

## Краткая статистика

По сравнению с  
2008 2007

Товароборот	↓	↓
Спрос	↓	↓
Ставки	↓	↓
Вакантность	↑	↑

- Темпы развития сектора в первом полугодии 2009 г. замедлились
- В связи с дефицитом финансирования новое строительство торговых центров не начиналось, а активность сохранилась лишь на объектах с высокой степенью готовности
- Падение покупательской активности населения и последовавший за ним спад товарооборота усугубили и без того тяжелое финансовое положение большинства торговых операторов

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

## Киев

По заявлениям девелоперов (на начало 2009 г) за год на столичный рынок должно быть выведено около 220 000 кв. м. торговых площадей. Но уже по результатам первого квартала стало очевидно, что этот показатель по итогам года вряд ли превысит 100 000 кв.м. За первый квартал 2009 года в эксплуатацию не было введено ни одного торгового центра. Правда, уже во втором квартале прирост профессиональных торговых площадей в Киеве составил около 50 000 кв.м за счет открытия в мае специализированного мебельного ТЦ „Аракс” на Окружной и первой очереди ТЦ „Домосфера” на пересечении Столичного шоссе и ул. Академика Заболотного. Во втором полугодии на столичном рынке ожидается введение в эксплуатацию еще двух торговых центров – мебельного ТЦ „4Room” на Петропавловской Борщаговке и первого блока ТРЦ „DreamTown” на Оболони. Открытие остальных проектов, ранее намеченное на 2009 год, с большой долей вероятности будет перенесено на 2010.

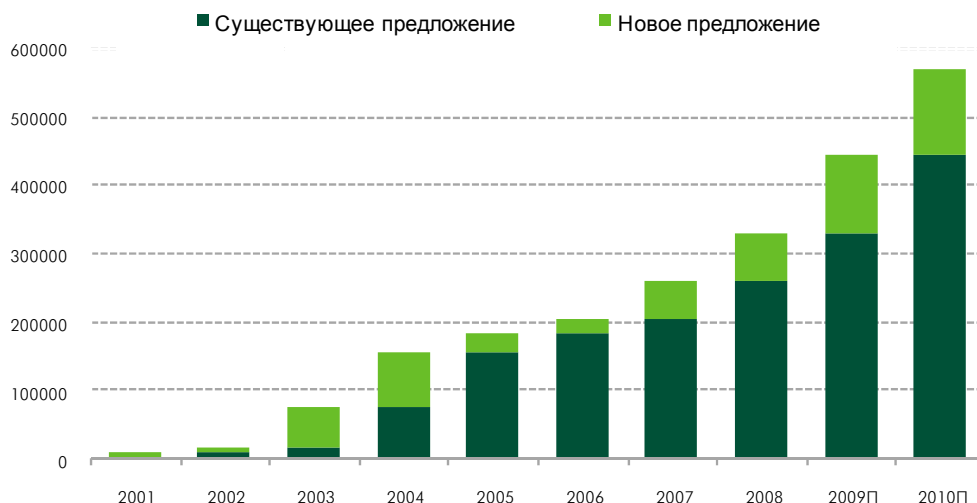
## Регионы

Влияние кризиса на региональные рынки оказалось более значительным, чем на рынок торговых площадей Киева. Бум активности 2008 года к началу 2009 года прекратился, а по итогам первого полугодия можно говорить о глубокой рецессии, затронувшей как небольшие, так и крупные города. На данной стадии для рынка характерно не только замораживание строительства большинства объектов и многочисленные срывы сроков открытия почти завершенных объектов, но и возникшая новая тенденция – перепрофилирование профессиональных торговых центров в т.н. «рынки под крышей». Это происходит за счет замены сетевых торговых операторов локальными частными предпринимателями с соответствующими изменениями в планировании внутреннего пространства. Подобные преобразования пула арендаторов негативно влияют как на инвестиционный статус объекта, так и на качество самого торгового центра, увеличивая таким образом долю непрофессионального предложения на рынке.

За первое полугодие 2009 года в регионах не было введено ни одного крупного объекта, который можно было бы отнести к профессиональным торговым центрам. Из значимых событий регионального рынка следует отметить открытие первой фазы „Riviera Shopping City” в Одессе, которая включает в себя гипермаркет стройматериалов OBI. Состоялось также открытие нескольких торговых комплексов, в том числе достаточно крупных. Однако присущие им недостатки - главным образом, арендаторский пул, почти на 100% состоящий из локальных ЧП - не позволяют отнести данные объекты к профессиональному качественному предложению.

Большинство крупных девелоперов (Лекс Холдинг, Край Проперти, 21 век, Панорама Групп) либо сосредоточились только на поддержании операционной деятельности в уже существующих объектах и заморозили реализацию проектов, либо ведут работы по завершению одного-двух торговых центров, которые находятся на финальных стадиях строительства.

## Динамика существующего и нового предложения торговых площадей, г. Киев



Источник: CB Richard Ellis; П – прогноз CB Richard Ellis

Прогнозные значения будущего предложения на 2009-2010 гг. представлены, принимая во внимание заявленные девелоперами сроки, а также информацию из открытых источников о степени готовности проектов и вероятности их своевременного завершения

©2009, CB Richard Ellis, Inc.

## СПРОС

Впервые за последние годы в первой половине 2009 г. потребительский спрос продемонстрировал отрицательную динамику. Падение реальных располагаемых доходов населения и рост уровня безработицы привели к существенному сокращению покупательской активности. В свою очередь снижение потребительских расходов среди населения послужило причиной снижения объема продаж у ритейлеров. По итогам первого полугодия 2009 товарооборот сократился почти на 20%.

В то же время, потребительские настроения, продемонстрировавшие самое резкое падение за всю историю наблюдений в конце прошлого года и к январю 2009 достигшие своего исторического минимума, с февраля начали постепенный рост. Стабилизация валютного курса и отсутствие серьезных ухудшений в экономике послужили причиной улучшения потребительских настроений, в том числе индексов экономических ожиданий развития страны и финансового положения семьи.

Ухудшение материального положения большинства населения привело к снижению покупательской активности во всех товарных группах и категориях, а также к структурным изменениям спроса. Практически во всех сегментах, от продуктового до фэшн-ритейла происходит миграция покупателей из верхних в нижние ценовые сегменты. Трансформация спроса в более низкий сегмент влечет за собой увеличение покупателей и товарооборота в сетях, которые ориентированы на масс-маркет и специализируются на товарах низкого ценового диапазона.

Подобные трансформации потребительского спроса нашли отражение в планах ритейлеров: компания Inditex, изначально планировавшая вывести весь спектр своих брендов, оставила только более демократичные ZARA, Stradivarius, Bershka и Pull&Bear, открытие которых запланировано на 2009 год, отложив выведение на рынок марок Massimo Dutti и Oysho более высокого позиционирования. А «Марка Украины», владеющая франшизой Marks&Spencer, Banana Republic и Gap, отказалась от развития в краткосрочной перспективе бренда Banana Republic из-за резкого падения спроса на товары премиум сегмента.

Наиболее остро снижение покупательской способности ощущается в так называемых моно-городах с плохо дифференцированной экономической базой, большинство трудоспособного населения которых работает на одном-двух градообразующих предприятиях. В связи с тотальным падением потребительского спроса в этих регионах некоторые из торговых операторов были вынуждены не только прекратить развитие, но и закрыть все магазины. Так, например, компания Maratex объявила о прекращении работы всех магазинов марки Esprit в регионах, сосредоточив свое внимание на киевском рынке.

Финансовые проблемы целого ряда операторов, связанные с высокой долговой нагрузкой, в условиях общего падения спроса на их продукцию поставили некоторые сети на грань банкротства или привели к нему (Домотехника, Ева, Варус, МКС, Интермаркет и т.д.).

Большинство операторов как локальных, так и международных осторожны в своих прогнозах на данный момент, замораживая планы развития сетей. А три российских оператора – «Окей» «Вестер» (продуктовые гипермаркеты) и «Детский Мир» (товары для детей) – даже приняли решение об уходе с украинского рынка.

## Ключевые проекты, заявленные к реализации на 2009-2010 гг. в Киеве

Название	GLA, кв. м.	Расположение	Степень готовности
<b>2009</b>			
Аракс	28 000	Окружная, 110	Действующий
Домосфера	22 300	Пересечение Столичного шоссе и ул. Академика Заболоцкого	Действующий
DreamTown	41 000	Между станциями Минская и Оболонь	Отделка помещений
4Room	22 300	Петропавловская Борщаговка	Отделка помещений
<b>2010</b>			
SkyMall	45 000	пр. Генерала Ватутина, 2	строительство
DreamTown	49 000	Между станциями Оболонь и Героев Днепра	строительство
Continental	30 000	Спортивная пл., 1	строительство
Домосфера	11 000	Пересечение Столичного шоссе и ул. Академика Заболоцкого	строительство
Rainbow	21 000	ул. Сивашская, 1А	строительство

Источник: CB Richard Ellis

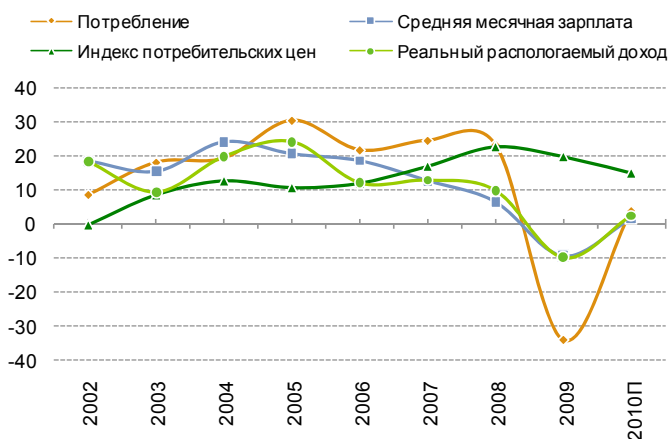
## Ключевые проекты, заявленные к реализации на 2009-2010 гг. в регионах

Название	GLA, кв. м.	Расположение	Степень готовности
Riviera Shopping City	65 000	Одесса	Действующий/ Отделка помещений/ Строительство
Магеллан	58 000	Харьков	Отделка помещений/ Строительство
Бояновка (2 очередь)	42 000	Черновцы	Отделка помещений
ГлобалUA (2 очередь)	32 000	Житомир	Отделка помещений
King Cross Leopold (2 очередь)	42 000	Львов	Строительство

Источник: CB Richard Ellis

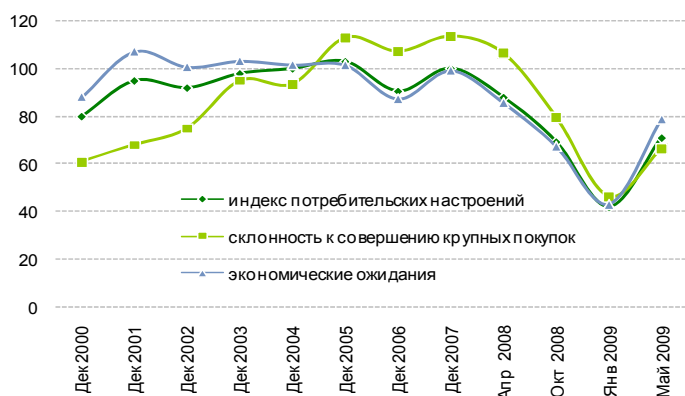
И все же интерес к украинскому рынку сохраняется. За первое полугодие 2009 г. на рынок вышли следующие бренды: компания «Арго» открыла флагманский магазин Jack Jones & Vero Moda на Крещатике; в столичном торговом центре «Променада» открылся первый бутик американского обувного бренда Crocs; финская сеть универмагов Stockmann вывела на рынок свой одежный бренд Sëppala; российский оператор кинотеатров Kronverk начал свою экспансию с открытия 4 залов в составе харьковского ТЦ «Дафи». Real готов к открытию своего первого гипермаркета в Украине в составе ТЦ «Riviera Shopping City» в Одессе.

## Индикаторы развития сегмента розничной торговли



Источник: Госкомстат, Министерство экономики, Международный центр перспективных исследований (МЦПИ), Economist Intelligence Unit;

## Тенденции потребительских настроений



Источник: МЦПИ, GfK-Украина

Крупный российский продовольственный оператор X5 Retail Group недавно заявил о намерении купить 100% акций крупной локальной продуктовой сети. Британская марка одежды нижнего ценового сегмента New Look близка к завершению переговоров о предоставлении франшизы на развитие своего бренда в Украине с компаниями Maratex и Delta Sport. Оператор гипермаркетов стройматериалов Leroy Merlin объявил о покупке участка в Киеве и собирается открыть первый магазин уже в 2010 году. Находятся в поиске подходящих помещений на Крещатике финский бренд Lindex и американская марка одежды Gap.

## АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Падающий спрос привел к коррекции арендных ставок. Самое резкое падение ставок произошло в первом квартале 2009 года. В дальнейшем следует ожидать незначительного колебания арендных ставок (в пределах 10-15%) со стабилизацией к концу 2009 года, если экономическое положение в стране не претерпит значительных изменений. На данный момент средняя ставка для стандартной секции 100-250 кв.м. в торговых центрах Киева составляет около \$60/кв.м.

По итогам первого полугодия наиболее сильно (60-70%) упали ставки в киевских торговых центрах с неудачной концепцией или месторасположением, а также в региональных торговых центрах. В первоклассных объектах снижение арендных ставок тоже произошло, но в меньшей степени - на уровне 20-30%. Кроме того, следует отметить, что падение ставок для строящихся объектов стало более значительным, чем для существующих. В некоторых случаях в строящихся объектах ставки упали более чем в 2, а иногда и в 3 раза по сравнению с летом 2008 года.

Сокращение планов развития и отказ от выхода на рынок международных операторов означает, что заполнить выводимые в эксплуатацию объекты становится все сложнее. Поэтому запланированные к вводу в эксплуатацию в 2009-2010 годах торговые центры будут выведены с большой долей вакантных площадей.

На существующих объектах падение спроса также сказалось отрицательно. Стратегия закрытия нерентабельных точек, к которой сейчас прибегают большинство операторов, привела к тому, что некоторые арендаторы уже начали съезжать из неуспешных торговых центров. Увеличение вакантности отмечается в торговых центрах с малой проходимостью, где падение продаж оказалось более сильным.

На данный момент уровень вакантности в среднем по рынку увеличился незначительно. Если в 2008 году данный показатель составлял около 1-3%, то на конец 1 полугодия 2009 года он достиг 8-10%. В то же время, до конца года среднерыночные показатели уровня вакантности могут повыситься до 12-15%, в том числе благодаря новому предложению с большой долей вакантных площадей. Однако следует учитывать, что вакантность сохранится на минимальном уровне в успешных торговых центрах и значительно увеличится в неудачных проектах.

В условиях общей экономической нестабильности и неопределенности в отношении потребительского спроса операторы все чаще стали требовать от собственников перехода на плавающую арендную ставку (определенная фиксированная минимальная базовая ставка, которая значительно ниже рыночной, + % от оборота). Существуют определенные трудности, связанные с внедрением плавающей арендной ставки, например, контроль за точностью данных по товарообороту, предоставляемых оператором. Однако несмотря на это, подобные примеры начинают появляться в рыночной практике. Арендодатели вынуждены идти на уступки в размере, структуре и порядке уплаты стоимости аренды, чтобы поддерживать заполняемость торговых центров на приемлемом уровне. Среди наиболее распространенных уступок следует отметить такие: арендные каникулы, компенсация за ремонт помещения, разного рода скидки, фиксация курса, уменьшение размера депозита и т.п.

## ПРОГНОЗЫ

Развитие рынка торговых площадей находится в прямой зависимости от общей экономической ситуации в стране. В отсутствии сильных экономических потрясений положение на рынке стабилизируется до конца 2009. Для стабилизации ситуации на рынке улучшение потребительских настроений должно найти свое отражение в увеличении покупательской активности, которая будет определяться скоростью оживления экономики и восстановлением потребительского кредитования. А улучшение положения в финансовом секторе и разрешение проблем с кредитованием будет способствовать деvelopepской деятельности.

В краткосрочной перспективе новое предложение будет немногочисленным, со значительной долей вакантных площадей. Учитывая, что в данный момент новое строительство практически не ведется, через 2 года может возникнуть ситуация с практическим отсутствием вывода нового предложения на рынок.

В условиях, когда большинство торговых операторов и девелоперов концентрируют развитие на киевском рынке, региональные рынки еще в течении нескольких лет будут, вероятнее всего, находиться в стадии регресса.

В краткосрочной перспективе, особенно в региональных торговых центрах, вероятно замена сетевых операторов на локальных независимых ритейлеров. Необходимость заполнить пустующие площади вынуждает владельцев торговых центров соглашаться на более мелкое дробление секций и заполнение торговых площадей местными предпринимателями. В условиях кризиса подобная замена может спасти падающие доходы собственника торгового центра.

В то же время, подобные вынужденные меры будут характеризовать развитие рынка только в краткосрочной перспективе. Как только восстановится потребительский спрос и сети разморозят планы по развитию, улучшится и ситуация на рынке профессиональных арендаторов. Однако, шансы того, что это начнет происходить в ближайшие 9-12 месяцев невелики.

Для более детальной информации касательно обзора рынка обращайтесь к:

### CB Richard Ellis

#### Украина

ул. Н.Гринченка, 4  
Киев 03038  
t: +38-044-390-00-00

#### Сергей Сергиенко

Управляющий партнер

e: sergiy.sergiyenko@cbre.com

#### Радомир Цуркан

Управляющий партнер

e: radomyr.tsurkan@cbre.com

#### Владимир Безрученко

Глава департамента аналитики

e: volodymyr.bezruchenko@cbre.com

### © CB Richard Ellis

Представленный обзор рынка основывается на данных и информации, полученных, как мы полагаем, из достоверных источников. Мы не ставим под сомнение их правильность, но поскольку не проверяли лично, не можем гарантировать их точность и достоверность. Любые мнения, предположения и прогнозы используются как пример и не отражают в полной мере текущую ситуацию на рынке либо его поведение в будущем. Данный обзор представлен исключительно для использования клиентами CB Richard Ellis. Информация, содержащаяся в данном обзоре, не может быть использована без предварительного письменного разрешения со стороны CB Richard Ellis.