



# Торговля уходит в коридоры

На фоне стагнирующего по качественным показателям рынка торговых центров Москвы сегмент уличных магазинов, так называемый стрит-ритейл, демонстрирует впечатляющие данные. Так, в прошлом году, по данным компании Sweet Realty Group, ставки аренды в торговых центрах (ТЦ) упали на 2-4%, а вакантные площади в них выросли с 3-4% в 2003 году до 5-8% в 2004 году. Напротив, интерес арендаторов к торговым коридорам как в прошлом году, так и в начале нынешнего существенно вырос. Ставки аренды выросли на 5-8%, дойдя по лучшим улицам до 4,5 тыс. долл за кв. м в год. О вакантных площадях не было и речи: очередь из потенциальных арендаторов, например, на Тверской улице «растянулась» на полгода-год вперед.

К торговым коридорам в Москве принято приписывать примерно полтора десятка улиц. Все они отвечают главному критерию: через них должен проходить большой людской поток. Кроме того, улицы обязаны иметь хорошую транспортную доступность. Разумеется, торговые коридоры расположены в исторической части города, а основная часть магазинов просто обязана иметь какой-либо бренд. По словам эксперта консалтинговой компании Jones Lang LaSalle Юлии Травяниковой, все больше в торговых коридорах появляется и ресторанов, которые вытесняют даже магазины одежды. Исходя из этих критериев к таким коридорам в первую очередь относят Тверскую (примерно 30 тыс. кв. м торговых площадей), Кузнецкий мост (12-15 тыс. кв. м), Новый и Старый Арбат (30 тыс. кв. м), Ленинский, Кутузовский и Ленинградский проспекты (каждый — примерно по 20 тыс. кв. м).

Торговые помещения, и в первую очередь магазины стрит-ритейла, рассчитанные на продажу дорогих товаров, справедливо считаются самым «капризным» сектором коммерческой недвижимости, так как для их сдачи или продажи владельцам приходится соблюдать ряд условий. Например, очень значим для магазинов такой фактор, как «проходное место». За хорошее расположение порой приходится серьезно доплачивать. Исключение — только магазины для автомобилистов или узкоспециализированные «точки», для которых важен удобный проезд. Например, перемещение объекта с Тверской улицы в район Малой Бронной способно изменить цену аренды в 2-2,5 раза.

Наиболее популярны, как и прежде, магазины в Центральном округе столицы. Однако в центре своя беда — новых помещений появляется крайне мало. Наиболее частый путь появления новых магазинов в торговых коридорах — реконструкция старых объектов, нередко — универмагов советской эпохи. Именно такая метаморфоза произошла с ТЦ «Весна» (принадлежит владельцам казино «Метелица»). Его реконструкция длилась два года. В результате площадь «Весны» выросла с 12 до 14,8 тыс. кв.м, здание полностью изменило архитектурный облик и превратилось в один из самых фешенебельных торговых центров Европы. Такую же «реинкарнацию» пережил знаменитый Елисейский магазин.

Но эти примеры скорее являются исключением из общего правила: обычно магазины на главных торговых улицах имеют небольшую площадь — до 250 кв. м. Наиболее часто выставляются на продажу или аренду помещения площадью 150-250 кв. м. Если сравнивать с предложением офисов, то доля маленьких торговых помещений (80-120 кв. м) очень мала. Но именно такие магазины и в самом большом дефиците.

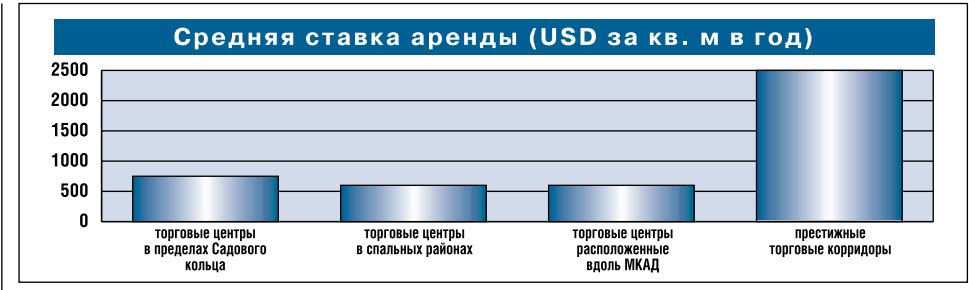
Если сравнивать стоимость аренды магазинов и офисов в центре города, то цены на торговую недвижимость при прочих равных показателях (расположение, площадь, срок аренды и пр.) выше офисных цен на 40-60%. Это еще раз доказывает инвестиционную привлекательность торговой недвижимости.

## Факторы успеха

Как уже говорилось выше, весьма важным считается фактор «проходного места», однако его формализация крайне затруднена. Например, перемещение объекта от станции метро «Новокузнецкая» в сторону Татарских переулков (примерно на 100-150 метров) способно понизить цену аренды в 3-5 раз.

Среди центров локального влияния можно выделить такие наиболее востребованные арендаторами и покупателями улицы: Дорогомиловская ул., центр Нового Арбата, район м. «Смоленская» со Старым Арбатом, Пушкинскую площадь, Таганский универмаг. Наиболее низко котируются район Трубой площади и Трубой улицы, район Новосадского моста. Несмотря на расположение в географическом центре Москвы, цены аренды и продажи здесь в 2,5-3 раза ниже, чем на Арбате или в Столешниковом переулке.

«Элитные офисы востребованы, как правило, иностранными представителями и крупными компаниями, а в последнее время и российскими сырьевыми холдингами. Цены в этом сегменте связаны с динамикой на рынке офисной недвижимости в целом, и если общая тенденция к плавному повышению цен сохраняется, то и цены на элитные офисы будут также расти», — полагает Наталья Дерешковская. Похожего мнения придерживается и руководитель отдела коммерческой недвижимости компании Blackwood Михаил Гец: «Надо отметить, что дорогие офисные площади пользуются такой популярностью, что практически не пустуют, более того, сегодня наблюдается их значительный дефицит. И пока не видно причин, почему дорогие офисы вдруг начнут пустовать».



Торговый коридор	Средняя ставка аренды, кв.м./USD	Средняя ставка продажи, кв.м./USD
Тверская	3800	20 900
Новый Арбат	1500	8250
Пятницкая	1000	5500
Кузнецкий мост	2000	11 000
Кутузовский пр-т	1600	8800
Ленинский пр-т	1000	5500
Садовое кольцо	1000	5550
Проспект Мира	1000	5500
Ленинградский проспект	1000	5500
Арбат	1300	7200

Источник: компания Blackwood

Перемещение магазина с обычной улицы во дворы меняет цену аренды в среднем на 25-30%. Примерно на столько же дешевеет магазин и при перемещении в подвал с первого этажа. Юлия Травяникова приводит такой пример: «На Тверской улице или Кутузовском проспекте аренда подвального помещения или магазина на втором этаже может обойтись в 800 долл. за кв. м в год, а лучших магазинов в этих торговых коридорах — до 5 тыс. долл.». А вот качественный ремонт, в отличие от офисных центров, совсем незначительно увеличивает стоимость аренды — не более чем на 10% по сравнению с обычным состоянием. Это легко объяснить: брендовые магазины все равно следуют только своей линии дизайна. В свою очередь необходимость качественного ремонта понижает цену на 15-20%. Еще один важный критерий — соотношение торговой площади к общей площади магазина. Чем меньше это соотношение, тем большей будет цена аренды.

Ставки аренды на торговые коридоры столицы варьировались в пределах от 1600 долл. до 5000 долл. за кв. м в год. Самые высокие ставки аренды в 2004 году были зарегистрированы на Тверской и Новом Арбате, они составили 4500-6000 долл. за кв. м в год, увеличившись за год на 10-12%.

Традиционно уровень продаж магазинов в торговых коридорах невелик — не более 2-3% от общей их площади (т.е. около 10 тыс. кв. м). Самые дорогие торговые площади — на Тверской улице: от 15 до 30 тыс. долларов за кв. м. «Это в 3,5-4 раза выше цен продажи торговых помещений на улице Пятницкая, Ленинском, Ленинградском проспектах, Проспекте Мира и Садовом кольце», поясняет Илья Шершнева, директор по развитию Swiss Realty Group.

## Самые торговые коридоры

Большинство компаний, чтобы заявить о себе на рынке, стараются приобрести или снять торговую точку именно на Тверской улице. «Спрос на площади в данном торговом коридоре сверхвысокий. Ради помещения на Тверской многие арендаторы готовы переплатить. Если на какой-либо улице арендатор платит 600 долл. за кв. м, то за помещение на Тверской этот же арендатор готов заплатить 3000 долл. за кв. м и даже больше. Рекордная сделка по аренде была зарегистрирована на Тверской и составила 5500 долл. за кв. м в год», — говорит Михаил Гец, руководитель отдела коммерческой недвижимости Blackwood. При этом большинство арендаторов стараются заключить договор аренды на длительный срок (5-10 лет).

На Кузнецком мосту расположено около 3% всех торговых площадей. Для данного коридора характерно отсутствие подъездных путей, что в определенной степени сдерживает развитие торго-

ли. По сути, востребована только верхняя часть улицы. Кузнецкий мост является одним из коротких торговых коридоров. В связи с этим здесь расположено большое число компаний, занятых не в торговле, а в сфере услуг: туристические компании, авиакассы, юридические и нотариальные конторы. На верхней части улицы расположено несколько бутиков — Кристьян Лакруа, Valentino, Cartier, Versace, Lagerfeld и другие. Также на этой улице есть несколько банков: например, центральный офис Внешторгбанка расположен на Кузнецком мосту, филиал банка Москвы и Альфа-банка также находятся в этом торговом коридоре.

В ближайшем будущем в данном районе будет произведена реконструкция нескольких зданий. Например, здание по адресу Кузнецкий мост, д. 16 после реконструкции превратится в торговый комплекс площадью 6000 кв.м. Соседнее здание (д. 17) уже полностью реконструировано, а первый этаж отдан под различные бутики. Площадь перед ЦУМом будет целиком использоваться под строительство нового торгового комплекса.

«Перспективы развития данного торгового коридора достаточно высоки. Появилась информация о том, что в ближайшем будущем Кузнецкий мост превратится в «пешеходный» и в этой связи станет вторым Арбатом. Но беда многих зданий, расположенных в данном районе, в том, что один и тот же объект может принадлежать разным собственникам, причем разным по социальному статусу. Например, часть здания может принадлежать государственным, вторая часть муниципалитету, и третья — частному лицу. Такое многообразие собственников препятствует превращению здания в элитный комплекс и соответственно делает его менее привлекательным для арендатора или покупателя», — поясняет Михаил Гец.

Магазины на лучших торговых улицах по сравнению с другими торговыми объектами приносят небольшой доход инвесторам. «Средняя доходность торговых площадей в 2004 году составила 14%. Торговые площади, расположенные в центральных торговых коридорах, приносят прибыль в размере от 20 до 22%, а торговые площади на окраине города — всего 6-8%», — поясняет Илья Шершнева, директор по развитию Swiss Realty Group.

Именно поэтому конкуренция между всеми участниками рынка торговых коридоров чрезвычайно высока. «Брендовые магазины соревнуются с другим за попадание на лучшие торговые точки. Инвесторы конкурируют между собой за право покупки магазинов, приносящих наивысший доход. Неизбежным следствием такой конкуренции станет как дальнейший рост арендных ставок и цен продаж, так и начало процесса слияния и поглощения мелких компаний крупными игроками рынка», — резюмирует Илья Шершнева.

# Элитный офисный фонд

Год назад американская компания Cushman & Wakefield опубликовала в Нью-Йорке ежегодный рейтинг городов мира с самыми дорогими офисами, в котором Москва вошла в первую пятерку. По данным Cushman & Wakefield, средняя цена московского офиса тогда составляла 729 евро за 1 кв. м в год (евро в то время был равен доллару). Цена приводилась с учетом НДС и эксплуатационных расходов. Но и это не предел: в Москве сдаются в аренду и более дорогие офисы. Причем спрос на них, как ни странно, превышает предложение. Так за что и почему арендаторы офисных помещений готовы переплачивать?

Качественные офисные помещения в Москве (класс А) и так недешевы. По данным компании Stiles&Ribokobylko на февраль 2005 года, средние арендные ставки на помещения класса А оценивались примерно в 600 долл. за кв. м в год. Но следует не забывать, что российские компании платят еще НДС 18% от этой суммы (это еще около 120 долл. за кв. м в год) плюс так называемые эксплуатационные расходы. По данным компании Paul's Yard, эксплуатационные расходы для офисов такого класса составляют от 50 до 120 долл. Например, в «Балчуг-плаза» эта ставка — 80 долл. плюс НДС с кв. м в год, в «Павелецкая Тауэр» — 75 долл. с НДС, в бизнес-центре «Романов Двор» — 100 долл. с учетом НДС. В итоге арендная плата за среднестатистическое офисное помещение класса А обходится в 800—820 долл. в год.

Однако в Москве есть немало число бизнес-центров, где и эта немалая сумма перекрывается в полтора, а то и в два раза. Например, в бизнес-центре «Регус» ежемесячная арендная ставка составляет 1700—1950 долл. за рабочее место (одно рабочее место занимает 6—10 кв. м). То есть аренда 1 кв. м в год обходится в 2—3,4 тыс. долл.

Название бизнес-центра	Арендная ставка	Класс	Общая площадь
Смоленский пассаж	1820	A+	63 769
Миллениум Хаус	1250	A+	8036
Европа Хаус	1250	A+	7200
Торгово-офисный комплекс	1050	A+	4500
Усадьба бизнес-центр	900	A+	37 500
Бизнес-центр (Малая Дмитровка)	850	A	5800
ЦИТ (Центр международной торговли)	800	A	49 000
Бизнес-центр (Малый Головин пер.)	750	A	8900

Источник: компания Blackwood

«Регус» — это международная сеть бизнес-центров, специализирующаяся на сдаче в аренду именно небольших, а также временных (на 1—4 недели) помещений. То есть этот пример можно признать исключением — арендная плата за очень маленькие помещения одинаково высока во всем мире, а не только в России.

Однако сверхвысокая арендная плата за стандартные офисы в Москве вовсе не редкость. Владельцы бизнес-центров обычно оправдывают такие ставки «высоким уровнем работы эксплуатирующей организации». «Высококлассные бизнес-центры ориентированы на полное освобождение арендаторов от необходимости самостоятельно заниматься благоустройством своих рабочих мест — они не только прекрасно меблированы, но и предоставляют арендаторам целый пакет необходимых услуг (дополнительные транспортные возможности, залы для проведения конференций с самой различной аппаратурой, бытовые услуги). В некоторых бизнес-центрах плата за парковку (100—120 долл. за одно машиноместо) также включается в стоимость аренды как некий бонус», — поясняет руководитель отдела коммерческой недви-

жимости компании Delta Realty Светлана Муханова. Выше средних по рынку арендные ставки предлагаются в бизнес-центрах «Миллениум», «Дев-плаза», «Романов Двор-2», «Александр-Хаус», «Усадьба». Пиковые цены (от 800 долл. за кв. м в год) в них наблюдаются на небольшие блоки (до 250 кв. м). Если прибавить к этим ставкам НДС и плату за управление, то окончательная цена аренды превысит тысячу долларов. Наталья Дерешковская, консультант отдела по работе с собственниками агентства ABN Realty, говорит, что дорогие офисы (более 800—900 долл. за кв. м в год) составляют особый сегмент рынка коммерческой недвижимости, ориентированный на арендаторов с повышенными запросами к занимаемым помещениям. К такому типу офисов может относиться как все здание, так и несколько этажей (VIP-этажи). Но даже если в бизнес-центре присутствует всего один элитный этаж, качество всего здания в целом должно быть высоким.

Как правило, при формировании столь высокой цены на офис действует комплекс причин, основными из которых являются архитектурно-технические преимущества и отделка высшего стандарта, а также дополнительные услуги и удобства для арендаторов, которые предоставляет управляющая компания. Важную роль играет расположение здания в престижном районе города, а также преимущества ландшафта, например близость к реке.

«Элитные офисы обладают лучшими характеристиками по сравнению со стандартными офисами класса А — это более дорогая отделка (эксклюзивные материалы), более высокие потолки в помещениях, самые современные и надежные системы инженерии и безопас-

ности, расположение на верхних этажах здания, панорамное остекление, прекрасные виды из окон, наличие рекреационной зоны для руководства», — поясняет Наталья Дерешковская. В дополнение к этому в дорогих бизнес-центрах многих арендаторов привлекает и соседство с самыми известными и уважаемыми компаниями. Например, в бизнес-центре «Александр-Хаус» на Большой Якиманке (ставки от 950 долл. за кв. м в год) среди арендаторов представлены корпорация Sharp, Центр стратегических разработок, Фонд эффективной политики. Иногда арендаторам предоставляются уже оборудованные рабочие места, как, например, в бизнес-центрах «Регус» (Смоленская пл., 3) и «Миллениум Хаус» (Трубная, 12). В таком случае компания-арендатор может быть выделен секретарь, который отвечает на звонки, отправляет факсы и т.д. В отдельных проектах решающим фактором для установления высокого уровня цен является исключительное местоположение здания. Например, бизнес-центр «Романов Двор» (Романов пер., 4), элитные офисы в котором сдаются по базовой ставке от 900 долл. за кв. м в год, расположен в самом центре Москвы, рядом с Кремлем.

«Элитные офисы востребованы, как правило, иностранными представителями и крупными компаниями, а в последнее время и российскими сырьевыми холдингами. Цены в этом сегменте связаны с динамикой на рынке офисной недвижимости в целом, и если общая тенденция к плавному повышению цен сохраняется, то и цены на элитные офисы будут также расти», — полагает Наталья Дерешковская. Похожего мнения придерживается и руководитель отдела коммерческой недвижимости компании Blackwood Михаил Гец: «Надо отметить, что дорогие офисные площади пользуются такой популярностью, что практически не пустуют, более того, сегодня наблюдается их значительный дефицит. И пока не видно причин, почему дорогие офисы вдруг начнут пустовать».

«Элитные офисы обладают лучшими характеристиками по сравнению со стандартными офисами класса А — это более дорогая отделка (эксклюзивные материалы), более высокие потолки в помещениях, самые современные и надежные системы инженерии и безопас-

**ВРЕМЯ**  
НОВОСТЕЙ

Генеральный директор  
**Михаил Зайцев**  
Главный редактор  
**Владимир Гуревич**

Над выпуском работали:  
**Андрей Денисов**  
**Ольга Пряникова**  
**Игорь Полищук**

Дизайн:  
**Александр Тырин**  
**Михаил Лебедев**  
**Роман Терешин**

Фото:  
**Александр Мирidonov**  
**Вячеслав Кочетков**  
**Михаил Циммеринг**

Реклама:  
**Наталья Волкова** (231-23-08)  
reklama@vremya.ru  
Распространение:  
**Людмила Колдина** (231-23-08)

Адрес редакции и издателя:  
**115326, Москва, ул. Пятницкая, д. 25.**  
Телефон редакции: **231-1877.**  
Факс: **231-2303.** E-mail: **vreya@vremya.ru**  
Зак №50837