коммерческая недвижимость

Плата за комфорт

Обеспеченность торговыми площадями испортила петербургскому бизнесу рентабельность

торговля

Рынок торговых центров был близок к насыщению уже в конце 2008 года. В кризисный период это принесло свои плоды. Сегодня заморожено строительство более миллиона кв. м торговых площадей, а новых проектов практически нет. Из-за высокой конкуренции девелоперы вынуждены идти на значительные уступки арендаторам.

Еще 3–4 года назад рейтинг сегментов коммерческой недвижимости по привлекательности выглядел следующим образом: первое место — торговые комплексы с окупаемостью 5–6 лет, второе место — офисные объекты с окупаемостью 6–7 лет и третье место — гостиничные объекты с окупаемостью 7–8 лет. Сегодня ситуация поменялась. «Торговые комплексы вынуждены конкурировать за арендаторов, увеличивать долю „якорей“ и развлекательной составляющей комплекса (т. е. долю площадей с низкими арендными ставками)», — говорит Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН. Все это отрицательно сказалось на средней доходности и окупаемости торговых центров. В частности, срок окупаемости возрос до 10 лет. Вместе с тем для данного сегмента более чем для какого-либо важно местоположение. При условии удачного расположения комплекса (центр, рядом с метро, на крупной магистрали) доходность вложений в торговую недвижимость может быть достаточно высокой. Именно поэтому некоторые крупные торговые сети выбирают вариант расширения бизнеса в нынешних условиях, учитывая, что затраты на проекты минимум в два раза ниже, чем до кризиса.

Печальный рекорд

Петербург сегодня стоит в авангарде всей страны по обеспеченности современными торговыми площадями (т. е. крупноформатными ТЦ) на 1000 жителей. В Петербурге она в 1,5 раза выше, чем в Москве, а с регионами этот разрыв еще больше. В то же время в столице существенно выше среднедушевой доход, да и в целом населения намного больше. Таким образом, у нас выше удельная обеспеченность, но она потенциально не может давать такие же обороты, как в Москве. Объективно то, что и без кризиса далеко не все центры могли бы быть успешными. В Петербурге есть отдельные районы, которые перегружены торговыми центрами. Обеспеченность торговыми площадями превышает среднегородской показатель в Московском, Приморском, Выборгском, Невском и Адмиралтейском районах. И, конечно, те объекты, которые хуже расположены в каждом из них, проигрывают остальным.

НИКИТА ИНФАНТЬЕВ

Обеспеченность современными торговыми площадями на 1000 жителей в Петербурге в 1,5 раза выше, чем в Москве. Не говоря уже о других регионах. Однако сейчас такое обилие торговых центров плохо сказывается на их заполняемости

Ставки аренды в торговых центрах упали в рублях на 30% в соответствии со снижением оборота. Многие девелоперы сегодня переходят с фиксированных ставок на процент от оборота. Естественно, что в таких условиях прежде всего страдают торговые центры с неудачным расположением, низкой проходимостью, слабой профессиональной концепцией. «Нужно понимать, что более или менее справедливый уровень цен за аренду был примерно четыре года назад, а потом пошел чересчур быстрый рост. И как быстро арендные ставки росли в то время, так же быстро они снизились в кризисной ситуации», — комментирует Николай Казанский, генеральный директор Colliers International.

Отток арендаторов из торговых комплексов сегодня замедлился и свелся к ротации. Часть операторов пересмотрела договоры аренды, другая — покинула свои помещения. В настоящий момент заполняемость качественных торговых центров, которых эксперты насчитывают 1,3 млн кв. м, находится на уровне 94%. Более того, в некоторых успешных торговых центрах до сих пор существуют листы ожидания. Вакантными, как правило, остаются неликвидные помещения.

Без новинок

Новых торговых проектов как таковых практически не появляется, говорят эксперты. За последнее время было заявлено о строительстве нескольких гипермаркетов и двух офисно-торговых комплексов в районе ст. м. Ладожская. Но проектирование этих комплексов еще не началось. Ожидается также укрупнение торгово-развлекательной зоны на пр. Энгельса, 154, за счет ввода второй очереди ТРК «Гранд Каньон». Следует отметить и торговый комплекс «Лето» на Московском шоссе, который еще усилит конкуренцию в зоне аэропорта Пулково. Совершенно новые проекты, которые сейчас разрабатываются, можно пересчитать по пальцам. По информации Сергея Федорова, исполнительного директора Praktis C & B, это ТЦ «Донк» в Белоострове и вторая очередь ТК «Сенная». Основная ставка в новых проектах делается на развлекательную составляющую, продуктовый ритейл, стоковые магазины. «Будут иметь успех торговые центры, которые совместят операторов продуктового формата и развлекательную функцию и будут ориентированы на нужды потребителей какой-либо жилой зоны», — комментирует Игорь Лучков, директор по развитию Becar Realty Group SPb.

Всего на конец июня 2009 года в Петербурге строительные работы ведутся в десятке проектов, совокупной площадью около 580 тыс. кв. м. Наиболее активно развивается Центральный район, где реализуются крупные торговые проекты, в настоящий момент не испытывающие трудности с финансированием (МФК «Стокманн Невский Центр» и ТРК Galeria). По словам аналитиков, появление первого суперрегионального торгового комплекса в центральной части города (ТРК Galeria общей площадью 193 тыс. кв. м) изменит географическую структуру рынка торговых центров Петербурга, и Центральный район войдет в число лидеров как по количеству предложения в торговых центрах, так и по обеспеченности населения торговыми площадями.

С конца прошлого года девелоперы один за другим принимали решения о приостановке финансирования своих проектов. «Сегодня заморожено строительство более миллиона кв. м торговых площадей, из них около 300 тыс. кв. м на момент консервации находилось уже в стадии строительства», — говорит Николай Казанский. В текущих условиях девелопмент потерял свою привлекательность. Раньше при кредитных ставках в 10–15% и доходности 20–25% девелопер мог заработать с учетом левериджа 30–50% годовых, то теперь, когда стоимость денег составляет около 20%, а просевшие арендные ставки в состоянии обеспечить владельцу лишь 15%, строить невыгодно. Для активизации девелопмента необходимо, чтобы ставки по кредитам снизились в полтора-два раза, тогда можно будет ожидать «разморозки» проектов.

ДАРЬЯ КАРАМЫШЕВА

Накрылись крышкой стола

Новую мебель некуда ставить

смежный бизнес

Приостановка проектов в области жилого, офисного и торгового строительства оказывает существенное влияние и на смежные отрасли. Мебельный рынок в общероссийском масштабе за последние полгода стал тем сегментом, который ощутил на себе один из сильнейших ударов последствий экономического кризиса. Общее падение рынка составило в среднем около 40%.

Текущую ситуацию на мебельном рынке Санкт-Петербурга можно охарактеризовать как стабильно тяжелую. По словам аналитика УК «Финам менеджмент» Максима Клягина, на фоне негативных последствий финансового кризиса, прежде всего в части падения реальных доходов населения, рыночные риски компаний, оперирующих в секторе, безусловно, выросли. Снижение спроса, в первую очередь, проявляется как раз в различных группах непродовольственных товаров длительного пользования. И мебельный сектор не является исключением.

Дополнительный негативный фактор — дестабилизация рынка жилой недвижимости, активное развитие которого всегда выступало важным стимулятором роста мебельного рынка. Очевидно, что кризис на рынке продажи мебели имеет прямую взаимосвязь с ситуацией на рынке недвижимости. Сегодня здесь наблюдается отсутствие массового спроса и падение объемов нового строительства. Ухудшение конъюнктуры рынка в целом по России отразилось и в стратегиях его операторов, большинство из которых в разной степени скорректировали собственные планы дальнейшего развития на 2009 год.

В сфере продаж недвижимости в последний месяц наблюдаются положительные сдвиги, однако за примерами того, какой удар ощутил на себе производитель, далеко ходить не нужно. Например, по словам генерального директора «Первой мебельной фабрики» и торговой сети «Мебель-сити» Александра Шестакова, к октябрю 2009 года падение продаж готовой продукции достигло 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Продажи ОАО «Севзапмебель» в Петербурге упали на 11%.

Кроме того, с девальвацией рубля в начале года возросла стоимость производственных издержек конечного продукта, так как многие комплектующие производятся за рубежом.

Первое серьезное падение объемов продаж мебели в Санкт-Петербурге произошло в марте и достигло 30%. Наряду с этим, сама продукция подорожала в среднем на 1,9%.

К маю уровень спада мебельного рынка по некоторым позициям составлял уже 50%. Генеральный директор Союза мебельщиков Северо-Запада Марина Лебедева заявила, что «сейчас на рынке временно наблюдается оживление, но говорить о скором изменении ситуации в лучшую сторону пока что не приходится». Аналогичное мнение высказал и Александр Шестаков, хотя и он, в свою очередь, осторожен в прогнозировании дальнейшего развития ситуации на рынке. Директор по маркетингу ОАО «Севзапмебель» Елена Хлопина заявила, что происходит формирование отложенного спроса на мебель, который сдерживается дефицитом платежеспособности у потребителей. Это отражается, в первую очередь, на падении продаж товаров экономкласса. В данном контексте на улучшении продаж может серьезно сказаться снижение арендных ставок в торговых центрах.

Вместе с тем, казалось бы, достаточно активный старт взял проект строительства в промзоне Ржевка технопарка для размещения производственных мощностей петербургских производителей мебели. Инициатор и организатор строительства мебельного технопарка, Союз мебельщиков Северо-Запада, претендует на присвоение проекту статуса стратегического, что позволит снизить издержки, прежде всего благодаря понижению арендных ставок. По заявлению Марины Лебедевой, проект по-прежнему получает поддержку правительства города и рассматривается в качестве одной из наиболее приоритетных инвестиционных программ: «Изыскательские работы полностью завершены, и в настоящее время происходит согласование проекта планировки производственных площадей».

Госпожа Лебедева подтвердила наличие озвученных ранее договоренностей с финскими, итальянскими и немецкими инвесторами, однако в условиях кризиса на рынке активного притока иностранных инвестиций на развитие проекта пока что не ожидается. В связи с этим неясным остается вопрос об основных источниках финансирования столь дорогостоящего проекта, как и сроки его сдачи. На фоне общей ситуации на рынке можно предположить, что в настоящее время проект временно заморожен.

Не лучше дела обстоят и у иностранных импортеров на рынке. По оценкам экспертов, в настоящее время не наблюдается серьезного усиления их позиций. Традиционные конкуренты отечественных компаний, китайские, итальянские и испанские производители, пока что не совершили серьезного рывка вперед. Александр Шестаков заявил, что спад на рынке в равной степени затронул как местные компании, так и импортеров. К тому же стоит отметить, что зарубежную экспансию пока что вполне удается сдерживать благодаря тарифам на импорт. «Если текущая тарифная политика российского правительства будет последовательно реализовываться, то это сохранит спрос на отечественную продукцию», — отметил господин Шестаков. В противном случае давно прогнозируемое усиление иностранных игроков наверняка затронет и петербургский рынок мебели.

В среде крупных иностранных производителей мебели на рынке Петербурга определенные трудности испытывает и компания IKEA. В мае 2009 года в связи с подорожанием импорта и девальвацией рубля цены на продукцию IKEA выросли в среднем на 25%. Хотя, по заявлению пресс-службы компании, продажи в России продолжают стабильно расти, в том числе в магазинах IKEA в Санкт-Петербурге: «Пока мы фиксируем лишь незначительное снижение темпов этого роста, но он по-прежнему исчисляется двузначными цифрами».

На этом проблемы компании на отечественном рынке не заканчиваются. Уже в июне текущего года руководство регионального отделения компании в России и странах СНГ заявило о возможном приостановлении деятельности торговой сети и инвестиционных программ IKEA в нашей стране.

Пресс-служба IKEA предоставила комментарий Пера Кауфмана, генерального директора компании в России и СНГ. По словам Кауфмана, «причиной заявления экс-президента группы компаний IKEA Андерса Дальвига о приостановке инвестиционной программы IKEA в России является непредсказуемый характер административных процедур в ряде регионов России, в частности затянувшееся ожидание полного комплекта разрешительной документации, необходимой для открытия IKEA и „Меги“ в Самаре».

Все текущие проекты, финансирование по которым уже открыто, будут завершены. «Тем не менее до тех пор пока не решены ключевые вопросы, от которых зависит возможность работы IKEA в России, дальнейшие инвестиции будут временно приостановлены», — заявил Кауфман.

Максим Клягин отмечает: «Рынок DIY в России остается ненасыщенным и, на наш взгляд, по мере восстановления экономики, в частности темпов жилищного строительства, продолжит демонстрировать положительные темпы роста. Рынок остается привлекательным, и с этой точки зрения экспансия крупного иностранного оператора в России выглядит вполне логично». В данном контексте можно предположить, что заявления руководства IKEA могут быть либо излишне эмоциональными и преждевременными (что маловероятно), либо они направлены на провоцирование реакции рынка и дальнейшей корректировки собственной стратегии.

ДМИТРИЙ ПРИБЫЩУК

Бизнес-центры сдались арендаторам

Больше всего пострадали офисы высокого класса на периферии города

арендные ставки

Рынок аренды офисных площадей в первом полугодии испытал немало потрясений. Резкое снижение спроса, пересмотр арендаторами условий аренды, массовый переезд компаний на бюджетные площади. В результате арендные ставки не выдержали натиска. Снижение составило до 30%.

В первом квартале 2009 года ставки понизились в среднем на 14–16%. В классе А средние ставки составили 21 800 руб./кв. м/год (включая НДС и КУ). «В некоторых бизнес-центрах класса А снижение составило до 30% по сравнению с концом 2008 года», — рассказала Ольга Земцова, руководитель отдела проектного брокериджа ASTERA St.Petersburg. На конец 2008 года и начало 2009 года пришелся основной период пересмотра управляющими арендных ставок, поэтому во втором квартале 2009 года ставки демонстрировали разную динамику в зависимости от класса. «В классе В они незначительно повысились (на 1,7%), в классах А и С — произошло снижение на 9,9% и на 2,5% соответственно», — рассказывает Алексей Чижов, директор по консалтингу Praktis C & B.

Самые низкие ставки аренды в офисных центрах класса А, по данным Colliers International, зафиксированы в деловых зонах на периферии города — на уровне 800 рублей за кв. м в месяц, включая эксплуатационные расходы и НДС. На офисные помещения в центральных районах города верхний ценовой порог доходит до 2 500 рублей за кв. м в месяц, включая эксплуатационные расходы и НДС.

Сегодня в офисной недвижимости класса А и В по-прежнему наблюдается дисбаланс предложений собственников бизнес-центров по ставкам и ожиданий арендаторов. Предложение арендных ставок в классе А составляет 1000–1300 руб./кв. м/мес., в классе В — 800–1100 руб./кв. м/мес. «При этом средний уровень запрашиваемых арендаторами ставок не превышает 700–800 руб./кв. м/мес. Максимально рассматриваемый бюджет — 1 200 руб./кв. м/мес.», — комментирует Ольга Земцова. В классе С сегодня все стабильно, и сегмент продолжает набирать очки у арендаторов, вынужденных сокращать свои издержки. «Наибольший рост ставок в этом сегменте был зафиксирован в 2007 году — около 25% по сравнению с 2006-м годом, в 2008-м году рост не превышал 5% в год. В текущем году рост прекратился. В классе С ставки всегда были низкие и соответствовали характеристикам помещения», — объяснила Ольга Земцова. За год кризиса ставки в классе С снизились не больше, чем на 10%, так как они в меньшей степени подвержены трендам, характерным для высококлассных офисов. Сегодня ставки в этом сегменте не превышают 800 рублей/кв. м/месяц.

Арендаторы сегодня прекрасно владеют ситуацией в сегменте офисной недвижимости, признают эксперты. «Некоторые готовы открыто шантажировать арендодателей: „Мы хотим надолго арендовать хороший офис по минимальной цене, кризис все-таки!“», — поделился Алексей Чижов. Однако дальнейшее снижение ставок неминуемо повлияет на снижение качества оказываемых в рамках договоров аренды услуг или сокращение их количества. Темпы снижения арендных ставок уже замедлились. Улучшилась ситуация с заполняемостью бизнес-центров: средний уровень вакантных площадей в высококлассных офисных центрах снизился до уровня 20–25% по сравнению с началом года — 35–40% (в расчете участвуют все действующие бизнес-центры, введенные в эксплуатацию на данный момент). Это обусловлено тем, что значительное число арендаторов офисных центров класса С и прочих офисных помещений арендовали помещения в офисных центрах высокого класса. Но в то же время нужно отметить, что ситуация на рынке офисной недвижимости в Петербурге хуже, чем в Европе, где средний показатель вакансии сейчас составляет 10% (на начало 2009 года — 7%).

В краткосрочной перспективе уровень арендных ставок сохранится на текущем уровне, либо ставки будут незначительно снижаться по конкретным объектам. Спрос на офисные площади тесно связан с общей экономической ситуацией, деловой активностью, уровнем безработицы, которые в настоящее время продолжают демонстрировать негативный тренд. Повышения уровня ставок, по прогнозам экспертов, не произойдет раньше четвертого квартала 2010 года.

ДАРЬЯ КАРАМЫШЕВА

РЕКЛАМА
ПИТЕР-ТЕЛЕКОМ
Телефонный номер
610-00-00
и его соседи ищут абонентов
В Бизнес-Центр можно оптом
Подробности на сайте:www.piter-telecom.ru
или по телефону 740-46-64 (доб. 8478)
Лицензии №:59016, 62147, 59020, 59018, 59017, 59019 Количество номеров ограничено.
Услуги предоставляются при наличии технической возможности.
www.piter-telecom.ru тел: 740-46-64
www.piter-telecom.ru тел: 740-46-64
www.piter-telecom.ru тел: 740-46-64
www.piter-telecom.ru тел: 740-46-64
www.piter-telecom.ru тел: 740-46-64

2010
ПОДПИСКА
качественная
бизнес-информация
с доставкой в офис

• Оформите подписку на газету «Коммерсантъ» удобным для Вас способом:
– через редакцию;
– через альтернативные агентства;
– через Почту России.

• Вместе с газетой «Коммерсантъ»Вы получаете:
– еженедельное глянцевое приложение «Коммерсантъ Weekend»;
– цветные тематические бизнес-приложения;
– ежеквартальный журнал о товарах и услугах «Коммерсантъ КАТАЛОГ».

• Дополнительная информация о подписке по телефону:
(812) 271-36-35,
fomina@spb.kommersant.ru
www.kommersant.ru

Реклама

РЕКЛАМА
ОБИТ
телекоммуникации
РЕЦЕПТ безупречной СВЯЗИ
☎ Местная, междугородная, международная телефонная связь
@ Высокоскоростной доступ в Интернет
Создание сетей передачи данных
Интеллектуальные сервисы
Аренда каналов
Комплексные проекты "под ключ"
(812) 622 00 00
www.obit.ru