



ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

3 квартал 2008

Содержание

1. О кризисе.....	3
2. Резюме	5
3. Офисная недвижимость.....	6
4. Торговая недвижимость.....	10

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.

О кризисе

Мировой финансовый кризис все-таки затронул Россию. Остававшаяся на протяжении довольно длительного периода «тихой гаванью», в конце третьего квартала 2008 г. Россия не устояла, буквально в считанные дни оказавшись в эпицентре кризисных событий. Одним из объяснений столь резкой смены настроений на российском рынке явились неоправдавшиеся ожидания: большинство прогнозов относительно устойчивости экономики и финансовой сферы России в условиях мирового кризиса строились на скорой локализации этого кризиса. В этих условиях надо было «дожить до осени», и тогда вновь станут доступнее кредиты, появится возможность рефинансировать ранее полученные займы, снова опережающими темпами относительно доходов начнет расти потребление. Именно на осень возлагались основные надежды. Однако к середине сентября стало очевидно, что данные надежды были напрасными. Мировой кризис к этому моменту не только не был локализован, но напротив продолжал набирать обороты и затрагивать все новые отрасли и страны. В их числе оказалась и Россия и, в частности, российский рынок недвижимости, который оказался вовлечен в финансовый кризис одним из первых.

Российский рынок недвижимости в последние несколько лет переживал фазу активного развития. В основе большинства прогнозов лежали следующие предпосылки: дефицит качественного предложения, устойчиво растущий спрос со стороны как бизнеса, так и конечных потребителей, растущая доступность кредитных ресурсов. Финансовый кризис скорректировал оценки всех этих факторов, чем и вызвал столь острую реакцию.

Пока можно говорить только о первой, в ряде случаев довольно эмоциональной, реакции на кризис, однако и она довольно показательна. Обремененные значительной задолженностью девелоперы начали молниеносно сообщать о замораживании проектов – десятки миллионов заявленных квадратных метров в считанные дни превратились в сотни тысяч. Осторожные оценки относительно снижения цен на 25-30% к весне 2009 г. были реализованы за две-три недели – пусть в подавляющем большинстве случаев в виде скидок и специальных акций, но цены и ставки аренды по целому ряду объектов были снижены на названную величину, так что отдельные эксперты рынка заговорили о чрезмерной активности продавцов – по их мнению, для начала вполне можно было бы ограничиться и более скромным дисконтом.

Однако довольно быстро на рынке появились и те, кто готов покупать. Очевидно, что последние не будут никуда спешить, как не спешили инвестировать и до кризиса, и именно поэтому обладают сегодня столь ценными финансовыми ресурсами и продолжают выбирать самые интересные проекты и ждать еще большего дисконта. Однако сам факт, что покупатели на рынке есть, безусловно, вселяет определенный оптимизм. Равно как и то, что российский рынок, в отличие от рынков недвижимости развитых стран, вступил в кризис, будучи дефицитным в боль-

шинстве сегментов. И оценки размера этого дефицита, в отличие от в значительной мере эфемерных оценок потенциального предложения, носили вполне объективный характер.

Сегодня уже очевидно, что кризис внесет существенные коррективы в темпы насыщения рынка, отодвинув их еще как минимум на год-два относительно прогнозировавшихся ранее. Однако, кризис и сопутствующая ему неизбежная корректировка цен отнюдь не гарантирует, что по выходу из кризиса будет установлен новый более «доступный» уровень цен и арендных ставок – в их основе лежат более фундаментальные факторы, изменить которые кризис не в силах. Однозначно можно говорить лишь о качестве проектов – период, когда поглощалось все, что предлагалось на рынке закончен, и при разработке новых проектов девелоперы с существенно большей тщательностью будут подходить и к выбору участков, и к разработке концепций, и к продвижению проектов. Однако все это будет после локализации кризиса. Сегодня же, пока кризис не локализован, долгосрочные оценки, хотя и по-прежнему важны, но для большинства игроков рынка уступают пальму первенства кризисному управлению, краткосрочной стратегии поведения, позволяющей пережить этот пока еще не определенный по продолжительности период.

Безусловно, в наиболее сложной ситуации оказались компании, которым в ближайшие месяцы предстоит выплачивать полученные ранее кредиты – рефинансировать их вряд ли удастся, и компаниям придется изыскивать другие источники, одним из наиболее очевидных среди которых является продажа части активов. В непростой ситуации оказались и компании, находившиеся в активной стадии привлечения финансовых средств под новые проекты – эти проекты с большой вероятностью будут до нормализации ситуации с ликвидностью заморожены.

Оценивая «реакцию» на кризис различных сегментов, следует учитывать стадию проектов, а также класс объектов. Очевидно, чем более близок проект к завершению, тем меньшее влияние на него окажет кризис – под эти проекты финансирование привлекалось задолго до развертывания кризиса, с точки зрения потенциальных покупателей/арендаторов риски по таким проектам ниже, чем по тем, что только начинают реализовываться. Очевидно также, что объем предложения в ближайшие год-два окажется существенно ниже предполагаемого до кризиса, следовательно, даже при некотором сокращении спроса, выходящие в ближайшее время на рынок проекты будут востребованы: при прочих равных спрос после локализации кризиса восстановится быстрее, чем предложение.

С точки зрения классов объектов, наибольшую «реакцию» следует ожидать в классах наиболее «привязанных» к финансовому рынку, т.е. в классах, ориентированных на потребите-

О кризисе

лей этого сектора – банки, инвестиционные компании и другие финансовые институты, а также на потребителей, активно использовавших кредитные ресурсы. В сегменте жилой недвижимости – это, безусловно, так называемый средний класс, представляющий спрос преимущественно на объекты бизнес-класса. Именно эта категория потребителей испытает наибольшую переоценку как текущих, так и будущих доходов (безусловно, наиболее пострадают от кризиса самые малообеспеченные слои населения, но они и до кризиса с трудом могли себе позволить покупку недвижимости). Сегмент элитной недвижимости традиционно более устойчив к любым потрясениям: предложение подобной недвижимости в любой экономической и финансовой ситуации относительно ограничено, и ожидать массового снижения цен здесь не следует. Жилье эконом-класса будет находиться под влиянием двух основных тенденций – с одной стороны, спрос со стороны потребителей непосредственно этого сегмента снизится, однако в определенной степени это будет компенсировано переходом части потребителей из сегмента бизнес-класса. В офисной недвижимости наибольшее снижение спроса придется на класс А: существенную долю потребителей здесь составляют как раз финансовые и смежные с ними компании. Сегмент дорогих представительских офисов по аналогии с элитной жилой недвижимостью окажется в более выгодном положении. Класс В, за счет более диверсифицированного спроса, также в меньшей степени будет подвержен влиянию кризиса. В торговой недвижимости ситуация аналогичная: наиболее устойчивыми окажутся премиум- и массовый сегмент, объекты, ориентированные на средний класс находятся в наиболее сложной ситуации.

Основное влияние кризиса будет, безусловно, сконцентрировано в инвестиционном сегменте, следовательно, наиболее сильно будут скорректированы цены на земельные участки и проекты, находящиеся на ранней стадии реализации. Для готовых или близких к завершению проектов будут действовать два противоположных фактора. Первый – снижение объемов нового предложения в среднесрочной перспективе, второй – снижение спроса. В краткосрочной перспективе преобладающим будет снижение спроса, что будет способствовать снижению цен. Дополнительно, потребность девелоперов в финансовых ресурсах будет вынуждать их идти на предоставление скидок для повышения/сохранения неизменными темпов продаж. В среднесрочной перспективе начнет действовать фактор снижения предложения. Это уже сегодня может ограничить глубину снижения цен для конечных потребителей. Поэтому если на уровне земли и инвестпроектов можно говорить о снижении цен на 30-50, а в отдельных случаях и более процентов, то для конечных потребителей максимальное снижение цен/ставок оценивается на уровне 25-30%. Кроме этого, важен размер проекта – очевидно, что небольшие по капиталоемкости проекты, с быстрой отдачей окажутся в более выгодном положении.

Для потенциальных покупателей в ближайшие месяцы, кроме цены входа в проект, важную роль будет играть выбор формата/сегмента/класса будущих объектов. Разные сегменты/классы будут восстанавливаться с разной интенсивностью. Необходимо будет более тщательно подходить к выбору проекта/участка, даже если цена входа будет казаться очень привлекательной. Очевидно, что планы по освоению тысяч гектаров земли и строительству миллионных проектов теперь будут отложены надолго, поэтому, приобретая землю или проект, надо оценивать перспективы его освоения, в том числе и временные – освоение многих участков, входящих в заявленные масштабные проекты, востребованным будет еще очень не скоро.

В настоящее время еще рано судить о структуре девелоперского рынка после кризиса – это зависит от дальнейшего развития последнего: кризис еще не локализован, глубина и длина его не ясны. И кто наиболее сильно пострадает от кризиса – девелоперы, финансовые институты, население – пока довольно сложно прогнозировать. И выиграют ли те, кто располагает существенными свободными ресурсами и еще не успел войти в проекты, тоже пока вопрос – в условиях неопределенности относительно дальнейшего развития рынка отнюдь не просто этими ресурсами правильно распорядиться.

Можно лишь вспомнить пессимистичные прогнозы относительно перспектив российской экономики и финансовой сферы августа-сентября 1998 г. и довольно быстрое опровержение этих прогнозов. Да, тогда были серьезные потери, какие-то компании навсегда ушли с рынка, но именно с того момента началось активное развитие и устойчивый экономический рост. Так что кризис – это не просто текущие проблемы и потери отдельных, пусть даже очень крупных компаний, кризис – это, прежде всего, устранение диспропорций и возвращение на траекторию устойчивого развития.

Очевидно, что эта траектория существенно отличается от той, по которой рынок развивался последние год-полтора до кризиса. Тем не менее, анализ докризисного рынка, а именно в этот хронологический интервал попадает большая часть 3-го квартала 2008 г., не менее актуален, чем оценки первых недель кризиса и попытки делать посткризисные прогнозы. Поэтому в данном обзоре мы анализируем развитие событий в третьем квартале таким, каким оно было в действительности, уделяя внимание теме кризиса ровно настолько, насколько тот или иной сегмент оказался ему подвержен именно в анализируемый период. Помимо сохранения преемственности в анализе рынка, данный подход позволяет оценить скорость и глубину реакции тех или иных сегментов на кризисные явления, что в свою очередь позволит в дальнейшем делать выводы относительно как кризисного, так и посткризисного развития рынка российской недвижимости.

Резюме

Общий объем качественных *офисных площадей*, введенных в эксплуатацию в 3 квартале 2008 г., составил порядка 400 тыс. кв. м. Среди объектов, введенных в эксплуатацию, можно отметить и ряд значимых объектов: «Fusion park», бизнес-центр «Морозов», бизнес-парк «Химки».

Спрос на офисные помещения держался на высоком уровне в течение всего квартала, однако финансовый кризис, вступивший в острую фазу в последнюю декаду сентября, привел к увеличению доли вакантных площадей до уровня 6-7%.

В структуре спроса по классу здания произошли значительные изменения: увеличилась доля заявок на офисы класса «В» на 35%, что свидетельствует о большей популярности среди арендаторов офисов данного класса, особенно в условиях кризиса.

Ставки аренды и цены продажи значительных изменений претерпеть не успели. По итогам 3 квартала 2008 г. рост арендных ставок составил порядка 4-6% в сегменте офисов класса «А» и «В».

Предложение качественных *торговых площадей* в Москве в 3-ем квартале увеличилось более чем на 50 тыс. кв. м, и составило свыше 3,9 млн. кв. м. Были открыты 3 торговых центра: ТЦ «Столица», ТРК «Семеновский», 2 очередь

и ТОЦ «Сатурн». Большую часть квартала спрос на торговые площади поддерживался за счет высокой активности продуктовых ритейлеров, а также предприятий услуг и развлечений. Уровень вакантных площадей в 3-ем квартале в ЦАО Москвы не превышал 3%, в то время как в других районах этот процент составлял не более 6%. В начале 3-го квартала арендные ставки продолжали расти, в конце же сентября, когда мировой финансовый кризис распространился и на Россию, по некоторым объектам было зафиксировано падение ставок на 15-20%. В связи с финансовым кризисом было объявлено и о замораживании части проектов.

В среднесрочной перспективе на рынке торговой недвижимости ожидается перенос сроков сдачи объектов. Ожидаемый вывод на российский рынок магазинов в формате total look также, скорее всего, будет отложен. Количество заявляемых проектов в ближайшие месяцы также существенно снизится. Финансовый кризис неизбежно приведет к снижению арендных ставок, однако оно будет различным для различных форматов и типов объектов. В отдельных сегментах предложение может превысить спрос на торговые площади, в частности за счет снижения активности арендаторов таких профилей как услуги, развлечения, мебель, бытовая техника и электроника.

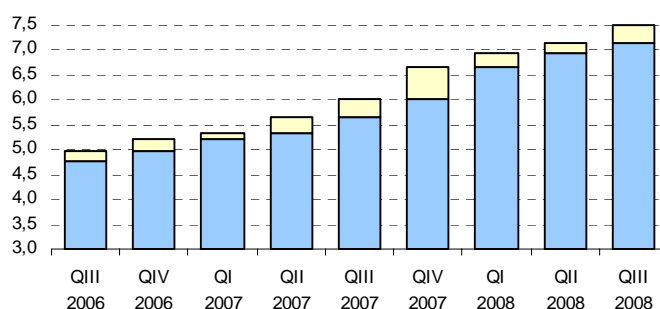
Предложение

Общий объем качественных офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 3 квартале 2008 г., составил порядка 400 тыс. кв. м. Доля класса «А» в общем объеме введенных площадей составила порядка 53%, класса «В+» - 47%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» оценивается на уровне 7,5 млн. кв. м. До конца 2008 г. запланирован ввод в эксплуатацию порядка 1,5 млн. кв. м качественных офисных площадей. Рекордный объем заявленных площадей на последний квартал 2008 г. обусловлен задержкой и переносом сроков ввода в эксплуатацию объектов.

Значимым событием на рынке офисной недвижимости в 3 квартале 2008 г. стал ввод в эксплуатацию нескольких значимых объектов: многофункциональный комплекс «Fusion park» (общая площадь - 97,2 тыс. кв. м, офисная - 29,1 тыс. кв. м), бизнес-центр «Морозов» (общая площадь - 37,5 тыс. кв. м), бизнес-парк «Химки», 2-е здание (общая площадь - 23,5 тыс. кв. м).

На протяжении практически всего 3 квартала высокий спрос на качественные офисные площади способствовал сохранению на высоком уровне темпов поглощения выхо-

Динамика объемов предложения, млн. кв. м



■ Существующее предложение ■ Новое строительство

Источник: данные компании Blackwood

дящих на рынок новых офисных объектов, и относительно низкого уровня вакантных площадей.

Однако финансовый кризис, вступивший в острую фазу в последнюю декаду сентября, довольно быстро затронул офисный рынок. В результате чего в конце 3 квартала уровень вакантных площадей увеличился и составил порядка 6-7% в обоих классах, объем предложения офисов на продажу также увеличился на 12%.

Некоторые объекты, введенные в эксплуатацию в 3 квартале 2008 г.

Класс	Название	Адрес	Общая площадь, кв. м
A	МФК «Легион II»	Большая Татарская ул., д. 13	140 000 (офисная 29 100)
A	«Омега Плаза»	ул. Ленинская слобода, 19	100 000 (офисная 73 000)
A	«Фьюжн-парк»	М.Трубецкая, вл.1	97 200 (офисная 21 000)
A	«Морозов», деловой квартал «Красная Роза»	ул. Тимура Фрунзе, 11	37 500
A	«Химки», бизнес-парк, 2-е здание	Ленинградское ш., 3 км от МКАД	23 500
A	«Метрополис», МФК, I здание	Ленинградское ш., д. 16	22 000
A	Бизнес-центр	Ул. Казакова, д.6	6 800
B+	«Центр боевых искусств»	Варшавское ш.	58 000
B+	«Мякининская пойма»	66 км МКАД	52 000
B+	«9 акров», 2 фаза	1-й Научный пр-д, 6	40 000
B+	«Буревестник»	3-я Рыбинская ул., д.18	30 265
B+	Бизнес-центр	Медведково	16 500
B+	«Южный парк»	Варшавское шоссе 141В-143С	10 000

Источник: данные компании Blackwood

Наиболее крупные объекты, ввод которых заявлен до конца 2008 г.

Класс	Название	Адрес	Общая площадь, кв. м
A	МФК «Метрополис»	Ленинградское ш., д. 16	300 000 (офисная 100 000)
A	МФК «Город столиц»	Краснопресненская наб., уч. 9	288 680 (офисная 80 000)
A	Nordstar Tower	Хорошевское ш., вл. 2-20 В	147 000
A	МФК «Легенды Цветного»	Цветной бул., д. 2 стр. 1	112 437 (офисная 30 437)
A	МФК «Военторг»	Воздвиженка ул., д 10/2	70 700 (офисная 26 981)
A	White Square Office Center	Лесная ул., вл. 11-15	74 000
A	Western Gate	Беловежская ул., д. 21	61 795
A	«Двинцев»	Двинцев ул., д. 14	57 800
A	«Нахимов»	Севастопольский просп., д. 47	16 417
B+	«Луч»	Б. Пироговская ул., д. 27	30 000
B+	«Алексеевская башня»	Ракетный бул., 16 стр. 1	29 246
B+	«Авиатор»	Кочновский пр-д, д. 4	20 500

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Структура спроса по типу сделки по итогам 3 квартала 2008 г. несколько изменилась по сравнению с той, что была зафиксирована в 2007 г.: до 30% увеличилось число заявок, поступивших в компанию Blackwood на покупку офисных помещений, и сократилось до 70% - на аренду.

Структура спроса на аренду офисных помещений по классу значительно изменилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: доля заявок на офисы класса «А» сократилась на 24%, а доля заявок, приходящаяся на офисы класса «В» увеличилась на 35%, что свидетельствует о большей популярности среди арендаторов офисов класса «В», особенно в условиях кризиса. Такие офисы, как правило, выполняют функцию «рабочих офисов».

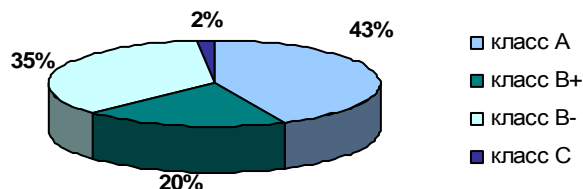
В структуре спроса на аренду офисных помещений по метражу по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. произошли существенные изменения: на 24% сократилась доля заявок на блоки до 200 кв. м, при этом на 10% увеличились доли заявок на блоки площадью 200-500 кв. м и 500-1 500 кв. м. Наиболее популярными в 3 квартале являются блоки площадью 200-1 500 кв. м, что является проявлением доминирующей на рынке тенденции укрупнения арендуемых площадей.

Структура спроса на покупку офисных помещений по сравнению с 3 кварталом 2007 г. существенно изменилась: доля заявок на покупку офисов класса «А» уменьшилась на 22% и составила 44%, при этом увеличилась доля заявок на помещения класса «В», что является следствием активного роста цен продажи, продолжавшегося в течение 2007-2008 гг. Следует отметить, что заявок на покупку качественных офисов класса «С» в 1 полугодии 2008 г. не было, в то время как за аналогичный период 2007 г. поступило 9% заявок на данные офисы, что является следствием роста требований к качеству объектов и покупателей.

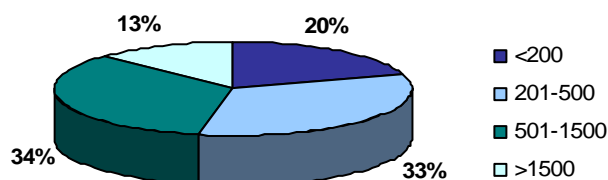
В структуре спроса по метражу по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. также произошли незначительные изменения: на 10% увеличилась доля заявок на покупку блоков площадью 500-1 500 кв. м, при этом доля заявок на покупку офисных блоков площадью до 200 кв. м сократилась на 9%. По результатам 3 квартала 2008 г. наиболее популярными у покупателей, обратившихся в компанию Blackwood, являются офисные блоки площадью свыше 500 кв. м, на которые пришлось 72% всех поступивших заявок.

С началом кризиса структура спроса на офисные помещения несколько изменилась: количество заявок уменьшилось, все поступившие заявки приходятся на аренду небольших офисов площадью до 500 кв. м (70% заявок), преимущественно класса «В», при этом средняя запрашиваемая

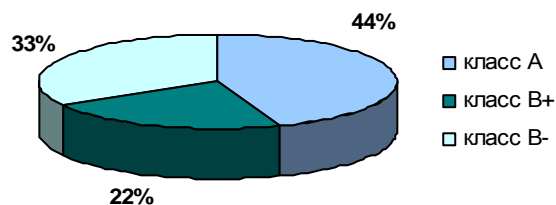
Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий



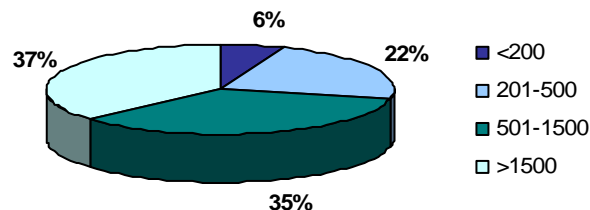
Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу



Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий



Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 квартале 2008 г.

мая ставка аренды не превышала \$850 за кв. м в год. Таким образом, требования потенциальных арендаторов к качеству помещений и выделяемому бюджету уже в последней декаде сентября начали корректироваться.

Арендные ставки и цены продажи

Уровни ставок аренды и цен продаж в 3 квартале стабилизировались и характеризовались умеренными изменениями, при этом корректировки ставок и цен, неизбежные в связи с российским кризисом ликвидности, на результатах 3 квартала сказаться не успели.

По итогам 3 квартала 2008 г. рост арендных ставок составил порядка 4-6% в сегменте офисов класса «А» и «В».

Средние базовые (без НДС и эксплуатационных расходов) ставки аренды на офисные помещения класса «А» находятся в диапазоне \$850-\$1 600 за кв. м в год. При этом ставка аренды на некоторые объекты класса «А» в ЦАО доходила до \$2 500 за кв. м. В сегменте офисных помещений класса «В» разброс арендных ставок велик: в классе «В+» ставки варьируются от \$730 до \$1 500 за кв. м в год, в классе «В-» - от \$450 до \$900 за кв. м в год.

Эксплуатационные расходы за рассматриваемый период не изменились и составили в среднем \$100-\$150 за кв. м в год для помещений класса «А» и \$80-\$120 - для класса «В+», \$75-\$100 - для класса «В-».

В 3 квартале 2008 г. наблюдался небольшой рост стои-

Значимые события и сделки 3 квартала 2008 г.

В 3 квартале 2008 г. была совершена крупная сделка на рынке купли-продажи: ПАО «ЕЭС России» продало здание своей штаб-квартиры - бизнес-центр класса «В» «Нефтяной дом» (общей площадью – 47,5 тыс. кв. м) - компании ООО «Интерцессия» за \$175 млн. путем продажи акций ОАО «Нефтяной дом».

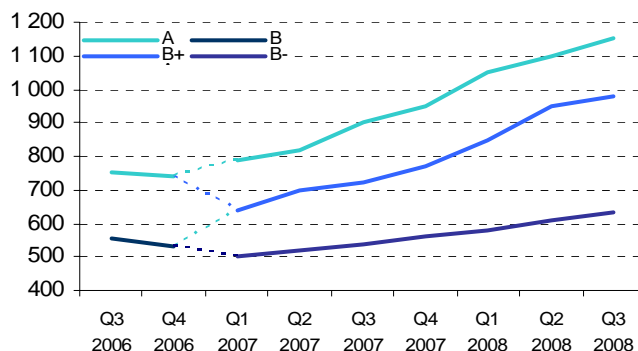
В прошедшем квартале были совершены также две крупные инвестиционные сделки. Девелоперская компания «Тема» продала бизнес-центр класса «А» Citydel (общей площадью – 63,5 тыс. кв. м) немецкому инвестиционному фонду KanAm Grund. Сумма сделки составила \$600 млн. Компания London & Regional Properties (L&RP) продала бизнес-центр класса «А» Дукал Плейс II (общей площадью – 19,2 тыс. кв. м) финской инвестиционной компании Sponda за \$185 млн.

Наиболее крупные сделки, совершенные в 3 квартале 2008 г.

Покупатель/ Арендатор	Название офисного	Реализованная площадь, кв. м	Адрес	Вид сделки
«ТНК-ВР»	«Западные ворота»	50 000	Беловежская ул., д. 21	аренда
«РЖД»	«Переведеновский»	3 600	Переведеновский переулок д.13, стр.16	аренда
Wall Howell	«Морозов»	1 700	ул. Тимура Фрунзе, 11	аренда
«Атлант-М»	Ocean Plaza	1 200	ул. Суцеский вал, д.14	аренда
KanAm Grund	Citydel	49 100	ул. Земляной вал, д.11-19	покупка
«Интерцессия»	«Нефтяной дом»	47500	пр-т Вернадского, д. 101	покупка
Sponda	«Дукат Плейс II»	19 200	ул.Гашека, д.7	покупка

Источник: данные компании Blackwood

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



Источник: данные компании Blackwood

мости продажи площадей обоих классов, при этом наибольший рост средней цены продажи произошел в сентябре. По итогам 3 полугодия 2008 г. цена продажи для офисных помещений класса «А» варьируется в диапазоне \$7 000-\$16 000 за кв. м, для помещений класса «В+» - \$4 000-\$12 000 за кв. м, для помещений класса «В-» - \$3 000-\$8 000 за кв. м.

На рынке аренды был побит очередной рекорд: компания «ТНК-ВР» пересмотрела сделку по аренде офисов в бизнес-парке «Западные ворота», в результате чего арендуемая площадь была увеличена до 50 000 кв. м.

Другим событием квартала стало создание инвестиционного фонда непрофильным девелопером: компания ПИК, специализирующаяся на строительстве жилья, создала фонд PIK Capital Partners с объемом средств около \$500 млн., планируется, что инвестиции будут направляться в офисные и торговые центры.

Финский банк Evli Bank создал второй фонд прямых инвестиций Evli Property Investments Russia-2 с объемом средств 700-900 млн. евро на приобретение девелоперских проектов во всех сегментах коммерческой недвижимости в Москве, Санкт-Петербурге и в других городах России.

Значимые события и сделки 3 квартала 2008 г.

Одной из доминирующих тенденций 3 квартала 2008 г. стало укрупнение проектов: из заявленных проектов, порядка 55% обладают площадью свыше 200 тыс. кв. м. Среди наиболее крупных проектов можно отметить следующие:

- Компания «Олимпик Сити» и Управление делами Президента заявили о намерении построить более 5 млн. кв. м недвижимости в Подмоскowie, из которых 3,3 млн. кв. м - объекты коммерческой недвижимости.
- Бельгийская компания Eurostation построит под Киевским вокзалом «подземный город» общей площадью 2,4 млн. кв. м. В составе комплекса предусмот-

рены офисные помещения, гостиницы, коммерческие центры, а также паркинги.

Первичным проявлением финансового кризиса на рынке недвижимости в 3 кв. 2008 г. стали заявления о замораживании и продаже проектов отдельными девелоперами. Так Mirax Group на год откладывает реализацию проектов площадью около 10 млн. кв. м, а «Система Галс» планирует выставить на продажу порядка 10 объектов с целью привлечения \$500 млн.

В то же время, отдельные компании, например, инвестиционно-промышленная группа «Евразия», заявляют, что в условиях кризиса не только не собираются замораживать свои проекты, но и планируют увеличить портфель проектов на \$1 млрд.

Наиболее крупные проекты, заявленные в 3 квартале 2008 г.

Девелопер/ Инвестор	Название объекта	Адрес	Заявленная площадь, кв. м
Управление делами Президента и «Олимпик Сити»	комплексное освоение территории	на территории АПК «Воскресенское» в Ленинском, Подольском и Одинцовском районах Подмоскowie	5 млн. кв. м (коммерческая 3,3 млн. кв. м)
н/д	МФК	ул. Киевская, вл.14	2,4 млн.
AFI Development	МФК (реконструкции района метро «Кунцевская»)	в непосредственной близости от Рублевского шоссе рядом со станцией метро «Кунцевская»	1,5 млн.
«ДС Девелопмент»	МФК «Строгино»	63 км МКАД	1,2 млн. (офисная 360 000)
н/д	городской квартал «Говорово»	между Боровским шоссе и МКАД	460 тыс.
ЗАО «Мосстройреконструкция» (предприятие Группы ЛСР)	МФК	Головинское шоссе	359,5 тыс. (офисная 223, 5тыс.)
«Хорус Кэпитал»	бизнес-центр «Оазис»	ул. Коровий вал	190 тыс. (офисная 33 тыс.)
KR Properties	деловой квартал «Даниловская Мануфактура 1867»	на месте комплекса промышленных зданий постройки середины 19-ого - начала 20-ого века у метро Тульская	120 тыс.
Forum Properties	МФК «Очаковский»	Мичуринский просп.	100 000
Девелоперская структура холдинга «Согласие-альянс» – компания «Легаси девелопмент»	МФК	на участке, ограниченном улицами Тверская, Малая Дмитровка, Настасьинским переулком и Пушкинской площадью	н/д
н/д	МФК	МО, Красногорский р-н, дер. Гольево	н/д
«Н-СТРОЙ»	МФК	Нахимовский проспект, д.36	н/д

Источник: данные компании Blackwood

Прогноз

Финансовый кризис окажет значительное влияние на рынок девелоперов и его структуру, как в конце 2008 г., так и в начале 2009 г. В среднесрочной перспективе ожидается, что число девелоперов может значительно сократиться, т.к. многие мелкие и средние, а также отдельные крупные компании будут вынуждены уйти с рынка, как следствие, многие заявленные проекты, а также строящиеся объекты будут заморожены, либо сроки их реализации значительно отложены, в результате чего реальные объемы ввода площадей в 2008-2009 гг. окажутся значительно ниже заявленных.

До конца года прогнозируется сохранение существующего уровня цен и ставок аренды на рынке предложения, однако при заключении реальных сделок, ожидается, что собственники будут более лояльны к арендаторам и покупателям и могут предоставлять им дополнительные до 15-30%, а в отдельных случаях и выше скидки.

Ввиду кризиса ликвидности, сократится количество сделок, заключаемых на рынке офисной недвижимости, т.к. многие компании откладывают планируемое расширение штата, а также переезд в новый офис.

Предложение

В 3-ем квартале 2008 г. в Москве было введено три торговых центра:

- В августе открылся **ТЦ «Столица»** в Солнцево по адресу Солнцевский пр., д. 21. Данный объект был открыт после проведения реконцепции и увеличения площадей до 13,5 тыс. кв. м. В качестве якорных арендаторов были привлечены «Перекресток», «Детский мир», «Спортмастер», «O'Stin». Кроме этих торговых сетей, в ТЦ размещены «Л'Этуаль», «Евросеть», «Белый Ветер», «Colours & Beauty». Ресторанный двор представлен «Шоколадницей», а также ресторанами японской и итальянской кухни. Средняя ставка аренды составляет \$750-1500 за кв. м в год. Общий объем инвестиций в проект составил \$20 млн.
- В сентябре состоялось открытие **ТРЦ «Семеновский», 2 очередь**, расположенного на Семеновской площади, д. 1. Площадь объекта составляет 32 тыс. кв. м. В качестве якорных арендаторов выступают продуктовый супермаркет, магазин электроники и техники, многозальный мультиплекс и развлекательный игровой центр. Также концепцией предусмотрены торговая галерея, зона food-court, кафе, рестораны, салоны услуг и офисные помещения.
- Также в сентябре была открыта торговая часть **ТОЦ «Сатурн»** по адресу ул. Авангардная, д. 3. Данный объект является редевелопментом производственного предприятия «Сатурн», который продолжался в течение 11 месяцев. Общая площадь торговой части соста-

вила 5,5 тыс. кв. м. Якорными арендаторами являются супермаркет «Оливье» и «Фабрика обуви». Объем инвестиций в проект оценивается в 10 млн. долл. Ставка арендной платы составляет \$700-1700 кв. м.

В результате ввода данных объектов рынок качественных торговых центров Москвы увеличился более чем на 50 тыс. кв. м. Таким образом, общий объем предложения качественных торговых площадей на конец 3-го квартала составляет порядка 3,9 млн. кв. м. Количество современных ТЦ в Москве превысило 100 объектов. Крупные торговые центры, открытие которых запланировано на конец 2008 г., представлены в таблице ниже.

Однако в связи с разворачивающимся финансовым кризисом можно ожидать переноса сроков открытия части данных объектов на 2009 г., а, возможно, и на более поздний срок.

По ряду объектов уже в октябре было заявлено о замораживании проектов. В частности, **X5 Retail Group** откладывает реализацию долгосрочных проектов, инвестируя вырученные средства на покрытие текущих расходов, а также покупку торговых площадей и бизнесов по сниженным ценам. **Mirax Group** заявила о замораживании проектов, находящихся на стадии проектирования, и отказе от приобретения новых проектов и кредитов до стабилизации ситуации на финансовых рынках. **Midland Development** заявил о возможном приостановлении строительства сети ТЦ Strip Mall и ограничении портфеля проектов московским рынком.

Наиболее крупные торговые центры, запланированные к вводу до конца 2008 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м
Рио-гранд	Дмитровское ш., 163 а	220 000
Метрополис	Ленинградское ш., 16	205 300
Тройка	Верхняя Красносельская ул., вл. 3а, 3б	118 000
Молл Гэлер (Митино)	Пятницкое шоссе	80 000
Мегаполис	Андропова пр-т, 4-10	72 000
Новоясеневский	пересечение Профсоюзной ул. и Новоясеневского пр-та	72 000
Гудзон	Каширское шоссе, 12	60 000
ТЦ на Багратионовском пр.	Багратионовский пр-д, 5	55 000
Маркос	Алтуфьевское ш.	41 800
Аэробус	Варшавское шоссе, 95	35 362
Праздник	Тушинская ул.	34 000
Альмирал, 3 очередь	Вернадского пр-т, 86 (вблизи ст.м. Юго-Западная)	32 000
ТЦ	Северное Бутово, коммунальная зона «Садки», пр. 680	30 000

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Большую часть 3-го квартала сохранялась тенденция превышения спроса над предложением вследствие роста доходов населения, который сопровождался стабильным увеличением уровня потребительских расходов.

Спрос на торговые помещения определялся также развитием сетевого ритейла. Отличные финансовые показатели таких сетей, как, например, «Азбука вкуса», «Перекресток», «Бахетле», «М. Видео», форсировали открытие новых точек в Москве и других городах, что отражалось также на заявленных планах по развитию сетей на среднесрочную перспективу. В частности, летом было заявлено о выходе на московский рынок парфюмерно-косметической компании «Рив Гош» - первый магазин был открыт уже в октябре на Тверской, д. 18.

Сохранялась и отмеченная еще в начале года тенденция роста спроса на торговые помещения со стороны операторов продуктового ритейла. Кроме того, наблюдался значительный рост спроса со стороны сектора услуг и развлечений — в 2 и 1,3 раза соответственно по сравнению с 1-м кварталом.

Уровень вакантных площадей в тот период в ЦАО не превышал 3%, для других районов этот показатель находился в пределе 6%.

В июле состоялась крупная сделка по приобретению ТЦ «Времена года» на Кутузовской проспекте девелоперской компанией **Ivanhoe Cambridge** и инвестиционной компанией **Europolis**. Доля канадской Ivanhoe Cambridge, для которой это первое приобретение на российском рынке недвижимости, теперь составляет 60%, оставшиеся 40% принадлежат Europolis. Стоимость сделки составила \$500 млн.

Кроме этого, интерес к российскому рынку недвижимости проявили израильские и финские инвесторы. Так, ком-

пания израильского бизнесмена Якова Энгеля **EngelInvest** планирует инвестировать в строительство жилья и коммерческой недвижимости \$1,6 млрд. Пилотный проект в Подмоскovie включает строительство торговых объектов в формате стрип-молл и power-центр.

Что касается финских инвесторов, то банком Evli Bank был создан второй фонд прямых инвестиций **Evli Property Investments Russia-2** с объемом средств 700-900 млн. евро. Представители данного фонда интересуются девелоперскими проектами рентабельностью не ниже 15%. В первую очередь рассматриваются проекты в Москве и Санкт-Петербурге.

В конце 3-го квартала ситуация резко изменилась. Финансовый кризис, почти год обходивший Россию стороной, резко изменил расстановку сил на рынке торговой недвижимости. Ритейлеры оказались в ситуации снижения потребительского спроса, с одной стороны, и сложностей рефинансированием кредитов, с другой. Это привело к изменению планов их развития, сокращению количества новых проектов, сужению географии. Ряд компаний, имеющих в собственности торговые точки, заявили об их продаже.

Данные действия являются лишь первой, зачастую довольно эмоциональной, реакцией на развивающийся кризис. Основные решения очевидно будут приниматься за пределами рассматриваемого периода. Оценить сегодня глубину спада довольно сложно, однако очевидно, что она будет различной в различных сегментах. И при любом развитии событий будут такие сегменты, в том числе относящиеся к товарам и услугам первой необходимости, спрос на которые не сократится, а в отдельных случаях вырастет.

Спрос на торговые помещения в 3 квартале 2008 г. по профилю арендаторов

Профиль	Доля в общем числе запросов, %	Средняя запрашиваемая площадь, кв. м
Общественное питание	17%	50 - 300
Одежда и обувь	15%	250
Продукты	18%	50 - 900
Красота и здоровье	8%	150
Мебель и товары для дома	9%	750
Бытовая техника /электроника	7%	400
Развлечения	9%	100 - 800
Ювелирные изделия	7%	50 - 150
Услуги	8%	40 - 300
Другое	2%	

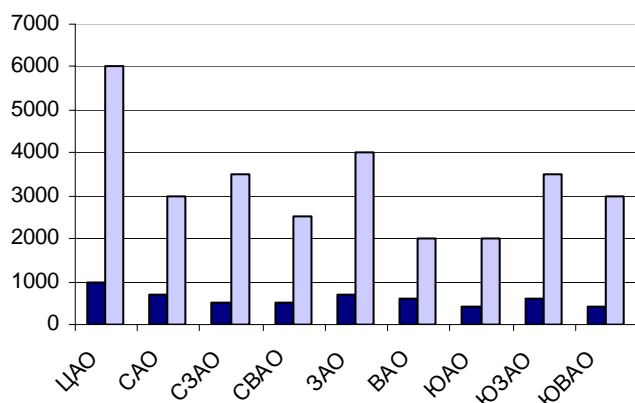
Источник: данные компании Blackwood

Ставки аренды и цены продажи

В июле-начале августа арендные ставки продолжали расти вследствие превышения спроса над предложением. Однако в конце 3-го квартала уже наблюдалась тенденция к некоторому снижению арендных ставок на торговые площади. В зависимости от арендуемой площади и месторасположения, падение ставок достигало 15-20%. Такое довольно резкое снижение ставок было связано как с необходимостью привлечения арендаторов в новые объекты, так и удержания арендаторов в уже существующих.

На фоне общей неопределенности наблюдались также отдельные «выбросы», т.е. предложения продажи по сильно завышенным или заниженным ценам, не основанным на реальной рыночной стоимости площадей.

Минимальные и максимальные арендные ставки по округам Москвы в 3-м квартале 2008 г. (\$ за кв. м в год)



Источник: данные компании Blackwood

Крупные проекты, заявленные в 3 квартале 2008 г.

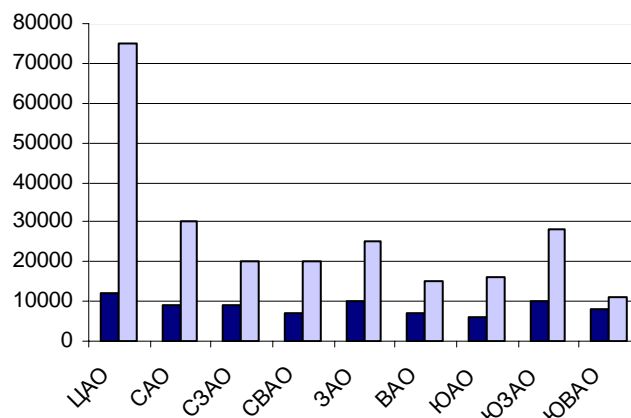
- **ЗАО ЮниКредитБанк** и **Accent Real Estate Investment Managers (AREIM)** в июле подписали соглашение о предоставлении кредита в \$60 млн. на строительство ТРЦ в Северном Бутово. Общая площадь проекта составит 30 тыс. кв. м с торговой галереей, продуктовым гипермаркетом, гипермаркетом электроники и ресторанным двором. Девелопером выступает компания **Perga Development and Management**.
- В июле было заявлено о строительстве ТЦ на месте продовольственного рынка «Слободка» по адресу Коровинское шоссе, д. 17-19. Планируется построить ТЦ общей площадью 21 тыс. кв. м с размещением торговли продовольственной продукцией на первом этаже, на

Арендные ставки и цены продажи помещений, расположенных в торговых коридорах г. Москвы по состоянию на 01.11.08

Торговый коридор	Ставка аренды, \$ за кв. м	Средняя цена продажи, \$ за кв. м
Тверская	3 000 - 6 000	20 000
Кузнецкий мост	3 000 - 4 000	20 000
Арбат	1 200 - 3 500	40 000
Пятницкая	1 000 - 5 000	12 000
Кутузовский пр-т	1 000 - 2 000	17 000
Ленинский пр-т	1 000 - 2 000	10 000
Проспект Мира	1 000 - 3 500	9 000
Ленинградский проспект	1 000 - 2 000	12 000

Источник: данные компании Blackwood

Минимальные и максимальные цены продажи по округам Москвы в 3-м квартале 2008 г. (\$ за кв. м)



Источник: данные компании Blackwood

втором и третьем этаже - предприятий общественного питания, кинотеатра и офисных помещений.

- В июле был озвучен проект строительства МФК на площади в 2,1 га, ограниченной Пушкинской площадью, Настасьинским переулком и улицами Тверская и Малая Дмитровка. Комплекс будет включать в себя четырехэтажную офисно-торговую часть, башни с апартаментами и бутик-отелем с подземной автостоянкой. Девелопером проекта выступает компания **Легаси Девелопмент**, входящая в холдинг **Согласие-Альянс**.
- В июле в рамках программы правительства Москвы по преобразования рынков было объявлено, что рынки

Крупные проекты, заявленные в 3 квартале 2008 г.

- «Жулебино» и «Выхинский» к 2009 г. будут преобразованы в ТЦ.
- В начале августа было объявлено о запланированном строительстве МФК с торговой составляющей на ул. Киевская, д. 14. Инвестором выступает компания **ФЛЭТ и Ко**.
- В августе был заявлен проект ТЦ в Южнопортовом районе на 7-й Кожуховской улице, который планируется возвести к 2010 г.
- В сентябре было объявлено о строительстве ТОО на месте Черемушкинского рынка общей площадью 100 тыс. кв. м. Снос объектов, находящихся в настоящее время на территории застройки планируется на 2008-2010 гг.

Прогноз

Впервые с момента возникновения рынка качественных торговых помещений в столице предложение торговых площадей в ближайшие месяцы может превысить спрос на них. Ожидается снижение спроса на торговые помещения таких профилей арендаторов как развлечения, услуги, мебель, бытовая техника и электроника. Наиболее устойчивым будет спрос в сегменте продуктового ритейла преимущественно низко-ценового сегмента.

Одним из важных факторов, влияющих на развитие рынка торговой недвижимости, будет являться ситуация с кредитованием - в отличии от большинства других сегментов, в торговой недвижимости высокая зависимость от кредитных ресурсов наблюдалась до кризиса как со стороны предложения, т.е. девелоперов торговых объектов, так и со стороны спроса, причем как у операторов, так и у конечных

- В сентябре также было объявлено о строительстве МФК «Строгино» общей площадью 1,2 млн кв. м с внутренней стороны МКАД. Согласно плану МФК будет состоять из торгово-развлекательной зоны (170 тыс. кв. м), офисных зданий (360 тыс. кв. м), а также двух гостиниц 3 и 4 звезды и апарт-отеля. Помимо этого на территории планируется разместить автосалон, физкультурно-оздоровительный комплекс, конгресс-центр, мультиплекс, и многоуровневую парковку площадью 586 тыс. кв. м.

Перечисленные выше проекты в основном были заявлены в летние месяцы. Сентябрь же характеризовался некоторым снижением активности по разработке новых проектов.

С учетом событий конца сентября не исключено, что планы по отдельным проектам, заявленным как в третьем квартале, так и ранее, будут скорректированы.

потребителей. Вследствие этого можно ожидать снижения арендных ставок на рынке торговой недвижимости. В дополнение к этому арендодатели могут идти на продление арендных каникул, и предоставление других льгот по выплате арендных платежей.

В среднесрочной перспективе на рынке торговой недвижимости ожидается продолжение переноса сроков открытия объектов. Кроме того, с учетом кризиса, ожидается снижение количества новых заявленных объектов.

Реализация обозначившейся в первом полугодии тенденции освоения российского рынка магазинами в формате total look (H&M, Debenhams), а также новыми брендами (Costa Coffee, Victoria Secret) может быть перенесена на середину 2009 г.

Компания **Blackwood** готова предложить Вам широкий выбор объектов коммерческой недвижимости



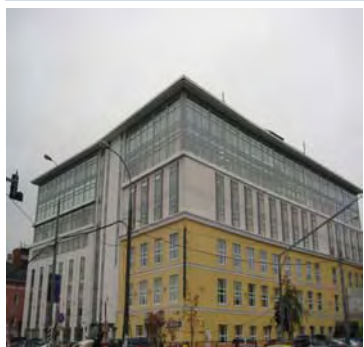
м. Курская
**Бизнес-центр
Эксклюзив**

Офисы в аренду в бизнес центре класса «А»
Общая площадь - 5 600 кв. м
Подземный паркинг



м. Водный стадион
**Офисное здание класса «А»
Эксклюзив**

Общая площадь 3000 кв.м
Парковка на 45 м/м
Отделка высокого уровня
Готово к въезду



м. Тульская
**Бизнес центр класса «А»
Эксклюзив**

Продажа офисного блока 421 кв.м.
Наземная охраняемая парковка
Готово к въезду



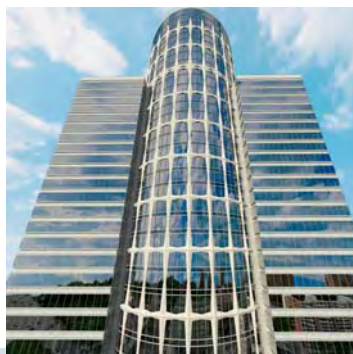
м. Новослободская
**Отдельностоящее офисное здание класса «В»
Эксклюзив**

Арендуемая площадь от 500 до 3800 кв. м
Наземный паркинг на 25 м/м
Готово к въезду



м. Кропоткинская
**Обособняк класса Luxe
Эксклюзив**

Комплекс из 3-х особняков
Общая площадь: 569 кв.м., 727 кв.м. и 554 кв. м
Подземный паркинг на 8 м/м
Отделка: под чистовую отделку



м. Беговая
Башня «NordStar Tower»

Бизнес центр класса «А»
Общая площадь: 148 000 кв.м.
Блоки в аренду от 70 кв.м
Отделка Shell&Core



м. Международная
**БЦ «Северная башня»,
Москва-Сити**

Офисы в бизнес-центре класса «А»
Арендуемая площадь от 198 кв.м. до 1690 кв.м.
Отделка: Готово к въезду и Shell&Core



м. Деловой Центр
**«Башня на Набережной»,
Москва Сити**

Бизнес центр класса «А+»
Общая площадь: 100 000 кв. м
Блоки в аренду от 400 кв. м
Отделка Shell&Core

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону [730-55-22](tel: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) 730-5585,
факс: +7 (495) 203-6072

research@blackwood.ru,
www.blackwood.ru

Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований

Ольга Широкова
Директор Департамента
shirokova@blackwood.ru

Александра Мамохина
Руководитель отдела
городской жилой недвижимости
amokhina@blackwood.ru

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

Наталья Веселова
Консультант отдела
городской жилой недвижимости
veselova@blackwood.ru

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

Анастасия Лобанова
Аналитик отдела
городской жилой недвижимости
lobanova@blackwood.ru

Елена Домченкова
Руководитель отдела
офисной недвижимости
domchenkova@blackwood.ru

Владлена Машковская
Консультант отдела
офисной недвижимости
mashkovskaya@blackwood.ru

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

Инна Винникова
Старший консультант отдела
загородной недвижимости
vinnikova@blackwood.ru

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

Максим Голубков
Финансовый аналитик
golubkov@blackwood.ru

Татьяна Шитикова
Финансовый аналитик
shitikova@blackwood.ru

Петр Морданов
Оценщик
mordanov@blackwood.ru

Ирина Симбердеева
Консультант отдела
загородной жилой недвижимости
simberdeeva@blackwood.ru

Ирина Кузьмина
Старший аналитик отдела
загородной жилой недвижимости
kuzmina@blackwood.ru

Ольга Зяблова
Менеджер проектов
ziablova@blackwood.ru

Владимир Каширцев
Менеджер проектов
kashirtsev@blackwood.ru

Управляющий Партнер
Константин Ковалев
kovalev@blackwood.ru

Исполнительный Директор
Мария Литинецкая
litinetskaya@blackwood.ru