

# Обзор рынка

недвижимости Краснодара за 1 квартал 2009 г.



# 1. Офисная недвижимость

Таблица 1.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости

Источник: исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+, В-	Класс С
Объем офисных площадей (GLA), на 1 кв. 2009 г., тыс. кв.м	18,5	80,2	187,8
Введено в эксплуатацию (GLA) в 1 кв. 2009 г., тыс. кв.м	6,0	13,2	0
Уровень вакантных площадей, %	15%	17%	9%
Средневзвешенные арендные ставки, руб. за кв.м в год (triple net), НДС не включён	15 360	9 960	7 800
Средневзвешенные цены продажи, руб. за кв.м, НДС не включён	95 000	78 200	54 500
Операционные расходы, руб. за кв.м/год, НДС не включён	2 052	1 510	920

В 1 кв. 2009 г. рынок офисной недвижимости более четко проявил тенденции, которые обозначились в конце 2008 года: рост вакантных площадей в связи с падением спроса на офисную недвижимость и изменение динамики арендных ставок в сторону их понижения.

## 1.1. Предложение

По итогам 1 кв. 2009 г. совокупное предложение офисных площадей (классов А и В+, В-, С) составило **368 978 кв.м.**

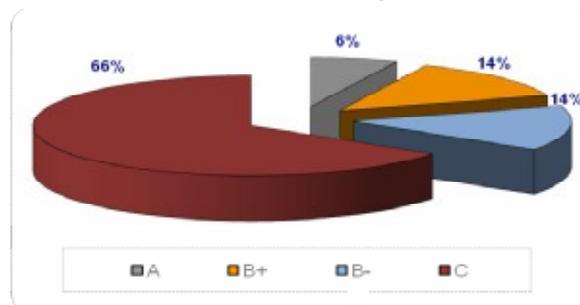
Обеспеченность качественными офисными площадями к концу 1 кв. 2009 г. на 1000 жителей составила 139.07 кв.м GLA, общий прирост за 1 квартал составил 7,6% (26,0 тыс. кв.м).

В 1 кв. 2009 г. введены в эксплуатацию: БЦ «Grand-Plaza» (7 800 кв.м) – А класса, БЦ «Green House» (7 400 кв.м) – В+ класса, ТОД «Оскар» (10 800 кв.м) – В класса. Таким образом, доля офисных площадей класса А в совокупном предложении составляет 6%, класса В+ и В- по 14% соответственно (см. Диаграмму 1.1).

В первом квартале 2009 г. ожидалось увеличение доли площадей класса А до 8% в совокупном предложении за счет сдачи в эксплуатацию МКЦ «Кристалл». Однако, из-за финансового кризиса, застройщики не смогли реализовать объект в заявленные сроки, открытие состоялось в апреле 2009 г.

Диаграмма 1.1. Структура существующего предложения, Класс А, В+, В-, С

Источник: исследование GVA Sawyer



В процессе строительства находится 11 качественных объектов. Заполняемость строящихся центров находится на уровне 30%.

Среди тенденций 1 кв. 2009 года можно выделить следующие:

- появление на рынке услуг «коворкинга» (coworking) - аренды рабочего места;
- перенос сроков сдачи объектов на 6-18 месяцев;

- увеличение уровня вакантных площадей в существующих объектах: в классе «А» до 15%, в классе «В-, В+» до 17%;
- увеличение уровня вакантных площадей в строящихся объектах - около 70%;
- появление в городе «субаренды» офисных помещений.

Наиболее примечательными высококлассными проектами с точки зрения масштабы, планируемыми к сдаче в 2009 г. являются:

- БЦ «SAS» - класс В+, 9 800 кв.м. офисной площади;
- Бизнес-парк «Maestro» - класс В+, 8 700 кв.м офисной площади, (реконцепция проекта БЦ «Country Place»);
- Бизнес-центр «Анкот» - класс В, 6 400 кв.м офисной площади;

Приостановлено строительство 2-х бизнес-центров: БЦ «English Place», ТОЦ «Виктория Club». Перенесен срок сдачи в эксплуатацию МФК «Development Plaza».

## 1.2. Спрос

Емкость рынка качественной офисной недвижимости к итогу 1 кв. 2009 г. в существующих ценах оценивается в 46,1 тыс. кв.м (GLA) классов В+ и В-.

В 1 кв. 2009 г. заполняемость бизнес-центров снизилась на 3% по отношению к 2008 г. Вакантность офисных помещений класса «А» составляет около 15%, класса «В, В+» - около 17%. В строящихся объектах заполняемость находится на уровне 25-35%, в зависимости от объекта.

Учитывая все вышеизложенное, а также общероссийские тренды на рынке качественной недвижимости и сложную экономическую обстановку, можно сделать вывод о том, что спрос на аренду офисных

площадей в бизнес-центрах на рынке Краснодара в период 2009 г. существенно снизится по отношению к предыдущему году.

В условиях сложной экономической ситуации наступило перенасыщение офисных помещений класса А, однако, когда ситуация стабилизируется, ожидается, что спрос на помещения данного класса будет расти.

Тем не менее, в условиях кризиса в соответствии с предпочтениями потребителей, тенденции их изменения в пользу некачественных офисных помещений, расположенных в окраинных районах города, не произойдет. Среди возможных мер, предпринимаемых компаниями для сокращения издержек, планируются перезаключения договоров аренды (уменьшение арендной ставки) или сокращение занимаемых площадей на 10-20%. Планы по открытию дополнительных офисов или расширению существующих большинством арендаторов отложены.

## 1.3. Финансовые условия

На данный момент в сравнении с 4 кв. 2008 г. можно отметить снижение уровня арендной ставки на 9-16% в функционирующих объектах и снижение ее уровня в строящихся офисных зданиях в среднем на 12-17%. (см. Диаграммы 1.3, 1.4). Текущий уровень арендных ставок (средневзвешенная величина, **triple net**, без учёта НДС) для функционирующих объектов составляет порядка: 1 280 руб./кв.м в мес. – класс А, 830 руб./кв.м в мес. – класс В+/В-, 650 руб./кв.м в мес. – класс С.

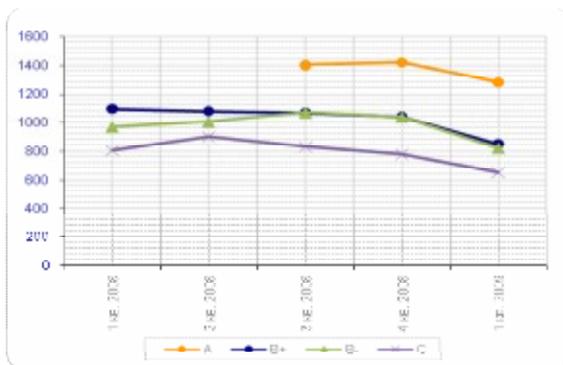
В строящихся объектах диапазон ставок аренды выглядит следующим образом (средневзвешенная величина, **triple net** без учёта НДС): 1 062 руб./кв.м в мес. – класс А, 840 руб./кв.м в мес. – класс В+, 750 руб./кв.м в мес. – класс В-, 600 руб./кв.м в мес. – класс С.

Структура анонсируемой арендной ставки представляет собой базовую арендную ставку, в которую не включены операционные расходы и НДС. Валюта ставки – рубли. Срок аренды – краткосрочный - 11 мес., долгосрочный – 5 лет, пересмотр ставок – ежегодный.

Наибольшее влияние на формирование арендной ставки оказывает не набор качественных характеристик объекта, а престижное и удобное местоположение и наличие парковки. Этаж также влияет на формирование величины арендной ставки, в большинстве случаев на офисные помещения, расположенные на 1-ом этаже, ставка аренды выше на 50-60% по сравнению с последующими этажами.

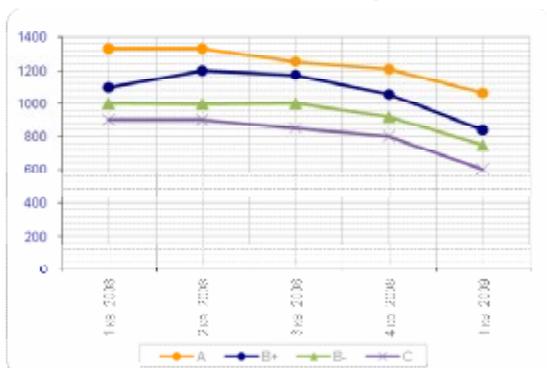
**Диаграмма 1.3.** Динамика изменения средневзвешенной величины арендных ставок в функционирующих объектах, (triple net, руб./мес.), 1 кв. 2009 г.

Источник: исследование GVA Sawyer



**Диаграмма 1.4.** Динамика изменения средневзвешенной величины арендных ставок в строящихся объектах (triple net, руб./мес.), 1 кв. 2009 г.

Источник: исследование GVA Sawyer



Стоимость продажи объектов офисной недвижимости, как и ставка аренды, зависит от этажа расположения офисной площади и местоположения объекта.

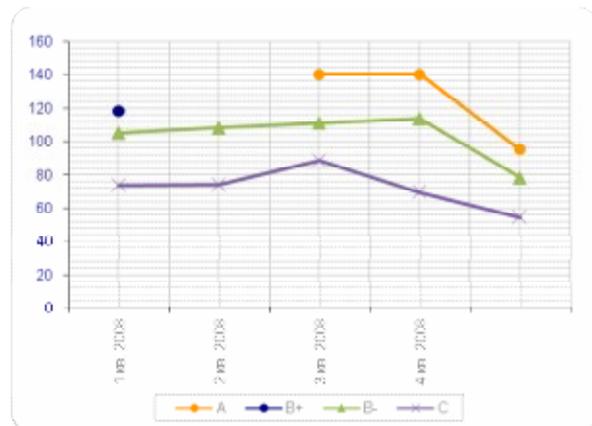
Ценовая ситуация (средневзвешенная цена продажи) в 1 кв. 2009 г. выглядит следующим образом (см. Диаграмму 1.5): 95 000 руб./кв.м. (без учёта НДС) – класс А, 78 200 руб./кв.м. – класс В-, 54 500 руб./кв.м. – класс С;

Для функционирующих объектов, офисные помещения в которых предлагаются к продаже, стоимость 1 кв.м в сегменте класса В уменьшилась на порядка 30% от уровня цен 2008г., в сегменте же С класса отмечается ее снижение в пределах 20%.

Услуги «коворкинга» предложены в единственном бизнес-центре на ул. Кубанская Набережная (пересечение с ул. Комсомольской), стоимость 1 места – 9 900 руб. в месяц.

**Диаграмма 1.5.** Динамика изменения средневзвешенной величины цен продажи в функционирующих объектах, тыс. руб./кв.м. 1 кв. 2009 г.

Источник: исследование GVA Sawyer



## 2. Рынок торгово-развлекательной недвижимости

Табл. 2.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости  
Источник: Исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли за 2008 г., млн. руб.	15 505,2
Объем площадей в качественных ТЦ на конец 2008 г., тыс. кв.м. общей площади (GLA)	741,811 (442,462)
Введено в эксплуатацию в 1 кв. 2009 г., тыс. кв. м общей площади (GLA)	0 (0)
Средний уровень вакантных площадей, %	9%

В Краснодаре за 1 кв. 2009 г. оборот розничной торговли составил **15 505,2** млн. руб., что в товарной массе на **18,5%** больше, чем за аналогичный период **2008** г.

Обеспеченность качественными торговыми площадями в г. Краснодаре составляет **623** кв.м GLA на **1 000** жителей. За 1 кв. 2009 г. не было введено ни одного качественного торгового центра.

### 2.1. Предложение

Первые современные торговые центры окружного формата стали появляться в **2003** году (сдача первой очереди ТЦ «Красная Площадь» - **30 000** кв. м). В **2004** году был введен в эксплуатацию «Сити-Центр» площадью **22 000** кв. м. В **2006** году была введена вторая и третья очередь ТЦ «Красная Площадь», что закрепило за ним статус «регионального».

Совокупное предложение площадей качественных торговых центров<sup>1</sup> на рынке Краснодара на конец 1 кв. 2009 г. составило около **741,8** тыс. кв.м (**442,4** кв.м GLA).

Наиболее известными и посещаемыми торговыми центрами на сегодняшний день являются: «Красная Площадь» - **105 000** кв.м, «Сити-центр» - **22 000** кв.м,

«Меридиан» - **28 500** кв.м, «Медиа-Плаза» - **20 000** кв.м, «Мега» - **150 000** кв.м, «Галерея Краснодар» - **94 700** кв.м.

В 1 кв. 2009 г. не было введено ни одного качественного торгового центра. Единственное, можно отметить открытие мебельного магазина «РЕФОРМА мебель перемен» на ул. Уральская (**1 500** кв.м) и гипермаркета «Титан» по ул. Алма-Атинской.

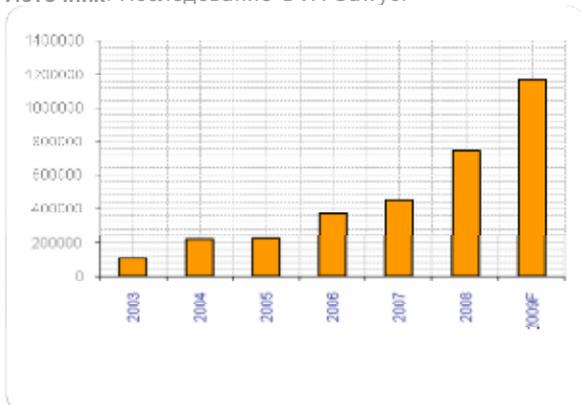
В **2009** году планируется ввести около **427,7** тыс. кв. м общих торговых площадей (см. Диаграмму 2.1). Однако, в связи со сложной экономической ситуацией в стране, около **50-60%** объектов будут заморожены на неопределённое время, ожидается, что оставшаяся часть будет открываться по частям (очередям).

Среди новых проектов, заявленных в 1 кв. можно выделить планы по строительству ТРК «КомсомоЛЛ» компанией «DVI Холдинг».

<sup>1</sup> Качественный торговый центр - в соответствии с определением GVA Sawyer - это совокупность объектов по реализации универсального ассортимента товаров и услуг (торговой площадью (GLA) более 5 000 кв.м), расположенных на определенной территории, спланированных, построенных, управляемых как единое целое и предоставляющих в границах своей территории парковку достаточной емкости.

**Диаграмма 2.1.** Динамика объема торговых площадей, кв.м.

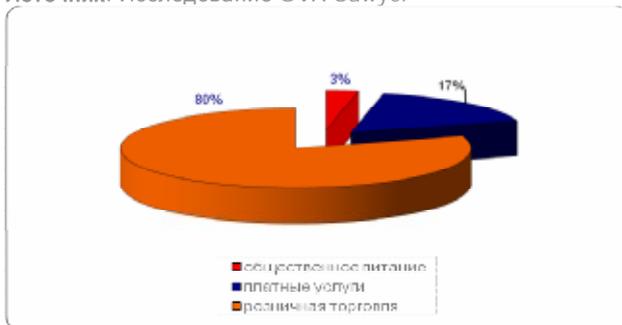
Источник: Исследование GVA Sawyer



Структура потребительского рынка города выглядит следующим образом:

**Диаграмма 2.2.** Структура потребительского рынка

Источник: Исследование GVA Sawyer



## 2.2. Спрос

С начала 2009 года налицо снижение посещаемости во всех ТЦ и ТРЦ города. Почти в 2 раза уменьшился средний чек покупки. Наименьшее снижение покупателей наблюдается в магазинах формата **DIY**.

В сегменте продуктового ритейла и электроники, наиболее востребованными форматами стали гипермаркеты и дискаунтеры. Данная тенденция начинает прослеживаться и в одежде. По исследованиям потребительских предпочтений, люди не стали покупать более дешевые марки, просто стали покупать реже.

Стоит отметить, что случаев съезда якорных арендаторов нет, однако съезд мелких арендаторов наблюдается во многих ТЦ. На их место приходят новые (как правило, более дешевого сегмента, чем были), однако, это дает минимизировать уровень вакантных площадей в ТЦ, что благоприятно влияет на имидж и функционирование торгового комплекса в целом.

Новые подходы к сдаче в аренду, которые появились на фоне кризиса:

- В некоторых случаях ведутся переговоры по отмене обеспечительного платежа;
- Сдача помещений в аренду индивидуальным предпринимателям, арендующим небольшие площади под небрендовую продукцию (для минимизации уровня вакантных площадей);
- Сдача в аренду по нулевым арендным ставкам на определенный период;
- Проведение отделочных работ за счет арендодателя (в помещениях операторов галерей).

Тем самым можно говорить о том, что вертикального снижения по ценовым сегментам не происходит.

Средний уровень вакантных площадей в 1 кв. 2009 г. составил 9%. В отчетный период было зафиксировано большое количество съездов арендаторов из крупных ТЦ, однако свободные площади быстро заполняли другие арендаторы (часто более низкого ценового сегмента).

### 2.3. Финансовые условия

Диапазон ставок аренды для торговых центров Краснодара в 1 кв. 2009 г. колеблется в зависимости от формата и типа арендаторов. Для якорных арендаторов ставка составляет 5 000 – 10 000 руб. за кв.м в год, для неякорных, в среднем, 15 000 – 35 000 руб. за кв.м в год (здесь и далее без учёта НДС и эксплуатационных расходов). В строящихся торговых центрах ставки аренды незначительно отличаются от существующих ТЦ, благодаря более выгодному расположению, более профессиональной концепции, благоприятному имиджу и высокой обеспеченности парковочными местами.

В условиях сложной экономической ситуации, начало 2009 года было насыщено переговорами арендаторов и собственников по вопросам перехода от фиксированной арендной ставки к проценту с оборота. Ряд

собственников ТЦ пошли на уступки, и перешли на новый вид оплаты, другая часть осталась на прежних коммерческих условиях.

Инициатива перехода на процент с оборота исходила, прежде всего, от арендаторов – с их точки зрения, такая схема более справедлива в условиях неопределенных прогнозов продаж во время спада потребительской активности.

Стоимость аренды помещений в торговых комплексах в 1 кв. 2009 года снизилась в среднем на 5-7%. К концу квартала снижение прекратилось, хотя многие собственники продолжают индивидуальные переговоры с арендаторами. Успешные торговые центры предпочитают сохранять уровень арендных ставок, а вот в некоторых строящихся объектах изменились дополнительные условия. Если ранее депозит составлял 1-2 месяца, то сейчас арендодатели готовы работать без него.

## 3. Жилая недвижимость

Таблица 3.1. Основные показатели рынка жилой недвижимости, 1 кв. 2009 г.

Источник: Исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Эконом	Комфорт	Бизнес	Элит
Объем предложения, тыс. кв.м.	870,9	1 102,3	902,0	58,0
Средняя цена продажи 1 у.е. <sup>1</sup> /кв.м, (без НДС)	1 474	1 594	1 741	2 665
Средняя цена продажи 1 м/м., у.е.	26 665	26 665	33 690	46 300

Средняя стоимость кв. м. на данный момент составляет **1 640 у.е.** (первичный рынок). По сравнению с докризисным уровнем цен, стоимость на жилье упала на 15%. И это, как считают аналитики GVA Sawyer, еще не предел.

<sup>1</sup> 1 у.е. = 27 р.

### 3.1. Предложение. Первичный рынок жилых домов повышенной этажности<sup>1</sup>.

По итогам 1 кв. 2009 г. объем рынка многоквартирных жилых домов повышенной этажности (более 5 этажей) составил - 2 723 тыс. кв.м. В 1 кв. введено 170,2 тыс. кв. м жилья. Начато строительство более 100 тыс. кв. м. новых объектов.

Ведущие строительные фирмы, такие как: ООО «Южная строительная коммуникационная компания», ООО «Фирма «Нефтестройиндустрия-Юг», ОАО «Краснодарстрой», ООО предприятие «Политекс», ООО «РАСКО», ООО «ЮгИнтерстрой», ЗАО «Кубанская марка», ООО «Стройэлектросевкавмонтаж», ЗАО «Кубанькапстрой», ООО МТ «ВПИК», ООО «ОБД-Инвест», ЗАО «КубаньИнвест», ООО «Европа-Инвест», переносят срок ввода в эксплуатацию жилых домов от 1 до 4 кварталов.

Наблюдается «замораживание» несколькими строительными компаниями строительства жилых домов (например, жилой комплекс «Восток» по ул. Лавочкина от ООО «Стройэлектросевкавмонтаж», реконструкция города в границах квартала

№173, ограниченного улицами Садовая–Казачья–Карасунская», реконструкция территории муниципального образования город Краснодар в границах квартала №193, ограниченного улицами Красная–Пашковская–Раппилевская-Длинная» от ООО «Ру Девелопмент», ООО «ТП Универсал Авто» (ЖК «Первомайская роща»)) происходят по следующим причинам:

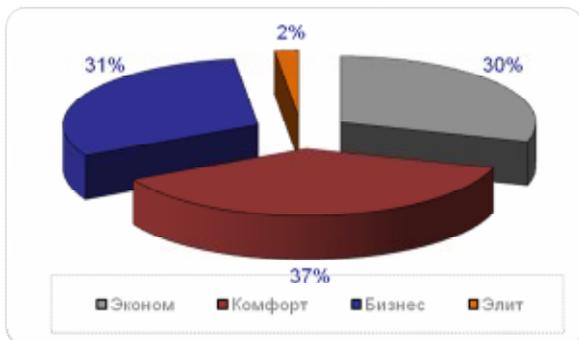
- 1) ужесточение выдачи ипотечных займов;
- 2) изменения в ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», снизили инвестиционную активность и возможность финансирования объектов со стороны «дольщиков»;
- 3) дефицит земельных участков и недостаточная обеспеченность их инженерной инфраструктурой.

На данный момент наибольшую долю в совокупном объеме предложения занимает жилье класса Комфорт – 37% или 1 102,3 тыс. кв.м, 30% рынка - сегмент Эконом (870,9 тыс. кв.м.), 31% (920,0 тыс.кв.м) - доля жилья Бизнес-класса (см. Диаграмму 3.1). Класс Элит, доля которого на рынке составляет порядка 2%, представлен 58,0 тыс. кв.м.

<sup>1</sup> Свыше 5 этажей

**Диаграмма 3.1.** Распределение предложения по классам

Источник: Исследование GVA Sawyer

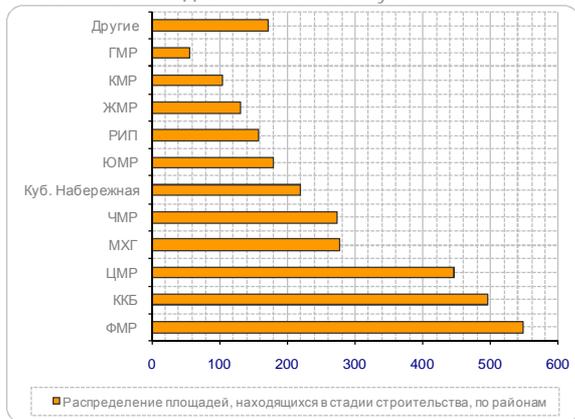


За 1 кв. 2009 г. структура строительства по топонимическим районам города существенно не изменилась. Наиболее востребованными для строительства жилой недвижимости являются районы:

- Фестивальный (ФМР) – 559,2 тыс. кв.м;
- район Краевой Клинической больницы (ККБ) – 487,3 тыс. кв.м;
- Центральный (ЦМР) - 450,1 тыс. кв.м.

**Диаграмма 3.2.** Распределение предложения по районам

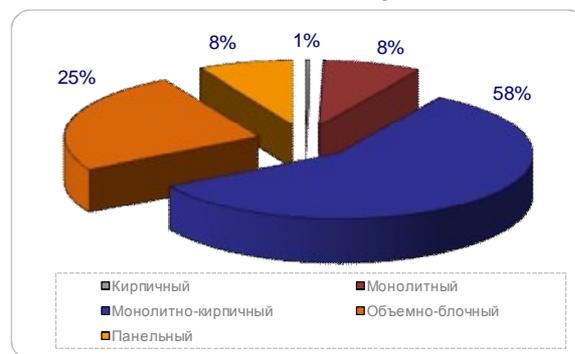
Источник: Исследование GVA Sawyer



Большинство объектов строится с использованием монолитно-кирпичной технологии - 57% рынка, объемно-блочные дома занимают порядка 25% рынка, в равной степени распространены такие технологии, как монолитная и панельная – 253,2 тыс. кв.м и 243,3 тыс. кв.м, предложение квартир в кирпичных домах ограничено - 1% (см. Диаграмму 3.3).

**Диаграмма 3.3.** Распределение предложения в зависимости от технологии строительства

Источник: Исследование GVA Sawyer



## 3.2. Спрос

Сложная экономическая ситуация в стране негативно влияет на спрос на рынке жилой недвижимости. Снижение уровня доходов населения и неопределённость на рынке недвижимости обуславливают низкую покупательскую активность и платежеспособность населения.

Наиболее востребованными являются квартиры эконом-класса с небольшой площадью.

Основная часть покупок совершается в домах с близкими сроками сдачи. На отсутствие ипотеки застройщики отреагировали новыми льготами на покупку жилья: снижение первоначальных взносов, при покупке квартиры в рассрочку, увеличения сроков выплаты, фиксация стоимости квартиры на период рассрочки и т.д. Данные меры направлены на активизацию просевшего спроса.

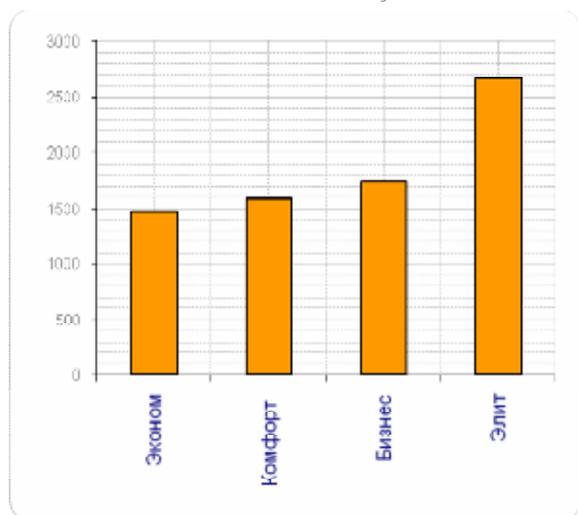
## 3.3 Финансовые условия

В 1 кв. 2008 г. средняя стоимость 1 кв.м. на первичном рынке жилья г. Краснодара составила для Эконом-класса 1 474 у.е., (минимальная цена предложения – 1 200 у.е.), для Комфорт-класса - 1 594 у.е., для Бизнес-класса – 1 741 у.е., для элитного класса - 2 665 у.е (максимальное значение – 3 020 у.е.) (см. Диаграмму 3.5).

Стоимость парковочного места в организованном подземном или наземном многоуровневом паркинге составила для Эконом- и Комфорт-классов 26 665 у.е., для Бизнес-класса – 33 690 у.е., для элитного класса – 46 300 у.е.

Диаграмма 3.5. Ценовая характеристика предложения, стоимость 1 кв.м.

Источник: Исследование GVA Sawyer



Сложная экономическая ситуация в стране сильно затронула строительный рынок. Большая часть объектов, находящихся на стадии строительства будет сдана с опозданием. В ближайшее время выход новых проектов на рынок – маловероятен. Снижение цен, возможно, будет продолжаться, поскольку у некоторых компаний есть проблемы с ликвидностью или финансированием. В долгосрочной же перспективе (5-10 лет) снижение стоимости произойдёт, только когда спрос и предложение выровняются, или даже будет перепроизводство. Сейчас на рынке огромный дефицит, и в ближайшие 5–10 лет он сохранится. Замороженные же сегодня проекты возобновятся после решения проблем с финансированием. Это случится, очевидно, не раньше конца текущего года. Но в то же время, после завершения острой фазы кризиса, спрос на жилую недвижимость будет вновь расти опережающими темпами. Образовавшийся провал быстро заполнить будет невозможно - строительная отрасль всё же довольно инертна. Поэтому можно ожидать начало роста цен через 1-2 года.



## Worldwide Offices:

[www.gvaworldwide.com](http://www.gvaworldwide.com)

A faint, light blue world map is visible in the background of the text, showing the outlines of continents and a grid of latitude and longitude lines.

GVA Charles Dunn  
GVA Kidder Mathews  
GVA Advantis  
GVA Smith Mack  
GVA Chicago  
GVA Thompson Hennessey & Partners  
GVA Detroit  
GVA Bieri  
GVA Marquette Advisors  
GVA Oxford  
GVA Cawley  
GVA Kantor  
GVA Grimley Ltd.  
GVA City-Concept  
GVA Grimley Brussels  
GVA ASCO Properties  
GVA Robertson  
GVA Sawyer  
GVA Nybolig Erhverv  
GVA Donal O Buachalla  
GVA Arthur Rubinstein  
GVA Swiss  
GVA Redilco  
GVA TP Group  
GVA Orco  
GVA InReal  
GVA Consultimo  
GVA PCI  
GVA Emirah  
GVA Real-Consult  
GVA Real-Consult Polska  
GVA Curzon Partners  
GVA Intercapitalis  
GVA Project Control Group  
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](mailto:info@gvasawyer.com)  
[www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru), [www.gvaconsulting.ru](http://www.gvaconsulting.ru)

### GVA Sawyer

Russia 109240 Moscow  
Nikoloyamskaya Ul. 13, Str. 17  
Bernikovskaya Embankment House

tel.: +7 (495) 797-4401 fax: +7 (495) 797-4400  
e-mail: [info@gvasawyer.com](mailto:info@gvasawyer.com)  
[www.gvasawyer.com](http://www.gvasawyer.com), [www.gvaconsulting.ru](http://www.gvaconsulting.ru)