

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2006 ГОДА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ

По данным Минэкономразвития РФ, прирост ВВП за 9 месяцев 2006 года составил 6,9% к аналогичному периоду 2005 года (6,6% за 9 месяцев 2005 года). Сохранение высоких темпов роста опиралось на сильный потребительский спрос и ускорение инвестиционного спроса. Несмотря на некоторое замедление темпов экономического роста в 3-м квартале 2006 года (вызванное снижением темпов роста экспорта), рост российского ВВП становится более сбалансированным и близким к потенциально возможному уровню.



Россия переживает самый бурный приток инвестиций в своей истории. Ввоз капитала за девять месяцев составил \$26,8 млрд. По оценкам Министерства финансов РФ прямые иностранные инвестиции, по объему которых мы обогнали Японию и Канаду, в 2006 году достигнут 3% ВВП. Основной причиной притока иностранного капитала является повышение инвестиционных рейтингов России, а также введение конвертируемости рубля.

Высокие цены на нефть и приток денежных средств на российский рынок вызвали рост котировок российских акций, рост цен на недвижимость и прочие активы. Разумеется, растущее благосостояние российских инвесторов также проявилось в огромном притоке денежных средств на рынок в 2006 году. Процесс дедолларизации экономики отразился на снижении иностранной валюты на руках у населения (10,3 млрд. долл. за девять месяцев), часть которой также пришла на рынок коммерческой недвижимости.

Повышательные тенденции, царившие на рынке в течение года, в конце 3-го квартала 2006 года начинают сменяться более осторожными оценками. Колебания цен на нефть (к октябрю 2006 года падение стоимости барреля нефти составило свыше 20% от максимальных цен, цена опустились ниже психологически важной отметки в 60 долл./барр.) заставляют вспомнить о том, что состояние рынка недвижимости, фондового рынка от уровня цен на нефть остается очень высокой. Индекс РТС достиг отметки 1540-1580 пунктов, снизившись по сравнению с максимумом начала мая 2006 года на 13-15%.

Хотя макроэкономические риски страны невелики, остаются значительными такие факторы как медленная реструктуризация естественных монополий, высокий уровень бюрократического давления и коррупции, недостаточно независимая судебная система. В стране отмечается рост некоторых отраслей экономики, ориентированных на внутренний рынок, но сколько-нибудь значительной и устойчивой диверсификации экономики не происходит. Возможные политические изменения (проблема 2008 года) также достаточно негативно воздействуют на инвестиционный климат.

Для обеспечения быстрого роста экономики в более отдаленной перспективе необходимы увеличение инвестиций, повышение эффективности производства, диверсификация экономики и улучшение делового климата.

РЫНОК ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Рынок офисов Москвы находится на пике своего развития. Москва – экономический и финансовый центр Российской Федерации. Здесь зарегистрировано 50% российских финансовых организаций и сосредоточены 84% активов банковского сектора. Штаб-квартиры крупнейших российских корпораций, головные представительства транснациональных компаний, федеральные и региональные органы власти расположены в Москве. Более трети занятого населения Москвы (2,5-3,0 млн. человек) является офисными работниками.

Предложение

Общий объем офисных площадей всех типов оценивается в размере 30 млн. кв. м. Большая часть обращающихся на рынке офисных площадей относится к классу «С» (7,5-8,0 млн. кв. м). Площадь офисов класса «А» и «В» на 1 октября 2006 года достигла 5,4 млн. кв. метров.



По нашим оценкам, потенциал роста спроса на офисные площади всех типов составляет не менее 13,7 млн. кв. метров.

Факторы увеличения спроса	Минимальная оценка (млн. кв. м)	Максимальная оценка (млн. кв. м)
Рост занятости	3,7	12,1
Увеличение обеспеченности офисными площадями	5,7	12,7
Повышение качества площадей	4,4	8,1
ИТОГО потребность в дополнительных площадях	13,7	32,8

Хотя факторы, лежащие в основе нашего прогноза, зависят от целого ряда трудно предсказуемых переменных, данные цифры ярко характеризуют возможности развития офисного рынка в ближайшие 6-7 лет.

За 9 месяцев 2006 г. было введено в эксплуатацию 420 000 кв. м офисных площадей класса «А» и «В». В том числе введенная в эксплуатацию площадь бизнес-центров класса А составила 159 000 кв. м.

Мы ожидаем по итогам 2006 года ввода в эксплуатацию порядка 780 тыс. кв. м офисных площадей.

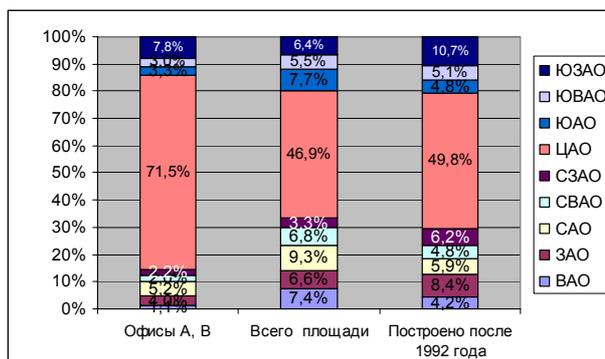


Некоторые введенные за 9 месяцев 2006 года бизнес-центры:

№	Название	Адрес	Класс	Арендуемая площадь
1	Аврора Бизнес-Парк - II	Садовническая ул., 82/2, стр. 2	A	40 100
2	Крымский мост	Турчанинов пер.	B	5 559
3	Вавилов Тауэр	Вавилова ул, 24.	A	19 000
4	Волна	Пр. Академика Сахарова, 8	A	15 300
5	Северное Сияние	ул. Правды, 26	A	28 385
6	Бородино	Русаковская ул., 13, стр. 1	A	29 394
7	Union Center II	Рязанский пр-кт, 24, стр. 1	B	8 100
8	Альянс	Электrozаводская ул., 33	B	6 800
9	Тургеневский	Тургеневская пл., 2/4, стр. 1	A	8 800
10	Gorky Park Tower	Ленинский пр., 15	A	26 000
11	Красная Пресня	ул. Красная Пресня, 24	A	12 840
12		8-я ул. Текстильщики, 11, стр.2	B	8 800
13		Карамышевский пр., 6	A	9 250
14		Луков пер., 2, стр.1	B	6 000
15		ул. Правды, 8, кор.1	B	10 100
16		ул. Ефремова, 12, стр.2	B	5 900
17	Сапфир	ул. Щербаковская, д. 53	B	15 000
18	River Plaza	Варшавское шоссе, д. 35	B	11 000
19	Новосуцевский	ул. Новосуцевская, 13	A	27 033

По объему офисных площадей Москвы традиционно лидирует ЦАО, лидерство которого особенно заметно в сегменте офисов международного класса.

Следует отметить, существенный рост доли западных округов (ЮЗАО, ЗАО, СЗАО) в объемах нового строительства офисных площадей после 1992 года.

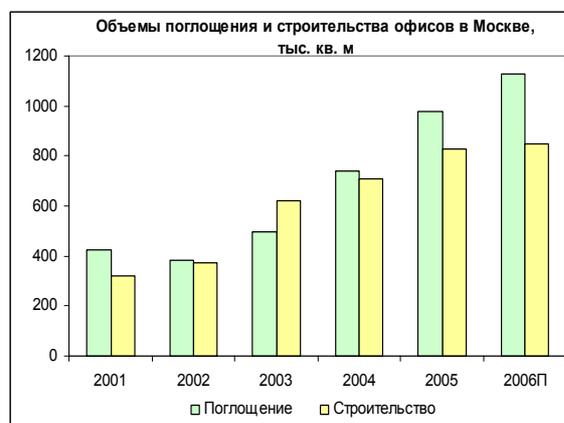


Спрос

В 2006 году спрос на офисные площади оставался на высоком уровне. Объем сделок по итогам 9 месяцев 2006 года составил более 700 тыс. кв. м (вырос на 13 % в сравнении с аналогичным периодом прошлого года).

Рынок офисной недвижимости Москвы продолжает характеризоваться высокими показателями поглощения площадей.

При ежегодных объемах строительства, составляющих 0,7-0,8 млн. кв. м в год, объемы поглощения выросли до 1,0-1,1 млн. кв. метров. Более высокие показатели поглощения по сравнению с объемами введенных в эксплуатацию площадей приводит к существенному снижению уровня вакантных площадей, что говорит о высоком неудовлетворенном спросе на качественные офисные помещения.



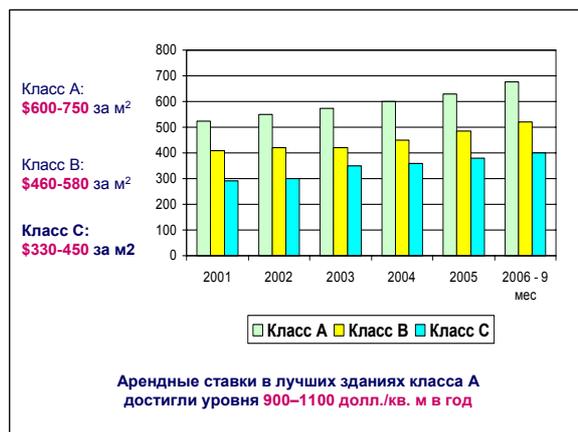
Вакантные площади, арендные ставки

В 2006 году продолжилась тенденция к понижению уровня вакантных площадей. Для класса "А" доля свободных помещений составляла 2,5%, а для класса "В" – 3,6%. Снижение доли вакантных площадей вызвало рост арендных ставок.

Средний уровень арендных ставок на офисные помещения вырос за 9 месяцев 2006 года на 7%.

При этом максимальные ставки аренды на лучшие помещения расположенные в центре города выросли более существенно, достигнув диапазона в 900-1100 долл./кв. м в год.

Арендные ставки на автономные офисы (встроено-пристроенные помещения) выросли на 12,6%, достигнув диапазона 410-450 долл./кв. м в год.



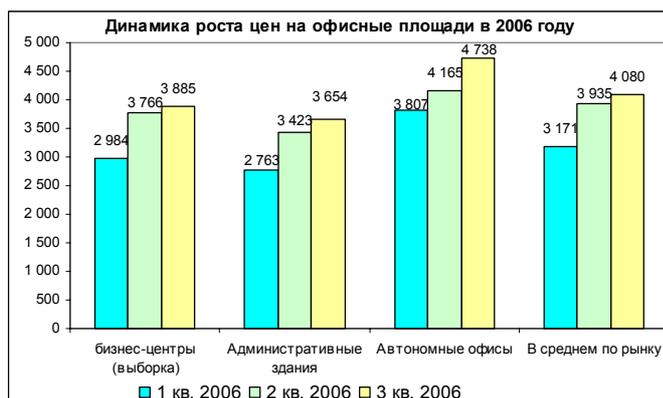
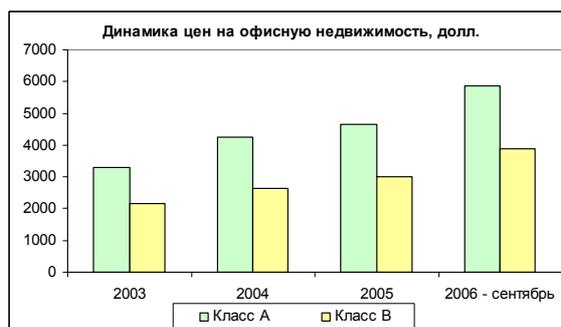
Инвестиционные аспекты

Ситуация на рынке купли-продажи офисных площадей во многом объяснялась избытком денежной ликвидности в стране, которое ищет себе новое применение. Поскольку список инвестиционных возможностей расширяется очень медленно, рост спроса на объекты инвестирования привел к существенному повышению цен, запрашиваемых собственниками объектов. Рост цен продаж офисной недвижимости составил за 9 месяцев 2006 года около 40-45%.

Цены продаж на офисы международного стандарта на сентябрь 2006 года составили:

Класс объекта	Стоимость
Класс «А»	4200-7000 долл./кв. м
Класс «В»	3400-4500 долл./кв. м

Стоимость предложений лучших зданий достигла уровня 10 000–15 000 долл./кв. м



Средние цены предложения по типам объектов в 3-м квартале 2006 года составили:

Тип объекта	Стоимость 1 кв. м
Бизнес-центры (выборка)	\$3700-4000
Административные здания	\$3200-3800
Автономные офисы (встроено-пристроенные помещения)	\$4200-5000

Следует отметить, что в условиях повышенного спроса на инвестиционные покупки разрыв цен между классом «В» и «С» стал минимальным. Наибольший темп прироста цен (63,1% за 9 месяцев 2006 года) наблюдался по категории автономных офисов (встроено-пристроенные помещения в жилых домах), что связано как с объективной нехваткой данных помещений на рынке, так и с их небольшим размером.

Значение фактора возросшей ликвидности, на наш взгляд, стало превышать такие фундаментальные факторы рынка как недостаток предложения качественных площадей или страновые риски, что делает инвестиции в готовые объекты недвижимости рискованными. Работающие на российском рынке институциональные инвесторы в настоящее время не готовы приобретать имеющиеся предложения при существующем уровне цен.

Неуверенная динамика мировых котировок нефти и высокие процентные ставки на мировых финансовых рынках делает существенный рост цен в ближайшее время маловероятным. Существовавшие на рынке ожидания дальнейшего снижения ставок капитализации в 3-м квартале 2006 года стали ставиться под серьезное сомнение.

Тенденции, проекты

Благоприятные тенденции в экономике и повышенная ликвидность обуславливают существование повышательных тенденций на рынке офисной недвижимости. При большом количестве заявленных проектов реальный рост предложения не успевает за увеличением спроса, что благоприятствует активному развитию рынка.

Продолжают формироваться новые районы офисной активности. Среди наиболее активно рассматриваемых инвесторами районов находятся территория «Большой Сити», юго-западное и западные направления. Растет также интерес к южному направлению (проект Nagatino i-Land, застройка Каширского шоссе).

Яркой иллюстрацией тенденции децентрализации является многофункциональный гостинично-офисный комплекс «Милан» на Каширском шоссе. Близость к аэропорту «Домодедово», хорошая транспортная доступность и высокое качество проекта являются факторами, обуславливающими высокий интерес к комплексу среди российских и западных компаний. Консультантом проекта является компания «МИЭЛЬ-Недвижимость».

Активно проявилась тенденция комплексной офисной застройки отдельных территорий.

ММДЦ «Москва-Сити»	2007 год должен стать годом ввода в эксплуатацию значительного количества объектов ММДЦ (комплексы «Федерация», Город столиц, Северная башня, Башня на Набережной – 3). В рамках проекта произошла одна из крупнейших сделок по покупке офисной недвижимости в России. В феврале 2006 года было объявлено о приобретении Внешторгбанком около 60 тыс. кв. м офисных площадей класса А на 33 этажах комплекса "Федерация" (девелопер - Mirax Group).
Большой Сити.	Согласно утвержденной градостроительной концепции территория «Большого Сити» составит 983 га, общая площадь застройки, будет достигать 17,5 млн. кв. м. Из них жилая площадь составит – 8,6 млн. кв. м, территория под общественные нужды – 7,9 млн. кв. м и коммунально-производственная застройка – 0,98 млн кв. м. Среди основных девелоперов проекта – компания «Система-Галс» (входит в АФК «Система»), группа ПИК, "Северная башня". Площадки, расположенные на территории будущей застройки, уже пользуются сейчас огромным спросом среди инвесторов.
Nagatino i-Land (Нагатинская пойма)	Строительство первой очереди одного из крупнейших общественно-деловых проектов Nagatino i-Land началось в августе 2006 года. Первая очередь строительства, расположенная на территории 9,5 га, представляет собой комплекс из восьми зданий: шести офисных (четыре 11-этажных и двух 20-этажных) и двух 9-уровневых зданий парковки на 1700 машиномест. Общая площадь первой очереди 217 тыс. кв. м. Офисные здания – 170 тыс. кв. м. Планируемый ввод в эксплуатацию первой очереди – 2 квартал 2008 года.

<p>Мякининская пойма (65-66 км МКАД).</p>	<p>Наряду с административным центром Московской области (МосОблСити) здесь строится целый ряд фешенебельных проектов, которые делают территорию аналогом ММДЦ «Москва-Сити». К ряду них относится Дворец правосудия (здание Московского областного суда), бизнес-центр Объединенной строительной компании (83 400 кв. м), объект RIGroup (96 000 кв. м), проект Crocus International «Манхеттен Подмосковья» (14 офисных зданий общей площадью свыше 1 млн. кв. м). Хотя имеются сомнения в осуществимости всех заявленных объемов, проект свидетельствует о наличии больших возможностей рынка.</p>
---	--

Усилилась тенденция строительства классических бизнес-парков – низкоэтажным комплексам офисных зданий, расположенных на больших участках земли на окраине города. На сегодняшний день в разной стадии проектирования и строительства находятся 6 проектов строительства бизнес-парков общей офисной площадью около 640 тыс. кв. м.

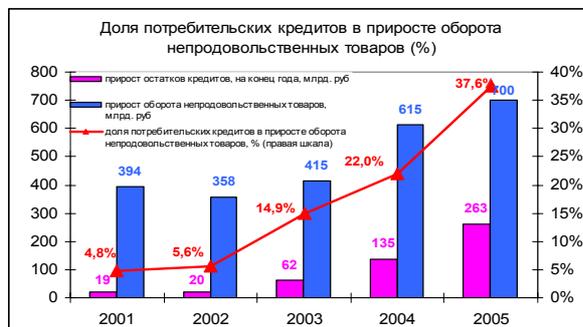
№	Бизнес-парк	Местоположение	Общая площадь	Офисная площадь	Год ввода	Комментарии
1	Гринвуд	71 км МКАД	130 000	104 000	весна 2007-начало 2008	Строительство первой очереди начато в октябре 2005 г.
2	Резиденция	Рублево-Успенское шоссе, 12 км от МКАД	22 000	16 000	1 кв. 2007 г.	Завершается строительство
3	ИКЕА	Химки, Ленинградское шоссе, напротив ТЦ МЕГА	100 000	60 000	март 2007 - 2008 год	Строительство начато в мае 2006 г.
4	Сетунь-хиллс (Интеко)	Пересечении Минской и Старовольинской улиц, вблизи реки Сетунь.	570 000	320 000	2009 год	Идет разработка проекта
5	Западные ворота	Беловежская ул, пер. Можайского шоссе и МКАД	170 000	80 000	2008 год	Идет строительство первой очереди, строительство второй фазы планируется начать через полгода.
6	Новоспасский двор	Дербеневская наб., 7 (территория Московской Ситценабивной фабрики)	100 000	60 000	2008 год	Начато строительство и реконструкция существующих зданий

РЫНОК ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Высокие темпы потребительского спроса поддерживались ростом реальных доходов населения (в январе-сентябре 2006 г. 11,8% к соответствующему периоду прошлого года против 9,4% в 2005 г.). Оборот розничной торговли увеличился в январе-сентябре 2006 г. на 12,3% (в январе-сентябре 2005 г. на 12,6%).

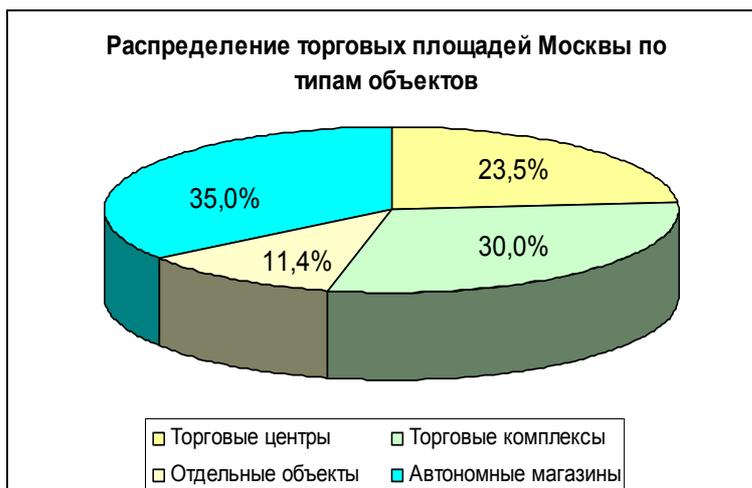
На высокой динамике розничного товарооборота, кроме роста доходов населения, сказывалось значительное расширение потребительского кредитования. Например, в 2005 году, вклад потребительских кредитов в приросте продаж непродовольственных товаров практически удвоился, приблизившись к 40%.

Розничный рынок остается одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики, что, безусловно, положительно отражается на инвестиционной привлекательности компаний розничной торговли. Можно ожидать, что в ближайшие годы рынок продолжит развиваться, хотя темпы роста, скорее всего, будут снижаться.



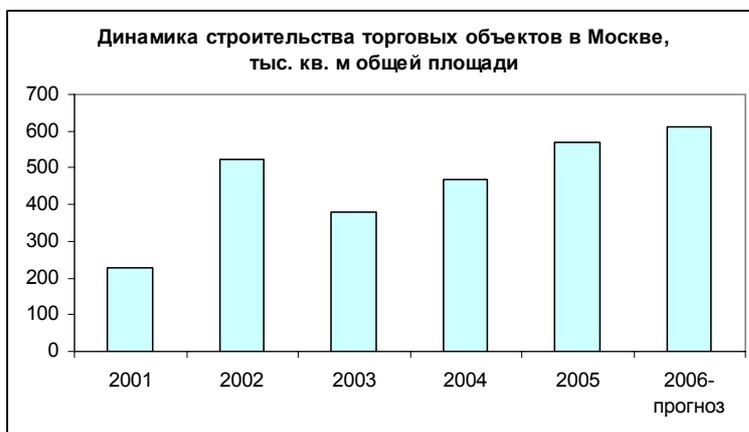
Предложение, объемы строительства

Общий объем предложения торговых площадей всех типов оценивается в размере **8,1-8,5 млн. кв. м.** Их них только 1,90 млн. кв. м относится к сегменту профессиональных торговых центров. Объем сегмента «торговые комплексы» может быть оценен в 2,4 млн. кв. м торговой площади. Торговая площадь сегмента автономных магазинов (street retail), встроено-пристроенных помещений, расположенных во всех районах города составляет 2,8 млн. кв. м. Обеспеченность Москвы торговыми площадями всех типов выросла до **540-550 кв. метров на 1000 жителей.**



Общую площадь введенных за 2006 года в эксплуатацию торговых объектов в Москве можно спрогнозировать на уровне 740 000 кв. м (в том числе торговые центры – 670 000 кв. м).

За 9 месяцев 2006 года было введено в эксплуатацию 5 крупноформатных торговых центров арендуемой площадью 140 000 кв. м.



Список некоторых торговых объектов, введенных (планирующихся к вводу) в эксплуатацию за 2006 год, приведен ниже.

№	Название	Адрес	Общая площадь	Ввод в эксплуатацию
1	Ритейл-парк	ул. Дорожная, 1	47 500	1 квартал 2006 года
2	Наш Гипермаркет	Бибиревская ул., 10	13 000	1 квартал 2006 года
3	Город	Рязанский пр., вл. 2	134 000	2 квартал 2006 года
4	Коломенский	Пр. Андропова, 23	3 163	2 квартал 2006 года
5		Алтуфьевское шоссе, 31, к. 1	7 135	2 квартал 2006 года
6	Гипермаркет "Decathlon"	84 км МКАД	10 000	2 квартал 2006 года
7	Час Пик	87 км МКАД	25 000	3 квартал 2006 года
8	Золотой Вавилон-2	Новоясеневский пр-т, д. 11	20 800	3 квартал 2006 года
9	Рамстор-Сити-2	Пр. Вернадского, 2а	130 000	4 квартал 2006 года
10	Метромаркет	ул. Шаболовка, 10	10 000	4 квартал 2006 года
11	МЕГА Белая дача	14 км МКАД	120 000	4 квартал 2006 года
12	Ереван Плаза	ул. Большая Тульская	40 000	4 квартал 2006 года
13	Аэробус	Варшавское шоссе, 95	35 000	4 квартал 2006 года
14	Европейский	Пл. Европы	180 000	4 квартал 2006 года

По нашему прогнозу, объем торговых площадей в торговых центрах к концу 2006 года достигнет 1,90 млн. кв. м.

По подсчетам ACNielsen, для насыщения цивилизованного розничного рынка только в Москве требуется 200 гипермаркетов (или 20 на 1 млн. жителей), 500 супермаркетов (50 на 1 млн. жителей) и не менее 1 тыс. мини-маркетов площадью до 400 кв. м, «Между тем сейчас по всей России насчитывается всего 94 гипермаркета: то есть рынок не насыщен даже на 10%», говорится в отчете.

Спрос

Следует отметить отсутствие значимых различий в интенсивности спроса на те или иные районы Москвы за 9 месяцев 2006 года. При большем удельном весе заявок, приходящихся на Центральный административный округ г. Москвы, основной спрос на аренду и покупку торговых площадей предъявлялся со стороны розничных сетей, заинтересованных в своем равномерном развитии по всему городу.



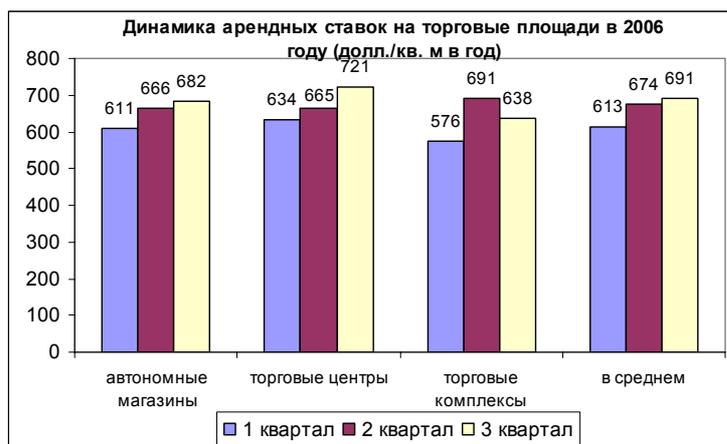
В условиях дефицита помещений для развития для многих торговых компаний территориальное расположение не столь важно и большую роль играет местоположение объекта, его нахождение вблизи станций метро, на проходных улицах, оживленных магистралях и т.д.

Вакантные площади, арендные ставки

Уровень вакантных помещений в современных торговых центрах по-прежнему очень низок – 2–4%, однако в неудачных проектах процент пустующих площадей может достигать 20%.

За 9 месяцев 2006 года средний уровень арендных ставок на торговые площади вырос на 12,7%.

Средние арендные ставки по торговым центрам за 3 квартал 2006 года составили 700-740 долл./кв. м в год. Более низкие ставки аренды, по сравнению с максимальными показателями объясняются меньшими арендными ставками для якорных арендаторов, а также влиянием сезонных скидок.



Средние арендные ставки на street-retail

По сегменту «встроено-пристроенные помещения» уровень вакантных площадей составлял в 1 полугодии 2006 г. 1,5%. Средний уровень арендных ставок находился в диапазоне 600-700 долл./кв. м в год, увеличившись за 9 месяцев 2006 года на 11,6%.

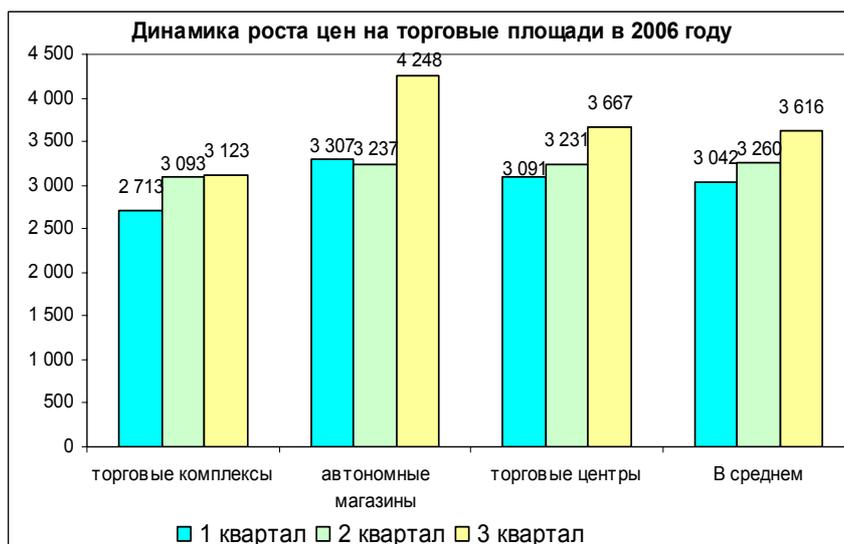
Класс	Арендные ставки за 1 кв. м в год
Бутиковые улицы центра города	\$2690
Основные торговые магистрали	\$750-950
Спальные районы	\$600-700

Рынок продаж торговых площадей

В 2006 году цены на торговую недвижимость росли на фоне общего роста цен на недвижимость под влиянием растущего спроса на торговые площади и возросшей ликвидности.

Средняя цена на торговую недвижимость выросла за 9 месяцев 2006 года на 18,9%, достигнув диапазона 3500-3700 долл./кв. м.

В наибольшей степени выросли цены на площади автономных магазинов (street-retail), расположенные на первых этажах жилых домов. За 9 месяцев 2006 года средняя цена выросла на 32,4%, достигнув диапазона 3800-4000 долл./кв. м.



В 2006 году активизировался рынок инвестиционных продаж торговых объектов. Вслед за офисными центрами и складскими комплексами инвестиционные фонды стали обращать особое внимание на рынок торговой недвижимости, учитывая его высокую доходность и потенциал.

Список некоторых сделок приведен ниже:

- Январь* Группа «Даев плаза» продала по схеме РЕПО (соглашение об обратной покупке) торговый центр «Европарк» (Рублевское шоссе, 62) фонду «Лигастройпроект».
В мае 2006 года появилась информация, что «Даев Плаза» собирается выкупить центр обратно. Все это время «Даев плаза» продолжала управлять ТЦ. Используемая финансовая схема не только стала прецедентом на столичном рынке, но и позволила группе «Даев плаза» успешно рассчитаться по банковским кредитам и провести реконцепцию «Европарка».
Торговый комплекс «Европарк» площадью 85 тыс. кв. м был официально открыт весной 2005 года. Сумма сделки могла составить \$75–85 млн.
- Март* Австрийский холдинг Meinl European Land, выкупил торговые галереи общей площадью около 25 000 кв. м в торговых центрах «Молл Гэллари» в Братеево и Отрадном у Московской девелоперской компании (МДК), подконтрольной Шалве Чигиринскому. Соглашение также включает покупку двух строящихся Чигиринским торгцентров общей площадью 80 000 кв. м в Митине и на проспекте Вернадского — они станут собственностью MEL в 2007-2008 гг. Сумма сделки превысила 400 млн. евро.
Компания «Реал Гипермаркет» (100%-ная «дочка Metro AG) остается собственником помещений своих гипермаркетов Real в Братеево и Отрадном (примерно по 8000-10 000 кв. м), а также будет арендовать часть помещений в строящихся торгцентрах.
- Июнь* Австрийский фонд Immoeast приобрел два торговых центра «Золотой Вавилон» в московских районах Отрадное и Ясенево. Общая площадь торговых центров составляет 58 тыс. кв. м. Предположительная сумма сделки оценивается в 200 млн. долларов.
- Июль* «Арбат Престиж» продал три магазина в Москве общей площадью около 4200 кв. м за \$39 млн. Еще два магазина сети в Петербурге будут вскоре проданы приблизительно за \$15 млн. Вырученные деньги ритейлер направит на реструктуризацию банковских долгов.
- Октябрь* Гипермаркет немецкой сети Marktkauf в Люберецком районе Московской области продан Metro AG. По оценке стоимость сделки составила в \$2000-2500 за 1 кв. м (общая стоимость торгцентра — \$58-73 млн). Торговый бизнес отдельно от недвижимости может стоить до 80% годовой выручки, или еще \$96 млн.

Стать собственником торговых площадей в торговом комплексе возможно по схеме долевого строительства. Стоимость продажи площадей на этапе строительства находится в диапазоне 3000 – 3500 долл./кв. м.

Тенденции

В 2006-2007 годах продолжится тенденция изменения структуры рынка торговых объектов. За 9 месяцев 2006 года доля стационарной торговой сети (вне открытых рынков) в структуре формирования оборота розничной торговли составляет 80,2%, ими обеспечен рост оборота на 14,3% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. При этом рост объема продаж товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках составил всего 4,6% (их доля составляет 19,8% против 21 % в сентябре 2005 года).

По последним оценкам ACNielsen, проникновение цивилизованных форматов в продовольственной рознице в Москве и Петербурге превысило 50%. К 2009 году доля сетевой торговли в общем объеме розничного товарооборота должна достичь 60%.

Наряду с постепенным уменьшением рынков, киосков и павильонов возрастает спрос на автономные магазины (street-retail), расположенные на первых этажах жилых домов. По нашим оценкам, неудовлетворенный спрос на автономные магазины составляет не менее 1,5 млн. кв. м при объемах строительства, не превышающих 100-120 тыс. кв. м в год. Многие подходящие для организации торговли помещения «шаговой доступности» уже заняты национальными сетями, что является серьезным препятствием для организации новых торговых сетей. При растущем спросе количество предложений торговых площадей на продажу за 9 месяцев 2006 года снизилось на 35-45%. Согласно данным Москомархитектуры в столице было выявлено 608 зон, в которых необходимо открыть организации потребительского рынка и услуг общей площадью не менее 1,2 млн. кв. м.

Активизируется процесс девелопмента крупных торговых центров в Москве. Голоса скептически настроенных аналитиков, предупреждающих об опасностях быстрого насыщения рынка, сменяются амбициозными планами девелоперов по строительству торговых центров регионального и суперрегионального масштаба. В рамках осуществляющихся проектов редевелопмента и развития отдельных территорий существенно увеличивается масштаб реализуемых проектов. Только за 9 месяцев 2006 года было объявлено о реализации не менее 8 проектов строительства торговых центров каждый площадью от 80 до 220 тыс. кв. м. Среди них проекты торговых центров - «Монарх» (170 тыс. кв. м), «Общественный центр «Кожухово» (150 тыс. кв. м), проспект Вернадского (82 300 кв. м), Каширка молл (121 тыс. кв. м), ритейл-парк ГК «Ташир» на Дмитровском шоссе (220 тыс. кв. м), торговый комплекс «Перекресток» на Киевском шоссе (150 тыс. кв. м), Зябликово ГК «ТЭН» (95 тыс. кв. м), Ривер молл (220 тыс. кв. м).

При этом в 2006 году началось строительство целого ряда крупных проектов, долгое время находившихся в состоянии подготовки, среди которых проекты «Белорусский / Площадь Тверской заставы», «Павелецкая площадь», ТЦ на территории Первого хладокомбината, центральное ядро Москва-Сити, «Метрополис». Близки к завершению такие крупные проекты, как «Мега Белая дача», «Рамстор-Сити-2», ТРК «Европейский».

В ближайшем будущем торгово-развлекательные комплексы регионального и суперрегионального масштаба столкнутся с проблемой ожесточенной конкуренции. На фоне становящегося очевидным всему рынку нехватки профессиональных торговых операторов (по количеству представленных в стране глобальных ритейлеров Россия отстает от всех крупных рынков Восточной Европы) есть прецеденты реконцепции и выставления неудачных торговых центров на продажу.

При этом согласно данным ACNielsen, для насыщения цивилизованного розничного рынка только в Москве требуется 200 гипермаркетов (или 20 на 1 млн. жителей), 500 супермаркетов (50 на 1 млн. жителей) и не менее 1 тыс. мини-маркетов площадью до 400 кв. м. Между тем сейчас по всей России насчитывается всего 94 гипермаркета. В этих условиях ключевое значение приобретает формирование оригинального пула арендаторов, который смог бы выделить торговый комплекс на фоне однотипных предложений. Универсальность перестает быть актуальной.

Учитывая конкуренцию между объектами торговли в столице, все больше компаний анонсируют свои планы по региональному развитию.

- Centrum Group подписала договор с London & Regional Nordic Properties о совместном развитии сети региональных центров под брэндом «Центрум Парк» в городах России с населением меньше одного миллиона.
- Компания RIGroup в ближайшие годы намерена реализовать на рынке недвижимости Подмосковья 62 проекта общей площадью порядка 1 млн. кв. м.
- Холдинг Douglas Consulting и канадская компания Midland Group планируют вложить \$200 млн. долл. в строительство 80 торговых центров сети Strip Mall в Подмосковье и Ленинградской области.

Несмотря на все возможности, предоставляемые региональными рынками, следует тщательно учитывать существующие риски, связанные как с опасностями быстрого насыщения локального рынка, так и с возможной региональной социально-экономической динамикой.

РЫНОК СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

Уникальное место московского транспортного узла в логистической системе страны определяет повышенный спрос на складские площади. По данным на 2004 год доля Москвы, выступающего в роли канала поставок основных товаров, составляет 25% в общем объеме экспорта и 38% в общем объеме импорта. Существующая макроэкономическая ситуация в стране способствует увеличению розничного и внешнеторгового оборота. Прирост импорта за 9 месяцев 2006 года составил 28,8% (18,0% за аналогичный период 2005 г.). Ожидается, что эта тенденция в среднесрочной перспективе будет сохраняться, что будет увеличивать спрос на складские площади всех типов.

Предложение, объемы строительства

По данным МосГорБТИ, общая площадь строений складского назначения (12 996 шт.), расположенных на территории г. Москвы по состоянию на 15 июля 2006 года состав ляла 11,88 млн. кв. м, значительная часть из которых не относится к коммерческим. Из них по наши оценкам на долю современных складских площадей (класс А и В) приходится не более 500 тыс. кв. м.

Всего в Москве и Подмосковье находится около около 2,25 млн. класса «А» и «В» кв. м.



За 9 месяцев В 1-м полугодии 2006 года было введено в эксплуатацию около 160 тыс. кв.м качественных складских площадей.

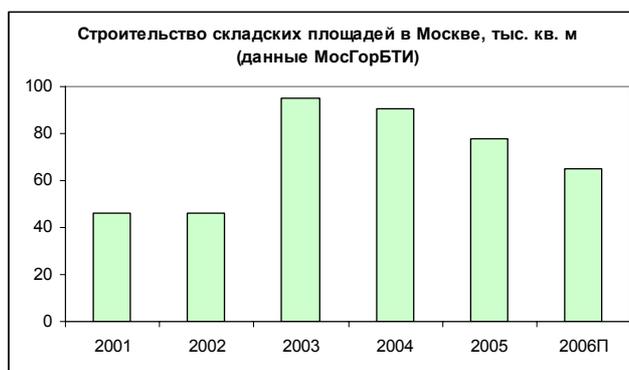
Наиболее значительные проекты, сданные в эксплуатацию за 9 месяцев 2006 г.

Название	Общая площадь, кв.м	Расположение
Ленинградский терминал (1 фаза)	60 000	Ленинградское ш., 13 км
Траст-Терминал Лыткарино	32 000	Новорязанское ш., 10 км
East Park	13 500	Суздальская ул., вл.46
Новый Милет, 1 фаза, 6 зданий	10 680	Новомилетское ш., 12 км
Америм (зд.1)	7000	Ленинградское ш., 15 км
Мегагрупп-2	5 000	Каширское ш., 2 км
Складской комплекс	4 550	Подольск
Логистический парк «Пушкино», зд. 1, 2	90 000	Ярославское ш., 15 км
Складской комплекс	18 400	Москва, Салтыковская ул., 26, стр.2
Америм (зд.2)	4 100	Ленинградское ш., 15 км

На рынке началась реализация крупных предназначенных для сдачи в аренду проектов. Во вновь реализованных проектах преобладают площади класса А. Эта тенденция сохранится и в дальнейшем в связи с ликвидностью подобных объектов, что немаловажно в свете выхода на рынок международных инвесторов. Прирост в классе В небольшой, так как проекты обычно невелики по объемам. Средний прирост наблюдается и в сегменте некачественных помещений за счет введения в оборот бывших производственных или неиспользуемых площадей.

За счет крупных объектов растет средняя площадь реализуемых складов. Можно отметить ориентацию девелоперов на проекты площадью в 150-200 тыс. кв. м. Проекты, как правило, состоят из нескольких фаз, каждая площадью 30-70 тыс. кв. м.

Большинство складских комплексов из-за трудностей с оформлением земли в Москве, высокой стоимостью аренды, отсутствием свободных участков и большой загруженностью столичных дорог строятся в Московской области.



Остается значительным количество проектов складов и распределительных центров по схеме built-to-suit, инициированных компаниями-производителями и поставщиками. Средний размер подобных проектов колеблется в диапазоне 10-30 тыс. кв. м. Среди проектов built-to-suit, о которых было объявлено в январе-сентябре 2006 года, можно выделить следующие.

№	Компания	Ориентировочная площадь, кв. м
1	Эльдорадо	100 000
2	Евросеть	75 000
3	Sun Interbrew	
4	Концерн "Лебедянский"	8 000
5	ГК "Виктория"	100 000
6	Техносила	80 000

В январе-сентябре было заявлено о строительстве большого числа складских комплексов, что говорит о высокой инвестиционной активности в данном секторе коммерческой недвижимости.

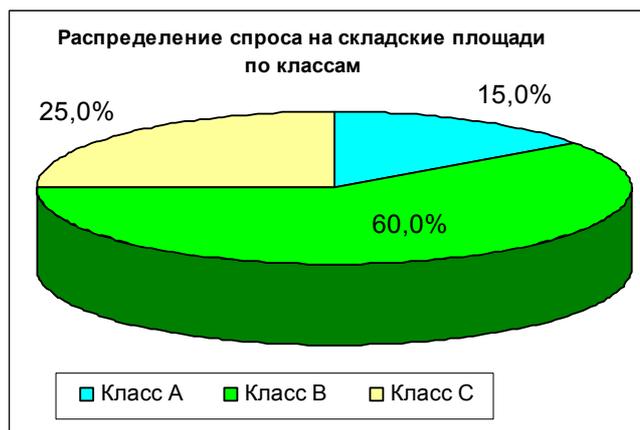
Новые проекты, о строительстве которых было заявлено в январе-сентябре 2006 г.

№	Расположение	Общая площадь	Ввод в эксплуатацию	Примечание
1	Москва, ул. Промышленная, вл. 10	32 000	2008	Опытно-производственный холодильный комплекс
2	Горьковскому шоссе, 44 км от МКАД	300 000	2010	Кулон-Истра, Raven Russia
3	Пос. Тучково, Рузский район		2007	Контейнерный терминал емкостью 1400 контейнеров ежемесячно
4	Пос. Малино, Ступинский р-н, 52 км от МКАД	110 000	2007	Ирес Россия, дочерняя компания C.R.E.D.O
5	Домодедовский р-н	600 000	2008	проект Giffels (бывший участок Coalco)
6	Симферопольское ш., 17 км от МКАД Подольский р-н	180 000	2007	Международное логистическое партнерство - Подольск
7	Домодедовский р-н	800 000	2009	Проект ГК "Евразия"
8	Дмитровское ш., 30 км от МКАД	220 000		Проект компании Ghelamco
9	промзона "Алтуфьево", Мытищинский р-н	69 000	2008	Проект NT Computer, Логистический комплекс класса One & Only
10	Москва, Южное Бутово	40 000		Проект ГК "Ташир"
11	Ленинградское ш., 12 км от МКАД	15 000	2007	Shodnya Logistic
12	Нарофоминский р-н, 24 км от МКАД	350 000	2006-2008	Терминал «Крекшино» компании РосЕвроДевелопмент

Меньшая минимальная сумма вхождения на рынок, более короткий срок строительства, относительная простота проектов, устойчивый спрос делает рынок складской недвижимости на фоне других сегментов рынка очень привлекательным как для начинающих девелоперов, так и для реализации крупных проектов.

Спрос

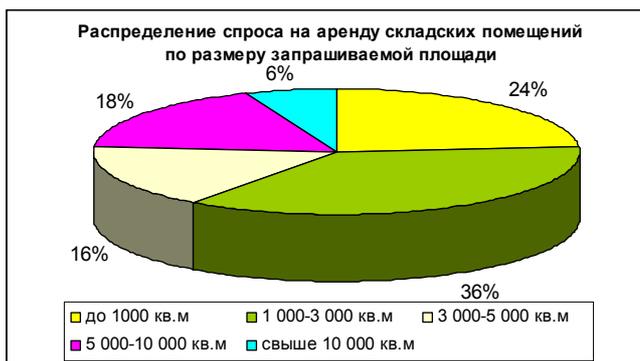
Спрос на складские помещения высокого уровня (класса А и В) составляет около 1,5 млн. кв.м (потребность только в помещениях класса А более чем 500 000 кв.м). На помещения класса А приходится 15% на класс В – 60% от общего количества запросов на качественные площади. Величина активного спроса на складские площади класса «В» составляет порядка 550 000 – 600 000 кв. метров. Прогнозируемый спрос в данном сегменте на ближайший год составляет еще около 1 млн. кв. м.



Об интенсивности спроса говорят стабильно низкие показатели уровня вакантных площадей в качественных складских комплексах. Доля вакантных площадей класса «А» почти равно 0, класса «В» не превышает 3-3,5%. Все новые качественные складские комплексы поглощаются еще на стадии строительства (сдаются за 3-4 месяца до сдачи в эксплуатацию).

По классу «С» доля свободных площадей выше, что объясняется низким качеством подобных площадей. В данный момент на рынке очень много предложений по аренде старых складов. Но интерес к ним у промышленных и торговых компаний не слишком велик.

Многим российским компаниям обычно не требуется большие складские помещения, они арендуют небольшие площади – от 500 до 2000 кв.м. Наибольшей популярностью у арендаторов пользуются склады небольших площадей – до 5 тыс. кв. м. На эту категорию приходится более 70% споровых заявок.



Основная часть спроса на площади свыше 10 000 кв. м. предъявляется логистическими операторами, которые занимают свыше 70-75% выходящих на открытый рынок складских площадей. Напротив, спрос до 5 тыс. кв. метров практически не находит выхода. Молодые, меняющиеся и быстрорастущие российские компании опасаются заключать 5-10-летние договора на большие площади в больших проектах, а предложения малых площадей на рынке не хватает.

Спрос превышает предложение и далек от насыщения. Спрос на складские помещения в Москве в течение 2007 года будет расти в результате общего экономического роста в стране и увеличения покупательной способности населения. Наибольшим спросом для хранения товаров народного потребления будут пользоваться складские помещения, находящиеся за чертой города (МКАД), предлагаемые компаниями, оказывающими услуги в области логистики. В то же время в связи с необходимостью эффективного распределения других товаров внутри Москвы будет расти спрос на складские помещения в пределах МКАД.

Арендные ставки, цены продаж

Арендные ставки на складские площади остаются одними из самых высоких ставок в Европе. Помимо арендной платы арендатор часто отдельно оплачивает эксплуатационные и коммунальные расходы, офисные и бытовые помещения, парковку, НДС. В результате полная арендная ставка по классу «А» может превышать 180-200 долл./кв. м в год, по классу «В» – 140-160 долл./кв. м в год.

Сделок по продажам складских площадей практически нет, что связано с крайне малым предложением складских комплексов на продажу пользователями, и, следовательно, имеющиеся предлагают по высоким ценам. Уровень цен на существующие на рынке предложения колеблется в диапазоне 1100-1400 долл./кв. м.

Тенденции

Состоявшиеся за последний год инвестиционные сделки стали основными событиями рынка, привлечшими к рынку складской недвижимости серьезное внимание.

- Нуро Real Estate International заключил первую сделку в России: рефинансирование логистического парка класса А «Логистический парк Пушкино» на сумму 130 млн. долл. Аналогичная сделка была заключена тем же банком по проекту «Ленинградский терминал», MLP.
- Компания AIG European Real Estate Fund купила складской комплекс площадью 80 000 кв. м, расположенный в подмосковных Химках, в 4 км от аэропорта «Шереметьево-2 у французской FM Logistic. Сумма сделки оцениваются в 60 млн. долл. Это первая институциональная сделка на рынке складской недвижимости, где продавец и покупатель — иностранные компании.
- Фонд Raven Russia стал владельцем еще одного крупного складского комплекса класса А в Ногинском районе (300 тыс. кв. м) По оценкам сумма сделки могла достичь 300 млн. долл.

Активному совершению инвестиционных сделок препятствуют часто завышенные ожидания владельцев складских площадей по ценам своих объектов. При средней стоимости строительства в 700-800 долл./кв. м, западные консервативные инвесторы готовы покупать складские площади по ставкам капитализации не ниже 11,5-12%. Запрашиваемые ставки капитализации приводят к ценам 950-1000 долл./кв. м, что далеко не всегда удовлетворяет девелоперов.

Стихийное расположение первых крупных складских проектов на северо-западном направлении сменяется более продуманным и равномерным распределением нового строительства по основным входящим и исходящим направлениям московского логистического узла. Анонсированная в 2005 г. реконструкция кольцевой автодороги А-107 (ЦКАД) наряду с ужесточением правил перемещения грузового транспорта в Москве в долгосрочной перспективе должна кардинально изменить грузопотоки в Подмоскowie, а значит и географию строительства складов.

До 2008 года наиболее вероятно строительство 1,5-1,7 млн. кв. м качественных складских площадей, что приведет почти к удвоению объема предложения площадей класса А и В. Однако это не позволит полностью насытить рынок. Уровень свободных площадей будет медленно расти по мере ввода в эксплуатацию значительных объемов площадей, но существующие максимальные ставки аренды сохранятся минимум до 2008 года.

Минимально необходимые требования к складским площадям

- Достаточное количество погрузочных окон (ворот).
- Высота потолков - 8 м рабочая.
- Пол склада должен быть выше уровня земли на 1,20 м.
- Наличие достаточной площадки для подъезда и маневрирования еврофуры.
- Ширина склада - не менее 24 м без колонн.
- Система отопления склада должна поддерживать температуру в 12°C.
- Нагрузка на пол - 5-7 тонн на 1 кв. м.
- Пол с антипылевым покрытием.
- Бытовые и офисные помещения при складе.
- Юридически правильно оформленные документы на строительство.