

Общество подмосковного потребления

Строительство ТЦ в Подмоскowie грозит побить мировые рекорды

Текст: Александр Пыпин ■ Фото: Павел Харитонов

Еще с советских времен жители Московской области привыкли делать покупки и развлекаться в Москве. Но скоро благодаря строительству торговых центров в подмосковных городах от этой традиции не останется и следа.

Навстречу рекордам

Бум строительства торговых центров в городах Подмоскowie начался еще несколько лет назад и продолжится как минимум до 2010 года. За это время откроются десятки современных ТЦ во всех городах Московского региона и на оживленных трассах. Новые центры появятся и в крупнейших районах коттеджной застройки, и, конечно, в новых городах-спутниках. В Подмоскowie уже работают такие современные торговые центры, как «Балашиха» и «Вертикаль» в Балашихе, «Красный Кит» и «Перловский» в Мытищах, «Рамстор» в Подольске, «Океан» в Жуковском, «Курс» в Одинцово, «Солнечный рай» в Раменском, «Глобус» в Коломне и многие другие. Взались за освоение подмосковных просторов и сети гипермаркетов. Например, гипермаркеты «Карусель» уже

работают в Дмитрове, Подольске, Бронницах; Globus – в Щелково; DIY Castorama – в Люберцах. «Ашан» намеревается открыть в Московской области еще пять гипермаркетов.

Многие девелоперы претендуют на создание сетей торговых центров городского значения, расположенных в крупнейших населенных пунктах Подмоскowie. О таких планах ранее заявлял ряд компаний – например, торговая сеть «Копейка». Но планы эти не осуществились – как в силу неготовности потребительского рынка, так и из-за недостаточности административного ресурса и финансирования. Сейчас создание сети торговых центров ведет компания RIGroup – строит торговые центры под единым брендом «Счастливая 7Я» в Клину, Воскресенске, Сергиевом Посаде, Серпухове. Также сеть торговых центров создаст

и компания «Мытищи-Плаза», владелец ТК «Красный Кит». Она намерена открыть ТК «Комсомолец» в Красногорске, ТРК в Солнечногорске и два ТРК на Новорижском шоссе. Ведется и расширение сети торговых центров компании «Строй-Пласт», объекты которой под вывеской «Курс» уже функционируют в Реутове, Видном, Одинцово. Новые ТРК «Курс» появятся в Мытищах и на Ярославском шоссе на въезде в Пушкино.

Строительством центров в Подмоскowie занимается и компания «Рамэнка», развивающая федеральную сеть «Рамстор». Помимо уже работающего в Подольске ТРЦ «Рамстор», его аналоги появятся в Сергиевом Посаде и Орехово-Зуеве. Развивает сеть ТРЦ за пределами МКАД и компания «Самохвал» – ее объекты расположены в Коломне, Дубне, Протвино, гото-



Большинство городов Подмоскowie далеки от насыщения торговыми центрами

вится открытие новых. О планах открыть несколько торговых комплексов в Подмоскowie заявила литовская компания Norfa. Сеть торговых центров может появиться и под вывеской SPAR, тем более что партнер компании – «СВА Трейдинг» – уже построил ТЦ «Океан» в Жуковском и проектирует ТЦ «ЖУК» в том же городе.

Осваивают пригороды Москвы и крупнейшие федеральные девелоперы, возводящие торговые центры или объекты коммерческой недви-

мости по всей России. Однако, как правило, это масштабные проекты, которые строятся в расчете не на жителей конкретного подмосковного города, а на потребителей сразу из пула городов, а также на транзитных потоки из Москвы, либо для состоятельных жителей элитных поселков. Например, это проект «Павловское Подворье» компании «Открытые Инвестиции» в элитном коттеджном поселке «Павлово» на Новорижском шоссе, проект «Ритейл Парка» в Мытищах на площади в 100 тыс. кв.м от компании «Регионы-Девелопмент», проект ТРЦ «Одинцово» на Можайском шоссе от «РТМ Девелопмент» с гипермаркетом REAL.

Хотя есть среди федеральных девелоперов и те, что сооружают именно городские торговые центры. Например, ГК «ТАШИР» на главной улице Коломны возводит ТРК площадью 40 тыс. кв.м, «Торговый Квартал» создает одноименный ТРК городского значения в Домодедово на площади в 28 тыс. кв.м.

Намерены выйти на рынок торговых площадей и инвесторы, специа-

лизирующиеся в основном на жилищном строительстве. Так, дочерняя компания группы «Пересвет-Инвест» хочет построить сеть торговых центров площадью 10–30 тыс. кв.м в городах Подмоскowie. Область станет и полигоном для экспериментальных форматов. Компания «Мытищи-Плаза» намерена возвести первый в России outlet-центр в Мытищах, где на площади 80 тыс. кв.м, по задумке, расположатся стоковые магазины Adidas, Reebok, Zara, Stockmann и другие.

В целом, практически в каждом городе Подмоскowie сейчас запущен хотя бы один проект по созданию современного торгового центра, а в некоторых городах – и по три-четыре. «Большинство городов Подмоскowie далеки от насыщения торговыми центрами. Существует значительное количество городов, в которых профессиональная торговая недвижимость вообще не представлена. Исключение составляют Мытищи и Балашиха, где помимо успешно функционирующих ТЦ заявлено несколько проектов», – говорит Ольга Ясько, руководитель де-

партаменту аналитики Colliers International. Однако интенсивность и масштабы строительства таковы, что по обеспеченности современными торговыми площадями жители Подмоскowie могут выйти на первое место в стране.

Каждому городу – по потребностям

В большинстве городов все еще доминируют старые форматы – комплексы рыночного типа. «Рынок коммерческой недвижимости в современном варианте в области начал развиваться позднее, чем в столице. Во многих городах в торговом сегменте до сих пор преобладают рынки или такие торговые центры, которые по сути своей являются рынками под крышей. Современных концептуальных ТЦ мало», – отмечает Татьяна Скок, ведущий аналитик консалтинговой компании Russian Research Group. Специалисты этой компании рассчитали, что, например, в городе Жуковском недообеспеченность

Эльза Розенталь



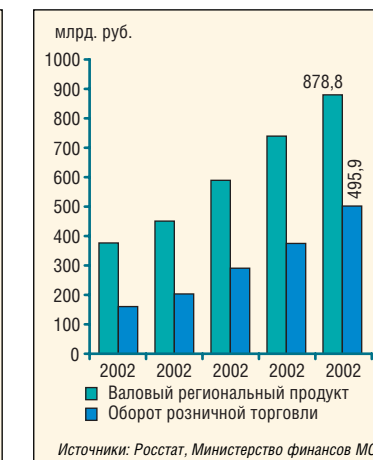
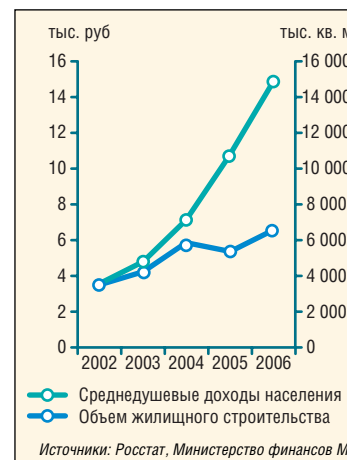
вице-президент, коммерческий директор компании «Торговый Квартал»: – Более низкий уровень затрат на развитие проекта, чем в Москве (его во многом определяет стоимость участка), делает привлекательным строительство ТЦ в Подмоскowie. Кроме того, в отличие от столицы с острым дефицитом земли, в Подмоскowie под ТРЦ выделяется гораздо большая площадь. Таким образом, у девелопера часто нет необходимости в возведении многоэтажных центров, как в Москве, – можно реализовать одноуровневые проекты. С точки зрения логистики Московский регион очень удобен для девелоперов, чьи центральные офисы находятся в столице. Близость проекта позволяет легко контролировать строительство и минимизировать численность управляющей компании на месте.

Население крупнейших городов Подмоскowie, тыс. жителей	
Балашиха	182
Подольск	180
Химки	180
Королев	172
Мытищи	162
Люберцы	158
Коломна	149
Электросталь	146
Одинцово	133
Серпухов	127

Источник: Росстат

Виталий Ефимкин

вице-президент ГК «Ташир»: – Торгово-развлекательная инфраструктура в Подмоскowie пока недостаточно развита, а платежеспособный спрос на такие объекты и услуги есть, и он высок, поскольку население Подмоскowie в значительной степени работает в Москве, получает высокие московские зарплаты. Поэтому строить ТРЦ в Подмоскowie безусловно выгодно. Еще одной причиной, по которой многие девелоперы предпочитают подмосковные площадки московским, является более короткий цикл согласований, предшествующих строительству, да и стоимость строительства значительно ниже, притом что окупаются объекты практически в те же сроки, что и московские – через 4–5 лет. В городах Подмоскowie сейчас наиболее перспективны полноформатные торговые центры от 20–30 до 50 тыс. кв.м, с хорошей развлекательной составляющей, фуд-корт, рестораном, мультиплексом.



Функционирующие торговые центры					
Название	Город	Адрес	Год открытия	Общая площадь, кв.м	Основные арендаторы
Марктауф	Котельники	Новорязанское ш., д. 5	2003	34 000	Real, Castorama
Красный Кит	Мытищи	Шараповский пр-д, д. 18	2006	26 600	Перекресток, Техносила, Каро Фильм
Формат	Мытищи	Олимпийский пр-т, д. 29	2005	22 000	Рамстор, Мир
Аквилон	Орехово-Зуево	Ленина ул., д. 85	2005	19 200	Перекресток, Люксор
Перловский	Мытищи	Селезнева ул., д. 33	2007	17 400	Перекресток, Центрфильм
Светофор	Балашиха	Энтузиастов ш., д. 16	2006	17 000	Седьмой Континент
Галион	Балашиха	Энтузиастов ш., д. 54а	2005	16 700	Перекресток, Мир
Рамстор-Подольск	Подольск	Большая Серпуховская ул., д. 45	2003	16 000	Рамстор, Каро Фильм
Вертикаль	Балашиха	Энтузиастов ш., д. 36а	2005	15 000	Перекресток, М.видео
Патэрсон	Люберцы	Октябрьский пр-кт, д. 146	2003	13 500	Патэрсон, Эльдорадо
Dream House	Барвиха	Рублево-Успенское ш., д. 85/1	2005	12 600	Азбука Вкуса
Красногорские торговые ряды	Красногорск	50-летия Октября ул., д. 12	2005	12 500	Рамстор, Эльдорадо, Валапатата
Идея Эльдорадо	Балашиха	мкр. ЦОВБ, д. 20	2006	12 500	Седьмой Континент
Альбатрос	Дмитров	Профессиональная ул., д. 5в	2005	12 000	Седьмой Континент
Меридиан	Электросталь	Ялагина ул., д. 4	2006	12 000	SPAR
Курс	Видное	Солнечный мкр., д. 10	2006	11 000	Перекресток, Эльдорадо

Источник: Colliers International



Потребительский рынок Подмоскovie похож на рынки крупных региональных центров

современными торговыми площадями к 2009 году составит 64 тыс. кв.м.

Значительный интерес к строительству современных торговых комплексов в расчете на жителей Подмоскovie девелоперы и инвесторы начали

проявлять около 5 лет назад. «Города Подмоскovie привлекают с каждым годом все больше инвесторов, т.к. емкость рынка столицы безгранична», – считает Айдар Галеев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Мизель – Коммерческая недвижимость». Подогревался интерес и потенциальными арендаторами, которые столкнулись с заметным насыщением Москвы магазинами ряда

категорий и форматов и начали искать новые регионы и города для размещения своих магазинов.

Потенциал подмосковного потребительского рынка подтверждается и постоянно растущим объемом жилищного строительства, увеличивающимися средними зарплатами. «Жители Подмоскovie (даже те, кто не ездит на работу в Москву) уже привыкли пользоваться столичными ТЦ, ориентированы на определенных торговых операторов, которые представлены в этих ТЦ», – отмечает Татьяна Скок. Как ни странно, обострение транспортной ситуации также стимулировало развитие сети торговых центров в подмосковных городах – потребители благодушно восприняли появление поблизости мест комфортного шопинга, до которых не нужно

потребительский потенциал меньше, но все равно он достаточно вырос, чтобы современные объекты нашли покупателей. Во многих городах полагаются и развиваются промышленные предприятия, где местные жители получают сравнительно высокие зарплаты. Ярким примером является Ступино. «Учитывая низкую обеспеченность большинства городов Подмоскovie качественными торговыми площадями, можно предположить, что на сегодняшний день практически любой формат ТЦ найдет свою аудиторию», – считает Ольга Ясько. Специалисты компании «Торговый Квартал» считают перспективным для городов Подмоскovie строительство ТРЦ площадью около 30 тыс. кв.м, а на престижных направлениях в коттеджных поселках – размещение специализированных центров и ТЦ с концепцией Fashion.

По мнению Татьяны Скок, основная опасность строительства в небольших городах Московской области заключается в возможности быстрого насыщения рынка. «Например, один ТРЦ с торговой площадью 40 тыс. кв.м может обеспечить потребности всего города, и успех следующего проекта будет весьма сомнителен», – говорит она. Впрочем, некоторые девелоперы уже столкнулись с проблемами перенасыщения. Так, в Балашихе, где наблюдается избыток торговых центров, уже много месяцев продается ТЦ «Галион», а компания «Строй-пласт» выставила на продажу участок под застройку ТРЦ в Клину.

Конечно, как и в других регионах, девелопер должен обладать достаточными знаниями об особенностях работы местных органов власти, находить с ними общий язык. Не случайно успешные проекты торговых центров в городах области реализовали в первую очередь именно подмосковные компании, в то время как проекты многих известных московских инвесторов так пока и не запущены. Сроки окупаемости торговых центров в Подмоскovie сравнимы с московскими или меньше. «В Подмоскovie они составляют 5–6 лет, в Москве достигают

Максим Карбасникофф



начальника отдела торговых помещений Jones Lang LaSalle: – В сравнении с другими регионами говорить о большом интересе арендаторов и девелоперов именно к городам Подмоскovie пока не приходится – значительное число брендов еще не представлено даже во всех городах-миллионниках, не говоря уже о городах с населением 300–500 тыс. жителей. У подмосковных городов, конечно, есть и преимущества – это, в первую очередь, их близость к Москве, облегчающая логистику. Но эти преимущества большей частью перевешиваются такими недостатками, как относительно низкие доходы населения и его невысокая концентрация. Из сетевых арендаторов в Подмоскovie наиболее широко представлены сотовые операторы, присутствуют также «Рамстор», «Эльдорадо», «Техносила», L'Etoile и другие. У многих девелоперов завышены ожидания – они порой рассчитывают на московский уровень потребления, но в реальности в большинстве городов он мало отличается от ярославского и уступает городам-миллионникам. В результате у девелоперов нет стимула строить большие проекты – наиболее оптимальным для большинства подмосковных городов форматом является ТЦ локального типа, включающий в себя 6–8 форматных магазинов и торговую

галерею. Набор арендаторов определяется более низким по сравнению с Москвой уровнем доходов в большинстве подмосковных городов – как правило, речь идет о демократичных марках. И если для магазинов типа Adidas или «Спортмастер» есть рынок в Подмоскovie, то для марок уровня Marks&Spencer или New Yorker он малоинтересен.

Начинка попроще

В целом, потребительский рынок Подмоскovie больше похож на рынки крупных региональных центров, чем на потребительские рынки Москвы. Средний доход подмосковного жителя такой же, как в Татарстане. Поэтому в первую очередь в размещении в подмосковных центрах заинтересованы



Планируемые торговые центры				
Название	Город	Адрес	Планируемый год открытия	Общая площадь, кв.м
Шоколад (Седьмой Континент)	Реутов	Энтузиастов ш., вл. 102	2007	111 600
Июнь (Регионы Девелопмент)	Мытищи	Волковское ш./Мира ул.	2009	100 000
Балашиха Сити	Балашиха	Энтузиастов ш., 1,5 км от МКАД		80 000
Красный Кит Outlet (Мытищи-Плаза)	Мытищи	Шараповский пр-д, д. 18	2008	73 000
Галерея Одинцово (РТМ Девелопмент)	Одинцово	Можайское ш., 5 км	2007	69 500
Big Vox (Ралиф Сафин)		Новорижское ш., 6 км от МКАД		68 000
Эльград (Торговый Квартал)	Электросталь	Ленина пр./Фрязевское ш./Северная ул.	2008	55 000
Ногинский пассаж	Ногинск	Индустриальная ул., 40	2008	43 000
Жук (СВА Трейдинг)	Жуковский	5 мкрн	2009	40 000
Пушкин Плаза-Курс (Стройпласт)	Пушкино	Ярославское ш. (въезд в город)	2008	37 500
Балтия (Мытищи-Плаза)		Новорижское ш., 6 км от МКАД	2008	30 200
ТРЦ Ташир	Коломна		2008	40 000
ТРЦ Комсомолец (Мытищи-Плаза)	Красногорск	Ленина ул., 2	2008	30 000
ТРЦ	Люберцы	Побратимов ул., д.13	2008	27 000
Торговый Квартал	Домодедово	Каширское ш./Гагарина ул.	2008	25 300
Олимп	Королев	Калинина ул., д. 11	2007	25 000
Счастливая 7Я	Мытищи	Лесная ул.		22 700
Рамстор	Орехово-Зуево		2007	22 000
Рамстор	Сергиев Посад			20 000
Счастливая 7Я	Сергиев Посад	Вознесенская ул.	2007	22 000
Счастливая 7Я	Электросталь	Фрязевское ш.		21 000
ТЦ (Russian Research Group)	Подольск	Октябрьский просп.	2009	13500

Источник: Colliers International и собственная информация

Региональные и питерские девелоперы активно осваивают Подмоскovie

арендаторы, представляющие товары попроще, в основном повседневного спроса, ориентированные на потребителя с доходами ниже среднего, а известные бренды оценивают перспективы размещения сток-центров. Также подмосковные ТЦ – шанс для арендаторов, которые не проходят жесткий отбор в лучшие московские объекты. «Не все арендаторы, работающие в городе, представлены за его пределами. Часто в ближайших к столице городах располагаются компании, только начинающие свой жизненный цикл», – отмечает Айдар Галеев. Местные подмосковные арендаторы, по мнению Татьяны Скок, сегодня ориентируются больше на рынки и «рынки под крышей», где арендные ставки ниже, чем в профессиональных ТЦ. А Ольга Ясько рассказывает, что в города, удаленные от Москвы на 60–70 км, идут,

прежде всего, сетевые операторы (якорные арендаторы и магазины одежды, причем последние зачастую через партнеров), а в ТЦ ближе к Москве – все арендаторы.

Как показывает практика, проблемы с размещением в ТЦ в первую очередь возможны у ресторанов и предприятий общественного питания. Например, в ТК «Красный Кит» из 4 сменившихся операторов 3 располагались в ресторанном дворике. В компании Colliers International отмечают, что операторы ресторанов могут испытывать затруднения в связи с неотлаженной системой логистики.

Растущий интерес арендаторов отметили в компании Russian Research Group при сдаче в аренду площадей в ТРК «ЖУК». Так, на позицию гипермаркета подали заявки компания «Карусель» и еще 6 крупных операторов, несмотря на то что изначально в качестве якорного арендатора был заявлен гипермаркет SPAR, с которым у «СВА-Трейдинг» особые отношения. Также заявки отправили практически все крупнейшие магазины бытовой техники и электроники, операторы по продаже парфюмерии и косметики, спортивных товаров.

Как правило, арендные ставки в подмосковных ТЦ сравнимы со ставками в региональных центрах, которые сейчас находятся примерно на том же уровне развития торговой недвижимости, что и Подмоскovie. Естественно, они ниже, чем в Москве. Исключение составляют комплексы, подобные «МЕГЕ» или Luxury Village в Барвихе. ■

Consumer Society in the Moscow Region

The development rate of retail properties in the Moscow region may break world records

Text: Alexander Pypin ■ Photo: Pavel Kharitonov

Ever since the days of Soviets the inhabitants of the Moscow region have been used to shopping and making fun in Moscow but very soon not a trace will be left from this legacy, thanks to the retail construction boom in suburban towns.



City	Population	City	Population
Balashikha	182	Lyubertsy	158
Podolsk	180	Kolomna	149
Khimki	180	Elektrostal	146
Korolev	172	Odintsovo	133
Mytishchi	162	Serpukhov	127

Source: Goskomstat

Maxim Karbasnikoff
 director of retail premises at Jones Lang LaSalle:
 Low personal incomes and population dispersion make the Moscow region less attractive for developers and well-known brands, than big provincial cities with population ranging from 300,000 to 500,000, despite the close proximity of suburban retail to Moscow and better logistics. Cellular communication operators are most active, in addition to such chains as Ramstore, Eldorado and Technosila. A local SC with 6–8 major stores and a shopping gallery, offering economy-type brands, would be most preferable. While Adidas and Sportmaster find a rewarding market in the Moscow region, Marks & Spencer or New Yorker do not care much about suburban towns.

Towards the records

The booming development of shopping centers in suburban towns started several years ago and will carry on at least till 2010. Dozens of modern SCs will open during this time in all major cities and towns of the Moscow region and along the bustling routes. New centers will rise both in cottage neighborhoods and satellite towns. Suburban cities already boast such up-to-date shopping centers as Vertical in Balashikha, Krasny Kit in Mytishchi, Ramstore in Podolsk, Ocean in Zhukovsky, Kurs in Odintsovo, Solnechny Rai in Ramenskoe, Globus in Kolomna and many others. Hypermarket chains also tackled the development of suburban expanses. Thus Carousel hypermarkets already operate in Dmitrov, Podolsk and Bronnitsy; Globus — in Shchelkovo, DIY Castorama — in Lyubertsy. Auchan intends to open five more hypermarkets in the Moscow region.

Many developers like the Kopeika retail chain struggle to create community retail chains in the largest inhabited localities of the Moscow region. But such plans will hardly come to pass in view of consumer market immaturity, insufficient financing and the lack of rapport with the local officials. Now RIGroup is creating a retail chain in Klin, Voskresensk, Sergiev Posad and Serpukhov under the umbrella of Schastlivaya 7Ya brand. Another chain is being created by Mytishchi-Plaza, the owner of SC Krasny Kit. It is going to open SC Komsomolets in Krasnogorsk and Solnechnogorsk, in addition to a couple of RECs on Novorizhskoe motorway. Stroi-Plast also expands its retail chain under the Kurs brand. Its properties already function in Reutov, Vidnoe and Odintsovo. New Kurs REC will soon emerge on Yaroslavl's highway at the entry point to Pushkino.

Ramenka, building the national Ramstore chain, actively constructs shopping centers in the Moscow region. In addition to the Podolsk Ramstore, two more will emerge in Sergiev Posad and Orekhovo-Zuevo. Samokhval also devel-

The potential of the suburban consumer market is vividly demonstrated by burgeoning housing construction and growing average wages

ops its retail chain beyond the MKAD; its properties already function in Kolomna, Dubna and Protvino and new ones will yet to come. Lithuania-based Norfa also announced its plans

well, though they generally construct large-scale super regional centers meant for the whole pool of neighboring towns, rather than the residents of any particular place, and also for transit human flows from Moscow and well-to-do dwellers of elite cottage communities. Such is the Pavlovskoe Podvorye project developed by Open Investments in the elite Pavlovo cottage community on Novorizhskoe route, or the 100,000-sqm Retail Park project from Regions-Development,, or REC Odintsovo on

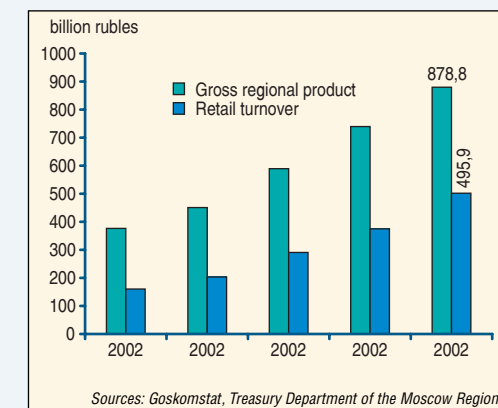
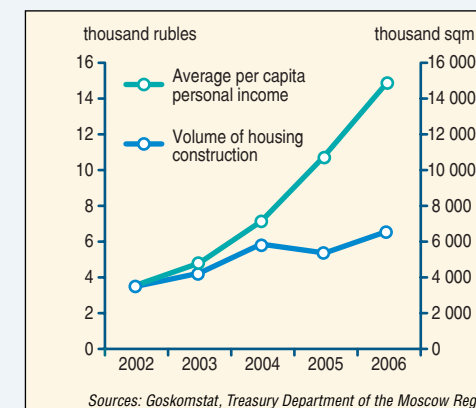
The payback periods of suburban shopping centers are comparable to those in the capital or shorter. In the Moscow region an SC pays for itself during 5–6 years, whereas in Moscow it takes 7–9 years to recoup an investment

to open several shopping complexes near Moscow. A chain of shopping centers may also appear under the SPAR trademark given that the company's partner SVA Trading has already completed SC Ocean in Zhukovsky and designs the retain-entertainment center ZHUK in the same city.

The biggest national developers, building commercial properties all over Russia, stake on the suburban towns as

Mozhaiskoe motorway anchored by REAL hypermarket from RTM Development.

On the other hand, quite a few nationwide developers construct urban shopping centers. Thus Tashir Group erects a 40,000-sqm retail-entertainment center on the main street of Kolomna while Torgovy Kvartal creates a 28,000-sqm retail complex under the same name in Domodedovo.



Planned Shopping Centers				
Name	City	Address	Planned Opening Year	Gross Floor Area, sqm
Chocolate (Sedmoi Kontinent)	Reutov	Shosse Entuziastov, estate 102	2007	111 600
June (Regional Development)	Mytishchi	Volkovskoe shosse/Mira Street	2009	100 000
Balashikha City	Balashikha	Shosse Entuziastov, 1.5 km past the MKAD		80,000
Krasny Kit Outlet (Mytishchi-Plaza)	Mytishchi	18 Sharapovsky proezd	2008	73,000
Gallery Odintsovo (RTM Development)	Odintsovo	5th km of Mozhaiskoe motorway	2007	69,500
Big Box (Ralif Safin)		Novorizhskoe motorway, 6 km past the MKAD		68,000
Elgrad (Torgovy Kvartal)	Elektrostal	Lenin prospekt, Fryazevo motorway, Severnaya street	2008	55,000
Noginsky Passage	Noginsk	40 Industrialnaya Street	2008	43,000
Zhuk (SVA Trading)	Zhukovsky	5th neighborhood	2009	40,000
Pushkin Plaza Kurs (Stroiplast)	Pushkino	Yaroslavskoe motorway (point of entry)	2008	37,500
Baltia (Mytishchi-Plaza)		Novorizhskoe motorway, 6 km past the MKAD	2008	30,200
REC Tashir	Kolomna		2008	40,000
REC Komsomolets (Mytishchi-Plaza)	Krasnogorsk	2 Lenin Street	2008	30,000
REC	Lyubertsy	13 Pobratimov Street	2008	27,000
Torgovy Kvartal	Domodedovo	Kashirskoe motorway/Gagarin Street	2008	25,300
Olymp	Korolev	11 Kalinin Street	2007	25,000
Schastlivaya 7 Ya (Happy Family)	Mytishchi	Lesnaya Street		22,700
Ramstore	Orekhovo-Zuevo		2007	22,000
Ramstore	Sergiev Posad			20,000
Schastlivaya 7 Ya	Sergiev Posad	Voznesenskaya Street	2007	22,000
Schastlivaya 7 Ya	Elektrostal	Fryazevo motorway		21,000
SC (Russian Research Group)	Podolsk	Oktyabrskiy prospekt	2009	13,500

Source: Colliers International and in-house information

ban towns who do not work in Moscow have already got used to Moscow retail and have their preferred retail operators represented in Moscow shopping malls,» points out Ms. Skok. The exacerbation of the transport situation also spurred the expansion of retail chains in suburban towns, as consumers hailed the coming of comfortable shopping to their places. Such shopping complexes as SC Krasny Kit at the railway station Mytishchi, also become community and leisure centers.

Vitaly Efimkin
vice president at Tashir Group
 With high solvent demand for retail properties and services in the Moscow region the retail-entertainment structure is underdeveloped, so it pays to develop retail properties. Another reason why many developers prefer suburban sites is a shorter cycle of approvals preceding construction and lower costs. Most promising are full-format centers with gross floor area ranging from 20,000 to 50,000 sqm, a good entertainment function, food court, restaurants and multiplexes.



Elza Rozental
vice president and commercial director of Torgovy Kvartal:
 Lower project construction costs, plenty of developable land, close proximity to Moscow and hence excellent logistics and easiness of control make the Moscow region attractive for Moscow-based developers.

Moscow consumer markets. The average income of local residents is comparable to those in Tatarstan, so mostly those tenants who offer plainer convenience goods to buyers in the low-middle segment are interested to trade in near-Moscow shopping centers, whereas well-known brands weigh the prospects of opening their outlet and stock centers. Near-Moscow SCs are a good chance for those tenants who fail to pass through tough selection at the best Moscow properties. «Not all tenants operating in the city are represented beyond its boundaries. Start-ups often begin their life cycle in the towns closest to Moscow,» says Mr. Galeev. In the opinion of Ms. Skok, local suburban tenants seek a place at «roofed markets» where the rent is lower than at professional SCs. As noted by Ms. Yasko, the cities lying some 60–70 km from Moscow are mainly entered by chain operators while the nearest suburban towns are entered by all tenants.

The consumer market of the Moscow region is like the markets of large regional centers

As in any other region, the developer must come to terms with local authorities; it is by no means accidental that most successful projects were carried out by companies based in the Moscow region while many famous Moscow-based investors have so far failed in launching their projects. The payback periods of suburban shopping centers are comparable to those in the capital or shorter. «In the Moscow region an SC pays for itself during 5–6 years, whereas in Moscow it takes 7–9 years to recoup an investment,» Mr. Galeev believes. Ms. Yasko gives even a smaller range: 4–5 years.

Plainer filling

All in all, the consumer market of the Moscow region is more like the markets of large regional centers than the

As the practice shows, restaurants and public catering outlets face the greatest problems with accommodation in the Moscow region because of the poorly tuned logistics. RRG who brokered retail spaces at REC ZHUK points to the growing interest of tenants. Thus Carousel and 6 other large operators applied for the position of hypermarket, even though originally SPAR hypermarket was announced. All biggest electronics and household equipment stores, perfumery and sports operators also forwarded their applications. The rental rates at SCs in the Moscow region are generally comparable to those at other regional shopping centers and lower than in Moscow, save for complexes like MEGA or Luxury Village in Barvikha. ■

Some of investors, generally specializing in housing construction plan to enter the retail market as well. Thus a company affiliated with Peresvet-Invest Group is going to build a chain of shopping centers ranging from 10,000 to 30,000 sqm of floor spaces in different towns of the Moscow region. The region will also become a proving ground for experimental formats. Mytishchi-Plaza intends to raise Russia's first 80,000-sqm outlet center in Mytishchi to house the stock shops Adidas, Reebok, Zara, Stockmann et al.

On the a whole, at least one project of a modern shopping center has been launched practically in every city and town of the Moscow region while some cities boast three or four of such projects. Says Olga Yasko, head of the analytics department at Colliers Int.: «Most suburban towns are far from being saturated with modern retail. Quite a few major places do not have any professional retail real estate at all. The exception is Mytishchi and Balashikha where several projects were announced in addition to the successfully operating SCs.» However the construction activities are so intense and large-scale that the residents of the Moscow region may soon rank first in Russia in terms of provision with modern retail space.

To each city according to its needs

In most places open-air markets and old retail formats still prevail. «The modern commercial real estate market began developing later in the region, than it did in the capital. Outdoor or roofed marketplaces still dominate the skyline of many suburban towns; contemporary conceptual malls are scanty,» points out Tatiana Skok, senior analyst at Russian Research Group, a consultancy. The company's experts figured, for example, that even in 2009 the city of Zhukovsky will still lack 64,000 sqm of quality retail space.

Developers and investors turned their eyes to the Moscow region about five years ago. «The Moscow region

Near-Moscow SCs are a good chance for those tenants who fail to pass through tough selection at the best Moscow properties



draws the increasing number of investors with each passing year, because the Moscow retail market potential is not limitless,» opines Aidar Galeev, director of the research and consulting department at Miele — Commercial Real Estate. The interest was also roused by potential tenants confronted with noticeable saturation of Moscow with certain retail formats. They were looking for new regions and cities where they would be more successful in their trading operations.

The potential of the suburban consumer market is vividly demonstrated by burgeoning housing construction and growing average wages. «Even those dwellers of the subur-

The consumer potential in remote suburban towns like Orekhovo-Zuevo, Kolomna, Stupino, Serpukhov, Sergiev Posad, Elektrostal, Noginsk et al. is not that great, though it has grown enough for modern properties to find their buyers. Transnational manufacturers gain a strong foothold at some places like Stupino, providing the local residents with jobs and fair earnings. «Given the scarcity of quality retail in most cities of the Moscow region, virtually any retail format will find its audience,» thinks Ms. Yasko. Torgovy Kvartal's experts think that a 30,000-sqm retail-entertainment center would be the most promising option for suburban towns

while at prestigious routes and in cottage communities specialty centers and fashion centers would be preferable.

In the opinion of Ms. Skok, the main danger of retail developments in small towns of the Moscow region lies in the possibility of quick market saturation. «For example, a single 40,000-sqm shopping mall can meet the needs of the entire place and the success of the next project is questionable,» she continues. Some developers have already been crippled by the market glut. Thus SC Galion has for many months been exposed for sale in Balashikha with its abundance of shopping centers while Stroplast put up development land for sale in Klin.

Operative Shopping Centers					
Name	City	Address	Opening Year	Gross Floor Area, sqm	Key Tenants
XL III	Mytishchi	1 Kommunisticheskaya St.	2005	55,000	Perekriostok, Roskino, Eldorado, Bananamama, Kva-Kva-Park
Marktkauf	Kotelniki	5 Novoryazanskoe motorway	2003	34,000	Real, Castorama
Krasny Kit (Red Whale)	Mytishchi	18 Sharapovsky proezd	2006	26,600	Perekriostok, Technosila, Karo Film
Format	Mytishchi	29 Olimpiyskiy prospekt	2005	22,000	Ramstore, Mir
Akvilon	Orekhovo-Zuevo	85 Lenin Street	2005	19,200	Perekriostok, Luxor
Perlovskiy	Mytishchi	33 Seleznev Street	2007	17,400	Perekriostok, Tsentfilm
Svetofor	Balashikha	1á shosse Entuziastov	2006	17,000	Sedmoi Kontinent
Galion	Balashikha	54á shosse Entuziastov	2005	16,700	Perekriostok, Mir
Ramstore-Podolskiy	Podolsk	45 Bol. Serpukhovskaya Street	2003	16,000	Ramstore, Karo Film
Vertikal	Balashikha	36á shosse Entuziastov	2005	15,000	Perekriostok, M.video
Paterson	Lyubertsy	146 Oktyabrskiy prospekt	2003	13,500	Paterson, Eldorado
Dream House	Barvikha	85/1 Rublevo-Uspenskoe shosse	2005	12,600	Azbuka Vkusa
Krasnogorskie Torgovy Ryady	Krasnogorsk	12 Fifty years of October Street	2005	12,500	Ramstore, Eldorado, Bananamama
Idea	Balashikha	20th TsOVb neighborhood	2006	12,500	Sedmoi Kontinent, Eldorado
Albatros	Dmitrov	5á Professionalnaya Street	2005	12,000	Sedmoi Kontinent
Meridian	Elektrostal	4 Yalagin Street	2006	12,000	SPAR
Kurs	Vidnoe	10 Solnechny neighborhood	2006	11,000	Perekriostok, Eldorado

Source: Colliers International