

Обзор рынка коммерческой недвижимости Краснодар за 2008 год



1. Офисная недвижимость

В 4 кв. 2008 г. прирост качественных офисных площадей (А, В+, В-) к началу года составил **53,7%**. За год введено в эксплуатацию **42 710 кв.м.**

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 4 кв. 2008 г., тыс. кв.м	12,5	67,0	187,8
Введено в эксплуатацию (GLA) в 2008 г., тыс. кв.м	12,5	30,2	2,3
Уровень вакантных площадей, %	29%	4%	5%
Средневзвешенные арендные ставки, руб. за кв.м в год (triple net), НДС не включён	1 420	1 040	780
Средневзвешенные цены продажи, руб. за кв.м, НДС не включён	140 000	97 760	68 165
Операционные расходы, у.е. за кв.м/год, НДС не включён	2 160	1 590	970

1.1. Предложение

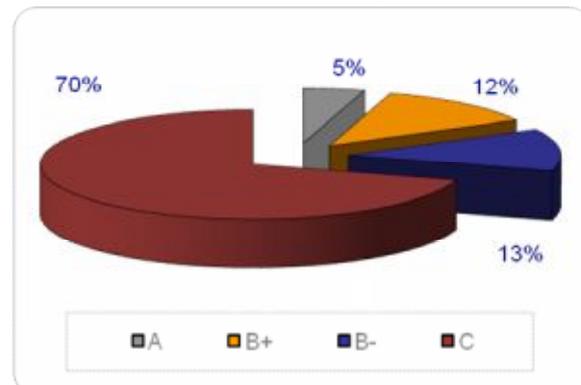
По итогам 4 кв. 2008 г. совокупное предложение офисных площадей (классов А и В+, В-, С) составило **342 978 кв.м.**

Обеспеченность качественными офисными площадями к концу 4 квартала 2008 г. на **1 000** жителей составила **93 кв.м**, общий прирост за 2008 год составил **53,7%** (**42,7 тыс. кв.м.**).

В 2008 г. введено в эксплуатацию первое офисное здание класса А БЦ «Олимпик Плаза», таким образом доля офисных площадей данного класса в совокупном предложении составляет **5%**.

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

Источник: исследование GVA Sawyer



К концу года ожидалось увеличение доли площадей класса А до **8%** в совокупном предложении (объекты: МКЦ «Кристалл», БЦ ЗАО СУ «Краснодарстрой»), однако из-за финансового кризиса, застройщики не смогли сдать в заявленные сроки объекты, перенесены открытие на 1 кв. 2009 г.

Среди характерных для 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 к увеличению масштаба среди планируемых проектов в сегменте класса А (БЦ «Патриот» - **20 тыс. кв.м**, БЦ «СТ Plaza Kuban» - **46,2 тыс. кв.м**, ТОЦ «Континент» на ул. Красная/ул. Длинная – **75 тыс. кв.м**);
- этажность большинства как строящихся, так и функционирующих объектов не превышает **16 эт.**, за исключением строящегося БЦ «SAS» - **22** эксплуатируемых этажа;

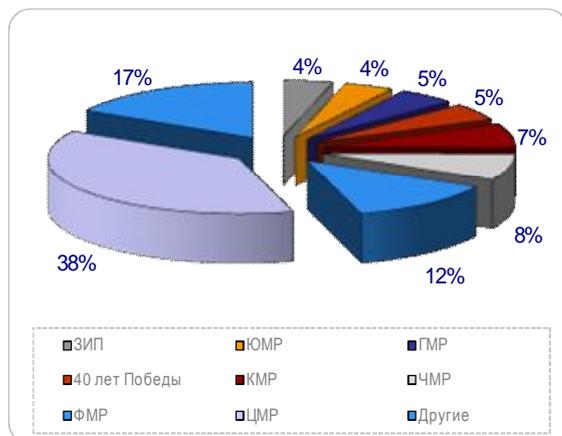
- строительство многофункциональных объектов, имеющих в своем составе помимо офисной, торговую и гостиничную составляющие (МФК «Development Plaza»);
- увеличение срока экспозиции объектов без грамотно проработанной концепции (офисные здания, построенные частными лицами вдоль крупных транспортных магистралей города);
- пересмотр концепции ряда строящихся объектов для повышения классности (Бизнес-парк «Maestro», БЦ «Виктория», ТОЦ «Оскар»).

1.2. Спрос

Емкость рынка качественной офисной недвижимости к итогу 4 кв. 2008 г. в существующих ценах оценивается в 17,2 тыс. кв.м класса А и 59,3 тыс. кв.м классов В+ и 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 классах В+ и В-. Наиболее предпочтительным для арендаторов/покупателей - субрынок «Центральный» (далее ЦМР), являющийся деловым центром Краснодара, второй по популярности – субрынок «Фестивальный» (далее ФМР).

Диаграмма 1.2. Структура спроса на офисные помещения в зависимости от местоположения

Источник: Исследование GVA Sawyer



Наиболее примечательными высококлассными проектами с точки зрения масштабности, 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»).

Следует отметить тот факт, что в сравнении с ситуацией в 1 полугодии 2008 г. наблюдается снижение интереса к таким районам, как ЦМР (8%), ФМР (6%), ЧМР (4%), ЮМР (3%). Это связано со стремлением некоторых компаний минимизировать свои издержки путем сокращения величины арендной платы в связи с текущей кризисной ситуацией. Таким образом, можно наблюдать незначительное перераспределение спроса в окраинные районы города: ЗИП (4%), ГМР (4%), КМР (6%). Ярко выраженной тенденции предпочтения окраинных районов города нет.

Наибольшую долю в совокупном спросе на качественные помещения г. Краснодара занимают компании, занятые в сферах нефтегазовой промышленности, торговли и производстве продовольственных товаров. Спрос на офисную недвижимость также в значительной степени обуславливают банки и предприятия, работающие в сфере оказания услуг (различные консалтинговые фирмы, рекламные и туристические агентства, страховые, юридические и HR компании). Меньшую долю составляют компании, занятые в сфере коммуникаций, строительства, энергетики. Более половины арендаторов качественных площадей г. Краснодара представлены местными компаниями, наименьшую долю среди них занимают представительства иностранных и федеральных компаний.

В 4 квартале 2009 г. в г. Краснодаре наиболее востребованы для целей аренды офисные помещения площадью до 100 кв.м - порядка 84% совокупного спроса. Обусловлено это большой долей индивидуальных предпринимателей и компаний, вышедших на рынок совсем недавно. В 4 кв. 2008 г. наблюдается перераспределение спроса на аренду офисных помещений, площадью от 31 до 50 кв.м - увеличение на 12%. Снижение спроса на офисные площади от 150 до 300 кв.м составило 5%, на помещения свыше 300 кв.м, но менее 1000 кв.м – 6%. На текущий момент

для целей аренды офисные площади более 1000 кв.м не востребованы.

Наибольшее число запросов на покупку офисных помещений в г. Краснодаре приходится на площади размером от 11 до 30 кв.м (48% совокупного спроса) и от 31 до 50 кв.м (21% совокупного спроса). Увеличение спроса наблюдается на офисные помещения, площадью от 11 до 30 кв.м (31%). Снижение интереса к покупке помещений наблюдается на офисный площади от 50 до 100 кв.м (на 14%) и свыше 100 кв.м (на 21%).

Учитывая все вышеизложенное, 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 на период 2009 г. существенно снизится. При реализации всех заявленных проектов офисной недвижимости класса «А» наступит перенасыщение в этом сегменте к середине 2009 г.

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 отложены.

1.3. Финансовые условия

На данный момент в сравнении с 1 кварталом 2008 г. можно отметить повышение уровня арендной ставки на 5-7% в функционирующих объектах и снижение ее уровня в строящихся офисных зданиях среднем на 5-10%. Текущий уровень арендных ставок (средневзвешенная величина, **triple net**, без учёта НДС) для функционирующих объектов составляет порядка: 1 420 руб./кв.м в мес. – класс А, 1 040 руб./кв.м в мес. – класс В+/В-, 780 руб./кв.м в мес. – класс С.

В строящихся объектах диапазон ставок аренды выглядит следующим образом

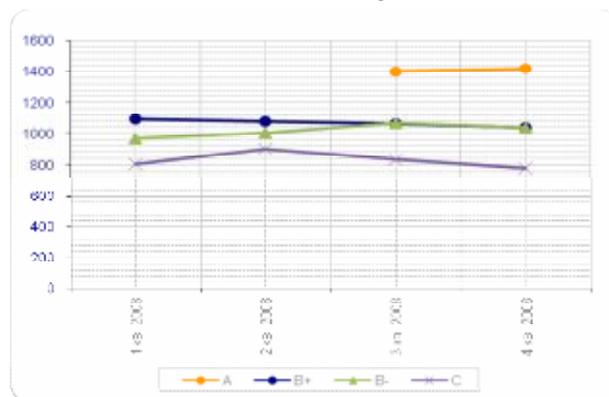
(средневзвешенная величина, **triple net** без учёта НДС): 1 207 руб./кв.м в мес. – класс А, 1 056 руб./кв.м в мес. – класс В+, 920 руб./кв.м в мес. – класс В-, 800 руб./кв.м в мес. – класс С.

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, она выше на 50-60%.

Диаграмма 1.3. Динамика изменения средневзвешенной величины арендных ставок в функционирующих объектах, (**triple net**, руб./мес.), 2008 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 4 квартале 2008 г. выглядит следующим образом:

- функционирующие объекты: 140 000 руб./кв.м. (без учёта НДС) – класс А, 113 500 руб./кв.м. – класс В-, 69 500 руб./кв.м. – класс С;
- строящиеся объекты: 78 018 руб./кв.м (без учёта НДС) – класс В+, 70 200 руб./кв.м. – класс В-, 66 830 – класс С.

Для функционирующих объектов, офисные помещения в которых предлагаются к продаже, стоимость 1 кв.м в сегменте класса В увеличилась на порядка 8% от уровня цен 1 квартала 2008г., в сегменте же С класса отмечается незначительное ее снижение (порядка 1-2%).

Для объектов, находящихся в стадии строительства, снижение стоимости продажи 1 кв.м в сравнении с уровнем 1 квартала 2008 г. в сегментах классов В+, В-, С составило порядка 7-15%.

Диаграмма 1.4. Динамика изменения средневзвешенной величины арендных ставок в строящихся объектах (triple net, руб./мес.), 2008 г.
Источник: исследование GVA Sawyer

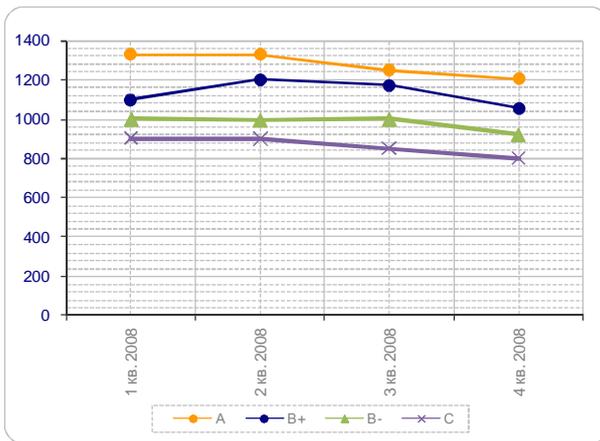


Диаграмма 1.5. Динамика изменения средневзвешенной величины цен продажи в функционирующих объектах, тыс. руб./кв.м. 2008 г.
Источник: исследование GVA Sawyer

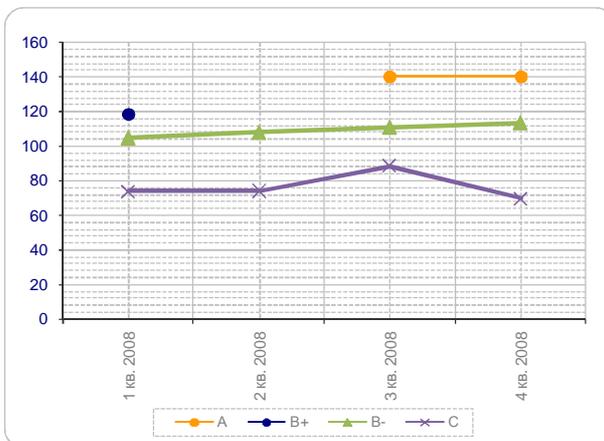
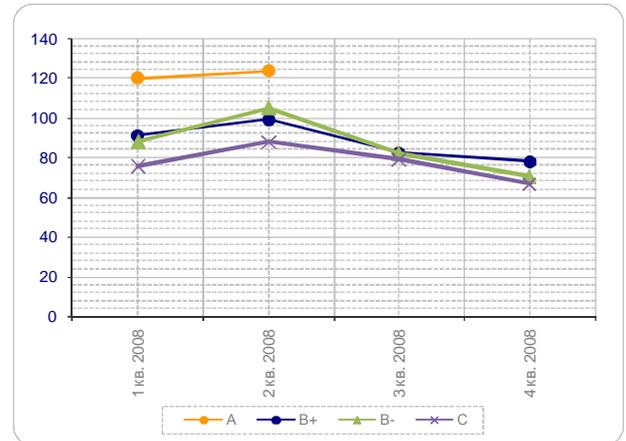


Диаграмма 1.6. Динамика изменения средневзвешенной величины цен продажи в строящихся объектах, руб./кв.м. 2008 г.
Источник: исследование GVA Sawyer



2. Рынок торгово-развлекательной недвижимости

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

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли за 2008 г., млрд. руб.	645
Объем площадей в качественных ТЦ на конец 2008 г., тыс. кв.м. общей площади (GLA)	741,811 (442,462)
Введено в эксплуатацию 2008 г., тыс. кв. м общей площади (GLA)	334,2 (201,8)
Средний уровень вакантных площадей, %	7%

В Краснодарском крае в 2008 году оборот розничной торговли составил 645 млрд. рублей, что в товарной массе на 7,7% больше, чем в 2007 году.

Обеспеченность качественными торговыми площадями в г. Краснодаре составляет 591 кв.м GLA на 1 000 жителей. За 2008 г. введено 334 200 кв.м площадей торговых центров, в том числе 201 830 кв.м торговых площадей.

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».

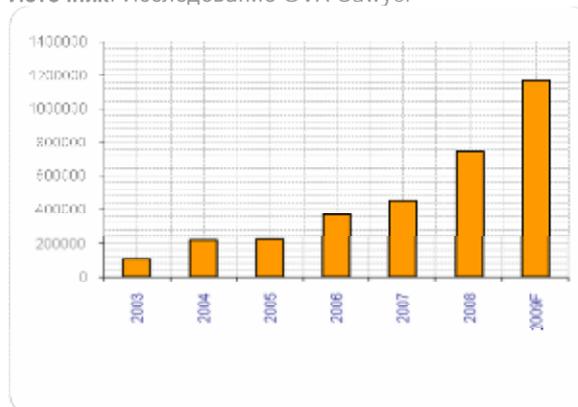
Совокупное предложение площадей качественных торговых центров на рынке Краснодара на конец 4 кв. 2008 г. составило около 741,8 тыс. кв.м (442,4 кв.м GLA).

Наиболее известными и посещаемыми торговыми центрами на сегодняшний день являются: «Красная Площадь» - 105 000 кв.м общей площади, «Сити-центр» - 22 000 кв.м, «Меридиан» - 28 500 кв.м, «Медиа-Плаза» - 20 000 кв.м, «Мега» - 150 000 кв.м.

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

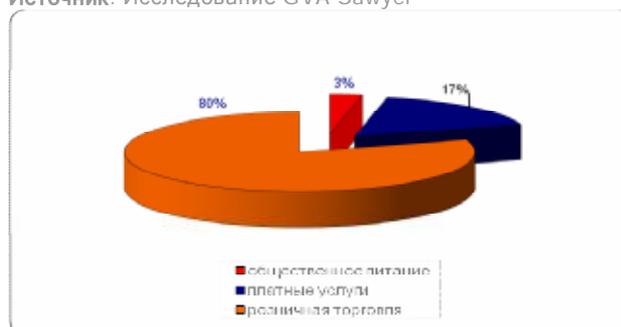
Диаграмма 2.1. Динамика объема торговых площадей, кв. м.

Источник: Исследование GVA Sawyer



Структура потребительского рынка города выглядит следующим образом:

Диаграмма 2.2. Структура потребительского рынка
Источник: Исследование GVA Sawyer



Прирост предложения в 2008 г. был обеспечен объектами: ТЦ «Мир» на ул. Суворова, 2 гипермаркетами «Лента» (ул. Восточный обход, 19 и ул. Российская), ТРЦ «Мега» на Тургеневском шоссе, 1-ая очередь ТРЦ «Галерея» на ул. Красной, 1-ая очередь ТЦ «Галактика» на ул. Уральской, гипермаркет «Магнит» на ул. Дзержинского, гипермаркет Castorama на ул. Шоссе нефтяников, ТЦ Benetton на ул. Красная. В итоге, за 2008 г. введено 334 200 кв.м площадей

торговых центров, в том числе **201 830** кв.м торговых площадей.

2.2. Спрос

Первое полугодие **2008** г. характеризовалось высоким уровнем спроса со стороны торговых операторов. Однако, в конце осени **2008** г. ряд торговых операторов начал обращаться к управляющим компаниям с целью пересмотра ставок аренды в сторону их снижения, мотивируя это падением объемов продаж. Причем лишь незначительная доля ритейлеров действительно констатировала снижение своих оборотов. При этом к традиционному пику предновогоднего сезона обороты операторов выросли, однако, ниже ранее прогнозирувавшегося уровня. Стоит отметить, что эти прогнозы были сделаны без корректировок на влияние кризиса, и в текущей ситуации были оптимистичны. Кроме того, некоторые арендаторы пытались добиться снижения ставок в функционирующих ТЦ, пользуясь неясностью ситуации и неопределенностью перспектив выхода из нее.

Средний уровень вакантных площадей в **2008** г. составил **7%**. Однако, экономическая ситуация в стране и ввод более **330** тыс. кв. м торговых центров существенно увеличил вакантность ТРЦ с недостатками в концепции (малое количество парковочных мест, неудобное местоположение, плохая транспортная доступность и т.д.).

В **2009** году прогнозируется снижение спроса на торговые площади от **30%**, как со стороны якорных арендаторов, так и со стороны основных арендаторов.

2.3. Финансовые условия

Диапазон ставок аренды для торговых центров Краснодара в **4 кв. 2008** г. колеблется в зависимости от формата арендаторов. Для якорных арендаторов составляет **5 000 – 11 000** руб. за кв.м в год, для неякорных: в среднем, **15 000 – 45 000** 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, благодаря более выгодному расположению, более профессиональной концепцией, благоприятным имиджем и высокой обеспеченностью парковочными местами.

В конце **2008** г., несмотря на прогнозы ряда аналитиков, массового снижения ставок аренды

на рынке торговой недвижимости не наблюдалось.

Причинами могли выступать как позитивность оценок потребительского спроса, так и инертность рынка. В краткосрочной перспективе ценовая динамика рынка будет определяться результатами развития двух различных тенденций:

- ожидание в **1-2-летней** перспективе ажиотажа на качественные помещения, обусловленного снижением темпов роста предложения из-за сложившейся экономической ситуации;
- проблемы с финансированием ритейлеров (большая часть которых развивается на заёмные средства) могут повлиять на решение о развитии сетей.

3. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл. 3.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Источник: Исследование GVA Sawyer

Основные показатели	Высшая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Количество номеров на конец 2008 г.	283	713
Введено номеров в 2008 г.	34	180
Средний уровень заполняемости, %	65%	60%
Средняя цена продажи номера (ADR), руб./сутки ¹	4 100	3 200

¹здесь и далее стоимость указывается с НДС

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

Окупаемость гостиничных объектов 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 (в связи с более высокими ценами на проживание).

Преобладание сегмента бизнес-туризма делает отели категории 4-5* наиболее привлекательными для инвестиций.

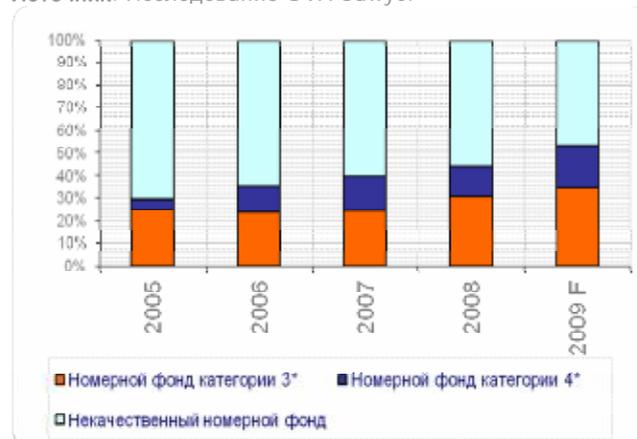
3.1. Предложение

По итогам 2008 г. объем предложения рынка гостиничной недвижимости г. Краснодар составил 63 объект с общим номерным фондом 2115 номеров. К качественному предложению (3-5*) относится 996 номеров, что составляет 47% от общего номерного фонда, 53% номерного фонда представлено некачественным предложением.

Рост номерного фонда города в 2008 г. происходил за счет ввода нового качественного предложения (гостиниц 3*,4*), доля которого с начала 2008 г. по 4 кв. 2008 г. включительно выросла на 8,6%. К гостиницам категории 5*1 в Краснодаре относится единственный объект на 19 номеров. К категории 4* относятся 7 объектов, общий номерной фонд которых составляет 264 номера. Остальные объекты (713 номеров) относятся к категории 3*.

Диаграмма 3.1. Динамика объема номерного фонда по категориям

Источник: Исследование GVA Sawyer

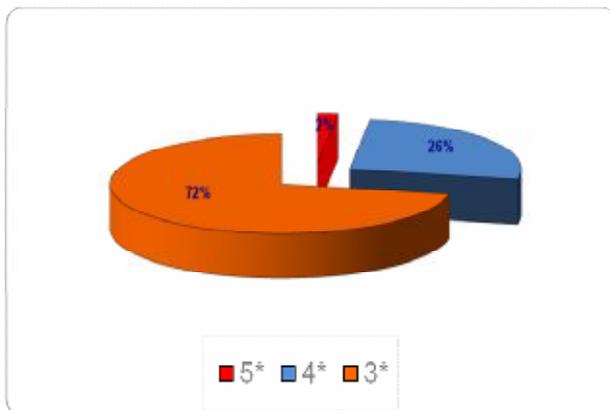


В 2008 году введено в эксплуатацию 2 гостиницы категории 3* («Альфа-Кубань», 130 номеров, «Император», 50 номеров) и 1 гостиница 4* («Иностранец», 34 номера).

¹ Согласно общероссийской системе классификации гостиниц и других средств размещения

Диаграмма 3.2. 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 Courtyard 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», расположенном на пересечении улиц 40 лет Победы и Московская. Категория – 5*. Количество номеров – 200. Срок сдачи – 2009 г;
- «Пангра», расположенная в центральной части города на ул. Кубанская Набережная. Категория – 3*. Количество номеров – не уточняется (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.

Влияние экономического кризиса лишь отчасти задело сектор гостиничной недвижимости. Среди крупных операторов не отмечается снижение интереса к экспансии в регионы (в частности Краснодарский край). Снижение числа проектов будет напрямую зависеть от планов девелоперов по их реализации. Со своей стороны компании-операторы, наоборот, считают текущие условия выгодными для строительства гостиниц. Ключевые доводы:

- сохранение высокого спроса в условиях сильного дефицита качественных объектов;
- снижение ожидаемой конкуренции по причине заморозки многих заявленных проектов.

Собственные средства в проекты и покупку земли компании сейчас не вкладывают (за исключением компании UMACO). Операторы, как и раньше, нацелены на участие в проекте в качестве управляющей компании. Вопрос инвестирования может рассматриваться только в исключительных случаях (при уникальном местоположении и привлекательной цене). Для инвестирования рассматривается возможность привлечения компаний-партнеров. Такие партнеры, как правило, есть у международных управляющих компаний, которые привлекают инвесторов из-за рубежа. Российские компании находятся в активном поиске таких партнерских отношений с инвесторами, готовых инвестировать в гостиничную недвижимость.

3.2. 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 3.3. Структура бизнес-туризма в г. Краснодар
Источник: GVA Sawyer

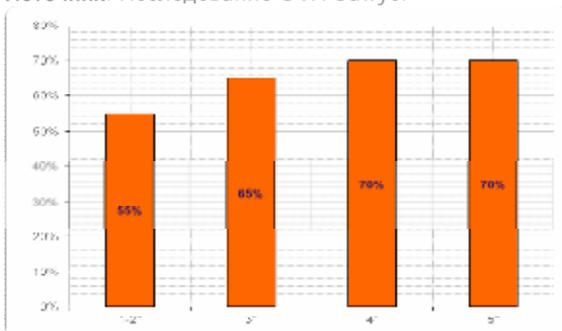


Среднегодовая заполняемость номерного фонда Краснодара растёт.

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



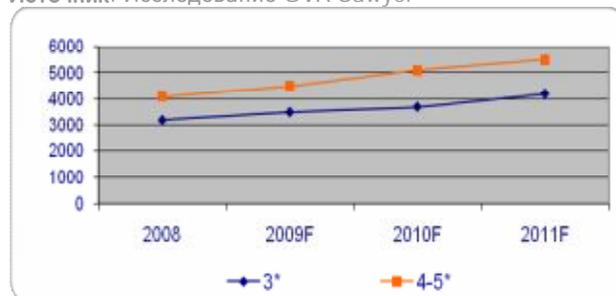
Несмотря на большое количество заявленных объектов, загрузка в гостиничных объектах прогнозируется на уровне **65-68%**, что обеспечивается ростом деловой активности и экономических показателей в трехлетней перспективе.

3.3. Стоимость размещения

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



В связи с осложнением экономической ситуации, большинство гостиниц в **4 кв. 2008** года проводили акции по привлечению клиентов, путём снижения стоимости проживания от **5** до **20%**. Однако, по истечению рождественских каникул, все скидки были отменены.

Темп роста показателей стоимости размещения в ближайшей перспективе может замедлиться, вследствие сложившейся экономической ситуации в стране.

4. Рынок складской недвижимости

Таблица 4.1. Основные показатели рынка складской недвижимости, 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 2008 г., тыс. кв.м	-	13,30	270,96	7,70
Уровень вакантных площадей, %	-	0%	1,2%	6,3%
Средние арендные ставки, руб. за кв. м (triple net), (без НДС)	4 185 (строящ.)	7 425	3 186	1700
Средние цены продажи, руб. за кв.м (без НДС)	-	-	31 420	

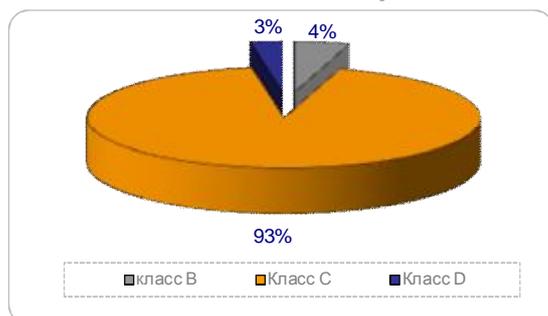
В г. Краснодаре сосредоточено порядка **40%** всего розничного товарооборота Краснодарского края.

Спрос на рынке складской недвижимости превышает предложение в связи с дефицитом качественных складских площадей. Сложившаяся экономическая ситуация слабо повлияет на рынок складской недвижимости.

4.1. Предложение

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

Диаграмма 4.1. 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.**), однако в декабре **2008 г.** строительство приостановилось из-за нехватки финансирования, ориентировочно до марта **2009 г.**, компания решила сосредоточиться на жилье.

О планах строительства новых объектов заявляют **11** девелоперов (Raven Russia совместно с ГК «Авалон», «Евразия логистик», «М-индустрия», Taller Capital, Parkridge Holding и др.). Общая площадь заявленного предложения составляет около **1 500** тыс. кв.м.

Taller Capital из-за кризиса перенесла сроки начала строительства на полгода — до конца **2009 г.** «М-индустрия» приступила к земельным работам, но сроки реализации проекта (первая очередь — до **2010 г.**, вторая — **2011 г.**), скорее всего, будут сдвинуты. Megalogix находится в стадии проектирования, говорить о конкретных сроках начала строительства невозможно.

Parkridge Holding первоначально собиралась выходить на рынок с готовым проектом в поисках арендаторов. Теперь, чтобы снизить риски, компания намерена сначала договориться с конкретными компаниями и построить под них.

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.

4.2. Спрос

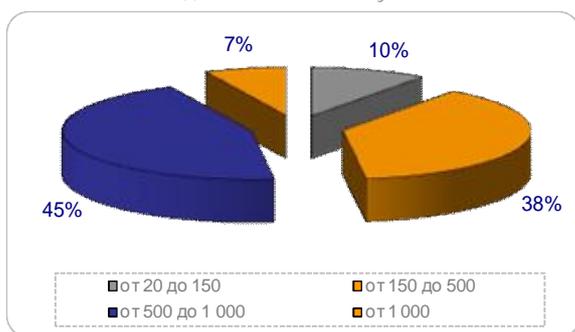
Спрос на складские помещения в г. Краснодаре аккумулируется торговыми сетями, FMCG-компаниями (преимущественно московскими), транспортными компаниями.

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.

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 4.2. Характеристика потребительских предпочтений, кв. м.

Источник: Исследование GVA Sawyer



В условиях сложившейся экономической ситуации, по мнению специалистов компании GVA Sawyer, ввод заявленных объектов будет отложен на 2-3 года, а некоторые объекты и вовсе не начнут строиться. Таким образом, насыщение рынка складской недвижимости может произойти не раньше чем в 2011 году.

4.3. Финансовые условия

В 2008 г. средняя арендная ставка (triple net, без НДС) для складских помещений класса D составила 1700 руб. кв.м/год, класса С - 3 186 руб. кв.м/год, класса В - 7 425 руб. кв.м/год. В строящемся объекте класса А (при заключении договора до сдачи в эксплуатацию) планируется на уровне 4 185 кв.м/год.

Минимальная уровень арендной ставки, наблюдаемый на рынке – 1 080 руб. кв.м/год, максимальный - 7 425 руб. кв.м/год.

Операционные расходы составляют в среднем 270-405 руб. кв.м/год (класс С), в строящемся складском комплексе класса А планируются на уровне 945 руб. кв.м/год.

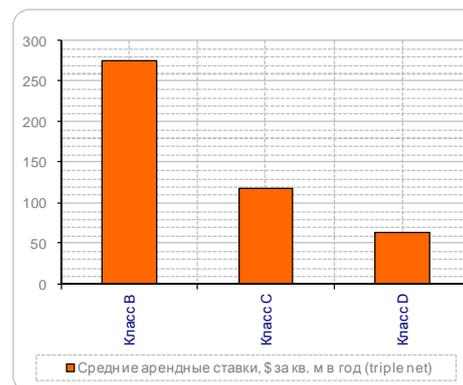
Средняя цена продажи складских помещений находится на уровне 31 420 руб. кв.м без НДС. Минимальная величина зафиксирована на уровне 8 420 руб., максимальная – 51 500 руб.

Стоимость ответственного хранения зависит от объема хранения, специфики товара и других факторов и в среднем составляла в 2008 г. 8-10 руб. за паллето-место в сутки без НДС. Стоимость погрузочно-разгрузочных работ - 50-80 руб. за 1 паллету (без НДС), а стоимость формирования заказа может достигать 810 руб. за паллету (без НДС).

Кризис слабо повлияет на рынок складской недвижимости в 2009 г. Арендные ставки для складских площадей класса С и D стабилизируются на текущем уровне, возможно, некоторое смягчение прочих условий договоров. Арендные ставки для классов А и В будут расти на 5-10% в год. Однако, если кризисная ситуация затянется, возможна фиксация ставок аренды и для этих сегментов.

Диаграмма 4.3. Средняя величина арендных ставок, \$/кв.м/год

Источник: Исследование GVA Sawyer





Worldwide Offices:

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

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
www.gvasawyer.com, www.gvaconsulting.ru