

ОБЗОР РЫНКА

коммерческой недвижимости Москвы
3-й квартал 2007 г.



www.moskva.ru

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

1.1. РОССИЯ

3 кв. 2007 г. был характерен замедлением роста промышленного производства. Вместе с тем, в структуре ВВП существенно повысилась роль строительного сектора, ставшего наряду с «обрабатывающими производствами» и «оптовой и розничной торговлей» одним из драйверов экономического роста страны. Это позволяет прогнозировать рост ВВП на уровне 107,3% по итогам года.

Рост цен на товары и услуги и увеличение объема государственных расходов в преддверии выборов скорее всего не позволят сдержать инфляцию в 2007 г. на запланированном Правительством РФ уровне в 108,0%, которая по итогам может достичь 110,5%. Учитывая ожидания стабилизации на мировом валютном рынке курса доллара к евро к концу года на уровне 1,4-1,45 и текущую политику ЦБ РФ, к концу года курс рубля к доллару вырастет до 24,9-25,3 за доллар. Рост реальной заработной платы по итогам года составит немногим больше 110,0%.

В 3 кв. 2007 г. сохранилась основная тенденция динамики внешней торговли - экспорт замедляется, а ускоряющийся рост импорта обусловлен не только повышением объема потребления внутри страны, но и борьбой с «серыми» и «черными» схемами ввоза товаров.

Табл. 1.1. Суверенные рейтинги России

Агентство	На 01.01.2007	На 01.09.2007
Standard&Poor's	BBB+ (стабильный)	BBB+ (стабильный)
Fitch Ratings	BBB+ (стабильный)	BBB+ (стабильный)
Moody's	Baa2 (стабильный)	Baa2 (стабильный)

Источник: Standard&Poor's, Fitch, Moody's

1.2. МОСКВА

На долю Москвы приходится 20% ВРП России, 21% розничного товарооборота и 14% внешнеторгового оборота. Занятость составляет 99% экономически активного населения. Прирост ВРП в 2007 г. ожидается на уровне 10%. В среднесрочной перспективе прогнозируется его сохранение в пределах 7% в год.

В сентябре Standard & Poor's подтвердило высокий долгосрочный кредитный рейтинг Москвы. Но низкая предсказуемость и гибкость финансовой политики города, а также острая необходимость в развитии инфраструктуры, особенно в сфере транспорта и энергетики, ограничивают уровень рейтинга.

Табл. 1.2. Кредитные рейтинги Москвы

Агентство	На 01.01.2007	На 01.09.2007
Standard&Poor's	BBB+ (стабильный)	BBB+ (стабильный)
Fitch Ratings	BBB (стабильный)	BBB+ (стабильный)
Moody's	Baa1 (стабильный)	Baa1 (стабильный)

Источник: Standard&Poor's, Fitch, Moody's

Диаграмма 1.1. Динамика ВВП России



Источник: Минэкономразвития РФ, Росстат

В 3 кв. 2007 г. наблюдалось бегство капитала с фондового рынка России, обусловленное кризисом ипотечного рынка США. В свою очередь, приток прямых иностранных инвестиций в 2007 г. ожидается существенно выше уровня 2006 г. (\$31 млрд. в 2006 г.).

Макроэкономическая стабилизация и снижение рисков способствовали сохранению суверенных инвестиционных рейтингов РФ с дальнейшим положительным прогнозом, несмотря на предстоящие президентские и парламентские выборы.

Диаграмма 1.2. Динамика ВРП Москвы



Источник: Минэкономразвития РФ, Росстат

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

2. НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

2.1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В МОСКВЕ

1. **Усиление контроля над сохранением функционального назначения объектов гостиничного хозяйства, под которые выделяются земельные участки.** Предусмотрены штрафные санкции в размере 20% от кадастровой стоимости арендуемого земельного участка.
2. **Право выкупа арендуемого помещения.** Госдума приняла в первом чтении законопроект, предоставляющий добросовестным арендаторам приоритетное право выкупа у государства занимаемых ими помещений (если они арендовали это помещение не менее 3 лет).
3. **Нормативы градостроительного проектирования.** Новый градостроительный кодекс будет принят до конца 2007 г., в него войдут статьи о выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию, об информировании жителей города о градостроительной деятельности и др.
4. **Исключение возможностей точечной застройки.** Депутаты Мосгордумы планируют внести в московский закон «О правилах землепользования и застройки» требования к строительству зданий, исключающие возможность точечной застройки. Планируется прописать требования к расстоянию между зданиями, исходя из соотношения высотности, вида здания, его назначения. Кроме того, не должна быть превышена емкость района.
5. **Требования к строительству, не нарушающие комфорт проживания москвичей, могут быть записаны в разрабатываемом законе «О московских нормативах градостроительного проектирования».**
6. В федеральном земельном законодательстве может появиться **запрет на обладание одним лицом участком земли** площадью, превышающей процент от общей площади земли, предназначенной в данном регионе на данный род девелопмента.
7. **Сокращение территорий столичных предприятий для их рационального использования городом.** В ближайшие 8-10 лет Москва может получить за счет этого от 7 тыс. до 10 тыс. га земли, а при благоприятном стечении обстоятельств - от 9 тыс. до 11 тыс. га.
8. Правительство Московской области рассматривает возможность **строительства второй Центральной кольцевой автодороги** после завершения первой ЦКАД, строительство которой в Подмоскovie обойдется в \$14 млрд., длина трассы составит 520 км. Второе кольцо будет проложено на расстоянии 100 км от Москвы.

9. В 50-километровой зоне вокруг Москвы (вдоль ЦКАД) запланировано **строительство** сети современных **логистических комплексов**, которые будут перехватывать грузовые потоки на пути в Москву.

2.2. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЫНКА

1. **Сдерживание консервативных финансовых потоков в Россию** из-за высоких рисков, которые связывают с общеэкономической и политической ситуацией в стране. Четыре основных блока проблем - политические риски, ограниченность действия строительной лицензии, недостаточный опыт судебной практики в сфере расторжения договоров аренды, практика работы с земельными участками, которые имеют статус аренды на 49 лет.
2. Увеличение активности зарубежных банков в кредитовании российского рынка недвижимости, рост числа кредитных сделок по схеме проектного финансирования, увеличение объемов заимствований путем публичного размещения долговых инструментов. **Продолжился рост портфельных иностранных инвестиций в капитал российских девелоперских компаний** как путем покупки долей участия, так и через IPO.
3. **Продолжается рост прямых российских и иностранных инвестиций** в недвижимость Москвы, а также регионов России.

2.3. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

1. **Снижение доходности инвестиций в коммерческую недвижимость происходит плавно.** Ставка доходности в сегменте высококачественной офисной недвижимости в сентябре-октябре 2007 г. составляла 8,0-9,0%, торговой - 7,5-8,5%, складской - 10,0-11,0%. Тренд на снижение доходности сохраняется (за три квартала 2007 г. снижение составило 2-4 процентных пункта), возможно его усиление в краткосрочной перспективе, в случае дальнейшего ужесточения условий выдачи банковского финансирования под строительные проекты. Существенно большую доходность (IRR) имели вложения в создание готовых объектов - от 25% при финансировании проекта с учетом кредитного рычага.
2. **Объем иностранных инвестиций в строительство в Московской области в 2007 г. достигнет \$5 млрд.,** в 1 пол. 2007 г. - \$2,5 млрд. Основная часть средств идет на строительство производственных предприятий, в т.ч. стройиндустрии, а также крупных логистических и торговых комплексов.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

3. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл.3.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости

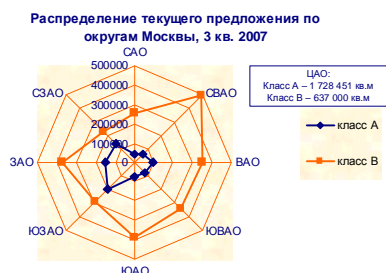
Основные показатели	Класс А	Класс В
Объем качественных офисных площадей на конец 3 кв. 2007 г., тыс.кв.м	1 905	3 997
Введено в эксплуатацию в 3 кв. 2007 г., тыс. кв. м	342	51
Доля свободных площадей, %	3,0	5,1
Средние арендные ставки, \$/кв.м в год (triple net)	1065	625
Средние цены продажи, \$/кв.м, без НДС	9020	5505

Источник: GVA Sawyer

В 3 кв. 2007 г. рынок офисной недвижимости продолжил рост по всем основным показателям. Было введено около 393 тыс.кв.м офисных площадей классов А и В.

3.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Диаграмма 3.2



Источник: GVA Sawyer

По итогам 3 кв. 2007 г. совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А и В) составило 5,9 млн.кв.м.

Объем предполагаемого на 2007 г. строительства составляет 1,1 млн.кв.м, до конца года ожидается ввод еще 433 тыс.кв.м офисных площадей классов А и В, который тем не менее не удовлетворит спрос на качественные офисные площади. Достижение баланса спроса и предложения в сегменте качественной офисной недвижимости не ранее 2012 г.

Доля офисных площадей класса А в совокупном качественном предложении составила 32%, в структуре нового предложения – 87%. В среднесрочной перспективе возможен дальнейший рост доли площадей класса А за счет нового строительства – до 45% в совокупном предложении.

Диаграмма 3.1.



Источник: GVA Sawyer

3 кв. 2007 г. характеризовался следующими факторами:

- усилилась тенденция смещения вектора нового строительства за пределы ТТК, в т.ч. бизнес-центров класса А, освоения периферийных территорий и строительства вдоль МКАД. Сегмент офисов класса А смещается на западное, юго-западное и северо-западное направления, офисов класса В – восточное и южное.
- продолжилось развитие формата бизнес-парков, для которых наиболее популярными направлениями стали север (строится «Химки», «Химки-Гейт», «Химки-Сити»), северо-запад («Гринвуд»), с тенденцией смещения на запад («Мякининская пойма») и юго-запад. Более низкие ставки аренды по сравнению с бизнес-центрами, близость аэропортов и более легкая транспортная доступность – главные преимущества бизнес-парков.
- сохранилась тенденция увеличения масштабы проектов (площадью свыше 100 тыс. кв.м).
- возросла популярность многофункционального строительства (наряду с офисной добавляются гостиничная и жилая функции, в центре города вносятся торговая составляющая)

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

3.2. СПРОС

Диаграмма 3.3.



Источник: GVA Sawyer

Низкий уровень вакантных площадей офисов классов А и В поддерживается устойчиво высоким спросом. Незначительное увеличение доли вакантных площадей в сравнении с концом 2006 г. по площадям класса В - с 4,8% до 5,1%, по площадям класса А - с 2,6% до 3,0% связано с выходом на рынок ряда крупных объектов, особенно возросшей долей вышедших на рынок бизнес-центров класса А («Башня на Набережной» общей площадью 100 000 кв.м, «Lotte Plaza» (офисная площадь 22 000 кв.м), «Чайка Плаза 10» общей площадью 45 000 кв.м).

В 3 кв. 2007 г продолжилась тенденция смещения спроса на офисные объекты за пределы центра, связанная с ограниченным предложением и высокой стоимостью качественных площадей в центре Москвы: 45,7% совокупного спроса приходится на офисы, расположенные между ТТК и МКАД.

Средние размеры сделок и срок аренды офисных площадей увеличились. По-прежнему, на большинство площадей в строящихся объектах договоры предварительной аренды подписываются до ввода объекта в эксплуатацию.

3.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

В течение 3 кв. 2007 г. средние арендные ставки по свободному предложению выросли на 33% в классе А, составив \$1065/кв.м в год (здесь и далее - не включая НДС и эксплуатационные расходы), и на 7,7% в классах В+/В-, составив \$625/кв.м в год (по классу В+ \$640/ кв.м в год, по классу В- \$580/кв.м в год). Верхняя заявленная ставка аренды в бизнес-центре класса А достигала \$2215/кв.м/год. Нижняя граница арендных ставок по классу А отмечена на уровне \$600/кв.м/год.

Рост ставок на свободные площади класса А обусловлен факторами сезонного повышения цен и быстрым поглощением рынком недорогих площадей класса А, в ожидании дальнейшего роста ставок. В среднесрочной перспективе ожидается повышение арендных ставок в среднем по качественному сегменту на 6-10% ежегодно.

Цены продаж выросли на 6,1% по классу А и на 19,1% по классу В+/В-, составив в среднем \$9020 (не включая НДС) по классу А, \$6190 (не включая НДС) по классу В+ и \$4820 (не включая НДС) по классу В-. Наиболее высокие заявленные цены продажи отмечены в новых качественных объектах в

Подготовлено GVA Sawyer © 2007

тел. : (7-495) 797-4401 www.gvasawyer.ru www.gvaconsulting.ru

Площади больших размеров продолжают занимать устойчивые позиции в структуре спроса: 22% совокупного спроса пришлось на площади от 2000 кв.м, что обусловлено укрупнением бизнеса компаний, традиционных арендаторов качественной недвижимости, и повышением требовательности всех групп арендаторов к качеству размещения. Доля совокупного спроса на помещения меньших размеров от 500 до 1000 кв.м возросла незначительно с 20% в первом полугодии 2007 до 21,5% на 30.09.2007, что скорее свидетельствует о закреплении позиций спроса.

В сегменте покупки наиболее высокий спрос сформировался по-прежнему на площади от 2000 кв.м - 22%. Средний срок аренды по качественным объектам составляет 7 лет.

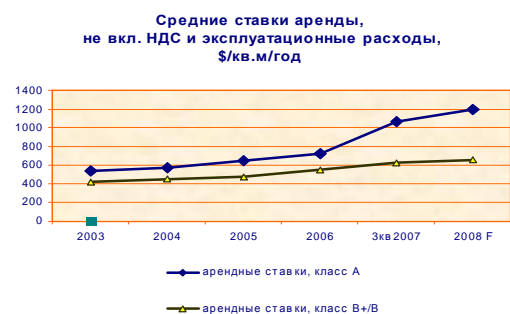
Крупнейшая сделка покупки офисных площадей в 3 кв. 2007 г. - «ГидроОГК» (100%-ная «дочка» РАО ЕЭС) приобрела бизнес-центр класса В, расположенный на ул. Архитектора Власова, 51. Общая площадь 6-этажного здания - 7 480 кв. м. В комплексе предусмотрена парковка на 80 м/м.

Крупнейшая сделка аренды площадей в 3 кв. 2007 г. - оператор связи «Транстелеком» арендовал около 15 000 кв. м в «Северной Башне» ММДЦ «Москва-Сити».

В целом, Москва развивается значительными темпами, укрепляя позиции финансового и административного центра России. Этим будет обеспечиваться в среднесрочной перспективе повышенный спрос на офисные площади со стороны российских (до 60% спроса) и иностранных компаний (в первую очередь банковский сектор, финансовые и страховые организации, представительства международных компаний), поддерживая низкую долю вакантных площадей - 2-3% для класса А и 5-6% для класса В.

Тверском районе ЦАО - до \$36 400 за кв.м класса А (исключительный прецедент, цена не учтена в расчете средней цены за кв.м). Ожидается дальнейший рост средней цены (17-23% в год), обусловленный дефицитом предложения площадей на продажу.

Диаграмма 3.4.



Источник: GVA Sawyer

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

4. РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 4.1. Основные показатели рынка Москвы

Основные показатели	Данные
Оборот розничной торговли за янв.-сен. 2007 г., млрд. руб.	1 444
Объем площадей в качественных ТЦ на конец 3 кв. 2007 г., тыс. кв.м ¹	4 476
Введено в эксплуатацию с начала 2007 г., тыс. кв.м	400
Заявлено к вводу в эксплуатацию в 2007 г., тыс. кв.м	951
Уровень вакантных площадей, %	0,5 - 5

Рост розничного товарооборота (3,9% за 3 квартала 2007 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), обусловленный ростом реальных доходов населения (12,4% за тот же период), обеспечивает сохранение высокой привлекательности розничной торговли России для иностранных инвестиций (второе место в Global Retail Development Index 2007 A.T.Kearney), стимулируя высокий спрос на торговую и развлекательную недвижимость в России.

Источник: GVA Sawyer

4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Московский рынок торгово-развлекательной недвижимости включает в себя качественные торговые объекты на территории Москвы, а также крупные объекты за ее границами, ориентированные в большей степени на жителей Москвы. Совокупное предложение площадей качественных торговых центров в Москве по состоянию на конец 3 кв. 2007 г. составило около 4,48 млн. кв. м. В числе введенных в 3 кв. 2007 г. объектов - многофункциональный центр Lotte Plaza, ТЦ «Домодедовский», 2-я очередь «ЦУМ» совокупной общей площадью 87,5 тыс. кв. м.

До конца года ожидается ввод еще порядка 550 тыс. кв. м качественных торговых площадей (2-я очередь «Мега Белая Дача», «Времена года», «Тряпка», 2-я очередь «Семеновского», «Zig Zag» и др.). По итогам 2007 г. годовой прирост ввода качественных площадей составит 23%. На перспективу до 2010 г. ожидается сохранение высоких темпов ввода новых площадей.

Диаграмма 4.1.



Источник: GVA Sawyer

Наиболее насыщенными качественными торговыми площадями оставались Центральный и Западный округа столицы, наименее обеспеченными – Северо-Восточный и Северный. В дальнейшем прирост ожидается в большей степени в Южном, а также в Восточном и Северном округах (Диаграмма 4.2).

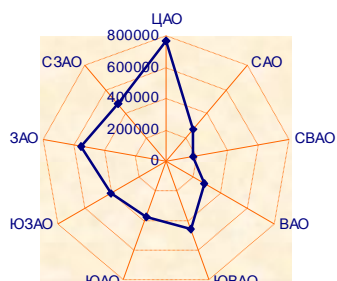
Тенденция предыдущих лет, связанная с укрупнением форматов, теперь проявляется в виде расширения существующих торговых центров: введена в эксплуатацию 2-ая очередь «ЦУМа», до конца года ожидается запуск 2-ых очередей «Мега Белая Дача» и «Семеновский».

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 (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.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

Диаграмма 4.2.

Распределение предложения по округам



Источник: GVA Sawyer

Уровень свободных площадей в действующих объектах Москвы варьируется от 0,5 до 5% в зависимости от местоположения, формата и концепции ТЦ. При практическом отсутствии вакантных площадей в центральных ТЦ, наблюдается отток арендаторов из объектов с менее удачным расположением и концепцией. Это задает тенденцию к реконцепции объектов устаревших форматов. Учитывая существующие темпы роста розничного товарооборота, органический рост российских торговых сетей и возможный выход на рынок зарубежных ритейлеров, насыщение рынка качественными торговыми площадями при существующих темпах строительства ожидается не ранее 2011 г.

Таблица 4.2. Диапазон ставок аренды для операторов ТЦ Москвы.

Тип	Формат	Площадь, кв. м	Ставка аренды, \$/ кв. м/ год (triple net)
Якорные	Гипермаркет продуктов питания	5 000 – 10 000	100 – 150
	Гипермаркет DIY	8 000 – 15 000	100 – 150
	Универмаг одежды	2 000 – 5 000	180 – 600
	Развлекательный центр	3 000 – 6 000	80 – 120
	Кинотеатр	1 500 – 3 000	100 – 150
Неякорные	Оператор зоны food court		300 – 600
	Оператор торговой галереи	400 – 1 500	300 – 1 200
	Оператор торговой галереи	150 - 250	700 – 1 700
	Оператор торговой галереи	80 - 120	1 000 – 2 500
	Оператор торговой галереи	40 - 80	2 500 – 3 500
	Оператор торговой галереи	10 - 30	3 500 – 5 000

стабилизацией и даже некоторым снижением в устаревших торговых объектах.

4.2. СПРОС

Наибольшую долю площадей в торговых центрах Москвы (см. диаграмму 4.3) занимают операторы магазинов одежды и обуви (25%), следом идут продукты питания и развлечения (13% и 10% соответственно). Спрос на торговую недвижимость обеспечивается за счет расширения имеющихся сетей. Новых сетей за исследуемый период на рынке Москвы не появилось.

Диаграмма 4.3.

Распределение спроса по категориям арендаторов



Источник: GVA Sawyer

4.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Диапазон ставок аренды в торговых центрах Москвы для якорных арендаторов составляет \$100 - \$600 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 (Таблица 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 уровень ставок растет на величину, схожую с темпом инфляции (8-10% в рублях или 17-19% с учетом девальвации доллара). Помимо фиксированных ставок, получают все большее распространение такие схемы как процент с оборота, процент с оборота плюс фиксированная ставка и иные.

Дальнейшая динамика арендных ставок будет связана с их постепенным ростом в удачно расположенных высокочастотных торговых центрах и, наряду с этим,

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

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 3 кв. 2007 г., тыс. кв.м	2 950	
Введено в эксплуатацию в 3 кв. 2007 г., тыс. кв.м	422	
Заявлено к вводу в 2007г., тыс. кв.м	1 940	
Уровень вакантных площадей, %	0,5	3,0
Средние арендные ставки, \$ за кв.м (triple net)	130	110
Средние цены продажи, \$ за кв.м (без НДС)	1100–1200	800–1000

На рынке складской недвижимости сохраняется превышение спроса над предложением. Неудовлетворенный спрос на складские помещения в Московском регионе оценивается в 8,15 млн. кв.м.

Источник: GVA Sawyer

5.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На конец 3 квартала 2007 г. объем рынка качественной складской недвижимости класса А и В составил 2 950 тыс. кв.м. Из заявленных к вводу в эксплуатацию в 2007 г. 1 940 тыс. кв.м за 3 квартала введено 548,9 тыс. кв.м, т.е. всего 28%.

На 4 кв. 2007 г. запланирован ввод более чем 1 млн. кв. м качественных складских площадей. Среди них: «Северное Домодедово», «Белый Раст», «Логопарк Домодедово», Логистический парк «Дмитров», «МЛП-Подольск», «МЛП-Ленинградский терминал», «Крекшино». Хотя по большинству этих проектов сроки ввода, как ожидается, сдвинутся на следующий год.

Диаграмма 5.1.

Объем качественного предложения, класс А и В



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 5.2.

Распределение качественного предложения по направлениям



Источник: GVA Sawyer

Продолжается тенденция смещения предложения с северного (грузопотоки с северо-запада и из Европы) к южному и юго-восточному направлениям, ориентированным на потоки в регионы России. Эта тенденция усилится еще больше в связи с вводом очередей в складских комплексах, расположенных на Каширском, Симферопольском и Новорязанском ш.

Следует отметить еще одну тенденцию рынка: большинство строящихся и заявленных к вводу качественных объектов относится к классу А. Таким образом, в общем объеме предложения будет уменьшаться доля площадей класса В.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

5.2. СПРОС

Наличие вакантных площадей на введенных в эксплуатацию складах является показательным фактором спроса. На данный момент доля свободных площадей по классу А составляет в среднем 0,5%, по классу В – не более 3%. Складские комплексы практически полностью сдаются в аренду еще на этапе строительства.

Среди компаний, формирующих спрос на складские площади, преобладают логистические операторы, торговые сети и производственные компании. Крупнейшей сделкой стала аренда 20 тыс. кв. м складских площадей в «Ленинградском терминале» компанией Itella Logistics сроком на 7 лет.

О повышенном спросе со стороны арендаторов говорят также заявления компаний о строительстве собственных складов (финский производитель красок «Tikkurila», российско-швейцарская компания United Bottling Group, X5 Retail Group, группа компаний «Самохвал»). Среди реализованных проектов, построенных «под себя», следует отметить складской терминал класса А (10 тыс. кв. м) на предприятии производителя керамической плитки ESTIMA.

Наиболее острый дефицит наблюдается в сегменте специализированных складов: холодильных и фармацевтических.

Диаграмма 5.3.

Распределение спроса на складские площади по направлениям



Источник: GVA Sawyer

5.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

В 3 квартале 2007 г. базовые арендные ставки практически не изменились, составив от \$120 до \$140 за кв.м в год (triple net) на складские площади класса А и \$100-110 за кв.м в год для класса В. Операционные расходы составили \$25-30 за кв.м в год с оплатой коммунальных платежей по факту.

Диаграмма 5.4.



Источник: GVA Sawyer

Стабилизация арендных ставок на качественные складские помещения связана с выходом на рынок большого количества складских площадей и уменьшением разрыва между спросом и предложением. Отсутствие существенных колебаний арендных ставок ожидается и на среднесрочную перспективу (2-3 года).

Средние базовые ставки аренды для холодильных складов класса А составляют \$180 за кв. м в год в Подмосковье 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.

Стоимость ответственного хранения зависит от объема хранения, специфики товара и других факторов. В среднем она составляет \$0,5-0,7 за паллетоместо 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 холодильных складов цена ответственного хранения составляет \$0,9-1 за паллетоместо в сутки (класс А), \$0,7-0,8 (класс В) без НДС.

Цена продажи по классу А составляет \$1100-1200 за кв. м, по классу В – \$800-1000. Эти цифры являются индикативными в связи с единичными сделками по купле-продаже объектов.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

6. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Табл.6.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости

Основные показатели	Высшая категория (4-5*)	Средняя категория (3*)
Количество номеров на конец 3 кв. 2007 г.	6603	7293
Введено в эксплуатацию в 3 кв. 2007 г., номеров	418	0
Заявлено к вводу в 4-м кв. 2007 г., номеров	138	451
Средний уровень заполняемости, %	70,4	74
Средняя цена продажи номера (ADR), \$/сутки	341,2	185

Источник: GVA Sawyer

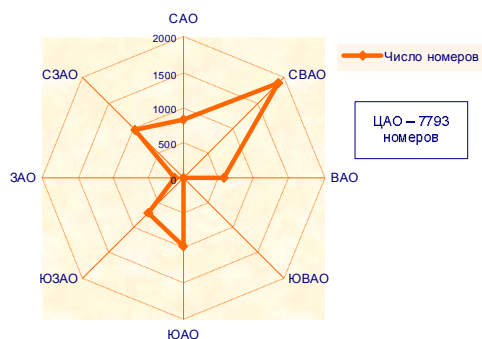
Дефицит качественного предложения и низкие темпы вывода на рынок новых объектов сохраняют дисбаланс спроса и предложения и, соответственно, высокий уровень показателя доходности на номер (RevPAR), что наряду с инвестиционными льготами для гостиничных девелоперов усиливало инвестиционную привлекательность гостиничного рынка в 3 кв. 2007 г.

6.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На конец 3 кв. 2007 г. совокупный объем предложения гостиничного рынка Москвы сформирован 200 гостиницами с общим номерным фондом 36,9 тыс. номеров (около 73 тыс. мест). На долю качественного предложения, соответствующего по международным стандартам 3-5 звездам, пришлось 37,7% номерного фонда (13,9 тыс. номеров). Оставшиеся 62,3% представляют собой номерной фонд гостиниц советского периода, в большинстве случаев требующий серьезной перепланировки и переоснащения.

Диаграмма 6.2.

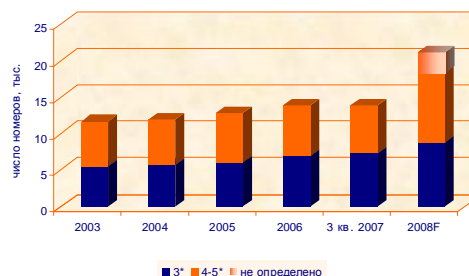
Распределение качественного предложения по округам Москвы



Источник: GVA Sawyer

Диаграмма 6.1.

Объем качественного предложения



Источник: GVA Sawyer

Н

В 3 кв. 2007 г. новое предложение сформировано 2 объектами в объеме 418 номеров (прирост 3% к объему качественного предложения на конец 1 полугодия 2007 г.): отель «Ritz Carlton» (5*, 334 номера) и апарт-отель «Покровка Suite Отель» (4*, 84 номера). Кроме того, в результате реконструкции гостиницы «Международная» (в которой насчитывалось 577 номеров), на рынок вышел объект под новым брендом «Crowne Plaza Moscow WTC» (4*, 575 номеров). Совокупный объем предложения по-прежнему ниже аналогичных показателей на начало года, что является результатом вывода с рынка в прошлом квартале крупного объекта (гостиница «Украина», 4* 1018 номеров).

Вновь введенные объекты функционируют в высшем сегменте. Отели категории 3* планируются к открытию к концу текущего года. На их долю придется 76,5% от совокупного объема заявленных к реализации в 2007 г. проектов.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.

География размещения качественного предложения сохраняет неравномерное распределение со значительным преобладанием номеров в ЦАО. Новое предложение также размещается в центральных районах. Расширение географии строительства гостиничных объектов за пределы ТТК можно ожидать не ранее 2008 г.

В 3 кв. 2007 г. наблюдался усиленный интерес к гостиничному бизнесу со стороны управляющих компаний. Расширять свое присутствие на рынке Москвы планируют крупные гостиничные операторы: InterContinental Hotels Group (IHG, США) и Rezidor SAS (США). Новый отель сети Crowne Plaza открылся уже под управлением IHG. Кроме того, о планах строительства ряда отелей заявила гостиничная сеть Wyndham Hotel Group (UK).

6.2. СПРОС

По итогам 3 кв. 2007 г. дефицит качественного предложения оценивался в 50 тыс. номеров. Порядка 70% неудовлетворенного спроса приходится на номера категории 3*.

Продолжился стабильный рост туристического потока в Москву, который обеспечивается сегментом бизнес-туризма. Вместе с тем, доля туристов, приезжающих в Москву с рекреационными целями, продолжает сокращаться. Рост спроса в этой группе по-прежнему ограничивается отсутствием предложения качественных номеров туристического класса - в пределах \$120/сутки.

Высокий уровень спроса в условиях дефицита качественного предложения остается причиной высокой заполняемости гостиниц как среднего (74%), так и высшего класса (70,4%). Продолжается незначительное снижение уровня загрузки в высшем сегменте (4-5*), которое обусловлено постепенным насыщением рынка. При существующих темпах роста рынка снижение заполняемости гостиниц ожидается не ранее конца 2008 г.

Диаграмма 6.3.



Источник: GVA Sawyer

6.3. СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

Диаграмма 6.4.



Источник: GVA Sawyer

3 кв. 2007 г. отмечен сохранением высокого уровня средней цены номера в обоих сегментах. Рост цен не наблюдался в силу летнего снижения деловой активности города.

На конец 3 кв. средняя стоимость стандартного номера составила \$341/сутки для отелей 4-5* и \$185/сутки для отелей 3*, диапазон цен составляет \$150-310 для 3* и \$250-840 для 4-5* за стандартный номер в сутки (включая НДС).

Планируемое к выходу на рынок до конца года новое предложение продолжит наметившееся замедление темпов роста цен. Стабилизация цен на качественное размещение, обусловленное объемом нового строительства, возможна в конце 2008 г., снижение - не ранее конца 2009 г.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы за 3 кв. 2007 г.





Офисы Worldwide:

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,
Николаянская 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,
Nikolayamskaya 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