

ОБЗОР РЫНКА

недвижимости г. Челябинск
за 9 месяцев 2008 г.



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
GVA SAWYER В ЧЕЛЯБИНСКЕ

GVA Sawyer
International Property Advisers

Оглавление

ОГЛАВЛЕНИЕ	1
1. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	3
1.1. Предложение	3
1.2. Спрос	5
1.3. Финансовые условия	6
2. РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	8
2.1. Предложение	8
2.2. Спрос	9
2.3. Финансовые условия	10
3. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	12
3.1. Предложение	12
3.2. Спрос	13
3.3. Стоимость размещения	13

1. Рынок офисной недвижимости

За три квартала 2008 года прирост качественных площадей по сравнению с началом года составил 76%, было введено 103 тыс. кв.м. офисных площадей классов А, В+, В-. Среди введенных в эксплуатацию «знаковых» проектов отметим самый крупный бизнес центр класса А «Челябинск Сити» (общая площадь 30 000 кв.м., GLA офисной части 15 932 кв.м.), а также многофункциональный комплекс «Rekkom Palace» (22 000 кв.м.).

1.1. Предложение

По итогам 3 квартала 2008 года совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А, В+, В-) составило 204,2 тыс. кв.м. До конца 2008 года ожидается ввод 9,1 тыс. кв.м.

Доля офисных площадей класса А в совокупном качественном предложении на конец 3 кв. 2008 г. составила 28%, в структуре введенных за девять месяцев 2008г. офисных площадей – 33%. В ближайшие 3 года ожидается рост доли площадей класса В+ с 25% до уровня порядка 37%.

Качественные офисные площади на текущий момент сосредоточены преимущественно в центре города – 70% от совокупного предложения. В течение ближайших трех лет будет наблюдаться активное развитие Северо-Запада (Курчатовский и Калининский районы), произойдет рост доли данного района в разрезе географической структуры предложения с 5% (2008 г.) до 15% (2011 г.).

Следует отметить высокую долю вакантных площадей в БЦ класса А (до 33%), что подтверждается, в первую очередь,

Таблица 1.1. Основные показатели рынка качественной офисной недвижимости

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Объем качественных офисных площадей, конец 3 кв. 2008 г., тыс. кв.м.	56	41	107
Объем качественных офисных площадей GLA, конец 3 кв. 2008, тыс.кв.м.	36	33	67
Введено в эксплуатацию за 3 квартала 2008, тыс. кв.м.	28	21	35
Уровень вакантных площадей, %	33	23	6
Средние арендные ставки, \$ ¹ без НДС за кв.м. в год ¹	623	520	389
Средние цены продажи, \$ за кв.м. (без НДС)	н/п	4 750	4 250

проблемами с заполняемостью бизнес центра «Челябинск Сити», в котором доля вакантных площадей превышает 70%. Это связано с тем, что на текущий момент предложение в классе А превышает существующий спрос. Как следствие, ряд девелоперов были вынуждены скорректировать в сторону понижения классности проекты будущих офисных центров.

В частности, компания «СК Developman» отказалась от реализации проекта офисного центра класса А, общей площадью 47 000 кв.м. В настоящее время проект пересматривается в сторону уменьшения площади и снижения класса до В+.

На конец 2008-2009 год заявлено к вводу в эксплуатацию 10 объектов. Один из них – МФК «Персей» площадью 15 800 кв.м. Несмотря на тот факт, что строительство многофункционального комплекса позволяет снизить риски благодаря синергетическому эффекту от составляющих, данная концепция не всегда удачна. Девелопер спортивно-офисного комплекса «Rekkom Palace», который был введен в эксплуатацию в 3 квартале 2008 года, столкнулся с проблемой поиска оператора фитнес-услуг.

¹ Курс доллара США на момент составления отчета 25,9 рублей за \$ 1

Диаграмма 1.1. Объем качественного предложения, класс А, В+, В-

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



Дефицит и высокая стоимость земельных участков заставляет девелоперов обращать внимание на другие районы города, таким образом, происходит процесс формирования новых субрынков. Так, в субрынке «Северо-Западный», включающем Курчатовский и Калининский районы города, ведется активное строительство офисных центров. Наиболее крупный анонсированный проект – бизнес центр класса В+ «Капитал» (общая площадь 40 000 кв.м., GLA 22 000 кв.м.), реализуемый компанией «Урал-Строитель». В Тракторозаводском районе (субрынок «Северо-Восточный») компания «Юнити» планирует построить два офисных центра класса В: ул. Горького, 2 (общая площадь 5 000 кв.м.), пр. Ленина, 9 (общая площадь 15 000 кв.м.).

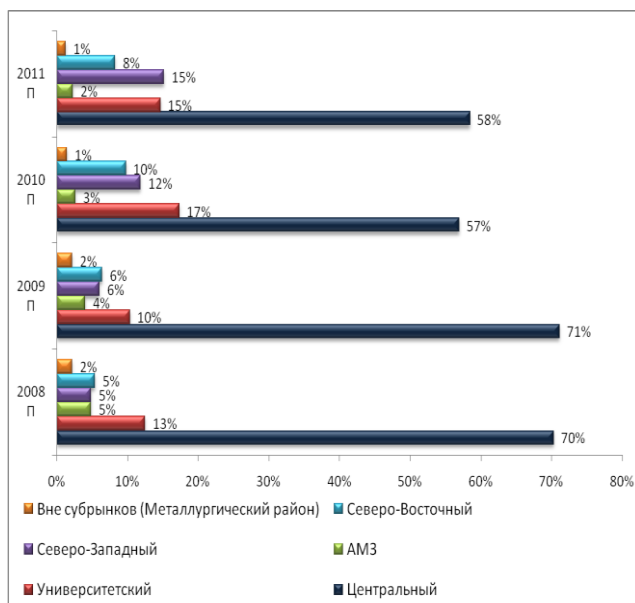
В связи с указанной тенденцией, доля качественных площадей, расположенных в центре города в течение ближайших трех лет будет снижаться.

В разрезе имущественных отношений большинство площадей в существующих зданиях реализуются на условиях аренды. Исключением являются комплекс офисных зданий класса В+ «Парк офисов» компании «Энергоинвест». Предложения о продаже площадей в указанных зданиях регулярно появляются на рынке.

Распространена практика продажи площадей на этапе строительства в офисных центрах класса В+/В-. Стоимость квадратного метра зависит от этапа реализации проекта на момент покупки, и может составлять до 20% от стоимости площадей на момент ввода центра в эксплуатацию. Например, стартовая цена на квадратный метр в бизнес центре «Рубин» составляла 40 000 рублей (2004 год), на этапе внутренней отделки помещений цена квадратного метра составляет 240 000 рублей. Большая часть приобретений на этапе строительства относятся к категории инвестиционных покупок с целью дальнейшей перепродажи или использования в качестве объекта арендного бизнеса после ввода в эксплуатацию.

Диаграмма 1.2. Изменение долей субрынков до 2011 года

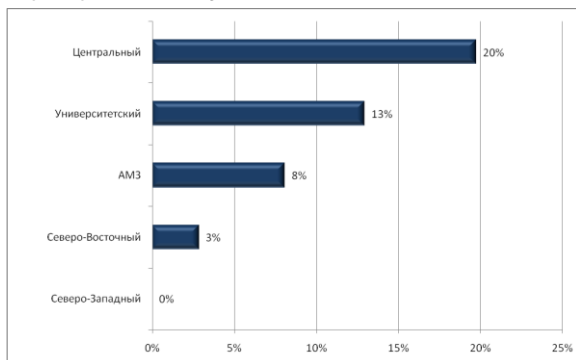
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



Средний уровень вакантных площадей в Челябинске на конец 3 квартала 2008 года составил 17%. Достаточно высокая доля свободных площадей обусловлена вводом в течение 3 квартала 2008 года нескольких крупных объектов («Челябинск Сити», «Rekком Palace»). Высокий уровень вакантных площадей в Центральном субрынке обусловлен вводом в эксплуатацию крупнейшего офисного центра класса А «Челябинск Сити», процесс заполнения которого арендаторами происходит достаточно медленно. Наиболее востребованным является субрынок «Северо-Западный», где на данный момент отсутствуют свободные площади. Высокий спрос на помещения в этом субрынке может быть объяснен тем фактом, что арендные ставки здесь ниже в среднем на 30% по сравнению с субрынком «Центральный». В тоже время офисные центры здесь характеризуются хорошей транспортной доступностью.

Диаграмма 1.3. Уровень вакантных площадей в субрынках, %

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



1.2. Спрос

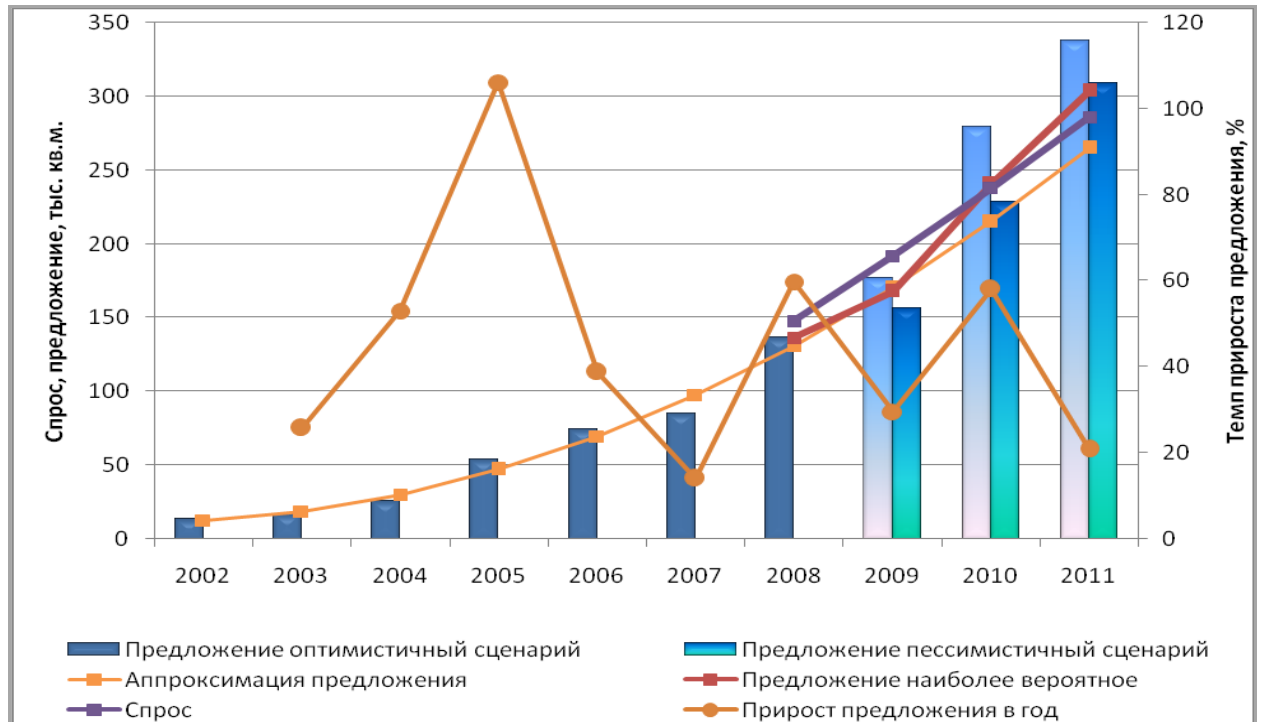
Высокий уровень вакантных площадей во всех сегментах качественной офисной недвижимости обусловлен вводом в течение последних трех месяцев в эксплуатацию значительного числа объектов, в настоящее время происходит заполнение площадей арендаторами.

Текущий спрос на качественные офисные помещения, включая спрос со стороны компаний, имеющих офисные площади, но желающие улучшить их качество, оценивается на уровне 26,7 тыс. кв.м. (GLA) в классе А, 120,9 тыс. кв.м. (GLA) в классах В+/В-. До конца 2011 года ожидается рост спроса на офисные площади в среднем на 25% в год, в основном, за счет роста спроса со стороны арендаторов некачественных площадей. Поскольку темпы роста предложения и спроса различаются, предложение превысит спрос уже в 2010, при условии, что все заявленные объекты будут введены в эксплуатацию (см. Диаграмму 1.4.). Основными источниками спроса на качественную офисную недвижимость являются финансовые структуры, а так же компании, бизнес которых непосредственно связан с традиционными для Челябинска отраслями: металлургия, машиностроение.

Наиболее привлекательной зоной для размещения офиса остается Центральный субрынок, однако для большинства потенциальных арендаторов ставки в БЦ, расположенных в этой части города, высоки. По этой причине намечается тенденция роста спроса на площади класса В+ и В- в Северо-Западном субрынке. Данная тенденция объясняется более низкими ставками аренды, удобной транспортной доступностью и высокой обеспеченностью парковочными местами.

Диаграмма 1.4. Прогноз спроса* 2009-2011 год

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



*Для прогноза спроса был рассчитан оптимистичный и пессимистичный прогноз предложения

Наиболее значительный неудовлетворенный спрос отмечен в классе В-, на уровне 87 тыс. кв.м. В данных условиях компании, заинтересованные в площадях класса В-, вынуждены удовлетворять свою потребность в офисных площадях за счет некачественных площадей класса С и ниже.

Согласно проведенному компанией MD&T, региональным партнером GVA Sawyer, исследованию, наибольшим спросом в сегменте аренды качественных площадей пользуются площади небольших размеров – до 50 кв.м.

В структуре спроса в разрезе типа собственности арендные отношения преобладают над собственностью. На конец 3 квартала 2008 г. 90% компаний арендовали офисные площади, 10% компаний имели офисную площадь в собственности.

Крупнейшей арендной сделкой за 3 квартала 2008 года стала аренда компанией «Челябинскдортранспроект» двух этажей (2 300 кв.м.) в бизнес центре «Челябинск Сити», оцениваемая сумма сделки \$1 818 тыс. в год (без учета НДС).

1.3. Финансовые условия

На конец 3 квартала 2008 года средние ставки аренды в классе А составили \$623/кв.м. в год без НДС, класса В+ \$520/кв.м. в год без НДС, класс В- \$389/кв.м. в год без НДС.

Наивысший уровень арендных ставок отмечен в новом бизнес центре «Челябинск Сити»- \$870/кв.м. в год. Нижняя граница арендных ставок в качественном сегменте отмечена в субрынке АМЗ в офисных центрах класса В- «Металлком» - \$185/кв.м. в год.

Часто уровень арендной ставки зависит от этажа, на котором расположен офис. К примеру, стоимость аренды в бизнес центре «Челябинск Сити» варьируется от \$620/кв.м. на 6 этаже до \$870/кв.м. в год на 22 этаже.

В большинстве случаев, договор аренды площадей в офисных центрах класса В+ и В- заключается на 11 месяцев, без регистрации в Федеральной регистрационной службе. Для офисных центров класса А характерны

долгосрочные договоры аренды, сроком на 5 лет.

Согласно договорам аренды, в большинстве бизнес центров ставка включает эксплуатационные расходы, отдельно оплачиваются клининговые и охранные услуги.

Цены продажи составили \$10 620 (не включая НДС) для офисов класса А (цена единственного выставленного на продажу объекта данного класса в БЦ «Аркаим Плаза»), в среднем \$4 750 (не включая НДС) для офисов класса В+ и в среднем \$4 250 (не включая НДС) для офисов класса В-.

На динамику арендных ставок в классе А оказывает влияние незаполненность текущих площадей класса А (прежде всего, в «Челябинск-Сити»). До конца года рост ставок аренды в офисах класса А не превысит 1-2%, в дальнейшем динамика ставок аренды будет приближена к уровню инфляции, предположительно, будет на 1-2 процентных пункта ниже его.

Арендная ставка на площади классов В+ и В- характеризуется положительной динамикой роста за последний год (15-24% в зависимости от конкретного объекта), в IV квартале 2008 года специалистами GVA Sawyer прогнозируется рост приблизительно на 4-6%. Поскольку заполненность площадей класса В+ остается относительно невысокой – 77% (по сравнению с классом В-, где заполненность составляет 94%), рост ставок аренды в них будет ниже, чем в бизнес-центрах класса В- в силу превышения предложения над спросом. В 2009 году рост ставок на площади классов В+ и В- сохранится на уровне 15-24%, однако существует вероятность его повышения в случае роста уровня инфляции.

Ставки продажи характеризуются меньшим, чем арендные ставки, ростом за последний год.

Кроме того, в последнее время негативное влияние оказывает снижение инвестиционной активности предприятий, вызванное влиянием экономического кризиса.

В 4 кв. 2008 года специалистами GVA Sawyer прогнозируется незначительный рост ставок

продажи не более 2-3% для офисов классов В+ и В-.

2. Рынок торгово- развлекатель- ной недвижимости

2.1. Предложение

Совокупное предложение площадей качественных торговых центров на челябинском рынке на конец 3 кв. 2008 г. составило около 442 тыс. кв.м. За 2008 год введено 55 тыс. кв.м. торговой площади. Прирост предложения был обеспечен двумя крупными объектами: ТРК «Куба» на ул. Цвиллинга, 25, общей площадью 50 тыс.кв.м. (GLA 38 тыс.кв.м.) и торговыми галереями «Челябинск-Сити» на ул. Кирова, 159. В составе последнего комплекса порядка 5 тыс. кв.м. занимает торговая площадь и ресторан сети «Едок» формата free flow.

К числу ожидаемых к вводу до конца текущего года объектов относятся проекты, первоначально запланированные к открытию еще в первые три квартала 2008 года, но отложенные по различным причинам. Это культурно-развлекательный комплекс «Северо-Западный» общей площадью 27 тыс.кв.м. (GLA 23 тыс.кв.м.) и ТРК «Фиеста» общей площадью 43 тыс.кв.м. (GLA 30 тыс.кв.м.).

Объем розничного товарооборота за три квартала 2008 г. в Челябинске составил 178 730 млн. рублей, что превышает значение данного показателя за аналогичный период прошлого года на 31,2%.

С учетом отложенных, до конца 2008г. ожидается ввод около 70 тыс. кв.м. качественных площадей. Однако при сохранении тенденции значительного отставания ввода объектов от заявленного по графику, рост нового предложения может не превысить 40-50 тыс. кв.м. Подобное сдерживание темпов роста позволяет сохранять процент заполненных площадей на довольно высоком уровне. Показатель

Таблица 2.1. Основные показатели рынка качественной торгово-развлекательной недвижимости

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли за 3 квартала 2008г. млн. руб.	178 730
Объем площадей в качественных ¹ ТЦ на конец 3 кв. 2008г. тыс. кв.м. общей площади \ (GLA) ²	442 (353)
Введено в эксплуатацию за 2008г., тыс. кв.м. общей площади \ (GLA)	55 (42)
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 4кв. 2008г., тыс. кв.м. общей площади	70
Уровень вакантных площадей, %	0,2 - 17,7

вакантных площадей колеблется от 0,2% до 17,7%, в зависимости от качества и местоположения торгового центра. Максимальная заполняемость торговых центров отмечена в Центральном районе Челябинска – более 80%.

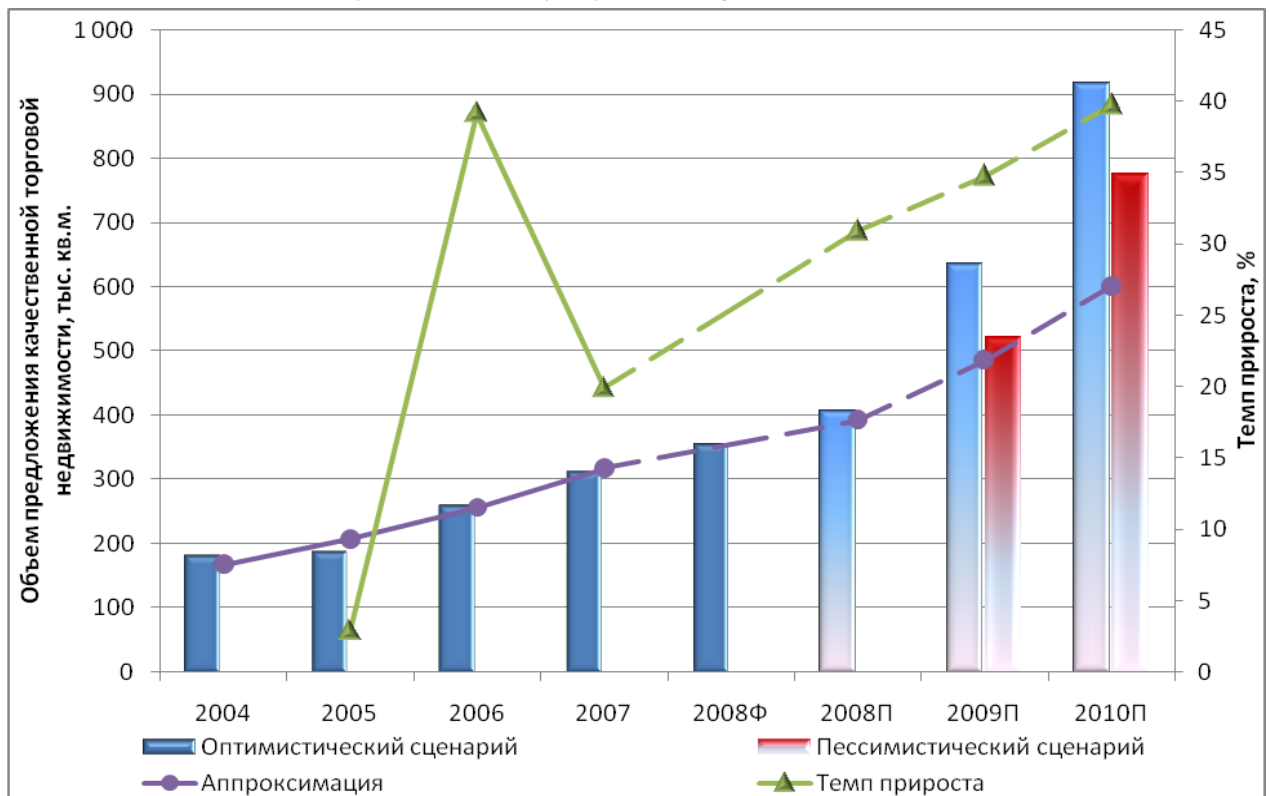
Наибольший прирост площадей за три квартала 2008г. приходится на Центральный район. В целом, наиболее обеспеченным качественными торговыми площадями остается Центральный район, наименее обеспеченными – Ленинский, Металлургический и Тракторозаводский районы (см. Диаграмму 6).

Строительство ряда крупноформатных торговых объектов, таких как «Интерии», «Кольцо», «Фиеста» и др. заявлено в

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 (торговой 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.

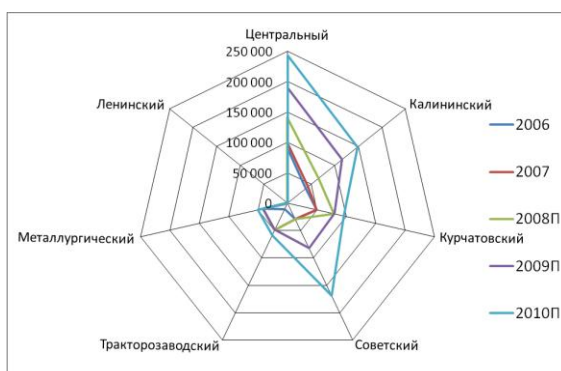
Диаграмма 2.1. Объем качественного предложения
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



периферийных районах Челябинска, торговая недвижимость которых на текущий момент представлена, в основном, относительно небольшими комплексами, относимыми к некачественному предложению. Этот факт подтверждает предыдущие прогнозы GVA Sawyer относительно тенденций укрупнения

форматов торговых центров, повышения их качества и постепенного расширения зоны наибольшего сосредоточения из центра по направлению к периферии города. В частности, к концу 2010 года лидерство по объему качественных торговых площадей Центральный район будет делить с Советским.

Диаграмма 2.2 Динамика распределения предложения по районам Челябинска (в кв. м.)
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



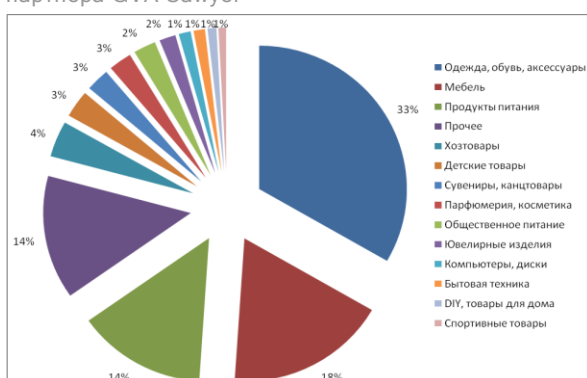
2.2. Спрос

Наибольшую долю площадей в торговых центрах Челябинска занимают торговые операторы одежды, обуви и аксессуаров (33%), далее следуют мебельные операторы и операторы продуктов питания (18% и 14% соответственно).

О выходе на российский рынок в ближайшее время заявили компании Tesco (4-й по величине ритейлер в мире по продаже продовольствия и промышленных товаров), Hediard (гастрономические бутики), Coach (сумки, аксессуары, кожа, ювелирные украшения) в партнерстве с компанией

«Джамилько», Stockmann (одежда и товары для дома). Среди российских операторов на рынок г. Челябинск планируют выйти Paolo Conte (мужская и женская обувь), Velars (кожгалантерея и аксессуары), Meucci (мужская верхняя одежда), Профи Спорт (спортивные товары).

Диаграмма 2.3. Распределение площадей по категориям товаров
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

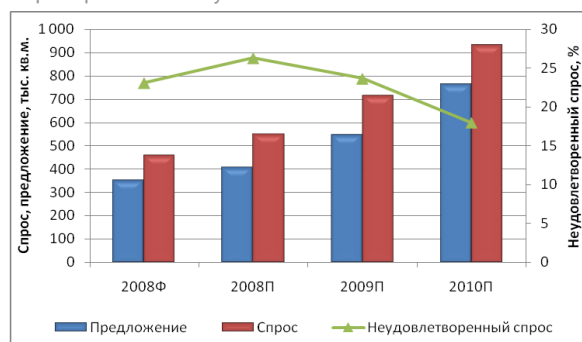


Неудовлетворенный спрос со стороны конечных потребителей качественной торговой недвижимости при существующем объеме розничного товарооборота специалистами GVA Sawyer оценивается в 140 тыс. кв.м.

Исходя из прогнозных темпов роста важнейших макроэкономических показателей, характеризующих деятельность торговой сферы – объем розничной торговли, объем платных услуг населению, численность населения, число малых предприятий и пр. – определено прогнозное значение темпа роста спроса на качественную торговую недвижимость – 31% в год.

Емкость рынка качественной торговой недвижимости на текущий момент оценивается в 605 тыс. кв. м.

Диаграмма 2.4. Емкость рынка качественной торговой недвижимости
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



Очевидно, что до конца 2010 года рынок качественной торговой недвижимости не будет полностью насыщен – неудовлетворенный спрос будет составлять порядка 18% (167 тыс. кв.м.) от общей величины спроса.

2.3. Финансовые условия

Диапазон ставок аренды в торговых центрах Челябинска для якорных арендаторов составляет 6500-8300 руб. за кв.м. в год, для неякорных: 6000-32000 руб. за кв.м. в год (без НДС и эксплуатационных расходов). Уровень ставок зависит от множества факторов, в частности, от занимаемой площади и профиля арендатора (см. табл. 2.2).

Таблица 2.2. Диапазон ставок аренды для операторов ТЦ Челябинска
 Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

Тип	Формат	Средняя площадь, кв.м.	Средний диапазон ставок аренды, руб. за кв.м. в год (tripple net)
Якорные	Гипермаркет DIY	800-3 000	6 500-7 000
	Супермаркет электроники и бытовой техники	1 000-4 000	7 800-8 300
Не якорные	Оператор торговой галереи	500-1 000	6 000- 21 600
	Оператор торговой галереи	150-500	14 400-27 200
	Оператор торговой галереи	50-150	12 000-31 200
	Оператор торговой галереи	0-50	9 600-32 000

Зависимость величины средней арендной ставки в торговых центрах от района города представлена на диаграмме 9.

Динамика ставок аренды для существующих торговых центров обуславливается практикой индексации ставок на период действия договора аренды в среднем по рынку на величину 10-14% в год. Помимо фиксированных ставок, получают все большее распространение такие схемы как процент с оборота, а также процент с оборота плюс фиксированная ставка и иные.

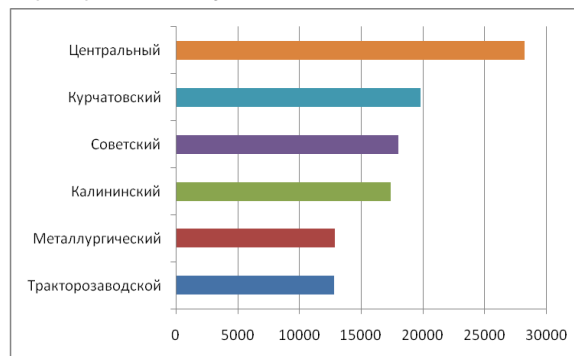
Дальнейшая динамика арендных ставок будет связана с их постепенным ростом в удачно расположенных высококлассных торговых центрах и, наряду с этим, стабилизацией, и даже некоторым снижением в устаревших торговых объектах.

В 2009 году прогнозируется рост ставок в высококлассных торговых комплексах приблизительно на 7-10%, определяемый индексацией ставок по долгосрочным договорам, в относительно низкокласных (не знаковых комплексах, однако

относящихся к категории качественной торговой недвижимости) – на 15-20%.

Следует отметить, что определяющим сдерживающим фактором для роста ставок аренды/продажи на текущий момент выступает мировой кризис. От его продолжительности и интенсивности будет зависеть величина ставок в ближайшее время, вполне возможно, что кризис внесет значительные коррективы как в величину спроса на торговую недвижимость, так и в величину ставок аренды/продажи (в большей степени в величину ставок продажи).

Диаграмма 2.5. Средние ставки аренды в качественных ТЦ по районам Челябинска, руб. за кв.м. в год
 Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



3. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок гостиничной недвижимости Челябинска демонстрирует положительную динамику. Совокупный объем предложения возрастает с каждым годом.

За 3 квартала 2008 года гостиничный рынок Челябинска продолжил свое развитие: был введен в эксплуатацию новый объект категории 4*, заявлены новые проекты, вышел на рынок международный гостиничный оператор.

Строительство отеля категории 4* было обусловлено дефицитом качественного предложения в сегменте и наличием значительного спроса на гостиничные объекты высокой категории. Кроме того, более короткий срок окупаемости подобных объектов также оказал влияние на выбор более высокой категории при строительстве гостиницы.

В таблице приведены основные характеристики рынка гостиничной недвижимости.

3.1. Предложение

На конец 3 квартала 2008 года общий объем предложения гостиничного рынка Челябинска составил 43 гостиницы с совокупным номерным фондом 2 081 номер. За три квартала 2008 года качественный номерной фонд увеличился на 8,2% и составил 711 номеров (34,2% от общего предложения); 65,8% гостиничного номерного фонда города не относится к качественному предложению.

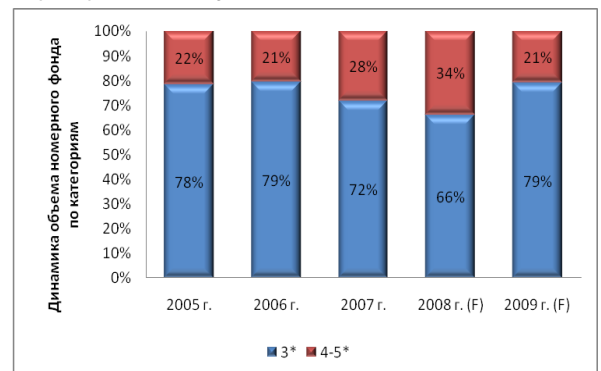
Таблица 3.1. Основные показатели рынка качественной гостиничной недвижимости

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

Основные показатели	Высшая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Количество гостиничных номеров на конец 3 кв. 2008 г.	240	471
Введено номеров в эксплуатацию за 3 квартала 2008 г.	54	0
Заявлено к вводу номеров до конца 2008 г.	0	0
Средняя стоимость номера, руб./сутки, на конец 3 кв. 2008 г.	5225	4033
Средний уровень заполняемости, %	63	

Диаграмма 3.1. Структура качественного номерного фонда (на конец года).

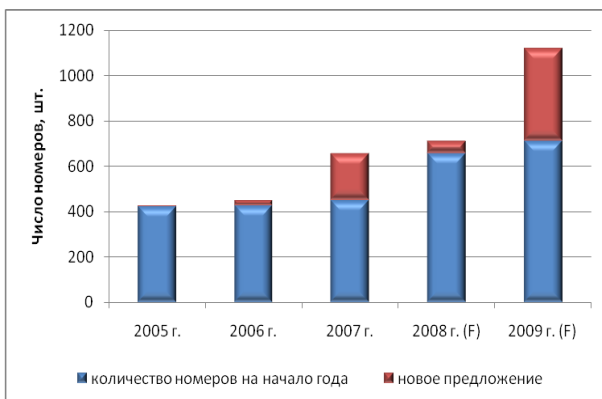
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



В настоящее время в структуре качественного номерного фонда преобладают отели категории 3* (66%), доля высококласных гостиниц категории 4-5* не превышает 34%. Наблюдаемая структура качественного предложения в целом является оптимальной. Отметим, что по причине относительно невысокого объема предложения номерного фонда на рынке, эта структура может существенно меняться при вводе в эксплуатацию даже одного крупного гостиничного объекта.

Диаграмма 3.2. Динамика качественного предложения (3-5*)

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



На конец 3 кв. 2008 в работе находилось 20 проектов в сфере гостиничного бизнеса. Большинство из них заявлено к реализации не ранее 2010 г. До конца 2008 года заявлено к вводу 2 отеля эконом класса (1 объект на 100 - 150 номеров; 2-й объект на 100 номеров). Ввод в эксплуатацию объектов категории 1 – 2* обусловлен недостатком в городе гостиниц с качественными условиями проживания по приемлемой для эконом класса цене. Нового предложения в сегменте 3-5* не ожидается.

Следует отметить неравномерность распределения гостиниц в границах города: качественное предложение географически сконцентрировано преимущественно в центральной части города. Здесь сосредоточено до 62% качественного номерного фонда. К другим зонам концентрации гостиничных объектов относятся район пересечения ул. Лесопарковой и Татьянической, расположенный вблизи городского парка и делового и культурного центра города, и Ленинский район, где располагаются отели курортного типа.

3.2. Спрос

С 2006 г. наблюдается рост туристического потока в город, который обеспечивается сегментом бизнес-туризма. Спрос со стороны рекреационных туристов остается на низком уровне. Поток международных туристов в последние годы также остается на низком уровне, хотя и имеет тенденцию к росту. В

2006 г. аэропортом города было обслужено 417 тыс. пассажиров, а в 2007 г. – 675 тыс., таким образом, темп прироста пассажиропотока превысил 61%.

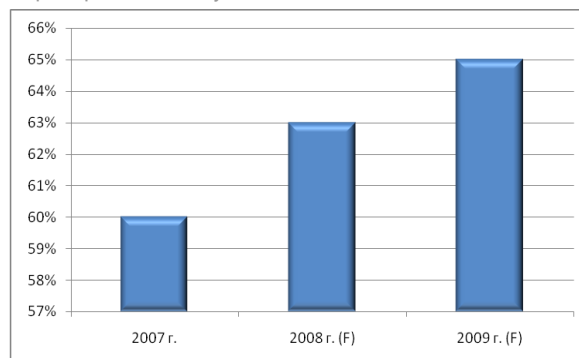
Гостиничный рынок Челябинска характеризуется ярко выраженной сезонностью. В высокий сезон (март-май, сентябрь-ноябрь) заполняемость гостиниц доходит до 80 - 90%, а в низкий (январь, июнь-август) не превышает 30 - 40%.

На уровень заполняемости гостиниц города значительное влияние оказывает альтернативный вид размещения – сервисные квартиры – апартаменты, которые предлагают аналогичный гостиничному сервис по более низкой цене.

На текущий момент объем спроса на качественную гостиничную недвижимость оценивается в 1100 гостиничных номеров, средняя годовая загруженность гостиниц не превышает 63%.

Диаграмма 3.3. Средняя заполняемость гостиниц категории 3-5*

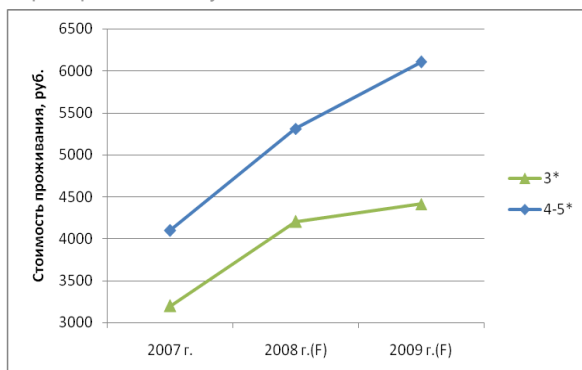
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



3.3. Стоимость размещения

Средняя стоимость проживания в гостиницах г. Челябинск на текущий момент составляет 4 133 руб. (\$169 по курсу 24,5 руб./\$1) для гостиниц категории 3* и 5 057 руб. (\$206 по курсу 24,5 руб./\$1) для гостиниц категории 4-5*.

Для гостиниц категории 3* среднегодовой прирост стоимости проживания в 2009 году по отношению к 2008 году составит порядка 5%, для гостиниц категории 4 – 5* - 15% (см. Диаграмму 3.4).

Диаграмма 3.4. Прогнозируемая динамика цен**Источник:** Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

Существенная разница в прогнозируемой динамике цен категории 3* и 4-5* обусловлена дисбалансом спроса и предложения на челябинском рынке гостиничной недвижимости. Стоимость номеров в челябинских гостиницах 3* в настоящий момент завышена, она сопоставима со стоимостью проживания в московских гостиницах аналогичной категории в 2007 году, в то время как гостиницы категории 4-5* предлагают соответствующей рыночной ситуации уровень цен.

Фактором, способствующим дальнейшему росту цен на проживание в гостиницах, является их высокая загруженность, а также общий рост спроса. В то же время, в долгосрочной перспективе, сдерживающим фактором дальнейшего роста цен станет появление на рынке гостиниц международных операторов. Они существенно повысят интенсивность конкуренции как в категории 3*, так и в категории 4-5*, поскольку качество челябинских гостиниц категории 4-5* может быть ниже, чем сертифицированных по международным стандартам гостиниц категории 3*.