



КЛЮЧ
К СОВЕРШЕННОМУ
ВЫБОРУ

>



ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 2010

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме.....	3
2. Офисная недвижимость.....	4
3. Торговая недвижимость.....	8
4. Гостиничная недвижимость.....	11

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

Основной тенденцией 2010 года стало серьезное замедление темпов ввода нового предложения - совокупный объем качественных офисных помещений класса «А» и «В», введенных в эксплуатацию за прошедший год, оказался на 60% меньше уровня 2009 г. и составил порядка 700 тыс. кв. м. Таким образом, совокупный объем предложения на рынке офисной недвижимости на конец 2010 г. составил порядка 10,71 млн. кв. м.

Основные тенденции в спросе на офисную недвижимость, характерные для рынка в 2010 г., оказались следующими:

- Спрос на аренду и покупку помещений оставался достаточно высоким в течение всего 2010 г.;
- средняя арендуемая площадь и срок заключения договоров аренды постепенно увеличивались;
- спрос на не инвестиционную покупку офисов оставался достаточно высоким (основные покупатели - банки, госкорпорации, компании сырьевого сектора);
- инвестиционный спрос оставался невысоким, основные объекты приложения инвестиций - готовые здания с хорошим пулом арендаторов.

На конец 2010 г. доля вакантных помещений в классе «А» составила 17-18%, в классе «В» - 15-17%. Также заключение нескольких крупных сделок по аренде офисных помещений во второй половине 2010 г. позволило констатировать рост средней арендуемой площади.

Относительно стабильные показатели деловой активности на рынке офисной недвижимости в течение 2010 г., подкрепленные тенденцией снижения темпов объема ввода новых объектов позволили констатировать рост среднего уровня ставок аренды на качественные офисы на уровне 5-10% с начала 2010 г.

Активность арендаторов и покупателей на рынке офисной недвижимости в 2010 г. была высокой. При этом «кризисные» тенденции в спросе, установившиеся в последние 2 года на рынке офисной недвижимости, по-прежнему актуальны – крупнейшими игроками все также остаются компании сырьевого сектора и госкорпорации, заинтересованные в покупке качественных офисных зданий «под себя».

Тенденция замедления темпов ввода нового предложения, по всей видимости, сохранится - объем ввода нового предложения в 2011 г. скорее всего не превысит показателей 2010 г. Достичь докризисного уровня цен и показателей вакантности в 2011 г. рынок скорее всего не сможет.

В течение 2010 г. прирост предложения профессиональной торговой недвижимости в Москве составил 871 000 кв. м общей площади (из них арендопригодная площадь - 344 000 кв. м). В результате, совокупный объем рынка на конец года составил 5,8 млн. кв. м общей площади (в том числе 2,9 млн. кв. м арендопригодной площади). Обеспеченность населения Москвы качественными торговыми площадями на конец 2010 г. составила 279 кв. м арендопригодной площади на 1 000 жителей.

В течение 2010 г. спрос на профессиональную торговую недвижимость со стороны потенциальных арендаторов начал восстанавливаться. Основываясь на анализе основных рыночных показателей (доля вакантных площадей и уровень арендных ставок), можно утверждать, что для наиболее востребованных и популярных торговых центров, а также на наиболее престижных торговых улицах Москвы возросший спрос со стороны торговых операторов привел к росту ставок аренды на 5-10% и 10-30% соответственно. Также следствием роста спроса стало сокращение доли вакантных площадей до минимальных значений 1-3%. К середине 2010 г. ставки на помещения в торговых центрах прекратили падение и в течение второй половины года можно было наблюдать их стабилизацию. Наиболее успешные и востребованные среди торговых операторов объекты смогли продемонстрировать рост ставок на 5-10%.

В 2010 г. прирост нового предложения на гостиничном рынке Москвы составил 1 886 номеров, что существенно выше показателей предыдущих лет. Были открыты 7 гостиниц, в том числе 4 в среднем сегменте, что свидетельствует о постепенном переходе рынка на новый этап развития. Однако скорость этих изменений не позволяет рассчитывать на существенное сокращение дефицита отелей туристического класса в ближайшие годы.

В течение 2010 г. на гостиничном рынке Москвы можно было наблюдать стабилизацию спроса на услуги размещения, что привело к росту показателя средней загрузки по итогам года на 4,6 п.п. (58,1% против 53,5% в 2009 г.). Наибольший вклад в рост загрузки внес верхний сегмент (4-5*) рынка. Также существенный прирост загрузки по сравнению с 2009 г. был отмечен для нижнего сегмента рынка (2*).

В течение 2010 г. стоимость проживания в гостиницах Москвы продолжала снижаться: по предварительным итогам года показатель средней цены продажи номера (ADR) составил 4 464 руб. (в 2009 г. - 4 765 руб.). Наибольшее снижение цен продаж происходило в нижнем сегменте рынка - на 23,6%. Однако положительная динамика загрузки привела к незначительному итоговому росту дохода на номер (RevPAR) на 2% (2 597 руб. в 2010 г. по сравнению с 2 548 руб. в 2009 г.). Достигнутый уровень RevPAR соответствует среднеевропейскому показателю (64,1 евро по данным STR Global).

Предложение

Основной тенденцией 2010 года стало серьезное замедление темпов ввода нового предложения - совокупный объем качественных офисных помещений класса «А» и «В», введенных в эксплуатацию за прошедший год, оказался на 60% меньше уровня 2009 г. и составил порядка 700 тыс. кв. м. Данная ситуация стала объективным следствием влияния кризиса - новые проекты практически не начинаются, на рынок выходят объекты, строительство которых было начато еще до кризиса, при этом тенденция задержки ввода объектов в эксплуатацию все также ощутима.

Таким образом, совокупный объем предложения на рынке офисной недвижимости на конец 2010 г. составил порядка 10,71 млн. кв. м.

Активность на рынке аренды и покупки качественных офисных помещений в 2010 г. оставалась достаточно высокой, что на фоне серьезного сокращения объемов ввода вызвало объективное снижение уровня вакантных помещений. На конец 2010 г. доля вакантных помещений в классе «А» составила 17-18%, в классе «В» - 15-17%. Также заключение нескольких крупных сделок по аренде офисных помещений во второй половине 2010 г. позволило констатировать рост средней арендуемой площади.

На фоне постепенно возрастающей активности потенциальных арендаторов и покупателей качественных офисных площадей оживился и девелоперский рынок. В 2010 году было разморожено несколько строек:

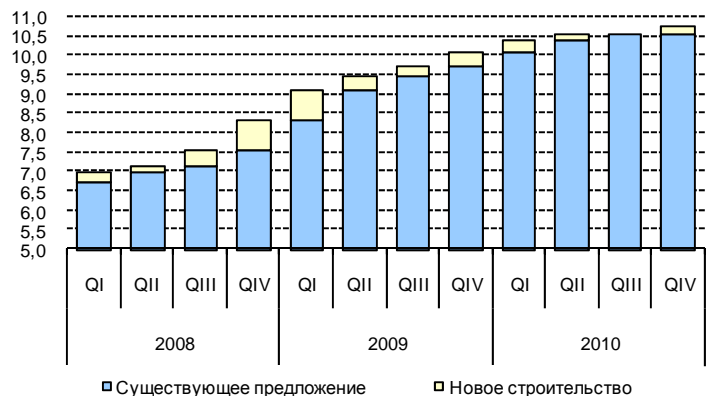
- AFI Development возобновила строительство бизнес-парка на Павелецкой набережной;
- возобновились строительные работы на ряде объектов в ММДЦ «Москва-Сити»: первой очереди комплекса City Palace (торговый центр на участке №2-3, инвесторы — «Снегири» и «Интеко»), транспортного терминала с гос-

Некоторые проекты, заявленные к строительству в 2010 г.

Девелопер/ Инвестор	Название и класс объекта	Адрес	Заявленная площадь, кв. м
«Аргамант»(ЗАО «Тема»)	МФК	Волоколамское ш.	114 000 (офисы 56 000)
Промсвязькапитал	МФК «Правда»	ул. Правды, д.24	870 000
н/д	МФК	5-й Донской проезд, вл. 21	более 400 000
ООО «Метрополь Девелопмент»	«Деловой район «Метрополия»	Волгоградский просп.	1,5 млн. (офисы 700 000)

Основная тенденция 2010 г. - существенное замедление темпов ввода нового предложения - в ближайшей перспективе будет только нарастать: за истекший с момента начала кризиса период число новых проектов в этом секторе минимально, а те, что начинают строиться, во-первых не столь масштабны, а, во-вторых, все чаще многофункцио-

Динамика объемов предложения, млн.кв. м



Источник: данные компании Blackwood

тиницей на участке №11 (инвесторы - Citer Invest B.V) и башни Eurasia Tower (инвестор - MCG);

- была возобновлена активная маркетинговая разработка проекта «К2 Бизнес-парк» (общая площадь - 250 000 кв. м) в 2 км от МКАД по Калужскому шоссе его соинвесторами - Marbleton Property Fund и Storm Properties. Начало строительства первой фазы проекта намечено на весну 2011 г.
- совместное предприятие Raiffeisen Bank и Strabag— Raiffeisen Bank Evolution Project Development (RE) приступило к строительству своего первого объекта в Москве - МФК на Ленинском проспекте общей площадью 23,1 тыс. кв. м.

Также в 2010 г. стало известно о создании сразу двух новых девелоперских компаний: «Сбербанк девелопмент» (в нее передадут все принадлежащие банку активы этого сектора), а также Lenhart Development - совместная компания Lenhart Global и ЗАО «Тема», которая внесет в совместное предприятие свои девелоперские площадки.

нальны, и офисная составляющая в них не доминирующая. Тем не менее, уровень вакантного предложения все еще очень высок, и даже при сохранении текущих темпов поглощения будет покрывать имеющийся спрос еще достаточно долго.

Спрос

Основной тенденцией 2010 г. стало стабильное восстановление спроса на качественные офисные помещения. Общий объем поглощения качественных площадей за 2010 г. превысил 1 млн. кв. м.

Из всех заявок, поступивших в компанию Blackwood в течение 2010 г. 69% пришлось на аренду помещений, и, соответственно, 31% - на покупку. При этом относительно прошлогодней структуры доля заявок на покупку увеличилась на 7 п.п.

Лидером в структуре спроса на аренду в зависимости от класса объекта как и в предыдущие периоды являлся класс «В-».

Лидером в структуре спроса на аренду офисных по метражу 2010 г. оставались самые маленькие блоки - до 200 кв. м и 201-500 кв. м, на которые в сумме пришлось 68% всех заявок.

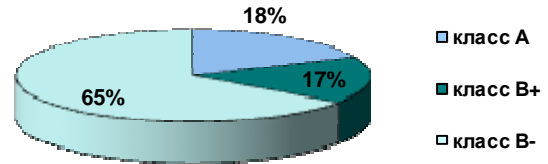
Что касается структуры спроса на покупку офисных помещений по классу зданий, то она по итогам 2010 г. оказалась следующей: основная доля заявок пришла на класс «В-», при этом доля его относительно аналогичной структуры 2009 г. уменьшилась с 81% до 64%. Данная ситуация стала отражением тенденции восстановления спроса в сегменте наиболее качественного предложения с одной стороны, и достижения рынком ценовых показателей, близких ожиданиям потенциальных покупателей, с другой.

Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу оставалась достаточно стабильной в течении всего периода, и заявки по итогам года в зависимости от размера помещений распределились достаточно равномерно. При этом наиболее популярными как и в 2009 г. оставались блоки размером 510-1500 кв. м и более 1500 кв. м.

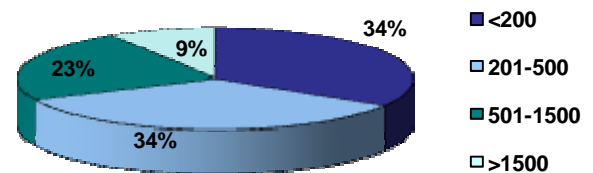
Таким образом, основные тенденции в спросе на офисную недвижимость, характерные для рынка в 2010 г., оказались следующими:

- Спрос на аренду и покупку помещений оставался достаточно высоким в течение всего 2010 г.;
- средняя арендуемая площадь и срок заключения договоров аренды постепенно увеличивались;
- спрос на не инвестиционную покупку офисов оставался достаточно высоким (основные покупатели - банки, госкорпорации, компании сырьевого сектора);
- инвестиционный спрос оставался невысоким, основные объекты приложения инвестиций - готовые здания с хорошим пулом арендаторов.

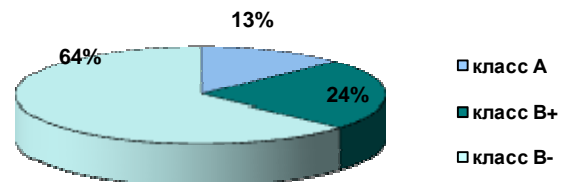
Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий



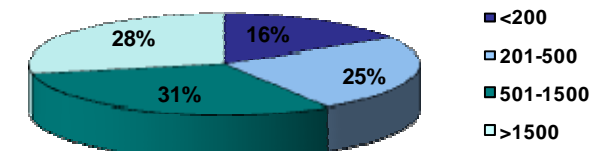
Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу



Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий



Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 2010 г.

Арендные ставки и цены продажи

Относительно стабильные показатели деловой активности на рынке офисной недвижимости в течение 2010 г., подкрепленные тенденцией снижения темпов ввода новых объектов позволили констатировать рост среднего уровня ставок аренды на качественные офисы на уровне 5-10% с начала 2010 г.

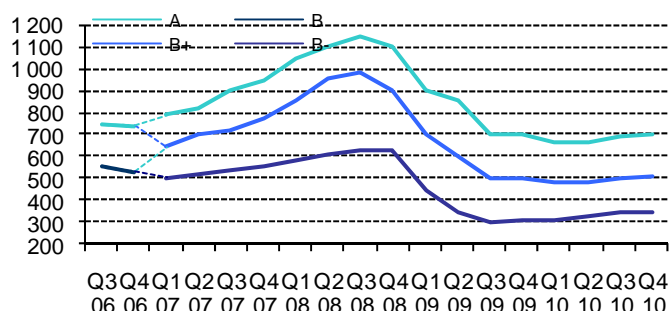
При этом в течение всего года основной рост ставок аренды приходился на объекты, где уровень вакантных помещений невысок и которые пользуются стабильным спросом со стороны потенциальных арендаторов: качественные БЦ, отвечающие требованиям соответствующего класса, удачно расположенные, а также объекты, которые неплохо заполнялись уже в кризисные периоды, куда пришли хорошие статусные арендаторы. При этом дифференциация ставок аренды в каждом классе в зависимости от качества и уровня заполняемости каждого объекта в течение 2010 г. усиливалась.

На конец 2010 г. ставки аренды на офисные помещения класса «А» варьируются от \$450 до \$1 000 за кв. м в год, в классе «В+» ставки составляют \$370 - \$600 за кв. м в год, в классе «В-» варьируются от \$270 до \$400 за кв. м в год (все ставки без учета НДС и эксплуатационных расходов). Эксплуатационные расходы за рассматриваемый период составили в среднем \$75-\$120 за кв. м в год для помещений класса «А», \$50-\$90 - для класса «В+», \$35-\$60 - для класса «В-».

Значимые события и сделки 2010 г.

Активность арендаторов и покупателей на рынке офисной недвижимости в 2010 г. была высокой. При этом «кризисные» тенденции в спросе, установившиеся в последние 2 года на рынке офисной недвижимости,

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



Источник: данные компании Blackwood

В сегменте купли-продажи качественных помещений ценовая ситуация следующая для офисов класса «А» цена варьируется от \$5 000 до \$10 000 за кв. м, класса «В+» - \$3 500-\$6 000 за кв. м, для помещений класса «В-» - \$2 500-\$4 000 за кв. м.

В целом 2010 г. прошел для рынка офисной недвижимости под знаком стабильности. Однако, несмотря на достаточно хорошие показатели спроса средняя арендуемая площадь и длительность долгосрочных договоров аренды остаются существенно ниже докризисных показателей, инвестиционных сделок практически не было, порог инвестиционного входа в офисные проекты остается очень низким. Поэтому пока что констатировать устойчивую тенденцию роста все еще нельзя.

по-прежнему актуальны – крупнейшими игроками все также остаются компании сырьевого сектора и госкорпорации, заинтересованные в покупке качественных офисных зданий «под себя».

Некоторые сделки, совершенные в 2010 г.

Покупатель/ Арендатор	Название объекта	Реализованная площадь	Адрес	Вид сделки
«Евраз Груп»	БЦ «Западные Ворота»	64 000	Ул. Беловежская	Покупка здания
Китайская гос. корпорация «Чэнтун»	БП «Гринвуд»	37 тыс. кв. м (планируемый объем всего проекта 130 тыс. кв. м)	74 км МКАД	Покупка
«Май»	Офисный центр	6 000	Район м. Академическая	Покупка здания
Samsung	«Военторг»	5 897	Воздвиженка, д. 10-2	Аренда
Nycomed	«Фьюжн_парк»	4 747	Ул. Усачева	Аренда (5 лет)
Softline	«Новоспасский двор»	4 000	Дербеневская наб., д. 7	Аренда
ОАО «Объединенная энергетическая компания»	Офисное здание, класс «В»	3 500	ул. Пырьева, д. 2, корп. 1, стр. 1, 2, 4	Аренда
JP Morgan	«Белая площадь»	3 046	Лесная ул., д. 5	Субаренда
СГ «Согаз»	«Волна»	19 200	Ак. Сахарова просп., 10	Покупка здания
Структуры, близкие к компании «Прогресс-капитал» (бывшие акционеры «Лебедянского»)	БЦ класса «А»	8 000	Садовническая ул., 79	Покупка здания
«Финам»	БЦ класса «В»	7 500	Настасьинский пер.	Покупка здания
Лукойл	«Уланский»	7 200	Уланский пер.	Покупка здания
Deutsche Bank	NordStar Tower	7 000	Беговая, д. 3	Аренда
Avon	«Фьюжн_Парк»	4 861	ул. Усачева	Аренда
ОАО «Энел ОГК-5»	БЦ «Павловский»	4 750	Павловская ул..	Аренда
ЗАО «Гринатом»	«Новоспасский двор»	4 034	Дербеневская наб.	Аренда

Источник: данные компании Blackwood

Copyright © 2010 Blackwood

Значимые события и сделки 2010 г. (продолжение)

При этом инвестиционный фон рынка офисной недвижимости остается преимущественно негативным: одна из крупнейших докризисных инвестиционных сделок не состоялась - немецкий инвестфонд CapAm отказался от покупки многофункционального комплекса Vivaldi Plaza общей площадью 66,6 тыс. кв. м рядом с Павелецким вокзалом, что подтверждает присутствующие на рынке опасения крупных институциональных инвесторов входить в масштабные офисные проекты, тем более, не заполненные арендаторами.

Инвестиционных сделок в 2010 г. на рынке практически не было, при этом основной интерес потенциальные инвесторы проявляют к наиболее «понятным» проектам - качественным БЦ, заполненным арендаторами.

Тенденция пересмотра девелоперами стратегий развития и оптимизации портфелей оставалась актуальной в течение всего 2010 г.

- девелопер Horus Capital продал все свои активы;
- Девелопер MR Group объявил о возобновлении всех своих проектов, приостановленных из-за кризиса, при этом, в результате диверсификации бизнеса девелопер планирует увеличить долю жилых проектов до 50% в общем объеме портфеля, тогда как до кризиса более 90% всех проектов составляли объекты коммерческой недвижимости;

Прогноз

Тенденция замедления темпов ввода нового предложения, по всей видимости, сохранится - объем ввода нового предложения в 2011 г. скорее всего не превысит показателей 2010 г.

Соответственно, при условии сохранения и, возможно, нарастания темпов поглощения офисных площадей (при отсутствии новых экономических потрясений), есть все предпосылки к снижению уровня вакантного предложения и дальнейшему росту ставок аренды.

- девелопер Hines намерен продать один из лучших московских бизнес-центров – Ducat Place III на ул. Гашека. В качестве потенциальных покупателей называются западные фонды Heitman и Sponda.

Одним из наиболее значимых событий для рынка коммерческой недвижимости стало назначение нового мэра г. Москвы и последовавшие от новых городских властей инициативы, затронувшие во многом и рынок офисной недвижимости:

- Отмена ряда проектов, активный пересмотр всех инвестконтрактов, в том числе, пристальное изучение и критика ММДЦ «Москва-Сити». Отмена строительства комплекса административных зданий г. Москвы в «Москва-Сити».
- Отмена строительства офисов в пределах ТТК и поощрение нового офисного строительства на периферии.

Вполне вероятно, что в рамках этих инициатив будет происходить довольно тщательный продуманный выбор спорных площадок и объектов к пересмотру/оптимизации/отмене, в том числе с учетом анализа финансового положения девелоперов. А с учетом мнения нового мэра о целесообразности проекта «Москва-Сити» в принципе, вполне возможно ожидать кардинального изменения ряда проектов в этом комплексе – репрофилирование в парковочные комплексы, либо создание рекреационных объектов, например, прогулочных зон или парков.

По нашим оценкам, рост этот по-прежнему будет плавным и дифференцированным в зависимости от качества и местоположения объектов, и в 2011 г. может составить 10-15%.

При этом достичь докризисного уровня цен и показателей вакантности в 2011 г. рынок скорее всего не сможет.

Предложение

В течение 2010 г. прирост предложения профессиональной торговой недвижимости в Москве составил 871 000 кв. м общей площади (из них арендопригодная площадь - 344 000 кв. м, см. Таблицу). В результате, совокупный объем рынка на конец года составил 5,8 млн. кв. м общей площади (в том числе 2,9 млн. кв. м арендопригодной площади). Обеспеченность населения Москвы качественными торговыми площадями на конец 2010 г. составила 279 кв. м арендопригодной площади на 1 000 жителей.

Необходимо отметить, что темпы прироста рынка профессиональной торговой недвижимости в 2010 г. были сопоставимы с показателями 2009 г. (прирост составил 950 000 кв. м общей площади) и в 1,5 раза превышают аналогичные показатели 2007-2008 гг.: в кризисный период на рынок выходили преимущественно те объекты, реализация которых была запланирована и начата еще в период бурного развития рынка и «бума» новых крупномасштабных проектов 2006 - I полугодия 2008 гг.

Общей тенденцией рынка с конца 2008 г. остается открытие торговых центров с частично функционирующей торговой галереей и «якорными» арендаторами (доля функционирующих магазинов в большинстве случаев не превышает 30-50%). Данная тенденция обусловлена тем, что арендаторы стремятся минимизировать риски за счет отсрочки открытия торговых точек, в то время как собственники объектов вынуждены выходить на рынок в состоянии частичной заполненности торговой галереи: статус функционирующего ТЦ способствует привлечению новых арендаторов.

Значимым событием рынка качественной торговой недвижимости Москвы стало состоявшееся в декабре откры-

тие универмага «Цветной» на месте бывшего центрального рынка на Цветном бульваре (общая площадь 36 500 кв. м, девелопер – RGI International). Формат объекта предполагает продажу одним оператором товаров различных марок: в проект наряду с уже известными и популярными марками привлечены ряд новых для российского рынка брендов (All Saints, Reiss, Maje, Iro, Zadig et Voltaire, House of Harlow, Jerome Dreyfuss). Широкий ценовой диапазон представленных марок (от «ниже среднего» до «высокого») потенциально расширяет целевую аудиторию комплекса, однако общая концепция проекта скорее свидетельствует о позиционировании в верхнем сегменте рынка. На сегодняшний день формату универмага в традиционном западном понимании в Москве в наибольшей степени соответствуют Stockmann и ЦУМ. Таким образом, с учетом низкой конкуренции, наличия в проекте новых марок, местоположения и др. факторов можно ожидать, что универмаг «Цветной» станет успешным проектом.

Стоит отметить, что реализация значительной части проектов торговых центров, также заявленных в период «бума» рынка коммерческой недвижимости, на сегодняшний день отложена. В частности, речь идет о таких проектах, как «Гудзон», «Ривер Молл», торговых центров на площадях Павелецкого и Белорусского вокзалов и ряд других. Совокупность множества факторов - трудностей с привлечением финансирования и потенциальных арендаторов, возможный запрет строительства крупных торговых объектов в центре Москвы - все это не позволяет сегодня прогнозировать будущую динамику качественного предложения на рынке торговой недвижимости Москвы. С уверенностью можно лишь утверждать, что в ближайшие годы темпы прироста нового предложения снизятся.

Профессиональные торговые центры, введенные в эксплуатацию в 2010 г., Москва

Объект	Общая площадь/ арендопригодная площадь, кв. м	Девелопер	Основные арендаторы
Речной	26 000 / 18 000	Capital Group	Супермаркет «Перекресток», магазин бытовой техники и электроники «М.Видео», магазин товаров для детей «Детский мир»
Вива	32 000 / 22 000	Perga Development and Management	Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники MediaMarkt
Вегас	390 000 / 124 000	Crocus Group	Гипермаркет Auchan, магазины бытовой техники и электроники Saturn и «М.Видео», кинотеатр «Люксор»
Ключевой	26 000 / 13 700	Ферро-Строй	Супермаркет «Виктория»
РЮ Реутов	170 000 / 90 000	Tashir Group	Гипермаркет «Наш Гипермаркет», гипермаркет товаров для дома «Наш дом», магазин бытовой техники и электроники «Эльдорадо», кинотеатр «Синема Стар»
Гагаринский	200 000 / 70 000	Auchan Group	Гипермаркет Auchan, магазин бытовой техники «М.Видео», кинотеатр, гипермаркет спортивных товаров «Спортмастер»
Универмаг «Цветной»	36500/15 600	RGI International	«Цветной Централ Маркет»
ВСЕГО	846 000 / 344 000		

Источник: данные компании Blackwood, открытые источники

Спрос

В течение 2010 г. спрос на профессиональную торговую недвижимость со стороны потенциальных арендаторов начал восстанавливаться. Основываясь на анализе основных рыночных показателей (доля вакантных площадей и уровень арендных ставок), можно утверждать, что для наиболее востребованных и популярных торговых центров, а также на наиболее престижных торговых улицах Москвы возросший спрос со стороны торговых операторов привел к росту ставок аренды на 5-10% и 10-30% соответственно. Также следствием роста спроса стало сокращение доли вакантных площадей до минимальных значений 1-3%.

По мере возрастания покупательской активности населения торговые операторы чувствуют себя более уверенно и возобновляют программы развития. На сегодняшний день это справедливо в отношении Москвы; в 2011-2012 гг. можно ожидать постепенного восстановления интереса игроков рынка и к региональным городам.

Что касается отдельно взятых торговых операторов, то в 2010 г. на российский рынок вышли ряд новых брендов:

- Сеть ресторанов быстрого питания Burger King;
- Сеть магазинов одежды и аксессуаров UNIQLO;
- Сеть кофеен Dunkin' Donuts;
- Сеть магазинов бытовой техники и электроники Saturn.

Ряд международных игроков рынка заявили о планируемом выходе в Россию:

- Сеть ресторанов быстрого питания Wendy's;
- Сеть рыбных ресторанов быстрого питания Nordsee;
- Сеть ресторанов быстрого питания Johnny Rockets;

Ставки аренды

К середине 2010 г. ставки на помещения в торговых центрах прекратили падение и в течение второй половины года можно было наблюдать их стабилизацию. Наиболее успешные и востребованные среди торговых операторов объекты смогли продемонстрировать рост ставок на 5-10%.

Как показывает сравнительный анализ ценовых показателей сегментов торговых центров и street retail, восстановление первого проходит медленнее. Это обусловлено тем, что в течение 2009-2010 гг. предложение профессиональных ТЦ увеличилось в совокупности на 1,8 млн. кв. м общей площади, и собственники большинства новых объектов были вынуждены идти на снижение ставок аренды для привлечения торговых операторов в свои проекты, снижая

- Сеть ювелирных салонов Pandora;
- Сеть магазинов одежды American Eagle.

Наличие интереса международных торговых операторов к российскому рынку также косвенно свидетельствует о его начавшемся восстановлении.

Подводя итог, можно также отметить, что кризис снял излишнюю «перегретость» рынка и привел к уходу наименее эффективных компаний, а также тех игроков рынка, которые выбрали ошибочные стратегии развития. Рынок покинули как некрупные российские сети (например, магазины электроники и бытовой техники «МИР»), так и знаковые международные игроки: в 2009 г. были закрыты магазины второго по величине мирового торгового оператора Carrefour, а в конце 2010 г. было объявлено о закрытии российского офиса лидера мировой розничной торговли Wal Mart: компания так и не начала экспансию на российском рынке.

Ряд крупных российских сетей, напротив, смогли упрочить свои позиции и увеличить рыночные доли. Так, во II полугодии 2010 г. было объявлено о сделках по покупке сети дискаунтеров «Копейка» (покупатель - X5 Retail Group) и сети гипермаркетов «Мосмарт» (покупатель - структуры владельца сети «Седьмой Континент»). Эти сделки, а также уход Carrefour и Wal Mart свидетельствуют о том, что концентрация рынка продуктовых магазинов продолжает возрастать.

В будущем можно ожидать продолжения восстановления спроса на торговые помещения со стороны операторов, подкрепляемое ростом покупательской активности населения. Это будет способствовать росту ставок аренды и дальнейшему восстановлению рынка торговой недвижимости.

таким образом среднерыночные показатели.

В 2011-2012 гг. по мере дальнейшего восстановления спроса со стороны арендаторов, а также по мере замедления темпов прироста нового предложения можно ожидать поступательного роста арендных ставок на 5-15% в год. Также росту ставок будет способствовать тот факт, что по договорам, заключенным в 2008-2009 гг., истекает срок льготных периодов, в течение которых арендаторы выплачивали более низкие ставки аренды. Также можно ожидать, что многие собственники помещений захотят пересмотреть условия договоров с учетом возрастающего спроса со стороны торговых операторов.

Сегмент street retail

По итогам 2010 г. можно однозначно констатировать, что падение ставок аренды прекратилось для всех основных торговых коридоров. Если здесь и появляются предложения по аренде на условиях низких ставок, то речь идет о наименее ликвидных помещениях, которые уже длительное время пустуют. Усиление спроса со стороны торговых операторов, наблюдавшееся в течение I полугодия 2010 г. и возобновившееся после летнего спада деловой активности в конце III квартала, привело к сокращению доли вакантных площадей до уровня 1-3% и к росту арендных ставок на наиболее престижных и востребованных торговых коридорах, в то время как для менее популярных торговых улиц наблюдается стабилизация показателя вакантности в пределах 5-10% и прекращение падения ставок аренды.

Положительным фактором является высокая оценка потенциала сегмента собственниками помещений: многие стремятся перезаключить существующие договоры аренды по более высоким ставкам, осознавая повышенную активность со стороны торговых операторов, поэтому количество предложений по аренде превышает общий объем пустующих помещений.

В конце II полугодия 2010 г. в сегменте street retail можно было наблюдать существенный рост запрашиваемых ставок аренды на наиболее престижных торговых улицах (Тверская, 1-я Тверская-Ямская, Петровка, Арбат). Причинами этого стали формирующийся дефицит предложения и общий ажиотаж среди операторов в отношении главных торговых коридоров Москвы.

Количество предлагаемых в аренду помещений также существенно выросло: появилось множество помещений на второстепенных улицах, расположенных в непосредственной близости от наиболее востребованных торговых коридоров (для Тверской ул. это Козицкий и Гнездиковский

Прогноз

По итогам 2010 г. можно утверждать, что для рынок профессиональной торговой недвижимости Москвы прошел пик кризиса и перешел в фазу восстановления.

В 2011 г. ожидается снижение темпов прироста нового предложения на рынке профессиональной торговой недвижимости Москвы: значительная часть проектов, начатых еще до наступления кризиса, уже завершены и вышли на рынок, оставшиеся проекты продолжают испытывать трудности с привлечением финансирования. Если на этом фоне продолжится восстановление потребительской активности населения и, следовательно, будет увеличиваться спрос на помещения со стороны торговых операторов, то в совокупности это приведет к росту арендных ставок.

С учетом постоянства уровня предложения в сегменте street retail возвращения к докризисным уровням ставок

переулки, Страстной бульвар): собственники подобных помещений стремятся извлечь максимальную выгоду из новой политики Правительства Москвы (борьба с нецивилизованной уличной торговлей, ограничение парковок вдоль крупных магистралей и запрет на строительство крупных торговых центров в центральном районе Москвы).

Тем не менее, на многих торговых улицах по-прежнему существует значительное количество помещений, остающихся невостребованными в течение всего кризисного периода и предлагаемых по ставкам ниже 800 – 1000 долл. за кв. м в год: такие площади присутствуют на Новом Арбате, Садовом кольце, Кутузовском проспекте.

В целом выраженная положительная динамика ставок аренды на помещения street retail в 2010 г. свидетельствует о продолжающемся восстановлении данного сегмента рынка после кризиса.

Уровень вакантных площадей и арендные ставки предложения в торговых коридорах г. Москвы по состоянию на конец 2010 г.

Торговый коридор	Доля вакантных площадей, %	Ставка аренды, \$ за кв. м
Тверская	2,3%	4 150 - 9 100
1-я Тверская-Ямская	2,5%	2 750 - 4 500
Арбат	3,1%	2 000 - 3 500
Новый Арбат	9,5%	500 - 3 050
Пятницкая	5,5%	1 500 - 3 450
Петровка	1%	2 150 - 3 500
Садовое кольцо	4,0%	1 200 - 2 400
Кутузовский проспект	5,5%	750 - 2 600

Источник: данные компании Blackwood

аренды можно ожидать уже в ближайшие 1-2 года. В сегменте торговых центров ситуация менее однозначная: ставки в потенциально успешных объектах не испытали серьезного падения и будут расти по мере дальнейшего восстановления спроса арендаторов. Что касается менее востребованных проектов, имеющих существенные недостатки в концепциях, то ставки аренды в них могут вообще не вернуться на докризисный уровень.

Восстановления региональных рынков профессиональной торговой недвижимости будет происходить более низкими темпами: далеко не все торговые операторы возобновили активную политику расширения сетей, собственники продолжают испытывать трудности с заполняемостью объектов и привлечением недостающего финансирования. Хотя и здесь все достаточно индивидуально.

Предложение

В 2010 г. прирост нового предложение на гостиничном рынке Москвы составил 1 886 номеров, что существенно выше показателей предыдущих лет. Были открыты 7 гостиниц, в том числе 4 в среднем сегменте, что свидетельствует о постепенном переходе рынка на новый этап развития. Однако скорость этих изменений не позволяет рассчитывать на существенное сокращение дефицита отелей туристического класса в ближайшие годы. Таким образом, в среднесрочной перспективе в Москве будет сохраняться преобладание деловых туристов в структуре спроса на услуги размещения.

Стоит отметить, что подавляющее большинство открытых в 2010 г. объектов - это проекты, выход которых на рынок переносился с 2008-09 гг., и для Москвы по-прежнему характерна тенденция многократного переноса сроков открытия гостиничных объектов, что способствует сохранению дефицита качественного предложения, особенно в среднем и нижнем ценовых сегментах.

Основываясь на анализе заявлений девелоперов и прочих игроков рынка, в 2011 г. можно ожидать замедления темпов прироста нового предложения до докризисных показателей 1 000 - 1 300 номеров в год.

Прирост предложения гостиничных номеров в 2010 г., Москва

Наименование	Адрес	Класс	Кол-во номеров
Garden Ring	Мира пр-т, д. 14, стр. 2	4*	84
Аквамарин	Озерковская наб., д. 26	4*	159
Renaissance Moscow Monarch Centre	Ленинградский пр-т, д. 31а, стр. 1	4*	366
Катерина Парк	Кировоградская ул., д. 11	3*	260
Украина/Radisson Royal	Кутузовский пр-т, д. 2/1, стр. 1	5*	543
Lotte Hotel Moscow	Новинский бульв., д. 8, стр. 2	5*	304
SK Royal	Дмитровское ш./МКАД	3*	170
ВСЕГО			1 886

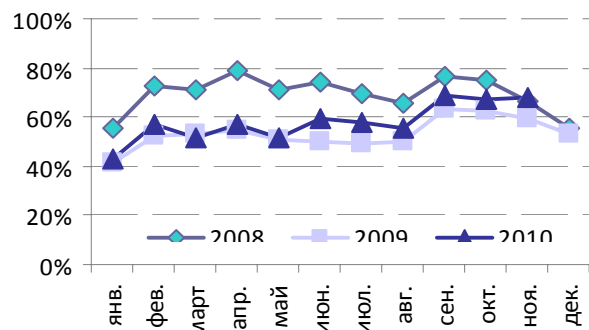
Источник: данные компании Blackwood

Спрос

В течение 2010 г. на гостиничном рынке Москвы можно было наблюдать стабилизацию спроса на услуги размещения, что привело к росту показателя средней загрузки по итогам года на 4,6 п.п. (58,1% против 53,5% в 2009 г.). Наибольший вклад в рост загрузки внес верхний сегмент (4-5*) рынка: как и прогнозировалось, деловой спрос на гостиницы Москвы начал восстанавливаться раньше, чем туристический. Также существенный прирост загрузки по сравнению с 2009 г. был отмечен для нижнего сегмента рынка (2*): гостиницы эконом-класса продолжают привлекать как туристов, так и деловых путешественников за счет более привлекательного соотношения цена-качество по сравнению с отелями среднего сегмента.

В целом по предварительным итогам года показатель загрузки гостиниц Москвы остается ниже среднеевропейского уровня (64,1% по данным STR Global): для более интенсивного восстановления Москве не хватает стабильного спроса со стороны туристов.

Динамика показателя загрузки гостиниц, 2008 - 2010 гг., Москва



Источник: STR Global, ГАО «Москва», данные компании Blackwood

Стоимость проживания

В течение 2010 г. стоимость проживания в гостиницах Москвы продолжала снижаться: по предварительным итогам года показатель средней цены продажи номера (ADR) составил 4 464 руб. (в 2009 г. - 4 765 руб.). Наибольшее снижение цен продаж происходило в нижнем сегменте рынка - на 23,6%. Однако положительная динамика загрузки привела к незначительному итоговому росту дохода на номер (RevPAR) на 2% (2 597 руб. в 2010 г. по сравнению с 2 548 руб. в 2009 г.). Достигнутый уровень RevPAR соответствует среднеевропейскому показателю (64,1 евро по данным STR Global).

По мере дальнейшей стабилизации спроса на услуги размещения в Москве гостиницы смогут повысить цены, однако говорить о достижении докризисных показателей в ближайшие годы не приходится: выход на рынок новых отелей будет оказывать понижающее влияние на стоимость проживания.

Деятельность международных операторов

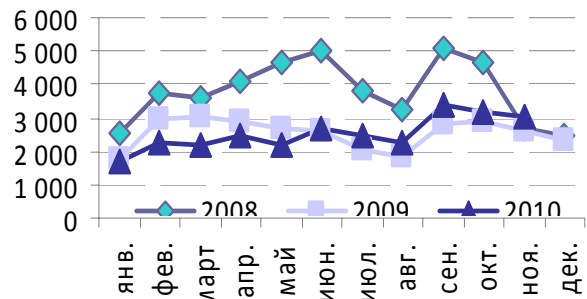
В 2010 г. на российский рынок вышли 2 международных гостиничных оператора: Lotte Hotels (отель Lotte Hotel Moscow в Москве) и Reval Hotels (отель Reval Hotel Sonya в Санкт-Петербурге, перешедший под бренд Radisson в июне 2010 г.). Еще одним новым брендом на российском рынке стал Radisson Royal, входящий в Rezidor Hotel Group, под которым работает открытая после реконструкции гостиница «Украина» в Москве.

Политика развития большинства гостиничных сетей в России ориентирована в значительной степени на региональные города, о чем свидетельствует соотношение как открытых в 2010 г. объектов (3 в Москве против 9 в регионах), так и проектов, открытие которых намечено на ближайшие годы. Таким образом, в 2011-12 гг. можно прогнозировать дальнейший рост конкуренции на региональных гостиничных рынках.

Тенденции и прогнозы

Главной тенденцией 2010 г. стало начавшееся восстановление спроса на услуги размещения (прежде всего, со стороны бизнес туристов), приведшее к росту загрузки и стабилизации дохода на номер. По мере дальнейшего усиления спроса будет происходить рост основных показателей рынка - как загрузки, так и RevPAR, однако достижению докризисных значений показателей в ближайшие годы будет препятствовать выход новых гостиничных объектов на рынок: новые отели зачастую применяют более низкие тарифы на размещение в течение нескольких месяцев по

Динамика дохода на номер (руб.), 2008 - 2010 гг., Москва



Источник: STR Global, ГАО «Москва», данные компании Blackwood

Выход на рынок отелей под управлением международных операторов в региональных городах, 2010 г.

Город	Название	Класс	Кол-во номеров
Санкт-Петербург	Reval Hotel*	4*	173
Санкт-Петербург	Park Inn	3*	270
Санкт-Петербург	Courtyard by Marriott	4*	273
Екатеринбург	Novotel	4*	168
В. Новгород	Park Inn	3*	225
Калининград	Radisson	4*	178
Новосибирск	DoubleTree by Hilton	4*	188
Казань	Park Inn	3*	151
Калуга	TUI Hotel	4*	136
ВСЕГО			1 762

* Radisson с 1.06.2010

Источник: данные компании Blackwood

сле открытия для привлечения дополнительных клиентов и завоевания долей рынка.

Темпы прироста нового предложения в 2011-12 гг. замедлятся до докризисного уровня в 1 000 - 1 300 номеров в год, однако основываясь на анализе заявленных к открытию объектов, можно рассчитывать, что в будущем будет расти доля гостиниц среднего ценового сегмента (3*), в том числе под управлением международных операторов.