

РОСРАЗВИТИЕ
ГРУППА КОМПАНИЙ



Обзор рынка коммерческой недвижимости г. Москвы за 2008 г.



МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Основные тенденции экономического развития в 2008 году

Экономическое развитие России в 2008 году было неравномерным. До середины 2008 года благодаря рекордным экспортным доходам и интенсивному расширению банковского кредита экономика России развивалась динамично. С начала второго полугодия развивающийся мировой кризис усилил негативное влияние на экономическое развитие России.

В 2008 году темп роста ВВП составил, по оценке, 105,6%, при последовательном замедлении от 8,5% в I квартале, 7,5% - во II, 6,2% - в III, до 1,1% - в IV квартале. С исключением сезонного фактора спад отмечен в I квартале (на 0,5%), во II и III кварталах рост возобновился (на 0,8% и 0,7%, соответственно), однако в IV квартале произошел спад на 1,9 процента.

Наиболее значительное снижение темпов роста произошло в строительстве, транспорте и промышленном производстве.

В 2008 году инвестиции в основной капитал увеличились, по оценке, на 9,1% по сравнению с 21,1% в 2007 году. Несмотря на то, что в декабре инвестиции увеличились на 57,4% по сравнению с ноябрем, по отношению к декабрю предыдущего года произошло снижение на 2,3%. В IV квартале прирост составил 1,8% к соответствующему периоду 2007 года.

В целом за год прирост объема работ по виду деятельности «Строительство» составил 12,8% против 18,2% в 2007 году.

В IV квартале произошло замедление до 3,8 процента.

В 2008 году значительно сократился темп ввода в действие жилых домов – до 104,5% к уровню предыдущего года (в 2007 году - 120,6 процента). В IV квартале – 105,1% к соответствующему периоду предыдущего года (109,9% - IV квартале 2007 года).

Рост реальных располагаемых денежных доходов населения по итогам 2008 года составил 2,7%. В IV квартале произошло снижение на 5,8%, в том числе в декабре – на 11,6%. Рост реальной заработной платы за 2008 год составил 9,7%, в IV квартале – 2,5%, в декабре – снижение на 4,6 процента.

В IV квартале отмечено значительное увеличение просроченной задолженности по заработной плате – на 54,9% к предыдущему периоду, в целом за год она увеличилась на 75,2% и составила на конец декабря 4,7 млрд. рублей.

В целом за 2008 год общая численность безработных составила 4,8 млн. человек, увеличившись по сравнению с 2007 годом на 4,3%. В IV квартале численность составила 5,4 млн. человек, что на 22,7% выше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года.

Сохраняющийся высокий уровень потребительского спроса остается основным источником экономического роста. За 2008 год оборот розничной торговли увеличился на 13,0%, объем платных услуг населению – на 4,9%. В IV квартале отмечено замедление оборота розничной торговли до 8,2%. С исключением сезонного и календарного факторов в IV квартале произошло снижение оборота розничной торговли на 1,2 процента.

Промышленное производство за 2008 г. выросло на 2,1% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. В IV квартале произошло снижение по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 6,1% - в основном за счет обрабатывающих производств (снижение на 7,7%). В ноябре и декабре произошел спад промышленного производства – соответственно на 8,7% и 10,3 процента.

Экспорт товаров (по методологии платежного баланса), по оценке Минэкономразвития России, в 2008 году составил 470,8 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с 2007 годом на 32,8% (в 2007 году - на 16,8%). В IV квартале экспорт товаров снизился и составил 88,7% к соответствующему периоду предыдущего года.

Импорт товаров (по методологии платежного баланса), по оценке Минэкономразвития России, 2008 году составил 291,5 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 30,4% (в 2007 году - на 36%). В IV квартале импорт увеличился на 3,7% к уровню IV квартала предыдущего года.

Таблица 1-1. Основные показатели российской экономики (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

	2007 год	2008 год				
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	год
ВВП ¹⁾	108,1	108,5	107,5	106,2	101,1 ¹⁾	105,6 ¹⁾
Индекс потребительских цен, за период	111,9	104,8	103,8	101,7	102,5	113,3
Индекс промышленного производства ²⁾	106,3	106,2	105,5	104,7	93,9	102,1
Обрабатывающие производства	109,5	108,7	108,1	106,4	92,3	103,2
Индекс производства продукции сельского хозяйства	103,4	105,5	106,9	113,0	115,6	110,8
Инвестиции в основной капитал	121,1	119,1	113,0	109,8	101,8 ³⁾	109,1 ³⁾
Объем работ по виду деятельности «строительство»	118,2	128,9	118,2	109,5	103,8	112,8
Реальные располагаемые денежные доходы населения	112,1	107,8	106,0	106,0	94,2	102,7
Реальная заработная плата	117,2	113,4	112,5	112,2	102,5 ⁴⁾	109,7 ⁴⁾
Оборот розничной торговли	116,1	116,7	114,4	114,5	108,2	113,0
Объем платных услуг населению	107,1	107,7	105,6	105,3	102,0	104,9
Экспорт товаров, млрд. долл.	116,8	153,6	151,3	152,9	88,7 ⁵⁾	132,8 ⁵⁾
Импорт товаров, млрд. долл.	136,0	140,7	142,5	143,8	103,7 ⁵⁾	130,4 ⁵⁾

Источник: МЭРИТ

¹⁾ Первая оценка Росстата без увязки квартальных данных. Актуализация квартальных данных будет произведена в марте текущего года.

²⁾ Агрегированный индекс производства по видам деятельности "Добыча полезных ископаемых", "Обрабатывающие производства", "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды", с учетом поправки на неформальную деятельность.

³⁾ Оценка Росстата.

⁴⁾ Предварительные данные.

⁵⁾ Оценка Минэкономразвития России

Прогноз мировой экономики

В базовом сценарии, опирающемся на умеренно-консервативные прогнозы, предполагается, что после торможения роста мировой экономики в 2009 году до 1,2% (в США и Еврозоне спад до -1-1,2%) в 2010 году начнется восстановление экономического роста. При этом в Китае ожидается замедление роста ВВП до 6,5% из-за торможения роста экспорта в США и Еврозону. В этих условиях можно ожидать восстановления положительной динамики цены на нефть во второй половине 2009 года и улучшения условий заимствований для российских компаний в 2010 году по мере восстановления мировых финансовых рынков.

В то же время рецессия в мировой экономике может принять более затяжную и глубокую форму. В этом случае спад в США может достичь 2% в 2009 году и продолжиться и в 2010-м году. Спад ВВП в еврозоне также охватит 2009-2010 годы. Из-за стагнации внешнего спроса рост китайской экономики может замедлиться до 4% в 2009 году, что окажет сильное понижающее влияние на мировые цены на нефть и металлы. В этих условиях рост мировой экономики может оказаться нулевым, а цены на нефть опустятся до уровня 30-32 долларов за баррель.

Прогноз развития экономики в России

В целом по прогнозам МЭРИТ предполагается, что российская экономика достаточно успешно адаптируется к мировому кризису, сохранит потенциал роста и к 2010 году подходит с

более высокими параметрами конкурентоспособности. Это создает условия для возврата на траекторию динамичного инновационно-ориентированного развития.

2. ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

События, происходящие сегодня на мировых рынках, так или иначе, меняют конъюнктуру российского рынка недвижимости. Как показывает практика, наиболее сложная ситуация складывается на рынке коммерческой недвижимости России. За последние месяцы по значительному количеству сделок переговоры были приостановлены, сокращается финансирование многих проектов, происходит смена собственников объектов недвижимости, которые корректируют арендные ставки, стимулируя срочный приток денежных средств. Многие девелоперы коммерческой недвижимости вынуждены «замораживать» строительство на «бумажном» этапе, т.е. на этапе разработки проекта, уменьшать численность персонала и активно искать соинвесторов.

Вполне очевидно, что подобное развитие ситуации на рынке коммерческой недвижимости приводит к постепенному снижению цен продаж и аренды.

Необходимо отметить, что в нынешних условиях на рынке коммерческой недвижимости в наиболее выгодном положении оказались арендаторы, т.к. собственники готовы предоставлять более гибкие условия аренды. Сейчас удачное

время для поиска новых помещений или для пересмотра существующих условий аренды.

В сегменте офисной недвижимости из заявленных на 2009 год 2-х млн. кв. м офисных площадей на рынок выйдет не более 500 тыс. кв. м, но даже этот объем значительно повлияет на снижение ставок аренды. Наступил благоприятный период для заключения длительных договоров аренды (сроков на 5-7 лет). Рынок офисной недвижимости входит в стадию, когда условия начинают диктовать арендатор.

Аналогичная ситуация складывается и на рынке торговой недвижимости. Спрос на площади в ТРК стал менее активным, но не остановился. Арендаторы более тщательно подходят к участию в проектах с точки зрения получения долгосрочной экономической выгоды. В связи с ситуацией на рынке долгосрочных проектов арендаторы хотят получить гарантии, что проект будет доведен до конца, и его строительство не приостановится, и тем более не «заморозится». Многие собственники идут на очень выгодные условия для арендаторов, такие как снижение ставок, менее жесткие условия договоров и т.д. с целью привлечения их в проект.

Таким образом, рынку, на котором доминировали собственники, положил конец мировой финансовый кризис. В условиях тотального кризиса свои надежды на лучшее будущее девелоперы связывают только с государством: оно может помочь через госбанки или выкупить часть объектов на открытом рынке.

3. ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

По данным Knight Frank в 2009 году объем предложения вторичного рынка офисной недвижимости, сформировавшийся в результате освобождения помещений после расторжения договоров аренды и увеличения предложений по субаренде, может сравняться с объемом площадей на первичном рынке. В 1 полугодии 2009 года рынок качественных офисных площадей пополнится вторичным предложением объемом более 100 000 кв. м. Площади на рынок будут поступать в результате разрыва договоров аренды, подписанных в течение последних 6 месяцев. В таких сделках арендатор не успел понести значительных затрат на отделку помещений и/или переехать в новый офис. Основные случаи расторжения договоров аренды ожидаются в сделках с большими (от 5000 кв. м) площадями, в сделках с высокими ставками аренды, а также в сделках с инвестиционными компаниями и банками. Также

предложение на рынке офисной недвижимости Москвы может существенно увеличиться за счет помещений в субаренду – в результате сокращений персонала и отмены планов по развитию многих столичных компаний. Основная часть предложений по субаренде приходится на бизнес-центры класса А. Это связано с тем, что ключевыми арендаторами таких объектов являются банки, инвестиционные и консалтинговые компании, которые сильно пострадали от финансового кризиса.

Данные по объему новых площадей, планируемых к выходу на рынок в 2009 году, постоянно уточняются. Существует вероятность того, что некоторые девелоперы, планирующие выход на рынок объектов в следующем году, могут не получить последние транши финансирования, что может помешать им достроить объекты.

На московском рынке офисов продолжается вполне естественный процесс децентрализации – строительство все большей доли новых бизнес-центров (БЦ), бизнес-парков (БП) и технопарков перемещается из центра города в районных ТТК и МКАД, а также в ближайшие города Московской области.

Также, необходимо отметить, что в последнее время компании-арендаторы все менее охотно арендуют дорогие офисы класса «А», отдавая предпочтение офисам класса «В» и «С».

По данным Knight Frank уровень вакантных офисных помещений в Москве вырос и ожидается, что в первом-втором квартале может составить в среднем от 10 до 15% в том числе и за счет существенного увеличения предложений по субаренде.

По данным CB Richard Ellis, доля свободных площадей увеличивается по мере удаления от центра и в зоне между ТТК и МКАД составляет 10%, за МКАД – 12%, а в центре города – всего около 3%. Исключение – «Москва-Сити», где свободно пока 13% площадей.

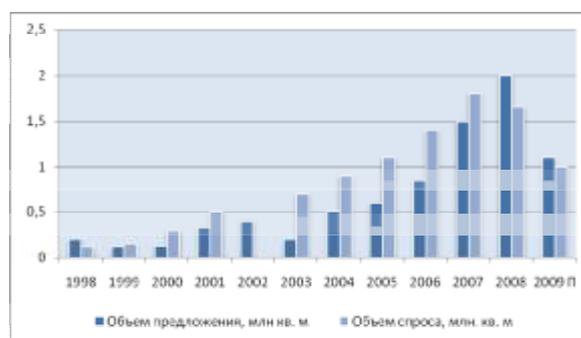


Рисунок 3-1. Соотношение объема спроса и предложения на рынке офисных помещений г. Москвы

Источник: Аналитический Центр Корпорации «ИНКОМ»

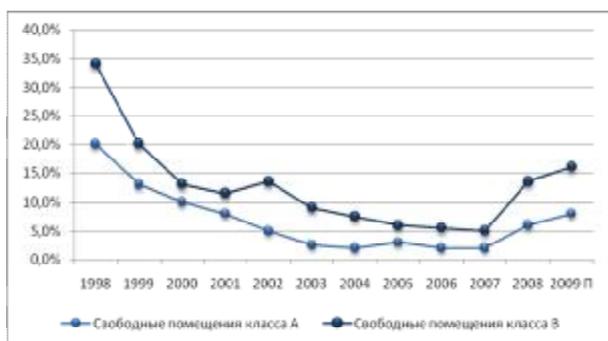


Рисунок 3-2. Доля свободных офисных площадей %
Источник: Аналитический Центр Корпорации «ИНКОМ»

Спрос

Традиционно четвертый квартал был самым плодотворным по объему заключенных сделок на московском офисном рынке. В 2008 году ситуация кардинально изменилась. Объем сделок, заключенных на рынке в течение октября и ноября 2008 года, в два раза ниже аналогичного показателя за 2007. Более того, некоторые крупные сделки, подписанные ранее некоторыми нефтяными, финансовыми, девелоперскими компаниями, а также компаниями ИТ сектора, в настоящий момент расторгаются. По данным CB Richard Ellis совокупный объем сделок на рынке за 2008 год составил около 1,7 млн. кв. м, что значительно ниже объема, который прогнозировался в начале года (2 млн. кв. м) и ниже аналогичного показателя за 2007 год (1,8 млн. кв. м).

Несмотря на то, что цены на офисную недвижимость в конце года снизились, арендаторов, желающих заключать сделки, все равно не так много. Спрос остается на низком уровне.

Необходимо отметить, что арендаторы сейчас рассматривают в основном помещения, готовые к въезду немедленно. Интересным решением сейчас представляется субаренда, поскольку эти помещения предлагаются чаще всего с отделкой (иногда даже с мебелью) и можно заключить краткосрочный договор (1-2 года). Офисы на перспективу практически не рассматриваются.

Цена продаж и арендные ставки

С наступлением осени на московском рынке офисов начался спад арендных ставок. И спад достаточно существенный. По разным оценкам по итогам 2008 г. он составил от 25% до 40%. Предполагается, что в 2009 году многие объекты могут подешеветь ещё на 50% (по данным сайта: www.irn.ru).

Основная причина столь резкого падения цен – наложение сразу 2 факторов: торможение российской экономики и мировой финансовый кризис. Даже если бы кризис ликвидности не возник на горизонте российской экономики, стоимость московских офисов, скорее всего, подешевела бы,

но не так сильно. Однако из-за кризиса многие иностранные компании, которые были основными арендаторами офисов класса А сократили свое присутствие в России или, вообще, свернули его. В то же время, кризис ударил и по российским арендодателям, многие из которых также решили сократить свои издержки на аренду помещений. При этом в 2008 году в строй введено достаточное количество новых офисов, особенно в первом полугодии. Это тоже существенным образом повышает уровень конкуренции и приводит к снижению арендных ставок.

По данным RWAY ставки аренды на предлагаемые офисные площади составляют следующие значения:

Арендные ставки на офисы класса «А»:

- расположенные в центре столицы – 1300-2500 долл. за 1 кв. м в год (не включая НДС и эксплуатационные расходы);
- за пределами центра – 800-1400 долл. за 1 кв. м в год.

Арендные ставки на офисы класса «В+»:

- в центре столицы ставки редко опускаются ниже 1000 долл. за 1 кв. м. в год;
- за ТТК площади можно арендовать по 800-900 долл. за 1 кв. м в год и ниже.

Цены продаж офисных площадей (запрашиваемые цены) имели следующие значения:

- в Центральном деловом районе: от 15 тыс. до 20 тыс. долл. за 1 кв. метр;
- на периферии – 5-15 тыс. долл. за 1 кв. м (в зависимости от местоположения, качества и степени готовности объекта).

Тенденции рынка офисных помещений

Ставки аренды за период с 2003-2008 год возросли до такой степени, что в настоящий момент компании предпочитают минимизировать издержки, снимая офисные помещения меньшей классности за пределами центра Москвы.

В условиях финансового кризиса многие иностранные компании могут отказаться от планов по расширению своего присутствия в России, что будет способствовать продолжению роста вакантных площадей при нынешнем уровне цен. Необходимо отметить, что сейчас рынок офисной недвижимости в Москве по многим показателям близок к насыщению и многим арендодателям рекомендуется ещё снижать арендные ставки.

В конце 2008 г. чаще проектами, приобретаемыми в собственность, являются либо небольшие здания класса «С», либо офисы класса «В». Неименным по популярности остается редевелопмент заводских помещений и НИИ.

Высокие цены и сложности с финансированием проектов приводят к вялому спросу в секторе офисной недвижимости в условиях растущего объема предложений.

Завышенная цена некоторых проектов приводит к тому, что они «висят» на рынке, и их просто невозможно продать. Трудности, связанные с продажей целых офисных зданий из-за высоких цен предложений, приводят к появлению такого феномена, как продажа отдельных этажей в больших бизнес-центрах.

Наивысший показатель вакантных площадей в высококлассных офисных центрах в настоящее время свидетельствует о наступлении периода снижения цен на московские офисы.

4. ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

Для первой половины 2008 г. было характерно почти полное отсутствие значимых для рынка торговой недвижимости событий. Ожидалось, что, как и в предыдущие несколько лет, основной прирост предложения новых площадей придется на вторую половину года. Однако последствия развернувшегося в конце года мирового финансового кризиса скорректировали планы большинства игроков рынка.

По данным Colliers International на конец 2008 года общая площадь профессиональных торговых центров в Москве составила около 3 957 000 кв. м (торговая площадь (GLA) – 2041000 кв. м). Прирост торговых площадей за год составил

524 000 кв. м общей и 231 000 кв. м торговой площади. В результате обеспеченность профессиональными торговыми площадями в Москве в конце 2008 г. составила 196 кв. м на 1 000 жителей (данные компании Colliers International).

С начала осени, после очевидного осложнения доступа к финансовым ресурсам, а также тяжелой текущей долговой нагрузки, девелоперы вынуждены были пересмотреть свои планы. По материалам GVA Sawyer анонсировали о заморозке перспективных проектов компании: Midland (сеть торговых центров формата strip mall в регионах), OPIN (ТРК «Центр искусства, культуры и досуга им. А.И. Райкина»), Mirax (подземный ТЦ «Смоленка»), AFI Development (МФК в Кунцево), ADG Group (приостановила до конца года даже строящиеся проекты, а в общей сложности вела проработку более 10 проектов), «РТМ» намерена временно приостановить инвестиции в объекты, находящиеся на ранних стадиях строительства, RGI International (будет продолжать работу над одним проектом – Tsvetnoy Development), «Росевродевелопмент» (общий портфель торговых проектов компании составляет 1,3 млн. кв. м), ГК «Вестер» начала распродажу приобретенных под развитие сети торговых центров и гипермаркетов участков. В основном, приостановке подверглись проекты на ранних стадиях проработки и проекты в регионах. Финансовые потоки девелоперов были направлены в текущие проекты и на поддержания текущих обязательств и финансовой стабильности (данные компании GVA Sawyer).

Из заявленных на 2008 год более 20 торговых объектов были открыты лишь 7 (см. Таблицу 4-1).

Таблица 4-1. Торговые объекты, открытые в 2008 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м	Якорные арендаторы	Дата открытия
«Облака»	Ореховый б-р, д. 22а	95 600	33 000	Гипермаркет «Наш гипермаркет», магазин бытовой техники «Эльдорадо», семизальный кинотеатр «Кроньерк Синема»	Февраль
«Неглинская Плаза»	Трубная пл. 2/20	18 00	15 600	Супермаркет «Азбука вкуса», магазин бытовой техники «М. видео»	Март
«Аэробус»	Варшавское ш, д. 95	17 400	11 100	Гипермаркет компьютерной и цифровой техники «Санрайз Экстра»	Апрель
«Принц Плаза»	Профсоюзная ул. д. 129а	72 000	32 500	Супермаркет «Виктория», гипермаркет товаров для дома «Санта Хаус», кинотеатр «Бумеранг»	Сентябрь
«Семеновский» (II очередь)	Семеновская ул. д. 1	40 000	23 000	Универсам «Станем друзьями»	Сентябрь
«Тройка»	Красносельская ул. вл. 3а, 3б	118 000	60 000	Гипермаркет «Ашан», гипермаркет спортивных товаров «Декатлон», DIY «Леруа Мерлен»	Ноябрь
«РИО»	Дмитровское ш./МКАД	178 000	60 000	Гипермаркет «Наш гипермаркет», DIY гипермаркет «Наш дом», кинотеатр «Синема Стар», магазин бытовой техники «Эльдорадо»	Декабрь
«Облака»	Ореховый б-р, д. 22а	95 600	33 000	Гипермаркет «Наш гипермаркет», магазин бытовой техники «Эльдорадо», семизальный кинотеатр «Кроньерк Синема»	Февраль
«Неглинская Плаза»	Трубная пл. 2/20	18 00	15 600	Супермаркет «Азбука вкуса», магазин бытовой техники «М. видео»	Март
«Аэробус»	Варшавское ш, д. 95	17 400	11 100	Гипермаркет компьютерной и цифровой техники «Санрайз Экстра»	Апрель
«Принц Плаза»	Профсоюзная ул. д. 129а	72 000	32 500	Супермаркет «Виктория», гипермаркет товаров для дома «Санта Хаус», кинотеатр «Бумеранг»	Сентябрь
«Семеновский» (II очередь)	Семеновская ул. д. 1	40 000	23 000	Универсам «Станем друзьями»	Сентябрь

Спрос

В условиях мирового финансового кризиса основное влияние на спрос оказал недостаток ликвидности многих сетей, действующих на российском рынке, вызванный высокой долговой нагрузкой компаний и невозможностью привлечения дополнительных финансовых ресурсов. В связи с этим, ритейлеры вынуждены сокращать и приостанавливать свои программы развития. О проблемах различной степени сложности, таких как недостаток ликвидности, отказ от программ развития, сокращение штата, сложностью расчетов с кредиторами и поставщиками по данным компании GVA Sawyer уже заявили такие ритейлеры как: «Техносила», X5 Retail Group, «Виктория», Vanana Mama, «Гроссмарт», «Вестер» и другие. В первую очередь были заморожены планы по развитию капиталоемких форматов (крупные гипермаркеты, развлекательные операторы).

В ряде проектов (с неудачным местоположением, с ошибками в концепции и позиционировании торгового объекта) собственники, боясь потерять арендаторов и не будучи уверенными в качестве и перспективах своего проекта, шли на уступки, предлагая снижение ставки аренды. Ряд девелоперов соглашались на снижение размеров обеспечительных платежей, некоторые предлагали различные мотивационные схемы существующим и потенциальным арендаторам.

К примеру, это могли быть скидки в первый год аренды, арендные каникулы и т. п. Отметим также, что во вновь возникающем предложении по-настоящему качественных объектов, как показал прошедший год, не так много и при профессиональном управлении и поддержании грамотного рыночного позиционирования можно привлечь достаточные потоки покупателей и обеспечить интерес арендаторов.

Интересной представляется дальнейшая судьба мультибрендовых операторов. Ожидаемое ими падение объемов продаж, а также высокие цены поставщиков приводят к тому, что мультибрендовые магазины отказываются от своих планов по закупкам новых коллекций. Ситуация может усугубляться тем, что ряд таких операторов, оптимизируя концепцию своего дальнейшего развития, принимают решение о закрытии части магазинов сети. Все это может привести к тому, что монобрендовые операторы-поставщики будут вынуждены самостоятельно реализовывать произведенные коллекции, увеличивая число собственных магазинов и осваивая новые форматы торговли.

Цена продаж и арендные ставки

По данным RWAY цены сделок по продаже торговых помещений составили следующие значения:

- 5680 – 12950 долл. за 1 кв. метр торговых помещений в центральной части города;
- 4120 – 5920 долл. за 1 кв. метр остальных торговых помещений.

На рынке заключаются сделки и по более высоким ценам, но они пока носят единичный характер и не оказывают существенного влияния на уровень цен продаж.

Если приводить данные об уровне средних арендных ставок предлагаемых к сдаче торговых объектов, то в центре Садового Кольца они составили 1 920 долларов за 1 кв. м в год, за пределами Садового Кольца – 975 долларов за 1 кв. м в год.

Необходимо отметить, что уровень арендных ставок в значительной степени зависит не только от размера арендуемой площади, длительности срока аренды и профиля торговли, но и от статуса арендатора. Так, у «якорных» арендаторов площадей в торговых центрах ставки аренды существенно ниже, чем у остальных арендаторов и, как правило, составляют 120-350 долл. за кв. метр в год в зависимости от конкретного торгового центра.

Большинство арендаторов заключают договора аренды на срок порядка 11 месяцев с последующей пролонгацией. При этом, значительная доля осуществляет арендные платежи в виде предоплаты за 1-3 месяца.

Тенденции рынка торговых помещений

Проблемы, с которыми столкнулся сегмент торговой недвижимости, типичны для рынка недвижимости в целом – это отсутствие заемных средств, отток инвесторских капиталов за границу, рост ставок по кредитам (в том числе потребительским).

Эти трудности уже привели к тому, что многие девелоперы торговой недвижимости отказались от своих планов на ближайшие два года – программы строительства новых торговых центров были пересмотрены, а ТЦ, находящиеся на ранних стадиях строительства, заморожены «до лучших времен». Эти проблемы отрасли действительно не оригинальны и являются зеркальным отражением общих проблем, с которыми застройщики столкнулись осенью этого года. Но последствия и пути выхода из кризиса в случае с торговым сегментом могут выглядеть иначе.

Также произошла небольшая коррекция рынка в части арендных ставок на торговую площадь – они стали немного ниже, чтобы привлечь большое количество арендаторов. Впрочем, тенденция по снижению ставок наблюдалась с

середины 2008 года. Можно предположить, что управляющие ТЦ будут предлагать якорным арендаторам новую систему скидок и бонусов - чтобы привлечь максимальное количество известных и хорошо продаваемых брендов. Но основным направлением для работы антикризисных менеджеров должны стать тактика и стратегия продвижения на рынке.

Ни для кого не секрет, что некоторые ТЦ, открывающиеся в последнее время, не могли похвалиться продуманной рыночной стратегией. Завышенные ставки аренды, завышенные цены в магазинах-арендаторах, отсутствие продуманной рекламы и удобной планировки в самом ТЦ, несоответствие ассортимента в магазинах потребностям покупателей в конкретном районе – все эти недостатки «списывались» за счет высокого спроса на торговые площади и высокой покупательской активности.

Кризис же непременно повлечет за собой коррекцию покупательского спроса: потребители станут более внимательными к ценовой политике и системе скидок. Поэтому преимущества получают те управляющие компании, которые смогут правильно подобрать арендаторов. Вышесказанное справедливо и для торговых сетей: продуманность в выборе ТЦ и правильная конфигурация системы сезонных скидок и скидок для постоянных клиентов помогут пережить кризис без существенных проблем.

В целом, этот период можно назвать проверочным для рынка: выиграют не самые активные, а самые последовательные и вдумчивые ритейлеры. Тем более, что говорить о существенном и реальном снижении покупательского спроса пока не приходится.

5. СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

Первая половина 2008 г. прошла в русле тенденций, сформировавшихся в 2007 г. и была ознаменована бурным ростом рынка складской недвижимости московского региона. По-прежнему наблюдался дефицит предложения, продолжился рост арендных ставок, ожидался выход многих знаковых проектов, началась активная экспансия в регионы. Однако уже в октябре под влиянием мирового финансового кризиса ситуация началась меняться, и развитие рынка замедлилось.

В целом по итогам 2008 г. по данным Knight Frank, общий объем высококачественного предложения на рынке складской недвижимости Московского региона составил 4 млн. 855 тыс. кв. м, из 46% принадлежит складам класса С и D, на склады класса А и В приходится 34% и 20%

соответственно.



Рисунок 5-1. Структура общего объема рынка складских площадей в Московском регионе, 2008 г.

Источник: «Knight Frank»

По данным Colliers International в 2008 году в эксплуатацию было сдано около 450 000 кв. м. высококачественных складских площадей, что составило примерно треть от первоначально заявленных (в начале 2008 г. ожидалось, что будет введено свыше 1 000 000 кв. м складских площадей).

Проблемы с финансированием новых проектов, ужесточение условий их кредитования, а также увеличение себестоимости строительства стали причиной того, что большая часть из заявленных площадей не была реализована.

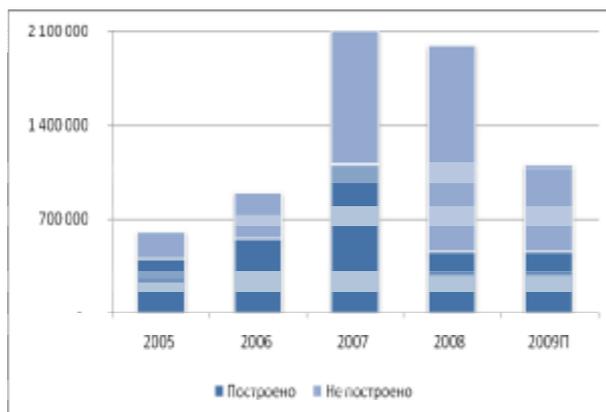


Рисунок 5-2. Соотношение заявленных и построенных объектов в 2005, 2006 и 2007 гг., кв. м

Источник: «Knight Frank»

Общий объем качественного предложения складской недвижимости был обеспечен вводом следующих площадей: 155 тыс. кв. м в ТЛК «Томилино», 100 тыс. кв. м в логистическом парке «Истра», 60 тыс. кв. м в логистическом парке «Покров», 40 тыс. кв. м в логистическом парке «Крекшино».

Таблица 5-1. Наиболее значимые складские проекты, введенные в эксплуатацию в 2008 г.

Объект	Девелопер	Местоположение	Фаза, площадь, кв. м
«ТЛК Томилино»	«ТЛК Томилино»	Новорязанское ш, 6 км от МКАД	140 620
Логистический парк «Покров»	«Лого Групп»	Симферопольское ш, 14 км от МКАД	61 000
«Южный логистический терминал»	«Феликс»	Варшавское ш, 21 км от МКАД	I фаза, 53 500
Индустриальный парк «Истра»	«Эспро Девелопмент»	Новорижское ш, 40 км от МКАД	I фаза, 50 000 II фаза, 50 000 III фаза, 45 100
Логистический парк «Крекшино»	«РосЕвроДевелопмент»	Киевское ш, 24 км от МКАД	II фаза, 44 600
«ТЛК Томилино»	«ТЛК Томилино»	Новорязанское ш, 6 км от МКАД	140 620
Логистический парк «Покров»	«Лого Групп»	Симферопольское ш, 14 км от МКАД	61 000
«Южный логистический терминал»	«Феликс»	Варшавское ш, 21 км от МКАД	I фаза, 53 500
Индустриальный парк «Истра»	«Эспро Девелопмент»	Новорижское ш, 40 км от МКАД	I фаза, 50 000 II фаза, 50 000 III фаза, 45 100
Логистический парк «Крекшино»	«РосЕвроДевелопмент»	Киевское ш, 24 км от МКАД	II фаза, 44 600

Необходимо отметить, что в 2008 году получила свое развитие наметившаяся тенденция роста предложений субаренды складских помещений. Многие компании-арендаторы имеют выгодные условия аренды (например, по договорам, заключенным несколько лет назад) и имеют возможность предлагать площади в субаренду по более высокой ставке (по сравнению с той, которая прописана в их договоре с собственником). В дальнейшем, в условиях, когда для ряда компаний арендуемые площади становятся излишними (в силу трудностей с оплатой, либо сокращением объемов бизнеса), и они ищут пути для реализации «излишков», можно ожидать дальнейший рост предложений субаренды.

Средний уровень вакантных площадей на московском рынке складской недвижимости по-прежнему практически равен нулю и составляет 0,4% для класса А и 0,6% для класса В. Как правило, объекты складской недвижимости уходят с рынка на стадии строительства, за 2-3 месяца до ввода в эксплуатацию.

Спрос

В течение года спрос на складские площади оставался стабильно высоким, однако начиная с III квартала 2008 г. проявилась тенденция к сокращению объемов запрашиваемых площадей.

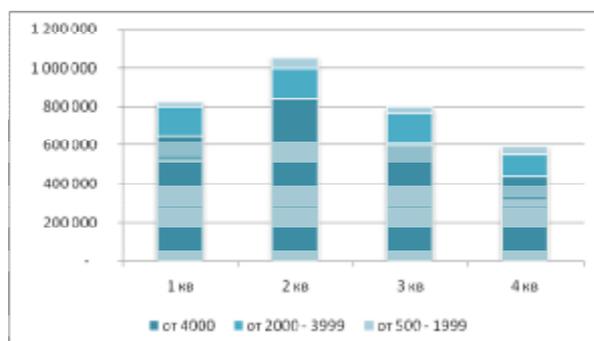


Рисунок 5-3. Динамика спроса в 2008 г., кв. м
Источник: «Knight Frank»

Необходимо отметить, что в последнее время в связи с политикой снижения расходов компаний на складскую логистику вырос спрос на низкокачественные складские объекты (классы С и D), а также объекты, находящиеся на значительном удалении от МКАД.

Также вырос до 31% в общем объеме по сравнению с 13% в 2007 г. спрос на малые площади (менее 3 000 кв. м). Стабильно высоким спросом продолжают пользоваться блоки средних размеров от 5 000 кв. м до 10 000 кв. м (30% и 28% соответственно). Значительное снижение показал спрос на крупные площади от 10 000 кв. м, поскольку некоторые крупные логистические операторы, являющиеся основными потребителями крупных блоков частично, а иногда и полностью, отказываются от арендуемых площадей.

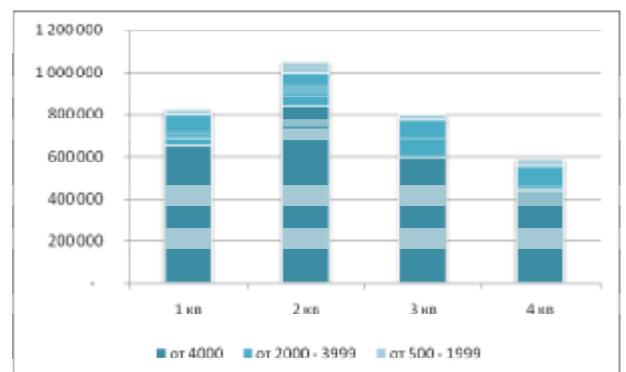


Рисунок 5-4. Распределение спроса по запрашиваемым площадям, 2008 г.

Источник: «Colliers International»

С началом кризиса в условиях неопределенности ситуации и неясности перспектив дальнейшего развития многие игроки рынка заняли выжидательную позицию. В конце года наблюдался резкий спад поглощения новых складских площадей.

Цена продаж и арендные ставки

В течение I-III кварталов 2008 г. наблюдался рост арендных

ставок: если в январе 2008 г. их уровень в среднем по рынку составлял \$125/кв. м/год, то в августе он достиг \$145/кв. м/год, однако к концу года произошло снижение средних ставок примерно до уровня \$150-200/кв. м/год.

По данным RWAY стоимость аренды помещений класса «А» в Московской области находится в пределах 135-160 долл. за кв. метр в год, в Москве – 250-300 долл. за кв. метр в год. Стоимость аренды объектов класса «В» составляет, соответственно, 120-145 и 230-250 долл. за кв. м в год.

Помимо этого девелоперы стали применять гибкость при заключении арендных договоров, в особенности по отношению к платежеспособным потребителям крупных площадей, количество которых уменьшается. Они идут на облегчение финансовых обязательств, снижают ставку при заключении договора аренды, увеличивая при этом размер ежегодной индексации, готовы к заключению договора на меньшие сроки.

Стоимость предложений для продажи складских площадей в 2008 году составила (данные RWAY):

- 1600-2000 долл. за кв. метр для складов класса «А»;
- 1250-1600 долл. за кв. метр – для класса «В».

Стоимость строительства «складской коробки» высокого класса составила в среднем от 1100 до 1200 долл. за кв. метр.

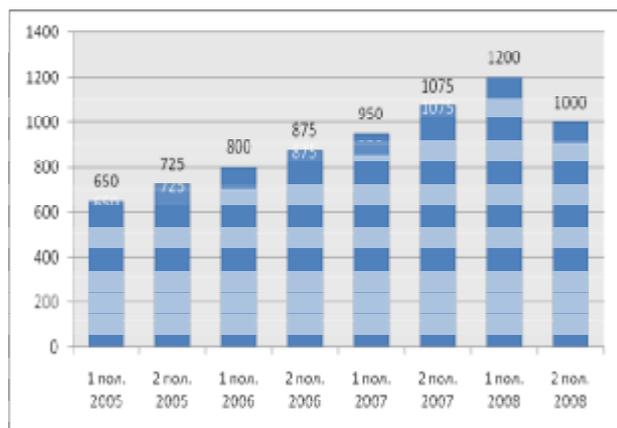


Рисунок 5-5. Динамика себестоимости строительства, долл./кв. м

Источник: «Knight Frank»

На фоне снижения стоимости активов и повышения рисков инвесторов в нестабильной экономической ситуации, на рынке наблюдается рост ставок капитализации.

Таблица 5-2. Динамика ставки доходности, %

Год	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Ставка доходности	19%	12-13,5%	11-12,5%	9,5-10,5%	10,5%-12%

Источник: «Knight Frank»

По данным RWAY затраты на виды работ по составляющим складского проекта высокого класса распределяются следующим образом:

- Проектирование – 1,5-4%;
- Стоимость земельного участка – 5-10%;
- Административные расходы, технадзор и т.д. – 5-7%;
- Внешние коммуникации, сети – 5-15%;
- Строительство – 70-80%.

В целом, за три последних календарных года (с 2005 по 2007 год) произошли следующие изменения стоимости составляющих при реализации девелоперского проекта по созданию складского комплекса высокого класса:

- стоимость земельного участка в радиусе 15 км от МКАД: рост стоимости в среднем на 10-150% в зависимости от направления;
- стоимость подключения к инженерным коммуникациям и энергоносителям: рост в среднем на 40-50%;
- административные расходы, проектно-разрешительная документация и прочие расходы: рост в среднем на 15-20%.

Тенденции рынка складских помещений

Среди основных тенденций рынка складских помещений в 2008 году можно назвать:

- Снижение рентабельности складских проектов, о котором с начала года говорят многие игроки рынка, частично вызвано мировым кризисом. Кроме того, оно обусловлено и тем, что рынок становится более зрелым, и хотя он все еще далек от насыщения, тех доходов, которые были при его становлении, не ожидается.

- Уже во II квартале стало известно о переносе сроков сдачи в эксплуатацию нескольких крупнейших логистических комплексов на 2009 г., за III квартал не было введено ни одного проекта из ранее заявленных. В октябре последствия финансового кризиса отразились не только на собственниках складских комплексов, но и на потребителях: потенциальные арендаторы стали отказываться от сделок на этапе согласования условий предварительных договоров аренды.

- Под влиянием финансового кризиса большинство участников рынка (как девелоперы, так и потребители) столкнулись со сложностями в привлечении финансирования. Многие потребители свернули либо пересмотрели программы своего развития, девелоперы же были вынуждены замораживать проекты, а от некоторых и отказаться вовсе. Тем не менее, есть примеры привлечения

кредитных средств на реализацию проектов (например, кредит «Сбербанка» компании PNC Group для реализации проекта «ПНК-Чехов»), из чего следует, что действительно интересные и перспективные проекты имеют шанс быть реализованными даже в сложившейся непростой ситуации.

- Сокращение объемов строящихся коммерческих площадей и, как следствие, падение спроса на строительные материалы привели к значительному снижению цен на них. С одной стороны, это приводит к снижению себестоимости строительства. С другой – рост ставок по кредитам (которые в конце 2008 г. достигали 25–30%) влияет на совокупную стоимость строительства в сторону ее увеличения. В выигрыше оказались те компании, которые либо обладают достаточным объемом собственных средств, либо имеют возможность кредитоваться в западных банках, например, Giffels, Parkridge, Ghelamco, а также девелоперы, реализующие свои проекты совместно с британским инвестиционным фондом Raven Russia («Эспро Девелопмент», Megalogix).

6. ПРОГНОЗЫ

В условиях общего финансового кризиса прогнозы рынка недвижимости кажутся неопределенными как никогда. Сейчас заявлений о том, что можно ожидать в обозримом будущем гораздо меньше.

Вполне очевидно, что в настоящее и ближайшее время на цены объектов коммерческой недвижимости будут влиять следующие вполне очевидные факторы:

- распродажа девелоперскими компаниями части недостроенных объектов и проектов.
- замораживание проектов строительства и покупка долей в проектах финансовыми инвесторами.
- удорожание и удлинение сроков реализации проектов.

С большой степенью вероятности, первая тенденция будет преобладающей на рынке. Вполне очевидно, что подобное развитие ситуации на рынке коммерческой недвижимости приведет к постепенному снижению цен продажи и аренды. Можно допустить, что интенсивный рост цен на коммерческую недвижимость, который был характерен для периода времени середина 2006 года – середина 2008 года, был подготовкой к кризису сильных игроков российского рынка. Аналитические службы этих участников рынка должны прогнозировать подобное развитие ситуации в мире, поскольку мировой кризис является бизнесом сильных игроков мирового рынка.

Необходимо отметить, что ряд крупных арендаторов в последние месяцы предпринимают действия (вплоть до расторжения предварительных договоров аренды) по снижению арендной платы за офисные, торговые и иные помещения. Этот процесс будет доминировать на рынке в конце текущего года, когда у части договоров истечет срок их действия. Кроме того, и остальные арендаторы будут пытаться снизить цены на аренду, особенно в высококлассных офисных и торговых помещениях.

МАТЕРИАЛ ПОДГОТОВЛЕН НА ОСНОВЕ

1. [http://www.eeg.ru/;](http://www.eeg.ru/)
2. [http://www.economy.gov.ru/;](http://www.economy.gov.ru/)
3. <http://www.pro-n.ru/lenta/9163.html;>
4. [http://www.arendator.ru/articles/2/art/26861/pg/1/;](http://www.arendator.ru/articles/2/art/26861/pg/1/)
5. [http://www.bpn.ru/publications/43768/;](http://www.bpn.ru/publications/43768/)
6. <http://www.g2p.ru/publications/index.php?opn=56678&part=2;>
7. [http://www.gvasawyer.ru/;](http://www.gvasawyer.ru/)
8. [http://www.colliers.ru/;](http://www.colliers.ru/)
9. [http://www.knightfrank.ru/;](http://www.knightfrank.ru/)
10. <http://www.rway.ru/txt.asp?txt=2597&rbr=101;>