



КЛЮЧ
К СОВЕРШЕННОМУ
ВЫБОРУ

>



ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 1 полугодие 2010

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме.....	3
2. Офисная недвижимость.....	5
3. Торговая недвижимость.....	9
4. Гостиничная недвижимость.....	12

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

Общий объем введенных в I полугодии 2010 г. качественных офисных помещений составил порядка 450 тыс. кв. м, что меньше показателя 1 полугодия 2009 г. в 3 раза. Совокупный объем качественных офисных помещений класса «А» и «В» составляет на конец 1 полугодия 2010 г. порядка 10,5 млн. кв. м.

Основные тенденции в спросе на офисную недвижимость по-прежнему отражают негативное влияние кризиса: велика доля запросов на покупку офисных помещений, основной спрос на аренду сосредоточен в сегменте небольших помещений, готовых к въезду.

Поглощение качественных офисных помещений в течение первого полугодия 2010 г. происходило достаточно высокими темпами, однако созданный в течение 2009 г. «задел» вакантного предложения, выходящее на рынок новое предложение и большое количество сделок по аренде без увеличения занимаемой площади удерживают показатели свободных помещений на достаточно высоком уровне. На конец 1 полугодия 2010 г. доля вакантных помещений в классе «А» составила 25%, в классе «В» - 20-23%.

Основные тенденции офисного рынка все еще носят кризисный характер: в течение 1 полугодия 2010 г. по-прежнему имели место корректировка девелоперских планов, заморозка, либо изменение параметров планируемых к строительству проектов с офисной составляющей. Однако, за истекший с начала 2010 г. период появились и первые признаки некоторого оживления на девелоперском рынке.

Ценовые показатели предложения на рынке офисной недвижимости Москвы в течение 1 полугодия 2010 г. оставались стабильными. Незначительные колебания ценовых показателей в большую или меньшую сторону по отдельным объектам и деловым зонам наблюдались в течение всего периода.

Несмотря на относительно высокую активность рынка офисной недвижимости и наличие предпосылок к росту ценовых показателей, уверенного растущего тренда мы пока не наблюдаем. Высокий уровень вакантного предложения и по-прежнему кризисные тенденции на рынке, по всей видимости, не позволят обеспечить серьезный рост в краткосрочной перспективе. Незначительный рост ценовых показателей возможен в пределах 10-15%, но не однородный, а дифференцированный, преимущественно в сегменте наиболее ликвидного предложения.

Ожидаемый ввод нового предложения до конца 2010 г. оценивается на уровне 500 тыс. кв. м. В дальнейшем темпы выхода нового предложения продолжат замедляться.

В I полугодии 2010 г. в Москве были введены в эксплуатацию 3 торговых центра: «Речной», «Вива!» и «Вегас», прирост нового предложения на столичном рынке профессиональной торговой недвижимости составил 448 000 кв. м, из них арендопригодная площадь - 164 000 кв. м. В результате совокупный объем рынка на конец I полугодия 2010 г. составил 5,4 млн. кв. м общей площади (в том числе арендопригодная площадь - 2,7 млн. кв. м). Обеспеченность населения Москвы профессиональными торговыми площадями возросла до уровня 263 кв. м на 1 000 жителей.

В течение I полугодия 2010 г. для рынка торговой недвижимости было характерно оживление спроса со стороны торговых операторов. Результатом этого, наряду со снижением показателя вакантных площадей для ряда объектов и торговых коридоров, стало также прекращение падения арендных ставок, а в некоторых случаях их незначительный рост, который, однако, замедлился к концу II квартала 2010 г. Среди причин можно назвать недостаточно высокий темп роста покупательской активности населения, а также традиционное снижение деловой активности в летние месяцы.

В III и IV кварталах 2010 г. следует ожидать возобновление процесса постепенного восстановления рынка торговой недвижимости. С высокой долей вероятности в сегменте street retail продолжится рост ставок (для наиболее престижных торговых коридоров) и снижение доли вакантных площадей.

По итогам I полугодия 2010 г. предложение на гостиничном рынке Москвы пополнилось более чем на 1 700 номеров за счет открытия 6 отелей. При этом почти все новые объекты позиционируются в верхнем ценовом сегменте рынка. Таким образом, дефицит качественных отелей среднего и нижнего ценовых сегментов в Москве продолжает усиливаться: всего в городе немногим более 8 000 гостиничных номеров, находящихся под управлением международных операторов, среди них только Ibis Moscow Paveletskaya позиционируется в среднем ценовом сегменте.

Для I полугодия 2010 г. была характерна стабилизация спроса на услуги размещения на гостиничном рынке Москвы: уже в I квартале по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. показатель загрузки стал стабилен для нижнего сегмента рынка, а для верхнего и среднего сегментов продемонстрировал рост.

В течение I полугодия 2010 г. стоимость проживания снижалась для отелей всех сегментов. Положительной тенденцией является замедление этого падения: сравнение динамики II и I кварталов 2010 г. свидетельствует о незначительном снижении ADR в верхнем и нижнем сегментах, в то время как для среднего сегмента показатель даже вырос на 13%. В результате, с

Резюме

учетом незначительной положительной динамики загрузки средний сегмент продемонстрировал рост дохода на номер (RevPAR) на 4%.

Основной положительной тенденцией I полугодия 2010 г. стало замедление падения основных показателей деятельности гостиничного рынка. Несмотря на то, что они пока ос-

таются на существенно более низком уровне по сравнению с докризисным, данная тенденция позволяет рассчитывать на то, что конец 2010 г. - I полугодие 2011 г. станут началом периода восстановления рынка гостиничной недвижимости.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

1 полугодие 2010

Предложение

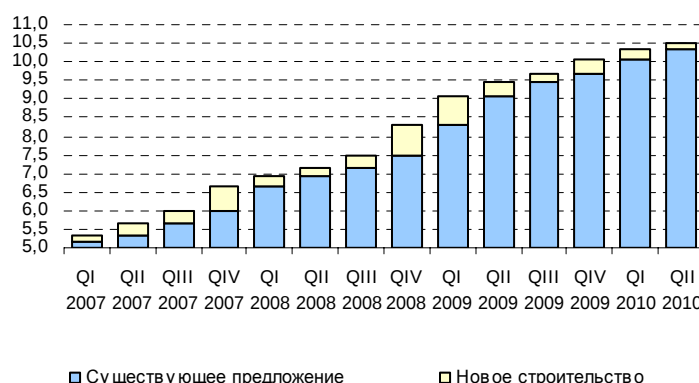
Общий объем введенных в 1 полугодии 2010 г. качественных офисных помещений составил порядка 450 тыс. кв. м, что меньше показателя 1 полугодия 2009 г. в 3 раза. Из них на класс «А» пришлось около 40% помещений, класс «В» составил 60%. Таким образом, совокупный объем качественных офисных помещений класса «А» и «В» составляет на конец 1 полугодия 2010 г. порядка 10,5 млн. кв. м.

Поглощение качественных офисных помещений в течение первого полугодия 2010 г. происходило достаточно высокими темпами, однако созданный в течение 2009 г. «задел» вакантного предложения, выходящее на рынок новое предложение и большое количество сделок по аренде без увеличения занимаемой площади удерживают показатели свободных помещений на достаточно высоком уровне. На конец 1 полугодия 2010 г. доля вакантных помещений в классе «А» составила 25%, в классе «В» - 20-23%. Наибольшая доля вакантных офисов по-прежнему наблюдается в сегменте помещений в состоянии shell&core, при этом наибольшую вакантность демонстрируют объекты, вышедшие на рынок в последние 1,5-2 года. Несмотря на достаточно высокую активность арендаторов в центральном деловом районе, доля свободных помещений и здесь пока еще очень высока.

Основные тенденции офисного рынка все еще носят кризисный характер: в течение 1 полугодия 2010 г. по-прежнему имели место корректировка девелоперских планов, заморозка, либо изменение параметров планируемых к строительству проектов с офисной составляющей. Однако, за истекший с начала 2010 г. период появились и первые признаки некоторого оживления на девелоперском рынке:

⇒ AFI Development возобновила строительство бизнес-парка на Павелецкой набережной;

Динамика объемов предложения, млн.кв. м



Источник: данные компании Blackwood

⇒ Forum Properties удалось реструктурировать кредит в 150 \$млн. (кредитор - Альфа-Банк), избежав потери заложенного БЦ «Эрмитаж Плаза»;

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

⇒ Mirax Group объявила о намерении достроить башню «Восток» (ДЦ «Федерация», ММДЦ «Москва-Сити») до запланированного уровня в 97 этажей;

⇒ компания MR Group заявила о намерении начать реализацию ряда проектов в Московском регионе совокупной площадью около 2,5 млн. кв. м, в том числе, первых очередей комплексов на Головинском ш. (класс «А», первая очередь - 130 тыс. кв. м) и на ул. Складочная (класс «В», первая очередь – 69 тыс. кв. м), а также проектов бизнес-центров «Новоданиловский» и «Новотихвинский».

Некоторые проекты, заявленные к строительству в 1 полугодии 2010 г.

Девелопер/ Инвестор	Название и класс объекта	Адрес	Заявленная площадь, кв. м
MR Group	МФК, класс «А»	Головинское ш., д. 5	1-я очередь, 130 000, офисы 55 000
MR Group	БЦ класса «В»	Складочная ул., вл. 1	1-я очередь, 69 000
MR Group	«Новоданиловский», «В»	Новоданиловская наб., вл. 6	39 740
Race Communications	«Кантри-парк - 3»	пер. МКАД и Ленинградского ш.	27 800
«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

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Основные тенденции в спросе на офисную недвижимость по-прежнему отражают негативное влияние кризиса: велика доля запросов на покупку офисных помещений, основной спрос на аренду сосредоточен в сегменте небольших помещений, готовых к въезду.

Из всех заявок, поступивших в компанию Blackwood в течение 1 полугодия 2010 г. на аренду помещений пришлось 65%, доля запросов на покупку составила 35%.

В структуре спроса на аренду помещений по классу зданий лидером по-прежнему остается класс «В-». При этом в течение всего первого полугодия доля заявок на аренду помещений класса «А» стабильно росла.

В структуре спроса на аренду офисных помещений по метражу в 1 полугодии 2010 г. также произошли незначительные изменения, отразившиеся в уменьшении доли заявок на самые маленькие блоки (относительно структуры 1 полугодия 2009 г.). Наиболее популярными остаются блоки 501-1 500 кв. м.

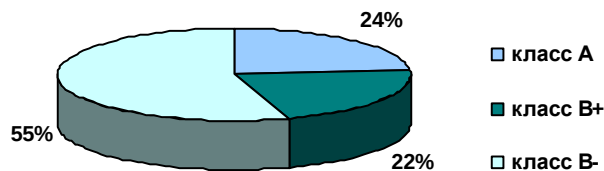
В структуре спроса на покупку офисов по классу зданий, как и в течение всего 2009 г., лидером остается класс «В-», однако по сравнению с 1 полугодием 2009 г. доля заявок на него уменьшилась на 32 п.п. Данная ситуация отражает тенденцию смещения спроса на покупку в сегмент более качественных офисов в связи с приближением цены предложения к ожиданиям потенциальных покупателей.

В структуре спроса на покупку офисных помещений по метражу, то здесь наиболее популярными по итогам полугодия оставались помещения больших площадей.

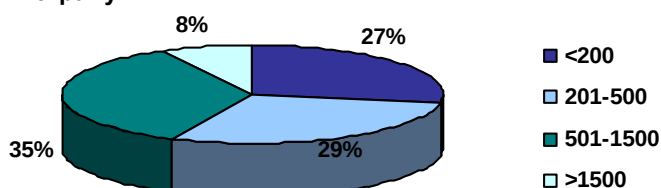
Таким образом, основные тенденции в спросе на офисную недвижимость, наблюдавшиеся на рынке во втором полугодии 2009 г., оставались актуальными и в 2010 г.:

- спрос на аренду и покупку помещений по-прежнему существенно ниже докризисных показателей, поглощение помещений не превышает объема выходящих на рынок объектов;
- средняя арендуемая площадь значительно уменьшилась;
- длительность договоров аренды снизилась в среднем до 3-5 лет;
- стабильный спрос на неинвестиционную покупку офисов (основные покупатели - банки, госкорпорации, сырьевой сектор).

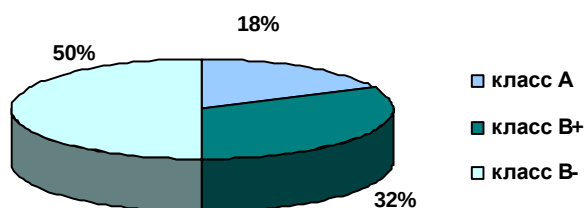
Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий



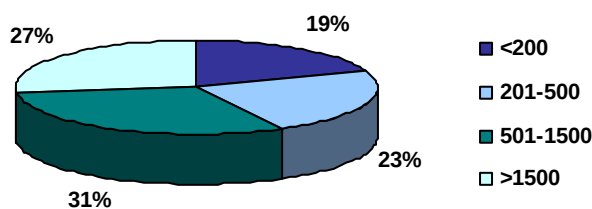
Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу



Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий



Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 1 полугодии 2010 г.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

1 полугодие 2010

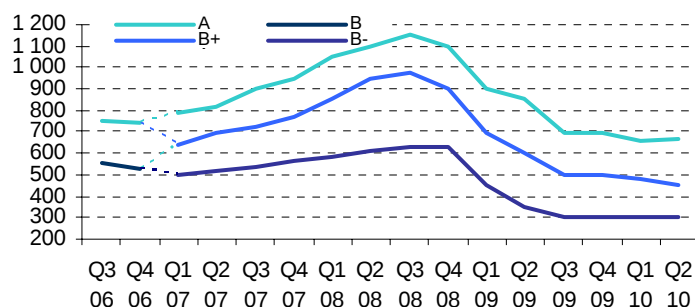
Арендные ставки и цены продажи

Ценовые показатели предложения на рынке офисной недвижимости Москвы в течение 1 полугодия 2010 г. оставались стабильными. Незначительные колебания ценовых показателей в большую или меньшую сторону по отдельным объектам и деловым зонам наблюдались в течение всего периода, по отдельным объектам рост ставок аренды и цен продажи уже довольно значимый, в первую очередь, это объекты, где уровень вакантных помещений невысок и они пользуются стабильным спросом со стороны потенциальных арендаторов: качественные БЦ, отвечающие требованиям класса «А», удачно расположенные (в пределах Садового и некоторые объекты в пределах ТТК), а также объекты, которые неплохо заполнялись уже в кризисные периоды, куда пришли хорошие статусные арендаторы.

На конец 1 полугодия 2010 г. ставки аренды на офисные помещения класса «А» находятся в диапазоне \$450-\$800 за кв. м в год, в классе «В+» ставки варьируются от \$350 до \$500 за кв. м в год, в классе «В-» - от \$200 до \$400 за кв. м в год (все ставки без учета НДС и эксплуатационных расходов). Эксплуатационные расходы за рассматриваемый период составили в среднем \$75-\$110 за кв. м в год для помещений класса «А», \$50-\$90 - для класса «В+», \$35-\$60 - для класса «В-».

Что касается цены продажи, то разброс запрашиваемых цен по разным объектам традиционно широкий: для офисов класса «А» цена варьировалась от \$3 000 до \$10 000 за

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



Источник: данные компании Blackwood

кв. м, класса «В+» - \$2 500-\$6 000 за кв. м, для помещений класса «В-» - \$1 500-\$4 000 за кв. м.

При этом фактор уторгования в сделках аренды и покупки помещений оказывает все меньшее влияние. Ближе к лету на рынке стали появляться сделки, совершаемые по ценам и ставкам выше изначально запрашиваемых. В то же время, оживление рынка происходит достаточно медленно, средняя арендуемая площадь по-прежнему не велика, инвестиционных сделок практически нет, порог инвестиционного входа в офисные проекты остается очень низким. Поэтому цены остаются довольно стабильными, и пока что констатировать устойчивую тенденцию роста все еще нельзя.

Значимые события и сделки 1 полугодия 2010 г.

Некоторые сделки, совершенные в 1 полугодии 2010 г.

Покупатель/ Арендатор	Название объекта	Реализованная площадь, кв. м	Адрес	Вид сделки
ТНК ВР	Nordstar Tower	37 700	Беговая ул., д. 3	Аренда (15 лет с правом пролонгации)
СГ «Согаз»	«Волна», «А»	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», «В»	7 200	Уланский пер.	Покупка здания
Deutsche Bank	Nord Star Tower, «А»	7 000	Беговая, д. 3	Аренда
Nokia-Siemens	«Фабрика Станиславского»	более 5 000	Ул. Станиславского, 21	Аренда
ЗАО «Гринатом»	«Новоспаский двор»	более 4 000	Дербеневская наб.	Аренда
UFG Real Estate	«Бахрушин Хаус»	5 078	Ул. Бахрушина, д. 32	Инвестиционная покупка
Avon	«Фьюжн Парк», А	4 861	ул. Усачева	Аренда
ЗАО «Гринатом»	«Новоспаский двор», «В»	4 034	Дербеневская наб.	Аренда
BBDO Russia	«Новоспаский двор»	3 600	Дербеневская наб.	Аренда (7 лет)
Российский инвестиционный фонд*	Офисно-жилой комплекс, «А»	3 200	ул. Б.Якиманка	Покупка
Росэнергобанк	Комплекс зданий	3 000	Подсосенский пер.	Покупка
EMCG (Eurasia Marketing Communication Group)	ТОЦ «Апельсин»	2 700	Столярный пер.	Аренда
Дистрибьюторская сеть	«Шереметьевский»	2 000	Ул. Полковая	Аренда
«Продо Менеджмент»	«Даниловская мануфактура»	2 000	Варшавское ш., д. 9	Аренда
Московский Ипотечный Центр	«Даниловская Мануфактура»	1 198	Новоданиловская наб., д. 9	Аренда (5 лет)

* - сделка компании Blackwood

Источник: данные компании Blackwood

Значимые события и сделки 1 кв. 2010 г. (продолжение)

Несмотря на достаточно высокую активность потенциальных арендаторов и покупателей, средняя арендуемая площадь все еще невелика (порядка 2 000 кв. м). При этом рынок покупки офисных площадей остается достаточно активным: ряд компаний по-прежнему предпочитает долгосрочной аренде покупку здания для собственных нужд.

В первом полугодии 2010 г. было знаковых заключено 2 сделок для рынка: долгосрочная аренда ТНК-ВР более 37 тыс. кв. м в Nord Star Tower (крупнейшая после кризиса) и покупка фондом UFG Real Estate действующего БЦ на Бахрушина (5000 кв. м) в инвестиционных целях (первая после кризиса).

В целом в 1 полугодии 2010 г., несмотря на «весеннее» оживление на девелоперском рынке, основные тенденции развития по-прежнему оставались кризисными:

- *Крупные банки продолжали консолидировать заложенные офисные активы:*

К Сбербанку перешли еще 2 крупных объекта:

⇒ БЦ Nordstar Tower (142 тыс. кв. м, принадлежит ДС Девелопмент);

⇒ 50,01% долей ООО «Хрустальные башни» (проект комплекса общей площадью 168 000 кв. м в районе м. Ул. 1905 года), принадлежащего Coalco Development;

- *Пересмотр девелоперами стратегий развития, изменение концепций перспективных и реализуемых проектов:*

⇒ срок реализации одного из крупнейших инфраструктурных объектов ММДЦ «Москва-Сити» - многофункционального терминального комплекса на

11-м участке общей площадью 228 000 кв. м перенесен с 2011 на конец 2015 г.;

⇒ проект строительства делового комплекса класса «А» на территории МЖК в «Большом Сити» площадью 160 000 кв. м (девелопер - ГК «Букет») решено перепрофилировать в апартamentный комплекс с паркингом, сократив офисную составляющую до 20 тыс. кв. м;

⇒ с 2011 г. на конец 2012 года перенесен срок сдачи БЦ на ул. Валовая на месте Хлебозавода №1 (девелопер - «Авгур Эстейт», площадь более 37 тыс. кв. м); до 1 июля 2012 г. продлен срок строительства Делового комплекса малого предпринимательства на Рязанском просп. (девелопер - ООО «ИФГ «Кэпитал», общая площадь - 86 410 кв. м.

⇒ возможная корректировка проекта строительства зданий мэрии в «Москва-Сити»: с целью повышения его инвестиционной привлекательности планируется включить в наземную часть комплекса апартаменты и гостиницу, а также снизить долю города с 50 до 40%;

⇒ Продажа БЦ «Северная Башня». Возможный покупатель - структуры, близкие к компании «Фармстандарт».

⇒ выход компании ГК ПИК из состава акционеров компании Storm Properties (дочка ГК ПИК, специализирующаяся на проектах коммерческой недвижимости). Выкуп акций Storm Properties у ПИКа произошел в рамках оптимизации стратегии ГК ПИК (концентрация на проектах в сегменте жилой недвижимости эконом-класса).

Прогноз

Несмотря на относительно высокую активность рынка офисной недвижимости и наличие предпосылок к росту ценовых показателей, уверенного растущего тренда мы пока не наблюдаем. Высокий уровень вакантного предложения и по-прежнему кризисные тенденции на рынке, по всей видимости, не позволят обеспечить серьезный рост в краткосрочной перспективе. В связи с этим до конца 2010 г. уровень вакантного предложения будет оставаться достаточно высоким.

Незначительный рост ценовых показателей возможен в пределах 10-15%, но не однородный, а дифференцированный, преимущественно в сегменте наиболее ликвидного предложения.

Ожидаемый ввод нового предложения до конца 2010 г. оценивается на уровне 500 тыс. кв. м. В дальнейшем темпы выхода нового предложения продолжат замедляться.

Предложение

В I полугодии 2010 г. в Москве были введены в эксплуатацию 3 торговых центра: «Речной», «Вива!» и «Вегас» (см. Таблицу). Таким образом, прирост нового предложения на столичном рынке профессиональной торговой недвижимости составил 448 000 кв. м, из них арендопригодная площадь - 164 000 кв. м.

В результате совокупный объем рынка на конец I полугодия 2010 г. составил 5,4 млн. кв. м общей площади (в том числе арендопригодная площадь - 2,7 млн. кв. м). Обеспеченность населения Москвы профессиональными торговыми площадями возросла до уровня 263 кв. м на 1 000 жителей.

Торговый центр «Вегас» стал крупнейшим в Москве с точки зрения общей площади, однако по показателю арендопригодной площади он уступает трем торгово-развлекательным центрам «МЕГА», а также ТРЦ «Золотой Вавилон Ростокино». На момент открытия объекта Crocus Group якорные арендаторы и часть торговой галереи не функционировали, что является продолжением тенденций 2009 г., когда девелоперы стремятся открывать свои торговые центры с минимальными задержками, но в ущерб заполняемости, чтобы впоследствии пользоваться конкурентными преимуществами функционирующего объекта для

привлечения недостающих арендаторов.

Что касается дальнейшего прироста нового предложения, то во II полугодии 2010 г. ожидается выход 5 проектов торгово-развлекательных центров суммарной общей площадью более 600 000 кв. м. На 2011-2012 гг. перенесены сроки открытия таких объектов, как River Mall, ТРЦ на площади Павелецкого вокзала, а также ряд других, чье открытие планировалось в 2010 г.

В течение I полугодия 2010 г. на рынке профессиональной торговой недвижимости Москвы были заявлены лишь два крупных новых проекта: ТРЦ группы компаний Tashir на Ленинском проспекте (общая площадь 76 000 кв. м, ввод в эксплуатацию в конце 2011 г.) и outlet-центр компании Fashion House Development на Ленинградском шоссе рядом с аэропортом «Шереметьево» (общая площадь 39 000 кв. м, ввод в эксплуатацию в конце 2011 г.). Необходимо отметить, что проект outlet-центра в случае успешной реализации в заявленный срок станет первым объектом данного формата в московском регионе.

В целом, незначительное количество новых проектов является подтверждением того, что девелоперы продолжают испытывать трудности с привлечением финансирования.

Профессиональные торговые центры, вышедшие на рынок в I полугодии 2010 г.

Название	Общая пл./ Торговая пл., 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»

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

В течение I полугодия 2010 г. на рынке торговой недвижимости Москвы можно было наблюдать возобновление активности торговых операторов как в сегменте профессиональных торговых центров, так и в street retail. Однако данное поступательное восстановление спроса замедлилось в конце II квартала: сказывалась неуверенность игроков рынка относительно будущих перспектив, недостаточный рост покупательской активности населения, а также традиционное снижение деловой активности в летние месяцы.

Тем не менее, результаты начавшегося восстановления спроса уже можно наблюдать в виде снижения уровня

вакантных площадей (в популярных успешных торговых центрах и на наиболее престижных торговых улицах до минимальных значений 1-3%), а также в виде некоторого роста ставок аренды.

Если говорить непосредственно о торговых операторах, то за I полугодие 2010 г. российский рынок пополнился следующими новыми брендами:

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

Несколько новых брендов появятся в открывшемся в

Спрос

июне ТРЦ «Вегас», среди них заявлен гипермаркет бытовой техники и электроники Saturn, входящий в Metro Group наряду с MediaMarkt.

Что касается торговых операторов, уже присутствующих в России, то они продолжают активно бороться за доли рынка и их стратегии по-прежнему ориентированы на приспособление к кризисным условиям работы. Так, операторы продуктового сегмента X5 Retail Group и «О'Кей» заявили о развитии магазинов формата «жесткий дискаунтер», который подразумевает существенно ограниченный ассортимент товаров (в частности, отсутствие скоропортящейся продукции). В настоящее время в России ниша магазинов подобного формата является свободной.

Также стоит отметить активность операторов сегмента DIY: группа Kesko планирует строительство гипермаркетов K-Rauta в Москве (в настоящее время магазины сети представлены в Санкт-Петербурге и ряде региональных городов). С этой целью были приобретены земельные участки на Варшавском и Ленинградском шоссе. Другой DIY-оператор Kingfisher (сеть Castorama) планирует открывать

магазины меньшего формата по сравнению с традиционным, что позволит снизить издержки на открытие торговых точек, упростит поиск подходящих помещений и, как следствие, сделает программу развития сети более интенсивной.

В течение I полугодия 2010 г. ряд торговых операторов прекратили работу на российском рынке. Так, окончательно ушел с рынка второй по величине мировой оператор Carrefour. Финансовые трудности привели к банкротству ряда сетей:

- Салоны связи «Беталинк»;
- Магазины цифровой техники «Цифроград»;
- Магазины бытовой техники и электроники «МИР»;
- Магазины бытовой техники и электроники «Техносила».

Таким образом, рынок продолжают покидать торговые операторы, которые не являлись лидерами в своих сегментах. Впоследствии это будет способствовать росту концентрации рынка.

Ставки аренды

В течение I полугодия 2010 г. для рынка торговой недвижимости было характерно оживление спроса со стороны торговых операторов. Результатом этого, наряду со снижением показателя вакантных площадей для ряда объектов и торговых коридоров, стало также прекращение падения арендных ставок, а в некоторых случаях их незначительный рост, который, однако, замедлился к концу II квартала 2010 г. Среди причин можно назвать недостаточно высокий темп роста покупательской активности населения, а также традиционное снижение деловой активности в летние месяцы.

Рассчитывать на существенные скидки при аренде помещений в строящихся или недавно введенных в эксплуа-

тацию торговых центрах операторы могут только если речь идет о популярном, востребованном среди покупателей бренде. В практику возвращается увеличение запрашиваемых собственником ставок аренды после открытия торгового объекта, поскольку статус функционирующего ТРЦ становится дополнительным конкурентным преимуществом (речь идет о потенциально успешных проектах).

Возобновление поступательного роста ставок аренды можно ожидать уже в конце 2010 г, однако не стоит рассчитывать, что он будет быстрым: на рынок продолжают выходить крупные проекты, ввод в эксплуатацию которых снижает рыночный показатель арендных ставок и увеличивает долю вакантных площадей.

Сегмент street retail

В течение 1-го полугодия 2010 г. для сегмента street retail были характерны следующие тенденции:

- Усиление спроса со стороны потенциальных арендаторов - торговых операторов, что выразилось в сокращении количества предложений по аренде торговых помещений в свободном доступе. С одной стороны, это говорит о снижении числа пустующих помещений, с другой - о том, что собственники возвращаются от ставшей актуальной в кризис работы на открытом рынке к принятым ранее схемам взаимодействия с потенциальными арен-

даторами через профессионалов.

- Сокращение доли вакантных помещений для наиболее престижных торговых коридоров до уровня 1-3%: Тверской ул., Арбата, Петровки и 1-й Тверской-Ямской ул. На других улицах уровень вакантных площадей по-прежнему может достигать около 5% и выше.
- Стабилизация ставок аренды и их рост для наиболее престижных торговых коридоров (Тверская ул., Арбат, Петровка). По данным на конец 1-го полугодия 2010 г. можно констатировать, что падение ставок аренды пре-

Сегмент street retail

кратилось для всех основных торговых коридоров, а для наиболее востребованных среди арендаторов уже отмечен незначительный рост. Это обуславливается тем фактом, что на престижных торговых улицах было не так много свободных качественных помещений, поэтому как только собственники почувствовали рост спроса, то не замедлили отреагировать повышением цен.

Если анализировать запрашиваемые ставки аренды в динамике по сравнению с концом I полугодия 2009 г., то можно увидеть, что верхние границы диапазонов значительно выросли, в то время как нижняя граница для ряда торговых коридоров не претерпела существенных измене-

ний (например, для Нового Арбата, Кутузовского проспекта и Садового кольца). Это связано с изначально меньшей востребованностью данных торговых коридоров среди операторов, поэтому собственники наименее ликвидных помещений вынуждены по-прежнему держать цены на низком уровне.

Другим интересным фактом стало то, что количество выставленных помещений на большинстве торговых улиц превышает действительно пустующие: собственники стремятся найти новых арендаторов на свои объекты и перезаключить договора аренды по более выгодным для себя ставкам.

Уровень вакантных площадей и арендные ставки предложения в торговых коридорах г. Москвы по состоянию на конец I полугодия 2010 г. и в сравнении с I полугодием 2009 г.

Торговый коридор	Доля вакантных площадей, %	Ставка аренды, \$ за кв. м	Ставка аренды, \$ за кв. м по состоянию на конец I полугодия 2009 г.
Тверская	1,8	2 650 - 5 000	1 800 - 3 500
1-я Тверская-Ямская	2,5	1 200 - 2 250	1 100 - 1 900
Арбат	2,7	1 500 - 4 050	800 - 2 400
Новый Арбат	9,3	1 450 - 3 000	1 400 - 2 300
Пятницкая	5,5	1 370 - 3 570	1 000 - 2 200
Петровка	1,2	1 800 - 2 250	800 - 2 100
Садовое кольцо	4,1	950 - 3 000	700 - 2 700
Кутузовский проспект	3,7	900 - 2 750	750 - 1 900

Источник: данные компании Blackwood

Прогноз

В 3 и 4 кварталах 2010 г. следует ожидать возобновления процесса постепенного восстановления рынка торговой недвижимости. С высокой долей вероятности в сегменте street retail продолжится рост ставок (для наиболее престижных торговых коридоров) и снижение доли вакантных площадей.

Если говорить о сегменте профессиональных торговых центров, то намеченный до конца года ввод в эксплуата-

цию крупных объектов суммарной общей площадью более 600 000 кв. м не позволит увидеть существенного роста ставок. Впоследствии, ввиду низкой девелоперской активности, причиной которой остается сложная ситуация на рынках заемного финансирования, можно ожидать снижение темпов прироста нового предложения, что будет создавать дефицит и в конечном итоге приведет к росту ставок аренды.

Предложение

В течение I полугодия 2010 г. общий объем предложения на гостиничном рынке Москвы вырос более чем на 1 700 номеров за счет открытия 6 отелей (см. Таблицу). Почти все новые объекты позиционируются в верхнем ценовом сегменте рынка. Таким образом, дефицит качественных отелей среднего и нижнего ценовых сегментов в Москве продолжает усиливаться: всего в городе немногим более 8 000 гостиничных номеров, находящихся под управлением международных операторов, среди них только Ibis Moscow Paveletskaya позиционируется в среднем ценовом сегменте.

Несмотря на прогнозы участников рынка и заявления администрации города, кризисный период не стал време-

нем переориентации гостиничного рынка Москвы в сторону недорогих туристических отелей: у многих проектов такого рода был перенесен срок открытия с 2010 на 2011-2012 гг., реализация ряда проектов остается под вопросом. Также были сдвинуты сроки выхода на рынок таких знаковых проектов, как гостиница «Москва» (на 2012 г.) и InterContinental Moscow Tverskaya (на 2011 г.).

Если говорить об ожидающихся к вводу до конца 2010 г. проектах, то среди отелей международных операторов можно отметить Courtyard Paveletskaya (Marriott International, 4*). Таким образом, совокупный прирост нового предложения в 2010 г. составит около 2 000 номеров, что существенно превышает показатели предыдущих лет.

Прирост предложения гостиничных номеров, I полугодие 2010, 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
ВСЕГО			1 716

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Для I полугодия 2010 г. была характерна стабилизация спроса на услуги размещения на гостиничном рынке Москвы: уже в 1 квартале по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. показатель загрузки стал стабилен для нижнего сегмента рынка, а для верхнего и среднего сегментов продемонстрировал рост. В течение II квартала существенного снижения показателя заповедности не наблюдалось: для всех сегментов рынка он не опускался в среднем ниже 50%.

Анализируя динамику показателя в сравнении со II кварталом 2009 г., можно отметить существенный рост загрузки для отелей нижнего сегмента - более 15%. Одной из причин является существенное снижение стоимости проживания в гостиницах данного сегмента.

Положительную динамику показателей заповедности следует ожидать и во II полугодии 2010 г., когда после летнего спада деловая активность начнет возрастать.

Динамика показателя загрузки, 2 кв. 2008 - 2 кв. 2010, Москва



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

Стоимость проживания

В течение I полугодия 2010 г. стоимость проживания снижалась для отелей всех сегментов. Наиболее сильное падение было отмечено для нижнего сегмента: по данным на конец I полугодия 2010 г. показатель средней цены продажи номера (ADR) снизился более чем на 40% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г.

Положительной тенденцией является замедление этого падения: сравнение динамики 2 и 1 кварталов 2010 г. свидетельствует о незначительном снижении ADR в верхнем и нижнем сегментах, в то время как для среднего сегмента показатель даже вырос на 13%. В результате, с учетом незначительной положительной динамики загрузки средний сегмент продемонстрировал рост дохода на номер (RevPAR) на 4%. В нижнем сегменте рост загрузки позволил частично компенсировать снижение цен продаж, в результате по данным на конец I полугодия RevPAR сократился на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г.

Деятельность международных операторов

За I полугодие 2010 г. на российский рынок гостиничной недвижимости вышли 2 международных оператора: Lotte Hotels (отель Lotte Hotel Moscow в Москве) и Reval Hotels (отель Reval Hotel Sonya в Санкт-Петербурге). Однако последний с 1 июня 2010 г. перешел под управление Rezidor Hotel Group наряду с еще 9 отелями сети Reval, расположенными в странах Балтии. Еще одним новым брендом на российском рынке стал Radisson Royal (Rezidor Hotel Group), под которым работает открытая после реконструкции гостиница «Украина» в Москве.

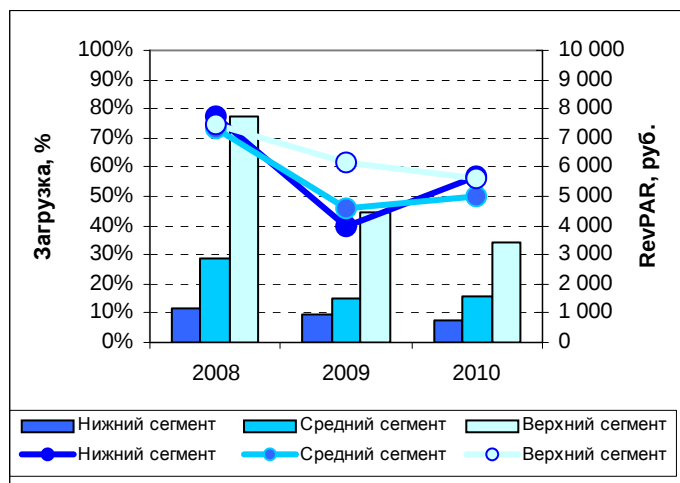
Отели под управлением международных операторов открываются и в региональных городах. В течение I полугодия 2010 г. наряду с Reval Hotel Sonya в Санкт-Петербурге состоялось открытие гостиниц Park Inn (Rezidor Hotel Group, 3*, 270 номеров) и Courtyard by Marriott (Marriott Hotels, 4*, 273 номера). В Екатеринбурге был открыт Novotel Yekaterinburg Centre (Accor Group, 4*, 168 номеров).

Тенденции и прогнозы

Основной положительной тенденцией I полугодия 2010 г. стало замедление падения основных показателей деятельности гостиничного рынка. Несмотря на то, что они пока остаются на существенно более низком уровне по сравнению с докризисным, данная тенденция позволяет рассчитывать на то, что конец 2010 г. - I полугодие 2011 г. станут началом периода восстановления рынка гостиничной недвижимости.

Что касается прироста нового предложения в Москве, то с высокой долей вероятности его темп замедлится и не

Динамика дохода на номер и загрузки, 2 кв. 2008 - 2 кв. 2010, Москва



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

В ближайшие годы экспансия международных операторов на российском рынке продолжится, при этом значительная доля проектов заявлена не в Москве, а в региональных городах. Так, в 2011 г. должно состояться открытие гостиницы Swissotel в Санкт-Петербурге (5*, 170 номеров), а в 2012 г. запланировано открытие отеля Hilton Garden Inn (4*, 175 номеров) в Ульяновске. В Тюменской области ведутся переговоры о строительстве отеля под одним из брендов Accor Group. Планы по расширению портфолио проектов были анонсированы и Lotte Hotels (вторая гостиница в Москве и объект в Санкт-Петербурге).

Российские гостиничные операторы также активно стремятся расширить свое присутствие на рынке. Так, Azimut Hotels приняла решение о развитии сети отелей для отдыха Azimut Resort (до настоящего времени деятельность компании была сосредоточена на бизнес-отелях).

будет превышать докризисный уровень в 1 000 - 1 300 номеров в год. Данный факт будет способствовать усилению дефицита предложения, в особенности в среднем и нижнем сегментах рынка.

Внимание международных гостиничных операторов, наиболее вероятно, будет сосредоточено на региональных городах, где наблюдаются стабильные туристические потоки, в то время как конкуренция является значительно более низкой по сравнению с московским рынком.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

1 полугодие 2010

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



м. ВДНХ

Бизнес центр класса «А»
Предлагаемая площадь
от 100 кв. м
Площадь этажа 1 600 кв. м
Под отделку либо с отделкой
Свободная планировка



м. Международная

Бизнес центр класса «А»
Предлагаемая площадь
от 300 кв. м
С отделкой и без отделки
Подземный паркинг
Свободная и кабинетная
планировки

М. Международная
5 минут пешком

Бизнес центр класса «А»
1 500 кв. м
Возможно деление на блоки
Под отделку или с отделкой
Прямая аренда
Открытая планировка этажа



м. Павелецкая

Бизнес-парк класса «В»
Площади: от 200 до 10 000
кв. м
Открытая и кабинетная
планировка
С отделкой
Развитая инфраструктура

М.Международная
5 минут пешком

Бизнес центр класса «А»
**Готовность к въезд с
отделкой**
Площадь: от 150 до 1 500
кв. м
Свободная планировка
Подземный паркинг
Прямая аренда



м. Таганская

**Офисный комплекс
класса «А»**
Предлагаемая площадь
от 350 кв. м
Открытая планировка
этажа
С отделкой и без отделки
Подземный паркинг



м. Савеловская

Бизнес-центр класса «А»
Общая площадь:
53 000 кв. м
Блоки от 500 кв. м
Смешанная планировка
этажей
Наземный и подземный
паркинг



м.Проспект мира

Особняк
5 этажей
Новое строительство
1470 кв. м
С отделкой
Свободная планировка

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 730-55-22

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;
- Мы работаем с такими компаниями, как: ВЭБ, ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк, Банк Москвы, Альфа Банк, Глобэкс Банк, Trigranit Development, Базовый элемент, Интерпрос, ОПИН, ОПК, ADM Group, TPS, Белая Дача, Промсвязьнедвижимость, Группа Гута, Система Галс, Мосинжстрой, Согаз, М-Индустрия, Rusresorts, Велес капитал, Легион Девелопмент, RDI, Coalco, Министерство экономического развития РФ, Air France, Coca-Cola, Alcatel, Sun Interbrew, DHL Worldwide, ABN Amro, LG Electronics, Commerzbank, Brunswick UBS Warburg, Novartis, Ernst & Young, IKEA, Volvo, Samsung, Peugeot, Renault, Canon, British Airways, Dresdner Bank, Phillip Morris, Nestle, Sumitomo и др.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Компания Blackwood
119019, Москва,
ул. Волхонка, д. 6, стр. 1

тел.: +7 (495) 730-2000,
факс: +7 (495) 697-6060

research@blackwood.ru,
www.blackwood.ru

Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований

Ольга Широкова
Директор Департамента
shirokova@blackwood.ru

Александра Мамохина
Заместитель
директора департамента
amokhina@blackwood.ru

Нина Демченко (Шлеленко)
Старший консультант
shlelenko@blackwood.ru

Елена Ржавская (Домченкова)
Старший консультант
domchenkova@blackwood.ru

Татьяна Шарова
Старший консультант
sharovat@blackwood.ru

Барзаковская Ксения
Аналитик
barzakovskaya@blackwood.ru

Ольга Зяблова
Менеджер проектов
ziablova@blackwood.ru

Евгения Туровская
Консультант
tyrovskaya@blackwood.ru

Наталья Ситникова (Веселова)
Консультант
veselova@blackwood.ru

Владлена Машковская
Консультант
mashkovskaya@blackwood.ru

Максим Голубков
Финансовый аналитик
golubkov@blackwood.ru

Татьяна Шитикова
Финансовый аналитик
shitikova@blackwood.ru

Петр Морданов
Оценщик
mordanov@blackwood.ru

Генеральный директор
Константин Ковалев
kovalev@blackwood.ru

