

**ОБЗОР РЫНКА**  
недвижимости Краснодара  
3 кв. 2008 г.



## 1. Недвижимость как инвестиционный актив

### 1.1 Основные изменения в градостроительной политике Краснодарского края

В 2008 году была принята стратегия «Архитектура и градостроительство в Краснодарском крае».

Приоритетным направлением работы является обеспечение, организация разработки и реализация документов территориального планирования Краснодарского края, взаимной увязки градостроительной документации федерального, краевого и муниципального уровней.

Данная стратегия была принята для реализации проекта по комплексной реконструкции центральной части города Краснодара, а также для реализации ряда программ: «Краснодару – столичный облик», «Жилище» и др.

В рамках данной программы планируются мероприятия по предотвращению паводковых затоплений г. Краснодара.

### 1.3 Крупнейшие инвестиционные сделки

В 3 кв. 2008 г. не было ни одной инвестиционной сделки на рынке офисной,

торговой, складской или гостиничной недвижимости. Однако, на продажу были выставлены 3 офисных объекта, общей площадью 6 416 кв.м.

### 1.2 Основные тенденции инвестиционной активности

В настоящее время по уровню инвестиционной активности муниципальное образование город Краснодар лидирует среди городов Юга России. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в январе-августе 2008г. составил 159 млрд. рублей, или в сопоставимых ценах 123% к соответствующему периоду 2007г. Около 51% всех инвестиций в основной капитал освоено в г. Краснодаре.

Ведётся работа по повышению инвестиционной привлекательности муниципального образования город Краснодар путем участия в различных выставочных и презентационных мероприятиях.

18-21 сентября 2008 г. был проведён в г. Сочи инвестиционный форум, на котором было подписано 35 соглашений на 165 млрд. рублей (4,4 млрд. евро).

## 2. Жилая недвижимость

Таблица 2.1. Основные показатели рынка жилой недвижимости, 3 кв. 2008 г.

Источник: Исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Эконом	Комфорт	Бизнес	Элит
Объем предложения, тыс. кв. м.	1 037,5	730,4	1 136,7	155,53
Заявлено к вводу тыс. кв. м. в 2008 г.	229,1	47,2	151,4	467,5
Средняя цена продажи 1 у.е. <sup>1</sup> /кв. м. (без НДС)	1 340	1 625	1 960	2 910
Средняя цена продажи 1 м/м., у.е.	26 665	26 665	33 690	46 300

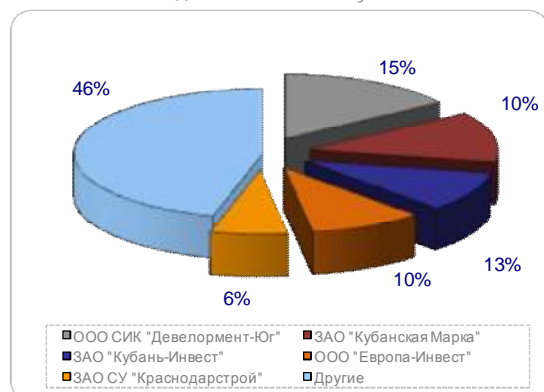
В 3 кв. 2008 г. рынок жилой недвижимости Краснодара характеризуется стагнацией. Основными чертами этого рынка являются увеличение объемов ввода на первичном рынке, а также спад покупательской активности.

<sup>1</sup> 1 у.е. = 27 р.

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

Строительством жилых домов повышенной этажности на рынке г. Краснодара занимаются более 40 компаний, наибольшую долю рынка занимает ООО СИК «Девелопмент-Юг» - 15% (475,4 тыс. кв.м) (см. Диаграмму 2.1).

Диаграмма 2.1. Объем предложения, класс «Эконом», «Комфорт», «Бизнес», «Элит»  
Источник: Исследование GVA Sawyer



<sup>1</sup> Свыше 5 этажей

По итогам 3 кв. 2008 г. объем рынка многоквартирных жилых домов повышенной этажности (более 5 этажей) составил 3 760,16 тыс. кв.м, совокупная площадь экспонируемых объектов - 2 664,28 тыс. кв.м. До конца года ожидается ввод еще 895,4 тыс. кв.м. Совокупная площадь всех анонсированных проектов жилой недвижимости составляет порядка 5 930 тыс. кв.м. Строительство 9 объектов, общая площадь которых составляет 10,89 тыс. кв.м, приостановлено - проекты компаний ООО «Группа компаний «ДСК», ООО «Стройинтеркомплекс», ООО «Регион», ОАО «Воджилстрой».

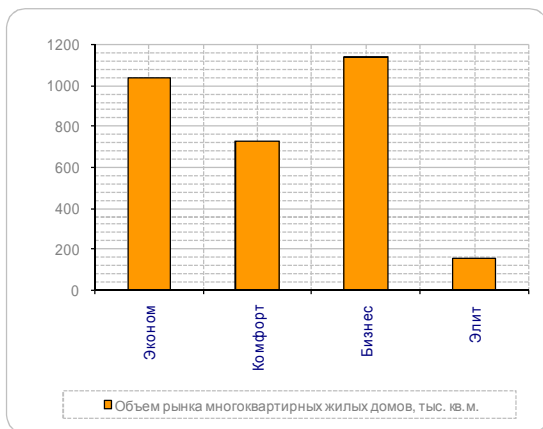
На данный момент наибольшую долю в совокупном объеме предложения занимает жилье Бизнес-класса - 37% или 1 136,7 тыс. кв.м, 34% рынка - сегмент Эконом (1 037,5 тыс. кв.м.), 24% (730,4 тыс.кв.м) - доля жилья Комфорт-класса (см. Диаграмму 2.2). Класс Элит, доля которого на рынке составляет порядка 5% или 155,53 тыс. кв.м, на рынке г. Краснодара представлен следующими объектами:

- Жилой комплекс «Бельведер» (2-ая очередь), ул. Гимназическая, 30;
- Объект ООО ССМУ «Краснодар», ул. Офицерская;
- Объект «Дом на Соборной», ул. Седина, 51;
- Жилой комплекс «Ривьера», Московская, 65;

- Объект «Адриан», ул. Лузанна, 23;
- Жилой комплекс «Королевская Площадь», ул. Солнечная/ул. Российская;
- Жилой комплекс «Рождественский», Рождественская Набережная, 7/1.

Диаграмма 2.2. Объем предложения, класс Эконом, Комфорт, Бизнес, Элит

Источник: Исследование GVA Sawyer



Наиболее востребованными для строительства жилой недвижимости являются районы (см. Рис. 2.1, Диаграмму 2.3):

Рисунок 2.1. Субурбки жилой недвижимости  
Источник: Исследование GVA Sawyer

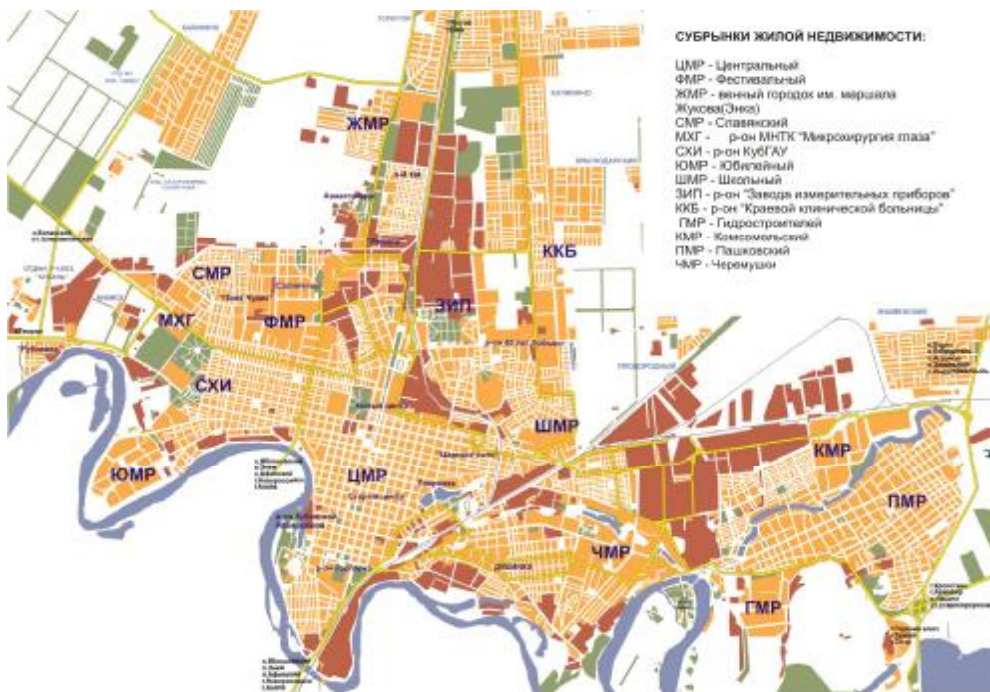
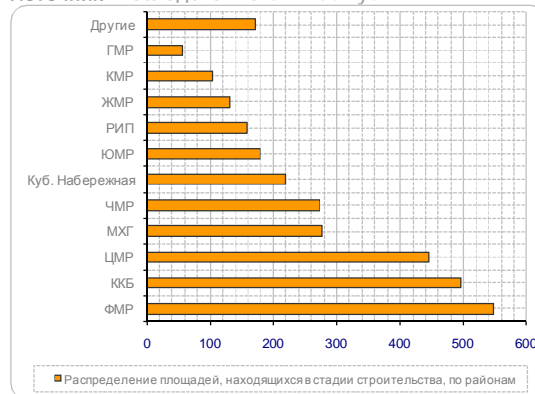


Диаграмма 2.3. Распределение предложения по районам

Источник: Исследование GVA Sawyer



- Фестивальный (ФМР) – 548,2 тыс. кв.м;
- район Краевой Клинической больницы (ККБ) – 495,6 тыс. кв.м;
- Центральный (ЦМР) - 447,1 тыс. кв.м.

Большинство объектов строится с использованием монолитно-кирпичной технологии - 58% рынка или 1 779,2 тыс. кв.м, объемно-блочные дома занимают порядка 25% рынка (772,9 тыс. кв.м. ), 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 - 11,64 тыс. кв.м (1%) (см. Диаграмму 2.4).

## 2.2. Спрос

Количество совершаемых сделок на рынке жилой недвижимости за 3 кв. 2008 г. существенно уменьшилось по сравнению со 2 кв. 2008 г., что является следствием повышения ставки по ипотечным кредитам.

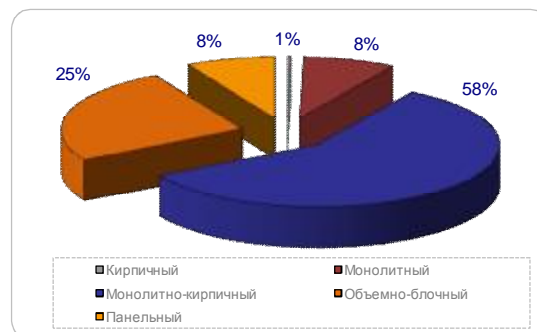
В свете сложившейся ситуации застройщики предлагают скидки в пределах от 5 до 17%.

## 2.3 Финансовые условия

В 3 кв. 2008 г. средняя стоимость 1 кв.м. на первичном рынке жилья г. Краснодара составила для Эконом-класса 1 340 у.е., (минимальная цена предложения – 1 300 у.е.), для Комфорт-класса - 1 625 у.е., для Бизнес-класса – 1 960 у.е., для элитного класса - 2 910 у.е (максимальное значение – 3 895 у.е.) (см. Диаграмму 2.5).

Диаграмма 2.4. Структура предложения, в зависимости от технологии строительства

Источник: Исследование GVA Sawyer

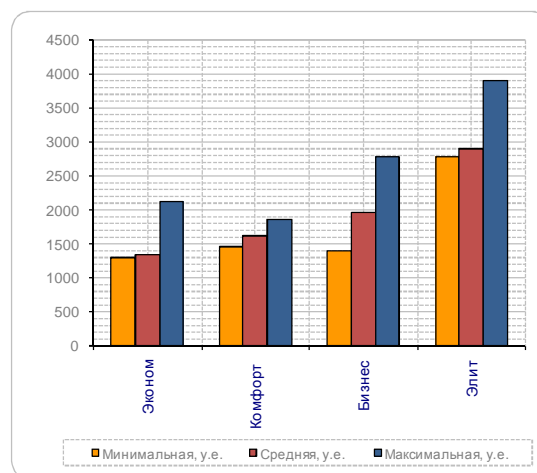


Целью приобретения квартиры для большинства покупателей в 3 кв. 2008 г. является улучшение жилищных условий.

Наибольшей популярностью для приобретения жилья пользуются такие районы, как: ЦМР, ФМР, ЗИП и ККБ (см. Рис. 2.1), наименьшей - районы ПМР и КМР.

Диаграмма 2.5. Ценовая характеристика предложения, стоимость 1 кв. м.

Источник: Исследование GVA Sawyer

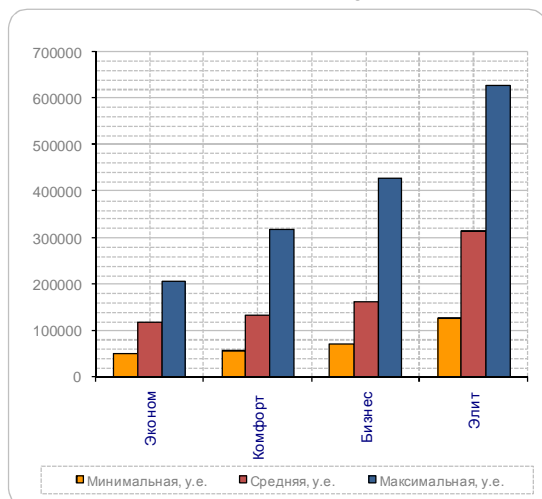


Средняя стоимость квартиры (двухкомнатной) в Эконом-классе составила **116 755** у.е., в классе Комфорт - **131 000** у.е., в Бизнес-классе – **160 000** у.е., в Элитном классе - **323 820** у.е.. Минимальная стоимость квартиры составила **50 300** у.е., максимальная – **627 110** у.е. (см. Диаграмму 2.6).

Стоимость парковочного места в организованном подземном или наземном многоуровневом паркинге составила для Эконом- и Комфорт-классов **26 665** у.е., для

Диаграмма 2.6. Ценовая характеристика предложения, стоимость квартир

Источник: Исследование GVA Sawyer



Бизнес-класса – **33 690** у.е., для элитного класса – **46 300** у.е.

Срок экспозиции квартир на рынке увеличился, в 3 кв. 2008 г. составил в среднем 2-3 мес.

Внутренняя норма доходности для проектов, осуществляемых с использованием заемного финансирования составляет порядка **30-40%**.

Согласно прогнозам GVA Sawyer цены на жилую недвижимость в г. Краснодаре в 4 кв. 2008 г. останутся на прежнем уровне.

## 3. Офисная недвижимость

Таблица 3.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости

Источник: исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В	Класс С
Объем офисных площадей, 3 кв. 2008 г., тыс. кв.м	12, 48	34,01	259,34
Введено в эксплуатацию в 3 кв. 2008 г., тыс. кв.м	12, 48	6,3	2,3
Уровень вакантных площадей, %	27%	3%	4%
Средневзвешенные арендные ставки, у.е. за кв.м в год (triple net)	591	534	359
Средневзвешенные цены продажи, у.е. за кв.м (без НДС)	4 570	3 775	3 250
Операционные расходы, у.е. за кв.м/год	80	59	36

<sup>1</sup> 1 у.е. = 27 р.

В 3 кв. 2008 г. прирост качественных офисных площадей к началу года составил 52%. Введено в эксплуатацию 21 тыс. кв.м.

### 3.1. Предложение

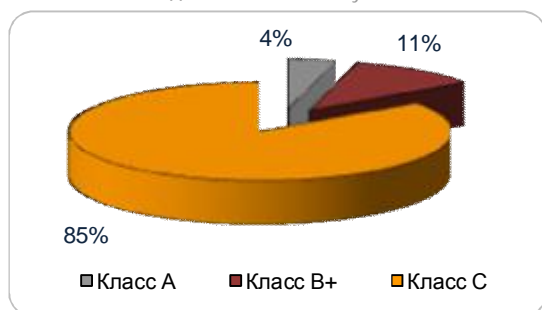
По итогам 3 кв. 2008 г. совокупное предложение офисных площадей (классов А и В+, В-, С) составило 305,83 тыс. кв.м. К концу года ожидается ввод еще 43,22 тыс. кв.м.

Обеспеченность качественными офисными площадями в 3 квартале 2008 г. на 1 000 жителей составила 87 кв.м, прирост за 3 квартала составил 8% (21,1 кв.м).

В 3 кв. 2008 г. введено в эксплуатацию первое офисное здание класса А БЦ «Олимпик Плаза», таким образом доля офисных площадей данного класса в совокупном предложении составляет 4% (см. Диаграмму 3.1).

Диаграмма 3.1. Структура существующего предложения, Класс А, В, С

Источник: исследование GVA Sawyer



К концу года ожидается увеличение доли площадей класса А за счет нового строительства – до 7% в совокупном предложении (объекты: МКЦ «Кристалл», БЦ ЗАО СУ «Краснодарстрой»).

Среди характерных для 3 кв. 2008 г. тенденций можно выделить:

- концентрация строительных площадок качественной офисной недвижимости в центральной части города (92 тыс. кв.м), субрынке «Фестивальный» (18,3 тыс. кв.м) и субрынке ул. 40 лет Победы/ул. Московской (34,5 тыс. кв.м);
- 5 из 7-ми функционирующих качественных офисных объектов (А, В) и 8 из 11 строящихся имеют офисную площадь до 10 000 кв.м, наблюдается тенденция увеличения масштабыности среди планируемых проектов в сегменте класса А (БЦ «Патриот» - 20 тыс. кв.м офисной площади, БЦ «СТ Plaza Kuban» - 46,2 тыс. кв.м офисной площади, ТОЦ на ул. Красная/ул. Длинная («Континент») – 75 тыс. кв.м офисной площади);
- этажность большинства как строящихся, так и функционирующих объектов не

- превышает **16** эт., за исключением строящегося БЦ «SAS» - **22** эксплуатируемых этажа;
- строительство многофункциональных объектов, имеющих в своем составе помимо офисной торговую и гостиничную составляющие (МФК «Development Plaza»);
- увеличение срока экспозиции некачественных объектов (класс С), арендные ставки и цены продажи которых сопоставимы с уровнем высококлассных офисных помещений. Арендаторы предпочитают таким зданиям объекты, с грамотно проработанной концепцией и развитой инфраструктурой, что вынуждает собственников таких помещений снижать арендные ставки (офисное здание, расположенное по ул. Северная/ул. Янковского).

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

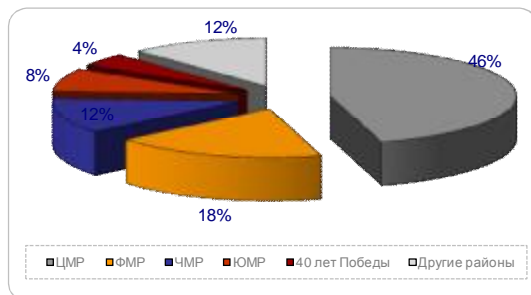
- МФК «Development Plaza» - класс А, офисная площадь – **22 790** кв.м);
- БЦ «SAS» - класс В+, **9 800** кв.м. офисной площади;
- Бизнес-парк «Maestro» - класс В+, **8 700** кв.м офисной площади, (реконцепция проекта БЦ «Country Place»).

### 3.2. Спрос

Текущая емкость рынка качественной офисной недвижимости в существующих ценах оценивается в **18,7** тыс. кв.м класса А и **62,7** тыс. кв.м классов В. К **2010** г. емкость рынка прогнозируется на уровне **30,8-28,6** тыс. кв.м в классе «А» и **90,2-95,7** тыс. кв.м в классе В. Наиболее предпочтительным для арендаторов/покупателей - субрынок «Центральный» (далее ЦМР), являющийся деловым центром Краснодара, второй по популярности – субрынок «Фестивальный» (далее ФМР) (см. Диаграмму 3.2).

Диаграмма 3.2. Структура спроса на офисные помещения в зависимости от местоположения

Источник: Исследование GVA Sawyer



Наибольшую долю в совокупном спросе на качественные помещения г. Краснодара занимают компании, занятые в сферах нефтегазовой промышленности, торговли и производстве продовольственных товаров, предприятия, работающие в сфере услуг. Большую долю арендаторов и собственников высококлассных помещений г. Краснодара составляют банки.

В настоящее время наиболее востребованы как для целей аренды, так и для приобретения в собственность офисные помещения площадью до **100** кв.м. – на них приходится порядка **70%** спроса, что является следствием преобладания в структуре бизнеса г. Краснодара индивидуальных предпринимателей и компаний, недавно вышедших на рынок.

В **3 кв. 2008** г. не было совершено сделок, значимых для местного рынка офисной недвижимости. Следует отметить, что этот рынок г. Краснодара на данный момент находится в стадии становления, поэтому сделки, носящие спекулятивный характер достаточно редки, так как крупные компании зачастую предпочитают вариант «**build-to**



suite»<sup>1</sup>. Уровень вакантных площадей в 3 квартале 2008г. составляет порядка 3-4%, что позволяет сделать вывод о низком уровне насыщения рынка. В ближайшие 2-3 года потребность бизнеса в качественных офисных площадях будет расти. В сегменте класса В уровень вакантных площадей

<sup>1</sup> Строительство объектов для собственных нужд компании, не предназначенных для открытого рынка

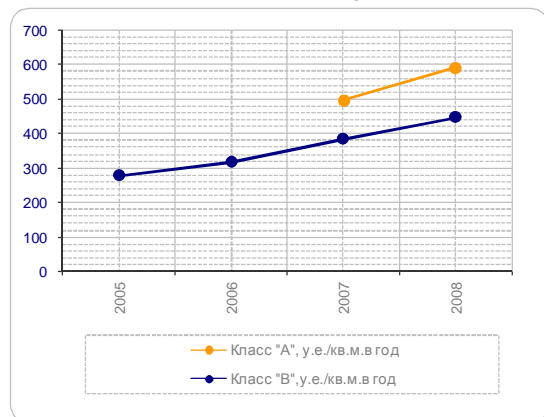
### 3.3. Финансовые условия

Прирост арендных ставок в сравнении с 4 кв. 2007 г. составил 19% и 16% для классов А и В, соответственно.

По итогам 3 кв. 2008 г. средневзвешенные арендные ставки в классе А составили 591 у.е./кв.м в год (здесь и далее **triple net** - не включая НДС и эксплуатационные расходы), 534 у.е./кв.м в год - в классе В, 359 у.е./кв.м – класс С (см. Диаграмму 3.3).

Диаграмма 3.3. Средневзвешенные ставки аренды, triple net, \$/кв.м год

Источник: исследование GVA Sawyer



Размер операционных расходов для офисов класса А в среднем составляет порядка 80 у.е./кв.м в год, в классе В - 59 у.е./кв.м в год, в классе С+ - 36 у.е./кв.м в год.

сохранится на прежнем уровне. При реализации всех заявленных проектов класса «А» насыщение рынка наступит в 2010 г., что повлечет за собой увеличение уровня вакантности до 20% в данном сегменте.

Рост арендных ставок в 4 кв. 2008 г. не ожидается.

Цены продаж по сравнению с 4 кв. 2007 г. выросли в среднем в классе А (строящиеся объекты) на 27% и составили 4 570 у.е. (не включая НДС), в классе В – на 24% (3 775 у.е.) для офисов класса В. Средняя цена продажи помещений в сегменте С - 3 250 у.е. В 4 кв. 2008 г. уровень цен продажи останется на прежнем уровне

Для г. Краснодара характерно то, что в качестве основного ценообразующего фактора выступает престижное и удобное местоположение – центральная часть города и близость к ул. Красной, наличие парковки, развитая инфраструктура.

Самый низкий ценовой порог продажи наблюдается в БЦ «SAS» - 2 222 у.е./кв.м (строящийся объект, расположенный в субрынке «Фестивальный»), самый высокий – 5 185 у.е./кв.м (БЦ «Олимпик Плаза», класс А).

## 4. Рынок торгово-развлекательной недвижимости

Табл. 4.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости

Источник: Исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли за 1 пол. 2008 г., млн. руб.	107 700
Объем площадей в качественных ТЦ на конец 3 кв. 2008 г., тыс. кв.м. общей площади (GLA)	536,011 (342,537)
Введено в эксплуатацию 3 кв. 2008 г., тыс. кв.м общей площадью (GLA)	24,6 (21,5)
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 2008 г., тыс. кв.м.	266,7
Средний уровень вакантных площадей, %	7%

Обеспеченность качественными торговыми площадями в г.Краснодаре составляет **591 кв.м GLA на 1 000 жителей**. За 3 кв. 2008 г. введено **24,6 тыс. кв.м** площадей торговых центров, в том числе **21,5 тыс. кв.м** торговых площадей.

### 4.1. Предложение

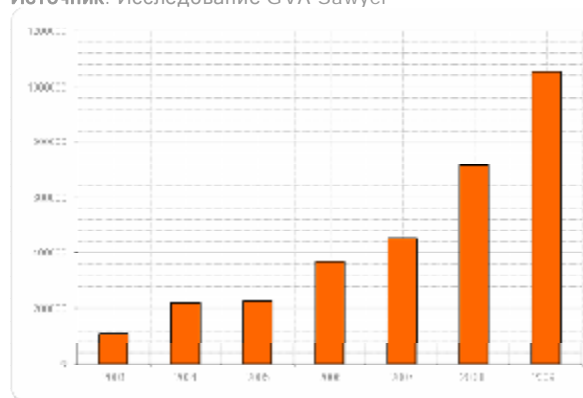
Первые современные торговые центры окружного формата стали появляться в **2003** году (сдача первой очереди ТЦ «Красная Площадь» - **30 000 кв. м**). В **2004** году был введен в эксплуатацию «Сити-Центр» площадью **22 000 кв. м**. В **2006** году была введена вторая и третья очередь ТЦ «Красная Площадь»,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

Совокупное предложение площадей качественных торговых центров на рынке Краснодара на конец 3 кв. 2008 г. составило около **536 011 кв.м (342 537 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**.

Диаграмма 4.1. Динамика объема торговых площадей, кв.м.

Источник: Исследование GVA Sawyer



Объем розничного товарооборота в 1 полугодии **2008** г. в Краснодаре составил **107 700 млн. руб.**, или **167,4 %** к уровню аналогичного периода **2007** года в денежном выражении и является следствием роста доходов населения и инфляции.

Структура потребительского рынка города выглядит следующим образом:

Диаграмма 4.2. Структура потребительского рынка  
Источник: Исследование GVA Sawyer



Прирост предложения в 3 кв. 2008 г. был обеспечен объектами: «SBS Shopping mall» на ул. Уральская 104, (ввод в эксплуатацию 2-ой очереди объекта), общая площадь которой составила 20 000 кв.м и ТЦ на ул. Суворова, общей площадью 4 600 кв.м.

В 2008 году заявлено к вводу 266 781 кв. м торговых площадей, из них введено 9,2%. В числе ожидаемых к вводу в текущем году объектов, можно выделить следующие: 1-ая очередь ТОЦ «Виктория», МКЦ «Кристалл»,

ТРЦ «Галактика», «Лента» и др., общей площадью 181 000 кв.м.

В стадии строительства находятся 17 торговых центров, большинство из них управляется и возводится самыми известными инвестиционными компаниями с привлечением проектных, брокерских и управляющих структур с мировыми именами. К таким объектам можно отнести:

- «OZ», расположенный в районе аэропорта, общей площадью 160 000 кв.м;
- «SBS Shopping mall», расположенный на ул. Уральская, общая площадь которого составит 146 400 кв.м;
- «DVI-Столица», расположенный на Ростовском шоссе, общей площадью 121 083 кв.м;
- «Lifestylecentre», расположенный на Ростовском шоссе, общей площадью 83 000 кв.м;
- «Екатеринодар», расположенный в центральной части города, на пересечении ул. Коммунаров и Карасунская, общей площадью 22 000 кв.м, и др. ТЦ.

Кроме того, есть ряд запланированных объектов, реализация которых еще не началась: «Power Center», «Калинка-Малинка», «Крокус-Сити», «Модус», «Семья», «Шоколад» и др.

Все заявленные проекты планируется построить к 2012 году.

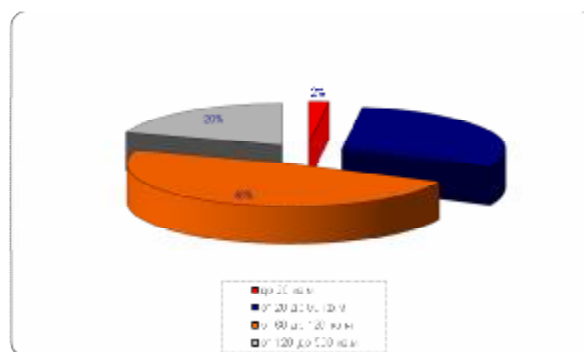
## 4.2. Спрос

В настоящий момент рынок торговых центров характеризуется высоким уровнем спроса со стороны торговых операторов. На рынке представлено большое количество сетевых брендов одежды и других потребительских товаров («Savage», «Benetton», «Mango», «Zara», «Mexx», «Esprit», «Ple de Beaute» и другие), а также большое количество крупных сетевых операторов, таких как «Эльдорадо», «Эксперт», «Техносила», «Ашан», «Ikea», «Мосмарт» и другие. Среди операторов развлечений наблюдается тенденция выхода на рынок крупных федеральных игроков, таких как «Киномакс» (открытие 6-зального киношлекса в ТРЦ «Краснодар-Сити»).

Наибольшей популярностью пользуются торговые помещения площадью 60 – 120 кв. м (около 48% от общего числа заявок), около 30% заявок требуют площади от 120 до 500 кв. м, 20% - от 20 до 60 кв. м, 2% - до 20 кв. м.

Диаграмма 4.3. Структура распределения спроса в зависимости от площади, %

Источник: Исследование GVA Sawyer



Высокий уровень спроса подтверждается минимальным уровнем свободных площадей в существующих торговых центрах. Однако, необходимо отметить, что на рынок выходит большое количество объектов высокого класса, и наиболее успешными будут только те торговые центры, которые имеют хорошее местоположение, профессиональный подбор арендаторов, обеспечены достаточным количеством парковочных мест.

Таким образом, емкость рынка на текущий момент, по мнению аналитиков GVA Sawyer, оценивается в 350 000 кв.м (GLA).

## 4.3. Финансовые условия

Диапазон ставок аренды для существующих торговых центров Краснодара для якорных арендаторов составляет \$133<sup>1</sup> – \$259 за кв.м в год, для неякорных \$555 – \$1 703 за кв.м в год (здесь и далее без учета НДС и эксплуатационных расходов).

Уровень ставок в существующих торговых центрах отличается от строящихся. Для якорных арендаторов она составляет \$203 – \$406 за кв.м в год, для неякорных \$585 – \$1 861 за кв.м в год. Высокая арендная ставка в строящихся объектах объясняется тем, что у них профессиональная концепция,

благоприятный имидж и высокая обеспеченность парковочными местами, что в свою очередь ориентирует ТЦ на большое число посетителей (например «OZ», «Краснодар-Сити»).

Дальнейшая динамика арендных ставок будет связана с их постепенным ростом в удачно расположенных высококлассных торговых центрах до 7% и, наряду с этим, стабилизацией и даже некоторым снижением в устаревших торговых объектах.

<sup>1</sup> 1 у.е. = 27 р.

## 5. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл. 5.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Источник: Исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Высшая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Количество номеров на конец 3 кв. 2008 г.	283	533
Введено номеров в 3 кв. 2008 г.	0	0
Средний уровень заповняемости, %	70%	65%
Средняя цена продажи номера (ADR), руб./сутки <sup>1</sup>	4 100	3 200

<sup>1</sup>здесь и далее стоимость указывается с НДС.

Доходность гостиничного бизнеса ниже, чем в других сегментах коммерческой недвижимости за счет высоких сроков окупаемости объектов.

Окупаемость гостиничных объектов

### 5.1. Предложение

По итогам 3 кв. 2008 г. объем предложения рынка гостиничной недвижимости г. Краснодар составил 61 объект с общим номерным фондом 1935 номеров. К качественному предложению (3-5\*) относится 816 номеров, что составляет 42,2% от общего номерного фонда, 57,8% номерного фонда представлено некачественным предложением.

Рост номерного фонда города в 2008 г. происходил за счет ввода нового качественного предложения (гостиниц 3\*), доля которого с начала 2008 г. по 3 кв. 2008 г. включительно выросла на 4,3%. К гостиницам категории 5\*<sup>1</sup> в Краснодаре относится единственный объект на 19 номеров. К категории 4\* относятся 7

<sup>1</sup> Согласно общероссийской системе классификации гостиниц и других средств размещения

находятся в диапазоне от 5 до 12 лет и зависят от уровня развитости рынка, соотношения спроса и предложения, а также от категории и местоположения объекта.

На сегодняшний день рынок гостиничной недвижимости г. Краснодар находится на стадии формирования. Благодаря высокому показателю уровня доходности, срок окупаемости гостиничных объектов с наилучшим местоположением сокращается на 2-3 года в зависимости от категории объекта. Так, средний срок окупаемости у объектов 3\* составляет от 8 до 12 лет, а 4-5\* - от 5 до 8 лет.

Инвестиции, направляемые в гостиничную недвижимость, идут на строительство частных отелей и реконструкцию уже существующих. Преобладание сегмента бизнес-туризма делает отели категории 4-5\* наиболее привлекательными для инвестиций.

объектов, общий номерной фонд которых составляет 264 номера. Остальные объекты (533 номера) относятся к категории 3\*.

Диаграмма 5.1. Динамика объема номерного фонда по категориям

Источник: Исследование GVA Sawyer

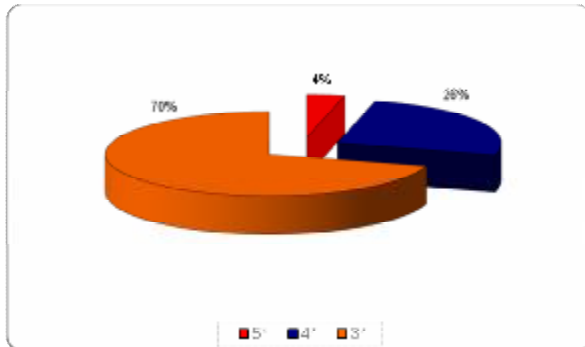


В 2008 году планируется ввести в эксплуатацию<sup>1</sup> гостиницу категории 3\*

(«Альфа-Кубань», 130 номеров).

Диаграмма 5.2. Сегментация качественного предложения по категориям

Источник: Исследование GVA Sawyer

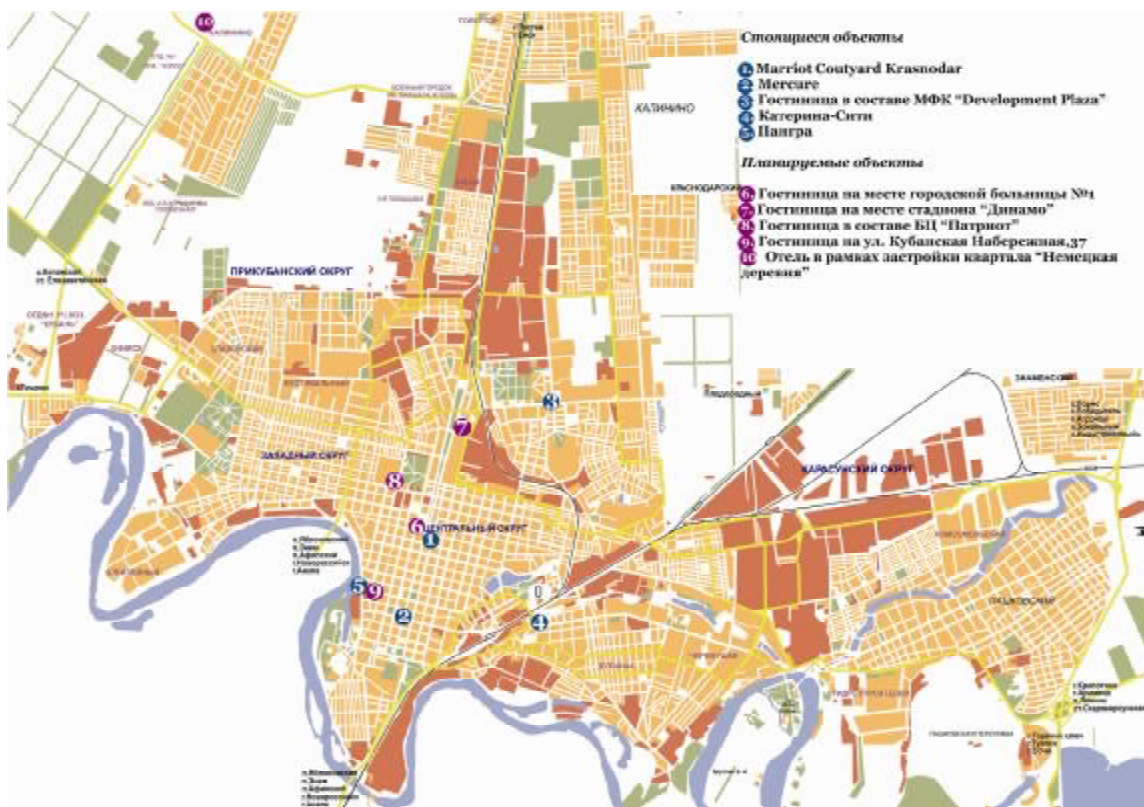


Объём гостиничного рынка в Краснодаре в период 2008-20013 гг. будет расти. На данный момент на стадии строительства находятся следующие объекты:

- «Marriott Coutyard Krasnodar», расположенный в центральной части города на пересечении улиц Красная и Длинная. Категория – 5\*. Количество номеров – 311. Срок сдачи – 2010 г. (по экспертной оценке 2011 г.);

- «Mercure» (на месте гостиницы «Центральная»), расположенный в центральной части города на пересечении улиц Красная и Мира. Категория – 4\*. Количество номеров – 200. Срок сдачи – 2009 г. (по экспертной оценке 2010 г.);
- Гостиница в составе МФК «Development Plaza», расположенный на пересечении улиц 40 лет Победы и Московская. Категория – 5\*.

Рисунок 5.1. Строящиеся и планируемые объекты  
Источник: Исследование GVA Sawyer



Количество номеров – 200. Срок сдачи – 2009 г;

- «Катерина-Сити Краснодар», расположенный на пересечении улиц Вишняковой и Ставропольская. Категория – 4\*. Количество номеров – 168. Срок сдачи – 2009 г. (по экспертной оценке 2010 г.);
- «Пангра», расположенная в центральной части города на ул. Кубанская Набережная. Категория – 3\*. Количество номеров – не определено (по экспертной оценке не более 100). Срок сдачи – 2009 г.

Кроме того, есть ряд запланированных объектов, реализация которых еще не началась:

- ул. Красная/ул. Буденного, на месте городской больницы. Оператор не определен. Категория -5\*. Количество номеров – 150;
- ул. Красная/ул. Гаврилова, на месте спортивного комплекса «Динамо». Категория - 5\*. Количество номеров – 162;
- БЦ «Патриот», на пересечении ул. Северной и Аэродромная. Оператор и звездность гостиницы еще не определены.
- ул. Кубанская Набережная, 37. Категория – 3\*. Количество номеров – 100;
- Отель в рамках застройки квартала «Немецкая деревня Екатерина Великая». Категория – 3-4\*. Количество номеров – не определено;
- «Rinaldi», местоположение не определено. Категория – 3\*. Количество номеров – 22.

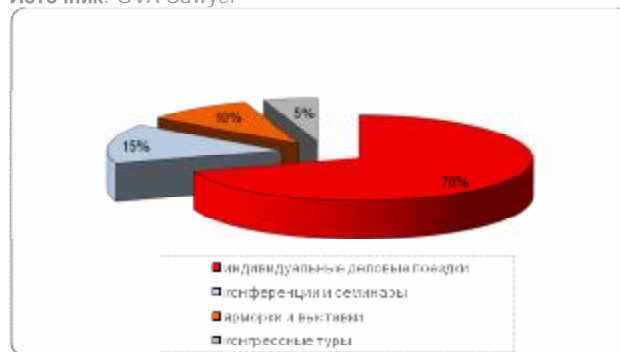
Все заявленные проекты планируется построить к 2012 году. Объем качественного предложения в 2009 г. увеличится на 36,7%.

## 5.2. Спрос

Около 95% туристического потока в Краснодаре приходится на бизнес-туристов. Рекреационный туризм в Краснодаре не развит, на его долю приходится не более 5% туристов.

Структура бизнес-туризма в городе оценивается следующим образом: индивидуальные деловые поездки – около 70% туристов; поездки для участия в конференциях и семинарах – около 15% туристов; посещение выставок и ярмарок – 10%; конгрессные туры и инсентив-туризм (поощрительные поездки) – около 5% бизнес-туризма, этот сегмент постоянно растёт.

Диаграмма 5.3. Структура бизнес-туризма в г. Краснодар  
Источник: GVA Sawyer



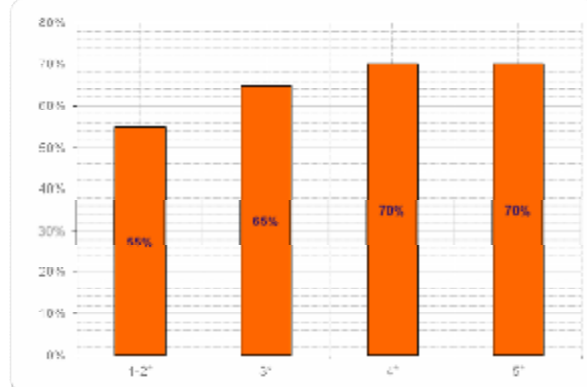
Среднегодовая заполняемость номерного фонда Краснодара растет.

### 5.3. Стоимость размещения

По сравнению с 2007 г. показатель увеличился в среднем на 10% и достиг уровня 67%. Для гостиниц 1-2\* - 55%, для 3\* - 65%, для 4-5\* заполняемость находится на уровне 70%.

Так как туристический поток города формируется преимущественно бизнес-туристами, на рынке выделяют 2 пиковых периода загрузки, которые приходятся на март-июнь и сентябрь-ноябрь.

Диаграмма 5.4. Среднегодовая заполняемость номерного фонда по категориям, %  
Источник: Исследование GVA Sawyer

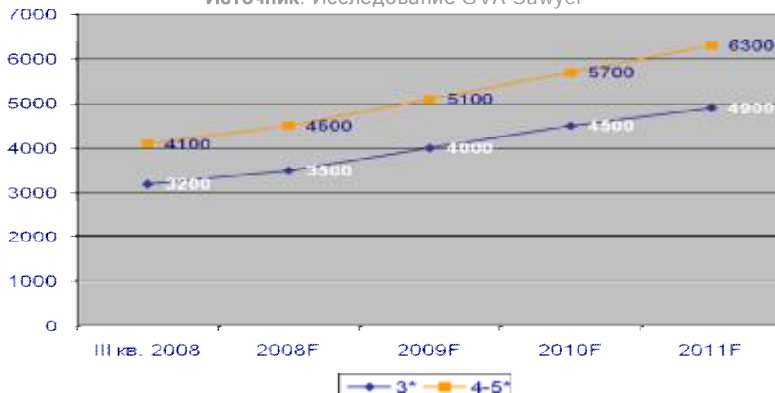


В связи с ростом в городе деловой активности и экономических показателей в трехлетней перспективе прогнозируется уровень загрузки в диапазоне 65-68%.

Стоимость проживания в гостиницах г. Краснодара, как правило, изменяется один раз в год. Зависит она от категории гостиницы и типа номера (стандартный, номер-люкс, номер-апартаменты и т.п.). В гостиницах категории 3\* стоимость проживания в двухместном стандартном номере находится в пределах от 1700 до 6000 руб./сутки, в категории 4\* - от 2800 до 7000 руб./сутки, в категории 5\* - от 7 000 до 12 000 руб./сутки. Стоимость номеров-люкс выше стоимости стандартных номеров на 40% для гостиниц 3\* и на 95% для гостиниц 4\*.

В сравнении с 2007 г. стоимость проживания увеличилась в среднем на 9,5%.

Диаграмма 5.5. Средневзвешенные цены на проживание в гостиницах категории 3\* и 4-5\*  
Источник: Исследование GVA Sawyer



Темп роста показателей стоимости размещения в ближайшей перспективе (до 2009 г.) не изменится, так как объем заявленного строительства не ликвидирует существующий на рынке дефицит.



## 6. Рынок складской недвижимости

Таблица 6.1. Основные показатели рынка складской недвижимости, 3 кв. 2008 г.

Источник: Исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В	Класс С	Класс D
Объем складских площадей (классы А, В, С) на конец 3 кв. 2008 г., тыс. кв.м	-	13,30	270,96	7,70
Уровень вакантных площадей, %	-	0%	1%	5%
Средние арендные ставки, \$ за кв. м (triple net)	155 (строящ)	275	118	63
Средние цены продажи, \$ за кв.м (без НДС)	-	-	1 164	

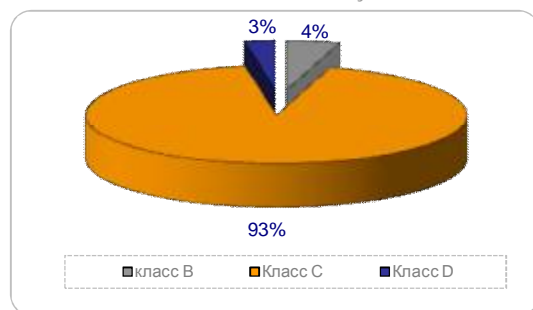
В г. Краснодаре сосредоточено порядка **40%** всего розничного товарооборота Краснодарского края.

Спрос на рынке складской недвижимости превышает предложение в связи с дефицитом качественных складских площадей.

### 6.1. Предложение

Совокупное предложение складских площадей (качественных и некачественных) на рынке г. Краснодара в 3 кв. 2008 г. составило **291,64** тыс. кв.м. В течение 3-х кварталов 2008 г. новых объектов складской недвижимости в эксплуатацию введено не было.

Диаграмма 6.1. Объем предложения, класс В, С, D  
Источник: Исследование GVA Sawyer



Сегмент складской недвижимости г. Краснодара является наименее развитым, предложение функционирующих объектов не удовлетворяет существующий спрос.

Большинство представленных объектов на рынке являются складами крупных промышленных предприятий. Единственный

качественный объект – «Фруктовый терминал», складской комплекс класса В (JFC Кубань). Многие крупные компании строят склады по схеме **build-to-suit** - «Тандер», «Металл Профиль», «Кубанская универсальная база» и др.

Основными субрынками расположения складской недвижимости являются районы ул. Ростовское шоссе, ул. Российской, ул. Новороссийской, ул. Уральской, ул. Путевой и ул. Зиповской.

В стадии строительства находится 1 объект: «ProLogica Park Тахтамукай» (ООО СИК «Девелопмент-Юг, ввод - 3 кв. 2009 г).

О планах строительства новых объектов заявляют 11 девелоперов. Общая площадь заявленного предложения составляет около **1 500** тыс. кв.м. Однако, по оценкам экспертов **GVA Sawyer**, данный объем предложения превысит спрос. Потенциальными арендаторами такого крупного объема складских площадей могут стать лишь компании международного уровня. Однако с учетом влияния финансового кризиса, их планы по выходу на рынок Краснодарского края могут быть приостановлены. По этой причине спрос на **50%** площадей может быть отложен на 3-4 года.

## 6.2. Спрос

Спрос на складские помещения в г. Краснодаре аккумулируется торговыми сетями, FMCG-компаниями (преимущественно московскими), транспортными компаниями.

Площадь помещений, пользующихся наибольшим спросом у арендаторов находится в диапазоне от 500 до 1 000 кв.м – 50% запросов. Треть потребителей заинтересованы в складских помещениях, площадью от 150 до 300 кв.м (см. Диаграмму 6.2).

## 6.3. Финансовые условия

В 3 кв. 2008 г. средняя арендная ставка (triple net) для складских помещений класса D составила \$63 кв.м/год, класса C - \$118 кв.м/год, класса B - \$275 кв.м/год. В строящемся объекте класса A (при заключении договора до сдачи в эксплуатацию) планируется на уровне \$155 кв.м/год.

Минимальная уровень арендной ставки, наблюдаемый на рынке - \$40 кв.м/год, максимальный - \$230 кв.м/год.

Операционные расходы составляют в среднем \$10-15 кв.м/год (класс C), в строящемся складском комплексе класса A планируются на уровне \$35 кв.м/год.

Средняя цена продажи складских помещений находится на уровне \$1 164 кв.м без НДС. Минимальная величина зафиксирована на уровне \$312, максимальная – \$1 908.

Стоимость ответственного хранения зависит от объема хранения, специфики товара и других факторов и в среднем составляла в 3 кв. 2008 г. \$0,3-0,4 за паллето-место в сутки без НДС. Стоимость погрузочно-разгрузочных работ - \$2-3 за 1 паллету (без НДС), а стоимость формирования заказа может достигать \$30 за паллету (без НДС).

Арендные ставки для складских площадей класса C и D стабилизируются на текущем уровне, возможно некоторое смягчение прочих условий договоров. Арендные ставки для классов A и B будут расти на 5-10% в год.

В связи с увеличением интенсивности трафика в г. Краснодаре и связанными с этим мерами по ограничению движения грузового автотранспорта по основным улицам потребительские предпочтения в аренде площадей смещаются за черту города и на его окраины.

Диаграмма 6.2. Характеристика потребительских предпочтений, кв. м,  
Источник: Исследование GVA Sawyer

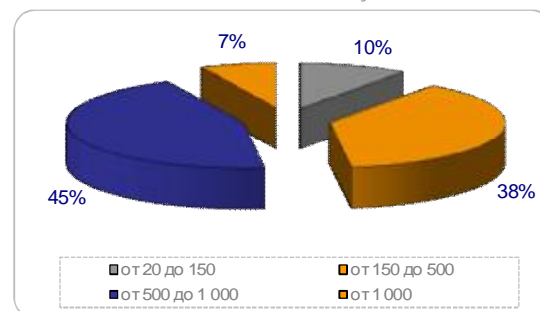


Диаграмма 6.3. Средняя величина арендных ставок, \$/кв. м/год

Источник: Исследование GVA Sawyer

