экономика региона

Торговые центры встали на паузу

Эксперты рынка коммерческой недвижимости Новосибирска еще недавно отмечали оптимистичный рост в сегменте торговых комплексов. Глобально не повлияла на рынок даже практически одномоментная сдача значительного объема торговых площадей в 2011 году. Но на фоне ухудшающейся экономической конъюнктуры девелоперам стоит готовиться к усилению конкуренции, что в конечном счете, по мнению аналитиков, может привести к заметному перераспределению покупательского потока.

КИРИЛЛ КУКМАРЬ

Несмотря на общее снижение платежеспособности населения, именно ТЦ остаются наиболее привлекательными на рынке коммерческой недвижимости

— сектор рынка —

Начало ослабления курса рубля летом 2014 года привело к тому, что в коммерческую недвижимость потекли средства частных инвесторов. Средняя удельная цена предложения торговых площадей к продаже в третьем квартале 2014 года составила 87 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 3,3% выше аналогичного показателя первого квартала. Рост средних арендных ставок за последние полгода на рынке торговых площадей составил 7,8%, на рынке офисов — 6,7%. Вместе с тем аналитики сомневаются в том, что всем новым ТЦ хватит арендаторов.

Status quo

По мнению руководителя аналитического центра компании «Сибакадемстрой Недвижимость» Татьяны Казаковой, рынок торговых комплексов в Новосибирске сегодня находится в состоянии относительного равновесия. Наблюдается разделение торговых центров на «успешные и не слишком удачные». Если в первой категории существует лист ожидания, то во второй — пустующие площади. В среднем заполняемость площадей в ТЦ находится на уровне 95,5%. Хотя действующие арендные ставки на рынке не равномерные. В торговом комплексе с низкой проходимостью потребителей, например, ставка аренды может составлять менее 1 тыс. руб./кв. м, в самых успешных ТЦ аренда площади стоит минимум 4 тыс. руб./кв. м, средние арендные ставки по Новосибирску колеблются на уровне 1,6 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц.

Аналитики отмечают небольшой дефицит торговых комплексов в Советском и Первомайском районах Новосибирска, в быстрорастущих жилых микрорайонах не хватает продуктовых гипермаркетов, но текущие строящиеся проекты эту потребность вскоре закроют.

Стоит упомянуть и возвращение интереса к формату «стрит-ритейл». Это связано с тем, что в эксплуатацию вводится жилье, часто сопровождаемое значительным количеством квадратных метров коммерческой недвижимости на первых этажах. Популярности «стрит-ритейлу» добавляет и снижение интереса потребителей к торговым центрам как местам закупки скоропортящихся продуктов питания.

Четкую сегментацию ТЦ на успешные и неуспешные отмечает и директор компании RID Analytics Елена Ермолаева: «Наиболее успешны объекты, которые еще на этапе строительства имели концепцию и качественную компанию по подбору арендаторов. Конкуренция между крупными успешными объектами небольшая и зависит от появления в них новых сильных брендов. В Новосибирске крупные ТЦ почти обречены на успех, так как становятся местом семейного досуга». Чем больше в торговом комплексе развлекательной или спортивной составляющей, тем он, по ее мнению, более успешен.

Продолжается и освоение территорий, удаленных от центра Новосибирска. Строящиеся там небольшие ТЦ нередко оказываются более успешными, чем объекты в центральной части города. Однако есть и обратные примеры. «В частности, в микрорайонах Снегири и Родники из-за перепроизводства торговых объектов они не заполнены», — констатирует госпожа Ермолаева.

По мнению управляющего партнера DSO Consulting Ларисы Трушкиной, так как обороты розницы из-за экономической стагнации и закредитованности потребителей снижаются, следует ожидать вытеснения с рынка торговых площадей более слабых конкурентов.

Директор компании Nazarov & Partners Александр Назаров уверяет: данный сегмент рынка объединяет в себе высокую насыщенность и хорошие темпы прироста. «Среди отечественных городов-миллионников Новосибирск по итогам 2014 года войдет в лидеры по объему ввода качественных торговых площадей — более 200 тыс. кв. м. Что касается „ниш“, то будут развиваться гипермаркеты, дискаунтеры и специализированные комплексы с развлекательной составляющей, направленные на массовый сегмент покупателей», — прогнозирует господин Назаров.

С расчетом на окупаемость

Одно из самых ожидаемых событий 2014 года, по мнению госпожи Казаковой, сдача в четвертом квартале ТРЦ «Галерея Новосибирск» общей площадью 134,3 тыс. кв. м. В Советском районе в ближайшие месяцы ожидается ввод в эксплуатацию ТРЦ «Эдем» (37, 5 тыс. кв. м). По соседству откроется магазин «Быстромолл».

«Ввод площадей торговых центров в Новосибирске в 2014 году может составить более 200 тыс. кв. м. В этом году введены в эксплуатацию „Калейдоскоп“ на пл. Карла Маркса (54 тыс. кв. м), „Лента“ в жилмассиве Родники (12 тыс. кв. м) и второй магазин „Леруа Мерлен“ (19 тыс. кв. м)», — дополняет Лариса Трушкина. Сдача ТРЦ «Галерея Новосибирск» «отъест» значительную часть потребления у таких «стареющих» ТЦ, как «Ройял Парк».

Конкуренция на рынке будет ужесточаться, в том числе и из-за перепроизводства площадей. Это приведет к снижению рублевых ставок аренды (у самых «слабых» игроков падение может составить до 30% от сегодняшних значений), активным маркетинговым кампаниям торговых центров и переделу собственности. «Первая ласточка» — переход к новым собственникам «Ройял Парка» и «Голден Парка». Есть и явные потери. Дважды проходил процедуру ребрендинга, но так и не стал успешным ТЦ «Алпи-сити», фактически так и не открылся «Гранд Сити — Сибирь». Несмотря на это, ряд девелоперов по-прежнему строят амбициозные планы возведения в Новосибирске новых торговых объектов.

Успешным, по оценкам аналитиков, из числа вводимых в 2015 году объектов может стать ТЦ «Эдем», призванный перетянуть жителей Советского района Новосибирска от давно устаревшего Торгового центра Верхней зоны Академгородка.

Государство несколько лет подряд пытается повысить место РФ в рейтинге Всемирного банка Doing Business, в частности в области облегчения согласований и разрешений на строительство, снижения стоимости подключения к энергомощностям. «С подключением к электромощностям стало чуть легче, — отмечает Александр Назаров. — При этом сомнительно, что девелоперы добровольно снизят ставки аренды только потому, что строительство объекта обошлось им дешевле. Мы в России!»

Елена Ермолаева, в свою очередь, полагает, что облегчение реализации новых проектов может привести к росту конкуренции среди небольших объектов. «Что касается крупных ТЦ, то, как правило, их реализуют люди, и раньше успешно решавшие соответствующие проблемы. Арендные же ставки колеблются в зависимости от платежеспособного спроса и выручки ритейлеров. И имеют свойство падать при росте конкуренции и проблемах в экономике», — уточняет госпожа Ермолаева. Несмотря на ухудшение общей экономической ситуации и снижение платежеспособности населения, среди всех сегментов коммерческой недвижимости торговая, по мнению Татьяны Казаковой, остается наиболее привлекательной. «Сроки ее окупаемости составляют в среднем около семи лет. Поэтому запас „прочности“ у девелоперов есть. Тогда как уровень арендных ставок определяется соотношением спроса и предложения. Если в среднем по рынку прирост арендных ставок с начала года составил 6,5%, то у ведущих торговых центров они выросли на 20%», — пояснила госпожа Казакова.

Высокой остается и динамика строительства торговых центров: прирост торговых площадей находится на уровне 2011-2012 годов. Однако в тот период росли траты, доходы и кредитная активность населения. Поскольку в ближайшие год-полтора ожидается новый кризис, это, считают эксперты, может привести к недопоглощению торговых площадей, увеличению конкуренции и снижению арендных ставок в сегменте ТЦ районного масштаба. В сегменте региональных и суперрегиональных торговых центров следует, по их мнению, ожидать увеличения конкуренции, улучшения сервиса и условий заключения договоров с арендаторами. В среднем по рынку торговых площадей в 2015 году ожидается снижение арендных ставок на 5-10%.

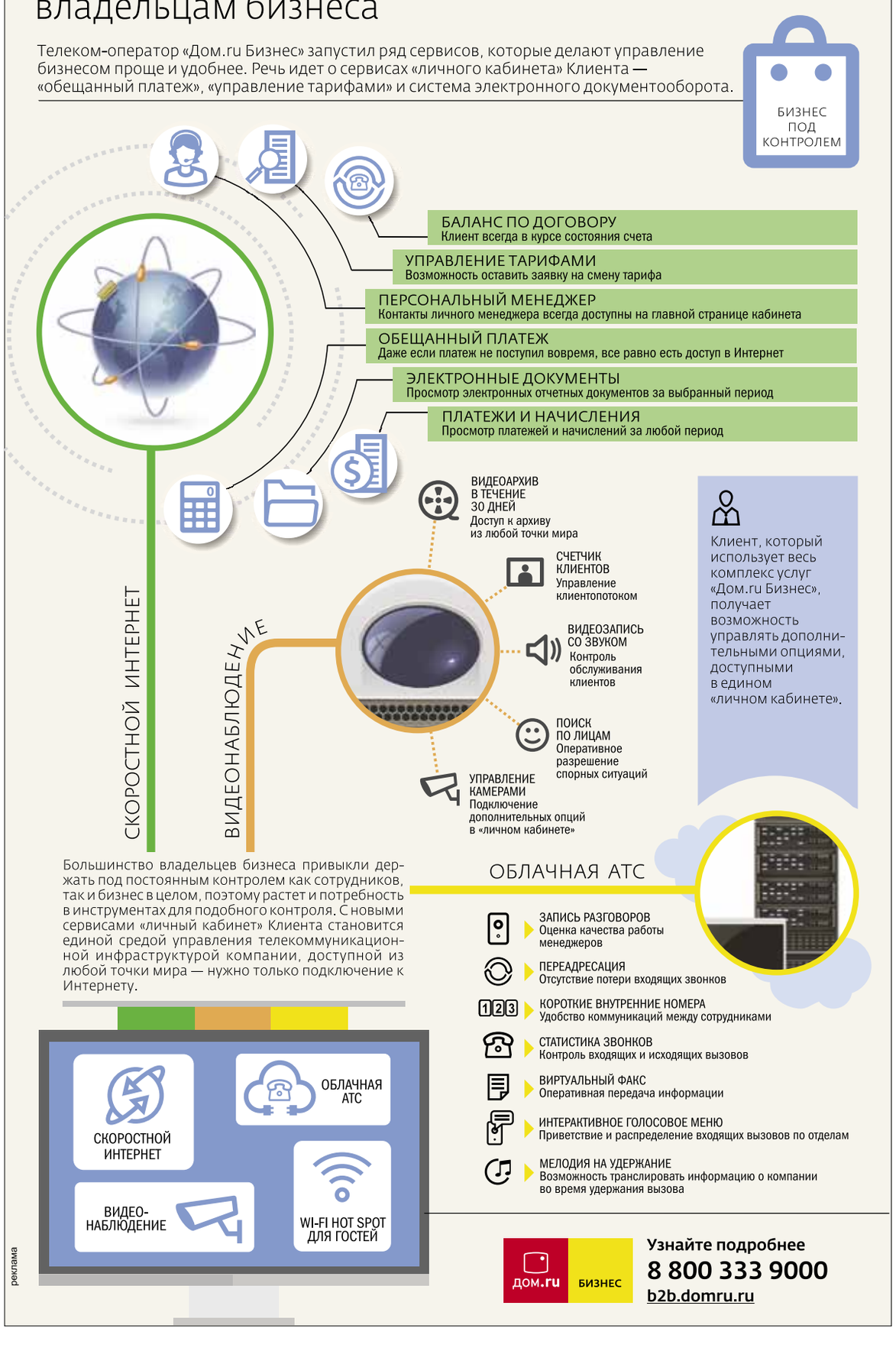
Елена Ермолаева не питает иллюзий по поводу перспектив рынка. «Поскольку экономические прогнозы предсказывают стагнацию либо рецессию, предпосылок для роста ставок нет. В тяжелой ситуации оказались арендаторы ТЦ, где ставка привязана к доллару или евро, — „Ройял Парк“, „Аура“, „Мега“. Их доходы упали, а арендные ставки в рублях существенно выросли. Тенденция к снижению арендных ставок является реакцией на негативную экономическую конъюнктуру», — резюмирует госпожа Ермолаева.

Поскольку 2015 год для рынка торговой недвижимости Новосибирска пройдет под эгидой «Галереи Новосибирск», сложнее всего, считает Александр Назаров, придется ТРЦ «Аура» и «Ройял Парк». «Цены аренды на рынке, скорее всего, падать не будут. Топ-5 или даже топ-10 ТЦ Новосибирска обеспечен свой „лист ожидания“ и устойчивый интерес арендаторов. Хороших площадок в городе практически не осталось, да и жителей сложно удивить. Поскольку любой другой проект, чтобы выдержать жесткую конкуренцию, должен иметь хорошую концепцию, ярко выраженную уникальность и специализацию, не удивлюсь, если некто вынашивает проект супермегацентра площадью 200-300 тыс. кв. м, чтобы „убить“ рынок площадью проекта. Хотя необходимость концепции никто не отменял», — уверен господин Назаров.

Дмитрий Карасев

Веские причины использовать «личный кабинет» владельцам бизнеса

Телеком-оператор «Дом.ru Бизнес» запустил ряд сервисов, которые делают управление бизнесом проще и удобнее. Речь идет о сервисах «личного кабинета» Клиента — «обещанный платеж», «управление тарифами» и система электронного документооборота.



Большинство владельцев бизнеса привыкли держать под постоянным контролем как сотрудников, так и бизнес в целом, поэтому растет и потребность в инструментах для подобного контроля. С новыми сервисами «личный кабинет» Клиента становится единой средой управления телекоммуникационной инфраструктурой компании, доступной из любой точки мира — нужно только подключение к Интернету.

Узнайте подробнее
8 800 333 9000
b2b.domru.ru

ДОМ.RU БИЗНЕС

реклама

Банкам указали на ликвидность

— тенденции —

с13

«По классической монетарной теории, когда повышается учетная ставка, должна расти национальная валюта: отыгрывать у других валют за счет того, что денежные средства должны перекладываться из валютных сбережений в депозитные. Но у нас все происходит ровно наоборот. Из последних трех повышений лишь первое сыграло по классической теории, два других в противовес», — утверждает заместитель генерального директора Банка «Левобережный» Артем Зенков.

Используя монетарное регулирование, ЦБ пытается снять деньги с валютного рынка, так как он по большей части спекулятивный и не поддается жесткому контролю. Позже отменив и коридор бивалютной корзины, регулярные интервенции на его границах и за его пределами, он позволил рынку к тому же самостоятельно определять стоимость рубля. Спекуляция на валютном рынке, убеждены аналитики, привела к неоправданному обесцениванию национальной валюты.

Девальвацию рубля финансовые аналитики объясняют и падением цен на нефть. «Никто не анализировал, как изменились курсы валют добывающих стран. Тут все очень интересно: с 1 июля 2014 года рубль проиграл всем валютам больше 30%. Например, нигерийской найре — 35% (Нигерия больше, чем Россия, зависит от энергоресурсов, плюс основной экспортер Нигерии — США перестали импортировать нефть из Нигерии). С того же времени рубль проиграл даже гривне более 15%. В мире от снижения цен на нефть валюты добывающих стран в целом проиграли основным валютам не больше 10%, а это 3-4 руб. по доллару США. Таким образом, рубль с учетом политических и экономических факторов должен быть на уровне 37-40 руб. за доллар США», — комментирует ситуацию господин Зенков. Высокая стоимость иностранной валюты негативно сказывается на рынке и вынуждает ЦБ ужесточать внутреннюю политику, так как банковской сфере не хватает денежной массы.

Но регулятору пока не удалось добиться увеличения банковского депозитного портфеля и сократить разрыв ликвидности. «Получается, что значительная часть средств населения уходит в валютные резервы под матрасы. В такой нестабильной экономической ситуации мы видим, что они формируют неприкосновенные запасы, которые не оборачиваются и дополнительно давят на нехватку ликвидности», — убежден господин Зенков.

В сложившейся ситуации ЦБ рекомендует банкам активнее работать на рынке депозитов для физических лиц. «В настоящее время мы наблюдаем стабильный тренд к росту уровня ставок на рынке. Для большинства банков депозиты частных клиентов по факту остаются одним из немногих источников формирования пассивной базы, поэтому вполне рациональным является усиленное внимание к этому инструменту привлечения», — комментирует ситуацию на рынке вице-президент, управляющий сибирским филиалом ВТБ 24 Станислав Могильников. При этом, по мнению экспертов, уже в следующем году могут возникнуть трудности с привлечением «длинных» денег. И это напрямую связано с замедлением экономического роста до 0,5-1% и ухудшением положения потребителей.

Изменения потребительского поведения отмечают практически все участники рынка. «В начале года 60% клиентов открывали вклады на срок свыше 1,5 лет, теперь всего лишь 40%, поэтому наш банк максимальный упор делает на сроки шесть месяцев — полтора года», — отмечает господин Могильников. Достаточно уверенно чувствуют себя на рынке игроки, клиенты которых размещают депозиты в пределах 700 тыс. руб., чьи вклады попадают под систему государственного страхования. Сложнее приходится более крупным банкам, которые сами формируют процентную ставку по депозитам. Заместитель председателя Сибирского банка ОАО «Сбербанк России» Наталья Кочкина не исключает, что Сбербанк пойдет на увеличение процентов до конца года, при этом оговаривая, что «Сбербанк, являясь маркетмейкером на рынке вкладов, осуществляет аккуратную процентную политику и старается не совершать резких корректировок ставок ни в сторону снижения, ни в сторону увеличения». «Кроме того, резкое повышение ставок по вкладам не является эффективным инструментом для Сбербанка, так как при огромной депозитной базе, которой мы располагаем, привлечение дополнительных средств является затруднительным в связи с моментальным ответным повышением ставок со стороны рынка», — считает госпожа Кочкина.

Сподвигнуть рынок к дальнейшему развитию, по мнению Артема Зенкова, могло бы увеличение суммы страхования, например до 3 млн руб., но при этом необходимо вывести из системы страхования валютные вклады. Но, как отмечают аналитики, несмотря на повышение ставок, доверие потребителя к банковской сфере и, в частности, к депозитам уменьшается, поэтому необходимо размещать на рынке альтернативные варианты сохранения средств.

Банки предлагают потребителям обезличенные металлические счета, кредиты на приобретение недвижимости, сберегательные сертификаты, векселя, монеты, инвестирование в ПИФы и акции. При всем разнообразии предложенных финансовых инструментов у всех есть один существенный недостаток: они не являются объектом государственного страхования. Это высокорискованные вложения, которые может себе позволить квалифицированный инвестор — физическое лицо, имеющее достаточные капиталы и готовое рисковать суммой больше 1 млн руб.

Поэтому для охвата максимального количества клиентов банки активно развивают предложения по депозитам. Главным сдерживающим фактором выступает единая ставка, которая формируется по 10 крупнейшим банкам РФ — маркетмейкерам и пересматривается ежедекадно. На данный момент она составляет 9,72%, и каждый банк с учетом своих маркетинговых ходов может объявить свою ставку по депозитам выше не более чем на 2 процентных пункта, то есть до 11,72%. При этом аналитики не исключают возможности повышения ставки до конца года до 12%. Подобное увеличение банковская система, по оценкам экспертов, выдержит, не подвергая себя особым рискам, несмотря на то что почти треть банков сегодня имеют убыток, связанный в первую очередь с формированием резервов. На них уходит более половины банковской маржи, но, по данным аналитиков, пик их пополнения уже пройден, поэтому стоит ожидать дальнейшего наращивания кредитного портфеля, а также в целом стабильного роста ставок по депозитам.

Александра Бруня