодно», — соглашается директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. В самой Enka отказались дать комментарий по поводу розничного подразделения и не смогли назвать количество уже проданных магазинов.

В начале 2008 года аналитики оценивали стоимость сети «Рамстор» в 600 млн долл. «Сейчас вряд ли кто-то решится выкупать магазины, все хотят выждать и понять, что будет с рынком», — считает г-н Темиров. При этом участники рынка отмечают, что не все «Рамсторы» имеют удачное расположение. Кроме того, по большинству магазинов Enka принадлежат только права долгосрочной аренды. «В некоторых «Рамсторах» к тому же необоснованно высокие требования к арендаторам», — добавляет управляющий партнер сетей «Марка», «Гастрономчикъ», «Продэко» Дмитрий Потапенко. По его словам, стоимость годовой аренды одного квадратного метра в некоторых магазинах сети составляет 1,8 тыс. долл., тогда как на рынке можно найти предложение в пределах 0,5 тыс. долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 ОТЛОЖИТ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ И БУДЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕДВИЖИМОСТЬ И ПОКУПКУ РИТЕЙЛЕРОВ

Розничная компания X5 Retail Group намерена отложить ряд своих долгосрочных проектов и использовать освободившиеся средства для инвестиций в коммерческую недвижимость и строительство, а также в присоединение к своей сети ритейлеров, испытывающих финансовые трудности, говорится в пресс-релизе компании.

"Мы тщательно отслеживаем движение денежных средств от операций и по кредитным линиям, чтобы гарантировать наличие финансовых ресурсов для завершения запланированной программы открытий на этот год и реализации других проектов, находящихся в стадии активного строительства. При этом мы откладываем долгосрочные дорогостоящие проекты, чтобы консолидировать доступные компании ресурсы и более выгодно использовать их в условиях ожидаемого снижения стоимости коммерческой недвижимости и строительства, а также неминуемого появления привлекательных возможностей для присоединения ритейлеров, испытывающих финансовые трудности", - приводятся в сообщении X5 слова финансового директора компании Евгения Корнилова. При этом, подчеркивается в пресс-релизе, в условиях финансового кризиса, чтобы минимизировать свои риски, связанные с контрагентами, X5 усилила финансовый контроль в отношениях с поставщиками и девелоперами.

"X5 предприняла меры по сокращению объема авансовых платежей и внимательно следит за финансовым положением контрагентов по договорам закупки и строительства. Компания намерена минимизировать свои риски, ограничив список контрагентов высоко надежными компаниями, имеющими стабильное финансовое положение", - указывается в сообщении. В пресс-релизе уточняется, что по состоянию на 30 июня 2008 года общий долг X5 достигал 2,318 миллиарда долларов. При этом на краткосрочную задолженность компании приходилось 30% всего кредитного портфеля.

"Сумма краткосрочной задолженности включает в себя облигации ООО "Карусель Финанс" (128 миллионов долларов). Остальная часть задолженности в основном представляет собой возобновляемые кредитные линии в крупнейших российских и зарубежных банках", - поясняется в сообщении.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 131

Как добавляется в пресс-релизе, X5 планирует рефинансировать краткосрочную задолженность с помощью операционного денежного потока, существующих и новых кредитных линий и иных долговых инструментов.

"По состоянию на 30 июня 2008 года величина доступных неиспользованных лимитов по кредитным линиям составляла 258 миллионов долларов (действующих в пределах одного года). Кроме того, в сентябре 2008 года компания осуществила регистрацию двух выпусков рублевых облигаций совокупным объемом 16 миллиардов рублей со сроком погашения через семь лет", - рассказывается в сообщении.

В дальнейшем, отмечается в нем, финансовая политика X5 предусматривает хеджирование рисков, связанных с изменением процентных ставок по кредитам.

"Таким образом, более 60% долгового портфеля X5 не подвержено риску изменения процентных ставок, поскольку в феврале 2008 года компания захеджировала ставку LIBOR по синдицированному кредиту объемом 1,1 миллиарда долларов, а 7-летние рублевые облигации номинальной стоимостью 9 миллиардов рублей имеют фиксированную ставку купона", - подчеркивается в пресс-релизе.

X5 Retail Group N.V. - крупнейшая в России по объемам продаж розничная компания. Работает под брендами "Пятерочка", "Перекресток" и "Карусель".

На 30 июня 2008 года под управлением Компании находился 991 магазин с расположением в Москве, Санкт-Петербурге, других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 762 магазина "Пятерочка", формата "мягкий дискаунтер", 190 супермаркетов "Перекресток" и 39 гипермаркетов. Франчайзинговых магазинов на территории России и Казахстана - 710.

Чистая выручка X5 Retail Group N.V. в первом полугодии 2008 года увеличилась на 60% и составила 3,766 миллиарда долларов без учета гипермаркетов "Карусель". Валовая прибыль в первом полугодии 2008 года составила 978 миллионов долларов, показатель EBITDA увеличился до 351 миллиона долларов. Чистая прибыль компании по итогам первого полугодия 2008 года достигла 161 миллиона долларов.

◆ [РИА Новости. Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse / land

ВОПРОС ВРЕМЕНИ, ИЛИ ПОЧЕМУ СЕТЕВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ НЕ СПЕШАТ АРЕНДОВАТЬ СКЛАДЫ КЛАССА «А»

Одни из самых желанных клиентов для логистов — сетевые ритейлеры, как выяснилось, не спешат заполнять своими товарами склады класса «А». Суперсовременные характеристики логистической платформы для них не так важны, как ее удобное расположение. Поэтому склады розничных сетей зачастую находятся в самых непредсказуемых местах: на старых городских овощебазах, бывших заводах, переделанных в помещения класса «В» или «С». Арендные ставки на низкокачественные, но расположенные в черте города помещения зачастую превышают цены на аренду площадей в комплексах класса «А». Однако рано или поздно, уверены участники рынка, все сетевые ритейлеры будут вынуждены обратить свое внимание на современные складские комплексы.

Когда речь идет об идеальных характеристиках склада для розничной сети, ритейлеры между собой солидарны. Такое помещение должно иметь высокие потолки, просторную площадку для маневрирования транспорта, достаточное количество ворот, удобную офисную зону, наличие систем охлаждения товара (если хранятся продукты), программ WMS (Warehouse Management System) и т. д. Названные параметры рожают прямую ассоциацию со складом класса «А». Однако, судя по всему, пройдет немало времени, пока большинство розничных сетей переберется в новые логистические комплексы. И дело, как уже было сказано, не в высоких арендных ставках. Существует несколько причин равнодушия ритейлеров к складам класса «А».

Место решает все

Главный источник «непонимания» между ритейлерами и логистами — удаленность складов класса «А» от города. Большинство из них располагается в области, где есть свободные площадки под строительство и земля не так дорога. Такое местоположение категорически не подходит для ритейлеров, нацеленных на непрерывную дистрибуцию. Скорость для них оказывается важнее передовых характеристик склада.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 131

«Товары зачастую хранятся в складских помещениях, далеких от современных стандартов, зато ритейлер может оперативно планировать свои маршруты и сокращать сроки доставки товаров со склада в торговые точки», — объясняет Максим Шакиров, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International. Причем ритейлеры часто сталкиваются с давлением со стороны владельцев таких неказистых, но стратегически важных помещений. Последние, прекрасно понимая, насколько дефицитны склады в черте города, постоянно повышают арендную плату. Кроме того, договоры заключаются на срок всего от 1 до 3 лет, в то время как в комплексах класса «А» — от 9 до 10 лет. Помещения в городе зачастую невозможно переделать под потребности конкретного ритейлера, а если и возможно, то стоит это весьма недешево, как и коммунальные платежи. Однако все это не останавливает ритейлеров, которые предпочитают мириться с несовершенствами городских складов, чем стоять в многокилометровых пробках по дороге из области.

Альтернатива для смелых Иногда причиной придирчивости ритейлера к складам класса «А» становится принципиально иной взгляд на хранение товара и дистрибуцию. Некоторые крупные розничные операторы по-прежнему предпочитают использовать в качестве импровизированного склада торговый зал. По такой схеме работают известные всем торговые гиганты — IKEA, METRO и другие. Эти компании пользуются услугами логистов, однако в достаточно ограниченном объеме. Им нужна кросс-докинг-платформа, где логистический оператор быстро формирует партии товара и направляет их в магазины сети. При такой схеме работы ритейлеру не так важны характеристики склада. Грубо говоря, требуется помещение, в котором с двух сторон «прорезаны» ворота. В одни товар поступает, из других, скомплектованный, уходит в магазины.

Однако эта схема работы в России по-прежнему остается экзотикой. Во-первых, хранение товара в торговом зале подходит только для продукции non-food или для непортящихся товаров. Во-вторых, торговый зал с функциями склада стоит недешево. «Необходимы очень высокие (8 м и более) потолки, перекрытия, выдерживающие высокую нагрузку. Найти помещения, отвечающие подобным требованиям и при этом пригодные для торговли, — задача не из простых. Чаще всего такие объекты строятся под конкретного арендатора», — комментирует генеральный директор компании Smart Property Константин Королев.

Не сошлись на прозрачности

Очередная причина равнодушия части ритейлеров к складам класса «А» — особые требования к арендаторам таких помещений. Владелец склада заинтересован в клиентах с прозрачной финансовой отчетностью, которые могут предоставить гарантии своей финансовой обеспеченности. Ритейлеры, которые раньше редко сталкивались с подобными требованиями, и теперь по привычке предпочитают более простую схему сотрудничества.

Есть еще одна группа ритейлеров, которые редко становятся клиентами современных складских помещений. Это небольшие компании, которым требуется склад площадью от 100 до 1000 м². По данным компании Astera, около трети всех заявок на складские комплексы класса «А», поступающих в компанию в текущем году, приходится на помещения площадью от 5 до 10 тыс. м². Чуть меньше — на крупные складские площади — от 10 тыс. м². На помещения площадью от 100 до 1 тыс. м² приходится лишь 6% всех заявок, и эта цифра снизилась по сравнению с 2007 годом. Заявок на складские объекты площадью до 100 м² в компании зарегистрировано не было.

Кому доверить управление?

Распространенная причина конфликтов арендатора склада с его владельцем — разный взгляд на управление складскими процессами. Гигантский ассортимент клиентов-ритейлеров усложняет работу сотрудников склада на всех этапах хранения товара. «Мы имеем дело с большим количеством поставщиков, высоким коэффициентом оборачиваемости товара, значительными сезонными колебаниями», — пояснила специалист по рекламе и связям с общественностью ООО «Национальная логистическая компания» (НЛК) Полина Винокурова.

Часто логистические процессы передаются на аутсорсинг. Так работают METRO, Auchan, «Эльдорадо», «М.Видео» и другие ритейлеры. В России сегодня только начинают появляться специализированные логистические операторы, предоставляющие услуги ответственного хранения, подборки и комплектации заказов, предпродажной подготовки товара. Есть компании, уже сделавшие себе имя на управлении логистикой, например «Русская логистическая служба» и НЛК. Однако специалистов хватает не на всех.

Нередко имеют место конфликтные ситуации. «На рынке пока недостаточно складских операторов. И мало кто из них может обеспечить обработку по

технологиям, к которым мы уже привыкли. Большинство российских ритейлеров пока стремятся построить собственную логистику. Хотя есть и смешанные схемы, когда на аутсорсинг отдается обработка товара, при этом технология и информационная система являются собственностью заказчика», — рассказывает директор по логистике компании «Лента» Владимир Горичев. Развивать собственные логистические мощности, не полагаясь на операторов, также предпочитают сети «Копейка», «Пятерочка», «Протек», Adidas, «Виктория», ВБД, IKEA, «Перекресток», «Лаверна», «СпортМастер» и другие компании. Аналитики расходятся во мнении, какая из тенденций будет преобладать: аутсорсинг или самостоятельное управление логистикой. Все зависит от того, сколько квалифицированных «управленцев» выйдет на рынок в будущем.

Отношения владельца и арендатора склада класса «А» во многом зависят от того, кто пригласил компанию-оператора. Если это сделал девелопер, как это и случается чаще всего, то в случае недовольства услугами оператора ритейлеру придется поискать другой склад. Если же договор с оператором заключил арендатор, то в конфликтной ситуации уйдет оператор. Ритейлер же будет искать новую обслуживающую компанию или задумается о развитии собственных логистических «талентов».

Своя ноша тянет...

Некоторые крупные сетевые ритейлеры рассматривают возможность приобретения склада в собственность или самостоятельного строительства. В случае с покупкой дело, как правило, оборачивается благополучно: ритейлер выделяет часть своих оборотных средств и заключает сделку. Это может быть как покупка готового помещения, так и сотрудничество с девелопером на всех этапах строительства — начиная с выбора участка и проектирования. В таком случае ритейлер получает готовый продукт, выполненный «под себя», с учетом всех возможных требований и пожеланий. (Правда, по словам аналитиков, такого типа сотрудничество в России только зарождается). А вот строительство склада собственными силами — дело очень непростое. Некоторые крупнейшие ритейлеры планировали стройки, но затем — иногда уже после начала возведения объекта — отказывались от своих намерений и продавали проект. В такой ситуации побывали, например, «Евросеть», планировавшая строительство склада в Москве, и «Эльдорадо», купившая участок в Новосибирске. Правда, сегодня эти компании не любят распространяться о своем неудачном опыте.

Ритейлер, не имеющий полноценного девелоперского опыта, сталкивается с множеством подводных камней при строительстве собственного склада. Ему гораздо проще реинвестировать свою прибыль в налаженную систему товарооборота, чем в новую, незнакомую отрасль. «Ритейлер может рассматривать строительство склада как диверсификацию своего бизнеса. Здесь все зависит от стратегии развития компании: если она предполагает создание вертикально интегрированного холдинга, то строительство или приобретение в собственность готового склада вполне оправданны. В ином случае гораздо проще зарабатывать на растущем товарообороте. Ведь издержки на аренду склада в статье расходов крупного ритейлера, в сущности, ничтожно малы. Однако практика крупных ритейлеров показывает, что сети, имеющей около 30 магазинов в одном городе, все же лучше иметь собственный склад, а не арендовать площади в чужих проектах», — считает заместитель директора отдела складских и промышленных помещений компании Jones Lang LaSalle Петр Зарицкий.

Успеть бы за магазинами!

Есть города, где развитие ритейла значительно обгоняет темпы роста складского сегмента. Это, например, Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Казань, Нижний Новгород, Самара, Уфа, Челябинск, Хабаровск. Дефицит качественных складских площадей здесь ощущается острее, чем в Подмоскovie. Если же ритейлер выходит в маленькие населенные пункты, он сталкивается с еще большим дефицитом площадей. В частности, по словам Константина Королева, генерального директора Smart Property, в Астраханской и Волгоградской областях ЮФО — большие проблемы с удаленностью от складских центров, которые у многих розничных сетей находятся в Ростове-на-Дону или Самаре. [«Доля современных складских площадей в общем объеме предложения в некоторых регионах не превышает планку в 10-15%, а в некоторых вообще равна нулю»](#), — поделился информацией Максим Шакиров из Colliers International.

В целом в регионах доминируют складские комплексы класса «В», «С» и «D», построенные в 60-70-х годах прошлого века и недавно реконструированные. Поэтому розничные сети, вышедшие на региональный рынок, зачастую просто вынуждены строить собственный склад.

Стоимость строительства склада класса «А» в регионах даже выше, чем в Московской области. Затруднения связаны с отсутствием инфраструктуры и коммуникаций, а также квалифицированных подрядчиков. Себестоимость растет

также из-за доставки стройматериалов, если комплекс возводится в отдаленном районе. По словам Полины Винокуровой из НЛК, свободных земельных участков, пригодных для строительства складских комплексов, в регионах не намного больше, чем в Московской области. «Дело в том, что большинство предлагаемых участков не соответствуют важнейшим требованиям: имеют изогнутую форму, неудачное расположение — вдалеке от дороги или в глубине жилой застройки. Не меньшими проблемами являются оформление прав собственности (большинство застройщиков отдадут предпочтение именно покупке, а не аренде), получение разного рода разрешений, перевод земель из сельскохозяйственного назначения в промышленное. Все эти процедуры не только дорогостоящие, но и длительные и могут растянуться на срок от шести месяцев до двух лет», — объяснила Полина Винокурова.

Выбирать не придется?

Однако недавние сделки между логистами и ритейлерами вселяют уверенность в том, что многие сети все же готовы к аренде помещений класса «А». Не так давно компания «Техносила» взяла в аренду у «Евразии Логистик» складские площади в «Северном Домодедово». Сеть «Спортмастер» арендовала площади класса «А» в Екатеринбурге. Компания «Эльдорадо» активно заключает соглашения по аренде площадей в новых проектах также класса «А».

Эта тенденция будет набирать обороты, предрекают участники рынка. В первую очередь потому, что у ритейлеров со временем не останется выбора. Имеющиеся склады устаревают, взамен строятся объекты преимущественно класса «А», благо девелоперы быстро поняли, что их строительство приносит гораздо больше выгоды. В проектах класса «В» себестоимость строительства по сравнению с классом «А» снижена минимально — на 5-8%. Получение разрешений на строительство и подведение коммуникаций к площадке стоят одинаково при строительстве склада любой категории. Экономия возможна лишь на материалах, но она незначительна. Зато доходная часть у проектов класса «В» урезана существенно. По этим причинам склады класса «А» через несколько лет займут основную долю в предложении. И ритейлеры, по крайней мере сетевые, будут вынуждены арендовать площади именно в них, несмотря на все существующие нарекания.

◆ [СНИП](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ПОСТОЯНСТВО ПЕТЕРБУРГСКОЙ ЛОГИСТИКИ

Рынок складских помещений в Петербурге далек от насыщения и пока не теряет инвестиционной привлекательности. По оценкам специалистов, доходность при реализации складских проектов составляет 18-21%. Средняя доходность инвестора при покупке уже готового объекта – 12-13%. Средний срок окупаемости проектов – 6-9 лет.

Аналитики говорят о том, что в целом доходность инвестиций в складскую недвижимость постепенно снижается, так как рост стоимости земли и строительства опережает рост арендных ставок. Но, по прогнозам, еще в течение пяти лет ставка капитализации по складским проектам не опустится ниже 10% годовых.

Серьезных проблем на складском рынке Северной столицы три: дефицит небольших площадей, отсутствие свободных инженерно подготовленных территорий с хорошей транспортной доступностью и превышение пропускной способности дорог в местах наибольшей концентрации логистических объектов. Если первые две решатся по ходу развития рынка, то вторая, наоборот, с течением времени будет только обостряться.

Спрос и предложение

Петербургский рынок качественных складских помещений взял хороший разбег около двух лет назад. В первой половине 2008 года введено в эксплуатацию 142 тыс. м², во второй половине к вводу планируется около 628 тыс. м² класса «А». Больше всего проектов заявлено в районе Московского шоссе на юге города.

Ложка дегтя заключается в том, что сроки ввода четырех крупных складских объектов, ожидаемых участниками рынка и запланированных к открытию в первой половине 2008 года, были перенесены. Отложены проект «Евросиб Терминал», вторая очередь логопарка «Нева», первые очереди Gorigo и ИП «Колпино».

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 131

В результате, по данным Colliers International, площадь складских помещений высокого класса за этот период увеличилась на 27% и составила около 142 тыс. м² (включая логистические комплексы и спекулятивные склады и исключая склады под собственные нужды и холодильные хранилища).

Самые крупные проекты реализуются в Шушарах, Уткиной Заводи и Горелово. Если раньше можно было говорить о том, что растущая потребность в высококласных складских комплексах в первую очередь вызвана приходом на рынок Санкт-Петербурга иностранных торговых компаний и логистических операторов и увеличением грузопотока через Санкт-Петербург, то сейчас эксперты отмечают усиливающееся влияние light industrial на структуру спроса.

Так, формирующийся автомобильный кластер в районе поселка Шушары способствует концентрации вспомогательных производств и сервисов вокруг автомобильных заводов. На сегодняшний день эта ниша складского рынка Петербурга остается наименее заполненной. Со стороны предприятий light industrial спросом пользуются помещения от 3 до 15 тыс. м².

Однако большинство складских комплексов размещены на территориях, не предназначенных для промышленной эксплуатации, с довольно слабой обеспеченностью энергоресурсами, инженерной и транспортной инфраструктурой.

Корректировка позиций На данный момент на рынке предлагаются минимальные площади аренды от 3 тыс. м² (за небольшим исключением) по довольно высоким для малого и среднего бизнеса арендным ставкам. Поэтому петербургский рынок с нетерпением ждет практически одновременного выхода нескольких крупных проектов. Потенциальные арендаторы рассчитывают, что произойдет корректировка арендных ставок в сторону понижения. Девелоперы, в свою очередь, пересматривают необходимость и возможность строительства следующих заявленных очередей из-за существенного повышения стоимости строительства и нехватки источников финансирования.

Тем не менее на середину лета заполняемость действующих складских комплексов составила порядка 97%, в то время как складские комплексы, планируемые к выходу на рынок до конца 2008 года, предварительно заполнены на 40%.

Наиболее востребованными у арендаторов остаются любые блоки от 500 м² до 20 тыс. м². Ставки аренды на складские помещения класса «А» составляют в

среднем \$120-140 за м² в год, ставки класса «В» варьируются в диапазоне от \$110 до \$120 за м² в год без учета НДС и эксплуатационных расходов.

Стоимость ответственного хранения в складских помещениях класса «А» и «В» составляет \$0,5-0,7 за палето-место в день, не включая погрузо-разгрузочные работы и НДС.

Новые проекты

В нынешнем году заявлено несколько новых крупных проектов. Литовская компания Hanner начала строительство логистического комплекса в Шушарах. Его площадь составит около 104 тыс. м², строительство первой очереди завершится в конце 2008 года, ввод в эксплуатацию намечен на I квартал 2009 года.

Корпорация «Знак» консолидировала участки во Всеволожском и Гатчинском районах общей площадью около 2 тыс. га, до 40% из которых пойдет под застройку. Рядом со Всеволожском планируется строительство жилья, а рядом с Гатчиной появится логистический комплекс.

Два первых крупных логистических комплекса в скором времени появятся на севере города. Компании «Стерх» и SRV проектируют комплексы площадью 110 тыс. м² и 120 тыс. м² соответственно. Ввод в эксплуатацию запланирован на 2010 год.

Нынешним летом именно в складском сегменте прошла самая крупная сделка на рынке недвижимости Санкт-Петербурга стоимостью \$21 б млн. Британский фонд Raven Russia приобрел складской комплекс АКМ Logistic в Шушарах (общая площадь — 164 тыс. м²).

«Заключение сделки именно сейчас, несмотря на мировой кризис ликвидности, говорит о том, что рынок изменился. Количество игроков уменьшилось, в то же время серьезные инвесторы с «длинными» деньгами остались, они заинтересованы в России и в Петербурге, поэтому сделки с крупными и профессиональными проектами по-прежнему будут», — так прокомментировал событие Борис Юшенков, генеральный директор Colliers International в СПб.

Одних - в деревню, других - за КАД!

Опасения, что дорожная инфраструктура Петербурга и Ленобласти не выдержит бурного развития логистического сектора, осторожно высказывались еще год назад.

Нынешним летом участники рынка открыто забили тревогу, делая громкие заявления. Основной транспортный поток идет в направлении Москва-Санкт-Петербург. Совершенно логично, что в районе Московского шоссе и Шушар сконцентрировано 85% предложения. Но Московская трасса уже сейчас с трудом справляется с потоком большегрузного транспорта, и с каждым днем движение по ней становится все сложнее. Альтернативных путей движения транспорта пока нет, зато петербургские чиновники приняли концепцию развития складской недвижимости, решив активнее задействовать под логистику территории и в других районах города.

Весной нынешнего года правительство Петербурга утвердило концепцию развития терминально-складской инфраструктуры города. Как признал председатель комитета по транспортно-транзитной политике Николай Асаул, распределение складов по территории Санкт-Петербурга в настоящее время неравномерно и не всегда оптимально. В основном новые складские объекты создаются в уже сложившихся промышленных зонах. В ходе разработки концепции на территории Петербурга было выделено 20 основных зон размещения объектов терминально-складской инфраструктуры.

«В зоне, наиболее благоприятной для развития складской инфраструктуры, проекты строительства новых складских комплексов город будет рассматривать в качестве приоритетных. Выделены и участки, на которых строительство новых объектов вовсе нецелесообразно — в основном центральные районы города или места, где складская деятельность может оказать негативное воздействие на смежные территории», — заявил Асаул.

По словам чиновника, при реализации концепции к 2010 году в городе должно появиться три современных логистических деревни. К 2025 году количество складов внутри КАД должно быть в два раза меньше, чем за пределами кольца, вокруг которого власти намерены сформировать сеть крупных терминально-складских комплексов. Кроме того, планируется развивать систему тыловых терминалов морского торгового порта — так называемых «сухих портов»,

оказывающих услуги по обработке следующих через большой порт грузов и объединенных с терминалами порта в единую технологическую сеть.

Каждому — по потребностям

Недавно стало известно, что городской комитет экономического развития, промышленной политики и торговли намерен в ближайшее время инициировать корректировку «Концепции развития терминально-складской инфраструктуры». Корректировка намечена в связи с тем, что ряд зон, обозначенных в документе как перспективные для строительства логистических объектов, преимущественно на юге города, не обладают необходимыми территориальными резервами и транспортной инфраструктурой.

Аналитики же говорят о том, что рынку стоит переориентироваться на концепцию build-to-suit (строительство под конкретный заказ по потребностям), а девелоперам — заняться диверсификацией предоставляемых услуг и площадей.

Сегодняшнее предложение пока мало удовлетворяет растущий спрос, в первую очередь со стороны light industrial. Предприятиям этого сектора промышленности необходимы развитая инфраструктура, в том числе отдельные источники электроснабжения, и промышленный статус арендуемых площадей.

При этом рынок арендаторов достаточно ограничен. Спрос большинства крупных компаний, нуждающихся в высококлассных складских площадях, уже удовлетворен предложением объектов, введенных в 2007-2008 годах.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 131

Складское пополнение

Складские комплексы класса «А» и «В», введенные в эксплуатацию в I полугодии 2008 года

| Название | Адрес | Класс | Инвестор/Девелопер | Общая площадь к вводу, тыс. м ² |
|--------------------------------|-------------------------------------|-------|-------------------------------|--|
| Логопарк Нева (1-я очередь) | Московское ш., 70/4 литера А | «А» | Авалон Логистик/ Raven Russia | 56 |
| Теорема Терминал (2-я очередь) | Обуховской Обороны пр. 295 | «А» | Теорема | 33,2 |
| Би Лоджистик | Шушары, Московское шоссе, 19/3 | «А» | ЗАО «Парфюм» | 18 |
| Интертерминал-Предпортовый | Предпортовая-1, Кубинская ул., 75/1 | «А» | Интертерминал | 12,9 |
| Терминал Старая Деревня | Мебельная ул., 12 | «В» | ООО «Терминал Старая Деревня» | 22 |
| Итого | | | | 142,1 |

Строящиеся качественные складские комплексы, открытие которых планируется во II полугодии 2008 года

| Название | Адрес | Класс | Инвестор/Девелопер | Общая площадь к вводу, тыс. м ² |
|-------------------------------------|------------------------------------|-------|-------------------------------|--|
| МЛП-Уткина заводь (2-я очередь) | Уткина заводь | «А» | МЛП | 122,4 |
| Логопарк «Нева» (2-я и 3-я очереди) | Шушары | «А» | Авалон Логистик/ Raven Russia | 75 |
| Gofigo | Горелово | «А» | EPI | 75 |
| АКМ | Шушары | «А» | АКМ Лоджистикс | 52,6 |
| ИП «Колпино» | Шушары | «А» | Евразия Логистик | 210,7 |
| ПетроХимОптТорг | Парнас, Домостроительная ул. | «А» | ПетроХимОптТорг | 28 |
| Евросиб-Терминал | Шушары | «А» | Евросиб | 20 |
| ЛТС | Дальневосточный пр., участок 18 | «А» | ТД Пантеон | 18 |
| Аривист | 2-й Предпортовый пр./Кубинская ул. | «А» | Arivist Group | 17,5 |
| Вельц | Магнитогорская ул., 17 | «А» | Холдинг ДСК/Магистраль | 9 |
| Итого | | | | 628,2 |

Источник: Colliers International

◆ [СНИП](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

Article

СЕВЕРО-ЗАПАД. РИТЕЙЛЕРЫ ГОТОВЫ НАСТУПАТЬ

Автор статьи – Роман Евстратов, заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International, Санкт-Петербург.

Важным моментом формирования рынка торговой недвижимости является появление профессиональных торговых объектов, которые подходят для размещения современных сетевых форматов, таких как универмаги, многозальные кинотеатры, гипермаркеты.

В России рынок профессионального ритейла развивается в следующей последовательности: в первую очередь в Москве и Петербурге, затем в городах-«миллионниках», сейчас – в городах с населением в полмиллиона жителей. Следующая волна развития ритейла захватит города с населением от 200 до 500 тыс. жителей. Именно такими городами в Северо-Западном регионе являются Архангельск, Калининград, Мурманск, Вологда.

Впереди столицы

Санкт-Петербург во многом исключительный город, и развитие торговой недвижимости здесь идет по сценарию, который нельзя назвать ни столичным, ни региональным.

Рынок торговой недвижимости Петербурга начал формироваться с небольшим отставанием от Москвы, но темпы роста торговых площадей здесь выше, и, как ни странно, по обеспеченности современными торговыми площадями Петербург опережает столицу почти в 2 раза. На развитие торговой недвижимости повлияла хорошая конъюнктура (численность населения, его доходы и т. д.), состояние инвестиционного климата, во многом благодаря политике администрации города. В таких инкубаторских условиях рынок Северной столицы за 3-4 года сделал качественный и количественный рывок: на конец 2007 г. в Санкт-Петербурге функционировали 132 торговых объекта общей площадью 3 200 000 кв. м. В 2008 г. рынок торговой недвижимости ожидает очередной подъем: предполагается, что совокупная площадь торговых объектов вырастет до 3,9 млн кв. м.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 131

Оборот розничной торговли Санкт-Петербурга в первом полугодии 2008 г., поданным Петростата, составил 268,4 млрд руб., что на 14,8% превышает показатель аналогичного периода 2007 г. Реальные денежные доходы населения Санкт-Петербурга за январь-февраль 2008 г. возросли на 5,7% по отношению к соответствующему периоду 2007 г. На конец июня 2008 г. общая площадь торговых объектов Санкт-Петербурга составила 3,46 млн кв. м, арендопригодная площадь - 2,23 млн кв. м. Лидерами по предложению торговых объектов являются Приморский, Выборгский и Московский районы.

За первое полугодие 2008 г. было введено 11 торговых объектов общей площадью 262,8 тыс. кв. м (таблица 1), что на 13,4% ниже показателя за аналогичный период 2007 г.: в январе-июне 2007 г. было введено 298 тыс. кв. м. На конец июня 2008 г. в Санкт-Петербурге функционирует 142 торговых объекта. Обеспеченность торговыми площадями в расчете на 1000 жителей Санкт-Петербурга составила 488 кв. м (обеспеченность торговыми площадями в торговых центрах - 324 кв. м на 1000 человек). Значительных изменений доли вакантных площадей и колебания арендных ставок в торговых объектах в январе-июне 2008 г. не отмечено. Большая часть запланированных к открытию в 2008 г. торговых объектов, по нашим оценкам, придется на вторую половину 2008 г. (таблица 2).

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 131

Таблица 1. Торговые объекты, открывшиеся в январе-июне 2008 г.

| Название | Позиция | Адрес | Общая площадь, кв. м | Основные операторы | Открытие |
|-------------------------------------|---|-------------------------------|----------------------|---|----------|
| «Максидом VII» | Специализированный торговый центр | пер. Челиева, д. 18 | 16 000 | «Максидом» | Январь |
| «Северный Молл» (1-я очередь) | Торгово-развлекательный центр | пр. Культуры, д. 41 | 34 000 | Real | Февраль |
| Voyage (1-я очередь) | Торгово-развлекательный центр | пр. Энгельса, д. 124, к. 1 | 7500 | мультиплекс «Мираж Синема» (7 залов), игровой клуб «Вулкан» | Март |
| «Мебельный Континент» (4-я очередь) | Мебельный центр | Варшавская ул., д. 3 | 18 700 | – | Март |
| «Лидер» | Торговый центр | пл. Конституции, д. 1 | 10 000 | «М.Видео», Grossmart | Март |
| «Зеленая страна» | Специализированный торговый центр (Садовый центр) | Таллинское ш., д. 40а | 8900 | – | Апрель |
| «Москва» | Торговый центр | пл. Александра Невского, д. 2 | 9000 | Prisma | Апрель |
| Atlantic-City | Торгово-офисный центр | ул. Савушкина, д. 126 | 75 000* | World Class, «ПрофиСпорт», Lady & Gentleman City, супермаркет «Виктория» | Май |
| «Атмосфера» | Торгово-развлекательный центр | Комендантская пл., 1 | 47 500 | «Техносила», мультиплекс «Каро-Фильм» (8 залов), развлекательный центр Fun City | Май |
| «Лента XIV» | Cash & Carry | Петергофское ш., д. 98 | 12 000 | «Лента» | Май |
| «Интериио» | Мебельный центр | Богатырский пр., д. 14 | 24 200 | «Дом Лаверна» | Июнь |

Источник: Colliers International

Таблица 2. Наиболее значимые торговые объекты, запланированные к открытию во втором полугодии 2008 г.

| Название | Позиция | Адрес | Общая площадь, кв. м | Основные операторы | Заявленная дата открытия |
|---------------------------------|---|---|----------------------|---|--------------------------|
| «Сити Молл» (2-я и 3-я очереди) | Торгово-развлекательный центр | пр. Испытателей, д. 5 | 91 800 | Leroy Merlin, «Детский Мир», «Спортмастер», мультиплекс IMAX + «Кронверк Синема» (на 12 залов), Боулинг | III кв. |
| «Феличита» (2-я и 3-я очереди) | Торгово-развлекательный центр | ул. Коллонтай / Дальневосточный пр. | 83 780 | Leroy Merlin, «СпортМастер», мультиплекс (8 залов), «Телемакс» | III кв. |
| «Купчино» | Торговый центр | М. Балканская ул., с-з. д. 21 | 24 800 | Grossmart, «Эльдорадо», универмаг «Вещь!» | III кв. |
| Voyage (2-я и 3-я очереди) | Торгово-развлекательный центр | пр. Энгельса, д. 124, к. 1 | 21 500 | «Здоровый малыш», «Радиодом», Компьютерный центр «КЕЙ» | IV кв. |
| ОВИ | Специализированный торговый центр (DIY) | Пулковское ш., Красноборская сторона, участок 9 | 17 700 | ОВИ | III кв. |
| «Новое Девяткино» | Торговый центр | Новое Девяткино, Токсовское ш., кв. 1а | 17 400 | Prisma, «Домовой» | III кв. |
| «Аура» | Специализированный торговый центр (DIY) | Лахтинский пр., д. 85 | 14 650 | н/д | IV кв. |

Источник: *Colliers International*

Таким образом, на сегодняшний момент в Петербурге выявился ряд характерных особенностей развития ритейла. В частности, в торговых комплексах сохраняется тенденция увеличения развлекательной составляющей, которая начинает существовать в комплексе самостоятельно. Многие посетители сегодня целенаправленно приходят посмотреть кино, и кинотеатр перестает поднимать оборот розничной торговли, а значит, уже не является для ТРК «якорем». Задача девелопера - добиться, чтобы развлекательная составляющая стимулировала людей к шопингу. Нужно обратить внимание, что девелоперы очень тщательно подходят к выбору видов развлечений: боулингом и бильярдом уже никого не удивишь, и конкуренция в этом сегменте высока, и новые форматы, такие как ледовый каток, картинг, сквош, аквапарк привлекают стабильные регулярные потоки.

Из-за того что в Петербурге практически не осталось белых пятен для застройки, город освоил один из наиболее перспективных форматов - mixed-used, подразумевающий совмещение в составе одного комплекса разных типов недвижимости: ритейла, гостиницы, бизнес-центра, ресторанов. Совмещение на одном участке объектов различного функционального назначения позволяет, с одной стороны, увеличить доходность, с другой - снизить риски. Обычно такой

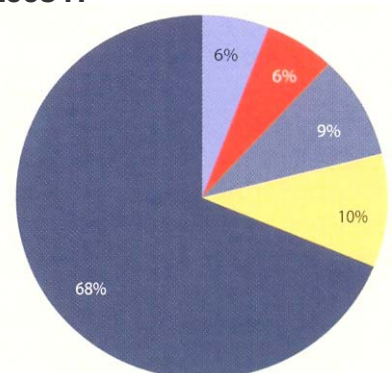
формат подразумевает многоэтажность, но ритейл нельзя размещать выше третьего этажа: клиент туда просто не поднимется.

Наметилась тенденция к привнесению популярной в Европе и Америке концепции Factory Outlet. Она подразумевает размещение магазинов известных брендов одежды, обуви и аксессуаров, в которых независимо от сезона ассортимент продается со значительными скидками. В отличие от привычного сток-центра, в аутлете присутствуют все размеры и относительно широкий ассортимент.

Важным для развития ритейла в городе, имеющем существенные ограничения на строительство в историческом центре, стали принципиально новые для этого региона проекты развития подземных торгово-развлекательных центров. Площадь Восстания, к примеру, имеет в этом смысле перспективы как одно из наиболее подходящих мест для создания подобного комплекса, поскольку здесь сконцентрированы огромные транспортные и пешеходные потоки. Компания «Адитум» реализует здесь проект освоения подземного пространства, который не только создаст новую торгово-рекреационную зону для горожан и гостей Северной столицы, но и существенно разгрузит напряженный трафик площади за счет организации подземных переходов. Более высокие по сравнению с традиционным ТРК затраты на строительство будут компенсированы тем, что в спальном районе торговый центр может потерять популярность и упасть в цене с ростом конкуренции, а торговый центр на площади Восстания от этого застрахован и обречен на успех в долгосрочной перспективе.

Те же вопросы перспективы и успеха волнуют девелоперов, решившихся осваивать не столько столичное пространство Северо-Запада, сколько его крупные областные и районные центры. Однако здесь все не так просто.

Структура рынка действующих торговых объектов по общим площадям, на конец июня 2008 г.



- Специализированные мебельные торговые центры
- Cash & Carry
- Специализированные торговые центры (DIY)
- Гипермаркеты
- Торговые центры

Источник: Colliers International

Катализаторы спроса

Как правило, в регионах развитие ритейла идет двумя волнами: сперва приходят сетевые ритейлеры, которые придерживаются стратегии «быть первыми».

Эта категория арендаторов может занять площадь в торговом центре, отвечающем далеко не всем требованиям профессионального современного объекта. Вторая волна из более многочисленных ритейлеров уже тщательно подходит к выбору торгового объекта. Девелоперы начинают реализовывать профессиональные проекты, почувствовав спрос со стороны именно этой категории ритейлеров.

Для успешного развития торговых центров важны в первую очередь два показателя: численность населения и его доходы. Город-«миллионник» с недостаточным уровнем дохода населения имеет ограниченные перспективы развития ритейла, и наоборот. Пример первого развития сценария - несущая функции столицы волжская Казань, второго - город Ленинградской области Сосновый Бор с численностью населения 60 тыс. человек и уровнем дохода порядка 16 тыс. руб. в месяц на душу населения. Несмотря на небольшое население, в Сосновом Бору реализовываются современные профессиональные торговые объекты, которые не будут иметь проблем с заполняемостью.

На наш взгляд, о развитии профессионального ритейла в регионах можно говорить, когда доход на душу населения приближается к уровню 12-16 тыс. руб. в месяц. Как раз к такому порогу подошли города Северо-Западного региона, поэтому профессиональный ритейл здесь только начинает развиваться.

У девелоперов, приходящих в небольшие российские города, сложностей порой больше, чем у столичных ритейлеров. Например, они могут заключаться в отсутствии подготовленных земельных участков или сложном местном законодательстве. Однако администрации некоторых городов поняли выгоду от развития ритейл-отрасли и первыми иницируют инвестиционные проекты, подразумевающие предоставление земельного участка. В последнее время на российских и даже международных выставках такие проекты встречаются. Администрация, таким образом, планирует стимулировать экономику региона либо с помощью инвесторов освоить депрессивную территорию.

В городах Северо-Западного региона: Архангельске, Калининграде, Мурманске, Вологде и др. - традиционно сильны местные девелоперские компании. Однако в

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 131

ближайшие три года мы ожидаем активный выход в эти города игроков федерального уровня. Уже сейчас здесь есть примеры нескольких профессиональных проектов, реализованных крупными девелоперами с привлечением международных консультантов. Хотя в большинстве своем рынок торговой недвижимости в областных центрах региона только начинает развиваться и, соответственно, далек от насыщения.

Так, к примеру, в Вологде, по данным Colliers International, на сегодняшний день функционируют два профессиональных торговых центра: ТЦ «Оазис» и ТЦ «Апельсин» - и некоторое количество непрофессиональных ТЦ (см. таблицу 3). Обеспеченность торговыми площадями составляет 49 кв. м на 1000 жителей города. Таким образом, существующую конкуренцию на рынке профессиональной торговой недвижимости можно охарактеризовать как низкую.

Таблица 3. Торговые центры Вологды

| Название | Адрес | Общая площадь, кв. м | Торговая площадь, кв. м | Дата ввода |
|--------------------------|--|----------------------|-------------------------|------------|
| ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ | | | | |
| «Oasis» | ул. Мира, д. 82 | 14 000 | 10 500 | 2006 |
| «Простор» | Советский пр., д. 164 | 6 500 | - | 2005 |
| «Золотой Ключик» | Ленинградская ул., д. 85 | 6 000 | - | - |
| «Апельсин» | ул. Карла Маркса, д. 105 | 6 000 | 3 800 | 2006 |
| «ЦУМ» | Благовещенская ул., д. 4 | 4 500 | - | - |
| «Кристал» | Козленская ул., д. 3 | 4 000 | - | - |
| «Звезда» | ул. Мира, 76 | 3 000 | 2 000 | - |
| «Европа» | Ленинградская ул., д. 144 | 2 300 | 1 200 | - |
| СТРОЯЩИЕСЯ | | | | |
| «Красная Площадь» | Петрозаводская ул./Московское ш. | 69 000 | 41 300 | 2009 |
| «Рио Грандэ» | Окружное ш., 13 | 45 000 | - | 2008 |
| «Коллаж» | В районе пересечения ул. Конева и Окружного ш. | 58 000 | 41 000 | 2010 |
| ТЦ на Ленинградской, 82 | Ленинградская ул., 82 | 17 000 | - | 2008 |
| «Луч» | Ленинградская ул., д. 71 | 6 500 | 5 000 | 2008 |
| ТЦ на Ленинградской, 100 | Ленинградская ул., д. 100 | 11 200 | 7 980 | 2008 |

Источник: Colliers International

Федеральные операторы розничной торговли представлены в Вологде следующими сетями:

- продуктовые супермаркеты: «Пятёрочка», «Перекресток», «Рамстор», «Магнит»;
- магазины бытовой техники и электроники: «Эльдорадо» и «М.Видео»;
- магазины одежды: MEXX, Sela, Nike, Sasch, Colin's.

Также стоит отметить успешно развивающиеся локальные сети: супермаркеты «Макси», «Золотой ключик» и «Три желания»; магазины кожи и меха «Северная королева», магазины бытовой техники и электроники «Техношок».

Между тем оборот розничной торговли Вологды в 2007 г. составил 19 382,1 млн руб. и превысил данный показатель за 2006 г. на 37%, В определенной степени это связано с тем, что среднемесячная заработная плата в этом северном городе за минувший год поднялась до уровня 14 207 рублей. В сравнении с предыдущим годом ее рост составил 28%. Этот показатель превышает аналогичный показатель как по России в целом, так и по Вологодской области.

Динамичное развитие экономики Вологды в последние несколько лет (рост номинальной заработной платы, рост оборота розничной торговли и др.) способствует расширению спроса на услуги, предоставляемые современными концептуальными торговыми объектами, и стимулирует их развитие. Благодаря высокому уровню благосостояния населения потенциал Вологды высок, что также подтверждается интересом федеральных сетевых операторов розничной торговли.

Небольшой объем предложения современных торговых площадей при сравнительно высоком потенциале потребительского рынка делает город привлекательным для крупных девелоперов, работающих на российском рынке недвижимости. Этот интерес подтверждается крупными проектами торговых центров, заявленными в городе. В течение следующих трех лет с выходом нескольких крупных торговых центров, таких как «Рио Грандэ», «Коллаж», «Красная Площадь», конкуренция среди профессиональных торговых центров города обострится.

В этом случае обеспеченность торговыми площадями на 1000 жителей составит 443 кв. м. Для сравнения: обеспеченность торговыми площадями на московском рынке на сегодняшний момент составляет 177 кв. м. Исходя из этого, потенциальную конкуренцию можно охарактеризовать как высокую. В данной ситуации при схожих характеристиках ТЦ дополнительными конкурентными преимуществами будет обладать проект с более сильным составом арендаторов, более ранними сроками реализации и более выгодным расположением.

◆ [Buildings for Business](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)