

ОБЗОР РЫНКА

коммерческой недвижимости
г. Челябинск
за 2008 г.



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
GVA SAWYER В ЧЕЛЯБИНСКЕ

GVA Sawyer
International Property Advisers

1. Недвижимость как инвестиционный актив

1.1. Основные изменения

Важнейшими факторами, формирующими инвестиционную активность рынка недвижимости в течение 2008 г., были:

1. Реализация программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». В Челябинске в рамках данной программы производится строительство жилья в п. Чурилово, а также на Краснопольской площадке.

Кроме того, в рамках программы в Челябинске действуют подпрограммы «Обеспечение жильем работников бюджетных учреждений», «Жилье для молодых семей».

Всего в 2008 году планируется сдать в эксплуатацию около 700 тыс. кв.м. жилья.

2. Общее повышение деловой активности, связанное с реализацией программы «Урал промышленный – Урал полярный». Реализация проекта предполагает обеспечение потребности тяжелой индустрии Урала в марганцевых, хромовых рудах, бокситах, нефти, газа, древесины и рудах цветных металлов, что дает металлургическим предприятиям долгосрочные гарантии получения необходимого сырья и позволяет увеличить объем выпуска продукции.
3. Острая объективная нехватка логистических комплексов, которая ощущалась с начала года вплоть до начала кризиса, обеспечивающая интерес столичных и местных игроков к данному сегменту рынка коммерческой недвижимости.

1.2. Ключевые события и тенденции рынка коммерческой недвижимости

1. В начале и середине 2008 года рынок показал рекордные за все время развития темпы роста в сегментах торгово-развлекательной и офисной недвижимости. В сегменте гостиничной недвижимости рекордным должен был стать 2009 год. Однако на развитие всех перечисленных сегментов решающее влияние оказал разразившийся финансовый кризис: в 2009 году ожидается стагнация во всех сегментах.
2. Одним из важнейших проявлений влияния финансового кризиса стало снижение ставок аренды и цен продаж во всех сегментах коммерческой недвижимости, кроме гостиничной недвижимости. Корректировка цен на гостиничную недвижимость произойдет, вероятно всего, после новогодних праздников.
3. В 2008 году реализован самый масштабный проект рынка офисной недвижимости Челябинска – «Челябинск-Сити». Кроме того, в 2008 году был анонсирован ряд крупных проектов, таких как «Молния-Инвест», «Монолит», «Персей» и др., реализация которых предполагалась в 2010-2011 гг. Однако под влиянием кризиса большинство из этих проектов были либо отменены, либо отложены на неопределенный срок.
4. Интерес как девелоперов, так и потенциальных арендаторов офисных площадей смещается из центра города к Северо-Западу. Это связано с тенденцией к распространению очагов деловой активности на окраинах города, поскольку центральная часть характеризуется транспортной перегруженностью и высокой стоимостью земельных участков.

5. Знаменательными событиями рынка торговой и торгово-развлекательной недвижимости стали открытие ТРК «Куба», КРК «Северо-Западный», а также второй очереди РК «Мегаполис», развлекательной зоны ТРК «Фокус» и начало строительства второй очереди «Киномакс-Урал».
6. В Челябинске на текущий момент широко распространен редевелопмент зданий бывших производственных помещений: большинство уже функционирующих («Горки», «Куба», «Северо-Западный»), а также находящихся на стадии строительства («Фиеста») торговых комплексов возводятся «не с нуля». Но ряд заявленных комплексов будет строиться «с нуля» (среди них – крупнейший в Уральском регионе ТРК «Родник»).
7. Интерес к челябинскому рынку начали проявлять международные сети. Самым значительным событием в данной связи было открытие ресторана **McDonald's**. В начале **2009** году открытие в Челябинске планируют такие сети, как **Sbarro**, **Subway**.
8. В сегменте гостиничной недвижимости знаменательным событием стал приход международного оператора **Holiday Inn**. О планах развития сети в Челябинске объявили операторы **Radisson**, **Hilton** и др. Однако в связи с кризисом данные планы находятся под сомнением.

2. Рынок офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Объем качественных офисных площадей, конец 2008 г., тыс. кв.м.	56	41	109,6
Планировалось ввести в эксплуатацию в 2008, тыс. кв.м.	27,6	34,7	37
Введено в эксплуатацию в 2008, тыс. кв.м.	27,6	24,2	37
Планируется ввести в эксплуатацию в 2009, тыс. кв.м.		33,9	6,65
Уровень вакантных площадей, %	30%	19%	6%
Средние арендные ставки, \$ за кв.м. в год	546	385	335
Средние цены продажи, \$ за кв.м. (без НДС)	н/п	4 037	3 279

В 2008 году прирост качественных площадей к 2007 году составил 75%. В связи с кризисом ввод некоторых объектов перенесен на 2009 год. Вместо запланированных 99,3 тыс. кв.м. было введено 88,8 тыс. кв.м. офисных площадей классов А, В+, В-. Среди введенных в эксплуатацию знаковых проектов стоит отметить самый крупный бизнес центр класса А «Челябинск Сити» (30 000 кв.м.), а так же многофункциональный комплекс «Rekkom Palace» (22 000 кв.м.). Самый крупный «замороженный» объект – бизнес центр компании «Линвест» (15 000 кв.м.).

2.1. Предложение

По итогам 2008 года совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А, В+, В-) составило 206,6 тыс. кв.м. Объем предполагаемого на 2009 г строительства составляет 44,55 тыс. кв.м.

Доля офисных площадей класса А в совокупном качественном предложении по итогам 2008 г. составила 27%, в структуре нового предложения из введенного за 2009 г. – 23%. На 2009 год ожидается рост долей площадей класса В+ с 20% по итогам 2008 года до уровня около 30% в 2009 году, при условии, что все заявленные объекты введутся в эксплуатацию.

Предложение качественных офисных площадей сосредоточено в центре города – 69% от совокупного предложения. В течение ближайших трех лет наблюдается активное развитие северо-запада (Курчатовский и Калининский районы) и его рост доли в предложении с 5% (2008 г.) до 11% (2011 г.).

В связи с текущей кризисной ситуацией девелоперы вынуждены пересматривать свои планы строительства и замораживать начатые объекты.

На данный момент известно о 10 «замороженных» объектах.

Всего на текущий момент известно о корректировке сроков ввода в эксплуатацию 10 проектов. Сроки их ввода в эксплуатацию зависят от сроков получения девелоперами необходимого финансирования.

Проект БЦ компании «СК Developman» в настоящее время скорректирован: понижена классность объекта до В+ и сокращена его площадь. Сроки реализации проекта девелопером проекта не объявлены.

Строительство БЦ «Капитал», общей площадью 40 тыс. кв.м., первоначально планировалось начать в апреле 2008 г., но к декабрю выполнен лишь этап эскизного проектирования, работы на строительной площадке не ведутся. В настоящее время все работы по проекту приостановлены, кроме того, у компании «Урал-строитель» истек срок договора аренды земельного участка, что ставит под сомнения возможность реализации проекта в принципе.

Бизнес центра класса А компании «Молния Инвест» площадью более 40 тыс.кв.м., анонсированный весной этого года. Однако

Обзор рынка коммерческой недвижимости Челябинска за 2008 г.

на начальной стадии строительства (подготовленный котлован) проект был заморожен, сейчас никаких работ не ведется.

Кроме того, на этапе частично возведенного каркаса заморожен проект бизнес центра компании «Монолит», общей площадью 47 тыс. кв.м.

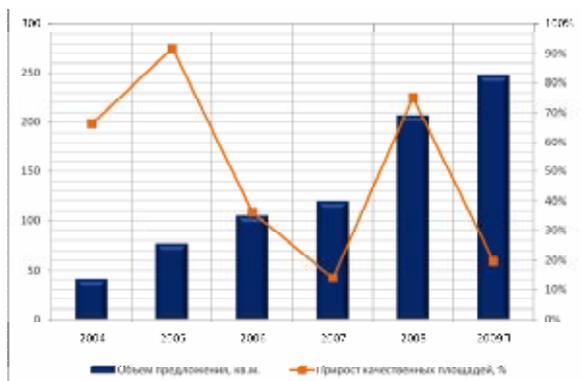
Несмотря на кризисную ситуацию, некоторые девелоперы сохраняют свои планы и не переносят сроки ввода в эксплуатацию объектов.

Например, компания «Дэфа» анонсировала новый проект бизнес центра на улице Коммуны, 87. Офисный центр будет пристроен к существующему зданию Центра делового сотрудничества. По данным компании, работы по данному проекту ведутся, планируемый срок ввода в эксплуатацию – 2010 г. Общая площадь нового 7 этажного объекта - около 3,5 тыс. кв.м. Планировка помещений – свободная. В проекте предусмотрена подземная парковка на 46 мест, и наземная на 200 мест.

Компания «ДБМ» так же продолжает продажи площадей в двух своих объектах: площадь первого из них 16-ти этажного объекта на улице Энтузиастов составляет 40 тыс. кв.м. Объект, расположенный в Ленинском районе, будет иметь площадь около 6 тыс. кв.м. Оба здания планируется ввести в эксплуатацию в 2010 году.

Диаграмма 2.1. Объем качественного предложения, класс А, В+, В-

Источник: Исследование GVA Sawyer



В целом, кризис оказал наиболее негативное влияние именно на крупные проекты. Дальнейшая судьба «замороженных» объектов будет зависеть от стоимости заёмных средств, в случае возобновления программы финансирования коммерческими

банками. Вероятно, часть проектов будет продана со значительным дисконтом, либо скорректирована в сторону понижения классности, уменьшения площадей, а также максимального удешевления стоимости строительства.

Диаграмма 2.2. Изменение долей субрынков до 2011 года

Источник: Исследование GVA Sawyer



В структуре предложения большинство площадей в существующих зданиях предлагаются на условиях аренды. Исключением являются комплекс офисных зданий класса В+ «Парк офисов», компании «Энергоинвест». Предложение о продаже площадей в данных зданиях регулярно появляются на рынке.

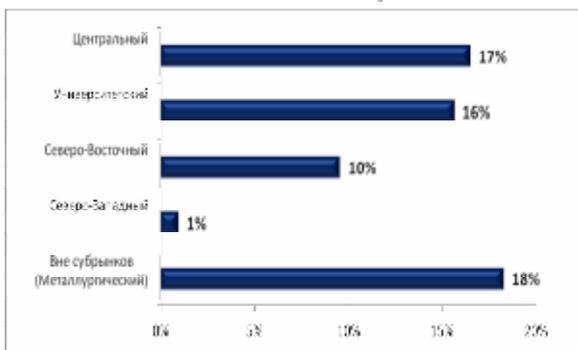
Предложения о продаже офисных площадей более представлено в строящихся зданиях. Начаты продажи площадей в новых объектах компании «Юнити» (ввод в 2011 году), «ДБМ» (ввод в 2010 году), а также в объекте компании «Дэфа» (ввод в 2010 году).

Высокий уровень вакантных площадей в Центральном субрынке складывается за счет пустующих площадей в крупнейшем офисном центре класса А «Челябинск Сити», и в объекте «Бовид Холл». Аналогичная ситуация с субрынком «Университетский», где продолжается процесс заполнения арендаторами нового бизнес центра «Rekkom Palace». Самыми востребованными остается субрынок «Северо-Западный», где на данный момент свободны только 1 % площадей.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Челябинска за 2008 г.

Диаграмма 2.3. Уровень вакантных площадей в субрынках, %

Источник: Исследование GVA Sawyer



2.2. Спрос

Высокий уровень вакантных площадей во всех сегментах качественной недвижимости обусловлен тем, что в течение года введено в эксплуатацию большое количество объектов и в связи с кризисной ситуацией процесс заполнения площадей арендаторами затягивается.

Текущий спрос на офисные помещения на качественные площади оценивается на уровне заполненных площадей, т.е. порядка **37,2 тыс. кв.м. (GLA) класс А, 108,8 тыс. кв.м. (GLA) класс В+/В-**. В настоящее время наблюдается снижение спроса, в основном за счет сокращения арендаторами размеров занимаемых площадей или перемещения в некачественные бизнес центры с целью снижения издержек.

Основными источниками спроса на качественные площади являются финансовые структуры, а так же компании, чей бизнес непосредственно связан с традиционными для Челябинска отраслями: металлургия, машиностроение. Данные отрасли наиболее пострадали из-за кризиса. В частности, многие банки приостановили программы развития, поэтому рост спроса не ожидается.

Центральный субрынок остается самой привлекательной зоной для размещения офиса, но намечается тенденция роста спроса на площади класса В+ и В- в Северо-Западном субрынке. Данная тенденция объясняется более низкими ставками аренды, более удобной транспортной доступностью и обеспеченностью парковочными местами.

Размеры наиболее востребованных площадей сократились с **50 кв.м.** в 3 квартале до **30 кв.м.** в 4 квартале **2008** года.

В структуре спроса по типу собственности арендные отношения преобладают над собственностью.

Крупнейшей арендной сделкой за 4 квартал **2008** года стала аренда компанией «Промышленные инвестиции» двух этажей (**2 300 кв.м.**) в бизнес центре «Челябинск Сити».

2.3. Финансовые условия

На конец 3 квартала 2008 года средние ставки в классе А составили \$546/кв.м. в год, класса В+ - \$385/кв.м. в год, класс В- - \$335/кв.м. в год.

Таким образом, падение по сравнению с 3 кварталом составило в классе А – 12%, в классе В+ - 26%, в классе В- - 14%.

В течение 2009 года возможно снижение арендных ставок еще в среднем на 5% ежегодно. Фактически, основная волна снижения ставок прошла в ноябре текущего года, дальнейшее снижение может быть продиктовано желанием собственников как можно скорее заполнить пустующие помещения. В 2010 году, при условии стабилизации экономической ситуации, возможен небольшой рост ставок в пределах 7-10%.

Наибольший уровень арендных ставок сохраняется в новом бизнес центре «Челябинск Сити». Но управляющая компания готова идти на диалог и снижать ставку в зависимости от размер желаемых площадей. Нижняя граница арендных ставок в качественном сегменте отмечена в офисных центрах класса В- «Аврора» и «Парк офисов СДМ» - \$239/кв.м. и \$217/кв.м. в год соответственно.

В большинстве случаев, договор аренды площадей в офисных центрах класса В+ и В- заключается на 11 месяцев, без регистрации в Регистрационной палате. Для офисных центров класса А характерны долгосрочные договора 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 \$4 037 (не включая НДС) для офисов класса В+, \$3 279 (не включая НДС) для офисов класса В-. Падение цен по сравнению с 3 кварталом составило в классе В+ - 15%, В- - 22,8%.

С учетом того, что обычно к продаже предлагаются площади в стоящихся комплексах, то изменение цены квадратного метра будет зависеть от ценовой политики застройщиков. По некоторым объектам,

цены на данный момент завышены, и, возможно, падение цены здесь будут значительны. Но, в то же время, много объектов заморожены, т.е. новое предложение не будет столь масштабным, как в последние года, это даст возможность тем компаниям, кто продолжает строительство устанавливать достаточно высокие цены на свои объекты.

3. Рынок торгово-развлекательной недвижимости

3.1. Предложение

Совокупное предложение площадей качественных торговых центров на челябинском рынке на конец 2008 г. составило около 495 тыс. кв.м. За 2008 год введено 108 тыс. кв.м. общей торговой площади (из них 82 тыс. кв.м. качественных площадей).

Крупнейшие введенные объекты – ТРК «Куба» на ул. Цвиллинга, 25, общей площадью 50 тыс.кв.м. (GLA 38 тыс.кв.м.), торговые галереи «Челябинск-Сити» на ул. Кирова, 159, КРК «Северо-Западный» на пр. Победы общей площадью 27 тыс. кв.м.

В 2009 году ожидается ввод в эксплуатацию только первой очереди ТРК «Фиеста» (общей площадью 43 тыс. кв.м.), изначально заявленной к вводу в конце августа 2008 г. Все прочие проекты, заявленные к вводу в 2009 г., отменены или отложены. Таким образом, в ближайшее время ожидается стабилизация объема предложения торговой недвижимости и временная приостановка экстенсивного развития рынка.

На текущий момент показатель вакантных площадей колеблется в диапазоне от 0,5% до 18,8%, в зависимости от качества и местоположения торгового центра.

Диаграмма 3.1 Динамика распределения предложения по районам Челябинска (в тыс. кв.м.)
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

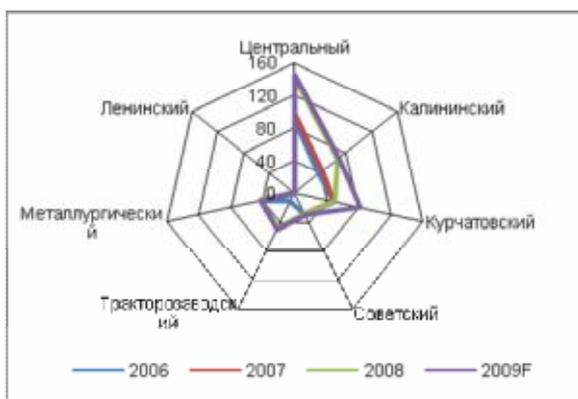


Таблица 3.1. Основные показатели рынка качественной торгово-развлекательной недвижимости

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

Основные показатели	Данные
Объем площадей в качественных ¹ ТЦ на конец 2008 г., тыс. кв.м. общей площади \ (GLA) ²	469 (376)
Введено в эксплуатацию качественных площадей за 2008 г., тыс. кв.м. общей площади \ (GLA)	82 (65)
Уровень вакантных площадей, %	0,5 - 18,8

Наибольший прирост площадей за 2008 г. приходится на Центральный район. В целом, наиболее обеспеченным качественными торговыми площадями остается Центральный район, наименее обеспеченными – Ленинский, Metallургический и Тракторозаводский районы (см. Диаграмму 4.1).

Единственный запланированный к открытию в 2009 г. объект располагается в Курчатовском районе.

В сегменте развлекательной недвижимости изменение предложения в 2008 г. было обусловлено запуском второй очереди РК «Мегаполис» (март 2008 г.), а также открытием развлекательной зоны ТРК «Фокус» (декабрь 2008 г.)

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.

Тем не менее, развлекательная недвижимость развивается в Челябинске преимущественно «в связке» с торговой – посредством торгово-развлекательных комплексов, что подтверждается преобладанием в структуре заявленных проектов комплексов именно данного формата.

3.2. 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).

В 2008 году интерес к рынку Челябинска проявляли многие федеральные и международные ритейлеры. В частности, **Tesco**, **Stockmann**, Профи Спорт. Но кризис скорректировал планы сетей. Сейчас интерес к челябинскому рынку проявляют «Рив Гош», «Zimaletto», компания «Катерина». Стоит отметить, что из-за превышения предложения над спросом и трудной экономической ситуации, потенциальные арендаторы очень тщательно выбирают место размещения магазина, анализируя все аспекты: от уровня проходимости до структуры развлекательной зоны, если рассматривается ТРК.

Активность так же проявляют операторы ресторанного бизнеса, которые в данных условиях предпочитают развивать направление **fast food**.

Но в большинстве случаев, проекты развития заморожены до весны 2009 года. Самые крупные сети, приостановившие программы развития: «Modis», «Треволина», «Обувь Сити».

Рост спроса на торговые помещения напрямую связан с ростом потребления населения и расширением сетей розничных операторов. В 2009 году при условии, что крупные операторы возобновят свои программы развития, можно спрогнозировать небольшое увеличение спроса, который будет полностью удовлетворен за счет введение в эксплуатацию крупного ТРК «Фиеста».

3.3. Финансовые условия

В течение 2008 года в целом на рынке торгово-развлекательной недвижимости наблюдается снижение ставок. В сегменте **street retail** наибольшее падение ставок отмечено для объектов 2 – 3 линий, с низким пешеходным и автомобильным трафиком.

Таблица 3.2. 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 (triple net)
Якорные	Гипермаркет DIY	800-3000	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	5 400- 19 440
	Оператор торговой галереи	150-500	12 240-22 950
	Оператор торговой галереи	50-150	9 600-23 400
	Оператор торговой галереи	0-50	6720-22 400

По некоторым объектам арендная ставка была снижена на 30-35%, а ставка продажи – на 45-50%.

В сегменте качественных торговых площадей наибольшее снижение ставок аренды отмечено в открывшемся весной 2008 года ТРК «Куба», в котором до сих пор есть вакантные торговые площади, готовится к открытию 4 этаж, который предусматривает развлекательную зону. На данные площади ставка аренды снизилась в среднем на 30%. Так в докризисное время годовая арендная ставка на первом этаже варьировалась в пределах от 864 у.е. до 1655 у.е. за квадратный метр, с конца октября границы пределов снижены до 665 – 1272 у.е. за кв.м. в год.

Кроме того отмечено снижение арендных ставок в ТРЦ «Фокус», в среднем на 20 – 25

%, с **800** руб. за кв. м. до **600** руб. за кв.м. Коснулось изменение ставок и недавно открывшийся КТК «Северо-Западный», так в октябре – начале ноября действовала ставка **1800** руб./кв.м., на сегодняшний день руководство Комплекса готово снизить ставку до **1200 – 1000** руб за кв.м.

Аналогичная ситуация отмечена и в сегменте некачественных торговых комплексов. В торговом комплексе «Александра» ежемесячная арендная плата снизилась на **20%**: с **2 500** руб./кв.м. в докризисное время до **2 000** руб./кв.м. на сегодняшний день. В торговом комплексе «Молодежная мода» ставка аренды снизилась на **18%** – с **2 200** руб./кв.м. до **1800** руб./кв.м.

4. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В таблице приведены основные характеристики рынка гостиничной недвижимости.

4.1. Предложение

В докризисное время рынок гостиничной недвижимости Челябинска демонстрировал положительную динамику: был введен в эксплуатацию новый объект категории 4*, на рынок вышел международный гостиничный оператор.

Общий объем предложения гостиничного рынка Челябинска на текущий момент составляет 43 гостиницы с совокупным номерным фондом 2 081 номер.

За 2008 год 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.

Диаграмма 4.1. Структура качественного номерного фонда (на конец года).

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

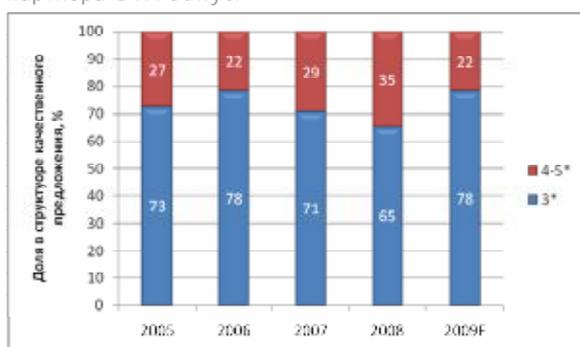


Таблица 4.1. Основные показатели рынка качественной гостиничной недвижимости

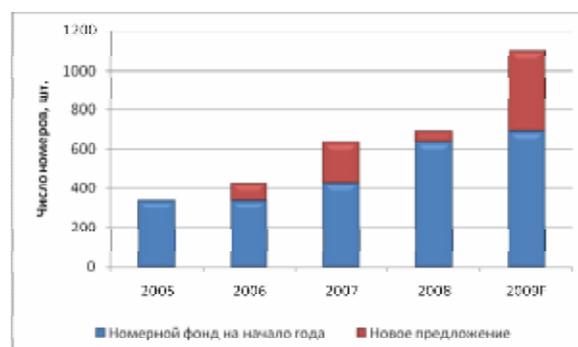
Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer

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

В настоящее время в структуре качественного номерного фонда преобладают отели категории 3* (66%), доля высококлассных гостиниц категории 4-5* не превышает 34%.

Диаграмма 4.2. Динамика качественного предложения (3-5*)

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



Следует отметить неравномерность распределения гостиниц в границах города: качественное предложение географически сконцентрировано преимущественно в центральной части города. Здесь сосредоточено до 62% качественного

Обзор рынка коммерческой недвижимости Челябинска за 2008 г.

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.

До начала кризисных явлений в работе находилось **20** проектов в сфере гостиничного бизнеса.

На сегодняшний день известно о приостановке работ по **2** крупным проектам – операторов **Radisson** и **Hilton**, кроме того, отложены или отменены все проекты, находящиеся на начальных этапах разработки.

Существенный прирост качественного предложения в **2009** году будет обеспечен не вводом в эксплуатацию новых отелей, а завершением реконструкции самой крупной гостиницы Челябинска – «Малахит», и переводом ее из состава некачественного номерного фонда в качественный.

4.2. Спрос

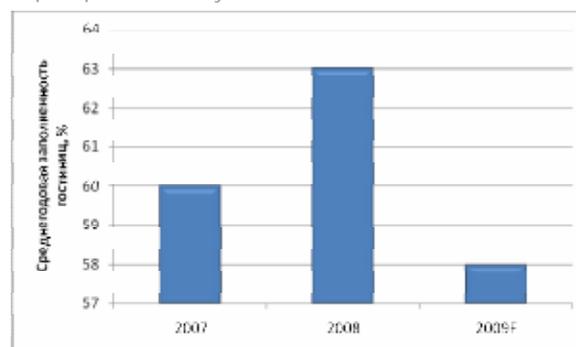
С **2006** г. наблюдается рост туристического потока в город, который обеспечивается сегментом бизнес-туризма. Спрос со стороны рекреационных туристов остается на низком уровне. Поток международных туристов в последние годы также остается на низком уровне, хотя и имеет тенденцию к росту. В **2006** г. 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 текущий момент объем спроса на качественную гостиничную недвижимость оценивается в **1100** гостиничных номеров, средняя годовая загрузка гостиниц не превышает **63%**.

Диаграмма 4.3. Средняя заполняемость гостиниц категории 3-5*

Источник: Исследование MD&T, регионального партнера GVA Sawyer



Отметим, что по состоянию на конец **2008** г. кризис не оказал существенного влияния на рынок гостиничной недвижимости Челябинска.

Однако, по оценкам специалистов **MD&T**, регионального партнера **GVA Sawyer**, в **2009** году гостиницы начнут ощущать влияние кризиса, что скажется, в первую очередь, на величине средней заполненности гостиничных номеров.

4.3. Финансовые условия

Средняя стоимость проживания в гостиницах г. Челябинск на текущий момент составляет **4 216** руб. (**\$171** 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***.

Под влиянием финансового кризиса в **2009** году, по оценкам специалистов **MD&T**, регионального партнера **GVA Sawyer**, управляющие компании вынуждены будут снизить стоимость проживания в гостиницах для стимулирования спроса и повышения уровня загрузки гостиничных номеров.

Величина снижения стоимости проживания будет зависеть от дальнейшего развития общеэкономической ситуации в Челябинске.

GVA SAWYER

Россия, 454091 Челябинск
Ул. Ст. Разина, 4, 2 этаж

тел. : (351) 237-4673, 233-3209
факс: (351) 247-9258

e-mail: chelyabinsk@gvasawyer.com

партнер, директор ООО «MD&T»,
регионального партнера GVA Sawyer
в г. Челябинск
Тенькова Ксения Валерьевна
XTenkova@gvasawyer.com

Россия, 109240 Москва
Николаямская улица 13, стр. 17
Дом на Берниковской набережной

тел. : (495) 797-4401
факс: (495) 797-4400

e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.ru
www.gvaconsulting.ru

