



ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

3 квартал 2009

Содержание

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

За 3 кв. 2009 г. на рынок офисной недвижимости Московского региона вышло порядка 250 тыс. кв. м. Из них на класс «А» пришлось 30% помещений, класс «В» составил 70%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» оценивается на уровне 9,75 млн. кв. м. До конца 2009 г. на рынок офисной недвижимости ожидается выход еще порядка 350-400 тыс. кв. м качественных офисов.

Спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей по-прежнему существенно снижен в объеме и изменен по структуре относительно докризисных показателей. В структуре спроса на аренду помещений по классу зданий с начала года лидером остается класс «В-»: в 3 кв. на него пришлось 38% заявок. Если на класс «С» в 3 кв. 2008 г. (когда начавшийся в сентябре кризис еще не успел найти отражение в квартальной структуре) приходилось 2%, то в текущем году на его долю пришелся 31% заявок. Доля заявок на класс «А» в 3 кв. 2009 г. снизилась относительно прошлого года на 25 процентных пунктов и составила 18%. Таким образом, подтверждается тенденция смещения спроса на офисы в более доступные по цене сегменты.

Ценовой тренд для рынка офисной недвижимости в 3 кв. 2009 г. по-прежнему остается отрицательным: за истекший период ставки снизились в среднем еще на 10-15% и достигли следующих показателей: для офисных помещений класса «А» ставки находятся в диапазоне \$450-\$900 за кв. м в год, в сегменте офисных помещений класса «В» разброс арендных ставок следующий: в классе «В+» ставки варьируются от 350\$ до \$600 за кв. м в год, в классе «В-» - от \$250 до \$400 за кв. м в год.

Серьезных предпосылок к активному оживлению рынка офисной недвижимости пока нет, по всей видимости, стагнация и незначительное падение продолжится до конца 2009 г., ставки аренды и цены продажи могут снизиться еще на 5-10%. В то же время, рынок офисов уже достиг своеобразных критических минимумов, что позволяет ожидать некоторый рост спроса на аренду помещений и рост количества сделок по покупке офисных активов.

В течение 3 кв. 2009 г. в Москве не было открыто ни одного профессионального торгового центра. Выход на рынок значи-

тельного количества крупных торговых объектов как в Москве, так и в региональных городах ожидается в 4 кв. 2009 г., однако уже сегодня ясно, что заявленные девелоперами на начало года планы не будут реализованы в полной мере. Так, в Москве вместо более чем 1 млн. кв. м торговых площадей на рынок по итогам 2009 года выйдут около 800 тыс. кв. м.

В 3-м квартале 2009 г. можно было наблюдать замедление падения ставок аренды как на помещения в торговых центрах, так и на объекты формата street retail. Более того, ставки предложения на помещения на торговых улицах демонстрируют рост, снижается уровень вакантных площадей. Можно предположить, что если мировая экономика в целом и российская - в частности не будет испытывать новых потрясений, а, напротив, будет стабилизироваться, то указанное оживление станет на чалом восстановления рынка.

Ситуация на рынке гостиничной недвижимости в третьем квартале 2009 г. не претерпела существенных изменений. Так же, как и в конце 2008 - начале 2009 гг. отмечается низкий уровень спроса, снижение показателей гостиничной деятельности, замедленный темп роста предложения, перенос сроков ввода объектов.

Темп роста предложения замедлился: в строй были введены две гостиницы на 270 номеров, а за 9 месяцев с начала года объем нового предложения увеличился на 720 номеров.

Спрос на размещение в московских гостиницах оставался на низком уровне. Характерный для летних месяцев спад деловой активности обусловил снижение заполняемости отелей в августе и июле и её рост в сентябре.

RevPar (показатель дохода на номер) в среднем по рынку сократился на 36%. Однако несмотря на значительное падение, RevPar московских отелей по-прежнему остается одним из самых высоких среди европейских городов, превышая средний по Европе показатель на 25%.

Скидки на размещение и различные акции, проводимые гостиницами в маркетинговых целях, обусловили снижение ADR при сохранении номинальной стоимости номера.

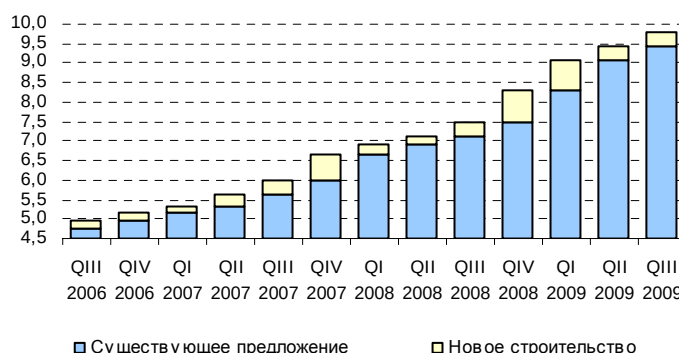
В краткосрочной перспективе (до конца 2009 г.) существенных изменений на рынке не предвидится. В дальнейшем возможен постепенный рост загрузки отелей и, как следствие, снижение темпов падения RevPar.

Предложение

За 3 кв. 2009 г. На рынок офисной недвижимости Московского региона вышло порядка 250 тыс. кв. м. Из них на класс «А» пришлось 30% помещений, класс «В» составил 70%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» оценивается на уровне 9,75 млн. кв. м. До конца 2009 г. на рынок офисной недвижимости ожидается выход еще порядка 350-400 тыс. кв. м качественных офисов.

Уровень вакантного предложения в сегменте качественных офисов продолжает расти, поскольку спрос по-прежнему остается низким и выходящие на рынок объекты остаются заполненными менее чем на половину. Так, на конец 3 кв. 2009 г. доля вакантных помещений в классе «А» составляет 15-18, в классе «В» - 25-30%.

Динамика объемов предложения, млн.кв. м



Источник: данные компании Blackwood

Некоторые объекты, введенные в эксплуатацию в 3 кв. 2009 г.

Класс	Название	Адрес	Офисная площадь, кв. м
A	Victory Plaza	Викторенко ул., д. 3	31 000
B+	Nagatino-i-land	Автозаводская ул., 23, стр. 1-2 В	22 000
A	Principal Plaza	просп. 60-летия Октября, 12	33 400
B	«Павловский», 2 очередь	Павловская ул., д. 7, стр. 2	12 500

Источник: данные компании Blackwood

Кризисные тенденции, которые рынок демонстрирует в течение последнего года, остаются актуальными:

- рост объема предложения за счет прироста вакантного предложения за счет освобождаемых помещений по истечению сроков договоров аренды либо их разрыва;
- сегмент субаренды также остается весомым источником вакантного предложения, его объем превышает 200 тыс. кв. м;

Тем не менее, объем ввода новых площадей в 2009 г. окажется существенным и составит около 2 млн. кв. м.

Ситуация на рынке кредитования коммерческой недвижимости остается тяжелой, что по-прежнему вынуждает многих девелоперов пересматривать свои планы, переносить сроки ввода строящихся объектов, замораживать либо изменять планируемые к строительству проекты с офисной составляющей.

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

Класс	Название	Адрес	Общая площадь, кв. м
A	«Домников»	Академика Сахарова, д. 30	132 000
A	МФК «Вивальди Плаза»	Кожевническая, д. 8/4	100 600 (офисная 68 000)
A	Western Gate	Беловежская ул., д. 21	61 795
B	W Plaza	Варшавское ш., д. 1	36 252
A	Белая площадь, здание А	Лесная ул., вл. 11-15	34 000
B	Бизнес-парк Solutions, здания 2,3	ул. Кировоградская, д. 23а, к. 1	42 000

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей по-прежнему существенно снижен в объеме и изменен по структуре относительно докризисных показателей.

Распределение заявок, поступивших в компанию Blackwood в 3 кв. 2009 г., по виду сделки произошло следующий образом: 72% заявок пришлось на аренду помещений и 28% - на покупку. Данная структура повторяет аналогичные показатели за первое полугодие 2009 г., что подтверждает начавшуюся летом тенденцию оживления спроса на покупку офисных активов (как для собственных нужд, так и в инвестиционных целях).

В структуре спроса на аренду помещений по классу зданий с начала года лидером остается класс «В-»: в 3 кв. на него пришлось 38% заявок. Если на класс «С» в 3 кв. 2008 г. (когда начавшийся в сентябре кризис еще не успел найти отражение в квартальной структуре) приходилось 2%, то в текущем году на его долю пришелся 31% заявок. Доля заявок на класс «А» в 3 кв. 2009 г. снизилась относительно прошлого года на 25 процентных пунктов и составила 18%.

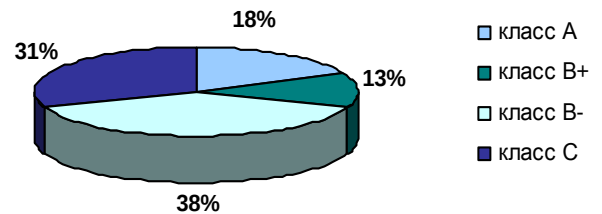
В структуре спроса на аренду офисных помещений по метражу наиболее популярными остаются самые маленькие блоки - на них пришлось треть всех заявок, и доля этого сегмента относительно прошлого года возросла на 13 процентных пунктов. В то же время, доля заявок на аренду самых больших блоков также возросла с 13% в 3 кв. 2008 г. до 23%, что свидетельствует и некотором росте спроса на офисы больших площадей на фоне существенного снижения запрашиваемых собственниками ставок аренды.

В структуре спроса на покупку офисов по классу зданий лидером также является класс «В+» - на него пришлось 67% всех заявок, спрос на класс «В+» практически не изменился, а доля заявок на покупку офисов класса «А» уменьшилась с 44 до 6%.

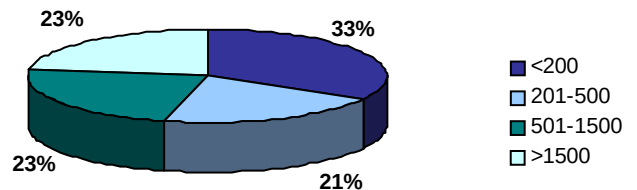
Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу оказалась следующей: треть всех заявок пришлось на самые маленькие блоки (плюс 27 процентных пунктов относительно прошлогодней структуры, где лидером были самые большие блоки). Доля заявок на самые большие блоки снизилась с 37 до 27%.

Таким образом, основные тенденции в спросе на офисную недвижимость в 3 кв. 2009 г. таковы: спрос на аренду и покупку существенно сокращен, наиболее популярными остаются небольшие блоки с отделкой; с середины лета наблюдается некоторый рост спроса на покупку офисных

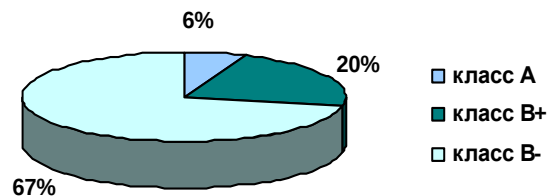
Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий



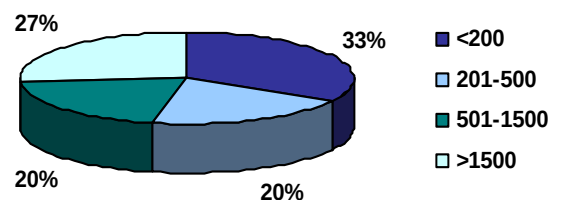
Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу



Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий



Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood за 3 квартал 2009 г.

активов и увеличение доли заявок на более крупные блоки в аренду, что свидетельствует от приближении ценовых показателей предложения к ожиданиям потенциальных покупателей и арендаторов.

Арендные ставки и цены продажи

Ценовой тренд для рынка офисной недвижимости в 3 кв. 2009 г. по-прежнему остается отрицательным: за истекший период ставки снизились в среднем еще на 10-15% и достигли следующих показателей: для офисных помещений класса «А» ставки находятся в диапазоне \$450-\$900 за кв. м в год, в сегменте офисных помещений класса «В» разброс арендных ставок следующий: в классе «В+» ставки варьируются от 350\$ до \$600 за кв. м в год, в классе «В-» - от \$250 до \$400 за кв. м в год. Эксплуатационные расходы за рассматриваемый период составили в среднем \$75-\$90 за кв. м в год для помещений класса «А» и \$50-\$80 - для класса «В+», \$35-\$50 - для класса «В-».

Цены продаж в течение 3 кв. 2009 г. также снизились, хотя разброс запрашиваемых цен по разным объектам по-прежнему существенный: для офисов класса «А» цена варьируется от \$3 500 до \$8 000 за кв. м, класса «В+» - \$2 500-\$7 000 за кв. м, для помещений класса «В-» - \$1 500-\$4 000 за кв. м. В то же время, фактор уценки в сделках по покупке офисных активов по-прежнему оказывает влияние на реальную цену продажи: многие собственники готовы существенно снижать запрашиваемый уровень цен.

Значимые события и сделки 3 кв. 2009 г.

Основными тенденциями рынка офисной недвижимости в 3 кв. 2009 г. были следующие:

- Рост объема предложения и увеличение уровня вакантных офисов на фоне низкого спроса;
- Низкие темпы поглощения площадей как за счет общего падения спроса, так и за счет снижения арендуемой площади;
- Некоторый рост инвестиционного спроса на покупку офисных активов: результат достижения уровня запрашиваемых цен ожиданиям потенциальных инвесторов;

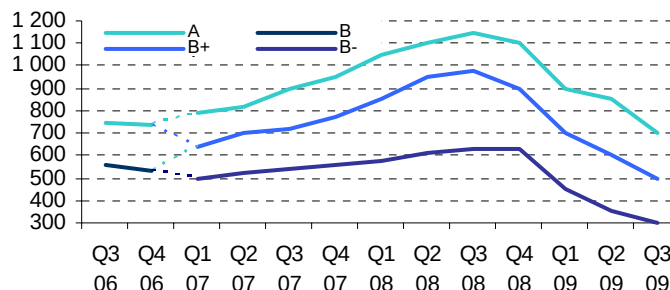
Некоторые сделки, совершенные в 3 кв. 2009 г.

Покупатель/ Арендатор	Название офисного объекта	Реализованная площадь, кв. м	Адрес	Вид сделки
Интер РАО ЕЭС	БЦ «ЛУЧ»	35 000	Б. Пироговская ул.	Покупка здания
Н/д	БЦ Espace (Косинская Плаза)	112 000	Косинская ул.	Покупка актива
«Прогрессивные инвестиционные идеи»	комплекс зданий ОАО «Мосэнерго»	36 000	Садовнической ул. и Раушской наб.	Покупка актива
Группа инвесторов	БЦ «Домников»	130 000	Ак. Сахарова просп.	Покупка актива
Аэрофлот	БЦ Midland Plaza	7 000	Старый Арбат ул.	Аренда
Alcatel	БЦ «Лефортово»	4 500	Электrozаводская ул.	Аренда, оптимизация расходов (уменьшение занимаемой площади и снижение ставки)
«Евро-Клиник»	БЦ «Морозов»	1 000	Тимура Фрунзе ул.	Аренда
Компания сырьевого сектора	БЦ Nordstar Tower	800	Хорошевское ш.	Аренда
Юридическая компания*	Особняк	800	Леонтьевский пер.	Аренда
Строительная компания*	Особняк	1 700	Товарищеский пер.	Аренда

* - сделка компании Blackwood

Источник: данные компании Blackwood

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



Источник: данные компании Blackwood

Наиболее же комфортными для потенциальных арендаторов и покупателей ценовыми параметрами в 3 кв. 2009 г. по нашим оценкам были следующие (ставки и цены варьируются в зависимости от местоположения и площади объекта/помещения):

Аренда: класс «А» - \$350-\$700, класс «В» - \$200-\$400 за кв. м в год; Покупка: класс «А» - \$3000-\$4500, класс «В» - \$1500-\$2500 за кв. м.

- Дальнейший пересмотр девелоперами стратегий развития и реструктуризации портфелей за счет приостановки или заморозки перспективных проектов, реализации активов либо переносов сроков ввода строящихся объектов:
 - ◇ девелопер Horus Capital продает более половины своего портфеля, оставляя в активе порядка 200 тыс. кв. м;
 - ◇ компания «Н-Транс», которая владеет БЦ «Северная башня» в Москва-Сити, приняла решение продавать

Некоторые сделки, совершенные в 3 кв. 2009 г.

частями комплекс общей площадью порядка 135 тыс. кв. м;

- ◇ строительство технопарка Nagaino-i-land продлится на 2 года дольше запланированного - до 2013 г.;
- ◇ сроки реализации 3-й и 4-й очередей бизнес-парка «Аврора» были перенесены на конец 2012 и 2014 гг. соответственно. По завершения строительства общая площадь комплекса составит 100 тыс. кв. м.

Несмотря на то, что в течение 3 кв. 2009 г. было заявлено о строительстве нескольких офисных проектов, в том числе, довольно крупных (Lotte Group объявила о намерении реализовать свой второй проект в России - МФК «Российско-корейский культурный центр» общей площадью 60 тыс. кв. м; компания Coalco планирует реализовать проект БЦ на 200 тыс. на Ленинградском просп.; правительство Москвы объявило о поиске инвестора для реализации МФК на территории «Москва-Сити») ситуация с текущими проектами продолжает оставаться затруднительной для многих крупных девелоперов.

В то же время, тенденция перехода заложенных объектов к банкам-кредиторам при невозможности девелоперов погасить долг либо реструктуризации кредита остается актуальной и по всей видимости будет иметь продолжение как минимум до конца текущего года - крупные банки будут продолжать консолидировать заложенные офисные активы. Так, Сбербанк, уже получивший за долги часть комплекса «Город столиц», заявил, что пока под его контроль перешло не более 5% заложенных объектов. С учетом того факта, что госбанки являются крупнейшими кредиторами строительного сектора, этот процесс только начинается, и уже к концу года ряд банков может стать ведущими игроками рынка коммерческой недвижимости. С учетом довольно большого объема как уже перешедших объектов, так и тех, что, безусловно, еще перейдут к банкам, дальнейшая стратегия реализации активов будет зависеть от складывающейся конъюнктуры, как рынка самой недвижимости, так и денежного рынка, а также от характеристик самих объектов.

Наиболее крупные проекты, заявленные в 3 квартале 2009 г.

Девелопер	Название объекта	Адрес	Заявленная площадь, кв. м
Mirax Group	«Московский центр малого предпринимательства и ремесел»	Кремлевская наб., вл. 1/9/6, стр. 8, 9, 10-15	19 000
Coalco	БЦ на месте машиностроительного КБ «Искра»	Ленинградский просп., 35	200 000
н/д	МФК в «Москва-Сити»	1-й Красногвардейский пр., вл. 9	179 612
Банк Москвы	Офис «Банка Москвы»	Рождественка ул., д. 8/15, стр. 1, 2	21 120
Lotte Group	МФК «Российско-корейский культурный центр»	Профсоюзная ул., вл. 65	60 000
ООО «Строй-Инвест»	Гостинично-офисный комплекс «Абхазский культурно-деловой центр»	Земляной Вал ул., вл. 77-79	22 000
Банк ВТБ	Офис «Банка ВТБ»	Воронцовская ул., вл. 41 - 43	более 20 000

Источник: данные компании Blackwood

Прогноз

До конца 2009 г. рынок качественных офисов может пополниться еще на 350-400 тыс. кв. м. Таким образом, вопреки негативным прогнозам, совокупный объем введенных в текущем году помещений может составить порядка 2 млн. кв. м.

Серьезных предпосылок к активному оживлению рынка офисной недвижимости пока нет, по всей видимости, стагнация и незначительное падение продолжится до конца 2009 г., ставки аренды и цены продажи могут снизиться еще на 5-10%. В то же время, рынок офисов уже достиг своеобразных критических минимумов, что позволяет ожидать некоторый рост спроса на аренду помещений и рост количества сделок по покупке офисных активов.

Предложение

В течение 3 кв. 2009 г. в Москве не было открыто ни одного профессионального торгового центра. Таким образом, предложение качественных торговых площадей осталось на прежнем уровне и на сегодняшний день составляет 4,4 млн. кв. м общей площади, из них - 2,3 млн. кв. м - торговая площадь. В целом, это нормальная ситуация для рынка торговой недвижимости: третий квартал (включающий два летних месяца) традиционно характеризуется низкой активностью, а пик открытий новых объектов, как правило, приходится на четвертый квартал, когда девелоперы стараются завершить годовые планы и успеть к новомуднему буму продаж.

В региональных городах были открыты ряд крупных профессиональных торговых центров. Так, после многократного переноса сроков выхода на рынок в Омске состоялось техническое открытие торгово-развлекательного центра «МЕГА». По состоянию на начало октября функционирует магазин IKEA, в ближайшее время ожидается открытие гипермаркета Auchan. Торговая галерея, предположительно, также откроется в ближайшие месяцы. Необходимо подчеркнуть, что «МЕГА» стала первым профессиональным ТРЦ на рынке Омска - из целого ряда заявленных масштабных проектов суммарной общей площадью около 700 000 кв. м, реализация которых в настоящее время приостановлена.

В Краснодаре была открыта 3-я очередь (торговая галерея) ТРЦ «СБС Мегамолл». Таким образом, Краснодар

на сегодняшний день является одним из лидирующих региональных городов по обеспеченности профессиональными торговыми площадями: около 400 кв. м на 1 000 жителей.

Также стоит обратить внимание на открытие крупных объектов международных торговых операторов. Так, в Краснодаре был открыт второй в России гипермаркет Carrefour (общая площадь - 14 500 кв. м), а в Ростове-на-Дону - DIY-гипермаркет Leroy Merlin (общая площадь - 16 700 кв. м).

Как в Москве, так и в региональных городах в 4 кв. 2009 ожидается открытие значительного количества торговых объектов, однако уже сегодня ясно, что заявленные девелоперами на начало года планы не будут реализованы в полной мере. Так, в Москве вместо более чем 1 млн. кв. м торговых площадей на рынок по итогам 2009 г. выйдут около 800 тыс. кв. м. На 2010 г. перенесен выход таких крупных объектов, как ТРЦ в ММДЦ Москва-Сити, ТРЦ на ул. Вавилова и ряд др.

Если говорить о крупнейших региональных проектах, то в конце 2009 г. - начале 2010 г. ожидается открытие ТЦ «Мегамаг» (общая площадь 93 000 кв. м, Ростов-на-Дону), Jam Mall (Киров), ТРЦ Oz (общая площадь 220 000 кв. м, Краснодар). На 2010 г. перенесено открытие ТРЦ «Континенталь» в Иркутске (общая площадь 100 000 кв. м)

Профессиональные торговые объекты, открытые в 3 квартале 2009 г. в региональных городах

Город	Объект	Общая площадь, кв. м	Девелопер	Основные арендаторы
Омск	МЕГА*	120 000	ООО «ИКЕА МОС»	Гипермаркет товаров для дома IKEA, гипермаркет Auchan, DIY-гипермаркет Leroy Merlin
Краснодар	СБС Мегамолл (3-я очередь)	160 000**	SBS Development	Гипермаркет Auchan, DIY-гипермаркет Leroy Merlin, развлекательный центр «Семь звезд», мебельный центр «СОЮЗ»
Липецк	Молл	50 000	РТМ Девелопмент	Магазин бытовой техники «Техносила»

* - по состоянию на начало октября открыт гипермаркет товаров для дома IKEA, до 25 октября ожидается открытие гипермаркета Auchan

** - площадь всех очередей комплекса

Источник: данные компании Blackwood, открытые источники

Спрос

В 3-м квартале у торговых операторов можно было наблюдать характерную для всего 2009 г. ситуацию, когда наиболее сильные игроки рынка (как российские, так и международные) заявляют о новых проектах и масштабных планах, а мелкие сети постепенно уходят с рынка.

В июле стало известно о том, что крупнейший мировой розничный оператор Wal Mart сделал предварительную оферту владельцу сети дискаунтеров «Копейка». Данный факт подтверждает проявившуюся ранее тенденцию: международные ритейлеры используют сложившуюся кризисную ситуацию для активной борьбы за долю российского рынка.

Сеть Auchan запускает новый проект: продуктовые гипермаркеты «Радуга» формата жесткого дискаунтера площадью 5 000 - 7 000 кв. м. Планируется, что первые гипермаркеты будут открыты в Пензе и Калуге.

ГК «Ташир» начала реализацию очередного проекта в розничной торговле - сеть магазинов товаров для детей Kids Garden, предлагающих полный ассортимент детских товаров. Первый магазин площадью 250 кв. м был открыт в июле в торговом центре «РИО» на Дмитровском шоссе, до конца 2009 г. планируется открытие еще 3 магазинов в торговых центрах девелопера.

Дистрибьютор европейских марок одежды, обуви и аксессуаров F.D.Lab объявил о решении развивать собственную сеть товаров для детей «Сказка» - первый магазин планируется к открытию в октябре на Тверской улице.

Если говорить о международных торговых операторах, пока не присутствующих в России, то активные планы по освоению российского рынка имеют немецкая сеть дискаунтеров Aldi (в настоящее время проводит регистрацию товарных знаков в России), а также американская группа Collective Brands, планирующая в партнерстве с М.Н. Alshaya Company развивать в России сеть обувных дискаунтеров Payless ShoeSource.

В августе стало известно о прекращении переговоров британской сети игрушек Hamleys с компанией F.D.Lab, в партнерстве с которой сеть планировала открыть свой первый флагманский магазин на Тверской улице в сентябре 2009 г. (площадь магазина - 1 750 кв. м). Однако по заявлениям представителей Hamleys, сеть не отказывается от своих планов по вхождению на российский рынок и в настоящее время продолжает поиск партнеров и подходящего помещения.

Если говорить о потерях рынка торговой недвижимости, то стоит отметить, что в 3-м квартале произошел технический дефолт ООО «Вестер-Финанс» (входит в группу «Вестер», управляющую одноименной сетью гипермаркетов). Продолжились и банкротства ритейлеров: в июле началась процедура банкротства сети супермаркетов «Самохвал», а в конце сентября ООО «Букбери», управлявшее одноименной сетью книжных магазинов, было признано банкротом.

Ставки аренды

В 3-м квартале 2009 г. можно было наблюдать замедление падения ставок аренды как на помещения в торговых центрах, так и на объекты формата street retail. Более того, ставки предложения на помещения на торговых улицах демонстрируют рост.

С учетом наметившегося снижения доли вакантных площадей в качестве причины можно назвать желание собственников помещений на фоне усиления деловой активности после традиционного летнего спада, а также частых

заявлений ряда участников рынка о прохождении т.н. «дна» кризиса сдать торговые площади по более высоким ставкам.

Говорить о том, сохранится ли данный уровень ставок аренды, сегодня пока преждевременно, поскольку даже после начала стабилизации в экономической сфере должно пройти время, прежде чем игроки рынка коммерческой недвижимости начнут ее ощущать в виде возросших расходов населения на потребление.

Сегмент street retail

После традиционного затишья, характерного для конца 2-го - начала 3-го квартала, осенью рынок помещений формата street retail стал оживать: доля вакантных площадей снизилась по сравнению с началом года, наметился существенный рост ставок предложения.

Так, в сентябре, за исключением Садового кольца и Нового Арбата, продемонстрировавших снижение на 1% и

32% соответственно, для остальных рассматриваемых торговых коридоров можно было наблюдать рост ставок предложения, причем как нижних, так и верхних границ диапазонов в среднем на 20-30% по сравнению с данными начала квартала. Наиболее заметным прирост стал для Петровки и Арбата.

Уровень вакантных площадей и арендные ставки предложения в торговых коридорах г. Москвы по состоянию на сентябрь 2009 г.

Торговый коридор	Доля вакантных площадей, %	Ставка аренды, \$ за кв. м	Прирост ставок аренды, по сравнению с концом 2 кв. 2009
Тверская	2,5%	1 800 - 4 400	14%
1-я Тверская-Ямская	3,8%	900 - 3 000	22%
Арбат	н/д	1 100 - 3 300	47%
Новый Арбат	8%	980 - 1 750	-32%
Пятницкая	7,6%	1 200 - 1 500	7%
Петровка	1%	1 900 - 2 900	43%
Садовое кольцо	4,1%	750 - 1 850	-1%
Кутузовский проспект	н/д	930 - 3 000	31%

Источник: данные компании Blackwood

Инвестиционные сделки

В 3-м квартале 2009 г. на инвестиционном рынке происходили единичные сделки, по большей части обусловленные реструктуризацией долговых обязательств компаний. В качестве примера можно привести переход активов сети гипермаркетов «Мосмарт» подразделению Сбербанка РФ «Сбербанк-капитал» (см. Таблицу).

Другим интересным примером стала сделка между предпринимателем О. Жеребцовым, с одной стороны, и «ВТБ Капитал» и TPG Capital - с другой. Стоит отметить,

что решение о продаже доли в компании было принято еще до кризиса и во второй половине 2008 г. на сеть претендовали как институциональные инвесторы, так и крупнейшие международные торговые операторы Wal Mart, Carrefour, Auchan, Metro Group.

В конце 3-го квартала также стало известно о намерении ГК АСТ продать ресторан «Прага» на Арбате. Ранее группа уже продала свою долю в многофункциональном комплексе «Военторг» компании «НАФТА КО».

Основные сделки на рынке торговой недвижимости, 3 квартал 2009 г.

Предмет сделки	Покупатель	Продавец
11 ресторанов «Тинькофф», бренд «Частные пивоварни Тинькофф»	Фонд Mint Capital (Швеция)	Предприниматель О. Тиньков
35,4% активов сети «Лента»	Фонд TPG Capital (США), «ВТБ Капитал»	Предприниматель О. Жеребцов
50% + 2 акции ЗАО «Мосмарт» и ЗАО «Гиперцентр»	«Сбербанк-капитал»	Sarnatus Trading

Источник: данные компании Blackwood

Прогноз

В конце 3-го квартала на рынке торговой недвижимости стали проявляться первые признаки оживления: начал постепенно снижаться уровень вакантных площадей, приостановилось падение ставок аренды, начался рост ставок предложения. С одной стороны, эти явления могут оказаться проявлениями сезонного всплеска деловой активности: многие игроки рынка ожидали наступления определенности в экономической сфере в конце года и в этой связи стреми-

лись не упустить последние, на их взгляд, возможности по совершению сделок по низким, «кризисным» ценам. С другой стороны, если мировая экономика в целом и российская - в частности не будут испытывать новых потрясений, то указанное оживление станет началом восстановления рынка.

Наиболее крупные профессиональные торговые центры, заявляемые к открытию до конца 2009 г. - в начале 2010 г., Москва и региональные города

Город	Объект	Общая площадь/ торговая площадь, кв. м	Девелопер	Предполагаемое открытие
Москва	Золотой Вавилон Ростокино	241 000 / 170 000	Патеро Девелопмент	Ноябрь 2009
Москва	Гудзон	145 000 / 65 000	Феникс Девелопмент/ Immoeast	4 квартал 2009
Ростов-на-Дону	Мегамаг	93 000 / 56 000	Единство	Декабрь 2009
Киров	Jam Mall	42 000 / 25 000	Hermitage Construction & Management	4 квартал 2009 - 1 квартал 2010
Краснодар	OZ	220 000 / 150 000	AIM Property Development	4 квартал 2009 - 1 квартал 2010

Источник: данные компании Blackwood

В третьем квартале 2009 г. ситуация на рынке гостиничной недвижимости не претерпела существенных изменений. Так же как и в конце 2008 - начале 2009 гг., отмечается низкий уровень спроса, снижение показателей гостиничной деятельности, замедленный темп роста предложения, перенос сроков ввода объектов.

За анализируемый период в Москве было введено 2 гостиницы на 270 номеров:

- В августе состоялось открытие 4-ого отеля Российской сети Maxima hotels - Максима Панорама у метро Автозаводская, рассчитанного на 123 номера;
- В сентябре в районе м. Павелецкая была открыта первая в Москве гостиница на 147 номеров под брендом Ibis международного оператора Ассор. (Помимо Москвы отели сети были также открыты в Омске и Казани);

Всего с начала года номерной фонд столицы увеличился на 720 номеров (20% от запланированных к вводу в 2009 г.)

Таким образом, на конец третьего квартала совокупный объем предложения составляет порядка 35 000 номеров, однако к качественному предложению, соответствующему мировым стандартам можно отнести менее половины. Около 6 800 номеров (19% всего номерного фонда) находятся под управлением международных операторов.

Спрос

В третьем квартале 2009 г. спрос на размещение в московских гостиницах оставался на низком уровне. В нижнем и среднем сегментах загрузка уменьшилась на 30 и 32 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., составив 50 и 45% соответственно, заполняемость отелей верхнего сегмента снизилась на 7,5 п.п. и составила 63%.

Наименьшим спросом в анализируемом периоде пользовались гостиницы среднего сегмента, что объясняется снижением турпотока индивидуальных туристов, являющихся основными клиентами отелей данного сегмента. Кроме того, высокие цены, приводят к выбору потенциальным клиентом более бюджетных средств размещения.

При сравнении показателей необходимо иметь в виду, что в августе - сентябре 2008 г. стало ощутимо влияние мирового кризиса, которое скорректировало показатель заполняемости в сторону его уменьшения. Таким образом для получения адекватного представления о динамике показателей стоит учитывать данные 2007 г.

Значительное влияние на спрос оказывает фактор сезонности. Характерный для летних месяцев спад деловой

На сегодняшний день в Москве на стадии активного строительства находится порядка 5 000 номеров, еще около 30 000 номеров заявлены к реализации (то есть 100% существующего номерного фонда).

Под влиянием кризиса все «бумажные» проекты были отложены на неопределенный срок, также были приостановлены отдельные проекты на более высоких стадиях реализации.

В третьем квартале текущего года стало известно о переносе сроков открытия следующих гостиниц на 2010 г:

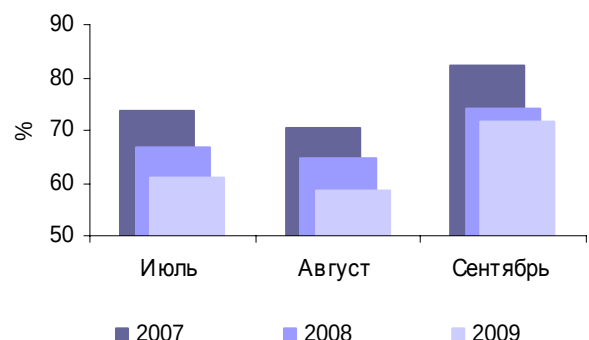
- Renaissance Moscow Monarch Center в составе МФК на Ленинградском проспекте (366 номеров);
- Marriott Courtyard в МФК Vivaldi Plaza (170 номеров);
- Royal Radisson Hotel в здании гостиницы Украина (550 номеров);

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

Наименование	Адрес	Класс	Кол-во номеров
Кадашевская	Кадашевская набережная, 26	4*	35
Аквамарин	Озерковская наб., д. 26, стр. 1	4*	150

Источник: данные компании Blackwood

График 1. Загрузка отелей под управлением международных операторов (3 кв. 2007, 2008, 2009 гг.)



Источник: STR Global, данные компании Blackwood

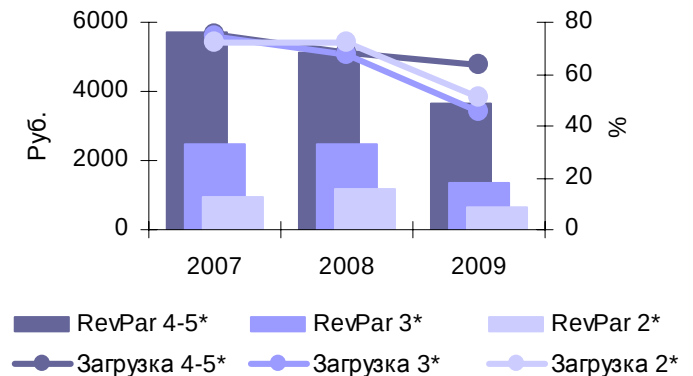
активности на фоне четко выраженной бизнес-направленности Москвы как туристического направления обуславливает уменьшение загрузки во всех сегментах в июле и августе и её рост в сентябре. Кроме того, довольно существенны колебания спроса в течение недели. Если в июле загрузка в рабочие и выходные дни практически не отличалась, то в сентябре разница составила 14 п.п.

Спрос

В третьем квартале 2009 г. RevPar (показатель дохода на номер) в среднем и нижнем сегментах уменьшился более чем на 40% по сравнению с 3 кв. 2008 г., что обусловлено существенным падением загрузки и снижением ADR (средняя цена номера). В верхнем сегменте снижение составило 30%. Несмотря на значительное падение, RevPar московских отелей по-прежнему остается одним из самых высоких среди Европейских городов, превышая средний по Европе показатель на 25%.

Принимая во внимание динамику показателя в анализируемом квартале, можно надеяться, что в дальнейшем темпы его падения замедлятся.

График 2. RevPar и загрузка отелей (3 кв. 2007, 2008, 2009 гг.)



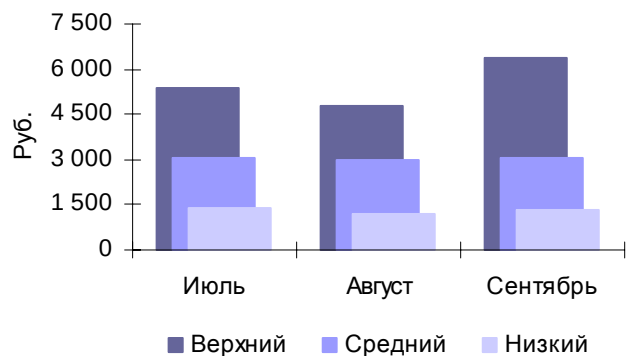
Источник: STR Global, ГАО «Москва», данные компании Blackwood

Стоимость проживания

В третьем квартале сохранилась тенденция к дальнейшему снижению ADR, что особенно заметно в верхнем сегменте: средняя цена на номер составила 5 540 руб. против 7 420 руб. в 2008 г. Летом многие отели (особенно под управлением международных операторов) устраивали различные акции и предоставляли значительные скидки на размещение с целью привлечения клиентов, что сказалось на уменьшении ADR при сохранении номинальной стоимости ночевки.

В среднем и нижнем сегментах ADR по сравнению с 3 кв. 2008 г. уменьшилась на 17 и 20% соответственно.

График 3. ADR отелей (3 кв. 2009 гг.)



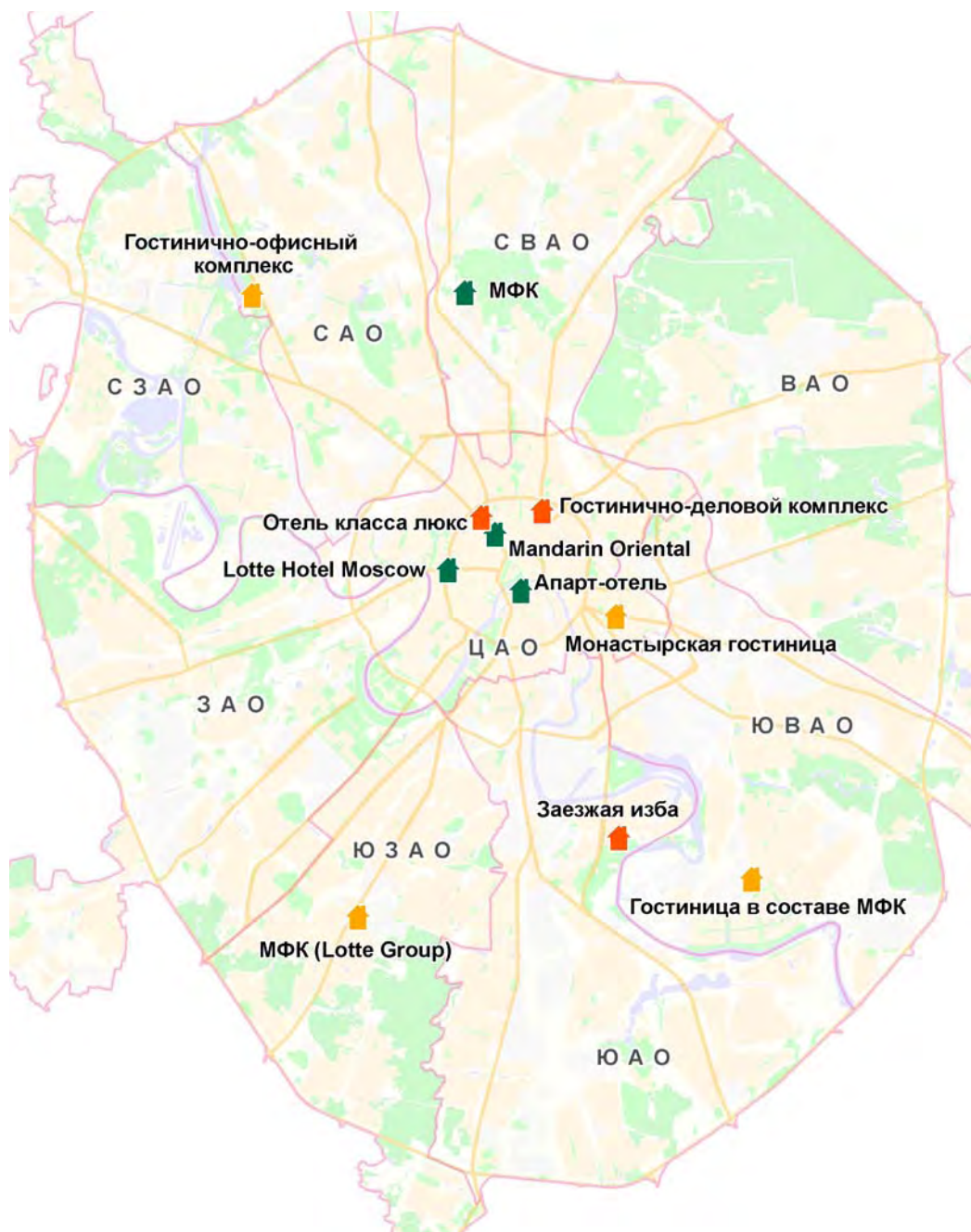
Источник: STR Global, ГАО «Москва», данные компании Blackwood

Заявленные проекты

По сравнению с 2008 г. количество заявляемых к реализации проектов уменьшается. В течение 3-го квартала 2009 г. стало известно о следующих проектах:

- На Тверской улице в Москве в 2011 г. будет открыта гостиница Mandarin Oriental, вместимостью 237 номеров;
- Московскими властями утвержден новый проект в рамках программы комплексной застройки «Золотого острова» на Болотной улице будет построен многофункциональный комплекс с апарта-отелем;
- На месте гостиницы «Останкино» будет построен новый многофункциональный комплекс с гостиничной составляющей;
- На территории заповедника «Коломенское» планируется открытие «Заезжей избы»;
- На углу Страстного бульвара и Тверской улицы будет открыт отель класса люкс на 110 номеров;
- На улице Сретенка планируется строительство гостинично-делового комплекса на 66 номеров;
- Монастырскую гостиницу планируют возвести на Таганской улице;
- На территории промзоны «Люблино-Перерва» планируется строительство МФК с гостиницей в рамках программы «Новое кольцо Москвы»;
- К 2012 г. Lotte Group планирует завершить строительство МФК площадью 60 тыс. кв.м на Профсоюзной улице.
- На Ленинградском шоссе запланировано строительство МФК, в состав которого войдет гостиница на 100 номеров;
- На начало 2010 г. назначено открытие отеля класса люкс Lotte Hotel Moscow на 304 номера, расположенного на Новинском бульваре.

Заявленные проекты



Заявленные к строительству гостиничные комплексы, 3 кв. 2009 г.



июль



август



сентябрь

Источник: данные компании Blackwood

Тенденции и прогнозы

Одна из основных тенденций гостиничного рынка в течение нескольких лет - затягивание сроков реализации объектов. В последнее время данная тенденция усугубилась. Традиционным стал многократный перенос сроков ввода объектов в эксплуатацию. Примером может служить большая часть проектов (гостиница «Москва», Lotte Hotel Moscow, Hyatt Башня Федерации и другие).

В связи с переносом сроков ввода объектов постепенно замедляется темп роста предложения. По нашим оценкам до конца года можно ожидать ввода 180 - 200 номеров. Таким образом, совокупный объем нового предложения составит 900 номеров, тогда как в 2008 г. было введено 1 000 номеров, а в 2007 - 1 500.

В краткосрочной перспективе (до конца 2009 г.) существенных изменений на рынке не предвидится. Возможен постепенный рост заполняемости отелей и, как следствие, снижение темпов падения RevPar.

В 2010 г. ожидается реализация многих знаковых проектов (Radisson Royal Hotel, Renaissance Moscow Monarch Center, Lotte Hotel и другие). Однако можно с уверенностью утверждать, что гостиничный «бум», ожидавшийся уже несколько лет, не состоится ранее 2011 - 2012 гг.

Таким образом, в долгосрочной перспективе рост деловой активности повлечет увеличение загрузки гостиниц, что в совокупности с дефицитом качественного предложения будет способствовать повышению цен. Если девелоперы продолжат практику по «придержанию» проектов до лучших времен, то можно ожидать, что цены вернуться на докризисный уровень.

Крупные международные операторы продолжают вести агрессивную политику по завоеванию российского гостиничного рынка.

- Так Marriott планирует открыть 6 отелей в России в ближайшие 3 года (два из них в Москве, по одному в Санкт-Петербурге, Иркутске, Казани и Краснодаре);
- Гостиничная корпорация Hilton будет управлять отелем в Самаре под брендом Garden Inn;
- Intercontinental Hotel Group также расширяет свое присутствие в России. Компания планирует вывести на российский рынок новый бренд класса люкс - Indigo, открыв отель на 120 номеров в Санкт-Петербурге. Стоит напомнить, что в следующем году ожидается открытие двух отелей сети в Москве, четырех в Санкт-Петербурге и одного в Новосибирске.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



м. Курская

Офисное здание класса А
Предлагаемая площадь -
Блоки от 750 до 10 000 кв.м
Возможна отделка под арен-
датора
Подземный паркинг



м. Добрынинская

Офисное здание класса «А»
Общая площадь 12 500 кв.м
Подземный паркинг
Площади от 500 кв.м
Отделка под арендатора



м. Фрунзенская

7 минут пешком
Бизнес центр «А»
От 800 до 9000 кв.м
5 этажей
Shell & core
Прямая аренда



м. Динамо

Офисное -торговое здание класса А
Площади: от 500 до 15 000 кв. м
Открытая планировка
Под отделку
Возможна отделка под арендатора



м. Фрунзенская

Особняк в аренду
Готовность к въезду с
отделкой сентябрь 2009 г.
Общая площадь: 2800 кв. м
6 этажей
Свободная планировка
Подземный паркинг на
18 м/м
Возможна аренда от 400 кв.м



м. Новокузнецкая

Офисный комплекс класса А
Предлагаемая площадь: от
150 до 8000 кв. м
Смешанная планировка
этажей
Наземный и подземный
паркинг



м. Савеловская

Бизнес-центр класса «А»
Общая площадь: 53000 кв. м
Блоки от 500 кв. м
Смешанная планировка
этажей
Наземный и подземный
паркинг



м. Сокол

Бизнес центр класса «А»
Предлагаемая площадь
2000 кв. м
Блоки от 500 кв. м
Открытая планировка
Подземный паркинг
Под отделку
Возможна отделка под арен-
датора

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;
- Среди наших клиентов, такие компании, как: Air France, Adventa, Halliburton, Coca-Cola, Alcatel, Sun Interbrew, DHL Worldwide, ABN Amro, LG Electronics, Commerzbank, Brunswick UBS Warburg, Novartis, Liggett-Ducat LTD, Wrigley Moscow, L'oreal, Ernst & Young, Procter & Gamble, Adidas, American Chamber of Commerce, IKEA, Volvo, Samsung, Peugeot, Renault, Canon, British Airways, Dresdner Bank, Phillip Morris, Nestle, Sumitomo, Сибнефть, Банк Москвы, Внешторгбанк, Норильский Никель, Сбербанк и др.

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
Руководитель отдела
городской жилой недвижимости
mamokhina@blackwood.ru

Нина Шлеленко
Старший консультант отдела
городской жилой недвижимости
shlelenko@blackwood.ru

Наталья Веселова
Консультант отдела
гостиничной и курортно-
рекреационной недвижимости
veselova@blackwood.ru

Евгения Туровская
Консультант отдела
городской жилой недвижимости
tyrovskaya@blackwood.ru

Елена Домченкова
Руководитель отдела
офисной недвижимости
domchenkova@blackwood.ru

Владлена Машковская
Консультант отдела
офисной недвижимости
mashkovskaya@blackwood.ru

Юлия Муратова
Аналитик отдела торгово-
развлекательной недвижимости
muratova@blackwood.ru

Татьяна Шарова
Старший консультант отдела
загородной жилой недвижимости
sharovat@blackwood.ru

Максим Голубков
Финансовый аналитик
golubkov@blackwood.ru

Татьяна Шитикова
Финансовый аналитик
shitikova@blackwood.ru

Петр Морданов
Оценщик
mordanov@blackwood.ru

Нина Щаденко
Старший аналитик отдела
загородной жилой недвижимости
schadenko@blackwood.ru

Ольга Зяблова
Менеджер проектов
ziablova@blackwood.ru

Владимир Каширцев
Менеджер проектов
kashirtsev@blackwood.ru

Управляющий Партнер
Константин Ковалев
kovalev@blackwood.ru

Исполнительный Директор
Мария Литинецкая
litinetskaya@blackwood.ru

