

Обзор рынка

Торговой недвижимости Москвы за 2010 г.



Рынок торговой недвижимости Москвы

Рынок торговой недвижимости Москвы находится в фазе умеренного оживления. Фундаментальных причин для роста мало – ключевые макроэкономические показатели не обещают ни потребительского бума, ни массивного притока иностранных инвестиций в страну. Позитивной новостью является интерес к столице международных торговых операторов, спрос со стороны которых в ближайшие годы усилит и так хорошие позиции лучших торговых центров и премиальных объектов Москвы, а также разогреет сегмент **street retail**. Для малых и средних торговых центров на окраинах, однако, всё не так радужно.

Таблица 1. Основные показатели рынка торговой недвижимости Москвы, 2010 г.

Источник: GVA Sawyer, Росстат.

Основные показатели	2010
Оборот розничной торговли, 2010 г., млрд. руб.	2 882,4
Объем площадей в качественных ТЦ по итогам 2010 г., тыс. кв.м общей площади / GLA ¹ , тыс. кв.м	6 992 / 3 910
Введено в эксплуатацию в IV квартале 2010 г., тыс. кв.м общей площади / GLA, тыс. кв.м	65,1 / 35,1
Введено в эксплуатацию за 2010 г., тыс. кв.м общей площади / GLA, тыс. кв.м	941 / 481,8
Доля вакантных площадей, %	7%
Заявлено к вводу, 2011 г., тыс. кв.м общей площади / GLA, тыс. кв.м	590,8 / 308,2

Экономика

Оборот розничной торговли в Москве за январь – декабрь 2010 г. достиг **2 882** млрд руб. Рост данного показателя за 2010 г. составил **6,8%** (прирост к уровню 2008 г. – **3,6%**).

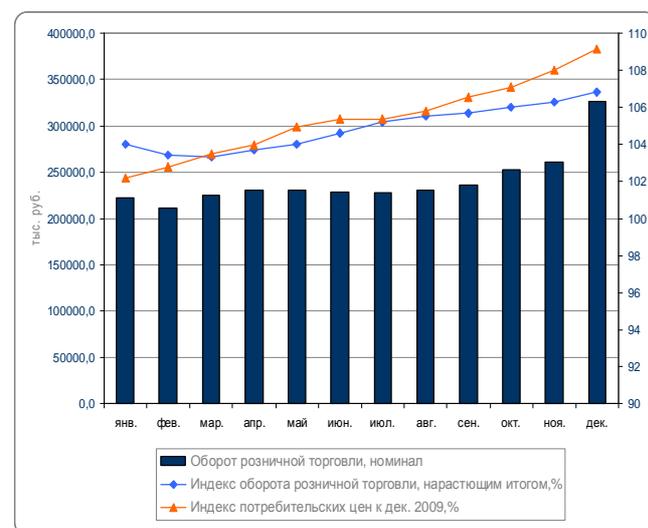
¹ GLA (Gross leasable area) - общая арендопригодная площадь.

Прирост ВВП за 2010 год составил **4,0%** - данный результат превзошёл официальные прогнозы, однако, в среднесрочной перспективе значительного увеличения темпов экономического роста не ожидается. Большинство прогнозов предполагают, что рост экономики России в ближайшие годы останется на уровне **4%**. Это означает умеренный рост для большинства отраслей (и розничной торговли в том числе). Сравнительно позитивные результаты года слабо сказались на индексе потребительской уверенности (в 4-м кв. 2010 г. вырос на **1** процентный пункт после падения на **4** в 3-м квартале); по итогам года данный показатель составил **-10%**.

Инфляция в России за 2010 год, напротив, превзошла прогнозы, составив **8,8%**. В Москве за 2010 г. цены на продовольственные товары выросли на **12,9%**, на платные услуги населению – на **9,9%**, на непродовольственные товары – на **5,6%**. Консервативные прогнозы инфляции на 2011 г. пока укладываются в диапазон **8-9%**. Большинство макроэкономических и отраслевых прогнозов на 2011 год связано с высокими инфляционными ожиданиями.

Диаграмма 1. Оборот розничной торговли и индекс потребительских цен в Москве, 2010 г.

Источник: Росстат



Предложение

Прирост торговых площадей в 4 кв. 2010 года оказался небольшим. Открытие одного из крупнейших объектов столичного рынка – торгового центра «AFI Mall City» не состоялось, и было перенесено на 2011 год. (Подобная ситуация не нова для столичного рынка торговых центров: конец 2008 - начало 2009 гг. также были отмечены переносом сроков открытия крупного ТЦ «Метрополис»). В итоге, в декабре 2010 г. открылся только универмаг «Цветной central market», а также были введены в эксплуатацию ТЦ в составе МФК «Монарх» и 2-я очередь ТЦ «Азовский». Ввод торговых площадей в последнем квартале 2010 года незначительно превысил показатели 1-го квартала; максимальный прирост предложения произошёл в середине года, когда были введены в эксплуатацию ТРЦ «Вегас» и «Рио-Реутов», ТЦ «Гагаринский».

Общее предложение арендопригодных площадей в качественных торговых центрах Москвы по итогам 2010 г. приблизилось к отметке в 4 млн. кв.м. (3 910 тыс. кв.м GLA). Обеспеченность жителей Москвы качественными торговыми площадями, таким образом, составила около 370 кв.м GLA/1 000 жителей. Обеспеченность жителей всего Московского региона в целом (ок. 4,4 млн. кв.м GLA на 17 млн. чел.) при этом составляет около 250 кв.м GLA/1 000 жителей.

В 2011 году рынок торговых центров Москвы должен увеличиться примерно на 300 тыс. кв.м торговой площади – это в 1,6-1,7 раз ниже показателей 2010 и 2009 гг. и на треть ниже прироста рынка в 2008 году. Снижение прогнозного показателя ввода торговых площадей связано не только со снижением активности девелоперов, но и с неопределённостью сроков реализации ряда проектов, которая вызвана административными и политическими проблемами.

В 2011 году в России появится новый формат торговых центров – аутлет-моллы. Первыми объектами данного формата станут 1-е фазы аутлетов Fashion House на Ленинградском ш. и Outlet Village на МКАД. Компания GVA Sawyer в настоящее время ведёт строительство аутлет-молла Fashion House, вторая очередь которого будет введена в строй в 2012 году.



Fashion House Москва

Таблица 2. Список крупнейших ТЦ, планируемых к вводу в 2011 г., и перспективных проектов

Источник: GVA Sawyer

Название ТЦ	Общая/арендуемая площадь, кв.м	Ввод в эксплуатацию/ статус
ТЦ, планируемые к вводу в 2011 г.		
«Северное сияние»	20 000 / 12 250	1Q 2011
AFI Mall City	179 400 / 114 000	1Q 2011
«Парус»	35 500 / 17 000	3Q 2011
Avenue 77	35 000 / 20 000	3Q 2011
Outlet Village, 1 ph.	24 000 / 22 000	3Q 2011
River Mall	260 100 / 91 200	3Q 2011
Fashion House, 1 ph.	20 000 / 15 750	4Q 2011
Перспективные проекты ТЦ (строящиеся)		
«Москворечье»	24 490 / 19 780	2012
Outlet Village, 2 ph.	16 800 / 16 000	2012
Fashion House, 2 ph.	18 600 / 11 015	2012
«Гудзон»	120 000 / 70 000	н.о. ²
«Калейдоскоп»	119 000 / 41 000	н.о.
«Мозаика»	134 000 / 68 000	н.о.
ТЦ на Павелецкой	117 000 / 35 000	н.о.
«Тверская mall»	113 500 / 35 700	н.о.
«Фаворит»	37 000 / 24 000	н.о.

² н.о. - нет определённости по срокам и статусу реализации проекта



Торговый центр «Северное Сияние» в Бутово

Диаграмма 2. Динамика объема качественного предложения по кварталам 2010 г., GLA, кв.м
Источник: GVA Sawyer

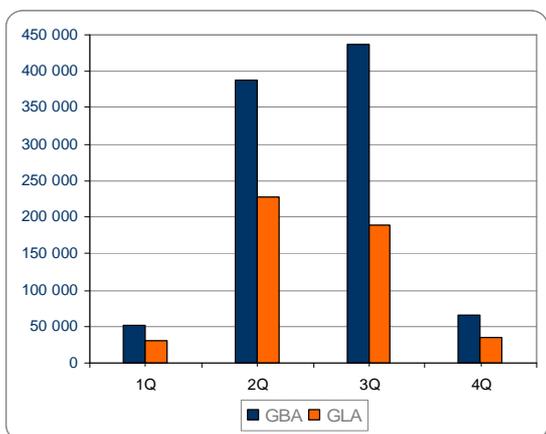
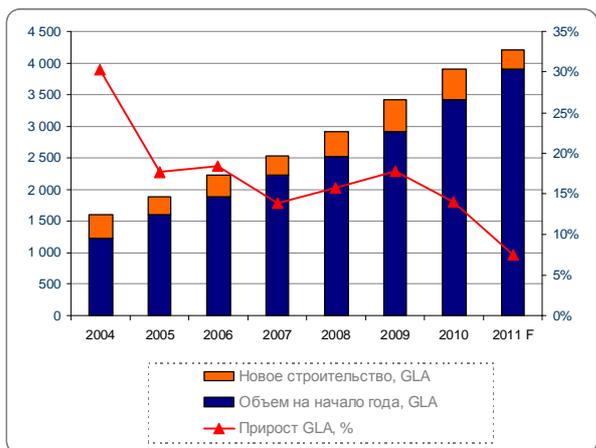


Диаграмма 3. Динамика объема качественного предложения в 2004-2011 г., GLA, тыс. кв.м
Источник: GVA Sawyer



Складывающаяся ситуация со сроками реализации перспективных проектов не позволяет однозначно прогнозировать дефицит торговых площадей к 2012-2013 г. С одной стороны, объёмы ввода новых ТЦ в 2011 году будут довольно высоки для рынка с

повышенным процентом свободных площадей в новых объектах, – на рынок выйдут два крупных торговых центра с GLA около 100 тыс. кв.м каждый. Появление двух аутлетов также стоит рассматривать как значительное расширение предложения в виду особых конкурентных преимуществ объектов подобного формата. С другой стороны, в проектах с неясными сроками реализации, которые, однако, могут быть частично реализованы в 2012-13 гг., готовится ещё около 270 тыс. кв.м торговых площадей. Среди них также есть сравнительно крупные объекты и торговые центры с уникальными конкурентными преимуществами.

Тенденции, складывающиеся в девелопменте торговых центров Москвы, различны для крупных и малых и средних объектов. Девелоперы больших ТЦ в 2010 г. выбирали концепции, которые можно назвать противоположными. Концепция «минималистичного» девелопмента, ориентированного на создание демократичного объекта, экономика которого построена на уникальном местоположении и потоках, привлекаемых якорем, была представлена ТЦ «Гагаринский». ТРЦ Vegas, напротив, может быть расценен как объект, ориентированный на психологию престижного потребления и потоки покупателей, привлекаемые арендаторами галереи. В любом случае, для крупных столичных ТЦ в настоящее время почти невозможна концепция стандартного универсального молла.

В то же время, новые малые и средние торговые центры Москвы, для которых концепция универсальных ТРЦ остаётся общепринятой, испытывают жёсткую конкуренцию – минимальные недостатки местоположения приводят к чрезвычайно высокому уровню свободных площадей. Учитывая макроэкономические тенденции и высокую вероятность закрепления сложившегося в кризис имущественного расслоения потребителей, уход ТЦ от универсального формата представляется более перспективным. Расслоение рынка торговой недвижимости может быть поддержано распространением универмагов и аутлетов с одной стороны, и ростом доли новых объектов типа big box - с другой.

Спрос

События 2010 года в розничной торговле почти полностью сосредоточились в сегменте «большой» сетевой, особенно продовольственной, розницы. Состоялся целый ряд крупных сделок слияния и поглощения (покупка **X5 Retail group** сетей «Остров» и «Копейка», слияние «Семейной копилки» с «Викторией», а «Виктории», в свою очередь, с «Дикси»). Значительно изменился состав конкурирующих операторов и их собственников на некоторых субрынках (закрытие российского офиса **Wal-Mart**, закрытие сети «Мир» и смена собственников «Техносилы», корпоративный конфликт в «Ленте», покупка большей части сети «Мосмарт» владельцем «Седьмого континента»). Сопоставимым по активности можно назвать сегмент общественного питания, который отмечен выходом на рынок новых сетей и собственников активов.

Всё это показывает, что крупная сетевая розница и общественное питание уже выходят из кризиса с соответствующими изменениями в рыночных долях и структуре собственности. В ближайшие годы девелоперская активность и финансовые возможности больших торговых операторов будут выше, чем активность и возможности большинства профессиональных девелоперов. Впрочем, по большей части этот дисбаланс ресурсов отразится на региональных рынках. В Москве преимущества операторов могут не реализоваться в виду ограниченности числа площадок под строительство крупных торговых объектов.

На фоне активности в данных сегментах очевидна незначительность изменений в сетевой непродовольственной рознице среднего ценового формата – в среде основных арендаторов торговых галерей. С другой стороны, о значимых планах развития заявляют непродовольственные дискаунтеры. Сравнительное оживление пережил и верхний ценовой сегмент сетевой розницы – в премиальные торговые центры столицы вышли новые сети и бренды, в том числе глобального уровня (**Converse, Coeur de Lion, Kiabi, Miss Selfridge, Steve Madden, Payless, Uniqlo** и т.п.). Это оживление верхнего и нижнего ценового сегмента при стагнации в среднем можно расценить как расслоение розничной

торговли, соответствующего усилившемуся имущественному расслоению потребителей и потенциальному расслоению девелоперских форматов ТЦ.

В среднесрочной перспективе возможное закрепление данных тенденций ещё более ослабит классические для докризисного периода универсальные районные и окружные ТЦ: в то время как спрос на помещения для якорных арендаторов и операторов общественного питания обещает быть стабильным, спрос со стороны потенциальных арендаторов галерей, дающих собственникам основной денежный поток, будет ослаблен. Наиболее востребованными останутся существующие торговые центры с наилучшими рыночными позициями и новые крупные знаковые объекты с уникальным местоположением. В связи со сравнительно высоким интересом к столичному рынку международных **fashion**-брендов востребованными в ближайшие годы должны оказаться проекты торговых центров и универмагов премиального класса, а также аутлет-моллы.

В таких условиях представляется возможным пересмотреть традиционный тезис о высокой дефицитности московского рынка торговой недвижимости. При высоких темпах докризисного экономического роста ориентация на уровень насыщения торговых рынков европейских столиц выглядела естественной. В нынешних условиях, однако, такому взгляду противоречат и общеэкономические данные (отставание РФ от ряда стран Восточной Европы по уровню душевого ВВП, более низкий уровень доходов населения Москвы в сравнении с жителями столиц ведущих стран Восточной и Южной Европы) и динамика рынка.

Уровень свободных площадей по итогам 2010 года в новых торговых центрах Москвы составил около 20% или почти 95 тыс. кв. м торговых площадей. Уровень свободных площадей по рынку в целом составляет около 7%.

Финансовые условия

Итоговый номинальный рост средневзвешенных арендных ставок в торговых центрах за 2010 год может быть оценен на уровне 10-12%, что незначительно превышает годовой уровень инфляции. Реальный рост ставок был связан с арендой в знаковых торговых центрах, где ставки выше среднерыночных, и с заключением новых договоров аренды на более выгодных для собственников ТЦ условиях в сравнении с существовавшими на пике кризиса. Для многих торговых центров районного формата уровень арендных ставок за 2010 год практически не изменился.

Закрепляется практика исчисления арендной ставки как переменной, состоящей из фиксированной суммы и процента от оборота арендатора. Переговорами собственника и арендаторов устанавливается соотношение между данными составляющими в зависимости от характеристик торгового объекта. Чем сильнее позиции и привлекательнее характеристики ТЦ, тем выше доля фиксированной ставки в платежах арендатора.

Рост арендных ставок в 2011 году в силу высоких инфляционных ожиданий составит не менее 10-15%. Уже сейчас очевиден тренд на спекулятивный разогрев рынка с целевыми ориентирами роста до 20%. Сдерживать этот процесс может умеренная активность потребителей и сдержанная позиция торговых операторов среднеценовой категории, финансовое положение большинства из которых пока не позволяет им включиться в гонку развития.

Таблица 3 Диапазон ставок аренды для операторов торговых центров Москвы, 4-й квартал 2010 г.

Источник: GVA Sawyer.

Форматы торговых операторов	Арендуемая площадь, кв.м.	Ставки аренды, \$ за кв.м. в год, triple net
Гипермаркет продуктов питания	5 000 - 10 000	100-300
Гипермаркет DIY	8 000 - 15 000	100 - 180
Супермаркет продуктов питания	1 000 - 2 500	300-800
Супермаркет/гипермаркет электроники и бытовой техники	1 000 - 5 000	200-400
Универмаг одежды	1 000 - 3 000	200-400
Одежда/обувь	50 - 1000	500 - 3000
Кинотеатры	1 500 - 6 000	100-250
Развлекательный центр, кинотеатр	1 500 - 6 000	120-150
Операционные расходы, \$ за кв.м.		100-180



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

A faint, light blue globe is visible in the background of the text, showing the outlines of continents and latitude/longitude lines.

GVA Kantor
GVA Curzon Partners
GVA Grimley Ltd
GVA Kidder Mathews
GVA City-Concept
GVA Thompson Hennessey & Partners
GVA Project Control Group
GVA Grimley Brussels
GVA ASCO Properties
GVA Robertson
GVA Sawyer
GVA Chicago
GVA Nybolig Erhverv
GVA Cawley
GVA Detroit
GVA Brooklands
GVA Donal O Buachalla
GVA Arthur Rubinstein
GVA Swiss
GVA Redilco
GVA NIRAS
GVA Orco
GVA InReal
GVA Consultimo
GVA Marquette Advisors
GVA Intercapitalis
GVA PCI
GVA Arora & Associates
GVA Emirah
GVA Sollers Solutions
GVA Real-Consult
GVA Property Partners
Van Gool Elburg
GVA Worldwide



GVA Sawyer

Россия, 109240 Москва,
Николаямская улица 13, стр. 17
Дом на Берниковской набережной

тел.: +7 (495) 797-4401, факс: +7 (495) 797-4400
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.ru

GVA Sawyer

Russia 109240 Moscow
Nikoloyamskaya Ul. 13, Str. 17
Bernikovskaya Embankment House

tel.: +7 (495) 797-4401 fax: +7 (495) 797-4400
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.com