

✍ Андрей Васюткин, руководитель отдела исследований и консалтинга «Магазин Магазинов»

Исследования _____



Алматы сегодня: перспективы для девелопмента

На одном из недавних мероприятий, посвященных рынку недвижимости Казахстана, возникла дискуссия на тему насыщения рынка торговой недвижимости Алматы. Опираясь статистическими выкладками, некоторые участники рынка предположили, что в ближайшее время крупнейший город Казахстана вряд ли будет интересен инвесторам в качестве площадки для девелопмента новых ТЦ по причине высокой степени насыщенности рынка. Имея возможность анализировать и сравнивать развитие рынка Казахстана, России и соседних стран, хотелось бы предложить иную позицию по этому вопросу. Ниже будет проанализирован рынок торговых центров Алматы в разрезе основных характеристик, исходя из которых можно сделать вывод, что рынок Алматы, как и других крупных городов Казахстана, перспективен для развития розничных проектов различного типа, в том числе традиционных форматов торговой недвижимости.



Андрей
Васюткин

Исходя из диаграмм, Алматы значительно более привлекательный рынок, исходя из объема и качества потенциальной аудитории торговых центров, объема розничного рынка.

13 качественных ТРЦ — много или мало?

Современный рынок торговой недвижимости Алматы начал свою историю с открытия первой очереди ТРЦ Mega Alma-Ata в 2006 году. Проект был реализован крупным казахским автодилером «Астана Моторс» (в последующем часть холдинга Astana Group). С целью реализации масштабного проекта сетевых ТРЦ нового для Казахстана формата, компания сформировала девелоперское подразделение Mega Development. Спустя семь лет была построена вторая очередь Mega Alma-Ata, что позволило ему стать крупнейшим ТРЦ

в Казахстане. А в 2014 году тот же девелопер запустил еще один ТРЦ в другом районе города — Mega Park. Объекты холдинга Astana Group до сих пор являются наиболее посещаемыми жителями и востребованными арендаторами.

Успех нового для рынка формата торговой недвижимости поспособствовал выходу на рынок новых крупных проектов. Так, в 2009 году была запущена первая, а в 2012 году — вторая очередь загородного формата ТРЦ — «Апорт Молл». Девелопер проекта, Eurasia RED, сделал ставку на две основные «фишки» — мощную развлекательную составляющую, включающую кинотеатр, развлекательный парк и всепогодный аквапарк на 11 тыс. кв. м, и качественный пул арендаторов сегмента масс-маркет. «Апорт Молл» стал местом открытия первых в Алматы магазинов для многих международных и российских брендов. В 2017 году планируется очередное расширение торговой и развлекательной составляющей проекта, добавление новых функциональных зон. Развитие проекта будет осуществляться параллельно заложенному в генплане города комплексному жилкому освоению территории в окружении ТРЦ и развитию дорожно-транспортной инфраструктуры.

Esentai Mall — часть уникального масштабного проекта Esentai Park площадью 380 тыс. кв. м. Помимо торговой и досуговой составляющей, концепция проекта включает самую высокую в городе башню апартаментов и гостиницу The Ritz-Carlton, а также офисы класса А. В числе арендаторов торгового центра — Louis Vuitton, Prada, Fendi, Burberry, Valentino, Dior, Stella McCartney, Gucci, Ralph Lauren, Dolce & Gabbana, De Beers и др.

«Изюминка» Esentai Mall — единственный в Европе премиальный универсальный магазин Saks Fifth Avenue.

Один из наиболее свежих проектов профессионального девелопмента на рынке Алматы — Dostyk Plaza. Продукт совместной работы конгломерата международных архитекторов Venou, Oncuoglu + ACP, DDG Inc. и казахстанской инвестиционно-девелоперской компании TS Development выглядит очень достойно. По данным девелопера, инвестиции в проект составили более \$200 млн. Отличительной особенностью проекта являются удобные и комфортные планировочные и интерьерные решения, а также продуманный состав

- Топ-5 городов Казахстана по численности населения, на 1 мая 2016 года, человек

Алматы	1 722 076
Шымкент	896 092
Астана	880 191
Караганда	499 615
Актобе	454 195

- Объем рынка розничной торговли крупнейших городов РК, млн тенге, за январь–сентябрь 2016 года

Алматы	1 722 076
Шымкент	896 092
Астана	880 191
Караганда	499 615
Актобе	454 195

- Качество жизни крупнейших городов РК, на 1 мая 2016 года

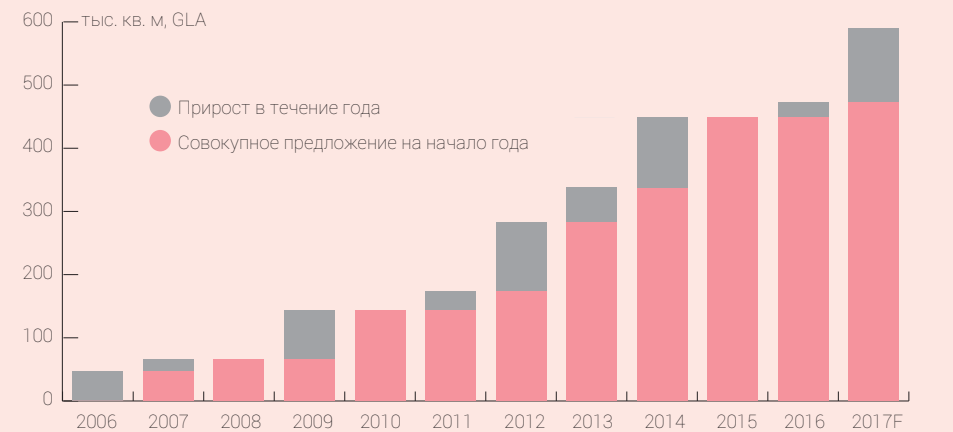
Город	Средне-месячная заработная плата, тенге	Соотношение заработной платы и величины прожиточного минимума
Алматы	187 292	7,2
Шымкент	102 367	4,7
Астана	197 408	7,2
Караганда	127 576	5,8
Актобе	118 218	5,3

Источник: Комитет по статистике РК

●●● ТОП-5 ТРЦ Алматы по арендопригодной площади

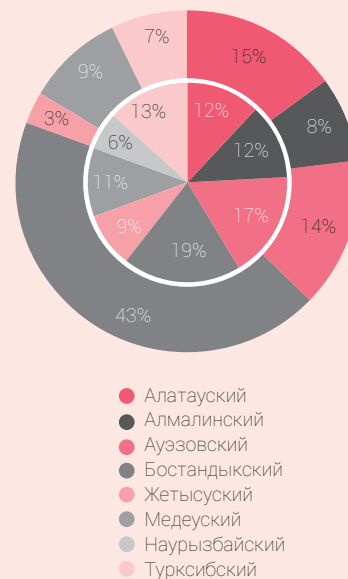
Название	GLA, тыс. кв. м	GBA, тыс. кв. м	Год открытия	Девелопер
«Апорт Молл»	90	111	2009, 2012	Eurasia RED
Mega Alma-Ata	81	161	2006, 2013	Astana Group
Dostyk Plaza	54	134	2014	TS Development
Esentai Mall	52	100	2012	Capital Partners
Mega Park	46	106	2014	Astana Group

●●● Динамика развития рынка качественных ТРЦ Алматы



Источник: «Магазин Магазинов»

●●● Диспропорция в численности населения и обеспеченности качественными площадями районов Алматы



Источник: Комитет по статистике РК

арендаторов, соответствующий аудитории и престижности местоположению Dostyk Plaza.

На текущий момент 13 торговых центров на рынке Алматы можно отнести к качественному предложению. Их совокупная арендопригодная площадь составляет чуть менее 600 тыс. кв. м, что сравнительно немного для города с численностью населения 1,7 млн человек. Если сравнивать показатели обеспеченности населения качественными торговыми площадями Алматы и российских «миллионников», то казахстанский мегаполис — на одном уровне с городами, рынок которых считается перспективным для нового девелопмента ТЦ.

По состоянию на ноябрь 2016 года в городе ведется активное строительство еще трех профессиональных ТЦ. Самый крупный и самый амбициозный из них — ТРЦ Forum Almaty. Совместный проект казахстанской Kassanov Investment Group и крупнейшего турецкого девелопера Turkmall выведет на рынок дополнительные 70 тыс. кв. м. Открытие ТРЦ запланировано на конец I квартала 2017 года.

Один из значимых игроков рынка недвижимости Казахстана, ГК Arcada, выводит в 2017 году новый формат недвижимости — торгово-фермерский центр. Проект Mart Village станет продолжением функционирующего вблизи ж/д станции Алматы-1 ТЦ Mart. Преимуществом проекта, помимо его оригинальной концепции, является локация. Это единственный профессиональный ТРЦ в удаленном от центра города Турксибском районе, с численностью населения 220 тыс. человек.

Проект Moskva Metropolitan — пример реализации формата районного торгового центра. Расположенный рядом с одноименной станцией метро, ТЦ реализуется в две очереди. Первая открылась в сентябре текущего года, но уже практически заполнена арендаторами и пользуется большой популярностью у жителей ближайших кварталов. Вторая очередь будет открыта через

год и окончательно сформирует единый торговый променад, размещенный вдоль одной из главных магистралей города — пр. Абая, в непосредственной близости от выхода из метро.

Проекты небольших районных ТЦ в будущем, по нашему мнению, будут более активно развиваться в Алматы. С учетом неравномерного распределения населения в городе, различной насыщенности районов коммерческой инфраструктурой, все более важным будет являться вопрос определения эффективной площади и формата будущих торговых центров. Эти вопросы решаются на этапе разработки концепции и проведения сопутствующих геомаркетинговых исследований.

Вакансия в торговых центрах

Несмотря на сложную ситуацию на потребительском рынке, качественные торговые центры Алматы в большинстве своем заполнены арендаторами, и в наиболее успешных проектах вакантных площадей практически нет. Встречающиеся пустые блоки, как правило, зарезервированы под открытие новых, уже определенных магазинов. По подсчетам, уровень вакантных площадей по рынку квалифицированных ТЦ Алматы составляет 5%. В то же время в менее успешных объектах уровень вакансий может достигать 30%. Это относится к морально устаревшим объектам, попавшим в прямую конкуренцию новым качественным ТЦ. На рынке уже появились торговые комплексы, концепцию которых пришлось пересматривать в силу значительного ослабления интереса покупателей.

Так, один из первых крупных торговых объектов города, «Ритц-Палас», уже несколько раз менял свою специализацию, проработав как ТРЦ, развлекательный центр, казино и т. п. Сейчас собственники объекта сделали упор на досуговую составляющую и сопутствующую торговлю.

Месяц назад началась реконструкция первого торгового центра «Рамстор» в Алматы,

открытого еще в 1999 году. По итогам реконструкции в 2017 году объект будет расширен и оптимизирован по функциональному составу.

Коммерческие условия: договориться о курсе валют

Как и на российском рынке, на коммерческие условия аренды помещений в составе ТРЦ повлиял экономический кризис и девальвация тенге. Многие помнят, что в 2014–2015 годах случился временной лаг между пиком обесценивания рубля и тенге, что привело к ажиотажному спросу со стороны жителей Казахстана налюбые виды товаров длительного пользования, автомобили и недвижимость, продающиеся на территории России.

В России 2014 год отметился существенными колебаниями курса национальной валюты по отношению к доллару и евро, рынок стал ориентироваться на рублевые договоры аренды для минимизации риска курсовой волатильности. В связи с этим консультанты начали использовать рублевые ставки применимо к рынку торговой недвижимости, а также процент с товарооборота и другие новые для рынка индикаторы.

Все те же этапы перестройки рынка коснулись и Казахстана, но с разницей в год. После осенней девальвации 2015 года национальная валюта подешевела в два раза, что соответственно сказалось на ставках аренды, номинированных в долларах США. Следующие полгода после этого события на рынке царил хаос. Только к весне 2016 года девелоперы и арендаторы ключевых ТРЦ договорились о привязке ставок к определенному курсу и переходу на относительные условия начисления арендной платы. К началу продаж весенних коллекций большая часть попоод ритейлеров окончательно скорректировала цены в магазинах в сторону повышения на 20–50%. Сейчас в Алматы, как и в России, коммерческие условия и арендные платежи зависят от степени успешности торгового центра.

●●● Средний диапазон ставок аренды в качественных торговых центрах Алматы

Профиль/ тип арендатора	Средняя площадь, кв. м	III квартал 2016 года, KZT/кв. м/год		Справочно, в рублях по курсу на конец периода, за кв. м/год	
		min	max	min	max
Супермаркет FMCG	1000–4000	43 000	65 000	8000	12 000
Гипермаркет FMCG (city формат)	4000–8000	33 000	50 000	6000	9000
Спортивные товары	1200–2000	43 000	65 000	8000	12 000
Товары для детей	1000–2000	38 000	58 000	7000	11 000
Арендатор торговой галереи (fashion)	700–1500	54 000	84 000	10 000	16 000
	500–700	66 000	96 000	12 000	18 000
	70–150	108 000	204 000	20 000	39 000
	< 50	200 400	360 000	38 000	68 000
Фуд-корт	50–100	180 000	240 000	34 000	45 000
Многозальный кинотеатр	2000–5000	29 000	43 000	5000	8000

* Ставки включают все эксплуатационные и маркетинговые платежи, не включают НДС.

Источник: Retail Space, расчеты – «Магазин Магазинов»

Рынки против арендаторов ТЦ

Говоря про рынок торговой недвижимости Алматы, нельзя не упомянуть главных игроков — розничные сети.

Особенность розничного рынка Казахстана — большая роль рынков. Для сравнения, в Казахстане 48% всего товарооборота розницы приходится на рынки, конкретно в Алматы — 33%, а, например, в Москве — 12%. Стратегическая программа развития города «Алматы-2020» предусматривает активное развитие современных форматов торговли, сокращение числа стихийных рынков и теневого сектора. В то же время город обещает поддержку малому бизнесу для перехода на новые стандарты торговли, в том числе финансовые и нефинансовые стимулы для развития франчайзинговых проектов. Данные официальной статистики отражают происходящие в сфере торговли изменения: с 2011 по 2013 год за счет сокращения числа рынков уменьшалась совокупная площадь предприятий розницы. В последние же три года прирост торговых площадей происходит за счет субъектов малого и среднего предпринимательства.

В структуре оборота розничной торговли городов России удельный вес продовольственных товаров составляет, как правило, около половины всего оборота, в Алматы на долю food-сектора приходится лишь четверть товарооборота. Рынок продовольственной розницы города, как и Казахстана в целом, далек от консолидации. Если в России на долю сетевой торговли приходится 25% товарооборота, то в Казахстане, по оценкам, не более 10%. Крупнейшими продовольственными сетями

на рынке Алматы являются «Рамстор» и Magnum. Лидер рынка — международная сеть гипермаркетов «Рамстор», ушедшая в 2009 году с российского рынка, в Казахстане представлена 27 точками — гипермаркетами и супермаркетами с совокупной торговой площадью более 46 тыс. кв. м. Сеть развивается в Казахстане с 1999 года и активно открывает свои магазины в ТРЦ. Из 10 алматинских объектов сети 4 являются якорными арендаторами в крупнейших торгово-развлекательных центрах. А в ТРЦ Mega Almaty помимо гипермаркета «Рамстор» работает также и небольшой премиальный супермаркет головной компании, турецкого холдинга Migros — Macrocenter. Еще один международный оператор, ранее работавший в России, но свернувший операционную деятельность, — Carrefour, в начале 2016 года вышел на рынок Казахстана, открыв первый гипермаркет в Алматы. В планах дубайской Majid Al Futtaim, имеющей франшизу на развитие сети в странах Ближнего Востока, Африки, Центральной Азии и России, открыть еще несколько гипермаркетов и супермаркетов в городе.

Другой крупный международный оператор, представленный на рынке Алматы — Metro Group. До недавнего времени холдинг был представлен в городе двумя магазинами cash & carry, но в 2015 году переформатировал один из них в распределительный центр.

В целом на рынке продовольственного ритейла города наблюдается странная тенденция к закрытию точек, а не к экстенсивному развитию, к которому привыкли в России. Казалось бы, перераспределение потребительского спроса в сторону

food-составляющей в кризисный период должно способствовать не только стабильной работе продуктовых сетей, но и создавать новые возможности для развития и занятия новых ниш. Возможно, в 2017–2018 годах на рынке Казахстана будет происходить консолидация рынка и выход новых игроков, в том числе российских.

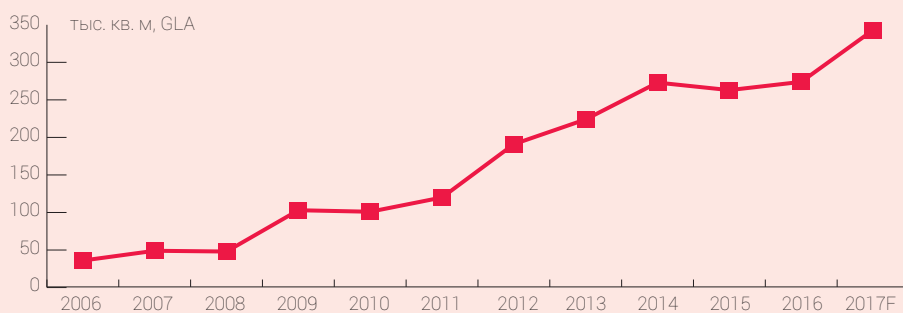
В текущем году на рынок Казахстана вышли две крупные международные сети общепита — McDonald's и Starbucks. В марте в Астане, а в июне в Алматы открылись два ресторана McDonald's. На территории Казахстана, а с недавнего времени — и в ряде российских регионов экспансию McDonald's осуществляет не напрямую, а через локального партнера, в Казахстане это Food Solutions KZ. Аналогично культовая американская сеть кофеен Starbucks развивается в Казахстане по франшизе кувейтской Alshaya Group. Успешное открытие первой точки сети произошло в самом конце 2015 года, но именно в течение текущего года сеть активно наращивала свое присутствие в Алматы. На текущий момент в торговых центрах города работают уже четыре кофейни, а в августе был запущен еще и премиальный формат Starbucks Reserve в составе Esentai Park.

Планы по развитию в городе озвучили другие не менее известные сетевые ритейлеры. Так, на казахстанский рынок DIY планируют выход две крупнейшие европейские сети — Leroy Merlin и OBI. Компании ведут активный диалог с Центром развития города Алматы на предмет предоставления земельных участков для размещения своих гипермаркетов. Первый гипермаркет OBI по плану должен открыться летом 2017 года по соседству с METRO C&C. Запуск первого из трех объектов Leroy Merlin площадью около 16 тыс. кв. м ожидается в 2018 году в западной, активно развивающейся части города, на соседнем с ТРЦ «Апорт Молл» земельном участке.

Auchan Group давно присматривается к рынку Казахстана. В разное время ожидался выход сети гипермаркетов «Ашан» через поглощение одной из национальных сетей, рассматривался вариант строительства собственных магазинов. Вероятно, с учетом текущей ситуации на потребительском рынке страны руководство группы постарается извлечь для себя максимальную выгоду и выйдет на низком рынке в ближайший год-два.

Дополнительным аргументом для выхода новых глобальных и российских компаний на рынок Алматы становится снижение политических и административных рисков благодаря государственным программам по улучшению условий ведения бизнеса. Результаты не заставили себя ждать: в 2016 году Казахстан занял 35-ю позицию в рейтинге Всемирного Банка «Doing Business», оставив позади Российскую Федерацию, и вошел в топ-10 стран мира, которые за прошедший год значительно улучшили свое положение в рейтинге за счет регуляторных реформ, направленных на улучшение предпринимательской среды. Многие из этих улучшений напрямую влияют на скорость реализации инвестиционных проектов. Среди них упрощение процедуры выдачи разрешения на строительство, сокращение сроков выдачи технических условий, отмена требования о получении технического паспорта при передаче прав собственности и нотариального заверения регистрационных документов продавца и покупателя. Целый ряд позитивных изменений касается регистраций предприятий и защиты прав акционеров. c|R|e

●●● Обеспеченность площадями в торговых центрах, кв. м GLA на 1000 жителей



Источник: «Магазин Магазинов»