



# ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

2009

## Содержание

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| 1. Резюме.....                   | 3  |
| 2. Офисная недвижимость.....     | 4  |
| 3. Торговая недвижимость.....    | 9  |
| 4. Гостиничная недвижимость..... | 14 |

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 2009 г. рынок офисной недвижимости Московского региона пополнился почти на 2 млн. кв. м. Из них на класс «А» пришлось 40% помещений, класс «В» составил 60%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» составляет порядка 10 млн. кв. м.

Основные тенденции в спросе на офисную недвижимость в 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 активов и увеличение доли заявок на более крупные блоки в аренду, что свидетельствует от приближении ценовых показателей предложения к ожиданиям потенциальных покупателей и арендаторов и желании последних заключить долгосрочные договора по существенно сниженным ставкам. Ближе к концу года можно было наблюдать общий рост спроса как на аренду, так и на покупку помещений, в том числе, в инвестиционных целях, однако в целом объем поглощения качественных офисных помещений оказался ниже объема вышедшего на рынок нового предложения.

Положительной динамики в ценовом тренде рынка офисной недвижимости в 2009 г. не наблюдалось: за истекший период ставки снизились на 30-35% в классе «А», на 35-40% - в классе «В+», и на 40-45% в классе «В-». При этом темпы снижения ставок аренды были самыми высокими в первом полугодии 2009 г., к середине же 3 квартала они существенно замедлились. К началу осени 2009 г. ставки относительно стабилизировались и до конца года зафиксировались на следующих уровнях: для офисных помещения класса «А» ставки находятся в диапазоне \$450-\$900 за кв. м в год, 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 (все ставки без учета НДС и эксплуатационных расходов).

Несмотря на оживление спроса на качественную офисную недвижимость, отмечаемое в последние месяцы 2009 г., основные тренды рынка офисов по-прежнему носят негативный «кризисный» характер: сроки ввода многих объектов переносятся, реализация крупных новых проектов откладывается либо отменяется. Аналитики компании Blackwood прогнозируют сохранение этих тенденций в первой половине 2010 г. Дальнейший рост спроса в сегменте бизнес - недвижимости возможен при условии сохранения текущего уровня ценовых показателей и отсутствия новых экономических потрясений.

В течение 2009 г. предложение профессиональной торговой недвижимости в Москве увеличилось на 950 000 кв. м общей площади, из которых арендопригодная площадь составила около 530 000 кв. м. Таким образом, на конец 2009 г. общая площадь качественной торговой недвижимости Москвы приблизилась к показателю 5 млн. кв. м и составила 4,9 млн. кв. м, из них торговая площадь - около 2,6 млн. кв. м. В результате

обеспеченность Москвы профессиональной торговой недвижимостью на конец 2009 г. составляла 248 кв. м арендопригодной площади на 1 000 жителей.

Спрос на помещения торговой недвижимости в течение 2009 г. оставался нестабильным. Начиная с конца 2008 г. и в течение первого полугодия 2009 г. наблюдалась низкая активность торговых операторов и, как следствие, снижение спроса как на помещения в торговых центрах, так и в сегменте street retail. Однако уже осенью арендаторы стали более активны: увеличилось количество сделок аренды, что привело к прекращению падения арендных ставок (а для ряда наиболее успешных объектов, а также для некоторых торговых коридоров был отмечен рост) и снижению уровня вакантных помещений.

Наблюдавшаяся в конце 2009 г. стабилизация ставок аренды как для помещений в торговых центрах, так и в сегменте street retail стала поводом для оптимистических заявлений участников рынка о прохождении «дна кризиса» и начале этапа стабилизации и роста на рынке торговой недвижимости.

Тем не менее, рассчитывать на скорый и интенсивный рост ставок аренды сегодня не приходится. С высокой вероятностью он будет происходить спустя 1-2 года, когда на рынке возникнет дефицит нового предложения недвижимости - вследствие того, что сейчас участники рынка практически не заявляют новые проекты.

По итогам 2009 г. гостиничный фонд Москвы пополнился на 1 000 номеров. В городе были введены в строй 8 гостиниц, открылись апартаменты в башне «Федерация» под управлением гостиничного оператора Hyatt, кроме того, в подмосковных Химках на территории аэропорта Шереметьево-2 открылся первый в России отель капсульного типа «Воздушный экспресс».

В 2009 г. загрузка московских отелей в среднем по рынку сократилась на 28 п.п. по сравнению с 2008 г., составив порядка 50%. Сокращение загрузки было обусловлено как снижением туристического потока, так и сокращением времени пребывания в гостиницах. Что касается ценовой ситуации на гостиничном рынке Москвы, то в целом по рынку средняя цена номера (ADR) составила 4 050 руб., что ниже показателя 2008 г. на 15%. Максимальное снижение было отмечено в верхнем сегменте - 26% до 6750 руб., в среднем сегменте ADR уменьшилась на 14,5%, составив 3180 руб., тогда как в нижнем ценовом сегменте ADR увеличилась на 14% до 1780 руб.

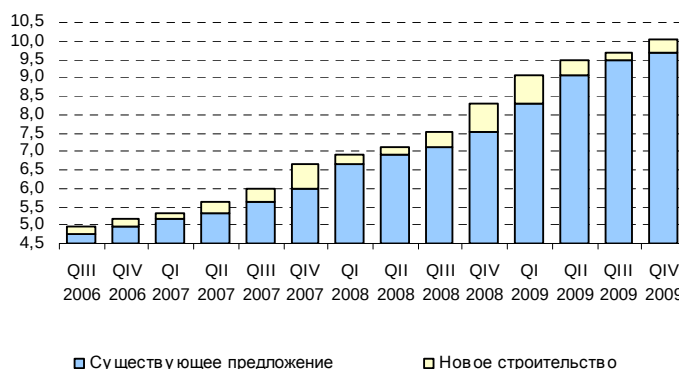
В краткосрочной перспективе заполняемость столичных отелей в среднем по рынку сохранится на уровне 55– 60%. Дальнейшего значительного снижения средней цены продажи не ожидается. Однако возвращение цен на докризисный уровень маловероятно раньше конца 2011 – начала 2012 гг.

### Предложение

За 2009 г. рынок офисной недвижимости Московского региона пополнился почти на 2 млн. кв. м. Из них на класс «А» пришлось 40% помещений, класс «В» составил 60%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» составляет порядка 10 млн. кв. м.

Тенденция роста уровня вакантного предложения в сегменте качественных офисов сохранялась весь год, некоторые крупные объекты на момент выхода на рынок были вакантны на 100%. На конец 2009 г. доля вакантных помещений в классе «А» составила около 20%, в классе «В» - 25-28%. При этом наибольшая доля вакантных офисов наблюдается в сегменте предложения в состоянии shell&core.

Динамика объемов предложения, млн.кв. м



Источник: данные компании Blackwood

### Некоторые объекты, введенные в эксплуатацию в 2009 г.

| Класс | Название                                   | Адрес                                 | Офисная площадь, кв. м |
|-------|--------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------|
| A     | Особняки «Есенинский» и «Строченковский»   | Б. Строченковский пер., 25            | 5 900                  |
| A     | Nordstar Tower                             | Хорошевское ш., 2-20 В                | 140 000                |
| A     | White Square Office Center, здания А, В, С | Лесная ул., вл. 11-15                 | 100 000                |
| A     | БЦ «На Викторенко» (Victory Plaza)         | Викторенко ул., д. 3                  | 31 000                 |
| A     | «Двинцев»                                  | ул. Двинцев, дом 12, корп. 1          | 58 000                 |
| A     | Victory Plaza                              | Викторенко ул., д. 3                  | 31 000                 |
| A     | Principal Plaza                            | просп. 60-летия Октября, 12           | 33 400                 |
| A     | Святогор VI                                | ул. Летниковская, д. 10, стр. 4       | 23 000                 |
| A     | "Западные ворота"                          | Беловежская ул., вл. 21               | 50 000                 |
| A     | БЦ                                         | Арбатская пл., д. 1                   | 15 000                 |
| A     | МФК «Монарх-центр»                         | Ленинградский просп., вл. 31, стр.2,3 | 167 900 (офисы 78 000) |
| B+    | БЦ                                         | Варшавское ш., вл. 118 А              | 49 884                 |
| B+    | Nagatino-i-land                            | Автозаводская ул., 23                 | 114 500                |
| B+    | БЦ «Корпус Кноп», 1 очередь                | Варшавское ш., д. 9 стр. 1            | 15000                  |
|       | Esparse (Косинская Плаза)                  | Косинская ул., д. 9, вл. 21           | 111 700                |
| B     | БП «Румянцево»                             | Киевское ш., вл. 1                    | 161 000                |
| B     | «Легион III», 2-я очередь                  | Киевская ул., д. 3-7                  | 37 000                 |
| B     | «Южный порт», 2,3 очереди                  | 2-й Южнопортовый пр., вл. 12          | 30 000                 |
| B     | «Буревестник»                              | 3-я Рябининская ул., д. 17            | 29 100                 |
| B     | бизнес-парк Solutions, стр. 1              | Варшавское ш., вл. 150, 156           | 24 600                 |
| B     | Брент Сити, 2 очередь                      | Дубининская ул., 57                   | 28 300 (офисы 11 600)  |
| B     | «Павловский», 2 очередь                    | Павловская ул., д. 7, стр. 2          | 12 500                 |

Источник: данные компании Blackwood

Основные кризисные тенденции, которые рынок демонстрировал в течение 2009 г., включали:

- существенное увеличение доли вакантных помещений за счет больших объемов ввода на фоне низкого спроса;
- рост доли сегмента субаренды как весомого источника вакантного предложения: его объем превышает 200 тыс. кв. м;

- дополнительное пополнение вакантного предложения за счет освобождаемых по истечению сроков договоров аренды либо их разрыва помещений.

Ситуация на рынке кредитования коммерческой недвижимости остается тяжелой, что по-прежнему отражается в корректировке девелоперских планов, переносе сроков ввода объектов, заморозке либо изменении параметров планируемых к строительству проектов с офисной составляющей.

## Спрос

В течение 2009 г. спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей по-прежнему демонстрировал кризисные тенденции, оставаясь существенно сниженным в объеме и измененным по структуре относительно докризисных показателей.

Распределение заявок, поступивших в компанию Blackwood за 2009 г., по виду сделки произошло следующим образом: 74% заявок пришлось на аренду помещений и 26% - на покупку.

В структуре спроса на аренду помещений по классу зданий лидером оказался класс «С» - по итогам года на него пришлось 38% всех заявок. При этом доля этого сегмента относительно 2008 г. возросла более чем на 30 процентных пунктов, при этом доля заявок на класс «А» в 2009 г. снизилась относительно прошлого года на 40 процентных пунктов—с 55 до 15%.

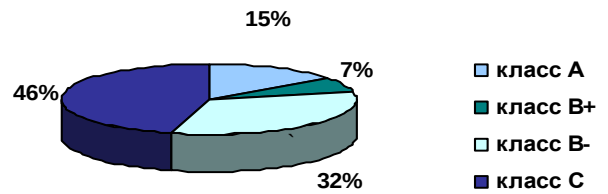
Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу за 2009 г. не претерпела столь кардинальных изменений: наибольшая доля заявок, поступивших к компании Blackwood, как и в докризисный период, приходится на самые маленькие блоки. В то же время, доля заявок на аренду самых больших блоков по сравнению с прошлым годом увеличилась с 15 до 18%, 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 безоговорочным лидером в течение 2009 г. оставался класс «В-» - на него пришелся 81% всех заявок, а доля этого сегмента по сравнению с прошлым годом возросла на 35 процентных пунктов.

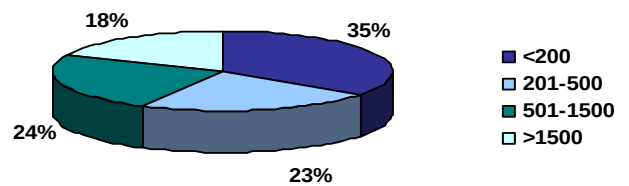
Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу, несмотря на значительные колебания в течение 2009 г. года, по его итогам оказалась близкой аналогичной структуре 2008 г.: большинство заявок было равномерно распределено на самые большие блоки - от 501-1500 кв. м и более 1500 кв. м.

Таким образом, основные тенденции в спросе на офисную недвижимость в 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 активов и увеличение доли заявок на более крупные блоки в аренду, что свидетельствует от приближении ценовых показателей предложения к ожиданиям потенциальных покупателей и арендаторов и желании последних заключить долгосрочные договора по существенно сниженным

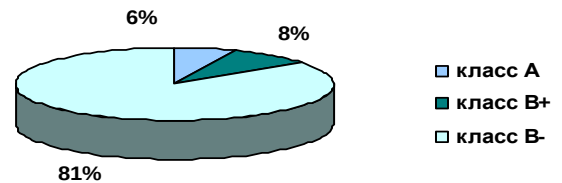
### Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий



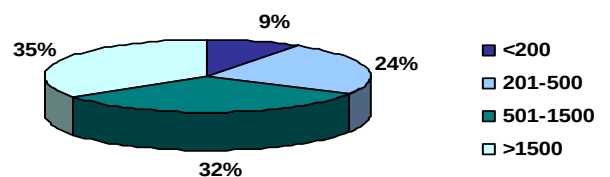
### Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу



### Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий



### Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 2009 г.

ставкам. Ближе к концу года можно было наблюдать общий рост спроса как на аренду, так и на покупку помещений, в том числе, в инвестиционных целях, однако в целом объем поглощения качественных офисных помещений оказался ниже объема вышедшего на рынок нового предложения.

Распространенной практикой в течение 2009 г. стал пересмотр условий существующих договоров аренды по инициативе арендаторов (re-negotiations), а также оптимизации расходов на аренду за счет переезда в более доступные по цене объекты.



## Арендные ставки и цены продажи

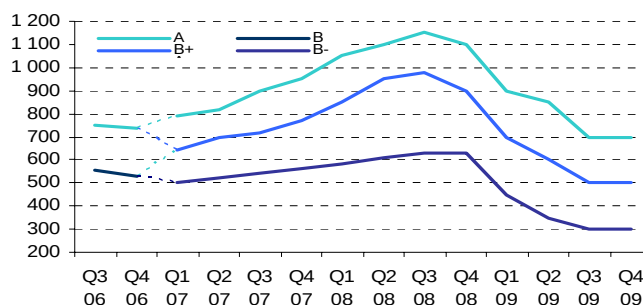
Положительной динамики в ценовом тренде рынка офисной недвижимости в 2009 г. не наблюдалось: за истекший период ставки снизились на 30-35% в классе «А», на 35-40% - в классе «В+», и на 40-45% в классе «В-». При этом темпы снижения ставок аренды были самыми высокими в первом полугодии 2009 г., к середине же 3 квартала они существенно замедлились. К началу осени 2009 г. ставки относительно стабилизировались и до конца года зафиксировались на следующих уровнях: для офисных помещения класса «А» ставки находятся в диапазоне \$450-\$900 за кв. м в год, 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 (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-\$80 - для класса «В+», \$35-\$50 - для класса «В-».

Цены продаж в течение 2009 г. также снижались, но весьма неоднородно - разброс запрашиваемых цен по разным объектам был существенный: для офисов класса «А» цена варьировалась от \$3 000 до \$10 000 за кв. м, класса «В+» - \$2 500-\$7 000 за кв. м, для помещений класса «В-»

## Значимые события и сделки 2009 г.

Большинство сделок аренды, заключенных в 2009 г., были заключены на площади до 10 тыс. кв. м. Ряд компаний приобрели здания в собственность для собственных нужд, что в связи со значительным снижением цен прода-

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



Источник: данные компании Blackwood

- \$1 500-\$4 000 за кв. м. При этом торг при заключении сделок в течение всего 2009 г. оставался общепринятой рыночной практикой – при заключении сделки дисконт от заявленной ставки аренды или цены продажи мог составлять от 15 до 30% и даже более.

При этом по нашим оценкам большинство сделок в 2009 г. были совершены в следующих ценовых диапазонах: Аренда: класс «А» - \$400-\$700, класс «В» - \$200-\$400 за кв. м в год; Покупка: класс «А» - \$3000-\$4500, класс «В» - \$1500-\$2500 за кв. м.

жи сделало покупку выгодной альтернативой долгосрочной аренде.

Крупные инвестиционные сделки в 2009 г. были единичны.

| Покупатель/ Арендатор                    | Название объекта                | Реализованная площадь, кв. м | Адрес                             | Вид сделки     |
|------------------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|----------------|
| Интеррос                                 | БЦ «Домников»                   | 130 000                      | Ак. Сахарова просп.               | Покупка актива |
| Н/д                                      | БЦ Espace                       | 112 000                      | Косинская ул.                     | Покупка актива |
| Evans Randall                            | Серебряный город                | 41 650                       | Серебряническая наб., д. 29       | Покупка актива |
| «Большой город», банк «Развитие-Столица» | Северное Сияние                 | 38 000                       | ул. Правды, д. 26                 | Покупка актива |
| «Прогрессивные инвестиционные идеи»      | комплекс зданий ОАО «Мосэнерго» | 36 000                       | Садовнической ул. и Раушской наб. | Покупка актива |
| Интер РАО ЕЭС                            | БЦ «ЛУЧ»                        | 35 000                       | Б. Пироговская ул.                | Покупка здания |
| Siemens                                  | Легион II                       | 29 000                       | Б. Татарская ул., д. 13           | Покупка здания |
| ММББ                                     | Елоховский                      | 17 078                       | Спартакoвская ул.,                | Покупка здания |
| Спортмастер                              | Авиатор                         | 16 700                       | Кочновский пер., д. 4             | Аренда         |
| Роснано                                  | Principal Plaza                 | 16 200                       | Проспект 60-летия Октября, д. 12  | Покупка здания |
| Новатэк                                  | БЦ                              | 12 700                       | Удальцова, д. 2                   | Покупка здания |
| Олимпстрой                               | Business Centre Solutions       | 11 000                       | Театральная аллея, д. 3, стр. 1   | Аренда         |
| Unilever                                 | Marr Plaza                      | 9 350                        | ул. Сергея Макеева, вл. 13        | Аренда         |
| ГазПромЦентрРемонт                       | Gas Field                       | 8 550                        | Обручева ул., д. 27               | Аренда         |
| Holding MRSK                             | офисное здание                  | 8 087                        | Уланский пер., д. 26              | Аренда         |
| Аэрофлот                                 | БЦ Midland Plaza                | 7 000                        | Старый Арбат ул.                  | Аренда         |
| РЖД                                      | особняк*                        | 6 200                        | ул. Казакова                      | Аренда         |
| Sandoz                                   | «Город Столиц»                  | 4 700                        | Краснопресненская наб.            | Аренда         |
| Alcatel                                  | БЦ «Лефорт»                     | 4 500                        | Электrozаводская ул.              | Аренда         |
| Торговый оператор                        | ЛП Домодедово*                  | 3 800                        | Домодедово, 10 км от МКАД         | Аренда         |
| Halliburton International Inc.           | Двинцев                         | 2 600                        | Двинцев ул., д. 14                | Аренда         |

\* - сделка компании Blackwood

Источник: данные компании Blackwood

**Значимые события и сделки 2009 г. (продолжение)**

Основные события и тенденции на рынке офисов в 2009 г.:

- *Пересмотр девелоперами стратегий развития и реструктуризации портфелей за счет приостановки или заморозки проектов, реализации активов и пересмотра концепций перспективных и реализуемых проектов:*

- ⇒ компания RGI заморозила все проекты на ранних стадиях (порядка 80% всего портфеля), с тем чтобы завершить реализацию ключевого проекта ТЦ на Цветном Бульваре;
- ⇒ компания Midland Development приняла решение приостановить на год строительство порядка 1 млн. кв. м недвижимости, завершив реализацию БЦ Diamond Hall (61,5 тыс. кв. м) и ТРЦ «Парус» (35,5 тыс. кв. м), на которые ранее были получены кредитные линии в Сбербанке;
- ⇒ девелопер Horus Capital продал более половины своего портфеля, оставляя в активе порядка 200 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;
- ⇒ Европейская подшипниковая корпорация (ЕПК) отказалась от проекта создания бизнес-парка «Галилей» на территории завода «Московский подшипник» стоимостью \$490 млн.;
- ⇒ реализация МФК «Парк Победы» на ул. Василисы Ко-

жиной (136 тыс. кв. м, инвесторы – МТЗ «Рубин» и ИГ «Создание») перенесена с 2010 до 2015 г.;

- *Крупные банки продолжали консолидировать заложенные офисные активы:*

- ⇒ Сбербанк - часть «Города Столиц» в ММДЦ «Москва-Сити»;
- ⇒ Банк ВТБ - 51% акций компании «Система Галс», Nordstar Tower, Залог 80% Imperia Tower (MosCityGroup);
- ⇒ ВЭБ - БЦ «Новинский Пассаж», активы банка Глобэкс;
- ⇒ Альфа-банк - «Федерация», Mirax Plaza, «Северное Сияние» (продан фонду Evans Randall), штаб-квартира Корнеик Group на Красной Пресне, 22. С учетом того факта, что госбанки являются крупнейшими кредиторами строительного сектора, этот процесс только начинается, и уже к концу года ряд банков стал ведущими игроками рынка коммерческой недвижимости;

- *Изменения в ММДЦ «Москва-Сити»:*

- ⇒ Заморозка строительства: башня «Россия» (девелопер «СТ Тауэрс»), гостиница Moscow City Hotel (AFI Development), небоскреб City Palace с дворцом бракосочетания;
- ⇒ сокращение этажности строящейся башни «Запад» в ДЦ «Федерация» на 30 этажей (до уровня уже функционирующей башни «Восток»).

**Наиболее крупные проекты, заявленные в 2009 г.**

| Девелопер/ Инвестор            | Название объекта                               | Адрес                                                                                    | Заявленная площадь, кв. м |
|--------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| группа БИН                     | Гостинично-деловой и культурно-досуговый центр | Варшавское ш., вл. 170                                                                   | 1 000 000                 |
| Coalco                         | БЦ на месте машиностроительного КБ «Искра»     | Ленинградский просп., д. 35                                                              | 200 000                   |
| ЗАО «Тантёма»                  | Офисный центр с апартаментами                  | Новый Арбат, д. 36/93                                                                    | 186 000                   |
| н/д                            | МФК в «Москва-Сити»                            | 1-й Красногвардейский пр., вл. 9                                                         | 179 612                   |
| н/д                            | МФК с гостиницей «Ханой - Москва»              | 94-й км МКАД                                                                             | 158 000                   |
| н/д                            | МФК «Медиа-центр»                              | ул. Шоссейная, д. 4 Д, на базе типографии «Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь» | 123 500                   |
| Bosh                           | Офисный комплекс                               | район Шереметьево-2                                                                      | 94 000                    |
| «Краун Инвестментс»            | МФК                                            | Озерковская наб., вл. 22-24                                                              | 78 647                    |
| Lotte Group                    | МФК «Российско-корейский культурный центр»     | ул. Профсоюзная, вл. 65                                                                  | 60 000                    |
| ОАО «ВИП-Центр»                | Офисно-гостиничный комплекс                    | Садовническая ул., вл. 31                                                                | 51 600                    |
| ОАО «Нефтяная компания Лукойл» | Административное здание                        | Уланский пер., вл. 5-7, стр. 2, вл. 7-9                                                  | 44 800                    |

Источник: данные компании Blackwood

## Прогноз

Несмотря на оживление спроса на качественную офисную недвижимость, отмечаемое в последние месяцы 2009 г., основные тренды рынка офисов по-прежнему носят негативный «кризисный» характер: сроки ввода многих объектов переносятся, реализация крупных новых проектов откладывается либо отменяется. Аналитики компании Blackwood прогнозируют сохранение этих тенденций в первой половине 2010 г. Дальнейший рост спроса в сегменте бизнес - недвижимости возможен при условии сохранения текущего уровня ценовых показателей и отсутствия новых экономических потрясений.

Предпосылок к росту арендных ставок и цен продажи по-прежнему нет: общий объем вакантного предложения по-прежнему остается очень высоким (около 2 млн. кв. м).

Что касается ценовой ситуации, то на протяжении первого полугодия 2010 г. она будет оставаться стабильной ,

возможны незначительные колебания в ту или иную сторону в разных деловых районах.

Спрос на качественные офисные помещения в ближайшее время будет по-прежнему сосредоточен в сегменте наиболее качественных проектов, находящихся на высоких стадиях готовности, с удачным местоположением и грамотной концепцией. Доля предварительных договоров аренды на помещения в строящихся объектах будет оставаться минимальной.

Наименьшим спросом будут пользоваться помещения в состоянии shell&core, расположенные далеко за пределами центра, особенно класса «В-».

Ввод новых качественных офисных объектов в 2010 г. составит не более 1 млн. кв. м.

### Наиболее крупные объекты, ввод которых заявлен на 2010 г.

| Класс | Название              | Адрес                       | Общая площадь, кв. м     |
|-------|-----------------------|-----------------------------|--------------------------|
| A     | «Домников»            | Академика Сахарова, д. 30   | 132 000 (офисная 70 000_ |
| A     | МФК «Вивальди Плаза»  | Кожевническая, д. 8/4       | 100 600 (офисная 68 000) |
| A     | Diamond Hall          | Олимпийский пр-т вл. 12/16  | 61 500 (офисная 35 000)  |
| A     | Город Столиц, фаза II | Краснопресненская наб.      | 50 000                   |
| B+    | SK Plaza              | пер. МКАД и Дмитровского ш. | 40 000 (офисная 20 000)  |



**Предложение**

В течение 2009 г. предложение профессиональной торговой недвижимости в Москве увеличилось на 950 000 кв. м общей площади, из которых арендопригодная площадь составила около 530 000 кв. м. Таким образом, на конец 2009 г. общая площадь качественной торговой недвижимости Москвы приблизилась к показателю 5 млн. кв. м и составила 4,9 млн. кв. м, из них торговая площадь - около 2,6 млн. кв. м. В результате обеспеченность Москвы профессиональной торговой недвижимостью на конец 2009 г. составляла 248 кв. м арендопригодной площади на 1 000 жителей.

Стоит обратить внимание, что доля реально введенных объектов от общего количества заявленных на начало года по итогам 2009 г. была выше, чем в 2008 г. Если в прошлом году она составила немногим более трети, то на конец 2009 г. показатель находится на уровне около 60%. Данный факт обусловлен тем, что в 2009 г. на рынок вышли те объекты, которые изначально были заявлены на 2008 г. или даже ранее и уже на начало 2009 г. они находились в высокой степени строительной готовности и сдачи в аренду.

Важной характерной чертой нового предложения профессиональной торговой недвижимости в 2009 г. стало лишь частичное функционирование как торговой галереи, так и якорных арендаторов на момент открытия объекта. В 2009 г. доля функционирующих секций в только что открытых торговых центрах, как правило, находилась на уровне 30-50% от общего объема торговых площадей. Данная тенденция, наблюдаемая как в Москве, так и в региональных городах, обуславливается финансовыми трудностями у торговых операторов.

Как и в предшествующие года, открытие торговых центров происходило крайне неравномерно в течение года, что было особенно заметно на региональных рынках торговой недвижимости: в первом полугодии 2009 г. на рынок вышел всего 1 крупный торговый центр, во втором - 9, из которых 6 было открыто в декабре.

**Крупнейшие профессиональные торговые объекты, открытые в 2009 г. в региональных городах**

| Город          | Объект                     | Общая пл. / торговая пл., кв. м | Девелопер               |
|----------------|----------------------------|---------------------------------|-------------------------|
| Ростов-на-Дону | Золотой Вавилон            | 75 000 / 52 000                 | Патеро Девелопмент      |
| Омск           | МЕГА                       | 120 000 / 80 000                | ООО «ИКЕА МОС»          |
| Краснодар      | СБС Мегамолл (3-я очередь) | 160 000* / н/д                  | SBS Development         |
| Липецк         | Молл                       | 50 000 / 30 000                 | РТМ Девелопмент         |
| Белгород       | Рио                        | 45 000 / 28 000                 | ГК Ташир                |
| Иркутск        | Jam Mall                   | 30 000 / 21 000                 | НСМГ                    |
| Новороссийск   | Красная площадь            | 44 000 / 24 000                 | ГК Рамо                 |
| Ростов-на-Дону | Мегамаг (1-я очередь)      | 40 300 / 25 000                 | Единство                |
| Екатеринбург   | Алатырь                    | 77 000 / н/д                    | ООО ТЭН                 |
| Калуга         | СанМарт                    | 47 000 / 35 000                 | ЗАО Центрум Парк Калуга |

\* - площадь всех очередей комплекса

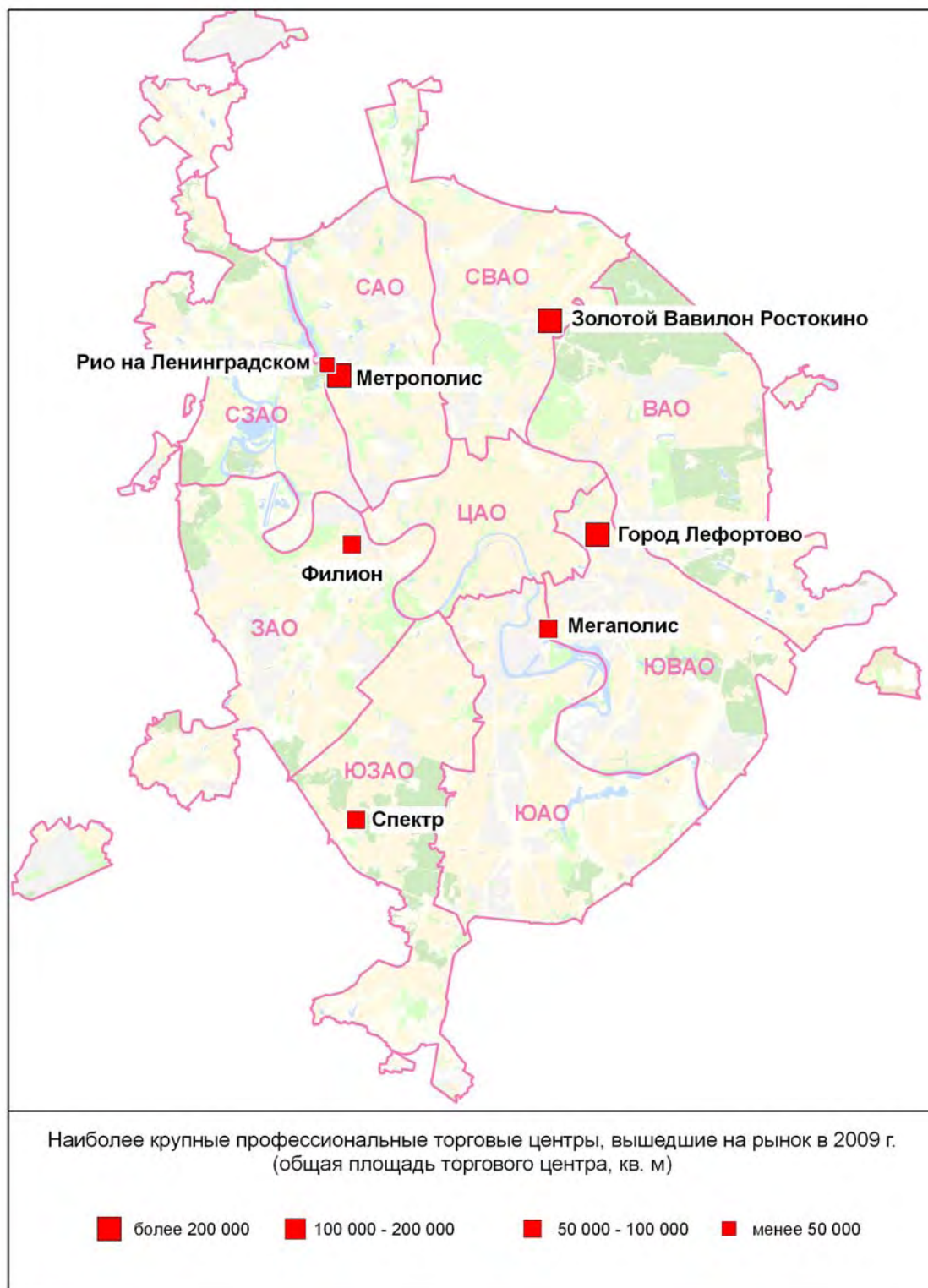
Источник: данные компании Blackwood, открытые источники

**Профессиональные торговые центры, введенные в эксплуатацию в 2009 г., Москва**

| Объект                    | Общая площадь / торговая площадь, кв. м | Девелопер          | Основные арендаторы                                                                                                                                                                |
|---------------------------|-----------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Метрополис                | 205 000 / 80 000                        | Capital Partners   | Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «М.видео», кинотеатр Kinostar de Lux, универмар Stockmann                                                            |
| Мегаполис                 | 72 000 / 44 000                         | Мосрыбхоз          | Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «Техносила»                                                                                                          |
| Спектр                    | 54 000 / 38 000                         | Z-Build            | Гипермаркет «Карусель», магазин бытовой техники и электроники «М.видео», кинотеатр «Каро Фильм»                                                                                    |
| На Беговой                | 19 700 / 10 650                         | ДС-Девелопмент     | Продовольственный супермаркет «Алые Паруса», магазин бытовой техники и электроники «Эльдорадо»                                                                                     |
| Филион                    | 87 600 / 55 000                         | Рубин Девелопмент  | Продовольственный гипермаркет Carrefour, гипермаркет спортивных товаров Decathlon, магазин товаров для детей «Детский мир», кинотеатр «Синема Парк», развлекательный центр Babylon |
| Рио на Ленинградском      | 32 000 / 21 000                         | ГК Ташир           | DIY-гипермаркет «Наш дом»                                                                                                                                                          |
| Золотой Вавилон Ростокино | 241 000 / 170 000                       | Патеро Девелопмент | Продовольственный гипермаркет О'Кей, магазин бытовой техники и электроники MediaMarkt, универмар Stockmann, кинотеатр «Люксор»                                                     |
| Город Лефортово           | 237 000 / 110 000                       | ГК ТЭН             | Гипермаркет Auchan, DIY-гипермаркет Leroy Merlin, магазин спортивных товаров Decathlon, магазин бытовой техники М.видео                                                            |

Источник: данные компании Blackwood, открытые источники

## Профессиональные торговые центры, введенные в эксплуатацию в 2009 г., Москва



Источник: данные компании Blackwood, открытые источники

## Спрос

Спрос на помещения торговой недвижимости в течение 2009 г. оставался нестабильным. Начиная с конца 2008 г. и в течение первого полугодия 2009 г. наблюдалась низкая активность торговых операторов и, как следствие, снижение спроса как на помещения в торговых центрах, так и в сегменте street retail. Однако уже осенью арендаторы стали более активны: увеличилось количество сделок аренды, что привело к прекращению падения арендных ставок (а для ряда наиболее успешных объектов, а также для некоторых торговых коридоров был отмечен рост) и снижению уровня вакантных помещений.

Тем не менее 2009 г. можно считать тяжелым для торговых операторов: многие констатировали снижение оборотов торговли, подавляющее большинство сократили программы развития (прежде всего, в региональных городах). Ряд операторов оказались вынуждены покинуть рынок и признать себя банкротом - в основном это касается мелких сетей, имевших слабые позиции в докризисное время. С другой стороны, крупные сетевые операторы упрочили свои рыночные позиции путем активной экспансии, в том числе за счет приобретения менее успешных и разорившихся участников рынка.

Особо стоит отметить международные бренды, вышедшие в 2009 г. на российский рынок. По большей части это магазины одежды, открывшиеся в ТРЦ «Метрополис» на Ленинградском шоссе: H&M, Gap, New Look, Bebe, Ipekyol, River Island, IKKS, Coast. Открывшийся осенью торговый центр «Золотой Вавилон Ростокино», вопреки ожиданиям, вывел на российский рынок только один новый бренд: сеть магазинов женской одежды Lindex, входящая в группу Stockmann.

Если говорить о не-одежных сегментах, то можно отметить состоявшееся в апреле открытие гипермаркета мебе-

ли и аксессуаров для дома Kika на Новорижском шоссе. Второй гипермаркет сети был открыт в ноябре в Самаре. Торговый оператор работает в среднем ценовом сегменте, ранее в России представленном только магазинами IKEA, площадь гипермаркетов составляет около 10 000 - 15 000 кв. м.

Особого внимания заслуживает выход на российский рынок второго в мире торгового оператора Carrefour. Первый гипермаркет был открыт в июне в торговом-развлекательном центре «Филион» в Багратионовском районе, позднее состоялось открытие гипермаркета в Краснодаре. Однако уже в октябре последовало заявление оператора об уходе из России. Компания планирует продать свои объекты, объясняя свое решение невозможностью занять лидирующие позиции на рынке в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Однако в конце октября стало известно о том, что Carrefour все-таки рассматривает вариант сохранения присутствия на российском рынке путем продажи франшиз другим торговым операторам.

По итогам 2009 г. так и не состоялся выход на отечественный рынок британской сети магазинов игрушек Hamleys и сети предприятий быстрого питания Burger King, однако, уже 21 января 2010 г. состоялось открытие первой закуской сети в ТРЦ «Метрополис»).

Среди новых торговых проектов российских сетей и девелоперов можно выделить сеть по продаже печатной продукции и мультимедиа «SMART МЕДИА» (X5 Retail Group), сети магазинов товаров для детей Kids Garden (ГК «Ташир») и «Сказка» (дистрибьютор европейских марок одежды, обуви и аксессуаров F.D.Lab).

## Ставки аренды

Наблюдавшаяся в конце 2009 г. стабилизация ставок аренды как для помещений в торговых центрах, так и в сегменте street retail стала поводом для оптимистических заявлений участников рынка о прохождении «дна кризиса» и начале этапа стабилизации и роста на рынке торговой недвижимости.

Однако стоит помнить, что ставки аренды определяются соотношением спроса и предложения. В этой связи можно заметить, что в как в Москве, так и в региональных городах сегодня происходит существенный прирост предложения: на рынок постепенно выходят многочисленные проекты, заявленные в период «бума» и успевшие до наступле-

ния кризиса выйти на существенный уровень строительной готовности. При этом активная экспансия торговых операторов сегодня сдерживается отсутствием роста оборотов торговли, динамика которых, в свою очередь, определяется доходами населения и, что немаловажно, его ожиданиями относительно улучшения ситуации в стране. В результате, рассчитывать на скорый и интенсивный рост ставок аренды сегодня не приходится. С высокой вероятностью он будет происходить спустя 1-2 года, когда на рынке возникнет дефицит нового предложения недвижимости - следствие того, что сейчас участники рынка практически не заявляют новые проекты.

**Сегмент street retail**

В течение первого полугодия 2009 г. в сегменте street retail отмечалась низкая активность: происходили единичные сделки аренды и купли-продажи, арендные ставки продолжали снижаться, доля вакантных помещений - увеличиваться. В результате по основным торговым коридорам снижение ставок аренды составило 40-60% от докризисного уровня, а уровень вакантных площадей достигал 10-15%. Летний период характеризовался практически полным отсутствием сделок, рыночные показатели не менялись.

Однако уже в конце III квартала 2009 г. в сегменте стали появляться признаки оживления: возросло количество сделок, стала снижаться доля вакантных помещений, прекратилось падение ставок аренды. Причиной этого можно считать 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 свои торговые площади по заметно более высоким ставкам.

Данная тенденция к росту ставок и снижению уровня вакантных помещений сохранялась до конца года. Дополнительным фактором, способствующим укреплению сегмента, является ограниченность предложения в краткосрочной и долгосрочной перспективах, особенно если речь

идет о качественных помещениях, расположенных в популярных торговых коридорах с высокими пешеходными потоками.

Тем не менее, нельзя забывать, что для продолжения фазы роста необходимо стабильное улучшение экономической ситуации в стране, чтобы рост потребления способствовал росту оборотов торговых операторов.

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

| Торговый коридор     | Доля вакантных площадей, % | Ставка аренды, \$ за кв. м |
|----------------------|----------------------------|----------------------------|
| Тверская             | 2,0%                       | 1 900 - 5 200              |
| 1-я Тверская-Ямская  | 2,5%                       | 1 000 - 3 200              |
| Арбат                | н/д                        | 1 450 - 2 500              |
| Новый Арбат          | 10%                        | 1 500 - 2 300              |
| Пятницкая            | 5,9%                       | 1 300 - 1 650              |
| Петровка             | 1%                         | 2 950 - 4 500              |
| Садовое кольцо       | 4,5%                       | 1 100 - 2 800              |
| Кутузовский проспект | н/д                        | 1 100 - 2 250              |

Источник: данные компании Blackwood

**Инвестиционные сделки**

Основными тенденциями рынка инвестиций в торговую недвижимость в 2009 г. стала практически полная утрата прозрачности и уход крупных институциональных инвесторов. Неопределенность относительно сроков выхода экономики России и мира в целом из кризиса послужили причиной того, что как продавцы, так и покупатели недвижимости заняли выжидательную позицию: последние рассчитывают на дальнейшее снижение стоимости активов, в то время

как первые не желали продавать объекты по заниженной стоимости.

Новыми игроками на рынке становятся банки, получившие значительное количество объектов недвижимости, находящихся в разной степени готовности, в качестве обеспечения по кредитам в процессе реструктуризации долгов девелоперских компаний.

**Основные сделки на рынке торговой недвижимости, 2009 г.**

| Предмет сделки                                                         | Покупатель                                                   | Продавец                    |
|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 50% здания МФК «Военторг»                                              | «НАФТА Ко»                                                   | Группа компаний «АСТ»       |
| 75% минус 1 акция компании «Лавента» (управляет сетью «Санта Хаус»)    | Инвестиционный фонд Hammar Invest AB                         | Группа компаний «Лаверна»   |
| 20 магазинов сети Pur Pur, права на бренд                              | Компания - дистрибьютор одежды, обуви и аксессуаров F.D. Lab | «КИТ Финанс»                |
| 50% плюс 1 акция компании Fasipero (владеет активами сети «Эльдорадо») | Финансовая группа PPF                                        | Fasipero                    |
| 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            |
| 25% ТЦ «Гименей»                                                       | «Альфа-Банк»                                                 | Пересвет Групп              |

Источник: данные компании Blackwood, открытые источники



### Прогноз

В 2010 г., ожидается, на рынок Москвы выйдут около 10 профессиональных торговых центров суммарной общей площадью около 1,5 млн. кв. м (из них арендопригодная площадь - около 0,6 млн. кв. м). По большей части это объекты, которые были заявлены еще в период «бума» на рынке торговой недвижимости и которые смогли решить вопросы финансирования до наступления кризиса.

С высокой долей вероятности, до тех пор, пока торговые операторы продолжают испытывать трудности, обусловленные снижением оборотов торговли и недоступностью заемных средств, можно прогнозировать, что девелоперы строящихся торговых объектов будут иметь проблемы со сдачей площадей в аренду. Особенно остро это может проявляться для проектов, имеющих недостатки в концепциях и обладающих плохими характеристиками местоположения. Также можно ожидать, что по-прежнему сложно будет осуществляться сдача объектов в региональных городах.

Доля вакантных площадей в функционирующих торговых центрах будет колебаться в пределах 5-10% в успешных ТЦ и 10-15% в менее успешных объектах. На основных торговых улицах уровень вакантных площадей также не будет существенно меняться, но продолжится тенденция к его сокращению.

Если говорить о ставках аренды, то в 2010 г. при отсутствии дальнейших экономических потрясений в России и в мире можно ожидать прекращение падения, а для наиболее успешных проектов - дальнейший поступательный рост на фоне медленно прирастающего предложения качественной торговой недвижимости.

С учетом того, что в 2009 г. на рынке профессиональной торговой недвижимости не было заявлено новых крупных проектов, то можно прогнозировать, что по мере выхода из кризиса вновь возникнет дефицит качественного предложения, что будет способствовать новому витку роста арендных ставок. Однако ожидать этого ранее, чем через 1,5-2 года, преждевременно.



**Предложение**

На протяжении 2009 г. рынок гостиничной недвижимости Москвы пребывал в состоянии рецессии. Сроки ввода большей части проектов были перенесены, значительно снизились показатели гостиничной деятельности.

В 2009 г. в городе были введены в строй 8 гостиниц, с совокупным номерным фондом около 1000 номеров, а также в башне «Федерация» открылись апартаменты под управлением гостиничного оператора Hyatt. При этом новое предложение почти в равной степени представлено гостиницами категории 3\* и 4\* (в сумме более 90% от общего объема нового предложения), в то время как верхний сегмент гостиничного рынка по итогам года пополнился лишь одним объектом - апартаментами под управлением гостиничного оператора Hyatt.

Помимо Grand Hyatt Residences&SPA в Москве открылись еще два объекта под управлением международных

гостиничных операторов: Holiday Inn Moscow Simonovsky (Intercontinental Hotel Group) и Ibis Moscow Paveletskaya (Accor). Кроме того, в подмосковных Химках на территории аэропорта Шереметьево-2 открылся первый в России отель капсульного типа «Воздушный экспресс».

В целом, стоит отметить, что за период с 2005 по 2009 г. качественный номерной фонд столицы увеличился на 5 000 номеров, и на конец 2009 г. объем столичного номерного фонда, находящегося под управлением международных операторов, составил порядка 6850 номеров.

Сроки ввода в эксплуатацию многих проектов, открытие которых было запланировано на 2009 г., были перенесены на 2010 г. Таким образом, в 2010 г. ожидается выход на рынок нескольких крупных гостиничных проектов под управлением международных операторов, причем все заявленные объекты относятся к верхнему сегменту.

**Гостиницы, введенные в эксплуатацию в 2009 г.**

| Название                              | Адрес                                                | Класс | Номерной фонд |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------|-------|---------------|
| Grand Hyatt Residences & SPA          | Краснопресненская наб., Москва Сити, башня Федерация | 5*    | 25            |
| Конгресс-парк «Волынское»             | Староволынская ул., д. 9                             | 4*    | 38            |
| Holiday Inn Simonovsky                | Симоновский вал ул., 4                               | 4*    | 217           |
| Кадашевская                           | Кадашевская наб., д. 26                              | 4*    | 35            |
| Аквамарин                             | Озерковская наб., д. 26, стр. 1                      | 4*    | 150           |
| Максима Панорама                      | м. Автозаводская                                     | 3*    | 123           |
| Ibis Moscow Paveletskaya Hotel        | Щипок ул., д. 22                                     | 3*    | 147           |
| Аквариум-отель                        | МКАД 66 км                                           | 3*    | 225           |
| гостиница                             | Нижегородский район                                  | нд    | 35            |
| Воздушный экспресс (капсульный отель) | Аэропорт Шереметьево                                 | нд    | 66            |

Источник: данные компании Blackwood

**Наиболее значимые гостиничные проекты, ожидаемые к открытию в 2010 г.**

| Название                               | Адрес                                   | Класс | Номерной фонд |
|----------------------------------------|-----------------------------------------|-------|---------------|
| Radisson Royal Hotel                   | В здании гостиницы Украина              | 5*    | 507           |
| Lotte Hotel                            | Новинский б-р, д. 8, стр. 2             | 5*    | 304           |
| Intercontinental Moscow Tverskaya      | Тверская ул., д. 22                     | 5*    | 205           |
| Courtyard Marriott Moscow Paveletskaya | Кожевническая ул., вл. 8/4              | 4*    | 170           |
| Mercure                                | Смоленская площадь, д. 6                | 4*    | 103           |
| Renaissance Moscow Monarch center      | Ленинградский просп., вл. 31, стр. 2, 3 | 4*    | 300           |
| Azimut                                 | деловой квартал Даниловская мануфактура | 3*    | 144           |

Источник: данные компании Blackwood

## Спрос

На протяжении последних лет столичный рынок гостиничной недвижимости развивался в условиях острого дефицита качественного номерного фонда, что поддерживало загрузку отелей на высоком уровне и провоцировало постоянный рост цен на размещение. Однако, под влиянием мирового финансового кризиса ситуация довольно резко изменилась — спрос на размещение сократился во всех сегментах.

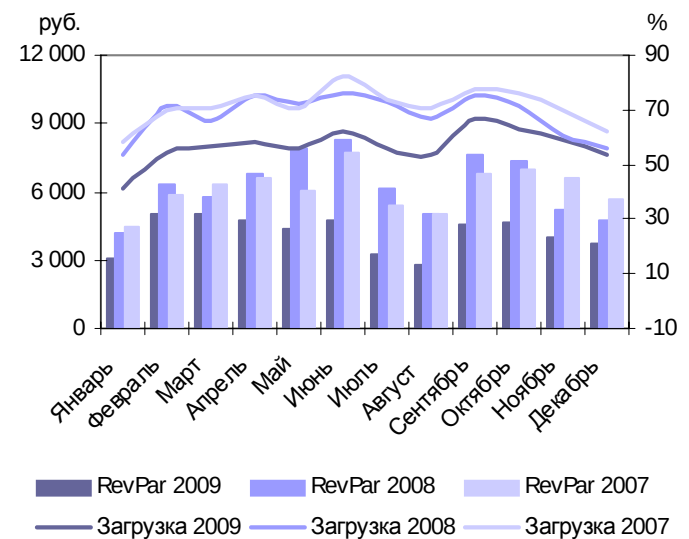
За период с января по декабрь 2009 г. загрузка московских отелей в среднем по рынку сократилась на 28 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., составив порядка 50%. Наиболее существенно снизилась заполняемость отелей низкой и средней ценовых категорий (на 33 и 30 п.п. соответственно). Загрузка гостиниц верхнего ценового сегмента снизилась на 14 п.п. по сравнению с 2007 г. и на 11 п.п. по сравнению с 2008 г.

Отчасти сокращение загрузки было обусловлено снижением туристического потока, который по предварительным оценкам сократился на 10%. В то же время, более значительное падение загрузки по сравнению с изменением турпотока свидетельствует о том, что туристы а) сократили сроки пребывания и б) выбирали альтернативные средства размещения на время своего пребывания в Москве.

Принимая во внимание тот факт, что в Москве наиболее развит бизнес-туризм, загрузка городских гостиниц традиционно зависит от деловой активности: летом, а также в период новогодних праздников наблюдается спад заполняемости московских отелей, пик же загрузки приходится на сентябрь-октябрь. В условиях снижения в результате кризиса деловой активности данная тенденция стала еще более выраженной. При этом фактору сезонности наиболее сильно, как и ожидалось, оказались подвержены объекты верхнего ценового сегмента: разница между загрузкой гостиниц в выходные и рабочие дни достигала 40 п.п.

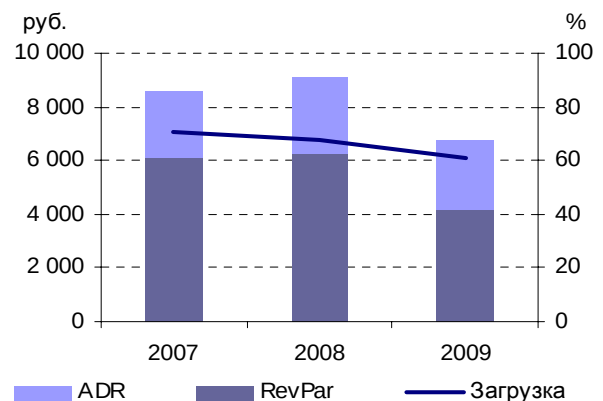
На протяжении последних пяти лет столичный гостиничный рынок демонстрировал рекордные скорости роста дохода на номер (RevPar). Начиная с 2000 г. этот показатель увеличился более чем в 2,5 раза, достигнув по итогам 2008 г. уровня 6 300 руб. Однако под влиянием мирового кризи-

График. RevPar и загрузка отелей верхнего сегмента



Источник: данные компании Blackwood

График. ADR, RevPar и загрузка отелей верхнего сегмента



Источник: данные компании Blackwood

са темпы его роста сначала замедлились, а впоследствии RevPar начал снижаться. В 2009 г. доход на номер в среднем по рынку сократился более чем на 40%, что было обусловлено одновременным снижением цены продажи и загрузки гостиниц.

предлагали своим гостям Marriott, Four Seasons и другие операторы.

В целом по рынку средняя цена номера (ADR) составила 4 050 руб., что ниже показателя 2008 г. на 15%. Максимальное снижение было отмечено в верхнем сегменте - 26% до 6750 руб., в среднем сегменте ADR уменьшилась на 14,5%, составив 3180 руб., тогда как в нижнем ценовом сегменте ADR увеличилась на 14% до 1780 руб.

## Стоимость проживания

В 2009 г. наиболее действенным инструментом в борьбе за клиента являлась цена номера. При этом гостиничные операторы предпочитали придерживаться политики опосредованного регулирования цен на размещение, внедряя спецпредложения, предлагая своим клиентам дополнительные услуги и поощрительные бонусы, в частности предоставление бесплатных ночевки при условии проведения в отеле определенного количества дней. Такие акции

- объявление компанией Lotte Group планов по завершению в 2012 г. строительства МФК на Профсоюзной улице, площадью 60 тыс. кв. м.
- объявление об открытии на месте здания редакции «Московских новостей» отеля класса люкс на 110 номеров.
- объявление о возведении в составе центрального ядра «Москва-Сити» комплекса площадью более 50 тысяч кв. м, большую часть которого займет гостиница Novotel сети Ассог на 400 номеров.
- обнародование новой концепции развития гостиничного комплекса «Измайлово», в рамках которой планируется построить новый корпус и апарт-отель.
- обнародование планов возведения над станцией метро «Улица 1905 года» многофункционального гостинично-делового комплекса, в состав которого войдет гостиница на 300 номеров и 60 апартаментов.
- заявление компании MCG о планах по реконструкции гостиницы «Будапешт» с доведением объекта до категории люкс.
- принятие на градостроительном совете решения о строительстве над станцией метро Маяковская гостиницы категории 4 звезды вместимостью 300 номеров.

Источник: данные компании Blackwood

### Тенденции и прогнозы

В течение последних лет гостиничный рынок Москвы развивался на фоне дефицита предложения и высокого спроса на средства размещения. В конце 2008 г. под влиянием мирового кризиса ситуация кардинальным образом изменилась: на протяжении 2009 г. показатели гостиничной деятельности снижались.

В условиях сокращения туристического потока и обострившейся конкуренции управляющие компании проводили различные маркетинговые акции и разрабатывали специальные программы для стимулирования спроса.

Минимизация последствий снижения доходности осуществлялась и путем оптимизации издержек. Многие сети активно продвигали свои услуги посредством интернет продаж. Так по данным компании Expedia Inc количество отелей, подключённых к её сайтам бронирования, в 2009 г. увеличилось более, чем на 80%.

С началом кризиса усилилась тенденция увеличения сроков реализации проектов: большая часть проектов, открытие которых ожидалось в 2008-09 гг., так и не была введена в эксплуатацию. Кроме того, некоторые громкие проекты, заявленные к реализации ранее, были отменены.

Формирование тенденции по заключению договоров на управление за несколько месяцев до планируемого выхода объекта на рынок также стало реакцией рынка на развернувшийся кризис.

В краткосрочной перспективе заполняемость столичных отелей в среднем по рынку сохранится на уровне 55–60%. Загрузка отелей верхнего сегмента останется на уровне выше среднерыночного, однако ожидаемое увеличение номерного фонда будет способствовать ее коррекции. Темпы данной коррекции будут зависеть от того насколько своевременно будут реализовываться заявленные планы ввода новых объектов.

Дальнейшего значительного снижения средней цены продажи не ожидается. Однако возвращение цен на докризисный уровень маловероятно раньше конца 2011 – начала 2012 гг.

Тенденция децентрализации гостиничного сегмента также пока откладывается. Тем не менее, большая часть заявленных отелей средней ценовой категории будет строиться за пределами ТТК. Так, самый крупный отель Holiday Inn будет открыт на территории Крокус-Сити. Начало его строительства намечено на 2011 г.

В более же долгосрочной перспективе, несмотря на кризис, который, безусловно, скорректировал многие планы, интерес, проявляемый международными операторами к столичному, равно как и к российскому гостиничному рынку в целом, сохранится на высоком уровне — потенциал российского рынка по-прежнему остается одним из наиболее высоких.



## ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



м. Динамо

**Бизнес центр класса «А»**  
Предлагаемая площадь - от 500 кв. м  
Аренда  
С отделкой и без отделки  
Свободная планировка



м. Динамо

**Офисное здание класса «А»**

Предлагаемая площадь 1 800 кв. м  
Целиком 15 этаж  
Подземный паркинг  
Отделка под арендатора



М. Беговая

5 минут пешком  
**Бизнес центр класса «А»**  
От 500 кв.м  
Под отделку  
Прямая аренда  
Открытая планировка этажа



м. Павелецкая

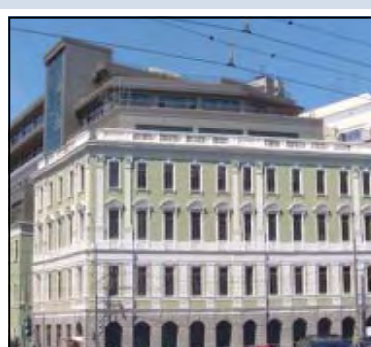
**Бизнес-парк класса «В»**

Площади: от 200 до 10 000 кв. м  
Открытая и кабинетная планировка  
С отделкой  
Развитая инфраструктура



м. Парк Культуры

**Особняк класса «А»**  
*Готовность к въезду с отделкой*  
Общая площадь: 2 200 кв. м  
6 этажей  
Свободная планировка  
Подземный паркинг на 18 м/м  
Возможна аренда от 400 кв.м



м. Арбатская

**Офисно - торговый комплекс класса «А»**

Предлагаемая площадь: от 500 кв. м  
Открытая планировка этажа  
Под отделку  
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 2 000 кв. м  
Блоки от 500 кв. м  
Открытая планировка  
Под отделку  
Возможна отделка под арендатора  
Аренда и продажа

**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](mailto:research@blackwood.ru),  
[www.blackwood.ru](http://www.blackwood.ru)

### *Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований*

Ольга Широкова  
*Директор Департамента*  
[shirokova@blackwood.ru](mailto:shirokova@blackwood.ru)

Александра Мамохина  
Руководитель отдела  
городской жилой недвижимости  
[mamokhina@blackwood.ru](mailto:mamokhina@blackwood.ru)

Нина Шлеленко  
Старший консультант отдела  
городской жилой недвижимости  
[shlelenko@blackwood.ru](mailto:shlelenko@blackwood.ru)

Наталья Веселова  
Консультант отдела  
гостиничной и курортно-  
рекреационной недвижимости  
[veselova@blackwood.ru](mailto:veselova@blackwood.ru)

Татьяна Шарова  
Старший консультант отдела  
загородной жилой недвижимости  
[sharovat@blackwood.ru](mailto:sharovat@blackwood.ru)

Елена Домченкова  
Руководитель отдела  
офисной недвижимости  
[domchenkova@blackwood.ru](mailto:domchenkova@blackwood.ru)

Владлена Машковская  
Консультант отдела  
офисной недвижимости  
[mashkovskaya@blackwood.ru](mailto:mashkovskaya@blackwood.ru)

Евгения Туровская  
Консультант отдела  
городской жилой недвижимости  
[tyrovskaya@blackwood.ru](mailto:tyrovskaya@blackwood.ru)

Максим Голубков  
Финансовый аналитик  
[golubkov@blackwood.ru](mailto:golubkov@blackwood.ru)

Татьяна Шитикова  
Финансовый аналитик  
[shitikova@blackwood.ru](mailto:shitikova@blackwood.ru)

Петр Морданов  
Оценщик  
[mordanov@blackwood.ru](mailto:mordanov@blackwood.ru)

Ольга Зяблова  
Менеджер проектов  
[ziablova@blackwood.ru](mailto:ziablova@blackwood.ru)

*Управляющий Партнер*  
Константин Ковалев  
[kovalev@blackwood.ru](mailto:kovalev@blackwood.ru)

