

# Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

РОССИЯ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР .....	3
1. РЫНОК КАПИТАЛА.....	4
1.1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР И МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ МОСКВЫ .....	4
1.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	4
1.3. НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.....	5
1.4. ДОХОДНОСТЬ РЫНКА .....	5
1.5. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ.....	5
1.6. КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ.....	6
2. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	7
2.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	7
2.2. СПРОС .....	11
2.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	11
3.РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	13
3.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	14
3.2. СПРОС .....	17
3.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	18
4. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	19
4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	19
4.2. СПРОС .....	22
4.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	23
5. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	24
5.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	24
5.2.СПРОС .....	28
5.3.СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ.....	29
ПРИЛОЖЕНИЕ № 1. ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ.....	30
ПРИЛОЖЕНИЕ №2. КЛАССИФИКАЦИЯ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ .....	31
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КЛАССИФИКАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТОРГОВЫХ КОМПЛЕКСОВ .....	33
ПРИЛОЖЕНИЕ №4. КЛАССИФИКАЦИЯ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ.....	34
ПРИЛОЖЕНИЕ №5. КЛАССИФИКАЦИЯ ГОСТИНИЦ .....	36

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## РОССИЯ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Табл. 1. Основные макроэкономические показатели России

Индикаторы	2003	2004	2005	2006пр	2007пр	2008пр
ВВП, \$ млрд.	431,4	590,6	765,6	928,4	1070,2	1194,2
Реальный рост ВВП, %	7,3	6,9	6,4	6,5	5,7	5,8
Инфляция, %	12,0	11,7	10,9	8,5	7,0	5,0
Инвестиции в основной капитал, \$ млрд.	71,2	97,4	124,9	158,8	195,0	230,1
Прямые иностранные инвестиции, \$ млрд.	7,5	12,1	16,7	24,0	28,0	34,0
Среднегодовой курс рубля к долл. США	30,7	28,8	28,3	26,7	26,4	26,7

Источник: Минэкономразвития РФ

Экономика России в 1 пол. 2006 г. продолжила уверенный рост, темпами, существенно превышающими среднеевропейский уровень.

После снижения ВВП в январе на 0,5% (за исключением сезонного и календарного факторов) в марте 2006 г. темп роста повысился до 0,8%, а в апреле-мае поддерживался на уровне 0,5-0,6% в месяц. В 2005 г. наблюдалась противоположная динамика ВВП: рост в январе-феврале сменился спадом в марте-мае. Рост ВВП в 1 пол. 2006 г. составил в России 6,3% (в 1 пол. 2005 г. - 5,4%). Рост промышленного производства за первое полугодие составил 104,4%.

Инфляция в 1 пол. 2006 г. составила 6,2%, что меньше аналогичного показателя предыдущего года (8,0%). Основным источником инфляции остается рост стоимости услуг населению. В то же время цены на продовольственные и непродовольственные товары растут существенно ниже среднего уровня, в том числе вследствие снижения курса доллара и удешевления импорта. С учетом текущих тенденций инфляция на конец года может составить 9%, что совпадает с верхней границей прогноза МЭРТ РФ.

Реальная заработная плата за январь-июнь 2006 г. выросла на 11,1% по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. (январь-июнь 2005 г. к январю-июню 2004 г. – 8,5%), демонстрируя устойчивый рост покупательской и инвестиционной способности населения.

Экономический рост по-прежнему обеспечивается ростом потребления, обусловленным стабильным ростом доходов населения. Вторым значимым источником экономического роста является энергетика, развитие которой поддерживается значительными инвестициями.

Стабилизация макроэкономического роста на высоком уровне, снижение политических рисков и государственные инвестиции в экономику обуславливают сохранение за Россией устойчивых инвестиционных суверенных рейтингов, вместе с тем дальнейший их рост сдерживается инерционностью бюрократического аппарата, пробелами в законодательстве и коррупцией. Парламентские (конец 2007 г.) и президентские (весна 2008 г.) выборы могут еще более увеличить институциональные риски, вызвав усиление государственного влияния на экономику.

Табл. 2. Суверенный рейтинг России

Агентство	Долгосрочный рейтинг российских обязательств в иностранной валюте (прогноз)
Standard&Poor's	BBB+ (стабильный)
Fitch Ratings	BBB+ (стабильный)
Moody's	Baa2 (стабильный)

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## 1. РЫНОК КАПИТАЛА

### 1.1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР И МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ МОСКВЫ

Табл.1.1. Международный рейтинг Москвы

Агентство	Долгосрочный рейтинг российских обязательств в иностранной валюте (прогноз)
Standard&Poor's	BBB+ (стабильный)
Fitch Ratings	BBB (стабильный)
Moody's	Baa2 (стабильный)

На протяжении полутора лет Москва сохраняет устойчивый инвестиционный рейтинг, повышение которого сдерживается только уровнем суверенного рейтинга России.

Рейтинг Москвы отражает ее роль главного торгового, политического и финансового центра страны с диверсифицированной экономикой, хорошо развитым сектором услуг и превышающим средний по России уровнем благосостояния населения. Кроме того, позитивное влияние на рейтинг оказывают низкий уровень внешнего долга и высокие показатели исполнения городского бюджета.

Благодаря уникальному положению Москвы – столицы России и ее коммерческого центра — валовой городской продукт рос на протяжении последних пяти лет в среднем на 7,8% в год, в среднесрочной перспективе прогнозируется его сохранение на уровне не менее 7% в год. На Москву приходится около 20% ВВП и 7% населения России. По численности населения – 10,4 млн. жит. – Москва остается крупнейшим городом Европы. Среднегодовой доход на душу населения составляет более \$10 тыс.

### 1.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 пол. 2006 г. было знаменательно двумя основными тенденциями: либерализация прав собственности на землю и ужесточение градостроительной политики в Москве.

Под давлением участников рынка в июне 2006 г. Правительством Москвы принят порядок передачи в собственность земельных участков под зданиями и участков, оформленных в бессрочное пользование, что ранее не практиковалось. Передача участков в собственность предполагается возмездной, хотя размер платы пока не определен.

Градостроительная политика в Москве формируется в соответствии с Генеральным планом развития Москвы до 2020 г. Вместе с тем строительный бум последних лет создал угрозу перегрева рынка за счет чрезмерной концентрации застройки в отдельных районах, следствием чего стало намерение властей с 2006 г. ограничить строительство коммерческой недвижимости в центре Москвы. Приоритет будет отдан гостиницам (потребность: 248 гостиниц на 98 тыс. мест к 2010 г.), строительству которых должно способствовать и снижение арендных ставок на землю с 0,25% до 0,01% кадастровой стоимости.



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

### 1.3. НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Рост ставок аренды и цен на офисную недвижимость стал причиной развития коммерческой ипотеки (Москоммерцбанк, Банк Абсолют), которая, тем не менее, до сих пор законодательно не отрегулирована. На стадии девелопмента получает распространение схема форвардного финансирования, предполагающая кредитование строительства с выкупом объекта инвестором по ставке капитализации после завершения строительства и сдачи объекта в аренду.

Для аккумуляции инвестиционного капитала активно используется публичное размещение ценных бумаг (IPO). Вслед за Raven Russia Limited (\$2 млрд.) о своих проектах заявили FF&P Russia Real Estate Development (\$300 млн.). Отмечен рост интереса и крупных российских участников рынка недвижимости к этому инструменту («Система Галс», S.Holding, Мосмарт, Дикси).

Более чем в два раза (до 100) за 1 пол. 2006 г. выросло число паевых инвестиционных фондов недвижимости. Рассчитанные на консервативных инвесторов фонды, тем не менее, готовы предложить вкладчикам доходность в 14-20% годовых.

### 1.4. ДОХОДНОСТЬ РЫНКА

Рынок коммерческой недвижимости Москвы имеет высокую инвестиционную привлекательность. Нижняя граница IRR (внутренней нормы доходности) при инвестициях за счет собственных средств не опускается ниже 15%, использование кредитных ресурсов (финансового рычага) позволяет девелоперу получать доходность до 35%.

Рост инвестиционного спроса, в первую очередь со стороны иностранных инвесторов, на офисную и торгово-развлекательную недвижимость, сопровождавшийся значительным повышением цены продажи при незначительном росте арендных ставок, стал причиной снижения ставки капитализации с 14% (в 2005 г.) до 12% (в середине 2006 г.), что в целом свидетельствует о росте доверия инвесторов к рынку и снижении рисков. По офисам класса В ставка капитализации снизилась еще существенней, составив 11%. Доходность вложений в складскую недвижимость в течение полугодия оставалась на уровне 12%.

В среднесрочной перспективе ожидается сохранение тенденции снижения доходности рынка инвестиций в готовые объекты.

### 1.5. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ

Рост доверия инвесторов к рынку коммерческой недвижимости Москвы стал причиной резкого роста инвестиционной активности в 1 пол. 2006 г. до \$2 млрд., с перспективой увеличения до \$3,5 млрд. к концу года, что соизмеримо с объемом инвестиционных сделок за три предшествующих года. Вслед за венчурными компаниями к рынку проявили интерес наиболее консервативные инвесторы: страховые компании и пенсионные фонды.

Повышение прозрачности и профессионализма рынка позволяет иностранным инвесторам не только покупать готовые объекты или кредитовать строительство, но и выходить с собственными крупными инвестиционно - девелоперскими проектами. Группа C.R.E.D.O. (Австрия) планирует построить 110 тыс. кв.м складских площадей в 2006-2007 гг., Raven Russia Limited (Великобритания) стала соучредителем компании, строящей индустриальный парк стоимостью \$184 млн. Assor совместно с ЕБРР намерены инвестировать в строительство гостиничной сети 24 млн. евро. В долгосрочной перспективе эта тенденция будет только усиливаться.

Среди российских инвесторов крупнейшим может стать Росгосстрах, планирующий вложить в недвижимость около \$1 млрд.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## 1.6. КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ

Табл.1.2. В сегменте офисной недвижимости

№	Объект	Продавец/Покупатель	Сумма сделки	Примечание
1	Бизнес-центр (ул. Двинцева, вл. 14), 60 тыс. кв.м	MR Group/ MOPE Плаза	\$63 млн.	Сделка на этапе строительства
2	Офисная площадь в БЦ «Citydel» (ул. Земляной Вал, д. 11-19),	Тема/ Henkel	\$50 млн. (оценочно)	Сделка на этапе строительства
3	Земельный участок 7 га в районе «Москва-Сити»	н/д/ Нафта-Москвы	\$110 млн.	С обременением (завод)
4	БЦ класса В (ул. Летниковская, д.11)	Капитал Хаус/ АЛМ-Девелопмент	\$75-80 млн. (оценочно)	

Табл.1.3. В сегменте торгово-развлекательной недвижимости

№	Объект	Продавец/Покупатель	Сумма сделки	Площадь, тыс.кв.м.
1	Два ТРЦ сети «Молл гэллери» и две строительные площадки на	СТ девелопмент/ Meinl European Land	400 млн. евро	80 тыс. кв.м и 60 тыс. кв.м
2	Два ТЦ "Золотой Вавилон"	Фонд Immoeast (Австрия)/ н/д	\$200 млн.	58 тыс. кв.м

Табл.1.4. В сегменте складской недвижимости

№	Объект	Инвестор	Сумма инвестиций (млн. \$)	Площадь, тыс.кв.м.
1	Складской комплекс «Кулон Южный»	The Raven Group (Великобритания)	128,6	14,0
2	Складской комплекс «Кулон Балтия»			27,0
3	Логистический парк «Крекшино»			115,0
4	38% акций Национальной логистической компании	Citigroup + DTB GmbH (Германия)	50,0	-
5	Складской комплекс, г.Химки	AIG European Real Estate Fund	60,0	80,0

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## 2. РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок офисной недвижимости в 1 пол. 2006 г. продолжил уверенный рост. Объем качественных офисных площадей (класс А и В) составил 4 500 тыс. кв.м, увеличившись на 8,5% с начала года. Ожидается, что к концу 2006 г. рынок качественных площадей преодолет рубеж в 5 000 тыс. кв.м.

Табл.2.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А <sup>1</sup>	Класс В
Объем офисных площадей на середину 2006 г., тыс.кв.м	1 200	3 300
Введено в эксплуатацию в I пол. 2006 г., тыс. кв.м	150	200
Доля свободных площадей, %	2,6	4,5
Средние арендные ставки, \$/кв.м/год, без учета НДС и операционных расходов	690	470
Ставки операционных расходов, \$/кв. м/год, без учета НДС	105	75
Средние цены продажи (в центре Москвы), \$/кв.м	6 000	4 200

### 2.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Рынок качественных офисных помещений по-прежнему далек от насыщения, на 1000 жит. Москвы приходится 432 кв.м офисной площади, в то время как в странах Восточной Европы этот показатель перешагнул за 1000 кв.м. С учетом заявленных объемов строительства насыщение рынка прогнозируется не ранее конца 2008 г. (пик офисного строительства).



Доля офисных площадей класса А составляет 27%. На перспективу до 2008 г. возможен рост доли площадей класса А до 35-40% вследствие завершения ряда крупномасштабных проектов (доля класса А в новом строительстве – более 70%).

В 1 пол. 2006 г. административно была закреплена тенденция децентрализации предложения, власти города заявили об ограничении на новое офисное строительство в центре Москвы. Вектор нового строительства офисов класса А, начав с Москва-Сити, продолжил смещение на запад и юго-запад. В свою очередь юг и юго-восток стал привлекательной зоной для строительства офисов класса В (на месте выводимых промзон). На центр Москвы пришлось только около 35% вновь построенных и реконструированных офисных площадей классов А и В (из них

около 75% новое строительство).

<sup>1</sup> Классификация офисных зданий, предложенная Moscow Research Forum, представлена в Приложении №2

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Помимо расширения географии строительства, происходит и рост его масштаба, чему способствует дефицит новых площадок и высокие ставки аренды земли в привилегированных офисных районах (Центр, Москва-Сити). На смену популярным два года назад объектам в 6-10 тыс. кв.м пришли проекты до 300-500 тыс. кв.м (БЦ «Федерация» - 300 тыс. кв.м, «Россия» - 500 тыс. кв.м). Успешный опыт Москва-Сити переносится на другие районы, где на месте выводимых промышленных зон создаются новые бизнес-кластеры (1 000 тыс. кв.м застройки Nagatino-i-land, 120 тыс. кв.м застройки промзоны «Калошино»).

Тенденция формирования бизнес ориентированного окружения нашла отражение в развитии многофункциональных комплексов и бизнес парков, привлекательность которых обусловлена агломерацией в едином комплексе качественных офисных, производственных, гостиничных, выставочных и конференц площадей при невысокой стоимости аренды офисов. Появились проекты специализированных бизнес парков (Бизнес парк «Гринвуд», МФК «Медиа Центр» в составе полиграфического комплекса «Пушкинская площадь»).

В сегменте нового строительства отмечается значительная девелоперская активность. Высокий спрос на офисную недвижимость и рост инвестиционных продаж, стал причиной появления новых участников с капиталоемкими проектами (IKEA - 50 тыс. кв.м, компания «Винэксим» - 100 тыс.кв.м), ранее не проявлявших интерес к этому рынку.

Табл.2.2. Крупнейшие объекты, введенные в эксплуатацию в 1 пол. 2006 г.

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м
<b>Класс А</b>			
1	Аврора Бизнес Парк, фаза II	Садовническая ул., 82	50 800
2	Gorky Park Tower	Ленинский пр-т, 13-15	32 800
3	Северное Сияние	Правды ул., 26	26 200
<b>Класс В</b>			
4	Бородино	Русаковская ул., 13	33 000
5	Деловой центр «Лефортово» 1 очередь	Электrozаводская ул. 27	15 500
6	Офисный комплекс	Правды ул., 8, стр.21/22	13 400
7	Офисное здание	Алтуфьевское ш., 1/7	13 200
8	Офисное здание	Кожевническая ул., 14	13 000
9	Офис-парк "Шереметьевский"	Полковная ул.	12 000

Табл.2.3. Крупнейшие объекты, предполагаемые к вводу в эксплуатацию во 2 пол. 2006 г.<sup>2</sup>

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Ввод в эксплуатацию
<b>Класс А</b>				
1	Ducat Place-III	Гашека ул, 6	32 800	3 кв. 2006
2	Конкорд	Шаболовка ул., 10	28 500	4 кв. 2006
3	Пушкинский дом	Страстной б-р, 9	18 500	4 кв. 2006
4	Зенит-Интер V	Краснопресненский проспект	16 000	4 кв. 2006

<sup>2</sup> Следует учитывать, что большинство объектов в Москве вводятся с задержкой в среднем до 6 мес., причиной которой может быть как длительность и значительное количество административных согласований на разных этапах проекта, так и просчеты девелоперов.

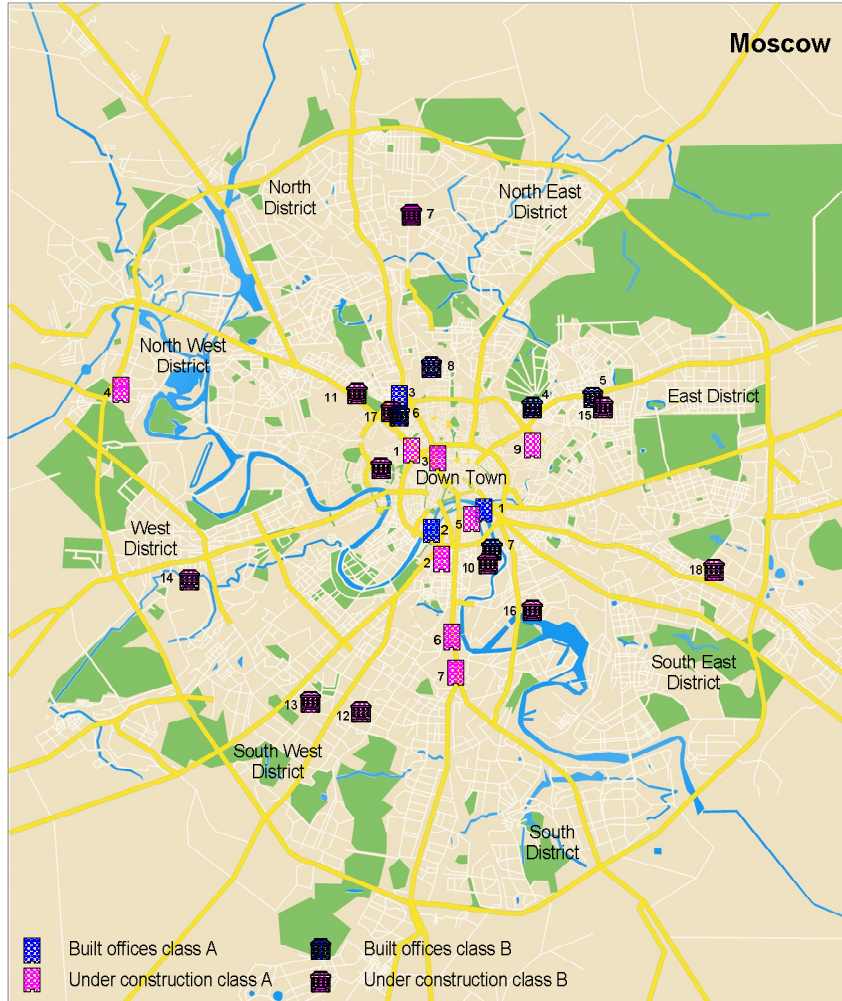


Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

№	Наименование	Адрес	Общая пл., кв.м	Ввод в эксплуатацию
5	Aquamarine-2	Озерковская наб., 26	13 000	4 кв. 2006
6	River Plaza	Варшавское ш., 35	13 500	3 кв. 2006
7	Технопарк Навигатор	Варшавское ш., 47	12 600	3 кв. 2006
8	Формат	г. Мытищи Олимпийский пр-кт, 29	12 500	3 кв. 2006
9	Бизнес центр Елоховский*	Спартакoвская ул., 12	9100	4 кв. 2006
<b>Класс В</b>				
10	Новоспасский двор	Дербеневская наб., 7	86 000	3 кв. 2006
11	Офисный комплекс «Западный мост»	Ленинградский проспект, дом 37А, корпус 14	43 000	4 кв. 2006
12	Офисное здание	Научный пр., 6	43 000	3 кв. 2006
13	Деловой центр «Кругозор» 1 очередь	Обручева ул., 30/1	36 000	4 кв. 2006
14	Верейская Плаза	Верейская ул., 29	26 000	3 кв. 2006
15	Деловой центр «Лефорт» 2 очередь	Электрозаводская ул. 27	18 000	4 кв. 2006
16	Logic Park	Южнопортовый 2-ой пр., 18	14 500	4 кв. 2006
17	Офисное здание	Правды ул., 8 корпус 13	13 500	3 кв. 2006
18	Офисное здание	Рязанский пр., 73	11 000	3 кв. 2006

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Рис.2.1. Размещение крупнейших объектов (более 9 тыс. кв.м), заявленных к вводу в 2006 г.



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## 2.2. СПРОС



Рост экономики и снижение суверенных рисков стимулировали спрос на новые качественные объекты. На большинство площадей, предполагаемых к введению в 2006 г. и 1 пол. 2007 г. подписаны предварительные договоры аренды. Ожидаемый объем сделок по аренде и приобретению качественных площадей в 2006 г. достигнет нового исторического максимума с не менее 1,2 млн. кв.м. Более 50% спроса придется на офисы класса А. Дальнейший рост спроса сдерживается отсутствием нового качественного предложения.

Опережающий рост предложения спрос привел к снижению в 1 пол. 2006 г. доли свободных площадей в классе В (с 5,2% в

начале года до 4,5%). В классе А отсутствие резерва свободных площадей стало причиной накопления отложенного спроса; доля свободных площадей сохранилась на уровне 2,6%. По-прежнему наибольший после центра спрос приходится на западное, юго-западное и северо-западное направления.

В среднесрочной перспективе возможен рост доли свободных площадей класса А до 4%, вследствие вывода на рынок значительного количества находящихся в стадии девелопмента офисных проектов. Доля свободных площадей в классе В стабилизируется на уровне 5-6%.

## 2.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ<sup>3</sup>

Усиливающийся инвестиционный спрос на офисные площади класса А стал причиной значительного повышения цен на недвижимость (порядка 30% в течение полугодия – в среднем до \$6000/ кв.м, без НДС). В классе В цены в 1 пол. 2006 г. выросли не столь значительно – на 20%, что объясняется меньшей инвестиционной привлекательностью этого сегмента рынка для стратегических инвесторов. До конца года возможен рост цен на 20-30% с последующим замедлением в 2007 г. (около 10-% в год) и стабилизацией в 2008 г.

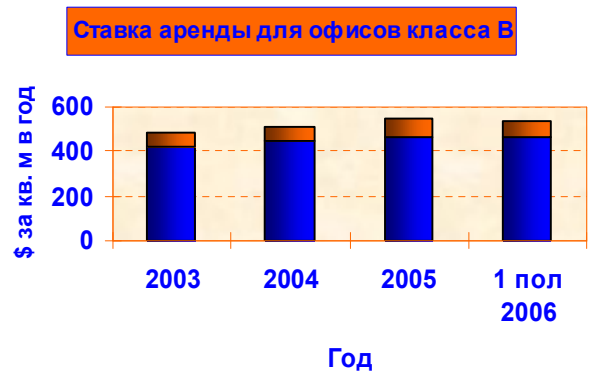
Все усиливающееся размывание границ между качественными характеристиками офисов класса А и В привело к сближению границ арендных ставок в этих сегментах. Диапазон арендных ставок на офисы класса А находился в границах \$600-1000/ кв.м в год (без НДС и операционных расходов), на офисы класса В - \$300-800. Рост арендных ставок в классе А составил 7% - в среднем до \$690/ кв.м в год (без НДС и операционных расходов). В сегменте класса В значительного роста арендных ставок не произошло, увеличившийся спрос был амортизирован накопленным в 2005 г. резервом свободных площадей. На среднесрочную перспективу ожидается дальнейший рост арендных ставок, особенно на новое строительство.

При определении арендной ставки основное значение стало уделяться не техническим характеристикам объекта, стандартизовавшимся на рынке, а его месторасположению и бизнес окружению. Значительна дифференциация ставок, даже в рамках одного класса, и в зависимости от года постройки здания.

<sup>3</sup> Типовые условия договоров аренды в Приложении №1

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

В расчете на будущие инвестиционные продажи характерная для класса А система расчета арендных платежей triple net (разделение арендного платежа на арендную ставку, операционные расходы и НДС) получила распространение на офисные площади класса В.



- Операционные расходы, \$
- Арендная ставка (без НДС и опер расходов), \$

- Операционные расходы, \$
- Арендная ставка (без НДС и опер расходов), \$

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

### 3.РЫНОК ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Рост товарооборота в розничной торговле в I пол. 2006 г. (13,7% к I пол. 2005 г.) и реальных доходов населения (8,3%) наряду со снижением странового риска обеспечивают высокую привлекательность розничной торговли России для иностранных инвестиций (второе место в Global Retail Development Index).

В I пол. 2006 г. инвестиции в торговую недвижимость Москвы превысили \$1 млрд., продемонстрировав 20% рост с начала года.

Табл 3.1. Основные показатели рынка торгово-развлекательной недвижимости<sup>4</sup>

Основные показатели	Данные	
Оборот розничной торговли, 1 пол. 2006 г., руб.	861 362 млн.	
Объем площадей в качественных торговых центрах на середину 2006 г., тыс. кв.м <sup>5</sup>	2 920	
Заявлено к вводу торговых площадей в 2006 г., тыс. кв.м	1 230	
Введено в I полугодии 2006 г., тыс. кв.м	218	
Уровень вакантных площадей	Центр 0,8%	От Садового кольца до МКАД 2-5%
Базовые арендные ставки для операторов торговых галерей (\$/кв.м без учета НДС и эксплуатационных расходов)	Центр 1500 – 2500	От Садового кольца до МКАД 500-1000

<sup>4</sup> Классификация торговых центров по методике Urban Land Institute (ULI) и International Council of Shopping Centres (ICSC) в Приложении №3

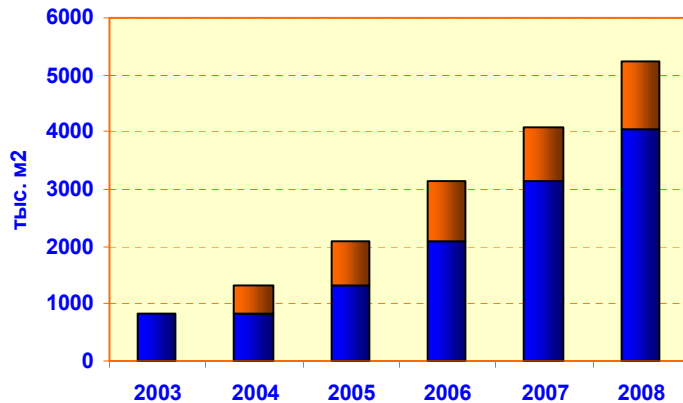
<sup>5</sup> Качественный торговый центр - совокупность объектов по реализации универсального ассортимента товаров и услуг (площадью более 3 000 кв. м), расположенных на определенной территории, спланированных, построенных, управляемых как единое целое и предоставляющих в границах своей территории стоянку для автомашин.



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

### 3.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

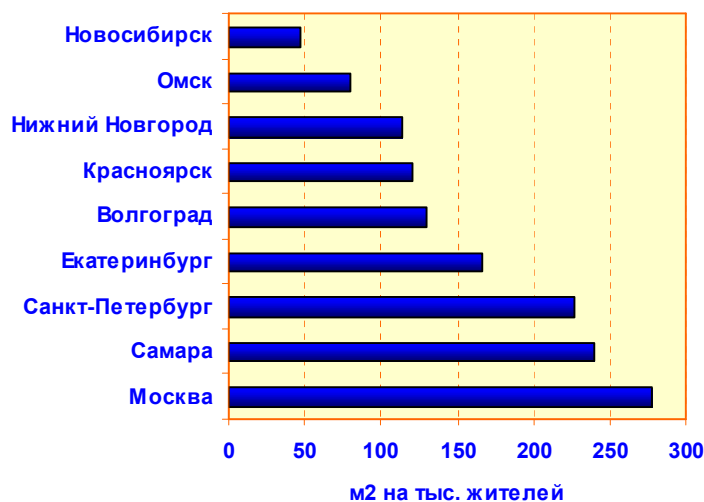
**Динамика прироста и предложения площадей ТЦ**



Совокупное предложение торговых площадей Москвы составляет около 5,4 млн. кв.м, из которого на долю качественного предложения приходится 53% (около 2,9 млн. кв.м). По обеспеченности качественными торговыми площадями (278 кв. м на 1000 жит.) Москва в 3 раза отстает от среднеевропейского уровня, что характеризует высокий потенциал рынка и стимулирует рост инвестиционной активности.

В I пол. 2006 г. прирост качественных торговых площадей составил 217 500 кв.м (10,6% рост по отношению к концу 2005 г.), достигнутый за счет ввода 5 объектов в Южном («Ритейл Парк», «Коломенский»), Юго-восточном («Город») и Северном округах (Decathlon и ТЦ на ул. Бибиревская).

**Обеспеченность площадями в торговых центрах**



Ожидаемый объем качественного предложения к концу 2006 г. составит 4,1 млн. кв.м (при завершении в срок строительства 14 заявленных объектов), к концу 2008 г. объем рынка должен составить не менее 6 млн. кв.м.

Характерным для рынка является динамичное развитие всех торговых форматов, от микрорайонных торговых центров площадью 3-15 тыс. кв.м, ориентированных на обслуживание местных жителей (радиус охвата 5 км), до суперрегиональных площадью более 100 тыс. кв.м (радиус охвата до 40 км).

Новое строительство тяготеет к спальным районам, ТТК и МКАД, что обусловлено как дефицитом площадок под застройку в центре, так и меньшей обеспеченностью торговыми площадями окраинных районов (23% торговых площадей сконцентрировано в Центральном округе, на наименее обеспеченный Восточный округ приходится только 2,8%). В свою очередь дефицит новых площадей под строительство в центре Москвы стал причиной развития формата подземных торговых центров

(комплексы «Павелецкая площадь», «Пушкинская площадь», «Площадь Тверской заставы»).

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Рис.3.1. Размещение крупнейших объектов, построенных в 1 пол. 2006 г. и заявленных к вводу во 2 пол. 2006 г.

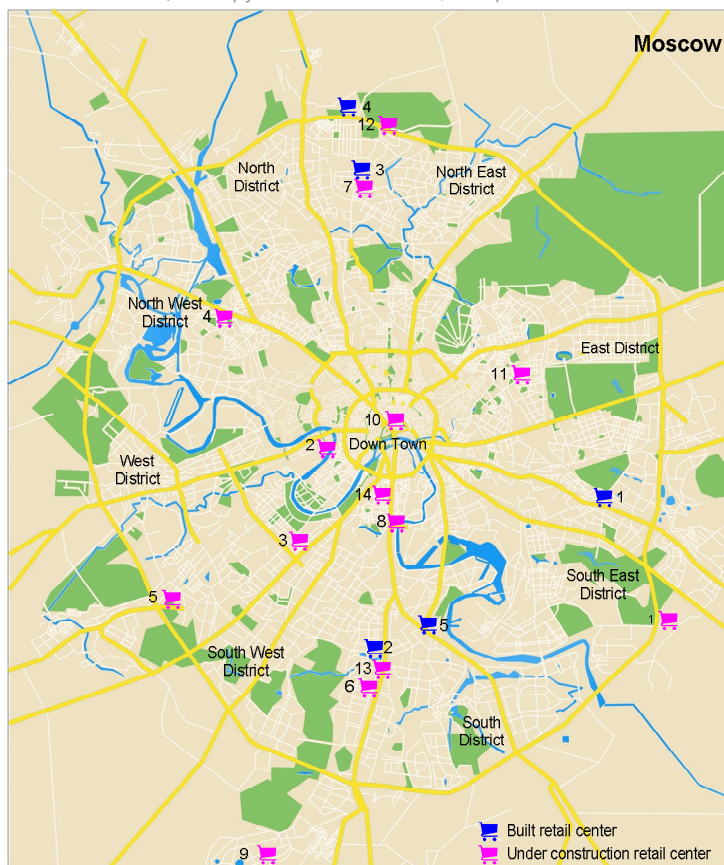


Табл.3.2. Объекты, введенные в эксплуатацию в I пол. 2006 г.

№	Название	Адрес	Общая пл., кв.м	Открытие	Девелопер
1	Город	Рязанский пр-т, д. 2, к.2	134 000	Май	ГК «ТЭН»
2	Ритейл Парк	Варшавское ш., 97	47 500	Февраль	ФПК «Гарант-Инвест»
3	Торговый центр	Бибиревская ул., 21	25 000	Январь	«Седьмой континент»
4	Decathlon	МКАД 84 км	8 000	Май	Decathlon
5	Коломенский	Андропова пр-т	3 000	Май	ФПК «Гарант-Инвест»
	Всего:		217 500		

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Табл.3.3. Крупнейшие объекты, планируемые к вводу во II пол. 2006 г.

№	Проект	Адрес	Общая пл., кв.м	Девелопер
1	МЕГА Белая дача	14 км МКАД	270 000	ИКЕА совместно с холдингом «Белая дача»
2	Европейский	Киевская пл., 1	180 000	ЗАО «Киевская площадь»
3	Рамстор	Вернадского пр-т, 2а	110 000	Ramenka
4	Щука	Щукинская ул., 42	100 000	Дон-Строй
5	Мосмарт	Пересечение МКАД и Боровского ш.	86 000	ЗАО «Гиперцентр»
6	Глобал Сити, 2 оч.	Кировоградская ул., 14	43 000	ООО «Глобал Сити»
7	Торгово-досуговый центр	Алтуфьевское ш., 70	41 800	ООО «Маркос-3»
8	Ереван Плаза	Тульская Б. ул.	40 000	ГК «Ташир» совместно с «Стинком групп»
9	Фаворит	Южнобутовская ул.	37 000	ООО «Фаворит-альянс».
10	ЦУМ, 2 оч.	Петровка ул., 2	32 000	АО "Торговый дом "ЦУМ"
11	Семеновский, 2 оч.	Семеновская пл., 1	26 000	ЗАО «Санъэй-Москва»
12	Час Пик	87 км МКАД	25 000	н/д
13	Аэробус	Варшавское ш., 95	17 430	н/д
14	Метромаркет	Шаболовка ул., 10	10 000	Капитал Груп
	Всего:		1 011 237	

Табл.3.4. Крупнейшие объекты, заявленные к строительству в I пол. 2006 г.

№	Проект	Адрес	Общая пл., кв.м	Открытие	Девелопер
Ввод в эксплуатацию: 2007 г.					
1	Мегапол на Дмитровском шоссе	Дмитровское ш.	230 000	2007	ГК «Ташир»
2	Косинская Плаза	Косинская ул., 9, вл.21, 7 км МКАД	100 000	2007	Placon Estate
3	ТЦ «Мозайка»	7-я Кожуховская ул.	60 000	2007	Groupe BEG совместно с «Ост групп»
4	ТРЦ «МОЛЛ Тверская Застава».	Тверской заставы пл.	53 000	2007	«Стройинком-К»
5	ТРЦ у метро «Университет»	Вернадского пр-т	50 000	2007	ГК «Ташир»
Ввод в эксплуатацию: 2008 г.					
6	Торгово-выставочный комплекс на	Ореховый бульвар, зона общественного	95 992	2008	Корпорация ТЭН

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

№	Проект	Адрес	Общая пл., кв.м	Открытие	Девелопер
	Ореховом бульваре	центра			
7	ТРЦ «Фристайл парк»	1,5 км от МКАД по Киевскому ш.	74 000	2008	"МТ-девелопмент"
8	ТРЦ на Ленинском проспекте	Ленинский проспект, вл. 123, корп. 1	23 000	2008	«Седьмой континент»
Ввод в эксплуатацию: после 2008 г.					
9	Оборонно-торговый центр в районе Марьиной Рощи	17-й проезд Марьиной Рощи, вл.4	150 000	н/д	Объявлен тендер
10	ТЦ «Автогарант»*	Новорязанское ш., 2 км от МКАД	62 000	н/д	ЗАО «Автогарант»
11	ТЦ на территории завода «Физприбор»	Бакунинская ул., вл.14	35 000	н/д	КБ «Российский кредит» и завод «Физприбор»
12	МФЦ на территории ОАО «Арма»*	Сусальный Н. пер., вл.5	12 000 (площадь комплекса 85 000)	н/д	ОАО «АЗ «АРМА»
13	МФЦ «Медиа Центр»*	Шоссейная ул., 4	7 000 (площадь комплекса 129 000)	2010	«Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»
	Всего:		801 992		

\* Концепция разработана GVA Sawyer

### 3.2. СПРОС

Несмотря на опережающие рост розничного товарооборота темпы ввода новых торговых площадей, в 1 пол. 2006 г. спрос на качественные площади по-прежнему существенно превышал их предложение, свидетельством чего стала 90-100% заполняемость торговых площадей минимум за полгода до ввода их в эксплуатацию и значительные листы ожидания арендаторов в наиболее удачных торговых моллах.

В 1 пол. 2006 г. доля вакантных площадей в центре Москвы не превышала 1%, в торговых центрах на окраинах стабилизировалась в пределах 2-5%. Учитывая существующие темпы строительства и роста розничного товарооборота, насыщение рынка качественными торговыми площадями ожидается не ранее 2010 г.



Основной спрос на качественные торговые площади формируют отечественные и иностранные торговые сети (о планах выхода на московский рынок заявили Wall-Mart, Carrefour, Debenhams), способные предложить стандартизированное качество обслуживания, широкий конкурентоспособный ассортимент товаров и индивидуальные программы

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

мотивации покупателей. На торговые сети в Москве приходится 60% розничного товарооборота. К 2010 г. доминирование сетевых операторов в розничной торговле усилится, с увеличением их доли до 85%.

Наиболее востребованными остаются площади до 200 кв.м в суперрегиональных торговых центрах (от 100 тыс. кв.м), имеющих существенную развлекательную составляющую (МЕГА-Химки, МЕГА-Теплый Стан). Вместе с тем отмечен значительный рост спроса на площади свыше 500 кв.м, что связано с увеличением товарооборота и стремлением ритейлеров удержать рост издержек (за счет концентрации бизнеса) в условиях усиления конкуренции.

В 1 пол. 2006 г. новый импульс для развития получили форматы «магазин у дома» и «дискуантер», как продовольственные, так и универсальные, в связи с планами Правительства Москвы ликвидации неорганизованной уличной торговле к концу 2007 г., следствием чего может стать двух кратный рост числа магазинов этого формата.

### 3.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ<sup>6</sup>

Особенностью ценообразования в сегменте торговой недвижимости остается значительная дифференциация арендных ставок в зависимости не только от местоположения торгового центра и арендуемой площади, но и от профиля арендатора).



В I пол. 2006 г. арендные ставки в торговых центрах не претерпели значительных изменений, оставаясь самыми высокими в России (в среднем \$1400 - 2 400/кв.м в год в торговой галереи, без учета НДС и эксплуатационных расходов).

Нижняя граница арендных ставок определяется предложением для якорных арендаторов на уровне \$100-450/ кв.м в год (без учета НДС и эксплуатационных расходов), в то время как верхняя граница для операторов street retail в центре Москвы (на 10-40 кв.м) может достигать \$5000/ кв.м в год.

Дальнейшая динамика арендных ставок может быть связана с постепенным их ростом в удачно расположенных высококлассных торговых центрах, стабилизацией и даже некоторым снижением в устаревших.

В структуре сделок с торговой недвижимостью доля покупки не превышает 30%, что связано с ограниченным предложением качественных площадей на продажу. Основной объем сделок был совершен крупными сетевыми операторами (Перекресток, Планета Боулинг, Л'Этуаль и др.).

Ожидается, что рост инвестиционной активности на рынке коммерческой недвижимости при низком объеме качественного предложения будет стимулировать дальнейший рост цен на торговую недвижимость, в 1 пол. 2006 г. по торговым коридорам составивший 28%.

<sup>6</sup> Типовые условия договоров аренды в Приложении №1



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## 4. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

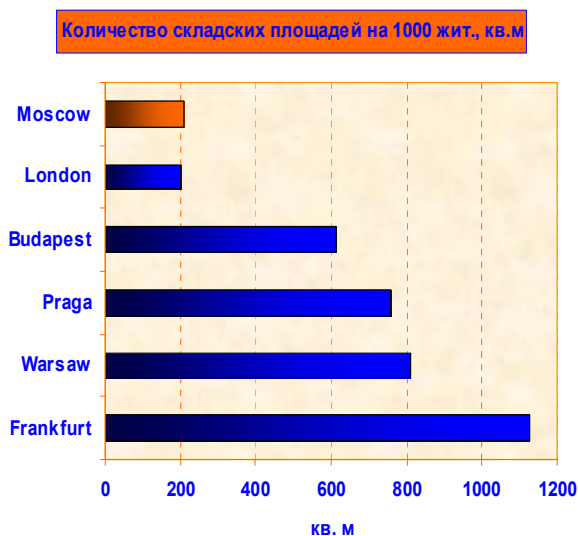
Развитие складского рынка в Московском регионе напрямую связано с экономическим ростом и развитием потребительского рынка. За фазой активной экспансии торговых сетей (40% рост торговых точек в 2005 г.) и усиления конкуренции последовало осознание необходимости сокращения операционных расходов и оптимизации логистических потоков.

Рынок складской недвижимости оказался не готов к изменению потребительских предпочтений. Сформированное в 2005 г. предложение качественных складских площадей (около 390 тыс. кв.м) было поглощено еще на этапе строительства. Ввод новых площадей в I пол. 2006 г. (около 200 тыс. кв.м) не ослабил давления спроса. Уровень вакантных площадей по-прежнему близок к нулю.

Табл.4.1. Основные показатели рынка складской недвижимости

Основные показатели	Данные	
Объем рынка складской недвижимости (классы А и В) на середину 2006г., тыс. кв.м	2 100	
Заявлено к вводу складских площадей в 2006г., тыс. кв.м	800	
Введено в эксплуатацию в 1 пол. 2006г., тыс. кв.м	~200	
Уровень вакантных площадей <sup>7</sup>	Класс «А» 0,6%	Класс «В» 2,0%
Базовые арендные ставки (\$ за 1 кв.м в год, без учета НДС и эксплуатационных расходов)	Класс «А» 110-130	Класс «В» 80-90
Цена продажи (\$ за 1 кв.м без НДС)	Класс «А» 1000	Класс «В» 600-700

### 4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ



По обеспеченности складскими площадями на 1000 жит. (202 кв.м) Москва значительно отстает от деловых центров континентальной Европы. При этом только около 1 млн. кв.м площадей (96 кв.м на 1000 жит.) соответствует международным требованиям к складам класса А.

Выдерживание заявленных темпов ввода в строй новых площадей (около 1 млн. кв.м в год) позволит Москве по обеспеченности складскими площадями приблизиться к нижней границе предложения в странах Восточной Европы (600 кв. м на 1000 жит.) не ранее 2009 г. С учетом же фактического ввода новых складских площадей, обусловленного сложностями с получением земельных участков, переводом их категории в земли промышленного использования и неразвитостью транспортной

<sup>7</sup> Параметры классификации складских помещений приведены в Приложении №4

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

инфраструктуры и инженерных коммуникаций, реальный срок может увеличиться до 2013 г.



Коммерческие условия на рынке по-прежнему диктуются владельцами складов. В структуре нового предложения преобладают оптовые лоты (от 5 000-10 000 кв.м) и длительные сроки аренды (5-10 лет), следствием чего стало появление спекулятивного предложения меньших площадей (до 5000 кв.м) на условиях субаренды (от 1 года), по цене на 20-30% выше базовой аренды.

Ответной реакцией рынка на значительный неудовлетворенный спрос стал не только рост числа заявленных проектов, но и их масштаба. На смену складских проектов в 5000 – 10 000 кв.м (I пол. 2005 г.) пришли проекты 150 000 – 200 000 кв.м (Белая Дача, MLP Подольск) и до 600 000 кв.м (CrossPoint и Томилино).

Значительный рост инвестиций в складскую недвижимость был обусловлен как устойчивым и прогнозируемым спросом, так и коротким циклом девелопмента (проектирования в частности), возможностью заключения долгосрочных договоров с качественными арендаторами до или в начале строительства. Эти предпосылки сделали вложения в складскую недвижимость менее рискованными по сравнению с другими сегментами рынка коммерческой недвижимости, позволив привлечь дешевые кредиты (в размере до 90% стоимости проекта) на ранней стадии.

Основные распределительные центры по-прежнему привязаны к главному потребительскому рынку страны – Москве, что выражено в активном создании складских мощностей в 25 км радиусе от МКАД, в первую очередь на северном и северо-западном направлениях, что определяется близостью к международному аэропорту Шереметьево и грузовым потокам с севера страны и из Европы.

Тем не менее, повышение роли регионов России в экономике страны стало причиной тенденции постепенной децентрализации нового строительства. В последнее время очевидно смещение предложения в сторону южного и юго-восточного направлений, ориентированных на грузопотоки по территории России. Строительство Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД) в 2006-2020 гг. еще больше усилит эту тенденцию и расширит привлекательную зону для инвестиций в складскую недвижимость до 50-80 км от МКАД.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Рис.4.1. Крупнейшие складские комплексы класса А. Новое строительство

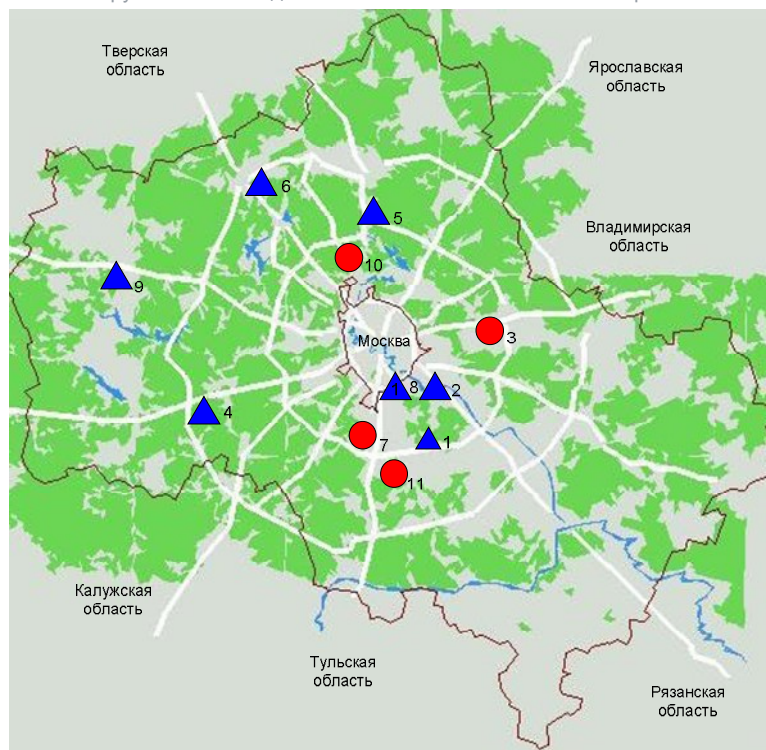


Табл.4.2. Крупнейшие складские комплексы класса А. Новое строительство

№	Наименование комплекса	Площадь (кв.м.)	Шоссе	Км от МКАД	Девелопер	Стадия реализации
1	Crosspoint	600 000	Дон	30	Capital Partners	2006 г. - начало строительства 1 очереди (145 000 кв.м)
2	ТЛК-Томилино	500 000	Новорязанское	6	ТЛК «Томилино»	2005 г. - сдача 1я очередь (46 тыс. кв.м), 2006 г. - сдача 2й и 3й очередей (150 тыс. кв.м) , окончание 2010 г.
3	Кулон-Восточный	300 000	Горьковское	44	Экспо-Кулон	разработка документации
4	НЛК-Крекшино	300 000	Киевское	24	РосЕвро Девелопмент	сдана 1я очередь, август 2006 г. - сдача 2й очереди, 2008 г. - завершение строительства
5	Логистический парк "Пушкино"	200 000	Ярославское	15	Capital Partners	IV кв. 2005 г. - сдача 1я очередь (50 тыс. кв.м)
6	Ленинградский терминал	180 000	Ленинградское	13	MLP	II кв. 2006 г. - сдача 1я очередь (60 тыс. кв.м)
7	МЛП Подольск	180 000	Симферопольское	17	MLP	разработка документации

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

№	Наименование комплекса	Площадь (кв.м.)	Шоссе	Км от МКАД	Девелопер	Стадия реализации
8	Белая Дача	150 000	Новорязанское	3	Белая Дача	введено 65 тыс. кв.м; 2006 г. - ввод 4й очереди (27 тыс. кв.м)
9	Кулон Истра	120 000	Новорижское	41	Экспо-Кулон	июль 2006 - сдача в эксплуатацию
10	Терминал в Мытищах	150 000	Осташковское	4	EMCTC	в стадии согласования
11	Логистический парк	110 000	Дон	52	IRES Russia (CREDO)	согласование проекта, осень 2007 г. - начало строительства

#### 4.2. СПРОС

Несмотря на активное строительство логистических комплексов, спрос на высококачественные складские помещения остается стабильно высоким. По оценкам участников рынка неудовлетворенный спрос составляет 1,5-2,5 млн. кв.м. Темпы роста розничной торговли (около 20% в год) и появление нового спроса со стороны формирующихся индустриальных парков позволяют прогнозировать отставание предложения от спроса еще как минимум на протяжении 4 лет (при сохранении текущих темпов строительства).

Наблюдается тенденция децентрализации спроса в удаленные от Москвы районы (90% спроса – Подмосковье и только 10% - Москва): около 30% потенциальных арендаторов готовы рассматривать складские объекты в зоне удаленности от МКАД от 30 до 100 км. Спрос потенциальных арендаторов все больше ориентируется на наименее загруженные направления: Каширское (юг), Новосимферопольское (юг) и Новорязанское (юго-восток) шоссе. Вместе с тем существенным остается число компаний, готовых рассматривать предложение по качественным складам вне зависимости от направления их расположения, что может быть обусловлено дефицитом современных складских помещений в Московском регионе.

Основной спрос (до 75%) на складские помещения, как и раньше, формируют сети супермаркетов и гипермаркетов (Ашан, Рамстор, Метро, Перекресток, Пятерочка) и магазины электроники (Техносила, М-Видео, Эльдorado). При этом 60% спроса удовлетворяется не собственниками складов напрямую, а профессиональными посредниками – логистическими операторами (Национальная логистическая компания, FM Logistic, Tablogix), которые в большинстве крупных проектов, особенно ориентированных на последующую инвестиционную продажу, и являются арендаторами комплексов.

Крупные иностранные компании, производящие в России товары группы FMCG (Pepsi, Nestle, Danone), формируют около 13% совокупного спроса на складские площади. Около 2% спроса приходится на автомобилестроительные компании (Renault, Ford). В ряде случаев, собственники, стремясь привлечь качественных арендаторов идут на строительство складских терминалов на условиях «built-to-suit» (12 700 кв.м для BMW в складском комплексе «Крекшино»), что тем не менее для рынка в целом не характерно. Высоким остается спрос и на услуги логистических компаний (FM-Logistic, Tablogix и пр.).

В свою очередь нехватка современных складов побуждает крупные российские и западные компании («Пятерочка», «Ароматный мир», «Ростикс групп», пивоваренная компания «Балтика», «Евросеть», Nestle, Ford) строить собственные складские терминалы либо приобретать владеющих складами логистических операторов (ОАО «Лебедянский» приобрела 100% акций «Энтер Логистика», владеющего 8 тыс. кв.м складов).

В среднесрочной перспективе мощным сектором, способным аккумулировать значительный спрос на складскую недвижимость, могут стать новые промышленные зоны, активная фаза создания которых придется на 2006-2012 гг. (в Московской обл. планируется построить 7 многофункциональных парков, 32 индустриальных, 6 агропромышленных, 4 технопарка).

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

#### 4.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ<sup>8</sup>



ориентированным на инвестиционную продажу, характерен операционных расходов и коммунальных платежей (triple net).

Арендные ставки остаются одними из самых высоких в Европе (после Лондона) – от \$110-130/ кв.м в год (без НДС и операционных расходов) по классу А. До конца года снижения ставок вследствие ввода новых площадей не прогнозируется. Напротив, по ряду объектов класса В, расположенных в пределах МКАД, наблюдается повышение ставок до уровня класса А. Верхняя граница ставок по качественным площадям (при аренде от 1000 кв.м) составляет \$170-180/ кв.м в год.

НДС (18%), операционные расходы (\$28-30/ кв.м в год по классу А) и коммунальные платежи (около \$20 кв.м в год) как правило включаются в арендную ставку. Хотя по новым объектам класса А, отдельный подсчет чистых арендных ставок, НДС,

<sup>8</sup> Типовые условия договоров аренды в Приложении №1



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## 5. РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Гостиничный рынок Москвы характеризуется значительным превышением спроса на качественный номерной фонд над предложением. При ежегодной потребности рынка в 90 тыс. номеров качественное предложение составляет только 12 504 номера (14% от потребности). Темпы гостиничного строительства существенно ниже темпов роста деловой и гуманитарной активности в Москве.

Табл.5.1. Основные показатели рынка гостиничной недвижимости (качественное предложение)

Основные показатели	Высокая категория (4-5 звезд по международному стандарту) <sup>9</sup>	Средняя категория (уровня 3 звезд по международному стандарту)
Количество номеров	6230	6280
Введено в эксплуатацию в I пол. 2006 г.	167	312
Заявлено к вводу во 2 пол. 2006 г.	1303	827
Средний уровень заполняемости	80%	78%
Средняя стоимость стандартного номера (в сутки без НДС)	\$325	\$180

### 5.1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 1 пол. 2006 г. совокупное предложение гостиничных услуг в Москве было сформировано 187 гостиницами на 34 600 номеров (около 67 000 мест). На долю качественного предложения, соответствующего по международным стандартам 3-5 звездам пришлось 36% номерного фонда (12 456 номеров). Оставшиеся 64% представляют собой устаревший номерной фонд советского периода, требующий серьезной перепланировки и переоснащения.



По обеспеченности качественными гостиничными номерами Москва (1,2 номера на 1 тыс. жит.) существенно отстает от других деловых и культурных центров Европы (от 6 до 35 номеров), что обуславливает высокий потенциал рынка на длительный период.

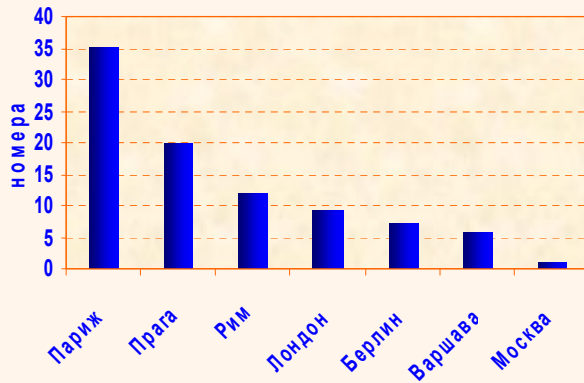
Распределение качественного номерного фонда по округам Москвы неравномерно, так как новое строительство во многом ориентировано на потребности крупного и среднего бизнеса, деловая активность которого тяготеет к центру, западу и северу

Москвы. В результате в отдельных округах города (Восточный, Юго-Восточный) качественное гостиничное предложение отсутствовало, в большинстве других округов было существенно ниже норм (1 номер на 100 жителей).

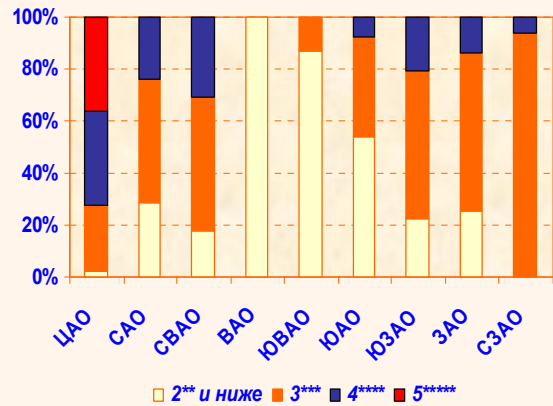
<sup>9</sup> Классификация гостиниц представлена в Приложении №5

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

**Показатели обеспеченности города качественными гостиничными номерами на 1 тыс. жителей.**



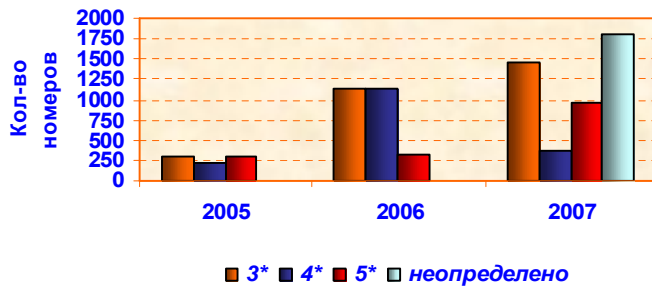
**Распределение номерного фонда гостиниц в округах по уровню комфортности**



В 1 пол. 2006 г. властями Москвы были приняты меры по повышению инвестиционной привлекательности вложений в гостиничную недвижимость, в первую очередь средней ценовой категории. С 0,25% до 0,01% от кадастровой стоимости снижены ставки аренды земли на период строительства и первых 3 лет работы гостиниц, уменьшена стоимость прав аренды земли на величину обременений по развитию городской инженерной инфраструктуры и пр.

Ожидается, что доля гостиниц средней ценовой категории в новом предложении 2006 г. составит 44% при общем объеме нового качественного предложения в 2609 номеров, при этом по-прежнему сохранится тенденция тяготения нового строительства к Центральному округу.

**Построенные и планируемые гостиницы по категориям**



Существенный рост качественного предложения прогнозируется не ранее 2008 г. О планах нового строительства заявили Русские отели, AMAKS Grand Hotels, AT Development, Сити отель, UMACO, Стабильная линия. Основной акцент сделан на отели категории 3 звезды.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Табл.5.2. Перечень открытых гостиниц в 1 пол. 2006 г.

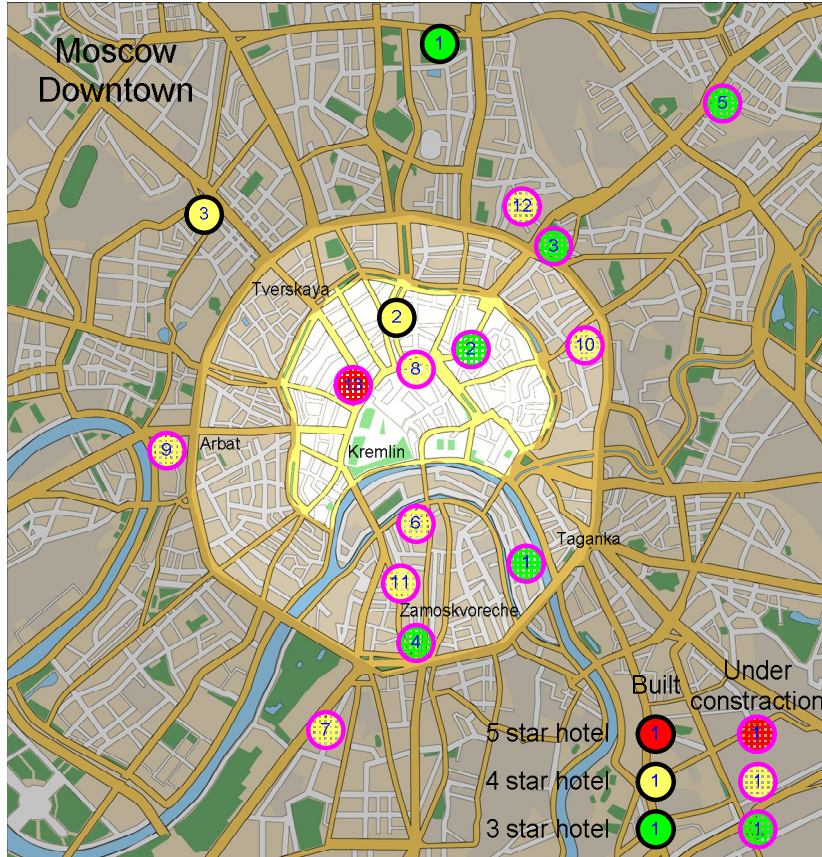
№	Адрес	Округ	Район	Категория	Кол-во номеров
1	Holiday Inn Suchevsy, Суцевский Вал ул., 74	ЦАО	Мещанский	3	312
2	«Петр I», Неглинная ул., 17, стр.1	ЦАО	Тверской	4	134
3	Heliorpark Empire, 1-я Брестская ул., 60/1	ЦАО	Тверской	4	33

Табл.5.3. Перечень планируемых к открытию гостиниц во 2 пол. 2006 г.

№	Адрес	Округ	Район	Категория	Кол-во номеров
1	Пересечение Гончарной ул. вл. 21, Верхней радищевской вл. 14	ЦАО	Таганский	3	70
2	Мясницкая ул., 16/1	ЦАО	Басманный	3	54
3	Орликов пер. вл. 4-6	ВАО	Красносельский	3	30
4	Полянка Б. ул., 60/2	ЦАО	Якиманка	3	150
5	Holiday Inn, Русаковская ул., 24	ВАО	Сокольники	3	523
6	Кадашевская наб., вл.26/28	ЦАО	Якиманка	4	128
7	Gorky Park Tower Ленинский пр-т, вл.13-15	ЦАО	Якиманка	4	45
8	Никольская ул., 10/2, стр. 2ав	ЦАО	Тверской	4	68
9	Новый Арбат, вл.29	ЦАО	Арбат	4	400
10	Покровка ул., 40, стр.3.	ЦАО	Басманный	4	200
11	Полянка Б. ул., вл.17	ЦАО	Якиманка	4	120
12	Спасская Б. ул., 1/9, стр.1	ЦАО	Красносельский	4	10
13	Ritz-Carlton, Тверская ул. 3-5, стр.1	ЦАО	Тверской	5	332

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Рис.5.1. Гостиницы. Новое строительство, 2006 г.



Все отчетливее проявляется брендовая направленность рынка гостиничных услуг Москвы, из открывшихся в 1 пол. 2006 г. трех качественных гостиниц две вышли на рынок под профессиональными брендами (Intercontinental Hotels Group, Heliopark Hotels&Resorts). Рост привлекательности брендинга для собственников гостиниц обусловлен такими преимуществами, как ускоренное вхождение в рынок, стандартизация и повышение технологичности бизнеса, подключение к единой системе бронирования и др.

На середину 2006 г. около половины качественного номерного фонда находилось под управлением гостиничных операторов (21 гостиница на 5925 номеров). Наибольшее распространение получили франшиза и прямое управление. На рынке по-прежнему доминируют международные бренды (95% контрактов на управление), хотя все заметнее становится присутствие российских сетей (Heliopark Hotels&Resorts, UMACO, Maxima Hotels и др.).

Табл.5.3. Международные гостиничные операторы в Москве, 2006 г.

Оператора	Гостиничные бренды	Число номеров в управлении
Работающие на рынке Москвы		
Accor	Novotel	745
Rezidor SAS	Radisson	434
Hyatt International	Hyatt	220
InterContinental Hotels Group	Holiday Inn	1136

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

Оператора	Гостиничные бренды	Число номеров в управлении
Kempinski Hotels&Resorts	Kempinski	232
Le Meridien	Le Meridien	352
Marriott International	Marriott, Renaissance	1561
Starwood Hotel&Resort	Sheraton	204
Raffles International Hotel&Resorts	Swissotel	235
Планирующие выход на рынок или расширение присутствия		
Best Western	Best Western	н/д
Orco Group	Mamaison	200
Marriott International	Ritz Carlton	332
Hilton Hotels Corporation	н/д	н/д
Cendant Corporation	Days Inn	н/д

## 5.2. СПРОС

Согласно данным Росстата ежегодный прирост туристического потока в Москве составляет около 15%. При этом доля туристов приезжающих в Москву на отдых на протяжении последних 3 лет снижалась, хотя в абсолютном выражении их число стабилизировалось на уровне 750-800 тыс. чел. в год. Дальнейший рост спроса в этой группе ограничивается отсутствием предложения качественных недорогих (в пределах \$100) номеров туристического класса.

Устойчивый рост туристического потока достигается за счет бизнес-туристов и туристов, прибывающих с частным



целями (навестить друзей и родственников), готовых либо оплачивать дорогие номера в центре Москвы (первая категория), либо не пользующихся гостиницами (вторая категория).

Рост спроса на гостиничные услуги при отсутствии достаточного качественного предложения стал причиной крайне высокой заполняемости номерного фонда, в среднем до 79%, дойдя в пиковый сезон (март-апрель) до 100% в гостиницах центра Москвы, при этом 70% загрузка новых отелей достигалась уже в течение первых трех месяцев после открытия.



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

При существующих темпах роста спроса и предложения начало снижения заполняемости гостиниц в среднем по рынку ожидается не ранее 2008 г.

### 5.3. СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ

Рост цен на гостиничные услуги, характерный для последних лет (в среднем 20% в год), продолжился и в 2006 г., что обусловлено сохраняющимся превышением спроса на качественные номера над предложением.



Диапазон цен на качественный номерной фонд на середину 2006 г. лежит в границах \$85-220 в сутки (без НДС) для 3 звезд и \$240-700 в сутки (без НДС) для 4-5 звезд. Отсутствие в краткосрочном периоде существенного роста предложения не позволяет прогнозировать в течение ближайших лет снижения стоимости номеров.

На 2007 г. ожидается сохранение среднегодового роста цен на уровне 20%. Стабилизация и незначительное снижение цен на качественное размещение, обусловленные объемом нового строительства, возможны не ранее конца 2008 г.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ № 1. ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ

<b>Аренда офисных площадей</b>	
Срок аренды	От 3 до 5 лет
Условия оплаты	Поквартально, авансом в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ РФ
Пересмотр ставок	Возможно ежегодное повышение ставок на 3-5% (в зависимости от тенденций рынка)
Страховой депозит	3 месяца
Структура арендного платежа	Triple net (базовая арендная ставка без операционных расходов и без НДС)
Фактор потерь (соотношение арендуемой и используемой площади)	8-15%
Обустройство помещения	За счет арендатора, частичная компенсация за счет снижения арендных ставок или арендных каникул
<b>Аренда торговых площадей</b>	
Срок аренды	От 5 до 15 лет
Условия оплаты	Ежемесячно, авансом в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ РФ
Пересмотр ставок	Возможно ежегодное повышение ставок на 3-5% (в зависимости от тенденций рынка)
Организационный взнос на проведение необходимых мероприятий по ежегодному маркетингу Комплекса	3 - 5% от годовой арендной платы
Страховой депозит	От 1 до 2 месяцев
Стоимость услуг УК	\$ 70-160/кв.м в год (без НДС)
Обустройство помещения	За счет арендатора, компенсация не предусматривается
<b>Аренда складских площадей</b>	
Срок аренды	От 1 года (класс В), от 5 лет (класс А), от 10 лет (built-to-suit)
Условия оплаты	Помесячно (класс В) / поквартально (класс А), авансом в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ РФ
Страховой депозит	От 1 мес. (класс В), от 3 мес. (класс А)
Пересмотр ставок	Возможно ежегодное повышение ставок на 3-5% (в зависимости от тенденций рынка)

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ №2. КЛАССИФИКАЦИЯ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

№	Критерий	Характеристика <sup>10</sup>
1	Местоположение	в пределах кольцевой линии московского метрополитена, удобный подъезд на наземном транспорте
2	Здание	новое строительство
3	Юридическая документация	наличие правильно оформленной юридической документации на право собственности и эксплуатации здания
4	Управление зданием	профессиональное управление зданием, отвечающее международным стандартам
5	Планировка этажа	открытая рациональная планировка с шагом несущих колонн не менее 6 м
6	Глубина этажа	от окна до окна не более 20 м
7	Фактор потерь (соотношение используемой и арендуемой площадей)	не более 12%
8	Высота между перекрытиями	минимум 3,3 м
9	Высота от фальшпола до подвесного потолка	минимум 2,75 м
10	Окна	современные высококачественные окна, большая степень естественной освещенности
11	Допустимая нагрузка на межэтажные перекрытия	400-450 кг на 1 кв. м
12	Внутренняя отделка	использование высококачественных отделочных материалов
13	Фальш-полы и подвесные потолки	возможность установки
14	Парковка	охраняемая наземная и подземная парковка
15	Распределение парковочных мест	минимум 1 место на 100 кв.м арендуемой площади
16	Инженерия	современные системы инженерного оборудования здания, включая BMS (Система Управления Зданием)
17	Вентиляция и кондиционирование	4/2-х трубная система вентиляции и кондиционирования, система климат-контроля
18	Телекоммуникации	наличие оптико-волоконных телекоммуникаций; качественный провайдер телекоммуникационных услуг в здании

<sup>10</sup> Бизнес-центры класса "А+" должны отвечать всем характеристикам. Бизнес-центры класса "А" могут уступать классу "А+" по нескольким (не более 4) незначительным параметрам. Бизнес-центры класса "А-" очень близки по качеству классу "А", но уступают ему по нескольким незначительным характеристикам

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

№	Критерий	Характеристика <sup>10</sup>
19	Охрана	круглосуточная охрана, современные системы безопасности и контроля доступа в здание
20	Лифты	современные высокоскоростные лифты ведущих мировых производителей; период ожидания не более 30 сек.
21	Электроснабжение	два независимых источника электроснабжения или наличие источника бесперебойного питания (UPS); 1-я категория надежности энергоснабжения; мощность электроснабжения для низковольтных сетей арендатора должна быть не менее 50 Вт на 1 кв.м полезной площади + 20 Вт, дополнительно выделенных для освещения
22	Инфраструктура	услуги центральной рецепции в холле 1-го этажа, кафетерий для сотрудников, ресторан, банкомат, фитнес-центр, полиграфический салон и пр.

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КЛАССИФИКАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТОРГОВЫХ КОМПЛЕКСОВ

№	Тип торгового центра	Концепция	Общая площадь, кв. м	Площадь участка, га	Типовые якорные арендаторы		Доля якорных арендаторов в общей площади	Первичная зона обслуживания, км
					Количество	Тип		
По зоне охвата:								
1	Микрорайонный торговый центр	Доступность для местных жителей	3 000- 15 000	1-6	1 и более	Супермаркет	30 - 50%	5
2	Окружной торговый центр	Представлены основные группы товаров, доступность для местных жителей	15 000-35 000	4-16	2 и более	Дискаунтер, супермаркет, косметика и парфюмерия, хозяйственные товары, большие специализированные/ дискаунтеры, торгующие бытовой техникой	40 - 60%	5 - 10
3	Региональный центр	Представлены основные группы товаров, модная одежда и обувь (обычно это молл)	35 000-75 000	16-40	3 и более	Универсальный магазин, в котором представлены все типы товаров, универсальный магазин -дискаунтер, модная одежда, массовые марки	50 - 70%	8 -25
4	Суперрегиональный центр	Аналогично региональному центру, но имеет большее число марок и более широкий ассортимент	>75 000	25-50	3 и более	Универсальный магазин, в котором представлены все типы товаров, модная одежда, массовые марки	50 - 70%	25 - 40
По специализации:								
1	Фестивальный центр (Festival Centre)	Развлечения, ориентация на туристов, уникальная атмосфера	7 500-25 000	2-8	не применимо	Рестораны и развлечения	не применимо	
2	Торговый центр моды (Fashion Centre)	Ориентация на марки высокой моды	7 500-25 000	2-10	не применимо	Модная одежда	не применимо	8 -25
3	Центр фирменной торговли (Outlet Centre)	Магазины производителей торговых марок, продажа по сниженным ценам	4 500 – 40 000	4-20	не применимо	Магазины производителей торговых марок	не применимо	40-120
4	Пауэр центр (Power Centre)	Якорные арендаторы, доминирующие в своей категории товаров, немного небольших арендаторов	25 000-60 000	10-30	3 и более	«Магазины-убийцы категорий»: универсальный магазин, товары для дома	75 - 90%	8 - 16



Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ №4. КЛАССИФИКАЦИЯ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

### КЛАСС А

№	Характеристика
1	Современное одноэтажное складское здание из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей, предпочтительно прямоугольной формы без колонн или с шагом колонн не менее 9 м и с расстоянием между пролетами не менее 24 м
2	Площадь застройки 45-55%
3	Ровный бетонный пол с антипылевым покрытием, с нагрузкой не менее 5 тонн/кв.м, на уровне 1,20 м от земли
4	Высокие потолки не менее 10 м, позволяющие установку многоуровневого стеллажного оборудования
5	Регулируемый температурный режим
6	Система вентиляции
7	Наличие системы пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения
8	Система охранной сигнализации и система видеонаблюдения
9	Наличие достаточного количества автоматических ворот докового типа (dock shelters) с погрузочно-разгрузочными площадками регулируемой высоты (dock levelers), (не менее 1 на 700 кв.м)
10	Наличие площадок для отстоя большегрузных автомобилей и парковки легковых автомобилей
11	Наличие площадок для маневрирования большегрузных автомобилей
12	Наличие офисных помещений при складе
13	Наличие вспомогательных помещений при складе (туалеты, душевые, подсобные помещения, раздевалки для персонала)
14	Опτικο-волоконные телекоммуникации
15	Огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная благоустроенная территория
16	Расположение вблизи центральных магистралей
17	Профессиональная система управления
18	Опытный девелопер
19	Наличие системы учета и контроля доступа сотрудников
20	Автономная электроподстанция и тепловой узел
21	Наличие железнодорожной ветки (не является обязательной)

### КЛАСС В

№	Характеристика
1	Одно- или многоэтажное здание новой постройки или реконструированное
2	Ровный асфальтированный, либо бетонный пол без дополнительного покрытия
3	Высота потолков 6 м
4	Наличие системы пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения
5	Наличие пандуса для разгрузки транспорта
6	Телефонные линии
7	Система охранной сигнализации и система и видеонаблюдение

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

№	Характеристика
8	Огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная благоустроенная территория
9	Наличие площадок для отстоя и маневрирования большегрузного автотранспорта
10	Система отопления и вентиляции
11	Наличие офисных площадей при складе
12	Автономная электроподстанция и тепловой узел
13	Наличие железнодорожной ветки (не является обязательной)
14	Наличие управляющей компании (не является обязательной)

Обзор рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1 полугодии 2006 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ №5. КЛАССИФИКАЦИЯ ГОСТИНИЦ

Категория	Требования
3 звезды	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Площадь 1-местного номера не менее 9 кв.м., 2-местного – 12 кв.м.</li> <li>• Номерной фонд: все номера 1/2 местные + многокомнатные номера или номера, которые могут быть соединены.</li> <li>• Санузлы – в номере 100% (S от 2,5 кв.м.)</li> <li>• Питание: ресторан</li> <li>• Площадь холла - 30 кв.м, дополнительно по 1 кв.м. из расчета на каждый номер, начиная с 21-го (до 80 кв.м.)</li> <li>• Лифт в здании более 3 этажей. Время ожидания не более 45 сек.</li> </ul>
4 звезды	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Площадь 1-местного номера не менее 12 кв.м., 2-местного – 15 кв.м.</li> <li>• Номерной фонд: все номера 1/2 местные + многокомнатные номера.</li> <li>• Санузлы в номере - 100% (S от 3,8 кв.м.)</li> <li>• Питание: кафе-бар, ресторан с несколькими залами, банкетный зал/залы, возможен трансформируемый в конференц-зал.</li> <li>• Ночной клуб/бар</li> <li>• Площадь холла - 30 кв.м, дополнительно по 1 кв.м. из расчета на каждый номер, начиная с 21-го (до 120 кв.м.)</li> <li>• Дополнительный сервис: бизнес-центр, спортивно-оздоровительный центр, плавательный бассейн или сауна с мини-бассейном, магазины и торговые киоски.</li> <li>• Лифт в здании более 2 этажей + грузовой, служебный. Время ожидания не более 30 сек.</li> </ul>
5 звезд	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Площадь 1-местного номера не менее 14 кв.м., 2-местного – 16 кв.м.</li> <li>• Номерной фонд: все номера 1/2 местные + многокомнатные номера не менее 5% и номера, которые могут быть соединены.</li> <li>• Санузлы в номере – 100% (S от 3,8 кв.м.)</li> <li>• Питание: кафе-бар, ресторан с несколькими залами, банкетный зал/залы, возможен трансформируемый в конференц-зал.</li> <li>• Площадь холла - 30 кв.м, дополнительно по 1 кв.м. из расчета на каждый номер, начиная с 21-го (до 160 кв.м.)</li> <li>• Дополнительный сервис: бизнес-центр, спортивно-оздоровительный центр, плавательный бассейн, магазины и торговые киоски + конференц-зал, мед.кабинет.</li> <li>• Лифт в здании более 2 этажей + грузовой, служебный. Время ожидания не более 30 сек.</li> </ul>