

Стрит-ритейл г. Минска в I-ом квартале

2024





Содержание

О Компании	3
Расположение в границах города	4
Предложение	5
Спрос	8
Ставки аренды и цены продаж	12
Уровень вакантности	13
Контакты	15



325

офисов

43

Страны

5800

Сотрудников

О КОМПАНИИ

NAI Belarus является белорусским представителем сети консалтинговых компаний NAI Global, входящей в топ-6 мировых брендов на рынке недвижимости, одного из крупнейших мировых брокеров, который представлен в 43 странах, в 325 офисах с 5800 работников.

Офисы NAI Global являются лидерами на своих локальных рынках и работают в тесном сотрудничестве, чтобы предоставить клиентам исключительные решения их потребностей в коммерческой недвижимости.

В Беларуси региональное подразделение NAI Global представлено с 2020 г. Помимо брокериджа, NAI Belarus активно оказывает услуги по оценке, консалтингу, комплексному управлению недвижимостью и строительными проектами.

Под управлением NAI Belarus находится более 100 000 кв.м. коммерческой недвижимости.

Расположение в границах города

Стрит-ритейл, от английского «street retail», что буквально означает «уличная торговля», — популярное и востребованное направление как у профессиональных ритейлеров, так и у покупателей. Участники рынка выделяют два основных направления стрит-ритейла: традиционный, он же классический стрит-ритейл, а также стрит-ритейл спальных (жилых) районов. Классический стрит-ритейл получил название по причине расположения в исторически сформированных торговых коридорах. Елисейские Поля в Париже, Нью Бонд Стрит в Лондоне, Пятая Авеню в Нью-Йорке, Виа Монтенаполеоне в Милане, — все эти названия десятилетиями хорошо известны во всем мире ценителям моды и шоппинга.

В Минске традиционный стрит-ритейл располагается на улицах исторического центра, в границах кварталов Верхний Город, Троицкое и Раковское предместье.

Стрит-ритейл жилых районов располагается в жилых массивах, микрорайонах, кварталах, обособленных жилых комплексах. Довольно часто в этом направлении принято выделять стрит-ритейл новых районов как отдельную ветвь.

Стрит-ритейл новых районов — это еще и оптимальный вариант в плане обеспечения населения общественной инфраструктурой. Как правило, объекты инфраструктуры несколько запаздывают по сравнению со вводом жилья, в результате чего новоселы остаются без элементарного торгового-бытового и социально-культурного обслуживания. И на период пока ведется строительство ТЦ/ТРЦ, торгово-бытовых комплексов, учреждений образования, локальный стрит-ритейл в значительной степени закрывает эти направления: на его базе открываются магазины, отделения банков и почты, детские развивающие центры, спортивно-досуговые объекты, многочисленные объекты общепита и другая важная и незаменимая для новоселов инфраструктура.

Стрит-ритейл новых районов существенно отличается от классического по собственности, принадлежности объектов. В классическом стрит-ритейле Минска сохраняется большой удельный вес ведомственной недвижимости, помещений коммунальной собственности, находящихся в ведении ЖКХ (ЖРЭО) или предприятия «Минская спадчына», ответственного за реконструкцию исторической застройки. В новых жилых районах застройщиками помещений под стрит-ритейл выступают в основном частные компании. Также объекты на стадии строительства или после ввода часто продаются, а покупателями выступают коммерческие компании, предприниматели или физические лица.

Предложение

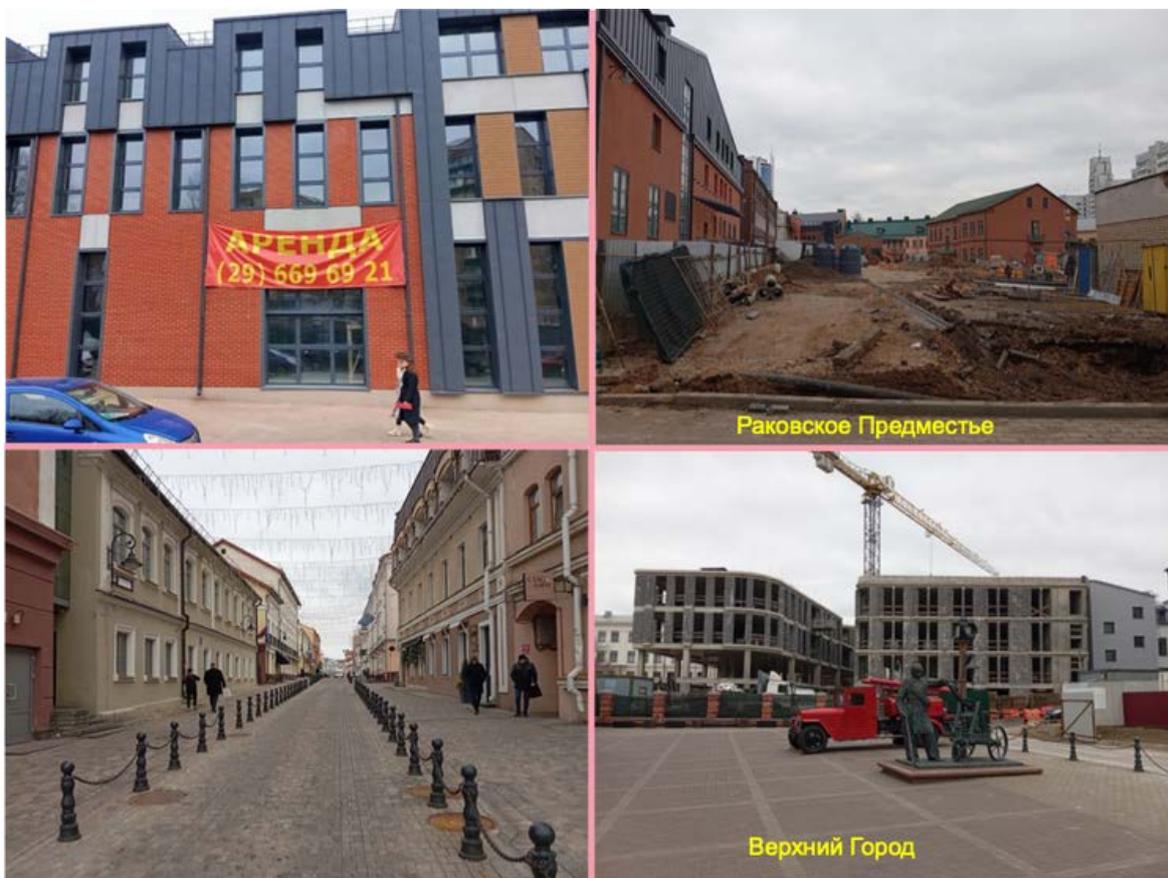
Классический стрит-ритейл

Классический стрит-ритейл сконцентрирован в историческом центре Минска, в таких кварталах, как Верхний Город / улица Зыбицкая; Троицкое предместье, Раковское предместье. Также к классическому стрит-ритейлу можно отнести расположенные в центре участки послевоенной застройки проспекта Независимости и ряд примыкающих к нему улиц (Маркса, Кирова). Предложение площадей в этой локации условно-стабильное. Однако за счет реконструкции и точечной застройки все еще есть возможность несколько наращивать объемы предложения.

Наиболее крупный объект реконструкции в последние несколько лет — территория бывшего хлебозавода № 1, расположенного в Раковском предместье.

Основной объект нового строительства — МФК в квартале улиц Городской вал/ Революционная. Нижние этажи в комплексе, состоящем из двух зданий со сквозным проходом, напоминающим пешеходную улицу, будут отданы под размещение объектов сегмента стрит-ритейл.

Объекты реконструкции территории хлебозавода №1, ул. Революционная и строящийся в ее квартале МФК



Источник: NAI Belarus

Стрит-ритейл жилых районов

Стрит-ритейл жилых районов в Минске представлен преимущественно стрит-ритейлом новых районов. Спальные районы, застроенные «панелью», как, например, Зеленый луг, Юго-Запад, Малиновка и др., строились с целью максимально нарастить жилой фонд и, за редким исключением, первые этажи не выводили из жилого фонда. Сказывалась и специфика домостроения: сложно предусмотреть пригодное для коммерческого использования помещение в типовом доме большинства серий КПД.

С ростом масштабов коммерческого жилищного строительства с широким применением монолитного и каркасно-блочного домостроения, значительно увеличивающим возможность свободной планировки, начал активно развиваться стрит-ритейл новых районов. Поэтому основное предложение недвижимости, основные локации концентрации стрит-ритейла за последние годы образовались в таких местах, как первые линии застройки проспектов Победителей (молодой район Лебяжий); Дзержинского (район Грушевка и по линии метро вдоль Юго-Запада и Малиновки); улицы Притыцкого, от станции метро «Спортивная» и до выезда из города.

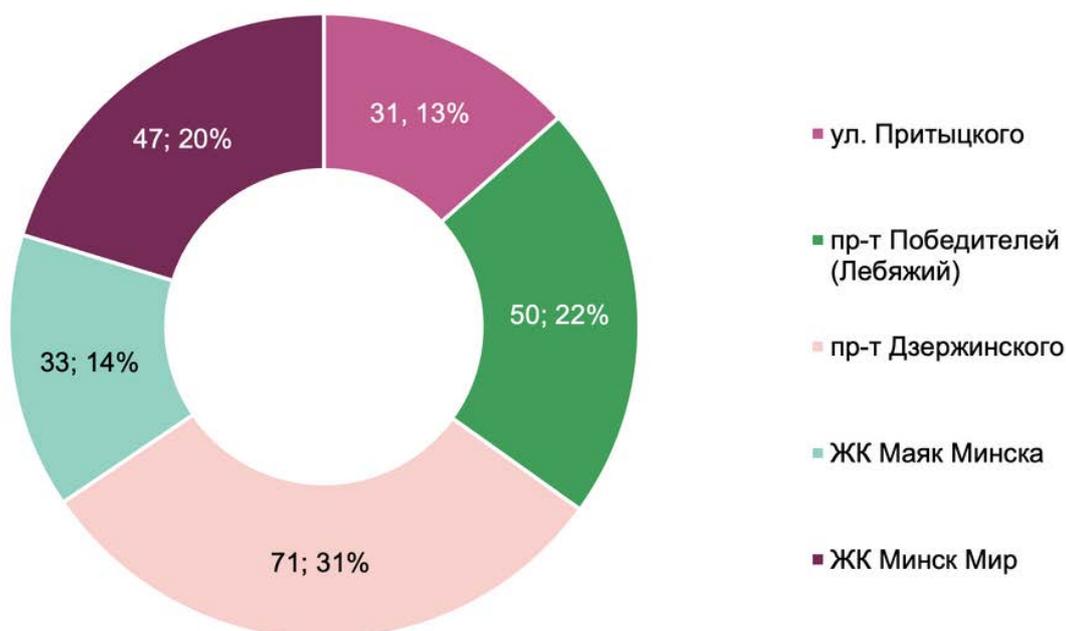
Основные места расположения стрит-ритейла новых районов



Стрит-ритейл активно развивается в местах комплексной застройки районов Маяк Минска и Минск Мир. В локациях первые этажи домов выведены из жилого фонда и предполагают коммерческое использование. В ряде объектов это комплексы, объединенные одно- и двухэтажными стилобатами, что только расширяет возможности размещения объектов стрит-ритейла. По итогам 2023 года основной прирост предложения новых площадей в сегменте происходил как раз за счет Минск Мира.

Всего в стрит-ритейле новых районов на начало 2024 года (по оценочным данным NAI Belarus) имеется свыше 230 тыс. кв. м валовой арендной площади. С 2024 года ожидается прирост площадей в секторе за счет еще одной новой локации: района Северный Берег. Однако это в перспективе, поскольку по состоянию на март 2024 года в эксплуатацию не введен ни один дом.

Оценочный объем предложения валовой арендной площади (в тыс. кв. м) в основных коридорах и их доля (%) в стрит-ритейле новых районов на начало 2024 г.



На основе данных NAI Belarus

По мере застройки районов ожидается существенный прирост площадей. Так, на проспекте Дзержинского в стадии строительства находится ряд крупных жилых комплексов на 1-ой линии застройки проспекта в районе станции метро «Грушевка». В одном из комплексов предусмотрено размещение 2-этажного стилобата по периметру всего комплекса, что существенно увеличит предложение. Вырастет предложение в Минск Мире. А в течение 2024 года, как отмечалось, ожидается выход на рынок стрит-ритейла помещений в первых введенных в эксплуатацию домах крупного проекта Северный Берег.

Спрос

Спрос на площади в стрит-ритейле новых, в особенности развивающихся и застраиваемых районов, очень хороший. Это обусловлено тем, что на ранней стадии, когда не открылись крупные специализированные объекты недвижимости, фактически любой объект становится успешным с коммерческой точки зрения. По мере роста предложения и конкуренции, объекты или нарабатывают базу постоянных клиентов, что позволяет им успешно функционировать, или меняют концепцию, за счет чего остаются востребованными у населения.

В новых районах жителями наиболее востребованы объекты масс-маркета и повседневные услуги. В связи с развитием интернет-торговли, все чаще в стрит-ритейле новых районов располагаются пункты выдачи заказов. Они популярны именно в новых районах, поскольку, во-первых, там еще не так развита инфраструктура стационарной торговли, во-вторых, там проживает более молодое и «продвинутое» население, которое лояльно к e-commerce.

Структура функционального наполнения торговых коридоров стрит-ритейла новых районов



На основе данных NAI Belarus

Как пример, можно привести развитие объектов ПВЗ/ e-commerce в районе Минск Мир. Так, по состоянию на январь 2023 года в районе работал только 1 ПВЗ маркетплейса OZON. По состоянию на январь 2024 года было открыто уже 7 объектов. Т.е. только в одной локации в течение 1 года произошел рост в семь раз. Аналогичная ситуация в районе и с ПВЗ Wildberries, которых в локации на начало 2024 года насчитывалось 10.

Следующая большая группа, характерная именно для новых районов, — магазины по реализации строительных и отделочных материалов, товаров для интерьеров, а также дизайн-студий. Данная категория операторов предсказуема, поскольку здесь же находится основная аудитория потребителей их товаров и услуг, и игнорировать эти локации нелогично.

Частыми арендаторами площадей в стрит-ритейле становятся алкомаркеты и кофейни, а также общепит в целом. Сектор общественного питания стал одним из ключевых игроков рынка аренды коммерческих площадей стрит-ритейла, а во многих локациях — доминирующим.

Значительное число арендаторов представляют сферу услуг. В этой категории наиболее распространены те, кого можно отнести в общую группу «индустрия красоты»: парикмахерские, барбешопы, студии маникюра, визажисты, многопрофильные салоны. Также довольно плотно представлены услуги медицинской направленности, туристические компании.

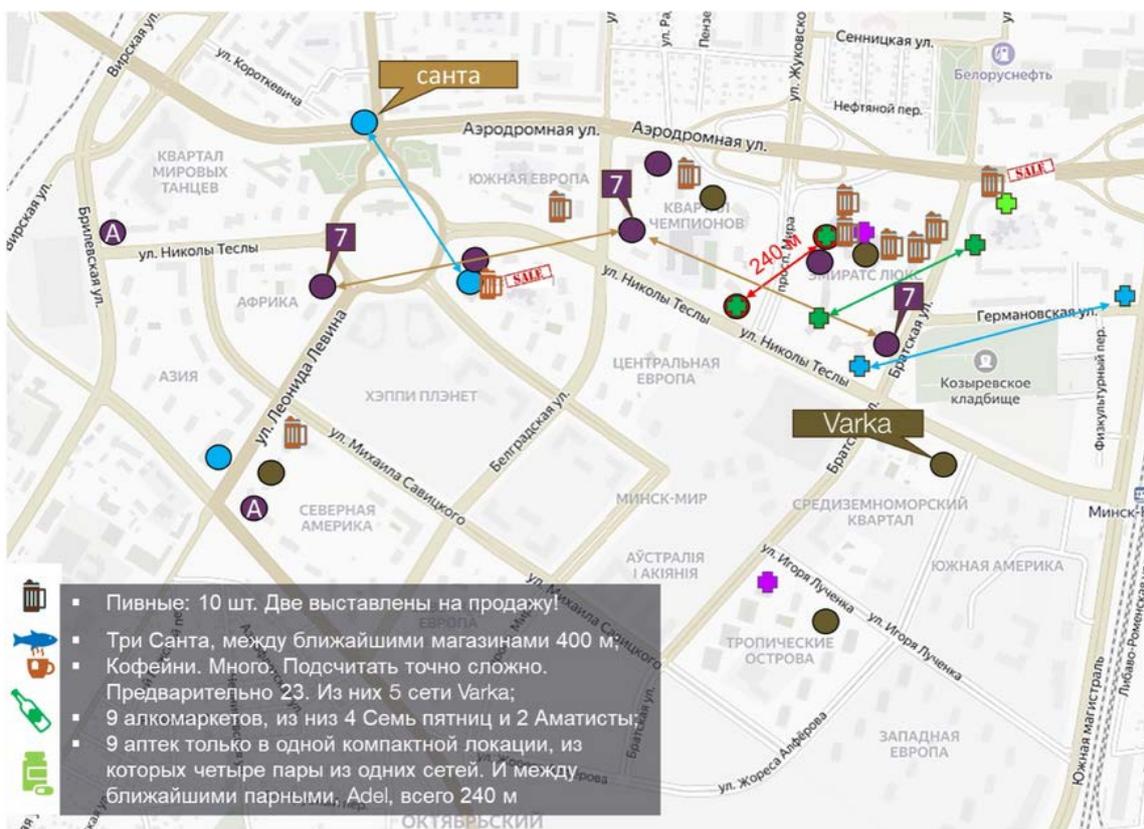
Финансовые и страховые услуги вынесены в отдельную категорию. Раньше РКЦ и локальные филиалы банков, пункты обмена валют были очень распространенными арендаторами площадей в стрит-ритейле. Сейчас, с развитием цифрового банкинга, заметно сокращение не только центров со штатными сотрудниками, но и банкоматов.

Продовольственная розница в стрит-ритейле стала уступать набирающим обороты «алкомаркетам» и магазинам по реализации разливного пива: в новых районах возможности выпить больше, чем закусить. Среди действующих продмагов меньше привычных сетевых объектов и больше нишевых, специализированных продуктовых магазинов. Например, фирменные магазины некоторых мясокомбинатов, магазины эко-еды и фермерских продуктов, продукция исключительно из индейки, эксклюзивные чайные напитки и т.д.

Проблемы управления спросом и оперирования

Очевидными недостатками в стрит-ритейле новых районов г. Минска является проблема единого управления, комплексного подхода к оперированию имеющимися площадями коммерческого назначения. Девелоперы предпочитают продать коммерческие помещения на стадии строительства домов или сразу после ввода. Дальнейшая судьба объектов – проблема новых собственников. Итогом бессистемного подхода становятся ситуации нерегулируемой конкуренции, когда буквально в 3-5 минутах пешей доступности бывает по несколько однотипных арендаторов (операторов). Ниже на схеме приведен наглядный пример.

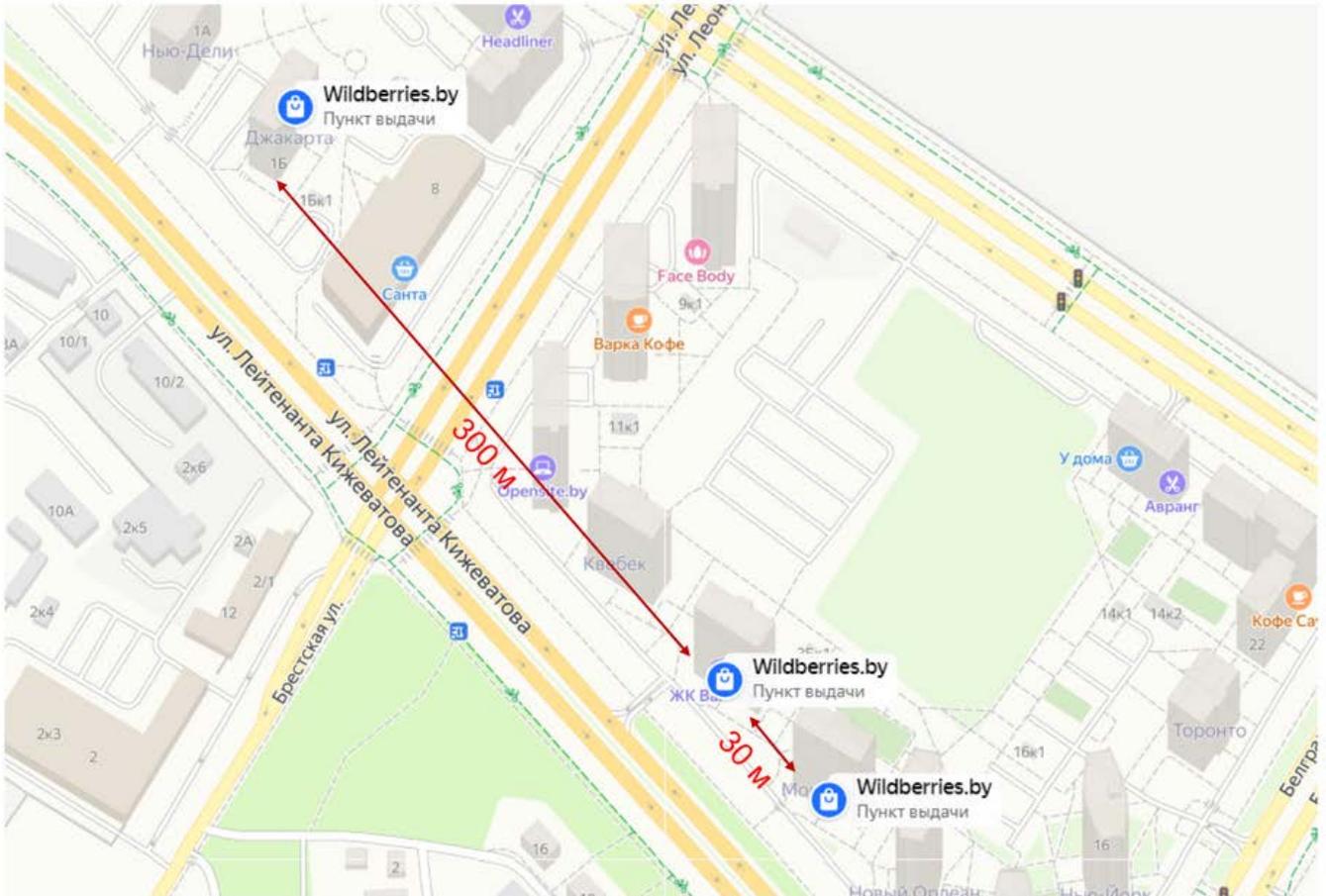
Пример насыщенности узких локаций однотипным предложением в объектах стрит-ритейл (на конец 2023 года)



На основе данных NAI Belarus

За эти несколько месяцев ситуация с теми же однотипными объектами продолжила развиваться. Объектов сети «Аматиста» стало ровно в два раза больше, ПВЗ двух популярных российских маркетплейсов численно выросло. Ниже пример размещения ПВЗ одной из сети вдоль улицы Лейтенанта Кижеватова: два ПВЗ в соседних домах, третий в 300 метрах. У жителей домов даже появился свой юмор: давайте уже по пункту в каждом доме, и переименуем улицу Кижеватова в Аллею Ягодок.

Пример насыщенности узких локаций одготипным предложением ПВЗ (ул. Кижеватова)



На основе данных NAI Belarus

Избежать таких ситуаций можно только в случае единого управления всей коммерческой недвижимостью в жилых комплексах, когда пул арендаторов формируется по аналогии с заполнением площадей торговых центров: насыщение разнообразием функций и минимизация прямой конкуренции, перекосов с перенасыщением определенных функций. В случае, если компания-застройщик в большей степени заинтересована в продаже коммерческих помещений, чем в собственном оперировании, целесообразно пытаться реализовать продажу с условиями, оговаривать границы функционального использования площадей будущими собственниками.



Ставки аренды и цены продаж

В сегменте стрит-ритейл, как и в сегменте торговых центров, еще с 2023 года отмечался рост ставок аренды. Рост коснулся в основном стрит-ритейла новых районов, поскольку в историческом стрит-ритейле подавляющее количество объектов находится в государственной, коммунальной или ведомственной собственности. Там ставки привязаны к базовой арендной величине (БАВ), размер которой не менялся с 2019 года, а последуют ли изменения, станет понятно в апреле 2024 года.

В новых районах доминирует частная собственность, что позволяет устанавливать ставки на рыночной основе. Характерные для рынка ставки арендной платы составляют (приведены в рублях, исходя из официальных требований к ценообразованию) от 28-48 за 1 кв. м в менее выгодных локациях и до 55-78 на сформированных участках, с обустроенной инфраструктурой и уже устоявшимся потоком посетителей, а также возле популярных станций метро, как, например, «Малиновка» или «Кунцевщина».

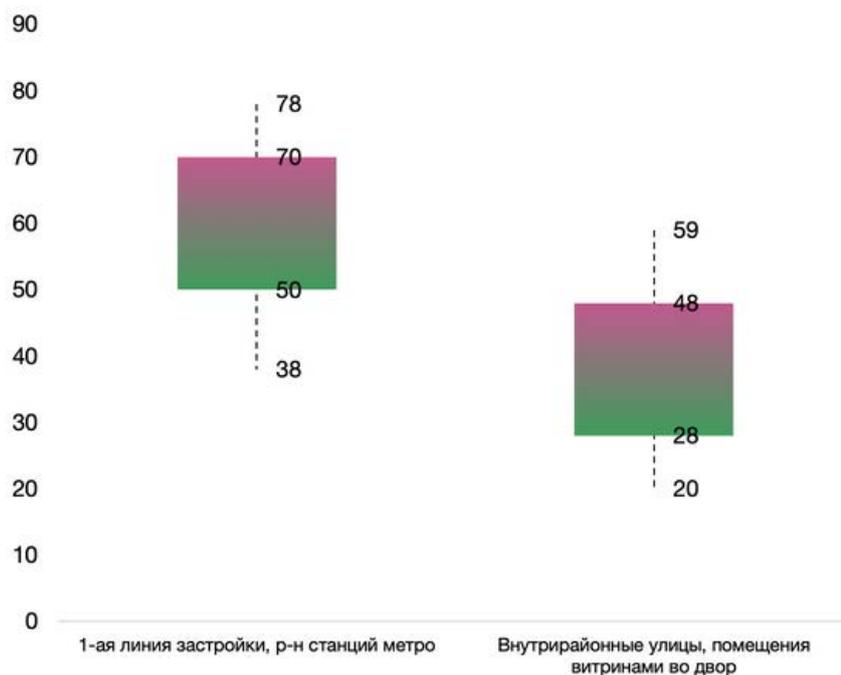
В ряде случаев имеются иные нюансы, сказывающиеся на ценообразовании конкретного помещения. Как пример, можно привести аренду в доме по ул. П. Мстиславца, 8 (проект Маяк Минска). Там помещения 1-го (верхнего) уровня стилобата, выходящие витринами на бульвар Пикассо, предлагаются в аренду по 65-75 рублей за 1 кв.м.; помещения такого же расположения, но уже в цокольном этаже – 34-38 рублей за 1 кв.м.; помещения 1-го уровня стилобата, но выходящие витринами во внутривдворовую сторону улицы П. Мстиславца – 40-50 рублей за 1 кв.м., а аналогичные по расположению помещения цоколя – 20-30 рублей за 1 кв.м.

Поскольку помещения для размещения объектов стрит-ритейла популярны и привлекательны как объекты для инвестиций, цены на них довольно высокие.

В недавний период состоялось несколько сделок купли/продажи в зоне классического стрит-ритейла, ул. Комсомольская. В данной локации были проданы 2 объекта по цене, эквивалентной 2885 и 2945 долл. США за 1 кв. м соответственно. На ул. Зыбицкой состоялась продажа помещения по цене, эквивалентной 2390 долл. США.

В стрит-ритейле новых районов цены несколько ниже, но и их сложно назвать низкими. Например, был продан объект на пр-те Мира по цене 1710 долл. США за кв.м.; состоялось несколько сделок в объектах на ул. К. Туровского по ценам от 1270 до 2085 долл. США за 1 кв. м. Сопоставимый уровень цен был и в сделках с помещениями на ул. Мстиславца.

Ставки арендной платы в стрит-ритейле г. Минска на начало 2024 года
(в рублях, минимальные / максимальные и наиболее характерные диапазоны)



На основе данных NAI Belarus

Примечание: ставки указаны без учета НДС и эксплуатационных расходов

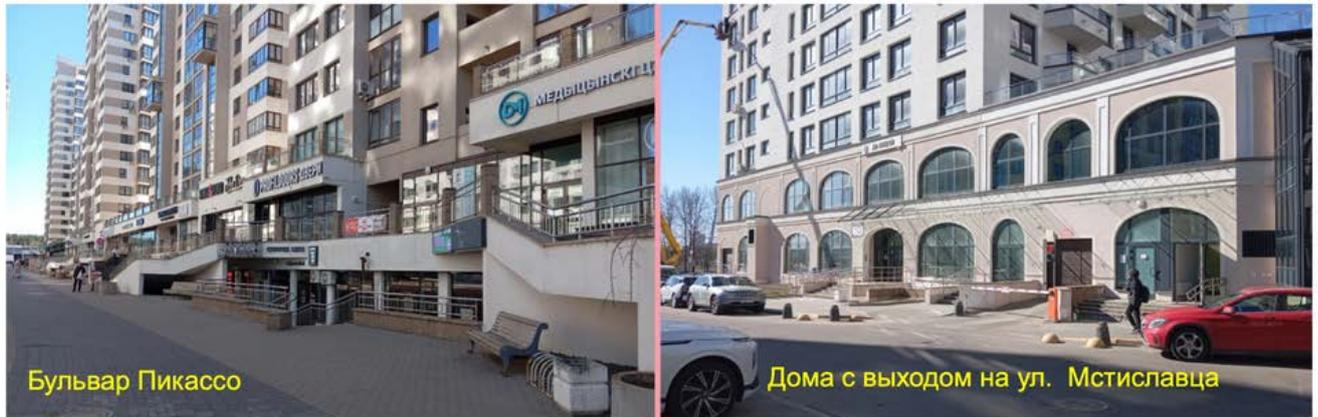
Уровень вакантности

Помещения для размещения объектов стрит-ритейла востребованы как в центре города, так и в новых районах. Фактическая вакантность в стрит-ритейле низкая во всех основных локациях. Практически нет незанятых помещений в объектах исторического центра и первой линии застройки торговых коридоров в новостройках.

В комплексе Маяк Минска в свободном предложении можно найти помещения, выходящие витринами в сторону ул. П. Мстиславца (дворовые проезды), тогда как выходящие витринами на бульвар Пикассо задействованы.

В комплексе «Минск Мир» и в некоторых домах (жилых комплексах) на проспекте Дзержинского вакантность существует в домах-новостройках, в основном в тех домах, которые ввелись в эксплуатацию менее 6 месяцев назад. В них объекты стрит-ритейла не функционируют, поскольку квартиры практически не заселены и нет ресурса местного населения, что особенно важно в тех местах, где нет устойчивых транзитных пешеходных потоков.

Примеры заполнения помещений стрит-ритейла в комплексе Маяк Минска, март 2024 года



На основе данных NAI Belarus

В среднем уровень вакантности в стрит-ритейле новых районов находится в пределах 5-7%. Начиная с 2-3%, т.е. представлен только отдельными помещениями в сформированных торговых коридорах, до 10-12% в тех локациях, где объектам приходится соседствовать с продолжающимся строительством. Вакантность на улицах, представляющих классический стрит-ритейл, в исторической части города также низкая, на уровне 2-3%. Возможность подобрать вариант фактически сохраняется в тех зданиях, что недавно ввелись после реконструкции.



Контакты

пр-т Дзержинского 5-13,
БЦ Рубин Плаза,
офис 13-27, Минск, Беларусь
моб. +375 (44) 726-24-55
office@naivostok.by
<http://www.naivostok.by>



Андрей Алёшкин
Партнер
Исполнительный директор
Моб. +375 (29) 633 633 2
andrey.aleshkin@naivostok.by

Андрей Павлышко
Партнер
Управляющий директор
Моб. +375 (29) 349 19 56
andrei.paulyshka@naivostok.by

