



Уникальные предложения для Вашего бизнеса!

www.uralgermes.ru



Обзор рынка
ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ
г. Екатеринбурга
за 2017 год (на 01.01.2018)



Екатеринбург, 2018

Маркетинговые исследования | Бизнес-планы | Концепции | Реконцепции
Брокеридж | Геомаркетинг | Best Use | Консалтинговые услуги





Динамика развития рынка торговых центров Екатеринбурга

Как мы и прогнозировали в предыдущем нашем обзоре, в 2017 году в Екатеринбурге не было открыто ни одного торгового центра, тогда как в 2016 году было введено в строй сразу четыре ТЦ. По-прежнему на завершающей стадии строительства находится мебельно-интерьерный торговый центр «Astroom» – сроки ввода в эксплуатацию этого объекта из-за недостатка финансирования и ошибок в концепции и управлении проектом неоднократно переносились.

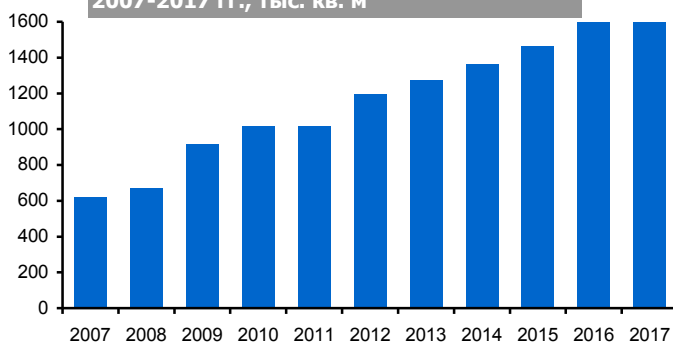
Среди крупных торговых объектов, не относящихся к формату торгового центра, но открывшихся в городе в 2017 году, можно отметить гипермаркет «ОКЕЙ», расположенный недалеко от ТЦ «Дирижабль».

Несмотря на отсутствие новых торговых центров, в 2017 году в Екатеринбурге произошел ряд важных событий, которые в будущем будут оказывать влияние на рынок. Среди этих событий можно выделить:

- начало строительства первого полноценного аутлет-центра вблизи пересечения Полевского тракта и ЕКАД (сегодня в Екатеринбурге существуют объекты, использующие только отдельные элементы этого формата);
- активная подготовка участка и озвучивание планов начала строительства крупного ТПУ в районе пересечения улиц Белинского и Шварца на весну 2018 года (основу ТПУ составит торговый центр);
- перепрофилирование второй очереди бывшего ТЦ «Сибирский тракт» во вторую очередь мебельного торгового центра «Гулливер» (этот торговый центр стал самым крупным мебельным центром в регионе).

На рис. 1 представлена динамика изменения площадей торговых центров (ГВА) в Екатеринбурге в 2007-2017 гг.

Рисунок 1 Динамика изменения площадей торговых центров (ГВА) в Екатеринбурге в 2007-2017 гг., тыс. кв. м

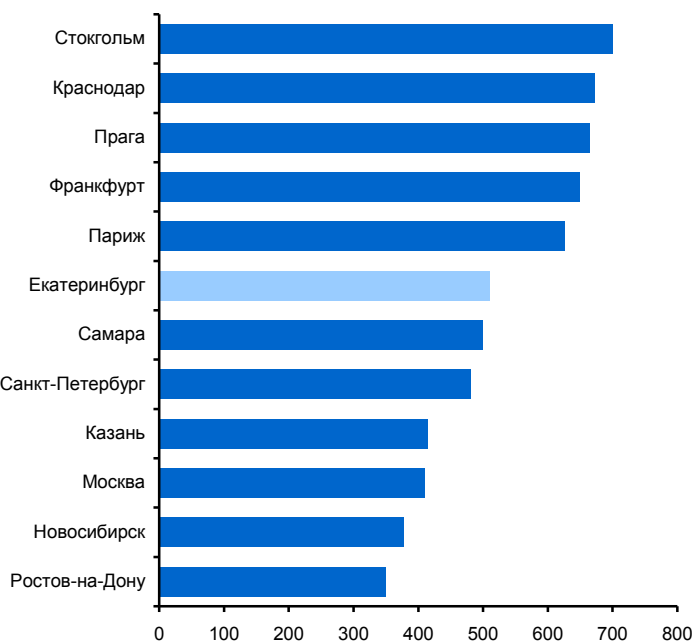


Источник: консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Из рис. 1 видно, что рынок торговых центров Екатеринбурга в 2017 году впервые за последние 7 лет не увеличился количественно. При этом замедление темпов роста рынка наблюдалось уже в последние 3-4 года. Ключевым фактором, влияющим на такое развитие ситуации является кризис российской экономики, вызвавший девальвацию рубля, дефицит источников финансирования девелоперских проектов, снижение реальных доходов населения. Фактором второго уровня значимости является имеющаяся сегодня насыщенность торговыми центрами Екатеринбурга.

Нужно отметить, что, несмотря на не очень активно развитие в последние годы, рынок торговых центров в столице Урала достаточно конкурентен и хорошо количественно развит – об этом в частности свидетельствует нахождение Екатеринбурга в группе лидеров по обеспеченности качественными торговыми площадями на 1000 жителей среди российских городов-миллионников (г. Краснодар \approx 780 тыс. жителей) – см. рис. 2. Помимо Екатеринбурга в эту группу входят Самара и Санкт-Петербург. Относительно низкий показатель Москвы обуславливается методикой расчета (многие крупные ТРЦ находятся за МКАД на территории Московской области).

Рисунок 2 Обеспеченность городов России и Европы качественными торговыми площадями (GLA) торговых центров, кв. м на 1000 жителей



Источник: консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Однако, несмотря на общий высокий уровень обеспеченности торговыми площадями населения Екатеринбурга, в городе остаются перспективными для развития отдельные сегменты рынка торговых центров:

- районные и микрорайонные ТЦ – часть микрорайонов города их еще не имеет (например, Химмаш, Вторчермет и др.), перспективным выглядит создание крупного ТРЦ на Уралмаше/Эльмаше;
- ТЦ дискаунтного типа;
- некоторые специализированные ТЦ и др.

Для новых объектов важно правильно выбирать локацию, оптимизировать их по площади и главное – создавать качественную и конкурентоспособную современную концепцию.

Структура рынка торговых центров Екатеринбурга

Структура рынка торговых центров Екатеринбурга с момента нашего прошлого обзора, ввиду отсутствия новых объектов, не претерпела изменений (см. рис. 3).

Рисунок 3 Сегментация торговых центров Екатеринбурга по зоне охвата (в % от общего количества ТЦ)



Источник: консалтинговая компания «Урал-Гермес»

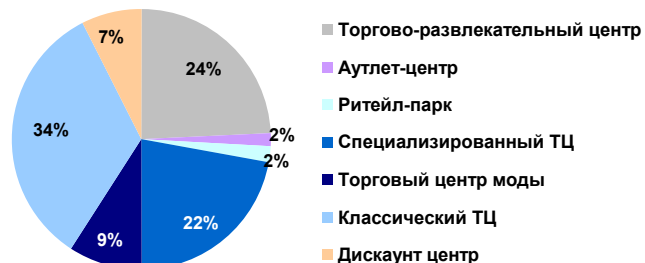
Из рисунка видно, что на конец 2017 года большинство торговых центров Екатеринбурга по зоне охвата являются объектами районного типа (42% от общего количества ТЦ) и микрорайонного типа (30% от общего количества ТЦ).

Сегмент крупных торговых центров городского и регионального типа в ближайшие 2 года в Екатеринбурге пополняться не будет. Создание таких объектов связано с большим необходимым объемом инвестиций, доступность которых для девелоперов в кризис существенно снизилась.

Наиболее реальным к осуществлению крупным девелоперским проектом в области торговой недвижимости является создания транспортно-пересадочного узла с автовокзалом и крупным торгово-развлекательным центром, расположенного вблизи пересечения ул. Белинского и ул. Шварца (девелопером проекта является «Общество Малышева 73», имеющее опыт создания крупных торговых центров).

На рис. 4 представлена структура рынка торговых центров Екатеринбурга по типу концепции.

Рисунок 4 Сегментация количества торговых центров Екатеринбурга по типу концепции (в % от общего количества ТЦ)



Источник: консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Из рис. 4 видно, что наиболее развитыми сегментами рынка торговых центров Екатеринбурга по типу концепции являются классические торговые центры (~34%), торгово-развлекательные центры (~24%) и специализированные торговые центры (~22%).

В условиях кризиса относительно устойчиво себя чувствуют наиболее крупные и современные торгово-развлекательные центры, способные «перетянуть» посетителей из менее успешных ТЦ, а также классические торговые центры районного и микрорайонного типа, приближенные к местам компактного проживания горожан и ориентированные на товары повседневного спроса (продукты питания, недорогие хозтовары) и товары для детей.

Арендные ставки, доля вакантных площадей

В 2017 году на рынке торговых центров Екатеринбурга арендные ставки оставались достаточно стабильными. На 2018 год мы прогнозируем некоторый рост арендных ставок, связанный, главным образом, с отсутствием ввода новых торговых центров и снижением уровня вакантных площадей.

По-прежнему одной из основных тенденций на рынке является массовый переход арендаторов в расчетах с девелоперами на формулу: процент от оборота или минимальная ставка + процент от оборота. Такая ситуация повышает вовлеченность девелопера и арендатора в бизнес-процессы друг друга и приводит к развитию некоторых важных тенденций. Например, она вызвала увеличение средних площадей якорных арендаторов в ТЦ (особенно по некоторым непродовольственным группам товаров).

Для формата экспресс-обзора специалисты консалтинговой компании «Урал-Гермес» традиционно

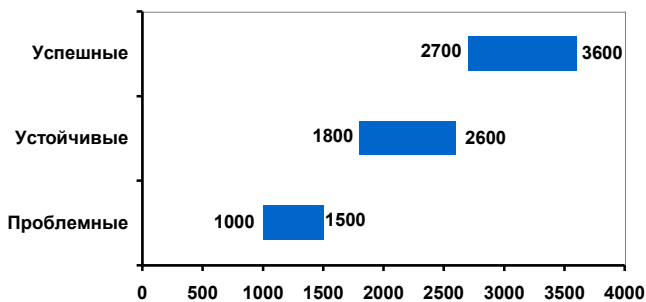


проводят анализ арендных ставок в торговых центрах Екатеринбурга упрощенно с выделением трех условных групп объектов: *успешные* (наиболее крупные и современные ТЦ, доля вакантных площадей в них не превышает 1-2%); *устойчивые* (также довольно современные ТЦ, доля вакантных площадей в этих объектах не превышает 3-4%); *проблемные* (ТЦ с комплексом конструктивных и концептуальных недостатков, доля вакантных площадей – более 5-7%).

На рис. 5 показаны диапазоны средних ставок аренды в торговых центрах выделенных групп (анализировались ставки аренды для площадей 100-150 кв. м). При этом величина средних ставок аренды в торговых центрах Екатеринбурга зависит от следующих основных факторов:

- месторасположения и доступности объекта относительно городских магистралей и районов жилой застройки;
- имеющегося покупательского трафика в ТЦ, уровня популярности ТЦ у населения;
- типа торгового центра, его конструктивных характеристик, уровня современности;
- уровня профессионализма управляющей компании и др.

Рисунок 5 Диапазоны средних ставок аренды в торговых центрах выделенных групп на 30.06.2016 г., руб./кв. м/мес. (включая НДС)



Источник: консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Концептуальные тенденции развития рынка. Прогноз на 2018 год

В 2017 году на рынке торговой недвижимости Екатеринбурга действовали, как концептуальные тенденции прошлых лет, так и новые, появившиеся под воздействием изменяющихся потребностей населения и ухудшающейся экономической ситуации в стране. Таким образом, на сегодняшний день перечень тенденций составляют:

- геймификация процесса посещения торговых центров (например, размещение в ТЦ баркодов,,

селфи-боксов, аппаратов создания персонажей для детей, игровых аппаратов, интерактивных зон и пространств и т.д.);

- в магазинах наблюдается снижение глубины скидок, а покупатели при выборе торгового объекта все большее внимание начинают уделять его удобству, широте ассортимента и качеству предлагаемых товаров (постепенный возврат к докризисной модели потребления);
- основной целью ТРЦ становится сформировать клиентские впечатления или уникальный потребительский опыт, что оказывает прямое влияние на лояльность посетителей к объекту;
- благодаря активно развивающимся современным технологиям и big data (анализ крупных массивов данных) персонализация предложения приходит на смену стандартным рекламным технологиям продвижения, на рынке ТЦ происходит построение интегрированных моделей взаимодействия с клиентами;
- усиление дифференциации ТЦ по качественным признакам с выделением лучших, ротация арендаторов из менее успешных объектов в более успешные, коррекция арендуемых площадей;
- повышение роли общепита в привлечении покупателей в ТЦ, увеличение разнообразия и появление новых концепций общепита (в т.ч., фудтраки и фудпарки);
- заполнение пустующих площадей в ТЦ краткосрочными мобильными торговыми форматами (ярмарки, выставки, рор-уп магазины дизайнеров, мини-форматы развлекательных услуг и др.);
- поиск новых форматов для привлечения посетителей на базе образовательных и культурных элементов (библиотеки, выставки, музеи, коворкинги, обучающие мастер-классы и др.);
- повышение значимости и дифференциация развлекательной составляющей в ТЦ на базе проводимых реконцепций;
- усиление концептуализации, роли маркетинговых технологий, специализации и брендинга торговых центров;
- технологии реконцепции (в т.ч. частичной) в условиях кризиса становятся главными направлениями совершенствования ТЦ на рынке;
- использование информационных и интерактивных технологий работы с покупателями и посетителями ТЦ, включая активное развитие средств SMM (social medial marketing), технологий онлайн-торговли;



- повышение в условиях кризиса роли управляющих компаний и современных технологий управления и др.

Отдельно стоит остановиться на реконцепции торговых центров. Это направление развития объектов в последние годы в условиях недоступности недорогих инвестиций становится основным на рынке. Управляющие компании ТЦ Екатеринбурга уже осознали необходимость проведения реконцепции, в том числе, оперативной частичной. Например, частичную реконцепцию с обновлением развлекательной составляющей и фуд-корта, дизайна экстерьера и интерьера проводит вполне благополучная ТЦ «Мега». Запланировано обновление в мебельном ТЦ «ЭМА» (расширение площадей до 45 тыс. кв. м за счет нового строительства) и на рыночном комплексе «Омега» и др.

При этом их типичной ошибкой являются попытки проведения реконцепции самостоятельно, без помощи профессиональных консультантов. Неправильно выполненной реконцепцией часто можно навредить объекту, снизив его востребованность у населения и общую капитализацию. Примеры таким торговых центров в городе уже имеются.

В 2018 году, по нашему мнению, количественно рынок торговых центров Екатеринбурга не будет существенно развиваться (ожидается открытие только ТЦ «Astroom»). При этом качественные изменения рынка возможны – они будут происходить в разрезе тенденций, обозначенных нами выше.



Информация о консалтинговой компании «Урал-Гермес»

Консалтинговая компания «Урал-Гермес» основана в 1994 году, имеет федеральный уровень и выполняет работы в Уральском регионе, на территории России и за рубежом. Компания специализируется на разработке современных с элементами уникальности концепций и бизнес-планов создания объектов коммерческой и жилой недвижимости (торговые и развлекательные центры, офисные и бизнес-центры, гостиницы городского типа и загородные, коттеджные поселки, жилые комплексы (в т.ч. квартального типа), жилые районы (объекты КОТ) и др.). В 2015-2016 годах специалистами компании была подготовлена уникальная авторская программа по **маркетинговой оптимизации проекта жилого комплекса**, вызвавшая живой интерес в России и ближнем зарубежье (подробная информация по этой программе представлена на сайте компании).

Штат компании «Урал-Гермес» составляют опытные и квалифицированные специалисты, в том числе имеющие ученые степени и научные работы в сфере маркетинга. Компания активно сотрудничает с известными научными и учебными заведениями региона: УрФУ, УрО РАН, УрГЭУ-СИНХ, УрГАХУ, Уралниипроект РААСН и др.

Консалтинговая компания «Урал-Гермес», является членом рабочей группы по разработке стратегии развития г. Екатеринбурга, непосредственным разработчиком ряда крупных стратегических проектов в области коммерческой недвижимости городского и регионального уровня («Центральная торговая зона», «Торговые узлы Екатеринбурга» (в соответствии с этим проектом на 70% развивается рынок ТЦ города), «Основные направления развития оптовой торговли в Свердловской области», «Стратегия развития рынков на территории Екатеринбурга»). Данные проекты уже реализованы и принесли городу и области более 100 млрд. руб. прямых инвестиций.

Работы фирмы «Урал-Гермес» неоднократно отмечались наградами Администрации г. Екатеринбурга и Правительства Свердловской области. Компания является номинантом всероссийской премии «Российский национальный Олимп».