

The Colliers logo, featuring the word "Colliers" in a white serif font inside a blue rounded rectangle with a thin white border and a horizontal line below it.

Accelerating success.

Итоги 2021 г.

Торговая недвижимость Стрит-ритейл Россия | Москва

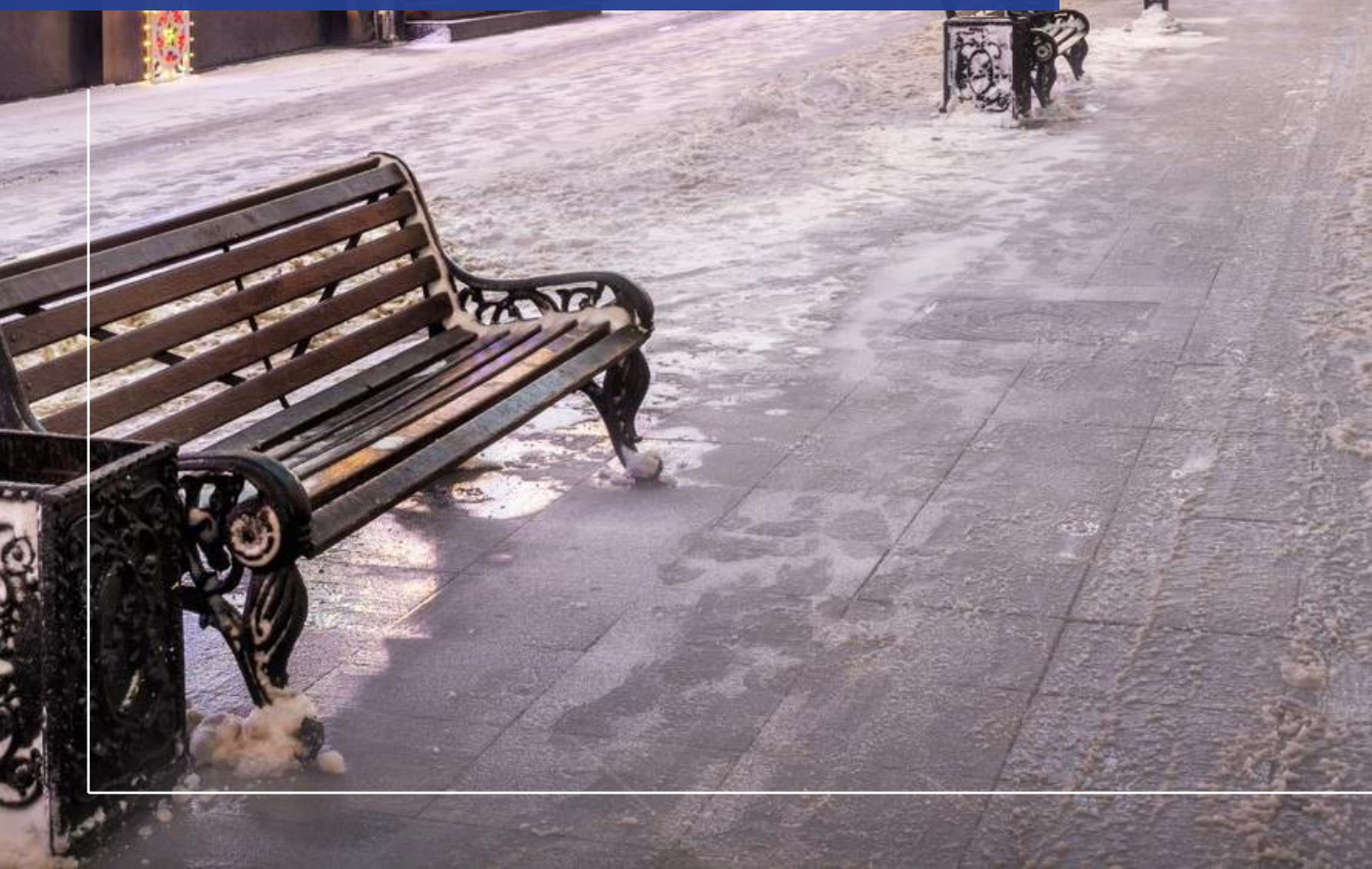


Таблица 1

Основные индикаторы рынка*

Источник: Colliers

	2019	2020	2021
Общий объем площадей объектов стрит-ритейла в центре Москвы*, тыс. кв. м	562,9	566,7	566,4
Количество торговых помещений на центральных улицах, шт.	3 129	3 152	3 150
Средняя площадь арендованных помещений, кв. м	182	183	180
Уровень вакантности, %	6,1	12,1	14,3

*На основе анализа 90 улиц в центре Москвы

Предложение

Сегмент стрит-ритейла, как и весь ритейл в целом, остается одним из наиболее уязвимых направлений коммерческой недвижимости в условиях продолжающейся пандемии. В то же время ритейл демонстрирует высокую гибкость и адаптивность бизнеса к вводимым ограничениям, меняющимся потребительским предпочтениям, структуре покупательского трафика и давлению e-commerce.

После относительной стабилизации уровня вакансии на центральных улицах Москвы в период с IV квартала 2020 г. по III квартал 2021 г., в IV квартале мы наблюдали очередной скачок уровня вакантности до 14,3%, что на 2,2 п.п. выше аналогичного показателя год к году (IV квартал 2020 г. — 12,1%). В целом, за последние 12 месяцев вакантность выросла на центральных торговых коридорах на 2,6 п.п. до 15,8%, на Садовом кольце на 2,5 п.п. до 15,7% и на Бульварном кольце на 1,4 п.п. до 13,7%. При этом некоторые локации за 2021 г. продемонстрировали сокращение вакансии, как, например, Патриаршие пруды — на -4,5 п.п., Петровка — на -3 п.п. и Арбат — на -3 п.п.

Таблица

Динамика вакантности основных торговых улиц Москвы, %

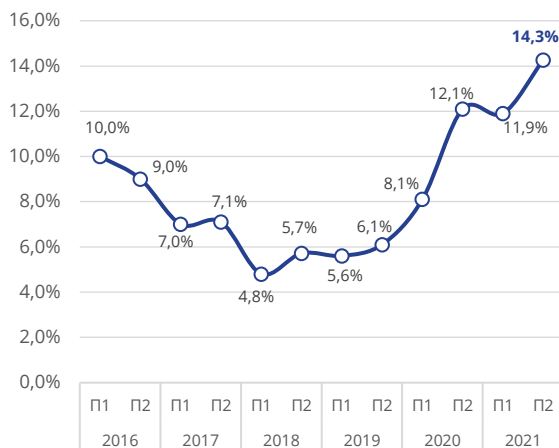
Источник: Colliers

Улица	П1 2020	П2 2020	П1 2021	П2 2021
Мясницкая ул.	7%	6%	18%	22%
Петровка ул.	7%	12%	14%	9%
Кузнецкий Мост ул.	2%	4%	8%	10%
Арбат ул.	8%	10%	9%	7%
Новый Арбат ул.	5%	9%	6%	8%
Столешников пер.	4%	9%	7%	15%
Пятницкая ул.	3%	7%	7%	13%
Рождественка ул.	4%	6%	2%	2%
Тверская ул.	14%	17%	23%	26%

График 1

Динамика среднего уровня вакантности центральных улиц Москвы, %

Источник: Colliers



По итогам года наибольшую вакантность демонстрируют Тверская улица — 26,2% (+9,5 п.п. к показателю IV квартала 2020 г.) и Мясницкая улица — 22% (+15 п.п. к показателю IV квартала 2020 г.). Так, крупнейшими закрытиями на Тверской в 2021 г. стали универсам «Елисейский», бар Stag's Head и «Центр Ювелир». В свою очередь, с Мясницкой ушли такие знаковые арендаторы, как кафе «Му-Му», магазин «Охотник» и отделение «Альфа-Банка».

Ключевым драйвером для значительного роста доли вакантных площадей на большинстве локаций в центре города в IV квартале стало окончание летнего сезона и эксплуатации веранд, за которым в конце октября последовало введение новых ковид-ограничений на работу предприятий общественного питания. Особенно тяжело «новые волны» переживает Бульварное

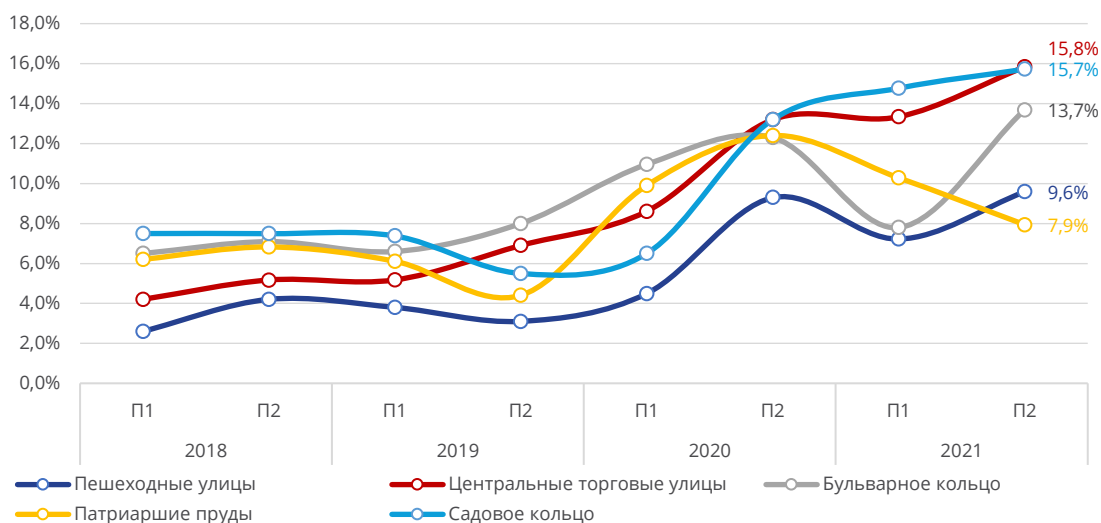
кольцо, которое исторически носило досуговый статус, а доля арендаторов общепита на нем превышает 40%.

Большая доля вакансий в настоящее время — это в значительной мере следствие релокаций, а не закрытий как таковых. Такой процесс стал естественным следствием вынужденного изменения рынка, его преобразования под внешние меняющиеся векторы, и пандемия, по сути, ускорила этот процесс. Мы прогнозируем, что текущие процессы и изменения положительно отразятся на рынке стрит-ритейла в ближайшем будущем, позволив участникам рынка уйти от шаблонных моделей бизнеса. При этом наиболее успешными станут те, кто сможет сформировать лучший сервис и уникальные предложения для потребителей.

График 2

Динамика вакантности по типам торговых коридоров, %

Источник: Colliers



Спрос

Портрет арендаторов стрит-ритейла центральных торговых коридоров Москвы постепенно трансформируется уже на протяжении как минимум пяти лет. До пандемии на эту трансформацию в разное время оказывали влияние программа благоустройства «Моя улица», снос самостроев, проведение чемпионата Европы по футболу, массовый отзыв банковских лицензий и прочее.

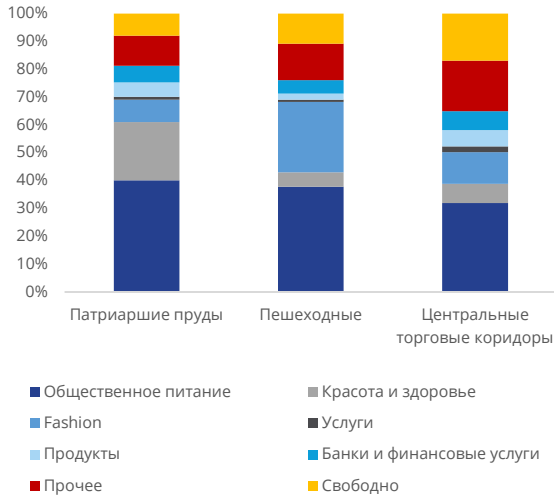
На фоне происходящих изменений не только обезличивается исторический профиль некоторых центральных улиц, но также топовые локации становятся более финансово доступными для арендаторов. Усиление роли e-commerce также сказывается на переориентации стратегии бизнеса многих игроков сокращать свои офлайн-точки как по количеству так и по формату

в сторону увеличения доли доставки или работы «навынос», увеличения количества открытых пунктов самовывоза в сегменте non-food. Свое пролонгированное действие на рынок стрит-ритейла продолжают оказывать и снижение туристического трафика, и ограниченная доступность центра города для поездок на личном транспорте (дефицит парковочных мест, высокая стоимость парковочного часа, высокая загруженность улиц). В такой ситуации положительный эффект на привлекательность центральных улиц может оказать появление новых интересных концепций магазинов и уникальных сервисов и эмоций, ради которых потребитель будет готов ехать в центр города.

График 3

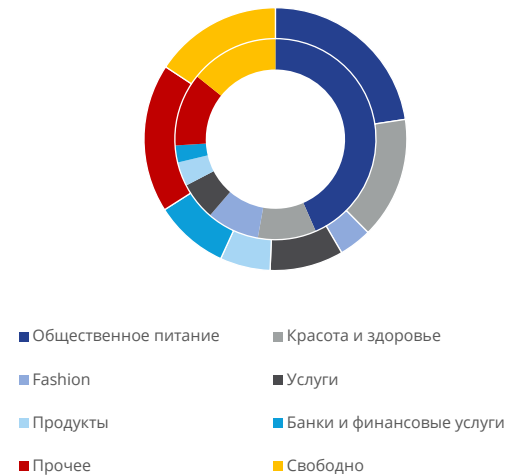
Структура арендаторов помещений стрит-ритейл на центральных улицах Москвы по профилю, % от площадей

Источник: Colliers

**График 4**

Структура арендаторов помещений стрит-ритейл на Садовом (внешний график) и Бульварном (внутренний график) кольцах по профилю, % от площадей

Источник: Colliers



С точки зрения активности спроса на центральных улицах Москвы лидерство, со значительным отрывом, в течение года сохранили операторы общественного питания (44% в общей сумме новых открытий), сегмент «красота и здоровье» (12%) и fashion-операторы (7%). При этом операторы этих же сегментов лидировали и по количеству закрытий магазинов. Это может свидетельствовать о том, что игроки рынка находятся в поиске оптимальных форматов, тестируя новые концепции, закрывая морально устаревшие и более не актуальные проекты или те, которые невозможно адаптировать под новые условия. Кроме того, в течение 2021 г. новые точки активно открывали продуктовые магазины, медицинские центры, лаборатории и аптеки.

До введения третьей волны ограничений, которая длилась с 12 по 20 июня 2021 г., заведения общепита активно развивались на центральных улицах, искали новые идеи для привлечения аудитории. Сейчас же операторы ресторанного бизнеса нацелены на удержание бизнеса путем увеличения доли онлайн-продаж, согласования и обустройства зон летних веранд в сезон и частичного или полного компенсирования ПЦР-тестов для посетителей.

Выход новых международных брендов в формате стрит-ритейла даже в Москве остается держанным. По итогам 2021 г. на центральных торговых улицах свои первые магазины открыли четыре новых для российского рынка бренда: концепт парфюмерии и косметики Zara Beauty открылся на площадках действующего универмага Zara на Кузнецком Мосту, Byredo открыл моностор на Малой Бронной, а Shikkosa Lingerie — первый офлайн-бутик на Арбате. Также собственный полноценный бутик открыл нишевой бренд Carol Christian Poell, который расположился в здании на Трубной улице. Для сравнения, в 2020 г. в стрит-ритейле Москвы зафиксировано всего две премьеры брендов, а в 2019 г. – пять.

Таблица 2

Международные бренды, вышедшие на российский рынок через стрит-ритейл Москвы, 2021

Источник: Colliers

Бренд	Страна	Профиль	Адрес
Zara Beauty	Испания	Парфюмерия и косметика	Кузнецкий Мост ул., д. 9
Byredo	Швеция	Парфюмерия и косметика	Малая Бронная ул., д. 24
Shikkosa Lingerie	Италия	Нижнее белье	Арбат ул., д. 39
Carol Christian Poell	Австрия	Одежда, обувь	Трубная ул., д. 32 стр. 3



Коммерческие условия

На сегодня рынок стрит-ритейла стабилизируется и становится всё более ориентированным на детальную проработку бизнес-модели: арендаторы начинают тщательнее относиться к выбору локаций, просчитывать свою целевую аудиторию и экономику открытия той или иной точки. Собственники помещений стрит-ритейла, которые стараются всеми силами удержать стоимость квадратного метра аренды, начинают дробить крупные помещения на мелкие лоты, но в процессе заключения договоров все равно идут на уступки. Как правило, арендные договора, зачастую заключаются с дисконтом от изначально запрашиваемой ставки. Кроме того, всё шире применяется подход к расчету ставки на базе процента с товарооборота арендатора.

В то же время ставки на некоторые помещения остаются значительно выше рынка, по инерции отталкиваясь от валютного номинала. Такие лоты на фоне растущего предложения свободных площадей экспонируются достаточно долго. Например, на улице Тверская часть помещений предлагается в аренду по ставкам, превышающим средний рыночный диапазон в 2-3 раза. Наибольший рост максимальных арендных ставок в IV квартале 2021 г. по сравнению с 2020 г. мы наблюдаем на Пятницкой улице и улице Арбат — здесь верхний диапазон ставок увеличился почти два раза, а наибольшее снижение фиксируется на Кузнецком Мосту (-13% п.п.), Большой Никитской улице (-12 п.п.), Новом Арбате и в Столешников перелуке (по -9 п.п.).

Таблица 3

Средний диапазон арендных ставок на центральных улицах Москвы, руб./кв. м/год*

Источник: Colliers, Cian

Улица	IV кв. 2020		IV кв. 2021	
	Мин.	Макс.	Мин.	Макс.
Столешников пер.	153 000	307 000	188 000 ↑	280 000 ↓
Тверская ул.	52 080	92 000	48 000 ↓	99 000 ↑
Кузнецкий Мост ул.	87 000	234 000	78 500 ↓	204 000 ↓
Петровка ул.	52 000	143 000	34 000 ↓	148 500 ↑
Мясницкая ул.	60 000	99 000	64 700 ↑	96 000 ↓
Б. Никитская ул.	54 000	133 000	92 000 ↑	117 000 ↓
Новый Арбат ул.	45 000	142 000	73 000 ↑	129 300 ↓
Пятницкая ул.	48 000	75 000	44 200 ↓	120 800 ↑
Арбат ул.	46 000	104 000	41 250 ↓	161 000 ↑

*На основе анализа помещений 100–300 кв. м

Тенденции

Арендаторы помещений стрит-ритейла в настоящее время придерживаются разных стратегий аренды в центре Москвы в зависимости от профиля и специфики бизнеса. На рынке также появляются примеры классических арендаторов торговых центров, которые в процессе трансформации своих магазинов выходят в сегмент стрит-ритейла. Например, сеть дизайн-студий IKEA в настоящее время, помимо активного открытия в торговых центрах, занимаются поиском помещений на торговых улицах Москвы.

Банки

Некогда одни из самых активных с точки зрения спроса на помещения в центральных торговых коридорах, банки сейчас всё большее внимание уделяют онлайн-сервисам и уже не так интенсивно расширяют сети отделений. Кроме того, сохраняющийся дефицит и дороговизна парковки в центре города становятся весомыми препятствиями для открытия, например, центральных офисов по обслуживанию VIP-клиентов.

Общественное питание

Сдерживающий эффект на активное развитие общественного питания в центре оказывает, с одной стороны, малое количество крупных помещений, удовлетворяющих техническим требованиям современных концепций, в силу преобладающей доли старого коммерческого фонда в центральных локациях. С другой стороны, операторам общепита не всегда удается разместить веранды, что в условиях ковид-ограничений иногда является определяющим фактором для выживания бизнеса в той или иной локации.

Fashion

Для fashion-операторов открытие в торговом коридоре с низким трафиком по высокой ставке пока остается менее привлекательным в сравнении с открытием в торговом центре с понятной целевой аудиторией в синергии с арендаторами схожего профиля. Даже для операторов аутлет-форматов пока приоритетным остается открытие в специализированных аутлет-центрах, чем в формате стрит-ритейла, в основном из-за отсутствия крупных лотов и «перегретых» арендных ставок.

Прогнозы

Безусловно, самым ожидаемым событием для центрального рынка стрит-ритейла Москвы является возвращение туристического трафика. В ближайшие год-два мы ожидаем постепенное восстановление бизнес-активности на рынке стрит-ритейла, появление новых игроков и нестандартных концепций, несмотря на происходящие в сегменте трансформации. Существенный толчок для новых качественных изменений может дать появление новых гибридных форматов торговли — синергия онлайн- и офлайн-торговли на одной площади. Мы предполагаем, что именно появление и укрепление подобных форматов позволит дать новый виток сегменту стрит-ритейла. Такими арендаторами могут быть классические в современном понимании пункты самовывоза товара, но уже в большей степени интегрированные с офлайном — пространства, объединяющие в себе дарксторы и шоурумы, которые впоследствии будут трансформироваться в полноценные магазины. Подобные мультikonцепции могут стать одними из самых сильных на рынке стрит-ритейла, вытеснив обычные пункты самовывоза товаров из центральных торговых коридоров в спальные районы.



Контакты

Стрит-ритейл

Станислав Бибик
Партнер
+7 495 258 5151
Stanislav.Bibik@colliers.com

Валерия Гвоздева
Заместитель директора
+7 495 258 5151
Valeria.Gvozdeva@colliers.com

Исследования

Вероника Лежнева
Директор
+7 495 258 5151
Veronika.Lezhneva@colliers.com

Надежда Сложеникина
Старший аналитик
+7 495 258 5151
Nadezhda.Slozhenikina@colliers.com

Маркетинг & PR

Ольга Бакулина, MCIM
Региональный директор
+7 495 258 5151
Olga.Bakulina@colliers.com

Copyright © 2021 Colliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

Россия, 123112 Москва
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной»
блок С, 52 этаж



Accelerating success.