

ОБЗОР РЫНКА

КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ЗА 2007 Г.



1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

1.1. РОССИЯ

Прирост ВВП в 2007 г. составил 8,1%. Наибольший вклад в рост ВВП внесли «оптовая и розничная торговля», «обрабатывающие производства» и «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». Значительный рост экономики обеспечен высокими ценами на сырье, инвестиционным и потребительским бумом в России. По состоянию на конец 2007 г. ВВП России по паритету покупательной способности находился на 7-м месте в мире, после таких стран как США, Китай, Индия, Германия, что характеризует высокую эффективность экономики страны. В 2008 г. ожидается некоторое снижение темпов роста ВВП, несмотря на продолжение инвестиционного и потребительского бума, что обусловлено как кризисом в международном банковском секторе, так и эффектом высокой базы 2007 г.

Рост цен на продовольствие в мире и высокий уровень импорта ускорил инфляцию в России, прирост индекса потребительских цен составил 11,9% (декабрь 2007 г. к декабрю 2006 г.). В 2008 г. ожидается проведение активной государственной политики снижения инфляции, используя меры демополизации рынка, стимулирования внутреннего производства, монетарной политики ЦБ РФ. Несмотря на ожидание снижения к 2010 г. годовой инфляции до уровня 6%, в 2008 г. инфляция наиболее вероятно составит порядка 10% (декабрь 2008 г. к декабрю 2007 г.).

В 2007 г. Россия установила очередной рекорд по росту инвестиций в основной капитал, прирост годового объема инвестиций в денежном выражении составил более 40%. Объем прямых иностранных инвестиций в 2007 г. вырос более чем на 50% и составил \$47 млрд. По отношению к ВВП объем прямых иностранных инвестиций составил 3,7%, что аналогично показателю прямых инвестиций в Китай. По объему проведенных IPO в 2007 г. Россия вышла на 4 место в мире. В свете мирового банковского кризиса 2008 г., скорее всего, пройдет под знаком государственных инвестиций.

Внешнеторговый оборот России в 2007 г. вырос на 24% (27% в 2006 г.), чистый экспорт сократился до 10% ВВП по сравнению с 14% в 2006 г. В структуре экспорта по-прежнему доминирует энергоресурсная составляющая (61,2%).

В 2007 г. реальное укрепление рубля к доллару составило 12,8%, средний курс за год составил 24,55 рублей за доллар, реальное укрепление рубля к евро составило 4,2%, средний курс составил 35,01 рубля за евро. Следует отметить, что в России в ноябре 2007 г. впервые населением было куплено больше евро, чем долларов.

Реальные доходы населения в 2007 г. выросли на 10,4%, катализатором роста стало увеличение государственных расходов в бюджетной и пенсионной сфере. В

Диаграмма 1.1.



Источник: Минэкономразвития РФ, Росстат

среднесрочной перспективе ожидается сохранение этой тенденции.

В России наблюдаются положительные изменения в динамике численности населения, темпы прироста населения выросли с (-0,4%) до (-0,2%). В 2007 г. естественная убыль населения почти на половину компенсировалась миграционным приростом населения. Основными источниками прироста населения стали Узбекистан, Армения и Казахстан, на которые приходится более половины миграционного прироста населения России.

Табл. 1.1. Суверенные рейтинги России на 01.01.2008

Агентство	В иностранной валюте	В национальной валюте
Standard&Poor's	BВВ+ (позитивный)	A- (позитивный)
Fitch Ratings	BВВ+ (стабильный)	BВВ+ (стабильный)
Moody's	Ваа2 (стабильный)	Ваа2 (стабильный)

Источник: Standard&Poor's, Fitch, Moody's

Макроэкономическая стабилизация и снижение рисков способствовали сохранению суверенных инвестиционных рейтингов России с дальнейшим положительным прогнозом. Прошедшие парламентские выборы и предстоящие президентские не оказывают негативного воздействия на экономическую ситуацию.

На перспективу 2008-2010 гг. ожидается сохранение положительной динамики макроэкономического роста, что окажет благоприятное воздействие на усиление деловой активности и как следствие будет стимулировать дальнейший рост спроса на качественную коммерческую недвижимость во всех сегментах рынка.

1.2. МОСКВА

Экономика Москвы замедляет темпы своего развития. Прирост ВРП в 2007 г. ниже аналогичного показателя 2006 г., составляя, по предварительной оценке, около 8%, что связано с углублением регионализации российского бизнеса и переориентацией на регионы деловой активности и финансовых потоков, выводом части промышленных мощностей за пределы города и др. факторами. Тем не менее, объем прямых иностранных инвестиций в основной капитал остается на крайне высоком уровне, около \$15 млрд. (32% от российского уровня). Оборот розничной торговли за год составил 2045 млрд. руб., обеспечив годовой прирост в 13,6%. Объем платных услуг населению в 2007 г. составил 817 млрд. руб.

В 2008 г. роста ВРП города прогнозируется на уровне более чем на 7,3% по сравнению с текущим годом. На 2008 г. предполагается сохранение положительной динамики в развитии экономики города, в частности, рост промышленного производства ожидается на уровне 12%, товарооборота - 5%, инвестиций в основной капитал - 7%, уровень среднемесячной заработной платы - на 21%, что существенно выше среднероссийских показателей.

Мировой кризис банковских операций по финансированию рынка недвижимости существенно не отразился на экономике Москвы, сохранив за «строительством» позиции одной из наиболее стремительно развивающихся отраслей города.

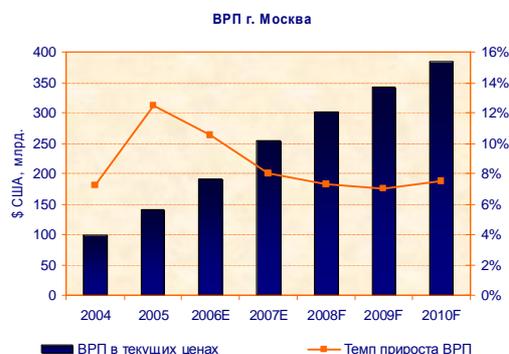
В 2007 г. инфляция в Москве составила 10%, ниже чем среднем по России. Темп прироста реальных доходов населения по предварительной оценке составил 16%. Также как в среднем по России, в 2007 г. значительный прирост доходов был отмечен в городской социальной сфере (около 35%). Уровень безработицы в столице на протяжении последних пяти лет сохраняется на минимальном для России уровне, в пределах 0,6%.

В марте 2008 г. Standard & Poor's изменил прогноз по долгосрочному кредитному рейтингу г. Москвы на «Позитивный». Данное изменение отражает мнение Standard & Poor's о возможностях улучшения инфраструктуры города без значительного ухудшения финансовых показателей г. Москвы.

Высокие кредитные рейтинги Москвы отражают ее роль как финансового и торгового центра России, дальнейший рост которой ограничивается только суверенным рейтингами РФ.

Высокие макроэкономические показатели Москвы в сочетании с внутривластной стабильностью будут являться стимулом дальнейшего роста деловой активности и объема российских и иностранных инвестиций во все сегменты рынка недвижимости.

Диаграмма 1.2.



Источник: Росстат, ДЭПИР г. Москва

Табл. 1.2. Суверенные рейтинги Москвы на 01.01.2008

Агентство	В иностранной валюте	В национальной валюте
Standard&Poor's	BBB+ (позитивный)	BBB+ (позитивный)
Fitch Ratings	BBB+ (стабильный)	BBB+ (стабильный)
Moody's	Baa1 (стабильный)	Baa1 (стабильный)

Источник: Standard&Poor's, Fitch, Moody's

2. НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

2.1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В МОСКВЕ

1. Борьба с точечной застройкой. Подписан указ о создании специальной межведомственной комиссии (МВК) под руководством главного архитектора Москвы А. Кузьмина по регулированию проектов точечной застройки - будут пересмотрены условия реализации проектов точечной застройки.
2. Принят Градостроительный кодекс Москвы (в сентябре 2007 г.), который объединил около десятка действовавших ранее в Москве законов, связанных с возведением новых зданий, вопросами территориального планирования, особенностями градостроительной деятельности на охраняемых территориях, в зонах охраны объектов культурного наследия и исторической застройки. В кодексе содержатся статьи о нормативах градостроительного проектирования, об информировании жителей города о градостроительной деятельности, выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию, о самовольном строительстве в Москве, о точечной застройке.
3. Принята программа развития оптовой торговли продовольствием в Москве на 2008-2010 гг., предполагающая модернизацию и реконструкцию оптово-логистических центров столицы. В ближайшие 3 года в Москве планируется построить и реконструировать 24 центра оптовой торговли.
4. Намечено развитие в Московской области сети терминально-логистических комплексов. Власти области намерены зарезервировать под проект землю на территории региона. Строительство будет осуществлять ОАО «Российские железные дороги» (РЖД).

2.2. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЫНКА

1. Дальнейшее увеличение объемов заимствований путем выпуска долговых инструментов открытого рынка, за исключением ипотечных ценных бумаг, на рынок которых негативное повлиял кризис ликвидности в США.
2. Покупка долей участия в компаниях сектора недвижимости: приобретение как миноритарных, так и мажоритарных долей; как через публичное размещение акций (IPO) – AFI Development, ГК «ПИК», Группа «ЛСР» и др., так и через прямые инвестиционные продажи.

2.3. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

1. Увеличение активности крупнейших инвестиционных институтов в финансировании, в том числе на этапе девелопмента, участников российского рынка недвижимости.
2. В 2007 г. произошло существенное снижение ставок доходности в сегменте высококачественной офисной недвижимости - с 12-13% в начале 2007 г. до 8,0-8,5% в 4 кв. 2007 г., что связано с незначительным объемом предложения на рынке качественных объектов на фоне резко возросшего спроса со стороны иностранных инвесторов. Уровень доходности в сегменте торгово-развлекательной недвижимости к концу года также стабилизировался на уровне 8,0-8,5%. Наиболее высокий уровень доходности на конец года отмечался в складском сегменте (10,0-10,5%), хотя и ниже чем на конец 2006 г. (12,0%). На среднесрочную перспективу ожидается сохранение тенденции к понижению ставок.
3. 2007 г. характеризовался серьезным ростом инвестиций в складскую недвижимость Московского региона (в первую очередь Московской обл.), стимулом которого стал рост внешнеторгового оборота и оборота внутренней торговли, рост производства в физическом объеме и усиление контроля за логистическими издержками в российских компаниях. Среди крупнейших инвесторов в этом сегменте такие компании как норвежский фонд Eastern Property, британский инвестфонд Aberdeen Property Investors, американская GE Real Estate через фонд Heitman Russia Property Partners (HRUPP) и британский фонд Raven Russia.
4. В сегменте торговой и развлекательной недвижимости инвестиционная активность, в первую очередь, была направлена на развитие крупных сетевых проектов в регионах.
5. В 2007 г. наметилась тенденция роста интереса девелоперов и инвесторов к гостиничному рынку. Разрабатываемые проекты чаще стали включать гостиничный сегмент. Состоялись 4 сделки продажи отелей («Центральная», «Pokrovka Suite» (на этапе строительства), «Советский», «Мезонин»). Сохранился высокий интерес к рынку Москвы со стороны международных операторов, продолжающих активный поиск новых площадок под будущие объекты.

3. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 3.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Объем качественных офисных площадей на конец 2007 г., тыс. кв. м	2 085	4 191
Введено в эксплуатацию в 2007 г., тыс. кв. м	685	491
Заявлено к вводу в 2008 г., тыс. кв. м	730	980
Уровень вакантных площадей, %	2,1	3,9
Средние арендные ставки, \$ за кв. м в год (triple net)	980	630
Средние цены продажи, \$ за кв. м (без НДС)	9 100	5 800

Источник: GVA Sawyer

По итогам 2007 г. годовой прирост качественных офисных площадей составил 23%. Введено около 1,18 млн. кв. м офисных площадей классов А и В, что на 226 000 кв. м больше показателя 2006 г. Результаты года подтверждают прогнозы GVA Sawyer конца 2006 г. В течение последних 3 лет рынок качественной офисной недвижимости ежегодно демонстрирует стабильный прирост площадей на 25-35%.

3.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 2007 г. совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А и В+В-) составило 6,28 млн. кв. м.

Объем запланированного на 2008 г. строительства составляет 1,3 млн. кв. м.

Доля офисных площадей класса А в совокупном качественном предложении выросла на 5,5% по сравнению с 2006 г. и составила 33,0%, а в структуре нового предложения – 48%, подтвердив тенденцию роста спроса на площади этого класса. В ближайшие 5-7 лет ожидается дальнейший рост доли площадей класса А за счет нового строительства – до 45,0% в совокупном предложении. Доля офисных площадей класса В в совокупном предложении снизилась за 2007 г. с 72,5% до 67,0%.

Диаграмма 3.1.



Источник: GVA Sawyer

активно осваивается территория до 15 км за МКАД. Сегмент офисов класса А смещается на западное, юго-западное и северо-западное направления, сегмент офисов класса В рассредоточен в разных направлениях (восточное (Бауманская деловая зона), северо-восточное, восточное, однако явные тенденция смещения к той или иной зоне не наблюдается.

Диаграмма 3.2.



Источник: GVA Sawyer

Среди других тенденций 2007-2008 гг. отмечаются:

- усиление тенденции освоения промышленных зон и активное офисное строительство вдоль и за МКАД (бизнес-парки «Гринвуд», «Riga Land»), особенно
- продолжение развития формата бизнес-парков, для которых наиболее популярным направлением стал северо-запад («Химки-Гейт», «Химки-Сити» «Гринвуд», «Химки»), с тенденцией смещения на запад («Мякининская пойма») и юго-запад.
- сохранение тенденции увеличения масштабности проектов (площадью свыше 100 тыс. кв. м) - средняя площадь заявленных к вводу в 2008 г. МФК (mixed-use) превышает 120 000 кв. м.
- рост популярности многофункционального строительства - на 2008 г. заявлен ввод не менее 14 МФК (наряду с офисной добавляются гостиничная и жилая функции, в центре города - торговая составляющая).

3.2. СПРОС

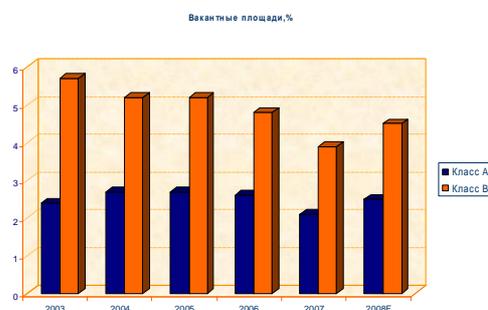
Низкий уровень вакантных площадей офисов класса А и В+/В- (среднегодовой уровень - 2,1-3,9%) поддерживается устойчиво высоким спросом. Тем не менее, по округам Москвы доля вакантных площадей различна. Наибольшим спросом пользуются офисные площади класса А в пределах Садового кольца - доля вакантных площадей не превышает 1,6-1,8%. Еще более низок уровень вакантных площадей в этой зоне для офисных площадей класса В+/В- (среднегодовой уровень - 0,5-0,7%) в силу низкого объема предложения площадей этого класса. Наименее популярный округ для размещения качественных офисов – ЮВАО, доля вакантных площадей в котором составляет соответственно 6,0% (класс А) и 7,2% (класс В).

Емкость рынка качественных офисных помещений в 2008 г. оценивается на уровне 2 800-3 500 тыс. кв.м офисных площадей класса А и 4 400-4 700 тыс. кв.м офисных площадей класса В+/В-. Прогноз емкости рынка качественных офисных помещений на 2010 г. - 8 900-9 100 тыс. кв.м. Достижение баланса спроса и предложения в сегменте качественной офисной недвижимости ожидается не ранее 2012 г., что объясняется дефицитом качественного предложения, ростом требований со стороны российских и иностранных компаний к качеству размещения и постепенным устареванием офисного фонда, вводившегося на этапах становления рынка недвижимости.

2007 г. продемонстрировал растущий спрос на офисные объекты за пределами центра Москвы. Наибольшим спросом в зоне ТТК-МКАД пользуются объекты класса В+, что объясняется существенно более низкими, чем в центре, ставками аренды, более легкой транспортной доступностью (избегается затрудненный въезд в ЦАО).

В 2007 г. наибольшим спросом в качественном сегменте рынка пользовались офисные площади класса А, на них пришлось 53% совокупного спроса на качественные площади. Наибольшим спросом в сегменте аренды офисных площадей класса А и В пользовались площади небольших размеров (до 300 кв.м) – на них пришлось 44% общего спроса на аренду офисных помещений класса А и 42% общего спроса на аренду офисных помещений класса В. При покупке офисных площадей наибольшим спросом, согласно поступившим в GVA Sawyer заявкам, пользуются небольшие площади (до 300 кв.м) - 33%, на втором месте – крупные офисные площади (свыше 4000 кв.м) - 22% общего спроса на покупку офисных площадей класса А. По-прежнему, на большинство площадей в качественных объектах сдается по предварительным договорам аренды на этапе до ввода в эксплуатацию.

Диаграмма 3.3.



Источник: GVA Sawyer

На условиях аренды было реализовано около 70%, продано – 30% качественных офисных помещений, такое соотношение является характерным для рынка качественной недвижимости.

В сравнении с 2006 г. структура спроса арендаторов офисных площадей в зависимости от сферы деятельности не изменилась, по-прежнему, лидируют компании финансового, производственного секторов, консалтинговые компании, компании торговли и сферы услуг. При этом для компаний производственного сектора (за исключением сырьевых) наиболее привлекательными являются качественные площади в районе ТТК-МКАД и даже за МКАД, для компаний сферы услуг – центр Москвы. Существенная доля спроса приходится на представительские офисы международных и региональных компаний. При этом по страновой принадлежности наибольший объем спроса формируют российские компании. Ожидается сохранение этих тенденций и на 2008 г.

Крупнейшей сделкой по покупке офисных площадей в 2007 г. стало приобретение «Газпромстроем» 102 тыс. кв.м в строящемся комплексе «Миракс-Плаза» класса А (368 000 кв.м, Кутузовский пр-т, вл. 16).

Крупнейшей сделкой по аренде площадей в 2007 г. стала аренда на 10 лет компанией «IBS» 36,8 тыс. кв.м в бизнес-центре «Nordstar Tower» (147 тыс. кв.м, Хорошевское ш., 2-20В).

3.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

В течение 2007 г. средние ставки аренды по свободному предложению (стартовые цены в открытых источниках информации) выросли на 33% в классе А, составив \$978 за кв.м в год (здесь и далее - triple net, т.е. не включая НДС, эксплуатационные расходы и коммунальные платежи), и на 14% в классах В+/В-, составив \$632 за кв.м в год (по классу В+ \$680 за кв.м в год, по классу В- \$584 за кв.м в год). Наивысший уровень заявленной ставки аренды в бизнес-центре класса А был зафиксирован на \$2 505 за кв.м в год (в центре Москвы). Нижняя граница арендных ставок по классу А отмечена на уровне \$693 за кв.м в год (в районе МКАД).

Рост ставок на свободные площади класса А обусловлен главным образом быстрым поглощением рынком площадей класса А, который стимулируется дефицитом свободных площадей, особенно в центре Москвы. В ближайшие 3 года ожидается сохранение тенденции роста на рынке, однако ежегодный прирост ставок на среднестатистические качественные площади (т.е. не обладающие уникальными характеристиками) не должен превысить в среднем 12-15% уровня, оставаясь чуть выше уровня инфляции.

Цены продаж выросли в 2007 г. на 43% по классу А и на 27% по классу В+/В-, составив в среднем \$8 866 за кв.м (не включая НДС) по классу А, \$6 104 (не включая НДС) по классу В+ и \$4 600 (не включая НДС) по классу В-. Наиболее высокие заявленные цены продажи отмечены в новых качественных объектах в Тверском районе ЦАО - до \$20 930 за кв.м класса А, на ул. Остоженка и на ул. Моховой (район Арбат, до 25 000-27 000 \$/кв.м). Ожидается дальнейший рост средней цены (на 17-23% в год), обусловленный дефицитом предложения площадей на продажу.

Диаграмма 3.4.



Источник: GVA Sawyer

4. РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 4.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли за 2007 г., млрд. руб.	2 045*
Объем площадей в качественных ¹ ТЦ на конец 2007 г., тыс. кв.м (Общая площади/ GLA ²)	4 320/ 2 485
Введено в эксплуатацию в 2007 г., тыс. кв.м (Общая площади/ GLA)	474/ 282
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 2008 г., тыс. кв.м	2 200
Уровень вакантных площадей, %	0,5 - 5

* оценочно

Источник: GVA Sawyer

Рост розничного товарооборота (13,6% по сравнению с прошлым годом) был обусловлен ростом доходов населения (по предварительной оценке 16%) и резким всплеском инфляции (11,9%), побудившим население направить часть своих сбережений на потребление товаров и услуг.

На протяжении последних лет сохраняется высокая инвестиционная привлекательность розничной торговли России (второе место в Global Retail Development Index 2007 A.T.Kearney).

4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Совокупное предложение площадей качественных торговых центров на рынке Москвы³ по состоянию на конец 2007 г. составило около 4,3 млн. кв.м. В числе знаковых объектов, введенных в 2007 г., стоит отметить многофункциональный центр Lotte Plaza, ТРЦ «Щука», «Времена года», вторые очереди ТЦ «ЦУМ» и ТЦ «Мега Белая Дача». Тенденция расширения торговых центров за счет ввода вторых очередей является символом прошедшего года. Помимо «ЦУМа» и «Меги» в скором времени ожидается ввод вторых очередей ТЦ «Семеновский», «Молл Гэллери на Сигнальном», «Альмирал» и «Разные разности».

За прошедший год было введено чуть менее 500 тыс. кв.м площадей торговых центров, или 30% от объема заявленных на 2007 г. площадей, что на 300 тыс. кв.м меньше, чем в 2006 г. Снижение объема ввода площадей стало следствием переноса открытия ряда крупных объектов, заявленных на 2007 г., на следующий год, среди которых «Ашан-Сокольники», «Аэробус», «Мегаполис», «Новоясеневский» и др. Причины переноса сроков – трудности с подключением к городским коммуникациям, сложности в получении согласований на строительство и переоценка девелоперами своих возможностей.

Диаграмма 4.1.



Источник: GVA Sawyer

¹ Качественный торговый центр – в соответствии с классификациями Urban Land Institute (ULI) и International Council of Shopping Centers (ICSI) – это совокупность объектов по реализации универсального ассортимента товаров и услуг (площадью более 3 000 кв. м), расположенных на определенной территории, спланированных, построенных, управляемых как единое целое и предоставляющих в границах своей территории стоянку для автомашин.

² GLA (Gross leasable area) – общая арендопригодная площадь.

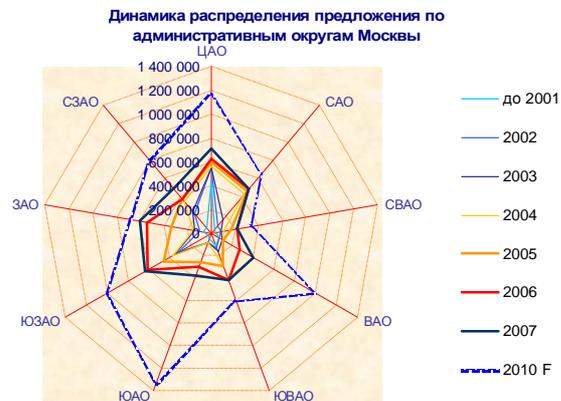
³ Московский рынок торгово-развлекательной недвижимости включает в себя качественные торговые объекты на территории Москвы, а также крупные объекты в районе МКАД, ориентированные в большей степени на жителей Москвы.

Таким образом, с учетом отложенных и заявленных проектов, в 2008 г. возможен пик ввода качественных площадей торговых центров за всю историю рынка Москвы (более 2 млн. кв.м). Однако при сохранении тенденции значительного отставания ввода объектов от заявленного по графику, рост нового предложения может не превысить 600-700 тыс. кв.м. Подобное сдерживание темпов роста, позволяет держать процент заполненных площадей на довольно высоком уровне. Показатель вакантных площадей колеблется от 0,5% до 5,0%, в зависимости от качества и местоположения торгового центра.

Среди знаковых проектов, открытие которых ожидается в 2008 г.: МФК «Метрополис», ТЦ «Облака», ТЦ «Фили», ТРЦ «Шоколад» и др.

Наиболее насыщенными качественными торговыми площадями остаются Центральный, Юго-западный и Западный округа столицы, наименее обеспеченными – Северо-Восточный, Южный и Северный. В дальнейшем прирост ожидается в большей степени в Южном и Восточном и в наименьшей степени в Западном, Северном и Северо-восточном округе (см. диаграмму 4.2). Будет увеличиваться доля объектов, расположенных вдоль МКАД, наибольший объем предложения торговых площадей сместится из Центрального округа столицы в Южный.

Диаграмма 4.2.



4.2. СПРОС

Наибольшая доля спроса на площади в торговых центрах Москвы (см. диаграмму 4.3) приходится на операторов магазинов одежды и обуви (25%), следом идут категории «продукты питания» и «развлечения» (21% и 13% соответственно). Спрос на торговые помещения формируется в основном за счет расширения уже присутствующих на рынке торговых сетей, в основном отечественных. Новыми брендами на рынке Москвы были отмечены только премиальные торговые центры, такие как «Времена года» и Lotte Plaza. Среди новых брендов можно отметить Starbucks (кофейни), Tara Jarmon (женская одежда), Massimo Dutti (одежда). В 2008 г. ожидается появление новых для Москвы марок в ТРЦ «Метрополис», также планируется выход на рынок Москвы одного из крупнейших мировых ритейлеров Carrefour (в ТРЦ «Фили»), кроме того, компания Eurogarden, специализирующаяся в формате «садовые центры», выходит на рынок в составе ритейл-парка Big Box под брендом «Зеленая страна».

Неудовлетворенный спрос со стороны конечных потребителей при существующем объеме розничного товарооборота оценивается примерно в 800 – 1 000 тыс. кв. м GLA качественных торговых центров.

Таким образом, емкость рынка на текущий момент составляет около 3,5 млн. кв.м качественных торговых площадей. Соответственно, учитывая существующие темпы роста розничного товарооборота, насыщение рынка качественными торговыми площадями при существующих темпах их ввода может произойти не ранее 2009 г.

Диаграмма 4.3.



Источник: GVA Sawyer

4.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Диапазон ставок аренды в качественных торговых центрах Москвы для якорных арендаторов составляет \$100-\$600 за кв.м в год, для неякорных - \$300-\$5 000 за кв.м в год (без НДС и эксплуатационных расходов). Уровень ставок зависит от множества факторов, в частности, от занимаемой площади и профиля арендатора (Таблица 4.2.).

Динамика ставок аренды для существующих торговых центров обуславливается практикой индексации ставок на период договора аренды в среднем по рынку на величину 5-7% в год. Для новых либо освободившихся площадей уровень ставок растет на величину, равную темпам инфляции (8-10% в рублях или 17-19% в долларах, с учетом девальвации). Помимо фиксированных ставок, получают все большее распространение такие формы расчетов как процент с оборота, процент с оборота плюс фиксированная ставка и иные.

Дальнейшая динамика арендных ставок будет связана с их постепенным ростом в удачно расположенных высококлассных торговых центрах и, наряду с этим, стабилизацией и даже некоторым снижением в устаревших торговых объектах.

Таблица 4.2. Диапазон ставок аренды для операторов ТЦ Москвы.

Тип	Формат	Площадь, кв. м	Ставка аренды, \$ за кв. м в год (triple net)
Якорные	Гипермаркет продуктов питания	5 000 – 10 000	100 – 150
	Гипермаркет DIY	8 000 – 15 000	100 – 150
	Универмаг одежды	2 000 – 5 000	180 – 600
	Развлекательный центр	3 000 – 6 000	80 – 120
	Кинотеатр	1 500 – 3 000	100 – 150
Неякорные	Оператор зоны food court	80-150	300 – 600
	Оператор торговой галереи	400 – 1 500	300 – 1 200
	Оператор торговой галереи	150 - 250	700 – 1 700
	Оператор торговой галереи	80 - 120	1 000 – 2 500
	Оператор торговой галереи	40 - 80	2 500 – 3 500
	Оператор торговой галереи	10 - 30	3 500 – 5 000

5. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 5.1. Основные показатели рынка складской недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Объем качественных складских площадей (классы А и В) на конец 2007 г., тыс. кв.м	3 144	
Введено в эксплуатацию в 2007 г., тыс. кв.м	948	
Заявлено к вводу в 2008 г., тыс. кв.м	1 961	
Уровень вакантных площадей, %	0,5	3,0
Средние арендные ставки, \$ за кв.м (triple net)	135	110
Средние цены продажи, \$ за кв.м (без НДС)	1100–1200	800–1000

Источник: GVA Sawyer

В связи с превышением спроса над предложением на рынке качественной складской недвижимости Московского региона, существует дефицит предложения, оцениваемый в 1,5 млн. кв.м.

5.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2007 г. из заявленных к вводу в эксплуатацию почти 2 млн. кв.м складских площадей класса А и В было введено только 947,9 тыс. кв.м, что связано с характерным для рынка в течение последних лет переносом сроков сдачи объектов.

Наиболее ощутимый вклад в рост качественного предложения внес ПЛК «Северное Домодедово» с вводом 1-й очереди (558 тыс. кв.м). Также крупные площади введены в «МЛП-Подольск» (1 очередь, 114 тыс. кв.м), «Крекшино» (2 очередь, 60 тыс. кв.м) и «МЛП-Ленинградский терминал» (очередь, 58,8 тыс. кв.м). Сохраняющийся на рынке дефицит качественного предложения благоприятствует созданию крупноформатных проектов. В среднесрочной перспективе эта тенденция сохранится.

Диаграмма 5.2.



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 5.1.



Источник: GVA Sawyer

В 2008 г. заявлено к вводу порядка 2 млн. кв.м качественных складских площадей, однако с учетом фактических темпов строительства объем новых площадей не превысит 1,2 млн. кв.м. К вводу запланированы как новые площади в уже существующих комплексах («Северное Домодедово», «Томилино», «Пушкино», «МЛП-Подольск», «Крекшино»), так и в новых объектах («Истра», «Логопарк Домодедово», «Дмитров», «Восточный»).

По-прежнему наиболее благоприятными для складского девелопмента остаются Каширское и Новорязанское направления, что объясняется как относительно низкой транспортной загруженностью и невысокой стоимостью земельных участков на этих направлениях, так и ориентацией создаваемых складских мощностей на обслуживание внутрироссийских грузовых потоков.

5.2. СПРОС

Доля вакантных площадей во введенных в эксплуатацию складах является показательным фактором спроса. На данный момент доля свободных площадей по классу А составляет в среднем 0,5%, по классу В – не более 3%. Качественные складские комплексы практически полностью сдаются в аренду еще на этапе строительства.

Среди компаний, формирующих спрос на складские площади, преобладают логистические операторы, торговые сети и производственные компании. Крупнейшей сделкой года стала аренда компанией Avalon Logistics 56 000 кв.м складских площадей в логистическом парке «Дмитров».

В ближайшие 2-3 года ожидается рост спроса на проекты по схеме build-to-suit, в первую очередь со стороны логистических операторов, крупных производственных компаний и федеральных торговых сетей. Среди крупнейших подобных сделок 2007 г. - аренда компанией «Мультифлекс» 33 000 кв.м на 20 лет в ПЛК «Северное Домодедово».

О повышенном спросе со стороны арендаторов говорят также заявления компаний о строительстве собственных складов (финский производитель красок «Tikkurila», российско-швейцарская компания United Bottling Group, Acer, Hyundai, X5 Retail Group, Эльдорадо). Среди реализованных проектов, построенных «под себя», следует отметить складской терминал класса А (10 тыс. кв. м) на предприятии производителя керамической плитки ESTIMA.

Наиболее острый дефицит наблюдается в сегменте специализированных складов, таких как холодильные, фармацевтические, химические и др.

Диаграмма 5.3.

Распределение спроса по категориям арендаторов



Источник: GVA Sawyer

5.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

В течение 2007 г. базовые арендные ставки в крупноформатных складских комплексах Подмоскovie оставались стабильными, на уровне от \$130 до \$160 за кв.м в год (triple net) на складские площади класса А и \$100-110 за кв.м в год для класса В. Для качественных складских комплексов в Москве, средние арендные ставки составляли порядка \$300 за кв.м. Эксплуатационные расходы находились в пределах \$25-30 за кв.м в год, оплата коммунальных платежей осуществляется по факту.

Стабилизация арендных ставок, характерная для последних лет, на качественные складские площади связана с выходом на рынок большого количества складских площадей и уменьшением разрыва между спросом и предложением. Отсутствие существенных колебаний арендных ставок ожидается и на среднесрочную перспективу (2-3 года).

В сегменте специализированных складов (холодильных складов) средние базовые ставки аренды площадей класса А составляли \$180 за кв.м в год в Подмоскovie и \$400 за кв.м в год в Москве, класса В - \$160 за кв.м в год и \$350 за кв.м в год соответственно.

В связи с увеличением доли складских площадей, поглощаемых логистическими операторами, широкое распространение на рынке получило предложение площадей с пакетом логистических услуг и расчетом не от размера арендуемой площади, а количества паллето-мест. Стоимость ответственного хранения зависит от объема хранения, специфики товара и других факторов. В среднем она составляет \$0,5-0,7 за паллето-место в сутки без НДС. Стоимость погрузочно-разгрузочных работ - \$2-3 за 1 паллету без НДС, а стоимость формирования заказа может достигать \$40-50 за паллету без НДС. Для холодильных складов цена ответственного хранения составляет \$0,9-1 за паллето-место в сутки без НДС для класса А и \$0,7-0,8 для класса В.

Цены продажи качественных складских площадей в комплексах класса А составляют \$1 100-1 200 за кв.м, по классу В - \$800-1 000. Эти цифры являются индикативными в связи с единичными сделками купли-продажи объектов в этом сегменте.

Диаграмма 5.4.



Источник: GVA Sawyer

6. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл.6.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Основные показатели	Высшая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Количество номеров на конец 2007 г.	6747	7204
Введено в эксплуатацию за 2007 г., номеров	1293	330
Заявлено к вводу в 2008 г., номеров*	2114	962
	Категория не указана - 1050	
Средний уровень заполняемости, %	70	75
Средняя цена продажи номера (ADR), \$/сутки	353	190

Источник: GVA Sawyer

Высокий уровень загрузки номерного фонда и положительная динамика показателя стоимости размещения сохраняют инвестиционную привлекательность рынка - по показателю доходности на номер (RevPAR) Москва по-прежнему входит в число лидеров среди крупнейших городов Европы.

Неизменный рост в течение последних лет объема бизнес-туризма поддерживает высокий спрос на размещение в отелях высшего сегмента, делая инвестиционные вложения в них более привлекательными для девелоперов и одновременно сдерживая рост качественного предложения в сегменте отелей средней ценовой категории.

6.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На конец 2007 г. совокупный объем предложения гостиничного рынка Москвы был сформирован 204 гостиницами с общим номерным фондом 37,3 тыс. номеров. На долю качественного предложения, соответствующего по международным стандартам 3-5 звездам, пришлось 40% номерного фонда (14,9 тыс. номеров). Оставшиеся 60% представляют собой номерной фонд гостиниц советского периода, требующий серьезной перепланировки и переоснащения.

В 2007 г. на рынок вышло 6 отелей с общим номерным фондом 1077 номеров, 70% которого пришлось на высший ценовой сегмент: «Милан» (4*, 300 номеров), «Ritz Carlton» (5*, 334 номера), «Pokrovka Suite Hotel/Mamaison» (5*, 84 номера) и «Ассамблея» (4*, 28 номеров) против 2 объектов категории среднего класса общим фондом 330 номеров («Максима Славия» (3*, 100 номеров), «Бородино» (3*, 230 номеров). В результате постепенной реконструкции действующая гостиница «Международная» вышла на рынок под

Диаграмма 6.1.



Источник: GVA Sawyer

новым брендом - «Crowne Plaza Moscow WTC» (4*, 575 номеров). При этом, несмотря на новые объекты, роста предложения не произошло, в силу вывода с рынка на реконструкцию гостиницы «Украина» (4*, 1018 номеров).

По-прежнему, объем заявляемого на год нового предложения существенно ниже (в 4-е раза) количества выводимых на рынок площадей. Намечившаяся в 2006 г. тенденция существенного увеличения объема предложения в сегменте отелей средней ценовой категории не нашла своего продолжения в 2007 г.

В будущем году ожидается сохранение доминирования высококлассных отелей в новом предложении. На их долю придется 68,7% от совокупного объема заявленных к реализации в 2008 г. проектов.



Источник: GVA Sawyer

Подготовлено GVA Sawyer © 2008

тел. : (7-495) 797-4401 www.gvasawyer.ru www.gvaconsulting.ru

География размещения качественного предложения характеризуется неравномерным распределением с многократным преобладанием номеров в ЦАО. Новое предложение также тяготеет к центральным районам. В 2008 г. данная тенденция сохранится, а заметное расширение географии строительства гостиничных объектов за пределы ТТК можно ожидать не ранее 2009 г. Одной из основных причин сохраняющейся географической диспропорции является неготовность гостиничных операторов, как российских, так и международных, расширять сети за пределы ЦАО.

2007 г. был отмечен повышенным интересом к московскому гостиничному рынку со стороны гостиничных операторов. Расширили свое присутствие на рынке международные компании Marriott International и InterContinental Hotels Group, выведя на рынок бренды соответственно Ritz Carlton и Crowne Plaza. Также увеличила число отелей московская сеть «Максима Хотелс». На рынок Москвы вышла компания-оператор «Orco Group» с брендом «Mamaison». Кроме того, о планах активного развития на столичном рынке заявила гостиничная сеть Wyndham Hotel Group (UK).

6.2. СПРОС

По итогам 2007 г. дефицит качественного предложения сохранился в объеме 50 тыс. номеров. Порядка 70% неудовлетворенного спроса приходится на номера категории 3*.

Сохранился стабильный рост туристического потока на уровне 8-9%, обеспечиваемый только сегментом бизнес-туризма. Увеличение доли туристов, приезжающих в Москву с рекреационными целями, не наблюдается, что обусловлено отсутствием предложения качественных номеров туристического класса - в пределах \$150/сутки. Наибольший спрос со стороны турпотока из стран Дальнего Зарубежья приходится на туристов из Германии, США и Китая.

Высокий уровень спроса в условиях дефицита качественного предложения остается причиной высокой заповняемости гостиниц как среднего, так и высшего класса (75% и 70% соответственно). По причине постепенного насыщения рынка в верхнем сегменте сохраняется тенденция снижения уровня загрузки. При существующих темпах роста рынка снижение заповняемости гостиниц среднего класса ожидается не ранее 2011 г.

Диаграмма 6.3.



Источник: GVA Sawyer

6.3. СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

Диаграмма 6.4.



Источник: GVA Sawyer

2007 г. был отмечен сохранением высокого уровня средней цены номера в обоих сегментах. По сравнению с предыдущим годом динамика роста составила 9% для средней и 18% для высшей категорий отелей.

На конец 2007 г. средняя стоимость номера (ADR) составила \$350/сутки для отелей 4-5* и \$185/сутки для отелей 3* (включая НДС). Разница в стоимости между гостиницами центральных и более удаленных районов составляет 30-50%.

Заявленное к реализации в 2008 г. предложение повлияет на снижение темпов роста цен. Стабилизация этого показателя ожидается в 2008-2009 гг., а снижение - не ранее начала 2010 г.





Офисы Worldwide:

www.gvaworldwide.com

GVA Advantis
GVA Armstrong Gustine Development, Inc.
GVA Arthur Rubinstein
GVA Beitler
GVA Collyer Coxhead
GVA Consulinmo Iberica SA
GVA Consultimo
GVA Devencore
GVA Donal O' Buachalla
GVA Gelcor
GVA Grimley
GVA Grimley Australia
GVA Gundaker
GVA Hungary
GVA Hunter
GVA Immoconsult
GVA Kessinger/Hunter
GVA Landmark
GVA Lat Purser and Associates, Inc.
GVA Marquette Advisors
GVA Mexico
GVA Nybolig Erhverv
GVA Sawyer
GVA Strategis
GVA Thompson, Doyle, Hennessey & Everest
GVA Williams
GVA Worldwide



GVA Sawyer

Россия, 109240 Москва,
Николаямская улица 13, стр. 17
Дом на Берниковской набережной

тел. : (7-495) 797-4401, факс: (7-495) 797-4400
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.ru, www.gvaconsulting.ru

GVA Sawyer

Bernikovskaya Embankment House,
Nikoloyamskaya ul. 13, str. 17
109240 Moscow Russia

tel. : (7-495) 797-4401, fax: (7-495) 797-4400
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.com, www.gvaconsulting.ru