



ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 полугодие 2009

Содержание

1. Резюме.....	3
2. Офисная недвижимость.....	4
3. Торговая недвижимость.....	9
4. Гостиничная недвижимость.....	13

Все права защищены. Данный обзор был подготовлен в исключительно информационных целях. Его содержание является собственностью компании Blackwood. Воспроизведение всего обзора или любой его части возможно только с получением на это письменного разрешения от компании Blackwood. При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.

Резюме

За первое полугодие 2009 г. рынок офисной недвижимости пополнился почти на 1,2 млн. кв. м качественного предложения. Совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» оценивается на уровне 9,5 млн. кв. м. До конца 2009 г. на рынок офисной недвижимости ожидается выход еще порядка 600 тыс. кв. м качественных офисов.

Под негативным влиянием кризиса спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей существенно сократился в объеме и изменился по структуре: на офисы класса «В-» пришлось 43% заявок, на класс «С» - 38% заявок. Для сравнения в первом полугодии 2008 г. почти половина запросов приходилась на класс «А» (48%), в то время как на класс «С» приходился всего 1% заявок. Таким образом, подтверждается тенденция смещения спроса на офисы в более доступные по цене сегменты.

Тенденция падения запрашиваемых ставок аренды на офисные помещения имела место в течение всего первого полугодия 2009 г. В среднем с начала года ставки снизились в классе «А» на 25%, в классе «В+» - на 30%, в классе «В-» - на 40-45%. Средние базовые (без НДС и эксплуатационных расходов) ставки аренды на офисные помещения класса «А» находятся в диапазоне \$550 - \$1 200 за кв. м в год. В сегменте офисных помещений класса «В» разброс арендных ставок следующий: в классе «В+» ставки варьируются от \$400 до \$800 за кв. м в год, в классе «В-» - от \$250 до \$600 за кв. м в год.

Оживление рынка офисной недвижимости начнется с первыми признаками оздоровления экономики, однако, по всей видимости, созданный за этот период излишек предложения окажется достаточным для удовлетворения спроса в течение еще как минимум полутора-двух лет.

В течение первого полугодия 2009 г. в Москве были открыты пять торговых центров: «Метрополис», «Мегаполис», «Спектр», «На Беговой» и «Филион», общей площадью около 440 тыс. кв. м. Таким образом, совокупный объем рынка помещений в торговых центрах в Москве приблизился к 4,4 млн. кв. м (общая площадь), из которых торговая площадь составляет более 2,2 млн. кв. м. Стоит отметить, что подавляющее большинство торговых центров, открытых и ожидаемых к открытию в 2009 г. — это объекты, которые должны были выйти на рынок еще в прошлом году.

Спрос на помещения в торговых центрах со стороны арендаторов, существенно сократившийся с конца 2008 г., в течение первого полугодия 2009 г. оставался на низком уровне. Среди функционирующих ТЦ относительно стабильным спросом пользуются успешные профессиональные объекты, в то время как менее популярные торговые комплексы испытывают сегодня проблемы с заполняемостью. Что касается проектов ТЦ, сегодня потенциальные арендаторы очень осторожно подходят к возможности вхождения в них.

В течение первого полугодия 2009 г. ставки аренды на помещения в профессиональных торговых центрах продолжили снижаться. Ввиду отсутствия положительных сдвигов в мировой и российской экономике можно с высокой вероятностью прогнозировать, что оживление рынка торговой недвижимости начнется не раньше 2010 г.

По итогам первого полугодия 2009 г. открылось 2 новых гостиницы («Аквариум-отель» и «Holiday Inn Simonovsky»), а также одна гостиница была открыта после реконструкции (Конгресс-парк «Волынское»). Таким образом, по итогам первого полугодия 2009 г. рынок гостиничной недвижимости пополнился более чем на 450 номеров, половина из которых находится под управлением международных операторов.

Сроки ввода в эксплуатацию многих знаковых проектов, ранее заявленных к открытию в 2009 г., перенесены (гостиница «Москва», Lotte Hotel, гостиница «Россия»), реализация других проектов остановлена (гостиничные проекты ИКЕА, гостиничный комплекс Кремлевский). Однако до конца года можно ожидать ввода в эксплуатацию еще порядка 1000 номеров.

Что касается ценовой ситуации на рынке гостиниц Москвы, то в условиях кризиса управляющие компании предпочитают официально не снижать тарифы на размещение (особенно в сетевых гостиницах высокого класса), а предоставлять своим гостям дополнительные скидки, проводить акции и разрабатывать специальные программы. Тем не менее подобные меры влияют на ADR в сторону её уменьшения.

В 2009 г. изменился характер заявляемых проектов: они стали менее масштабными. Кроме того в условиях непростой экономической ситуации девелоперы стремятся диверсифицировать риски, выбирая для реализации в основном многофункциональные проекты.

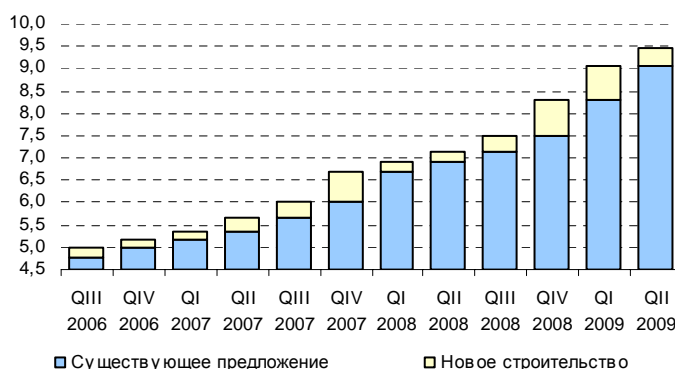
Предложение

За первое полугодие 2009 г. рынок офисной недвижимости пополнился почти на 1,2 млн. кв. м качественного предложения. Из них на класс «А» пришлось порядка 20% помещений, класс «В» составил 80%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» оценивается на уровне 9,5 млн. кв. м. До конца 2009 г. на рынок офисной недвижимости ожидается выход еще порядка 600 тыс. кв. м качественных офисов.

В то же время, на фоне по-прежнему низкого спроса большинство выходящих на рынок объектов остаются практически не заполненными, даже на фоне активного снижения ставок аренды. Как следствие, растет и уровень вакантного предложения: за счет выхода столь существенно объема предложения при крайне низком спросе уровень вакантных площадей на конец 1 полугодия варьируется от 15 до 20% целом по рынку (14-20% в классе «А» и до 20-30% в классе «В»).

Общими тенденциями рынка остаются активный прирост нового предложения, в том числе и за счет освобождаемых арендаторами помещений по истечении договоров аренды и расторжения ранее заключенных предварительных соглашений, а также роста предложения субаренды, объем которого на конец 1 полугодия составил порядка 250 тыс. кв. м.

Ближе к лету рынок офисной недвижимости Москвы достиг своеобразных критических нижних точек: спрос пе-

Динамика объемов предложения, млн. кв. м

Источник: данные компании Blackwood

рераспределился как по географии и площади, так и по ценовому признаку, основная волна вынужденных заморозок проектов произошла, ставки аренды, снизившись с осени 2008 г. на 30-40%, относительно стабилизировались. В изменившихся условиях рынок демонтирует стабильность новых тенденций.

Труднодоступность кредитных ресурсов по-прежнему вынуждает многих девелоперов пересматривать свои планы, отказываясь частично или полностью от офисных проектов. Тем не менее, общий объем введенных за 2009 г. помещений составит около 2 млн. кв. м, т.е. большинство начатых в 2006-2007 гг. проектов, хоть и с задержками, но, вероятнее всего, будут завершены.

Некоторые объекты, введенные в эксплуатацию в 1 полугодии 2009 г.

Класс	Название	Адрес	Офисная площадь, кв. м
A	МФК «Монарх-центр»	Ленинградский просп., вл. 31, стр.2,3	78 000 (общая площадь 167 900 кв. м)
A	Комплекс особняков «Есенинский» и «Строченовский»	Б. Строченовский пер., 25	5 900
A	Nordstar Tower	Хорошевское ш., 2-20 В	140 000
A	White Square Office Center, здания В,С	Лесная ул., вл. 11-15	40 000
A	БЦ «На Викторенко» (Victory Plaza)	Викторенко ул., д. 3	31 000
A	«Двинцев»	ул. Двинцев, дом 12, корп. 1	58 000
В+	БЦ	Варшавское ш., вл. 118 А	49 884
В+	«Немецкий центр промышленности и торговли» (Nagatino-i-land)	Автозаводская ул., 23, стр. 1-5	22 000
В	Espace	Косинская ул., д. 9, вл. 21	111 700
В	БП «Румянцево»	Киевское ш., вл. 1	161 000
В	«Легион III», 2-я очередь	Киевская ул., д. 3-7	37 000
В	«Южный порт», 2,3 очереди	2-й Южнопортовый пр., вл. 12	30 000
В	«Буревестник»	3-я Рябининская ул., д. 17	29 100
В	бизнес-парк Solutions, стр. 1	Варшавское ш., вл. 150, 156	24 600
В	Брент Сити, 2 очередь	Дубининская ул., 57	11 600 (общая площадь 28 300 кв. м)

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Под негативным влиянием мирового финансового кризиса спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей существенно сократился в объеме и серьезно изменился по структуре. Потенциальные арендаторы офисных помещений вынуждены оптимизировать свои издержки на аренду площадей. Инвестиционный спрос на покупку офисных активов в течение 1 полугодия практически отсутствовал.

Распределение спроса по виду сделки в 1 полугодии 2009 г. произошло следующий образом: 72% заявок пришлось на аренду помещений и 28% - на покупку. Причем за 2 кв. доля заявок на покупку помещений возросла относительно предыдущего квартала на 15 процентных пунктов. Данное соотношение свидетельствует о росте не инвестиционного спроса на покупку офисов: объем предложения в этом сегменте возрос, цены продажи существенно снизились, что в отдельных случаях делает покупку выгодной альтернативой долгосрочной аренде.

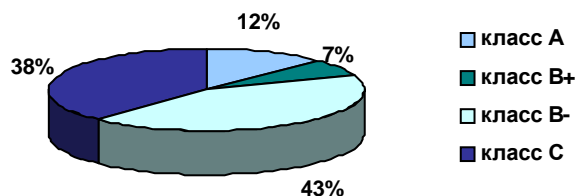
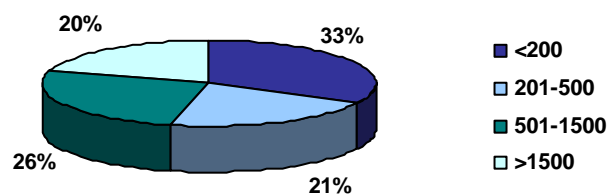
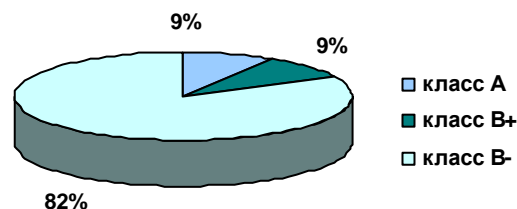
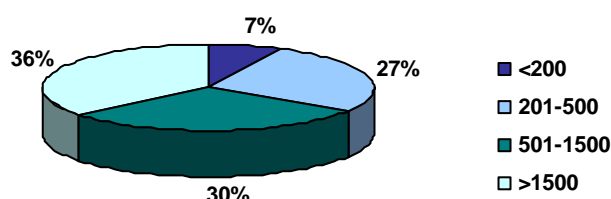
В структуре спроса на аренду помещений по классу зданий в 1 полугодии 2009 г. лидером остается класс «В-»: на него пришлось 43% заявок, тогда как в первом полугодии 2008 г. почти половина запросов приходилась на класс «А» (48%). Если в 1 полугодии прошлого года на класс «С» приходилось всего 1% заявок, то в текущем году — уже 38% заявок, что подтверждает тенденцию смещения спроса на офисы в более доступные по цене сегменты.

Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу относительно 1 полугодия 2008 г. также изменилась: доля заявок на блоки до 200 кв. м возросла на 17 процентных пунктов, что подтверждает тенденцию существенного снижения средней площади арендуемого блока.

В структуре спроса на покупку офисов по классу зданий лидером также является класс «В-» - на него пришлось 82% всех заявок. Доля заявок на покупку офисов класса «А» уменьшилась с 36 до 9%.

Спрос на покупку офисных помещений по метражу распределился следующим образом: 7% заявок пришлось на самые маленькие блоки, на остальные диапазоны пришлось примерно по трети всех заявок, при этом доля заявок на блоки 201-500 кв. м увеличилась на 9 процентных пунктов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Таким образом, ключевые тенденции в спросе на офисные помещения в 1 полугодии 2009 г. следующие: в условиях кризиса спрос на аренду остается на низком уровне, средняя арендуемая площадь существенно снижена, ценовые ожидания потенциальных арендаторов ниже докризис-

Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий**Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу****Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий****Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу**

Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood за первое полугодие 2009 г.

ного уровня на 25-50%, инвестиционный спрос практически нулевой, наблюдается рост спроса на не инвестиционную покупку помещений.

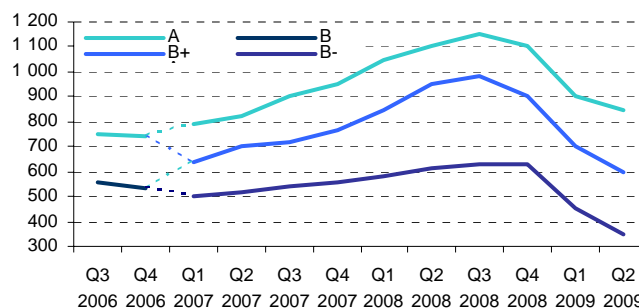
Арендные ставки и цены продажи

Тенденция падения запрашиваемых ставок аренды на офисные помещения имела место в течение всего полугодия. В среднем с начала года ставки снизились в классе «А» на 25%, в классе «В+» - на 30%, в классе «В-» - на 40-45%.

Средние базовые (без НДС и эксплуатационных расходов) ставки аренды на офисные помещения класса «А» находятся в диапазоне \$550-\$1 200 за кв. м в год. В сегменте офисных помещений класса «В» разброс арендных ставок следующий: в классе «В+» ставки варьируются от \$400 до \$800 за кв. м в год, в классе «В-» - от \$250 до \$600 за кв. м в год. Традиционно самые высокие значения наблюдаются в прайм-зонах на мелкие блоки с отделкой, наибольшее падение произошло в сегменте офисов класса «В-» в удаленных от центра районах в наименее качественных объектах или помещениях. Эксплуатационные расходы за рассматриваемый период составили в среднем \$80-\$110 за кв. м в год для помещений класса «А» и \$60-\$100 - для класса «В+», \$50-\$70 - для класса «В-».

Цены продаж в течение первого полугодия 2009 г. на фоне возросшего объема предложения также существенно снизились: для офисов класса «А» цена варьируется от \$4 000 до \$10 000 за кв. м, класса «В+» - \$2 500-\$8 000 за кв.

Динамика средневзвешенной по площади ставки аренды офисов, долл./кв. м в год



Источник: данные компании Blackwood

м, для помещений класса «В-» - \$1 500-\$5 000 за кв. м.

Наиболее же комфортные для потенциальных арендаторов и покупателей ценовые параметры по нашим оценкам следующие (ставки и цены варьируются в зависимости от местоположения и площади объекта/помещения):

Аренда: класс «А» - \$350-\$700, класс «В» - \$200-\$500 за кв. м в год;

Покупка: класс «А» - \$3000-\$5000, класс «В» - \$1500-\$2500 за кв. м.

Значимые события и сделки 1 полугодия 2009 г.

Основными тенденциями рынка офисной недвижимости в 1 полугодии 2009 г. были следующие:

- Рост объема предложения и увеличение уровня вакантных офисов на фоне низкого спроса;
- Низкие темпы поглощения площадей как за счет общего падения спроса, так и за счет снижения арендуемой площади;
- Практически полное отсутствие инвестиционного спроса;
- Некоторый рост спроса на покупку помещений «под

себя» в конце полугодия, в первую очередь, со стороны компаний с госучастием: так, госкорпорация «РОСНАНО» объявила о намерении приобрести бизнес-центр площадью 15 тыс. кв. м по цене не более \$5 тыс. за кв. м;

- Активный пересмотр девелоперами стратегий развития и реструктуризации портфелей за счет приостановки или заморозки большинства перспективных проектов и концентрации на наиболее ликвидных объектах на высших стадиях готовности:

Наиболее крупные сделки, совершенные в 1 полугодии 2009 г.

Покупатель/ Арендатор	Название офисного объекта	Реализованная площадь, кв. м	Адрес	Вид сделки
"Нафта Ко"	МФК «Военторг»	50% проекта, общая площадь - 70 000 кв. м	ул. Воздвиженка, д. 10	покупка актива
РЖД	особняк*	6 200	ул. Казакова	аренда
Торговый оператор	логистический парк Домодедово*	3 800	Домодедово, 10 км от МКАД	аренда
Sandoz	«Город Столиц»	4 700	Краснопресненская наб.	аренда
Первая страховая компания	«Новоостоповский»	2 200	Шарикоподшипниковская ул., д. 13/62	аренда
ALD Automotive	«Квартал»	1 600	Дубининская ул., 53 стр. 5	аренда
РусАлко	БП Riga Land	1 200	Новорижское ш., 7 км	аренда
н/д	особняк*	1 200	Госпитальная ул., 10	аренда
Konica Minolta	технопарк «Навигатор»	1 100	Варшавское ш., 47, к. 4	аренда
н/д	особняк*	800	Борисоглебский пер.	аренда
н/д	БЦ класса «А»*	700	район м. Павелецкая	пересмотр условий аренды (снижение ставки)

* - сделка компании Blackwood

- ОАО «Компания Масштаб» приняла решение скорректировать концепцию бизнес-парка на 0,5 млн. кв. м, снизив объемы строительства и перепрофилировав часть площадей в индустриальный парк;
- компания «Система-Галс» сосредоточится на 12 наиболее перспективных проектах (общий заложенный бюджет на их реализацию - \$290 млн.). Долгосрочные проекты на ранней стадии будут заморожены (затраты на консервацию - порядка \$30 млн.);
- Компания «Промсвязьнедвижимость» планирует выручить дополнительные средства на реализацию 20 наиболее эффективных проектов (бизнес-центров класса «В» и «В+», элитного жилья и гостиниц), выйдя из небольших офисных проектов, ряда региональных проектов, складского сегмента и маленьких проектов стрит-ритейла;
- компания RGI заморозит все проекты на ранних стадиях (порядка 80% всего портфеля), с тем чтобы завершить реализацию ключевого проекта ТЦ на Цветном Бульваре;
- Компания Midland Development приняла решение приостановить на год строительство порядка 1 млн. кв. м недвижимости, завершив реализацию БЦ Diamond Hall (61,5 тыс. кв. м) и ТРЦ «Парус» (35,5 тыс. кв. м), на которые ранее были получены кредитные линии в Сбербанке.

В рамках проекта ММДЦ «Москва-Сити» было отменено строительство трех крупных объектов: башня

«Россия» (девелопер «СТ Тауэрс») и гостиница Moscow City Hotel (AFI Development), а также 57-этажного гостинично-делового комплекса.

Серьезные финансовые затруднения многих девелоперов, недоступность инструментов кредитования и сложности с возвратом уже взятых многочисленных кредитов на фоне низкого спроса на офисы позволило ряду банков стать крупными игроками рынка коммерческой недвижимости. Так, в рамках реструктуризации долга компании Capital Group, превышающего \$400 млн., банку-кредитору (Сбербанк) перешел в собственность проект «Город Столиц» (289 тыс. кв. м) в «Москва-Сити». Банк ВТБ может получить 51% акций компании «Система Галс» в счет погашения долга компании, который по оценкам составляет порядка \$500 млн. Альфа-банк получил в счет погашения просроченной задолженности 2 бизнес-центра ГК «МИАН (штаб-квартира Кореник Group и БЦ «Северное сияние»). Данная тенденция по всей видимости будет продолжаться до конца года. Не являясь профильными игроками рынка, банки выбирают различные стратегии действия. Так, Альфа-банк объявил и намерении реализовать полученные активы на аукционе. Также летом стало известно и том, что банки «ВТБ Капитал» и Deutsche Bank сформировали фонд прямых инвестиции VTBC-DB Real Estate Partners в объеме \$100 млн., который займется инвестированием в проекты в области коммерческой недвижимости. Также партнеры согласовали вхождение в капитал новых инвесторов с наращиванием средств фонда до 300 млн. евро.

Наиболее крупные проекты, заявленные в 1 квартале 2009 г.

Девелопер	Название объекта	Адрес	Заявленная площадь, кв. м
группа БИН	Гостинично-деловой и культурно-досуговый центр	Варшавское ш., вл. 170	1 млн.
ЗАО «Танъема»	Офисный центр с апартаментами	Новый Арбат, дом 36/93	186 000
н/д	МФК «Медиа-центр»	ул. Шоссейная, дом. 4 Д, на базе типографии «Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»	123 500
Bosh	Офисный комплекс	район Шретьево-2	94 000
«Краун Инвестментс»	МФК	Озерковская наб., вл. 22-24	78 647
ОАО «ВИП-Центр»	Офисно-гостиничный комплекс	Садовническая ул., вл. 31	51 600
ООО «МБМ-Недвижимость»	Деловой центр малого бизнеса	ул. Митинская, вл. 16	41 800
ОАО «Тушинский машиностроительный завод»	БЦ	ул. Свободы, дом 35, строение 17	36 930
ООО «Медстройинвест»	Бизнес-центр	Можайское шоссе, вл/ 6, стр. 1	30 000
ООО «Промдинамика»	Деловой центр малого бизнеса	Дубнинская улица, вл. 8	14 140
ООО «Юджин-эстейт»	Административно-деловой центр	просп. Мира, вл. 127-129	12 400

Источник: данные компании Blackwood

Наиболее крупные объекты, ввод которых заявлен до конца 2009 г.

Класс	Название	Адрес	Общая площадь, кв. м
A	«Домников»	Академика Сахарова, д. 30	132 000
A	МФК «Вивальди Плаза»	Кожевническая, д. 8/4	100 600 (офисная 68 000)
A	Western Gate	Беловежская ул., д. 21	61 795
A	МФК «Город столиц», 2 очередь	Краснопресненская наб., уч. 9	52 000
B	W Plaza	Варшавское ш., д. 1	36 252
B	«Павловский», 2 очередь	Павловская ул., д. 7, стр. 2	12 500

Источник: данные компании Blackwood

Прогноз

На второе полугодие 2009 г. анонсирован выход порядка 600 тыс. кв. м качественных офисов. Таким образом, вопреки негативным прогнозам, совокупный объем введенных в текущем году помещений может составить порядка 2 млн. кв. м (правда, с учетом проектов, срок сдачи которых был перенесен с 2008 г., которых большинство).

Серьезных предпосылок к активному оживлению рынка офисной недвижимости в ближайшей перспективе нет, по всей видимости, стагнация, а возможно, и дальнейшее падение продолжатся до конца 2009 г.

Тем не менее, ближе к осени можно ожидать оживление инвестиционной активности, поскольку есть все предпосылки к готовности потенциальных продавцов к снижению цен продаж до более привлекательного для покупателей уровня.

Снижение ставок аренды и цен продажи по-прежнему не будет носить массовый характер: общее снижение це-

нового уровня возможно во всех сегментах, однако наибольшее падение цен будут демонстрировать объекты, сильно переоцененные в период острого дефицита и активного роста рынка, когда по многим объектам рост ценовых показателей носил инерционный характер. До конца 2009 г. ставки аренды могут снизиться в среднем еще на 10-15%.

Объем поглощения площадей по-прежнему будет существенно ниже ранее демонстрируемых показателей. С учетом существенного объема нового предложения, уже вышедшего и планируемого, объем свободных помещений по-прежнему будет расти.

Оживление рынка офисной недвижимости начнется с первыми признаками оздоровления экономики, однако, по всей видимости, созданный за этот период излишек предложения окажется достаточным для удовлетворения спроса в течение еще как минимум полутора-двух лет.

Предложение

В течение первого полугодия 2009 г. в Москве были открыты пять торговых центров: ТРЦ «Метрополис» (САО), ТЦ «Мегаполис» (пр. Андропова, д. 10), ТЦ «Спектр» (Новоясеневский пр., д. 1), «На Беговой» (Хорошевское ш., вл.2-20) и «Филион» (Багратионовский пр-д, д. 5).

В результате ввода данных объектов рынок качественных торговых центров Москвы увеличился на 440 тыс. кв. м. Таким образом, совокупный объем рынка помещений в торговых центрах в Москве приблизился к 4,4 млн. кв. м (общая площадь), из которых торговая площадь составляет более 2,2 млн. кв. м.

Если говорить о региональных рынках, то за 2 квартал прирост предложения профессиональной торговой недвижимости был отмечен только в Ростове-на-Дону: в мае в городе состоялось открытие ТРЦ «Золотой Вавилон» (общая площадь - 75 000 кв. м, торговая - 52 000 кв. м). Девелопер проекта - компания «Патеро Девелопмент». Якорными арендаторами являются продовольственный гипермаркет «О'Кей», гипермаркет товаров для ремонта Castorama, а также гипермаркет бытовой техники и электроники Mediamarkt.

Стоит отметить, что в указанных торговых центрах на момент открытия торговые галереи были заполнены на 40-60%. Например, в ТРЦ «Филион» открытие гипермаркета Carrefour состоялось спустя несколько дней после официального открытия комплекса, часть секций торговой галереи до сих пор не работают. Данный факт является продолжением тенденции, впервые проявившейся в конце 2008 г. с вводом в эксплуатацию таких торговых центров, как «РИО» на Дмитровском ш. и позднее «Метрополис» на Ленинградском ш. Можно с уверенностью ожидать, что указанная тенденция сохранится на протяжении всего 2009 г. как в Москве, так и в региональных городах, причем в последних она будет проявляться сильнее.

Также интересной особенностью является тот факт, что подавляющее большинство торговых центров, открытых и ожидаемых к открытию в 2009 г. — это объекты, которые должны были выйти на рынок еще в прошлом году.

Говоря о перспективных проектах, стоит отметить заявленное в июне намерение холдинга «Белая Дача» выступить инвестором строительства аутлет-центра на территории агрофирмы в Котельниках (рядом с торгово-развлекательным центром «МЕГА Белая Дача»). Первая фаза будет иметь площадь 10 000 кв. м, вторая (ритейл-парк)—18 000 кв. м. Можно ожидать, что уникальность формата, до сих пор не представленного на российском рынке профессиональной торговой недвижимости, может стать фактором успеха проекта.

Также во 2 квартале 2009 г. стало известно, что компания «ИКЕА МОС» приобрела земельный участок под строительство ТРЦ «МЕГА» площадью 176 000 кв. м недалеко от Воронежа.

В целом же можно признать, что конъюнктура рынка остается неблагоприятной, причем в региональных городах новое предложение торговых площадей поглощается хуже, чем в Москве. Подтверждение тому — большое количество «замороженных» проектов в регионах. Так, во 2 квартале стало известно о том, что на неопределенный срок отложено строительство 2-й очереди торгово-развлекательного центра Park House в Екатеринбурге (общая площадь — 119 000 кв. м).

Аналогично, компания MosCityGroup, планировавшая построить в городах Московской области сеть небольших торговых центров и «заморозившая» реализацию проекта еще в конце 2008 г., на настоящий момент не возобновила строительство по причине отсутствия спроса со стороны арендаторов.

Профессиональные торговые центры, открытые в 1 полугодии 2009 г., Москва

Объект	Общая площадь/ торговая площадь, кв. м	Девелопер	Основные арендаторы
«На Беговой»	19 700 / 10 650	«ДС-Девелопмент»	Продовольственный супермаркет «Алые Паруса», магазин бытовой техники и электроники «Эльдорадо»
«Филион»	87 600 / 55 000	«Рубин Девелопмент»	Продовольственный гипермаркет Carrefour, гипермаркет спортивных товаров Decathlon, магазин товаров для детей «Детский мир», кинотеатр «Синема Парк», развлекательный центр Babylon
ТРЦ «Метрополис»	205 000 / 80 000	Capital Partners	Якорными арендаторами являются «Перекресток», «М.Видео», «Стокманн», «Спортмастер», «Снежная Королева», «Marks & Spencer», «Киностар Де Люкс».
ТЦ «Мегаполис»	72 000 / 44 000	нд	Якорными арендаторами являются «Карусель», «Детский мир» и «Формула Кино», центр развлечения «Game Зона».
ТЦ «Спектр»	56 400 / 30 000	Инвестиционная группа «Z_Build»	Якорными арендаторами являются «Карусель», «М. Видео» и «Каро фильм», а также развлекательный центр Star Galaxy.

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Спрос на помещения в торговых центрах со стороны арендаторов, существенно сократившийся с конца 2008 г., сегодня продолжает оставаться на низком уровне.

Если говорить о функционирующих ТЦ, то относительно стабильным спросом пользуются успешные профессиональные объекты, характеризующиеся высокой посещаемостью, в то время как менее популярные торговые комплексы испытывают сегодня проблемы с заполняемостью. Ротация арендаторов существенно возросла повсеместно, однако если в успешных объектах это не приводит к значительному падению ставок аренды и росту доли вакантных площадей, то в непрофессиональных и непопулярных ТЦ вакансии увеличились существенно, а снижение ставок аренды составляет 50-60% и более по сравнению с уровнем прошлого года.

Если речь идет о проектах ТЦ, то можно отметить, что сегодня потенциальные арендаторы очень осторожно подходят к возможности вхождения в них. Если раньше для многих торговых операторов целью была максимальная экспансия на рынке и многие сети расширялись по количественному принципу, практически не задумываясь о качестве торговых центров, то сегодня операторы заинтересованы только в "понятных", профессиональных комплексах с хорошей концепцией. Большинство торговых операторов, стремясь минимизировать риски, готовы входить только в проекты, находящиеся на финальных стадиях реализации, когда с высокой вероятностью можно ожидать, что проект не будет заморожен. Однако некоторые операторы проявляют интерес и к перспективным проектам, выход на рынок которых намечен через 1,5—2,5 года, рассчитывая на наступление стабилизации в экономической сфере и, как следствие, на увеличение платежеспособности населения.

Также стоит отметить, что ввиду приостановки у большинства операторов программ регионального развития,

спрос на помещения в регионах сократился сильнее, чем в Москве.

В течение исследуемого периода ряд торговых операторов объявили о решении об уходе с российского рынка:

- Эстонская группа Silvano Fashion Group закрывает магазины одежды под брендом РТА, а также часть магазинов белья Oblicie (оставшиеся магазины сети будут переименованы в Milavitsa);

- ООО «Спранди» (дочерняя компания Sprandi International), подало заявление о признании себя банкротом, ссылаясь на резкое сокращение объемов продаж, и готовится закрывать магазины сети.

Крупные международные торговые операторы, напротив, активно используют сложившуюся рыночную ситуацию для выхода в Россию:

- В апреле на Новорижском шоссе состоялось открытие магазина мебели и товаров для дома австрийской компании Kika площадью 12 000 кв. м. До конца 2009 г. компания планирует открыть магазин в Самаре, а до конца 2012 г. – увеличить сеть еще на 10 гипермаркетов.

- В июне состоялось открытие гипермаркета второй крупнейшей мировой розничной сети Carrefour в ТЦ "Филион".

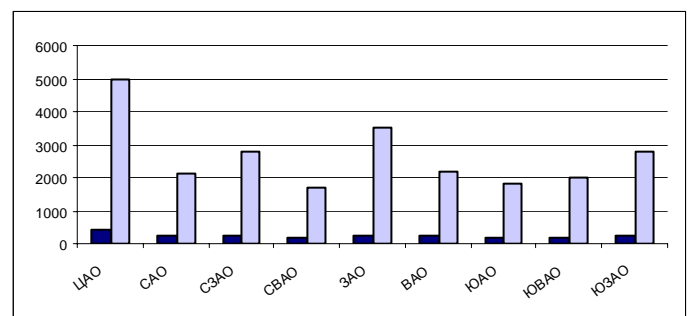
Также в июне было объявлено о намеченном на осень открытии флагманского магазина игрушек британской сети Hamleys на Тверской улице. Оператор займет более 1 700 кв. м в здании напротив Центрального телеграфа.

Таким образом, Hamleys пополнит список иностранных брендов, вышедших на российский рынок в 2009 году, среди которых на сегодняшний день можно отметить как наиболее значимые: гипермаркет Carrefour, гипермаркет товаров для дома Kika, магазины одежды H&M, Gap, New Look, Bebe и ряд других.

Ставки аренды

В течение первого полугодия 2009 г. ставки аренды на помещения в профессиональных торговых центрах продолжились снижаться. Наиболее сильное падение происходит в тех объектах, которые характеризуются плохим местоположением, имеют существенные недостатки в концепции и неправильно подобранный пул арендаторов, вследствие чего посещаемость таких объектов низкая и арендаторы настаивают на снижении ставок или намерены выходить из проектов, если торговые обороты не окупают затраты на содержание магазина. Можно констатировать, что по сравнению с докризисным уровнем ставки аренды в таких ТЦ снизились на 50-70% и более.

Минимальные и максимальные арендные ставки по округам Москвы, июнь 2009 г. (\$ за кв. м в год)



Источник: данные компании Blackwood

Ставки аренды

В успешных качественных объектах падение ставок менее существенное: у наиболее привлекательных из них есть кандидаты на высвобождающие секции, поэтому переговорная сила существующих арендаторов слабее. Для

некоторых арендаторов (в первую очередь, для известных международных брендов) собственник соглашается на переход к минимальной фиксированной ставке плюс процент от оборота.

Сегмент street retail

Рынок помещений формата street retail продолжает характеризоваться крайне низкой активностью как с точки зрения количества сделок, так и в отношении динамики ставок аренды. Срок экспозиции продолжает расти: даже помещения с хорошими характеристиками местоположения, конфигурации и пр. могут оставаться свободными и предлагаться в аренду в течение длительного периода времени. Это говорит о низкой активности потенциальных арендаторов в данном сегменте торговой недвижимости и неготовности арендодателей к дальнейшему снижению цен.

Можно прогнозировать, что в 3 квартале существенных изменений в сегменте не произойдет по причине традиционного летнего спада активности. О перспективном оживлении рынка пока говорить рано: если общеэкономическая ситуация и начнет улучшаться во втором полугодии, то рынок недвижимости ответит на эти изменения с времен-

ным лагом и возобновления роста ставок аренды можно ожидать не раньше начала 2010 г.

Арендные ставки предложения в торговых коридорах г. Москвы по состоянию на июнь 2009 г.

Торговый коридор	Ставка аренды, \$ за кв. м
Тверская	1 800 - 3 500
1-я Тверская-Ямская	1 100 - 1 900
Арбат	800 - 2 000
Новый Арбат	1 500 - 2 300
Пятницкая	1 000 - 1 500
Кузнецкий мост	1 000 - 2 500
Садовое кольцо	700 - 2 700

Источник: данные компании Blackwood

Инвестиционные сделки

Рынок инвестиций в коммерческую недвижимость в целом и в торговую - в частности сделал значительный шаг назад по сравнению с докризисным временем. Если еще в 2008 г. на рынке происходили единичные прозрачные сделки купли-продажи торговых объектов, а в качестве игроков могли выступать институциональные инвесторы, то сегодня рынок вновь стал непрозрачным и вернулся на уровень начала 2000-х гг.

Можно констатировать, что на инвестиционном рынке сегодня предложение превышает спрос, причем предложение в основном состоит из проектов, находящихся на начальной стадии реализации. Это преимущественно земельные участки под строительство торговых центров с полным или частичным пакетом разрешительных документов или

объекты незавершенного строительства. К попыткам продажи таких объектов прибегают те девелоперы, которые имеют значительный портфель проектов и сегодня вынуждены продавать часть активов, чтобы привлечь средства на завершение объектов высокой степени готовности.

Рынок характеризуется низкой активностью: потенциальные покупатели ждут появления предложения качественных объектов по низким ценам, при этом владельцы подобных объектов не желают совершать сделки продажи с высокой ставкой капитализации и, будучи уверены в успешности своих проектов, предпочитают сегодня занять выжидательную позицию и дождаться оживления рынка и нового витка цен на недвижимость.

Основные сделки на рынке торговой недвижимости, 1 полугодие 2009 г.

Предмет сделки	Покупатель	Продавец	Стоимость
50% здания МФК "Военторг"	"НАФТА Ко"	Группа компаний "АСТ"	н/д
75% минус 1 акция компании "Лавента" (управляет сетью "Санта Хаус")	Инвестиционный фонд Hammar Invest AB	Группа компаний "Лаверна"	н/д
20 магазинов сети Pur Pur, права на бренд	Компания - дистрибьютор одежды, обуви и аксессуаров F.D. Lab	"КИТ Финанс"	н/д
50% плюс 1 акция компании Fasipero (владеет активами сети "Эльдорадо")*	Финансовая группа PPF	Fasipero	\$300 млн.

* сделка произошла в результате конвертации долговых обязательств

Источник: данные компании Blackwood

Прогноз

Можно ожидать, что ситуация на рынке торговой недвижимости не претерпит существенных изменений до конца 2009 г. Как в Москве, так и в региональных городах будут введены объекты, имеющие сегодня высокую степень готовности. После этого наступит пауза в выходе на рынок нового предложения ввиду того, что значительная часть проектов на более ранних стадиях на сегодняшний день «заморожены».

Спрос на торговые помещения будет сохраняться на низком уровне, вследствие чего ставки аренды могут продолжить падение.

Ввиду отсутствия положительных сдвигов в мировой и российской экономике можно с высокой вероятностью прогнозировать, что оживление рынка торговой недвижимости начнется не раньше 2010 г.

Наиболее крупные профессиональные торговые центры, заявляемые к открытию до конца 2009 г., Москва

Объект	Общая площадь/ торговая площадь, кв. м	Девелопер	Предполагаемое открытие
«Золотой Вавилон Ростокино»	241 000 / 170 000	«Патеро Девелопмент»	4 квартал 2009
«Гудзон»	145 000 / 65 000		4 квартал 2009
«Вегас» (ранее «Каширка Молл»)	390 000 / 124 000	Crocus International	4 квартал 2009

Источник: данные компании Blackwood

Предложение

В течение первого полугодия 2009 г. гостиничный рынок Москвы развивался в условиях продолжающегося кризиса. Темпы пополнения предложения на рынке гостиниц новыми объектами по-прежнему отстают от запланированных. В течение анализируемого периода открылось всего 2 новых гостиницы, а также одна гостиница была открыта после реконструкции (Конгресс-парк «Волыньское»).

Гостиницы, открытые в 1 полугодии 2009 г.

Наименование	Адрес	Класс	Кол-во номеров
Аквариум-отель	МКАД, 66 км	3*	225
Holiday Inn Simonovsky	Симоновский вал ул., 4	4*	217
Конгресс-парк «Волыньское»	Староволыньская ул., д. 9	5*	38

Источник: данные компании Blackwood

Таким образом, по итогам 1-ого полугодия 2009 г. рынок гостиничной недвижимости пополнился более чем на 450 номеров, половина из которых находится под управлением международных операторов.

Сроки ввода в эксплуатацию многих знаковых проектов, ранее заявленных к открытию в 2009 г., перенесены (гостиница «Москва», Lotte Hotel, гостиница «Россия»), реализация некоторых других проектов остановлена (гостиничные проекты ИКЕА, гостиничный комплекс Крем-

левский). Однако до конца года можно ожидать ввода в эксплуатацию еще порядка 1000 номеров.

Объем качественного предложения в Москве на конец 1-го полугодия 2009 г. составляет около 6500 номеров, управляемых международными операторами. Еще порядка 5000 номеров заявлены к открытию в ближайшие пять лет. Таким образом, Москва, по данным компании STR Group, занимает первое место среди Европейских городов по количеству запланированных и строящихся номеров, что свидетельствует о повышенном интересе инвесторов и управляющих компаний к столичному гостиничному рынку.

Наиболее значимые гостиничные проекты, ожидаемые к открытию в 2009 г.

Наименование	Адрес	Класс	Кол-во номеров
Radisson Royal Hotel	В здании гостиницы «Украина»	5*	507
Renaissance Moscow Monarch Center	Ленинградский пр-т, вл. 31 стр. 2, 3	4*	300
Аквamarin	Озерковская наб., д. 26, стр. 1	4*	150
Ibis Moscow Paveletskaya Hotel	ул. Щипок, д. 22	3*	147

Источник: данные компании Blackwood

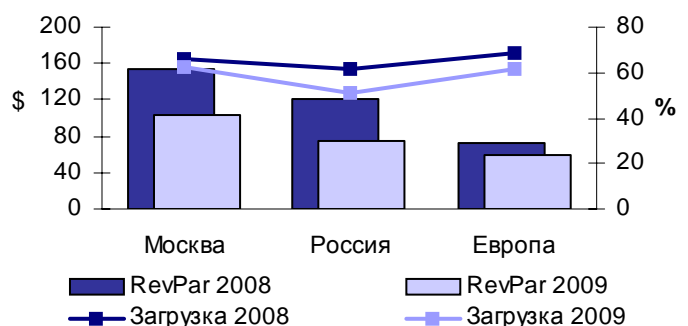
Спрос

Уровень загрузки московских отелей снизился по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. По нашим оценкам во втором квартале 2009 г. загрузка составляет порядка 40%, против 75% в 2008 г. для гостиниц нижнего ценового сегмента, и 45% против 74% для гостиниц среднего класса. RevPar (показатель дохода на номер) уменьшился на 35% и 49% соответственно.

На протяжении последних лет Москва находилась среди лидеров по приросту и абсолютному значению RevPar*. Однако под влиянием кризиса уровень дохода на номер столичных гостиниц начал падать рекордными темпами. На сегодняшний день среди Европейских городов Москва занимает одно из последних мест по приросту RevPar, как и Россия в целом. Однако, несмотря на снижение показателя более чем на 40%, по его абсолютному значению Москва продолжает удерживать свои позиции.

С одной стороны, уменьшение RevPar вызвано падением ADR (средней цены на номер), с другой - обусловлено снижением заполняемости отелей, вызванным существен-

ным спадом туристического потока, который по предварительным оценкам уменьшился на 10 - 15% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. Причем максимально снизилась активность индивидуальных туристов, что, помимо прочего, объясняется слабым продвижением Москвы как туристического направления в других странах.

График. RevPar и загрузка отелей под управлением международных операторов (Н1 2008/Н1 2009 гг.)

Источник: STR Global, данные компании Blackwood

*RevPar - Revenue Per Available Room

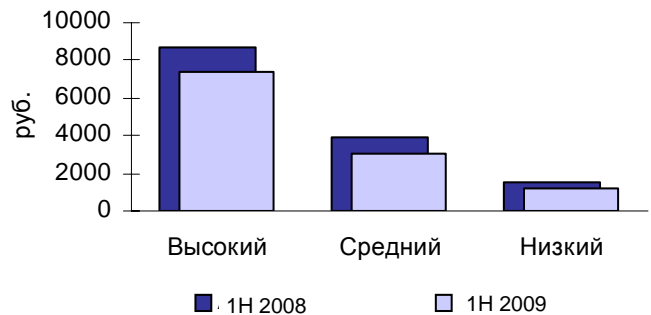
Стоимость проживания

В текущей экономической ситуации большинство гостиничных операторов вынуждены прикладывать максимум усилий для привлечения клиентов. Однако управляющие компании предпочитают официально не снижать тарифы на размещение (в особенности сетевые гостиницы высокого класса), а предоставлять своим гостям дополнительные скидки и разрабатывать специальные программы. Отели предлагают различные дополнительные услуги, включенные в стоимость номера, специальные групповые тарифы, скидки при длительном размещении или в выходные дни и т.д. Такой подход позволяет операторам сохранять номинальные цены и создавать видимость стабильности. Тем не менее, вышеперечисленные приемы влияют на ADR в сторону её уменьшения.

Длительное время характерный для Москвы дефицит предложения позволял операторам удерживать цены про-

даж на уровне более чем в 2 раза, превышающим средний по Европе показатель. В связи с чем, несмотря на его значительное уменьшение, цены на размещение в Москве остаются высокими.

График. ADR* гостиниц Москвы



Источник: данные компании Blackwood

* ADR - Average Daily Room Rate

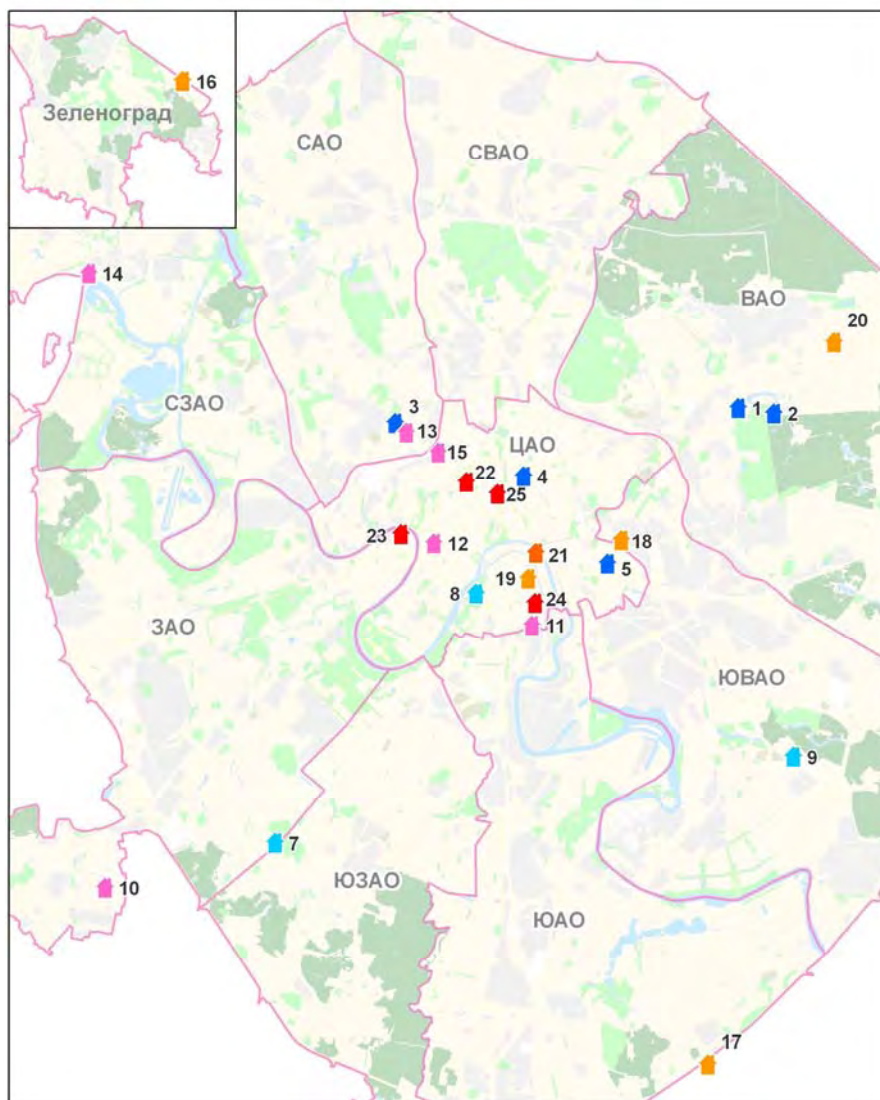
Отдельные проекты с гостиничной составляющей, заявленные в 1 полугодии 2009 г.

В течение первого полугодия 2009 г. был заявлен ряд проектов с гостиничной составляющей, среди которых можно отметить следующие:

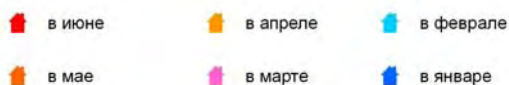
- Новый корпус, а также апартамент-отель на 190 номеров планируется построить в рамках развития гостиничного комплекса «Измайлово» (в результате номерной фонд гостиницы увеличится до 5 050 номеров), (№1 на карте);
- Отель Renaissance Moscow Monarch Center на 366 номеров (седьмой по счету московский отель под управлением Marriott International) планируется открыть в 2009 г. в составе многофункционального центра на пересечении ТТК и Ленинградского шоссе, (№3 на карте);
- Новая гостиница «Ibis Moscow Paveletskaya» на 147 номеров под управлением компании Ассог откроется в сентябре 2009 г. в составе многофункционального комплекса, расположенного на пересечении улиц Дубининская и Щипок, (№11 на карте);
- Отель «Mercure» на 103 номера под управлением «Russian Management Hotel Company» (дочерняя структура французской компании Ассог) будет открыт в Москве на Смоленской площади в 2010 г., (№12 на карте);

- InterContinental Hotel Group к 2014 г. планирует построить на территории «Крокус-Сити» самый большой в мире отель бренда «Holiday Inn» на 1 000 номеров, (№14 на карте);
- На 2015 г. намечено завершение масштабного проекта по освоению территории завода «Серп и Молот», в рамках которого предполагается строительство двух отелей категории четыре и две звезды, (№18 на карте);
- В апреле 2011 г. заявлено открытие гостинично-делового комплекса общей площадью более 50 000 кв. м на Садовнической улице, (№21 на карте);
- На сентябрь 2010 г. запланировано открытие пятизвездочного отеля Intercontinental Moscow Tverskaya на 203 номера под управлением Intercontinental Hotels Group общей площадью около 80 000 кв. м, (№22 на карте);
- В декабре 2009 г. Rezidor Hotel Group в здании гостиницы «Украина» планирует открыть отель Radisson Royal Hotel на 507 номеров, (№23 на карте);
- На начало 2010 г. намечен ввод гостиницы Courtyard Marriott Moscow Paveletskaya на 170 номеров, (№24 на карте);

Проекты с гостиничной составляющей, заявленные в 1 полугодии 2009 г.



Заявленные к строительству гостиничные комплексы, июнь 2009 г.



Источник: данные компании Blackwood

Тенденции и прогнозы

В 2009 г. изменился характер заявляемых проектов: они стали менее масштабными. Кроме того в условиях непростой экономической ситуации девелоперы стремятся диверсифицировать риски, выбирая для реализации в основном многофункциональные проекты.

Другая появившаяся на рынке тенденция, ранее не характерная для гостиничного сегмента, - подписание договора с международным гостиничным оператором незадолго до выхода объекта на рынок.

Примерами могут служить: Holiday Inn Simonovsky, Ibis Moscow Paveletskaya Hotel, Radisson Royal Hotel.

Дефицит качественного предложения, практически полное отсутствие средств размещения среднего сегмента, соответствующих международным стандартам, в совокупности с высокими значениями ADR и RevPar, определяют привлекательность Москвы для инвестиций в гостиничный сектор.

Таким образом, принимая во внимание среднестатистические сроки ввода в строй гостиничных объектов можно предположить, что проекты, начатые сейчас, выйдут на рынок в момент его роста и, в условиях слабой конкуренции, позволят получить максимальную прибыль.

Компания Blackwood

- Blackwood Real Estate, образованная в 1991 году, является одной из ведущих компаний на московском рынке элитной недвижимости;
- Оказывает широкий спектр услуг по продаже и аренде жилых и коммерческих помещений;
- Отличается высоким профессионализмом в области аналитических и консалтинговых исследований на рынке недвижимости;
- Предоставляет широкий спектр услуг по ведению и реализации девелоперских инвестиционных проектов на рынке недвижимости;

Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований

Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований компании Blackwood – это команда профессионалов, включающая экспертов, как по основным сегментам недвижимости, так и по экономике, инвестициям и финансам;

- Предоставляет полный комплекс консалтинговых и аналитических услуг: стратегический консалтинг в области жилой и коммерческой недвижимости, разработка концепции/реконцепции проекта, финансовый анализ, подготовка архитектурного предпроектного исследования; мониторинг основных сегментов рынка недвижимости, подготовка периодических обзоров, тематических исследований, специальных исследований по заказу клиентов;
- Полные и хорошо структурированные базы данных по основным сегментам недвижимости, а также по экономике и финансовой сфере России, комплексный анализ рынка недвижимости, его текущих тенденций и перспектив развития являются надежной основой для проведения исследований и гарантией качества предоставляемых консалтинговых и аналитических услуг;
- Среди наших клиентов, такие компании, как: Air France, Adventa, Halliburton, Coca-Cola, Alcatel, Sun Interbrew, DHL Worldwide, ABN Amro, LG Electronics, Commerzbank, Brunswick UBS Warburg, Novartis, Liggett-Ducat LTD, Wrigley Moscow, L'oreal, Ernst & Young, Procter & Gamble, Adidas, American Chamber of Commerce, IKEA, Volvo, Samsung, Peugeot, Renault, Canon, British Airways, Dresdner Bank, Phillip Morris, Nestle, Sumitomo, Сибнефть, Банк Москвы, Внешторгбанк, Норильский Никель, Сбербанк и др.