

ОБЗОР РЫНКА

коммерческой недвижимости Москвы
за I полугодие 2008 г



1. Макроэкономический обзор

1.1. Россия

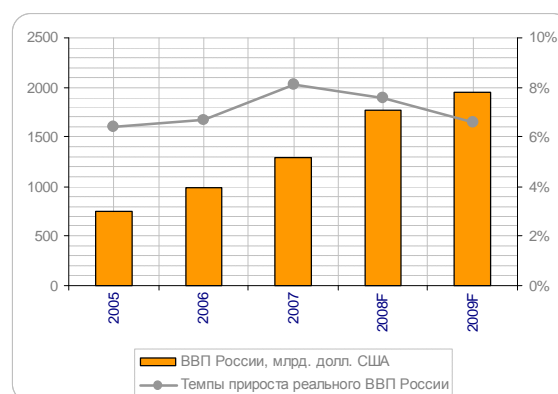
В России сохраняются высокие темпы экономического роста, прирост ВВП за I полугодие 2008 г. к аналогичному периоду прошлого года составил **8,0%**. Основными драйверами роста выступают такие виды экономической деятельности, как: «Оптовая и розничная торговля», «Строительство», «Обрабатывающие производства». По итогам 2008 г. МЭР прогнозирует **7,8%** прироста ВВП.

Замедлился поток инвестиций в основной капитал, прирост за январь-июнь 2008 г. составил **16,9%**, к аналогичному периоду прошлого года, в отличие от **23,7%** в 2007 году. Объем прямых иностранных инвестиций (по методологии платежного баланса) за I полугодие 2008 г. составил **30,6** млрд. долл. США (в 2007 г. за аналогичный период – **25,2** млрд. долл. США). В свете сохранения ограничений доступа к международному капиталу, прогнозы объема прямых иностранных инвестиций в 2008 г. году составляют **55** млрд. долл. США, что немного меньше показателя прошлого года.

Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура привела к росту внешнеторгового оборота с **251** млрд. долл. США до **375** млрд. долл. США, сальдо торгового баланса выросло с **60** до **105** млрд. долл. США. Рост чистого экспорта связан с резким ростом цен на нефть, при этом специалистами инвестиционных банков (**Morgan Stanley, Goldman Sachs**), исследовательскими институтами (**Chatham House**) прогнозируется дальнейший рост цен на нефть в среднесрочном периоде, как вследствие роста геополитической нестабильности, так и роста спроса.

Рост чистого экспорта способствовал дальнейшему накоплению золотовалютных резервов, которые выросли до **568** млрд. долл. США на 1 июля 2008 г., или на **18,9%** с 1 января 2008 г.

Диаграмма 1.1. Динамика ВВП России, \$ млрд.



Источники: Росстат, МЭР РФ

Табл. 1.1. Суверенные рейтинги России

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

Источники: Fitch Ratings; Moody's; Standard&Poor's

Динамичный экономический рост приводит к увеличению занятости населения, численность занятых на конец июня 2008 г. выросла до **75,5** млн. человек, по сравнению с июнем 2007 г. – **74,8** млн. чел. Недостаток рабочей силы приводит к динамичному росту заработной платы, на неквалифицированные работы активно привлекаются трудовые ресурсы мигрантов.

Одновременно с ростом занятости происходит дальнейший рост заработных плат. Средняя заработная плата в I полугодие 2008 года составила **16202** руб., в реальном исчислении (т.е. за вычетом инфляции) прирост заработной платы составил **13%** к аналогичному периоду прошлого года.

Среднедушевые денежные доходы за январь-июнь 2008 г. выросли по отношению к аналогичному периоду прошлого года на **124,6%**, реальные располагаемые денежные доходы на **108,1%**.

Потребительская инфляция в I полугодии 2008 г. составила **8,7%** против **5,7%** год назад. Правительство РФ использует активно административные меры для замедления темпов инфляции, договариваясь о заморозке цен на товары первой необходимости, включая топливо, расследуя случаи ценового сговора, монопольного положения компаний производителей и дистрибьюторов на рынке. Центральный банк РФ в 2008 году для замедления роста

денежной массы четырежды повышал ставку рефинансирования с **10%** до **11%**. Верхняя граница официального прогноза по инфляции составляет **10,5%**, однако эксперты ожидают, что инфляция может составить более **14%** годовых.

Агентство **Fitch** подтвердило рейтинг России для обязательств в иностранной и национальной валюте на уровне «**BBB+**». Агентство **Moody's** повысило рейтинг по обязательствам России в иностранной и национальной валюте до уровня «**Baa1**», в свете продолжающегося наращивания объема стабилизационного фонда, валютных резервов, снижения объема государственного долга.

1.2. Москва

Мировой кризис оказал свое влияние на текущее развитие экономики г. Москва. Темп прироста инвестиций в основной капитал за январь-май 2008 г. к аналогичному периоду 2007 г. составил **2,5%** в сопоставимых ценах. Произошло замедление динамики объемов работ по виду деятельности «Строительство», темп прироста в сопоставимых ценах за I полугодие текущего года к I полугодию 2007 г. составил **6,6%**, по сравнению с **8,8%** в прошлом году. Объем введенного в Москве жилья с **2358** млн. кв.м в I полугодии 2007 г. упал до **1162** млн. кв.м в I полугодии 2008 г.

Несмотря на некоторое замедление экономики г. Москва, произошло увеличение объемов промышленного производства, индекс промышленного производства за январь-июнь 2008 г. вырос на **110,3%** к аналогичному периоду прошлого года. Розничный товарооборот за I полугодие 2008 г. вырос по сравнению с I полугодием 2007 г. на **109,7%** (в 2007 г. – **104,6%**), в то время как на долю вида экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля» приходится более **40%** ВРП г. Москва. Высокий уровень инфляции негативно повлиял на темпы роста доходов населения. Реальные денежные доходы за I полугодие 2008 г. составили **98,5%** к аналогичному периоду прошлого года. Средние номинальные доходы за январь-июнь 2008 г. составили **34 051** руб.

Таблица 1.2. Суверенные рейтинги Москвы

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

Источники: Fitch Ratings; Moody's; Standard&Poor's

Следует отметить, что, несмотря на замедление темпов роста экономики г. Москвы, сальдированный финансовый результат по кругу крупных и средних предприятий за январь-май 2008 г. вырос на **144,9%** к аналогичному периоду 2007 г.

Рейтинги г. Москвы остаются на текущем уровне, что отражают ее устойчивое финансовое положение. Дальнейший рост кредитного рейтинга возможен при выработке грамотной и целостной стратегии развития г. Москва, включающей в себя преодоление инфраструктурных ограничений, даже при ухудшении соотношения долговой нагрузки и бюджета Москвы.

2. Недвижимость как инвестиционный актив

2.1. Основные изменения в градостроительной политике Москвы

25 июня 2008 г. утвержден Градостроительный кодекс Москвы. В числе новшеств – требование утверждения всех градостроительных проектов в ходе публичных слушаний.

Создан межведомственный совет по ценовой политике в строительстве при Правительстве Москвы для выработки рекомендаций по регулированию тарифов в строительстве.

Разрабатывается программа переноса воздушных высоковольтных линий под землю с высвобождением для строительства порядка 1 тыс. га. В рамках программы запланировано комплексное освоение территорий СВАО г. Москвы под жилищное строительство.

ЦАО осуществляет политику по созданию туристически привлекательного округа, предполагающую введение ограничений на развитие офисного сегмента в центре со смещением деловой активности на запад города; создание безрекламных зон; создание и развитие пешеходных зон. На утверждении находится концепция Городской целевой программы мероприятий по созданию туристско-рекреационных зон в Восточном административном округе г. Москвы на 2009-2011 гг., которая предполагает создание четырех туристско-рекреационных зон с

организацией тематических маршрутов, сервисной и транспортной инфраструктурой.

Утверждено временное положение о промышленных зонах города Москвы и порядке их формирования в границах и вне границ производственных зон города Москвы. Целью программы является реконструкция и строительство новых экологически безопасных и эффективных промышленных объектов, сохранение научно-промышленного потенциала г. Москвы.

В соответствии с планами развития объектов дорожно-уличной сети до 2020 г., предполагается резервирование земельных участков, которые не будут подлежать приватизации. Разработана процедура возмещения ущерба за сносимые индивидуальные гаражи при освобождении территорий для дорожно-мостового строительства.

В Москве введена новая процедура определения коэффициента изменения рыночной арендной платы за нежилые помещения, который теперь вместо Правительства Москвы будет устанавливать Минэкономразвития России.

2.2. Основные тенденции рынка капитала

Слабая включенность России в международный рынок капитала привела к тому, что международный финансовый кризис не оказывает существенного влияния на темпы экономического роста.

Рост ставок капитализации. Высокая стоимость и сложность в получении финансирования привели к росту ставок капитализации при инвестиционных покупках объектов недвижимости в Москве.

Для Москвы приемлемой считается ставка капитализации от 9% - для офисной, от 10% - для торговой, от 10% - для складской недвижимости. Для регионов России ставка капитализации для офисной и торговой недвижимости начинается от 12%.

По результатам исследования проведенного совместно PricewaterhouseCoopers и Urban Land Institute московский рынок коммерческой недвижимости является самым доходным в Европе

2.3. Основные тенденции инвестиционной активности

Формирование рынка «инвестора», в противовес сложившемуся в 2007 г. рынку «покупателя». Избыток предложений проектов и объектов по сравнению с возможностями фондов приобретать объекты приводит к росту доходности недвижимости.

В ситуации снижения возможности привлечения «длинных» кредитных ресурсов интерес инвесторов перекинулся с готовых объектов на проекты, готовые предоставить инвесторам большую доходность. Выход из проектов происходит с помощью продаж завершенных объектов.

В отличие от Западной Европы объем инвестиций в Восточную Европу растет, при

этом наибольшую долю составляют инвестиции в российскую недвижимость.

На фоне снижения активности западных инвесторов, на рынке российской коммерческой недвижимости начинают действовать азиатские и арабские инвестиционные фонды.

Несмотря на текущее снижение активности инвестиционных фондов к объектам и проектам в регионах, в стратегиях инвестирования фондов рассматривается возможность вхождения даже в жилищные и инфраструктурные проекты, приобретения девелоперских компаний.

2.4. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке офисной недвижимости в I полугодии 2008 года¹

Таблица 2.2. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке офисной недвижимости в I полугодии 2008 г.

№	Объект	Компания продавец	Компания инвестор	Доля	Площадь объекта, кв.м	Сумма сделки, \$ млн.
1	БЦ «Серебряный город»	«Делин девелопмент»	«RP Capital Group»	100%	60 000	350
2	БЦ «Gas Field»	«Мартекс»	«E-Star Property»	100%	16 500	65
3	БЦ «Дукат палас II»	«London & Regional Properties»	«Sponda»	100%	19 500	250-290
4	ДК «Кантри парк»	«СИТИ Про»	«Baltic Property Trust»	100%	18 000	Н.д.
5	МФК «Акварин 2»	«AFI Development»	«Объединенная металлургическая компания»	100%	16 400	207
6	БЗ «Павелецкая»	ФК "Открытие"	«KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH»	100%	101 000	900

Источник: исследование GVA Sawyer

¹ В связи с закрытостью информации по рынку в справке отражена информация об официально объявленных сделках.

2.5. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке торговой недвижимости в I полугодии 2008 года

Таблица 2.3. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке торговой недвижимости в I полугодии 2008 г.

№	Объект	Компания продавец	Компания инвестор	Доля	Площадь объекта, кв.м	Сумма сделки, \$ млн.
1	ТЦ «Солнечный рай-1»	«London & Regional Properties»	«Sponda»	100%	9 000	66
2	ТЦ «Солнечный рай-2»	«London & Regional Properties»	«Sponda»	100%	6 500	43
3	ТК «На Багратионовском»	«Рубин девелопмент»	«Orco Property Group»	100%	122 300	300

Источник: исследование GVA Sawyer

2.6. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке складской недвижимости в I полугодии 2008 года

Таблица 2.4. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке складской недвижимости в I полугодии 2008 г.

№	Объект	Компания продавец	Компания инвестор	Доля	Площадь объекта, кв.м	Сумма сделки, \$ млн.
1	Логистический оператор	РосЕвроГрупп и инвестиционный фонд Citigroup Venture Capital International (CVCI).	«Itella logistic»	90%	480 000	313

Источник: исследование GVA Sawyer

2.7. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке гостиничной недвижимости в I полугодии 2008 года

Таблица 2.5. Крупнейшие инвестиционные сделки на рынке гостиничной недвижимости в I полугодии 2008 г.

№	Объект	Компания продавец	Компания инвестор	Доля	Текущий номерной фонд	Сумма сделки, \$ млн.
1	ЗАО «Нерль», включающая в себя гостиничную сеть «Azimut Hotel Company» (ранее «Азимут. Сеть отелей»)	ЗАО «Нерль»	«Русские фонды»	100%	3000	160
2	Сеть отелей «Austrian Hotel Company»	«Austrian Hotel Company»	«Azimut Hotel Company»	100%	2000	400 млн. евро
3	Сеть отелей «Heliopark Group»	«Heliopark Group»	«Международная финансовая корпорация» (IFC)	<10%	~600	200
4	«Балчуг Кемпински»	ООО «Балчуг»	J&T Group	6%	232	12

Источник: исследование GVA Sawyer

3. Рынок офисной недвижимости

Табл.3.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Объем качественных офисных площадей на конец 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м	2 861	1 671	2 773
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м	641	191	43
Уровень вакантных площадей, %	5,6	4,8	3,5
Средневзвешенные арендные ставки, \$ за кв.м в год (triple net)	1 250	880	660
Средневзвешенные цены продажи, \$ за кв.м (без НДС)	11 000	7 200	5 000
Операционные расходы, \$ за кв.м	120	100	90

Источник: GVA Sawyer

В 1 пол. 2008 г. прирост качественных офисных площадей к началу года составил **13,6 %**. Введено в **875 тыс. кв.м**, что в два раза превысило аналогичный показатель прошлого года.

3.1. Предложение

По итогам 1 пол. 2008 г. совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А и В+, В-) составило **7,3 млн. кв.м**. До конца года ожидается ввод еще **1,1 млн. кв.м**.

Обеспеченность качественными офисными площадями на 1 пол. 2008 г. на **1000 жителей** составила **699 кв.м** прирост составил практически **20%** по сравнению с 1 пол. 2007 г.

Доля офисных площадей класса А в совокупном качественном предложении увеличилась на **11%** по сравнению с 1 пол. 2007 и по итогам 1 пол. 2008 г. составила **39%**, в структуре нового предложения из введенного в 1 пол. 2008 г. – **73%**. В ближайшие 5-7 лет ожидается дальнейший рост доли площадей класса А за счет нового строительства – до **45%** в совокупном предложении.

Среди характерных для 1 пол. 2008 г. тенденций можно выделить:

Диаграмма 3.1. Объем качественного предложения, класс А, В+, В-, тыс. кв.м



Источник: исследование GVA Sawyer

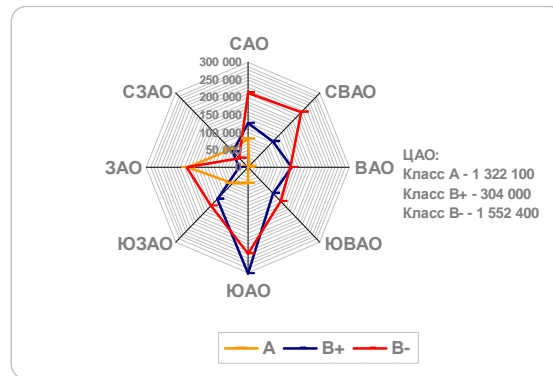
- активное офисное строительство на всей территории Москвы, а также в ближнем Подмосковье в радиусе до **20 км** от МКАД. Наиболее крупные заявленные в 1 пол. 2008 г. проекты - «Toyota бизнес-парк» **25-км** МКАД (**200 000 кв.м**), «МОСТ-Плаза» **5 км** от МКАД, Калужское ш. (**180 000 кв.м**);

- увеличение масштабности проектов (свыше 100 тыс. кв.м) В 1 пол. 2008 г. заявлено строительство офисного комплекса на Серпуховском Валу (360 000 кв.м), офисно-гостиничного комплекса и бизнес-центра «Ньютон Парк» девелопер - Интеко (свыше 200 000 кв.м), строительство МФК на Волгоградском пр-те, рядом с заводом «Москвич» (400 000 кв.м);
- развитие высотного строительства – в первую очередь в ММДЦ «Москва Сити», самое высокое строящееся здание – «Башня Россия» (118 эт.). За пределами «Москва Сити» - «Monte Falcone» (35 эт.), «Nordstar Tower» (46 эт.), «Парк Хуамин» (40 эт.);
- многофункциональное строительство, преимущественно с офисной, торговой, гостиничной, жилой составляющими;
- организация бизнес-парков на территории выводимых промзон и на прилегающих к МКАД участках.

Уровень вакантных площадей в классе А составляет 5,6%, по сравнению с 1 пол. 2007 произошло увеличение доли вакантных площадей практически в два раза, что обусловлено большим объемом нового предложения офисной недвижимости, введенным в эксплуатацию в 4 кв. 2007 г. и 1 кв. 2008 г., в первую очередь в субрынке «Москва-Сити».

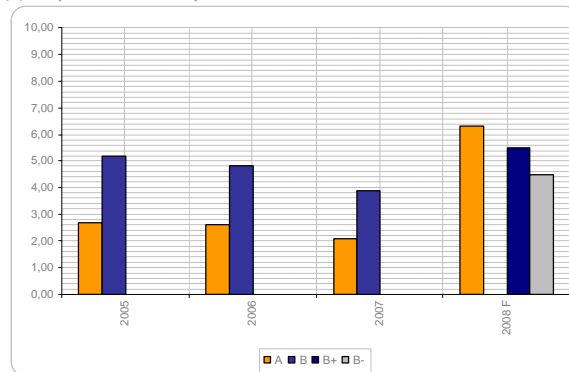
Наиболее высокий уровень вакантных площадей по-прежнему наблюдается в ЮВАО – 13% (класс В+) и 5% (класс В-), наименее популярном для размещения офисов. На 2 кв. 2008 г. остаются вакантными 96 000 кв.м в бизнес-центре «Espace» («Косинская плаза»), введенным в эксплуатацию в 4 кв. 2007 г. Наименьший уровень вакантных площадей в ЗАО и СЗАО.

Диаграмма 3.2. Распределение качественного предложения по административным округам Москвы, 1 пол. 2008, кв. м



Источник: исследование GVA Sawyer

Диаграмма 3.3. Уровень вакантных площадей, %



Источник: исследование GVA Sawyer

3.2. Спрос

Текущая емкость рынка качественной офисной недвижимости в существующих ценах оценивается на уровне **2,9 – 3,5** млн. кв.м класса А и **4,5 – 4,8** млн. кв.м классов В+/В-.

Наиболее популярным направлением для размещения офиса по-прежнему является запад, северо-запад, юго-запад Москвы. В 1 пол. **2008** г. продолжилось увеличение спроса на офисы в зоне ТТК-МКАД (по сравнению с 1 пол. **2007** г.), в первую очередь на объекты класса В+, В-, что объясняется существенно более низкими, чем в центре, ставками аренды, более удобной транспортной доступностью.

Около **30%** спроса на офисные помещения обеспечивается инвестиционными компаниями, компаниями нефтегазовой и сопутствующих сфер и банками. Как правило, это крупные организации, потребность в офисных площадях которых существенно превышает **3 000** кв.м.

На фоне повышения интереса иностранных инвесторов к российскому рынку ожидается увеличение спроса на офисную недвижимость как со стороны производственных компаний с иностранным участием, так и со стороны компаний, традиционно их обслуживающих (сфера услуг).

В бизнес-центрах на периферии, за МКАД, заинтересованы крупные компании (холдинги) с численностью персонала от **1000** чел., с целью оптимизации расходов на размещение **back** офиса (сотрудников, не занятых в обслуживании клиентов). В центре города преимущественно располагают представительские офисы.

Крупнейшей форвардной сделкой покупки офисных площадей в 1 пол. **2008** г. было приобретение немецким инвестиционным фондом **KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft** у компании «Открытие-недвижимость» офисной части

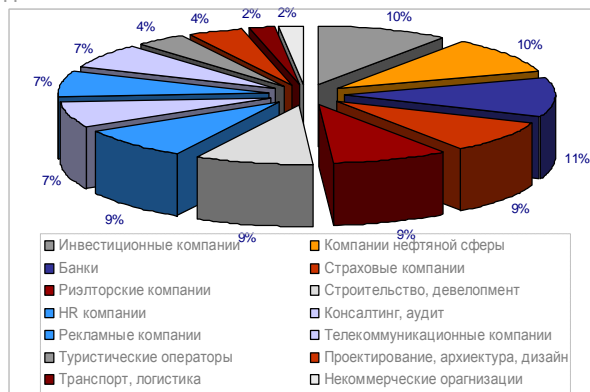
(примерно **101 000** кв.м из **110 000** кв.м) в строящемся многофункциональном комплексе в районе Павелецкого вокзала на ул. Кожевническая. Размер сделки оценивается в **\$900** млн.

Покупка половины комплекса «Акварин 2» (общая площадь **60 800** кв.м, офисная **12 400** кв.м) компанией «Техснабэкспорт».

Крупнейшая сделка аренды – ТНК-ВР арендовал **37 000** кв.м в строящемся бизнес-парке «Западные ворота». Стоит отметить предварительную аренду **20 000** кв.м ГК «Видео Интернешнл» в бизнес-парке «RigaLand» (расположенном в Московской обл. в 7 км от МКАД) и аренду банком «Уралсиб» **28 000** кв.м в бизнес-парке «Гринвуд», с возможностью их увеличения до **70 000** кв.м.

Значимым событием для рынка был отказ компании «Яндекс» от аренды площадей в БЦ «Легион 2» в пользу аренды **18 000** кв.м в БЦ «Красная роза», что было связано с желанием девелопера «Легион 2» пересмотреть арендную ставку в сторону повышения.

Диаграмма 3.4. Распределение спроса по сферам деятельности компаний



Источник: исследование GVA Sawyer

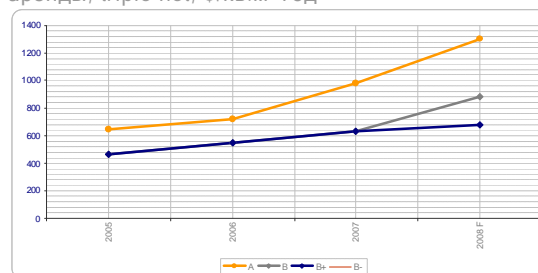
3.3. Финансовые условия

Рост арендных ставок в 1 пол. 2008 г. по сравнению с 1 пол. 2007 г. составил 35% в классе А и 23-25% в классах В+, В-. По итогам 1 пол. 2008 г. средневзвешенные арендные ставки в классе А составили \$1 250/кв.м в год (здесь и далее **triple net** - не включая НДС и эксплуатационные расходы), \$880/кв.м в год – класс В+, \$660/кв.м в год – класс В-.

Уровень арендных ставок зависит в первую очередь от местоположения, так наиболее высокий уровень арендных ставок наблюдается в ЦАО (средневзвешенные ставки по итогам 1 пол. 2008 г. составили \$2 100/кв.м в год в классе А). Высокий уровень арендных ставок также отмечен в ЗАО, СЗАО, ЮЗАО и САО – наиболее престижные округа для размещения бизнес-центров.

В течение ближайших 3-х лет ожидается повышение арендных ставок на 10-12% ежегодно, столь высокого роста, как в 2007 г. (33%) не прогнозируется по причине ввода в эксплуатацию большого количества масштабных проектов за пределами делового центра, в некоторых объектах возможна корректировка арендных ставок в сторону понижения.

Диаграмма 3.5. Средневзвешенные ставки аренды, triple net, \$/кв.м год



Источник: исследование GVA Sawyer

Размер операционных расходов для офисов класса А в среднем составляет порядка \$120/кв.м в год, в классе В+ \$100/кв.м в год, В- \$90/кв.м в год.

Цены продаж по сравнению с 1 пол. 2007 г. выросли в среднем на 30% и составили \$11 000 (не включая НДС) для офисов класса А, \$7 200 – класс В+ и \$5 000 – класс В-. В среднесрочной перспективе ожидается сохранение роста цен (на 17-23% в год).

4. Рынок торгово-развлекательной недвижимости

Таблица 4.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли за 1 пол. 2008 г., млн. руб.	1 171 273
Объем площадей в качественных ТЦ на конец 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м общей площади (GLA)	4 556 (2 701)
Введено в эксплуатацию 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м общей площади (GLA)	186 (97)
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 2008 г., тыс. кв.м	2 200
Средний уровень вакантных площадей, %	5,0

Источник: исследование GVA Sawyer

Обеспеченность Москвы составила **257 кв.м** торговых площадей на **1 000 человек**. За 1 пол. введено **186 тыс. кв.м** площадей торговых центров, в т.ч. **97 тыс. кв.м** торговой площади.

4.1. Предложение

Совокупное предложение площадей качественных торговых центров на рынке Москвы¹ на конец июня **2008 г.** составило около **4 556 тыс. кв.м (2 701 кв.м GLA²)**.

Объем розничного товарооборота в **1 пол. 2008 г.** в Москве составил порядка **1 171 273 млн. руб.**, что выше чем в аналогичном периоде предыдущего года на **110,1%** в денежном выражении и является следствием роста доходов населения и инфляции.

Наблюдается постепенное увеличение доли продовольственных товаров в структуре розничного товарооборота, что вызвано

опережающим ростом цен на продовольствие на мировых рынках.

Диаграмма 4.1. Объем качественного предложения



Источник: исследование GVA Sawyer

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

Прирост предложения был обеспечен объектами: ТРК «Облака» на Ореховом бульваре, МФК «Неглинная плаза» на пересечении улиц Неглинная, Рождественка

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.

и Трубной площади. В составе этого комплекса порядка 27 тыс. кв.м занимает торговый центр. ТЦ «Аэробус» на Варшавском шоссе (интересен значительной долей товаров и услуг для детей и подростков. ТЦ «Зиг Заг» на Лобненской ул. вышел на рынок с отсутствием вакантных площадей. Уникальным событием для рынка развлекательной недвижимости стал выход в этом полугодии всепогодного крытого горнолыжного комплекса «Снеж.ком» в Красногорске.

Среди развлекательных проектов все большее распространение получают гольф-клубы. Помимо подмосковных проектов, таких как заявленный **Millhouse Capital** проект гольф-клуба в Сколково, на западе Москвы был анонсирован проект строительства зимнего гольф-клуба на ул.Довженко. Таким образом, в сегменте развлечений прослеживается тенденция к всепогодности.

При сохранении тенденции значительного отставания ввода объектов от заявленного по графику, прирост нового предложения торговых центров в **2008г.** может не превысить **600-700** тыс. кв.м.

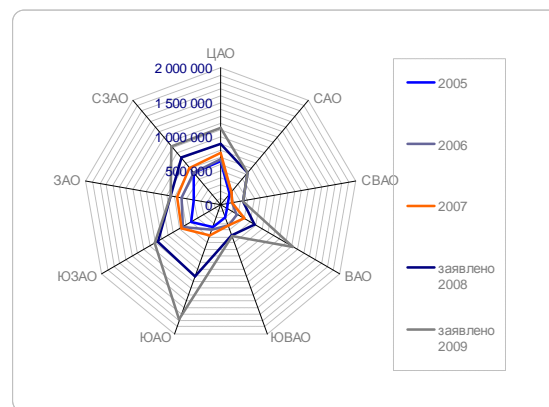
Прирост площадей в первом квартале пришелся на Центральный и Южный административные округа. В целом, наиболее насыщенными качественными торговыми площадями оставались Центральный, Юго-западный и Западный округа столицы, наименее обеспеченными – Северо-Восточный и Южный и Северный.

В числе ожидаемых к вводу в текущем году объектов: проекты, планировавшиеся к открытию еще в **2007** г., но отложенные по различным причинам («Тройка» (ранее известный как «Ашан-Сокольники»),

«Мегаполис», «Новоясеневский» и др.). Среди наиболее крупных ожидаемых проектов следует отметить: МФК «Метрополис», ТРЦ «Фили», ТРЦ «Шоколад», а также вторая очередь «Рио» на пересечении МКАД и Дмитровского ш. в составе проекта «Сити-парк Москва».

Строительство ряда крупноформатных торговых объектов, таких как «Ашан-Сокольники», «Метрополис», «Гудзон», «Марьино», «Рио», «Каширский Молл», «Золотой Вавилон Ростокино», «Абрамцево», «Ривер Молл», «Шоколад» и др. заявлено в периферийных районах Москвы и вдоль МКАД. Благодаря этим проектам к **2010** г. лидерство по предложению торговых площадей перейдет от Центрального округа к Южному и Восточному. Этот факт подтверждает предыдущие прогнозы **GVA Sawyer** относительно тенденций укрупнения форматов торговых центров и децентрализации их расположения.

Диаграмма 4.2. Динамика распределения предложения по округам Москвы



Источник: исследование GVA Sawyer

4.2. Спрос

Наибольшую долю площадей в торговых центрах Москвы занимают операторы магазинов одежды и обуви (25%), следом идут продукты питания и развлечения (13% и 10% соответственно). Среди операторов развлечений наблюдается тенденция к консолидации различных развлекательных услуг в едином крупном формате (до 7 000 кв.м). Так оператор кинотеатров «Киномакс» заявил о планах развития универсального формата (кинотеатр, предприятия общественного питания, боулинг и расширенные рекреационные и игровые зоны).

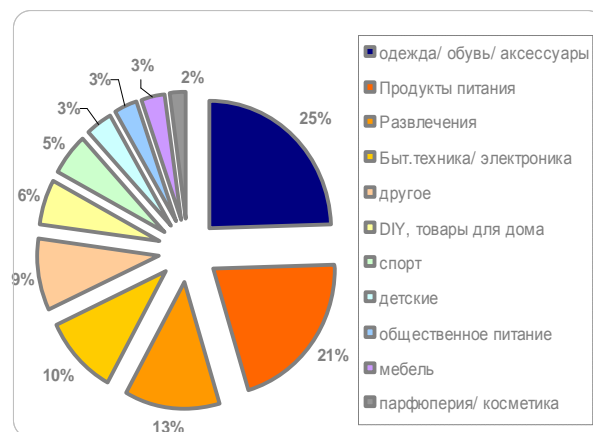
Рынок Москвы по-прежнему остается крайне интересным для российских и международных ритейлеров. О выходе на российский рынок заявили компаний **Tesco** (3-й по величине ритейлер в мире), марка **Coach** (сумки, аксессуары, кожа, ювелирные украшения) в партнерстве с компанией «Джамилько». Среди российских операторов на рынок Москвы планирует выйти петербургская сеть «О'Кей» (продовольственные гипермаркеты). Австрийская компания **Kika**, занимающаяся продажей мебели и товаров для дома, **DIY**, планирует открыть первый гипермаркет на Новорижском ш. в конце 2008 г.

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

востребованным форматом остаются крупные суперрегиональные проекты, особенно в восточных районах города.

Таким образом, емкость рынка на текущий момент составляет около 3,5 млн. кв.м качественных торговых площадей (GLA). Соответственно, учитывая текущие темпы роста розничного товарооборота, насыщение рынка качественными торговыми площадями при существующих темпах их ввода может произойти в 2010г.

Диаграмма 4.3. Распределение площадей по категориям операторов



Источник: исследование GVA Sawyer

4.3. Финансовые условия

Диапазон ставок аренды в торговых центрах Москвы для якорных арендаторов составляет \$100 - \$700 за кв.м в год, для неякорных: \$300 - \$5 000 за кв.м в год (без НДС и эксплуатационных расходов). Уровень ставок зависит от множества факторов, в частности, от занимаемой площади и профиля арендатора (см.Табл. 4.2).

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

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

Таблица 4.2. Диапазон ставок аренды для операторов ТЦ Москвы.

Тип	Формат	Средняя площадь, кв.м	Средний диапазон ставок аренды, \$ за кв.м в год (triple net)
Якорные	Гипермаркет продуктов питания	5 000 - 10 000	120 - 180
	Гипермаркет DIY	8 000 - 15 000	120 - 160
	Супермаркет продуктов питания	1 000 - 2 500	300 - 700
	Супермаркет электроники и бытовой техники	2 000 - 5 000	350 - 600
	Универмаг одежды	2 000 - 5 000	200 - 600
	Развлекательный центр, Кинотеатр	1 500 - 6 000	110 - 200
Неякорные	Оператор зоны food court	80-150	550 - 1 000
	Оператор торговой галереи	400 - 1 500	480 - 1 500
	Оператор торговой галереи	150 - 250	900 - 2 000
	Оператор торговой галереи	80 - 120	1 200 - 3 000
	Оператор торговой галереи	40 - 80	2 500 - 3 500
	Оператор торговой галереи	10 - 30	3 500 - 5 000

Источник: исследование GVA Sawyer

5. Рынок складской недвижимости

Таблица 5.1. Основные показатели рынка складской недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Объем качественных складских площадей (классы А и В) на конец 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м	4 260	
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2008 г., тыс. кв.м	350	
Заявлено к вводу в 2008 г., тыс. кв.м	1 500	
Уровень вакантных площадей, %	0,5	3,0
Средние арендные ставки, \$ за кв.м (triple net)	130	120
Средние цены продажи, \$ за кв.м (без НДС)	2 000	1 700

Источник: исследование GVA Sawyer

В связи с превышением спроса над предложением на рынке качественной складской недвижимости Московского региона дефицит складских площадей оценивается в 1,1-1,4 млн. кв.м.

5.1. Предложение

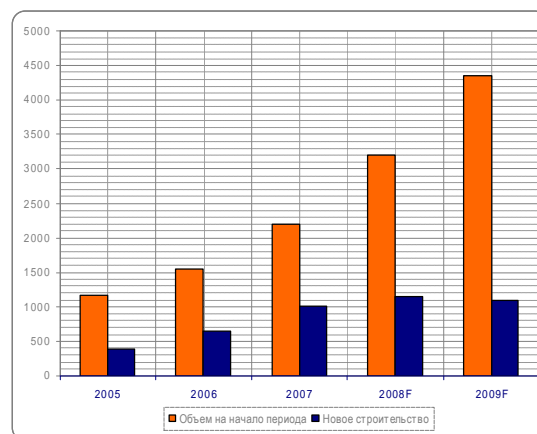
Совокупное предложение качественных складских площадей на рынке Москвы¹ в 1 пол. 2008 г. выросло на 350 тыс. кв.м, составило около 4 260 тыс. кв.м. Крупнейшими среди введенных стали складские площади класса А: 2-ая очередь логистического парка «Пушкино» (110 тыс. кв.м, Ярославское ш.), складские площади техно-логистического комплекса «Томилино» (113 тыс. кв.м, между Рязанским и Новорязанским ш.).

Наибольший объем площадей в 1 пол. 2008 г. был введен в юго-восточном направлении – 38,5% от общего объема введенных складских площадей. За ним следуют северное (30,5%) и западное (24%) направления.

В числе ожидаемых к вводу в текущем году объектов: проекты, планировавшиеся к открытию еще в 2007 г., но отложенные по различным причинам. Это «Крекшино»,

«Дмитров», «МЛП Подольск», «ЕГ Логистик».

Диаграмма 5.1. Объем предложения складов классов А и В



Источник: исследование GVA Sawyer

Во 2 пол. 2008 г. заявлен ввод 860 тыс. кв.м качественных площадей. Однако, при сохранении тенденции значительного отставания фактического ввода объектов от заявленного, ожидается появление не более 500-600 тыс. кв.м новых площадей.

¹ Московский рынок складской недвижимости включает в себя качественные складские объекты на территории Москвы, а также крупные объекты за ее границами.

Среди тенденций отмечается увеличение в объеме предложения доли площадей класса А, смещение нового строительства с северного к юго-западному, южному и юго-восточному направлениям от Москвы (ориентация на обслуживание внутрироссийских грузовых потоков).

Среди проектов, заявленных к вводу в **2008-2010** гг., **40%** располагаются на южном направлении. Общая площадь этих проектов занимает **60%** в общей площади заявленных к вводу в этот период. Далее по объему запланированных площадей следуют восточное и юго-восточное направления (**15** и **13%**).

Важным событием для рынка стало появление качественных специализированных складов (сдан в эксплуатацию фармацевтический склад класса А «Фармат» (34 000, Новорижское ш.)) и приход на рынок крупного европейского игрока **Partner Logistics Europe bv**. Также необходимо отметить растущее количество заявлений девелоперов о создании и развитии сетевых проектов в формате логистических и промышленных парков (проекты **Megalogix, GreenGate**).

Доля свободных складских площадей на рынке по-прежнему незначительна, около **2%**

по складам класса А и **3%** по складам класса В. Складские комплексы практически полностью сдаются в аренду еще на этапе строительства («ЕГ Логистик»).

Диаграмма 5.2. Объем предложения складов классов А и В



Источник: исследование GVA Sawyer

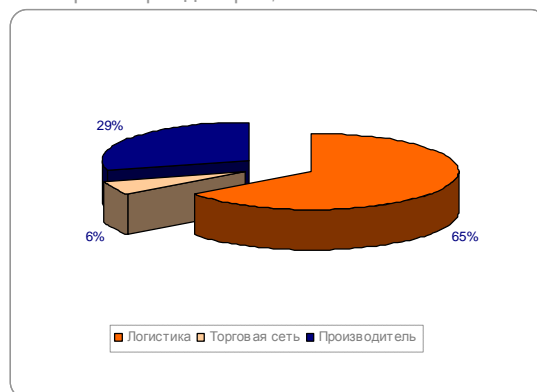
5.2. Спрос

Среди компаний, формировавших спрос на складские площади, в 1 пол. 2008 г. преобладают логистические операторы, и производственные компании и торговые сети. Развитие сетевых логистических проектов приводит к распространению оптовой аренды площадей в нескольких комплексах одной сети в разных городах России, объем сделок доходит до сотен тысяч кв.м.

Анализ сделок аренды складских площадей в 1 пол. 2008 г. показал рост в спросе доли логистических операторов (российских и зарубежных, в том числе, специализированных), до 63%). При этом существенную долю (65%) в общем объеме арендованных складских площадей заняли иностранные логистические операторы (NYK Logistic, Nippon, др.).

Крупнейшей разовой сделкой в 1 пол. 2008 г. стала аренда 52 000 кв.м второй очереди логопарка «Истра» логистической компанией «ДСВ Солюшнс» сроком на 10 лет. Арендovanную площадь планируется использовать для обслуживания компаний «Renault» и «Nissan». Половина второй очереди логопарка (26 тыс. кв.м) арендованы логистическим оператором «Seacon Logistics».

Диаграмма 5.3. Распределение спроса по категориям арендаторов, 1 пол. 2008



Исследование GVA Sawyer

В долгосрочной перспективе ожидается рост девелопмента складов по схеме **build-to-suit**, что связано с ростом конкуренции среди операторов за качественных арендаторов, арендующих значительный площади на длительный срок, и повышением требований к спецификации складских комплексов со стороны конечных пользователей. Дефицит предложения побуждает все больше компаний заявлять о планах строительства собственных складов. К розничной сети «Мосмарт», сетям «М.Видео», «Техносила», заявившими о своих планах в начале 2008 г., присоединился крупнейший в России импортер фруктов - холдинг JFC.

5.3. Финансовые условия

В течение 1 пол. 2008 г. базовые арендные ставки в крупноформатных складских комплексах Подмоскovie продемонстрировали рост на уровне 8% на складские площади класса А и 9% на площади класса В. Таким образом, средняя ставка аренды **triple net** на складские площади класса А находилась в диапазоне \$130-170 за кв.м в год, на площади класса В - \$120-160 за кв.м в год. Эксплуатационные расходы находились в пределах \$25-30 за кв.м в год, оплата коммунальных платежей осуществляется по факту.

Средние базовые ставки аренды для холодильных складов класса А составляют \$180 за кв.м в год в Подмоскovie и \$400 за кв.м в год в Москве, класса В - \$160 за кв.м в год и \$350 за кв.м в год соответственно.

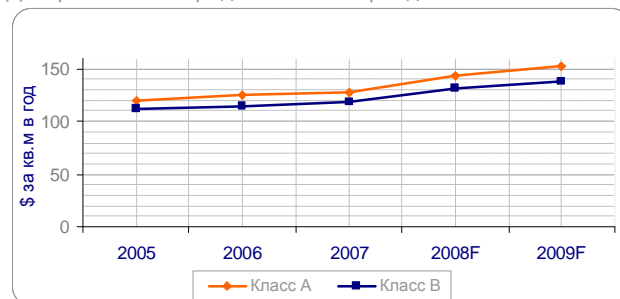
Заявленные цены продаж готовых складских комплексов в Подмоскovie находились на уровне \$1 600 – 1 800 за кв.м без НДС, в Москве – \$1 800- 2 200 за кв.м без НДС. Эти цифры являются индикативными в связи с единичными сделками по купле-продаже объектов.

Стоимость ответственного хранения зависит от объема хранения, специфики товара и других факторов и в среднем составляла в 1 пол. 2008 г. \$0,7-0,8 за паллето-место в сутки

без НДС. Стоимость погрузочно-разгрузочных работ - \$2-3 за 1 паллету (без НДС), а стоимость формирования заказа может достигать \$40-50 за паллету (без НДС). Для специализированных складов (холодильных, фармацевтических) цена ответственного хранения составляла \$1,1-1,3 за паллето-место в сутки (класс А), \$0,9-1,1 (класс В) без НДС.

На среднесрочную перспективу ожидается рост арендных ставок в пределах 10-12% в год для классов А и В, что объясняется растущей себестоимостью строительства и накопленным неудовлетворенным спросом.

Диаграмма 5.4. Средние ставки аренды



Источник: исследование GVA Sawyer

6. Рынок гостиничной недвижимости

Таблица 6.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Основные показатели	Высшая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Количество номеров на конец 1 пол. 2008 г.	6780	9067
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2008 г., номеров	0	385
Заявлено к вводу в 2008 г., номеров	1556	390
	Категория не указана - 1308	
Средний уровень заполняемости, %	65,1	70,8
Средняя цена продажи номера (ADR), \$/сутки	415	278

Источник: исследование GVA Sawyer

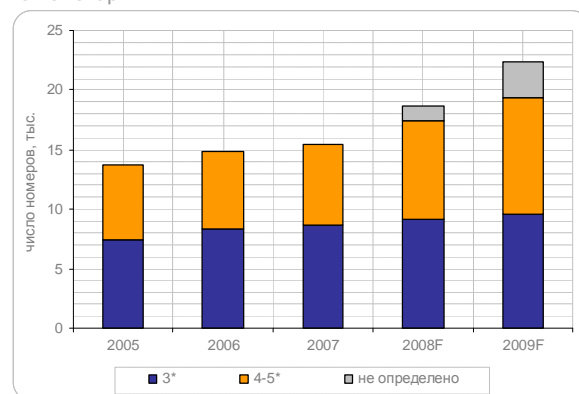
Стабильно высокие уровни загрузки отелей (**Occupancy Rate**) и показателя средней цены номеров (**ADR**) обеспечивают высокий показатель доходности на номер (**RevPAR**), превышающий более чем в 2 раза средние европейские показатели. Такая устойчивая тенденция привлекает новых игроков на гостиничный рынок столицы. В силу преобладания сегмента бизнес-туризма и сохранения дефицита в категории **4-5*** отели высшей категории по-прежнему остаются наиболее привлекательными для инвестиций.

6.1. Предложение

По итогам 1 пол. 2008 г. объем предложения гостиничного рынка Москвы составил **204** гостиницы с общим номерным фондом **37,8** тыс. номеров. По сравнению с 1 пол. 2007 г. доля качественного предложения (гостиницы категории **3-5*** международного стандарта) увеличилась на **9,7%** и составила **42%** номерного фонда (**15,8** тыс. номеров). **58%** номерного фонда города представлено некачественным предложением.

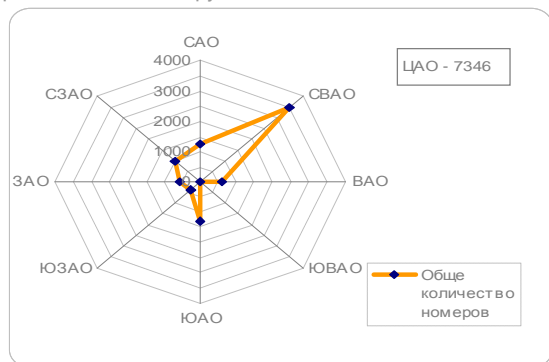
Прирост качественного предложения произошел благодаря открытию после реконструкции отелей «Охотник» (**3***, **104** номера) и «Аэростар» (**3***, **281** номер). Официальный срок открытия гостиницы «Хилтон Ленинградская» (**4***, **273** номера), реконструкция которой была завершена в мае, перенесен на сентябрь **2008** г. по причине дефицита кадров.

Диаграмма 6.1. Динамика объема номерного фонда по категориям



Источник: исследование GVA Sawyer

Диаграмма 6.2. Распределение качественного предложения по округам Москвы в 1 пол. 2008 г.



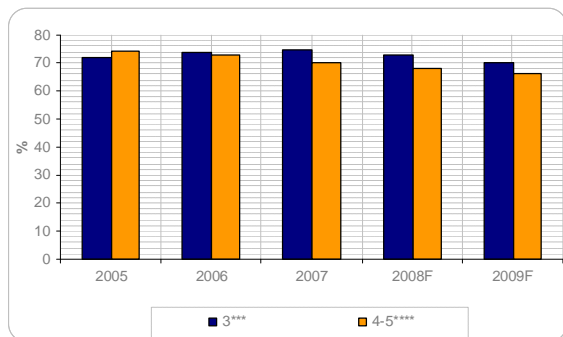
Источник: исследование GVA Sawyer

До конца 2008 г. заявлено к вводу более 20 объектов совокупной вместимостью около 3300 номеров, на долю отелей категории 3* придется не более 20% нового предложения. Изменение структуры нового предложения в сторону увеличения доли гостиниц 3* последует за насыщением высшего сегмента, ожидаемым не ранее 2010 г.

География размещения качественного предложения сохраняет неравномерное распределение со значительным преобладанием номерного фонда в ЦАО (46,4% объема предложения). 70% предложения, заявленного к выводу в 2008 г., также придется на центр города, в т.ч. все гостиницы категории 4-5*. Смещение строительства гостиниц за пределы ТТК ожидается не ранее 2009 г.

6.2. Спрос

Диаграмма 6.3. Средняя загрузка гостиниц 3*, 4*, 5*



Источник: исследование GVA Sawyer

Рост туристического потока в Москву остается стабильным и обеспечивается сегментом бизнес-туризма. Спрос со стороны туристов, приезжающих в Москву с рекреационными целями, продолжает снижаться в силу отсутствия предложения качественных номеров туристического класса - в пределах \$150/сутки.

Дефицит качественного предложения в сочетании с высоким уровнем спроса остается причиной высокой загрузке гостиниц, как среднего (70,8%), так и высшего класса (65,1%). При этом на фоне стабильно высокого спроса показатели

заполняемости по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года снизились на 4% в обоих сегментах. Это объясняется ростом цен на гостиничные номера и, как следствие, ростом спроса на альтернативный вид размещения – сервисные квартиры-апартаменты, которые предлагают аналогичный гостиничному сервис по более низкой цене (порядка 30%). Сохранение динамики роста цен на гостиничные номера при остром дефиците предложения повлечет дальнейший рост спроса на данный вид размещения.

Для удовлетворения текущего спроса на гостиничные номера в Москве необходимо вдвое увеличить существующий номерной фонд. Наиболее острым остается дефицит в категории 3*. Для его ликвидации требуется увеличить существующее предложение как минимум в 3 раза при сохранении стоимости размещения на уровне конца 2007 г.

Дисбаланс спроса и предложения сохранится до 2012 г. в связи с низкими темпами вывода на рынок новых объектов. Неудовлетворенный спрос оценивается в объеме порядка 40 тыс. номеров для категории 3* и 20 тыс. номеров для высшей категории (4-5*).

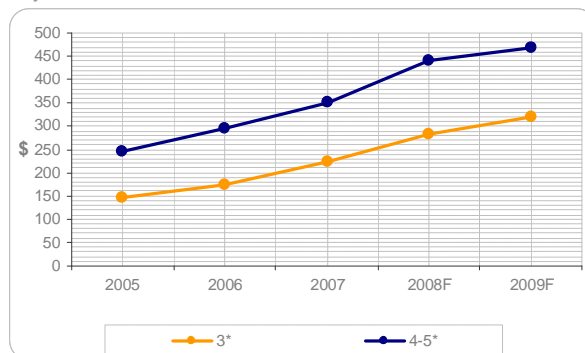
6.3. Стоимость размещения

В 1 пол. 2008 г. сохранился высокий уровень средней цены номера в сегментах 3* и 4-5*. Рост цен в гостиницах категории 4-5* составил более 20% к уровню аналогичного периода 2007 г. Рост цен на гостиницы категории 3* - 15%.

Показатель средней цены номера в 1 полугодии 2008 составил \$415/сутки для отелей 4-5* и \$278/сутки для отелей 3*, диапазон цен составил \$300-1400 для отелей 4-5* и \$107-730 для отелей 3* за стандартный номер в сутки (включая НДС и завтрак).

Планируемое к выходу на рынок до конца года новое предложение не изменит тенденции роста цен, т.к. объем нового строительства не ликвидирует существующий на рынке дефицит и новое предложение обычно вводится по более высоким относительно среднерыночного уровня ценам. Замедление темпов роста показателя ожидается не ранее 2009 г.

Диаграмма 6.4. Средняя цена продажи номеров, \$/сутки



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

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

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