

коммерческая недвижимость

Усовершенствовать старое

торговля

(Окончание. Начало на стр. 17)
Реализация подобных проектов, по его мнению, отвечает одной из последних тенденций рынка. Среди новых проектов заявляется все больше крупных, региональных проектов, доля районных и микрорайонных значительно меньше. К таким форматам девелоперы прибегают только в случае ограниченности участка застройкой. Девелоперы предпочитают строить крупные объекты от 40 тыс. кв. м и выше, до 2013 года к реализации заявлено девять таких объектов. Наиболее крупные из них — «Жемчужная Плаза» (80,92 тыс. кв. м), ТРК «Кантемировский» (83,2 тыс. кв. м), ТРК «Порт» (87,1 тыс. кв. м). Помимо этого девелоперы заявляют о планах по расширению успешных торговых комплексов, возведению вторых и третьих очередей.

Без книг

«В дальнейшем будет меняться состав ритейлеров, активно действующих на рынке. Можно предположить постепенный уход книжных магазинов, которые будут замещены интернет-торговлей. В то же время более активное развитие получат другие сегменты торговых операторов. Развитие рынка загородного домостроения может привести к росту числа садовых центров и центров товаров для загородного дома», — прогнозирует господин Старков.

Александр Дмитриев, директор по развитию ООО «СтройБизнесПроект», говорит, что перспективным и пока малоосвоенным форматом для петербургского рынка может стать формат стрип-молла — это современная концепция торговых рядов, серия линейно выстроенных одно-двухэтажных магазинов, выполненных в одном архитектурном стиле, с автономным входом. Подобные объекты широко распространены в Канаде, США и Западной Европе.

Однако Роман Розенталь, генеральный директор Mirland Development, полагает, что климатические условия для таких форматов не слишком подходящие в Петербурге — выходить на улицу, чтобы попасть из одного магазина в другой, не слишком удобно. Впрочем, опыт соседней Финляндии показывает, что даже в таком климате стрип-молл может прижиться.

Павел Пикалев считает, что поменяется формат не только самих торговых центров — в будущем претерпит изменения и арендная политика торговых центров.

«Перспективным, хотя на данном этапе и малоиспользуемым, является использование системы ster rent. Она подразумевает ступенчатое увеличение ставки аренды в зависимости от стадии эксплуатации торгового центра. Это позволило бы избежать лишних переговоров при задержке запуска объекта, как это происходит, например, с ТРЦ «Лето». Такая система используется рядом частных арендодателей стрит-ритейла. Из нашей практики: помещение на Большой Конюшенной улице было сдано со ставкой 1500 руб. за кв. м с условием увеличения ставки до 2000 руб. за кв. м после запуска ДЛП, расположенного напротив», — говорит господин Пикалев.

Если рынок торговой недвижимости будет следовать западному пути развития, то в скором времени, полагают эксперты, можно ожидать развития формата крупных универмагов. Пока этот формат представлен слабо. Бывшие крупные универмаги Петербурга, такие как «Нарвский», «Московский», «Купчинский», преобразовались в торговые галереи брендовых магазинов, размещенные в формате встроенных помещений, объединенные только единым названием универмага. В Большом Гостином дворе площади также сдаются в аренду операторам ритейла, хотя на части помещений до сих пор ведется торговля в формате универмага.

Возвращение к универмагу

В последнее время возвращение к формату универмага на рынке Петербурга происходит усилиями европейских операторов. В качестве примера можно привести универмаг «Стокманн», занимающий большую часть ТЦ «Невский центр». Однако он отстывает от классических канонов формата, так как находится в составе торгового комплекса. Близок к формату универмага и магазин Зага на Невском, где в рамках одного объекта представлены и одежда, и товары для дома, но ассортимент классического универмага, как правило, более широк. В формате универмага будет реализован компанией Mercysurg открывающийся в конце года после реконструкции ДЛП, где должен появиться аналог ЦУМа в Петербурге. Об успешности этого объекта можно будет судить только после начала его работы. Возможно, это станет началом возвращения универмагов на рынок торговой недвижимости Петербурга.

Владислав Николаев, старший консультант отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, рассуждает: «Торговые центры в формате „районный“ и „окружной“ имеют относительно стандартный набор торговых операторов. Обычно основными якорными арендаторами выступают продуктовый супермаркет, бытовая техника и электроника, мультиплекс. Дополнительными якорными арендаторами могут выступать детский универмаг, фитнес-центр, спортивный универмаг. Торговая галерея в данных проектах относительно небольшая, а развлекательная составляющая, как правило, представлена кинотеатром, реже боулингом. Кроме того, учитывая относительно небольшой формат этих проектов, большинство операторов, выходящих на рынок, не могут рассматривать данные проекты для открытия своей первой точки (исключение могут составлять продуктовые сети, операторы кино, бытовая техника и электроника). Таким образом, о привлечении в проект новых интересных арендаторов можно в основном говорить применительно к „региональным“ и „суперрегиональным“ торговым проектам. С одной стороны, создание в проекте интересного для покупателей пула арендаторов, в том числе привлечение в проект арендаторов, еще не представленных на рынке, является, одним из условий успешной работы. Так, например, в ТРК „Галерея“ было привлечено около 50 новых брендов для рынка Санкт-Петербурга, в том числе около 10 новых брендов для России — OVS, Firetrap, LC Waikiki, French Connection».

Владислав Николаев, кроме того, полагает, что торговые центры в формате «районный» и «окружной» будут постепенно терять операторов одежды и обуви, при этом их место будут занимать товары повседневного спроса, кафе, рестораны, услуги. Он считает, что с каждым годом торговые центры с некачественной концепцией будут постепенно терять своих арендаторов, также

очень сильно будет снижаться доходность таких проектов (особенно если проекты расположены не около метро). Собственники большинства неконцептуальных или неуспешных торговых центров будут вынуждены в той или иной степени проводить реконцепцию своих проектов. «Значительная часть неконцептуальных торговых центров, имеющих относительно небольшую площадь и расположенных на удалении от метро, могут превратиться в пауэр-центр (то есть собственники будут вынуждены сдать весь проект нескольким крупным якорным арендаторам, небольшие операторы не смогут работать в сложных проектах эффективно. В качестве примера можно привести ТЦ „Масштаб“», — говорит господин Николаев.

Президент генподрядной компании STEP Дмитрий Кунис также полагает, что сегодня в развитии рынка торговой недвижимости прослеживаются два тренда. «С одной стороны, торговые центры будут укрупняться. Уже видно, что растет популярность крупных multifunctional комплексов типа двух ТРК „Mera“, „Галереи“, Stockmann или „Гранд Каньона“. Они привлекают как раз объемом и оптимальным сочетанием торговой и развлекательной функции. Причем качество развлекательной составляющей только растет, например, многие девелоперы уже не только организуют в своих комплексах фудкорты, но и привлекают в качестве арендаторов рестораторов. С другой стороны, будет расти роль не очень больших, но специализированных комплексов, которые продают определенный вид продукции, например, спортивную одежду и аммуницию или товары для детей, а также аутистов, стоксовых торговых комплексов. Подобные объекты будут строиться и переоборудоваться из существующих ТРК не очень большого размера, которые сейчас работают в стандартном формате, но не выдерживают конкуренции с гигантами», — резюмирует он.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ,
ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

БОЛЬШЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Развлекательный сегмент постепенно становится неотъемлемой составляющей крупных качественных торговых центров Санкт-Петербурга. За 11 месяцев 2011 года доля развлекательной составляющей в качественных ТРК города выросла с 78 до 84%. Это произошло не столько за счет кинотеатров, сколько за счет размещения более крупных развлекательных зон как формата игровых автоматов (их доля выросла с 25 до 30%), так и разноформатных детских развлечений (рост доли — с 28 до 30%). Если проанализировать все качественные торговые центры, предлагающие детские развлечения, то средняя площадь выделенных детских развлекательных зон увеличилась с 1500 кв. м практически до 2000 кв. м (в расчет не берутся небольшие игровые площадки и детские комнаты, представленные, например, в торговых комплексах «Мега»).

РОМАН РУСАКОВ

Новые проекты складов

опаздывают

В 2012 году дефицит складских помещений сохранится

ЛОГИСТИКА

Ставки аренды на рынке складских комплексов за 11 месяцев 2011 года выросли на 15–20%. Это связано с сокращением объемов предложения на рынке. В 2011 году было заявлено несколько новых проектов складских комплексов высокого класса. Тем не менее активность девелоперов в сегменте складской недвижимости остается низкой в сравнении с докризисным периодом.

По данным «Colliers International Санкт-Петербург», по итогам 11 месяцев 2011 года уровень вакантных площадей на рынке качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга составил 62,3 тыс. кв. м, или 6,4% от общего объема спекулятивного предложения.

На фоне постепенного сокращения текущего предложения складские девелоперы поэтапно увеличивают ставки аренды. На начало ноября 2011 года ставки аренды на качественные складские помещения варьировались в диапазоне \$110–120 за кв. м в год на класс А и \$93–108 за кв. м в год на класс В. В процентном выражении за 11 месяцев 2011 года совокупный рост ставок в целом по рынку составил 15 процентов», — говорит Венера Лаухина, директор департамента складской недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург».

Анна Чаловская, руководитель отдела продвижения и рекламы «Энерго-логистик», считает, что рост был еще большим: «Можно констатировать как минимум дватипроцентный рост ставок по сравнению с началом 2011 года. Тенденция плавного роста, по нашему мнению, сохранится до конца первого квартала 2012 года».

За прошедший период был введен в эксплуатацию единственный объект — вторая очередь логистического терминала «Осиновая рош». Проект был реализован корпорацией «Стерх» в зоне Парголово Выборгского района. Объект общей площадью 12 тыс. кв. м предназначен для оказания складских услуг и ответственного хранения грузов.

Общий объем спекулятивного предложения качественных складских площадей Санкт-Петербурга по итогам 10 месяцев 2011 года увеличился на 1%, до 970 тыс. кв. м, благодаря выходу на открытый рынок ранее не предла-

гаемого в аренду складского комплекса, который был построен в промзоне Шушары в 2009 году для собственных нужд фармацевтической компании.

К началу 2012 года экспертами ожидается полная строительная готовность трех объектов производственно-складского назначения: 1-я очередь «Орион Лоджистик», 1-я очередь «Санкт-Петербургского терминального комплекса» (СТК) и 1-я очередь Nordway Logistic Park. Благодаря завершению данных проектов, прирост качественных складских площадей составит 105 тыс. кв. м. На 38% рассматриваемых площадей уже подписаны предварительные договоры аренды, что говорит о том, что рынок возвращается к этапу своего развития, характерному для 2007 года, когда обсуждение и заключение договоров аренды велось еще на этапе строительства складских объектов.

Оптимисты

Управляющий директор NAI Весаг в Санкт-Петербурге Илья Андреев говорит, что до конца 2011 года, по самым оптимистическим прогнозам, ожидается ввод в эксплуатацию около 70 тыс. кв. м складских объектов спекулятивного назначения. Наиболее крупные из них: складской комплекс «Инвест-Бутры», площадью 52 тыс. кв. м; вторая очередь проекта «Осиновая рош» корпорации «Стерх», площадью 12 тыс. кв. м. Ввод в эксплуатацию первой очереди логистического центра Nordway (40 тыс. кв. м), реализуемого литовским девелопером BSV в Шушарах, переносится на 2012 год.

«Все труднее становится найти помещение, полностью удовлетворяющее требованиям заказчика. Здесь наблюдается двоякая ситуация. С одной стороны, свободные помещения есть и будут, и есть много клиентов, которым они нужны. С другой — существующие помещения далеко не всегда соответствуют нуждам заказчика», — говорит Венера Лаухина.

В сложившихся условиях со стороны как российских, так и иностранных инвесторов растет интерес к реализации концепции built-to-suit («строительство под заказчика»). Многие девелоперы готовы реализовывать третью очередь строительства только по факту заключения договоров аренды. По нашим прогнозам, в 2012 году эта тенденция будет только усили-

ваться. Наиболее вероятные проекты, планируемые к реализации в 2012–2013 годах в соответствии с концепцией built-to-suit: «ПНК-КАД» (Софийская ул.), «Кулон-Эстейт» (Пулковское ш.), AKM Logistics (Московское ш.), проект «Ультрастар» (дер. Суораанда, Янино).

Наибольший недостаток складских помещений ощущается на юго-востоке и на севере города. В этих районах демонстрируется наиболее низкий уровень вакансии — в промзонах Уткина Заводь, Предпортовая и в первом промышленном поясе города она составляет всего 2–4%. Тогда как в промышленно-складских зонах Шушары, Горелово и Пулковское шоссе этот показатель равен 26, 20 и 16% соответственно.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, говорит, что уже сейчас ясно, что в 2012 году дефицит складских помещений не будет удовлетворен (сейчас на рынке нет достаточного количества проектов в стадии строительства).

Давид Гуссе, финансовый директор RosLogistics, полагает, что в ближайшие годы все большую популярность будут завоевывать хабы — крупные логистические парки, на которые сейчас существует большой спрос в европейских странах.

На конец III квартала 2011 года в Санкт-Петербурге функционирует 51 качественный складской комплекс. Общий объем предложения складских помещений классов А и В составляет 1,42 млн кв. м.

Среди качественных складских объектов преобладают складские комплексы класса А (71% от арендуемой площади складов).

Южная концентрация

Оксана Малеева, руководитель отдела аналитических исследований АРИН, отмечает, что больше всего комплексов представлено на юге — в Пушкинском (28%), Московском (15%) районах, а также на северо-востоке — во Всеволожском районе (14%). Складские комплексы высокого класса тяготеют к промзонам. Например, большое количество объектов расположено в промзонах Шушары, Предпортовая, Уткина Заводь, Обухово, Горелово, Колпино и Парнас. Единичные объекты встречаются в других локациях.

Среди действующих качественных складских комплексов наиболее широко

представлены объекты арендуемой площадью 10–30 тыс. кв. м и до 10 тыс. кв. м — на них приходится по 35% от общего числа складских комплексов.

«В 2011 году было заявлено несколько новых проектов складских комплексов высокого класса», — говорит Оксана Малеева. — Тем не менее активность девелоперов в сегменте складской недвижимости остается низкой в сравнении с докризисным периодом».

На конец III квартала 2011 года обеспеченность качественными складскими площадями в Санкт-Петербурге составила 291 кв. м на 1000 жителей.

На конец III квартала 2011 года в складских комплексах класса А доля вакантных площадей составила в среднем 18% от арендуемой складской площади, в складских комплексах класса В — 4%.

Арендаторы стали более тщательно подходить к выбору складских площадей. Среди недостатков они отмечают нехватку складских помещений в относительной близости к центру города и отсутствие логистических комплексов, предоставляющих ряд услуг по упаковке, транспортировке, сортировке.

Профиль арендаторов изменился: если до кризиса преобладали логистические компании, то сейчас наиболее высоким спросом пользуются производственные компании и дистрибуторы, арендующие помещения для организации собственного склада.

Госпожа Малеева отмечает, что одной из ярких тенденций последнего времени стал индивидуальный подход собственников складских площадей к потребностям клиентов. Формат tailor made — это максимальная техническая адаптация площади под нужды арендаторов. Например, перепрофилирование всего складского комплекса или его части в производственный комплекс. С 2010 года наблюдается тенденция к увеличению количества заключенных сделок по аренде секций площадью свыше 3000 кв. м.

Михаил Тюнин, руководитель департамента коммерческой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что в этом году проследивалась и еще одна тенденция: впервые после кризиса на рынке снова появилась практика аренды площадей в еще строящихся складских комплексах.

РОМАН РУСАКОВ

Классификация торговых центров Санкт-Петербурга			
Тип торгового центра	Арендуемая площадь, тыс. кв. м	Количество якорных арендаторов	Примеры
<i>Традиционные торговые центры</i>			
Районный	5–15	1 и более	«Ульянка», «Шкиперский молл», «Скайял»
Окружной	15–40	3 и более	«Юнь», «Родео Драйв», «Питер», «ПИК»
Региональный	40–70	4 и более	«Сити Молл», «Континент» на Станек
Суперрегиональный	>70	5 и более	«Галерея», «Лето», «МЕГА Дыбенко», «МЕГА Парнас»
<i>Специализированные торговые центры</i>			
Дисконт-центр	5–15	Могут отсутствовать	«Румба», «Радиус»
Пауэр-центр	> 10	2 и более	«Юго-Запад», «Масштаб»
Развлекательный центр	> 10	2 и более	«Пулково 3», «Планета Нептун»
Центр моды	> 5	Могут отсутствовать	«Гранд Палас», «Невский Атриум»

Источник: Jones Lang LaSalle

Тип объекта / Название	Адрес	Девелопер / Инвестор	Общая складская площадь, кв. м	Предполагаемый год ввода
складской комплекс ПНК-КАД	Шушары, Пушкинский район СПб	PNK Group	83 700	≈ 2014
складской комплекс	промзона Торфяново-Пригородное, Гатчинский район ЛО	«Здванс»	30 000	2014–2016
логистический комплекс	фед. трасса «Россия», vicinity Тосно, Тосненский район ЛО	«Созвездие Водолея»	9 000	2014

Источник: АРИН

Ожидаемые к вводу в 2012 году складские комплексы

Название	Очередь	Адрес	Класс	Год ввода	Фактическая складская площадь, кв. м	Девелопер
Nordway (Hanner)	1-я	n/z Шушары-2, 5 км от КАД	A	2012	40 000	Hanner
«Петрохимпортторг»	1-я	Парголово, восточное садоводства «Климовец»	A	2012	26 310	ОАО «Петрохимпортторг»
«Петрохимпортторг»	2-я	Парголово, восточное садоводства «Климовец»	A	2012	26 310	ОАО «Петрохимпортторг»
«Орион»	1-я	пос. Левашово, Горское шоссе, участок 1	B	2012	10 000	ООО «Орион»

Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2011



Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

(812) 329 4444
www.smart.spb.ru

smart
telecom

РЕКЛАМА



Логистический терминал класса А

Московское шоссе, д. 235, 5 км от КАД
Тел. +7 812 459 97 95
www.energo-logistic.ru





СУХОЕ
ХРАНЕНИЕ

ТРАНСПОРТНЫЕ
УСЛУГИ

АРЕНДА
ОФИСОВ

ОТВЕТСТВЕННОЕ
ХРАНЕНИЕ ГРУЗОВ