

# Обзор рынка коммерческой недвижимости



2 квартал  
2013

Изменения на рынке  
недвижимости России за десять лет  
Интервью с Тимом Миллардом

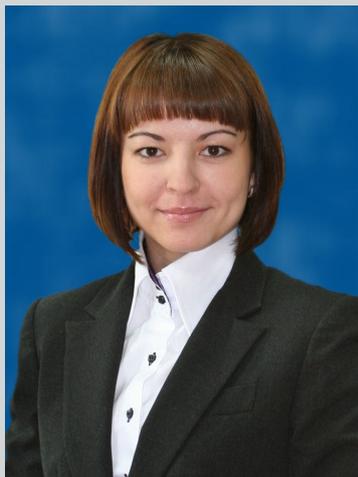
Обзор:  
Люкс или эконом —  
какие отели строить?



JONES LANG  
LASALLE®

*Real value in a changing world*





*Дорогой читатель!*

*Перед вами обзор рынка коммерческой недвижимости за 1 полугодие 2013 года. В этом выпуске в специальном интервью Тим Миллард рассказывает об изменениях, произошедших на российском рынке недвижимости за последние 10 лет. Он поделился впечатлениями о том, чем российский рынок отличается от развитых европейских, в чем роль консультанта на рынке недвижимости, как правительство влияет на рынок, и какой сегмент наиболее привлекателен для инвестиций сейчас. Обзорная статья, посвященная гостиничному рынку Москвы, раскрывает особенности инвестиций в отели бюджетного и люксового классов. Мы надеемся, что взгляд двух профессионалов будет вам полезен.*

*В этом квартале Вы найдете традиционные детальные обзоры по всем рынкам коммерческой недвижимости. В отчете появился отдельный раздел по рынку отелей в Москве и Санкт-Петербурге. Кроме того, в этот раз мы предлагаем новую секцию «Перспективы и прогнозы» для каждого сектора. Мы продолжим совершенствовать формат и будем предлагать вам нововведения, призванные улучшить качество и своевременность аналитики и экспертизы, которые мы предоставляем клиентам.*

*Наша задача — предоставлять нашим клиентам самую свежую и актуальную информацию о рынке недвижимости, помогая принимать правильные решения. Мы будем рады получить Ваши комментарии о том, что вам понравилось, и что Вы бы хотели изменить или дополнить.*

*С наилучшими пожеланиями,*

**Олеся Дзюба**

**Заместитель Руководителя**

<b>Введение</b>	<b>3</b>
<b>Мнение эксперта</b>	
Изменения на рынке недвижимости России за десять лет. Интервью с Тимом Миллардом.....	4
<b>Обзор</b>	
Люкс или эконом – какие отели строить?.....	7
<b>Макроэкономика</b>	<b>10</b>
<b>Инвестиции</b>	<b>14</b>
<b>Москва</b>	
<b>Офисы</b>	<b>18</b>
<b>Торговая недвижимость</b>	<b>20</b>
Торговые центры: Россия.....	20
Торговые центры: Москва.....	21
Торговые коридоры: Москва.....	24
<b>Склады</b>	<b>26</b>
<b>Гостиницы</b>	<b>28</b>
<b>Санкт-Петербург</b>	
<b>Офисы</b>	<b>30</b>
<b>Торговая недвижимость</b>	<b>32</b>
Торговые центры.....	32
Торговые коридоры.....	34
<b>Склады</b>	<b>36</b>
<b>Гостиницы</b>	<b>38</b>

## Изменения на рынке недвижимости России за десять лет

### Интервью с Тимом Миллардом

Тим Миллард, Руководитель группы консультационных услуг по России и СНГ

*Какие произошли изменения на рынке коммерческой недвижимости за последние 10 лет, с точки зрения участников рынка, структуры сделок, инвестиций, и т.д? Как изменились отношения между собственником и арендатором, позиция девелопера за этот период?*

Я приехал в Россию в 2002 году, когда инвестиционный рынок был совсем маленьким, около 100 млн долларов. В конце прошлого века мы прошли через валютный кризис, который практически уничтожил рынок. В 1998 и 2002 годах наблюдался некоторый рост ставок, но инвестиционной деятельности практически не было. Хотя на тот момент прошло уже четыре или пять лет после кризиса, рынок все еще был в нижней части предыдущего цикла, активность на нем была очень низкой. Я рассматриваю период между 2002 и 2008 годами, как становление функционирующего рынка коммерческой недвижимости в России. Тот рынок, который мы видим сегодня, формировался именно в этот период.

Когда я начал работать в 2003 году, я работал в качестве брокера по сдаче офисных площадей. Наиболее важным моментом при сдаче помещений на тот момент являлись условия оплаты. Например, если оплата задерживалась более чем на 5 минут, сумма могла быть пересчитана, так как все были обеспокоены уровнем инфляции или рисками, связанными с валютными изменениями. Мы пытались сдавать здание в аренду офисной площадью 40-50 тыс. кв. м, причем объем купленных и арендованных площадей на офисном рынке в год составлял 650 тыс. кв. м в год, так что было довольно трудно сдавать такие большие площади. Арендная ставка составляла 400-450 долл./кв. м/год. **Условия аренды** офисных помещений постепенно менялись: от 3-х летних договоров аренды, без индексации, без пролонгации, с выраженной и выплачиваемой в долларах США арендной платой (в 2003 году ни арендодатель, ни арендатор не были готовы брать на себя ответственность по изменениям на 3-5 лет вперед) к семилетним договорам аренды, с индексацией, привязанной к инфляции или чему-то более сложному; выраженной в долларах США, но выплачиваемой в рублях арендной платой. Теперь и арендодатель, и арендатор готовы на продление договора, расширение условий аренды на более длительный период – 14-20 лет. Это демонстрирует значительный прогресс в уверенности и зрелости рынка.

Если посмотреть на **девелоперов торговых центров или офисных зданий** в 2003 году, то их позиция очень сильно

отличалась от сегодняшней. Они, возможно получали землю бесплатно или почти бесплатно, проектировали и строили здание как можно быстрее и как можно дешевле, а арендные ставки были достаточно высоки, в связи с чем, они возвращали свои деньги в течение 2 – 3 лет, особенно с инвестиций в торговый сегмент. Мало внимания обращали на качество, состав арендаторов, или на опыт арендаторов или клиентов. По мере развития рынка с 2003 по 2008, земля стала дороже, рынок земли начал функционировать, усилилась конкуренция с точки зрения аренды офисных или торговых помещений, арендаторы стали более изощренными, западные торговые и офисные компании заботились о качестве площадей, которое они занимали. Все эти факторы заставили девелоперов задуматься об опыте арендаторов, или в случае с торговым центром – об опыте клиента, расположении и доступности ТЦ, наличия парковки, и др. Конечно были объекты с менее выгодным расположением и неудачным проектом и тоже были успешными, но не нужно воспринимать этот успех как должное.

То, что мы видели в течение последнего десятилетия – это очень **быстрое развитие рынка**. Если посмотреть на рынок коммерческой недвижимости в Нью-Йорке или Лондоне, то они существуют сто и более лет. Уровень развитости московского рынка не совсем одинаков с вышеназванными, но он очень приблизился к ним за короткий период времени.

Безусловно, мы пережили кризис в 2008 – 2010 годах, и, хотя это было довольно болезненным во многих отношениях, он добавил опыта рынку. Участники рынка поняли, что для того, чтобы быть успешным и прибыльным, проекты должны быть гораздо более проработаны с точки зрения дизайна и удобства для арендаторов. Неискушенные игроки ушли с рынка, потому что у них была слишком высока доля заемных средств при покупке объекта или на начальной стадии развития девелоперского проекта, или у них не было грамотного плана сдачи в аренду, или они неправильно выстраивали отношения с арендатором, либо что-то еще. Таким образом, те, кто все еще на рынке, поняли рынок и его циклы, изучили опыт других стран, и поэтому они все еще здесь, и они до сих пор успешны.

**Структура договоров аренды помещений в торговых центрах** прошла аналогичные этапы развития: от очень короткого срока, отсутствия прозрачности, быстрого возврата вложенных средств, к более развитой системе, где существует расчёт арендной платы на основании товарооборота арендатора, более длительные сроки аренды, индексация

базовой ставки, где есть право на продление, и другие, более сложные условия. В 2003 арендная плата на основании товарооборота была немыслимой, так как ни один ритейлер не согласился бы показывать свои операционные данные. Все эти изменения отражают, как развивается страна.

Интересно, что произошло существенно меньше изменений на **инвестиционном рынке** и при структурировании сделок. Поскольку структура зависит от SPV (компания специального назначения) и структуры холдинга, которые были внедрены изначально, главным образом во время приватизации земли и начала девелоперских проектов. Эти структуры по большей части остались такими же как и были в 2003 году.

Некоторые практики развились гораздо больше. Несомненно, участники рынка и покупатели сильно изменились, мы отмечаем большую вовлеченность западного рынка, инвесторов, готовых заниматься недвижимостью, как альтернативными инвестициями, таким образом диверсифицируя свой портфель. Все эти особенности стали гораздо более развитыми и сложными.

*Как за последние 10 лет влияла политика правительства на ситуацию на рынке недвижимости?*

В течение двух-трех лет **Федеральное Правительство** давало довольно мощный толчок с точки зрения увеличения строительства жилья, прежде всего эконом-класса, так как наблюдался его сильный дефицит. Очевидно, это единственная часть рынка недвижимости, где федеральное правительство оказало серьезное воздействие.

**Городские власти** на самом деле имеют огромное влияние. Особенно это заметно в таких городах как Москва, Санкт-Петербург, но и не только. Москва изначально разрабатывалась в очень конкретных условиях. В постсоветский период не было никаких формализованных градостроительных идей с точки зрения транспортного планирования и ресурсного обеспечения, того, как все это будет работать в совокупности. Как следствие, советская архитектура наблюдается во всем городе, мы видим, как она вписывается в окружающие постройки, и как это должно было работать, а поверх этого мы видим постсоветский девелопмент, что люди смогли построить, не имея какого-либо единого плана. Таким образом, я бы сказал, что отсутствие государственной политики привело к созданию нечто непоследовательного. А потом, правительство осознано необходимость создания последовательного плана, для понимания как все аспекты развития будут сочетаться между собой, желанию правительства управлять пешеходными и транспортными потоками, создавать окружающую среду, в которой мы живем, к пониманию инфраструктурных проблем, и желанию сделать что-то для их дальнейшего решения.

Некоторые из приемов, которые использовались, были непонятными, как, например, запрет на строительство в пределах Садового кольца, а затем внутри Третьего

транспортного кольца. Реакцией на такие запреты служила ситуация, когда люди строили везде, где хотели. Таким образом, правительство решило начать с полной остановки строительства, а затем задумалось об этом и попыталось двинуться вперед в немного более структурированном виде. **Если правительство хочет, чтобы Москва была крупным центром, став одним из мировых финансовых центров, то город должен постоянно развиваться.** Нельзя просто сказать «стоп», так как это повлияет на конкурентоспособность города и страны в целом. Однако это является попыткой постараться подвести черту под действиями в прошлом, и двинуться вперед к лучшему.

*Какие еще направления консультационного бизнеса, на ваш взгляд, появятся?*

Консультантов часто обвиняют в том, что они предоставляют услуги, которые никому не нужны, и берут плату за них. Я думаю, **важно понимать, что происходит на рынке в целом, под которым я понимаю не только Москву или даже Россию в целом, а весь мир.** Каковы ключевые мировые тренды, и чем вы можете вообще помочь людям. Таким образом, вы должны анализировать те моменты, которые являются важными для людей и для всего мира. Устойчивое развитие является очень хорошим примером, который пока еще на самом деле не затронул Россию. Кроме того, важно обеспечить наилучшие условия для работы. Эти вещи действительно важны. Понимание того, как технологии, в частности, могут изменить рабочий процесс. Важно понять, как компании оказываются вовлеченными в этот процесс и к ним приходит понимание того, что происходит на глобальном уровне. Приведу только один пример. Если вы посмотрите на колл-центры, то огромное количество компаний во всем мире используют их услуги на аутсорсинге, с помощью колл-центра в Индии. Прежде всего это касается англоязычных компаний. Такое решение связано с дешевой рабочей силой, низкими затратами на аренду в Индии, жители которой обладают хорошим образованием и они свободно говорят на английском языке. На глобальном уровне такого рода решения действительно целесообразны.

Понимая глобальные тенденции, что происходит сейчас и что произойдет в будущем, вы можете давать советы клиентам и предлагать такие исследования, которые действительно заставят людей думать о том, что произойдет. Вы действительно думаете о некоторых более масштабных вопросах, на которые корпоративные клиенты не имеют времени, вы начинаете поднимать проблемы, о которых люди начинают думать, они начинают размышлять, как это вписывается в их более широкую стратегию. **По сути, вы пытаетесь предложить им решения проблем, о существовании которых клиенты еще не знают.** Быть творческими и инициативными для улучшения бизнеса клиентов – это и есть основная задача консультанта.

## Мнение эксперта

*Не могли бы вы отметить основные различия между российским и европейским рынком недвижимости в целом? Какие основные различия для людей, которые работают на этом рынке в Европе и России?*

Говорить о глобальных различиях достаточно сложно, ведь рынок в Англии отличается от рынка во Франции. Рынок Лондона отличается от рынка Бирмингема. В целом, у них есть много культурных различий. Если вы посмотрите на Западную Европу, основное различие заключается в рыночных циклах. Офисные рынки в Западной Европе уже развиты: Лондон, Франкфурт, Париж, Брюссель и т.д., они развивались в течение длительного времени. Они достаточно стабильны, и хотя на них есть спады и подъемы, но не настолько экстремальные как в России. Спрос и предложение гораздо более сбалансированы, поскольку количество бизнес-центров и торговых центров уже велико, и, как следствие, новые объекты в процентном отношении добавляют достаточно мало. И уже гораздо лучше изучена природа циклов на рынке недвижимости, и как действовать на разных этапах. Там широко распространены долгосрочные договоры аренды, например в Великобритании срок договора может достигать 20-25 лет, поэтому возможные изменения происходят намного более плавно.

Что касается России, то за последние 10 лет были периоды, когда прирост предложения в течение одного года составлял 20% и более. Предложение меняется необычайно быстро. И оно не очень эластично, так как у нас достаточно длинный девелоперский цикл, составляющий 5 - 6 лет. Вы можете столкнуться с резким изменением предложения, но потенциально могут быть и сильнее колебания спроса. Сегодня на рынке может быть 2% вакантных площадей, а завтра – уже 25%, как это по сути произошло в 1998 году. Так как запас предложения недостаточно велик и могут произойти упомянутые выше колебания спроса, а также из-за того, что на рынке еще не представлены такие длинные договоры аренды, как в Европе, мы можем увидеть намного более резкие колебания уровня арендных ставок и вакантных площадей. Это приводит к такому уровню неопределенности, который невозможен на других, более зрелых рынках. Именно в этом, по моему мнению, и заключается основное различие.

*Как влияют глобальные экономические изменения на российский рынок недвижимости?*

Существовала одна гипотеза в 2008 году. Кризис в Западной Европе и США начался в 2007 году и эта фантастическая теория ослабленных связей заключалась в том, что страны БРИК являлись как бы отделенными от глобальной экономики. И то, что происходило в США и Западной Европе не будет сказываться на экономиках стран БРИК и эти экономики всегда будут впереди. Предполагалось, что когда инвесторы приостанавливают инвестиции в европейские и американские активы, они продолжают инвестировать в Бразилию, Китай и Россию. Когда инвестиционный бизнес Lehman Brothers рухнул,

всем стала очевидна ошибочность данной теории. На самом деле сейчас **весь мир представляет собой единую систему**. Конечно, что происходит в других странах, является очень важным. В прошлом, если экономика США «болеет», это негативно сказывалось на всем остальном мире. Сейчас это касается не только США, если любая часть общей системы «болеет» это влияет на все остальные страны.

Я думаю, что это особенно справедливо для России, потому что экономика все еще очень сильно зависит от добывающих отраслей: нефть, газ, металлы. Они являются драйвером российской экономики, которая не диверсифицирована в сторону промышленного производства, переработки нефти. Пока все крутится вокруг цепочки «добыл – продал». Цены на нефть и газ зависят от того, что происходит в мировой экономике. Поэтому **экономика России в значительной степени зависит от того, что происходит в мировой экономике**.

*Какой сектор недвижимости наиболее зависим от изменений в базовых отраслях, а какой менее?*

Рынок офисной недвижимости зависит от бизнеса арендаторов. Речь идет об ожиданиях бизнеса, хотят ли арендаторы снимать большие и лучшие площади, какую ставку они готовы платить. Если они чувствуют, что экономика не растет, что возможны угрозы в будущем для их бизнеса, если он будет в бедственном положении, они не будут вкладываться в расширение или модернизацию офисных помещений и т.д. **Существует прямая связь между сегментом офисной недвижимости и тем, что происходит в экономике в целом**.

Рынок торговой недвижимости отличается. Он зависит от потребительских расходов. И то, как люди тратят деньги в России немного отличается от того, как это происходит в остальном мире. Когда наступил кризис, на самом деле оказалось, что люди потратили больше денег на товары долгосрочного спроса, такие крупные покупки, как стиральные машины, автомобили и дома. **Розничный рынок не всегда в точности следует за тем, что происходит в экономике в целом**. Что можно отметить, так это то, что девелопмент торговых центров сильно зависит от доступности финансирования и чувствительности девелоперов, и здесь связь с общеэкономической ситуацией наиболее прямая, так как девелоперы не могут не знать о том, что происходит с экономикой в целом.

Когда происходят внешние шоки, происходит спад в планируемом предложении, как офисных, так и торговых центров, в следующие 3-4 года и даже далее, так как девелоперы могут остановить развитие своих проектов в ряде случаев почти мгновенно. И все же наиболее прямое влияние на доходность, настроение, инвестиционную стоимость наблюдается в сегменте офисной, нежели торговой недвижимости.

*Какой сектор недвижимости наиболее привлекателен для*

*инвесторов в России сейчас? В частности, вы сказали, что офисный рынок более зависим от макроэкономической ситуации, но в то же время мы видим, что доля инвестиций в офисы находится на рекордном уровне.*

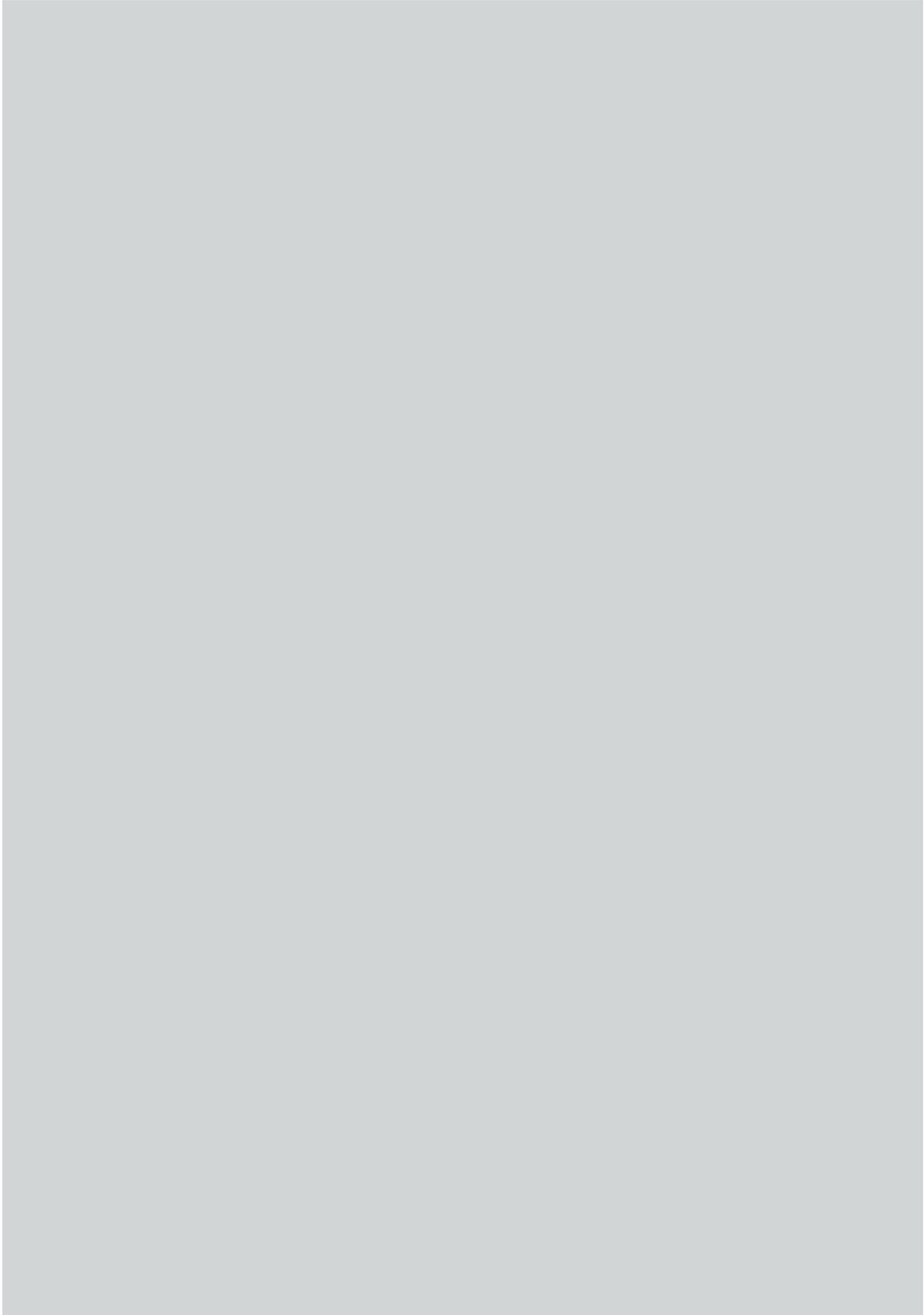
**Инвесторы рассматривают офисный сегмент, так же как в период кризиса люди рассматривают золото – в качестве тихой гавани.** Офисы рассматриваются как наиболее безопасный актив, потому что сроки аренды, как правило, дольше, в этом сегменте сложнее не платить аренду или освободиться от ненужных площадей, ими сравнительно проще и дешевле управлять. Также в этом секторе намного выше стабильность доходов. Если у вас есть большие компании, с наличием гарантий от крупной материнской компании, вы гораздо лучше защищены. Торговые центры обычно на 40 - 50% заняты якорными арендаторами, которыми могут быть как западные компании, так и локальные. Обычно в торговых центрах много пространств, занятых операторами галереи, которые даже если и работают под международным брендом, могут быть локальной компанией или франчайзи, и, как следствие, у них нет гарантий материнской компании, доход девелопера в этом случае менее защищен. Торговыми центрами значительно сложнее управлять, стоимость управления намного выше, кроме того арендная плата в форме процента от оборота и некоторые другие вопросы добавляют свои трудности.

Например, некоторые торговые центры хотели поддерживать высокий уровень заполняемости в 2010 году. Они были вынуждены снизить арендные ставки на 40—50% для некоторых арендаторов, чтобы не потерять их. И если они принимают решение уйти, девелопер мало что с этим может поделать. Остаются свободные площади, которые необходимо сдавать. Найти арендатора в самый разгар кризиса достаточно сложно, и в результате можно получить до 30—40% вакантных площадей в торговом центре. По этим причинам **сегмент торговой недвижимости рассматривается как более рискованный.** Инвестиции в бизнес-центры менее рискованны, особенно если рассматривать бизнес-центры в центре города с адекватной общей площадью объекта и заселенные хорошими арендаторами. Такие объекты являются ликвидными и безопасными активами, они всегда могут быть проданы, поэтому инвесторы заинтересованы в их покупке. Тогда как с торговыми центрами работать чуть сложнее. Именно по этой причине в кризисный период мы наблюдаем увеличение доли инвестиций в офисный сегмент. Чуть сложнее в этом отношении в России, так как здесь есть масштабные сделки, которые всегда искажают данные, поэтому выделить тенденции довольно сложно. В частности, сделки с такими объектами, как Галерея или Метрополис всегда оказывают влияние на итоговые цифры.

**Что является лучшим объектом для инвестиций на сегодняшний день?** На этот вопрос почти невозможно дать

ответ, так как каждый конкретный инвестор имеет собственные цели, задачи и ограничения. Если инвестором является большой государственный фонд благосостояния, имеющий огромные активы, выделяющий 4—5% на инвестиции в недвижимость, из которых на Россию приходится лишь малая часть, и если он заинтересован в долгосрочной стратегии, он заботится о том, чтобы приобрести объект, который будет обеспечивать устойчивый доход в течение длительного периода, а также будет обладать высокой стоимостью на выходе из проекта, в этом случае он скорее заинтересован в приобретении офисного здания. Если инвестор заинтересован в получении прибыли как можно скорее, купив какой-нибудь объект, а затем после непродолжительного времени эксплуатации продать его подороже, он вероятно будет рассматривать нечто принципиально другое. Однако, если вы спросите, какой сектор является наиболее оптимальным с точки зрения рационального использования средств, то я бы сказал, что это **складской сегмент.** Здесь все проще: мало арендаторов, более простые здания, проще обслуживание и управление, стабильные доходы, заполняемость меняется во многом в соответствии с настроениями ритейлеров, однако в целом на рынке в большей степени не хватает качественного предложения, нежели в других секторах недвижимости. Ритейлеры имеют достаточно амбициозные планы по расширению в течение следующих 4-5 лет, не только в Москве, но и в регионах. Да, есть люди, которые говорят, что склады переоценены и этот рынок не устойчив, так как в России очень много свободной земли, на которой можно построить склад. Что рынку не хватает привлекательности, он может в любой момент рухнуть. Во всем этом есть некоторая доля истины, однако с точки зрения стоимости, именно складской сегмент наиболее интересен сейчас, по моему мнению.

## Мнение эксперта



## Люкс или эконом – какие отели строить?

Дэвид Дженкинс, Исполнительный вице-президент по России и СНГ, Отдел гостиничного консалтинга



Как правило, в статьях о потенциале гостиничного рынка Москвы говорится об **острой нехватке отелей эконом категории** международного уровня. Номерной фонд брендованных гостиниц в столице насчитывает около 13 000 номеров, из них только 147 номеров относится к экономической категории: это отель Ibis, который практически всегда заполнен на 100%. В то же время в Москве более 5 000 номеров, соответствующих категории 5 звезд — очевиден серьезный дисбаланс.

Несмотря на очевидный дефицит гостиниц экономического сегмента, в городе продолжают открываться люксовые гостиницы и отели верхней ценовой категории. Также прогнозируется выход на рынок нескольких тысяч номеров экономической категории. **Чем же руководствуются инвесторы при принятии решения о строительстве в Москве гостиниц эконом-класса или категории люкс?**

Как и в условиях любого развивающегося рынка, сначала в Москве наблюдался строительный бум гостиниц верхнего ценового сегмента и категории люкс. Первыми брендованными гостиницами столицы стали Radisson, Kempinski, Sheraton, Marriott и Renaissance — все они являются известными международными брендами верхней ценовой категории. Первый брендованный отель эконом-категории – Ibis – открылся лишь в 2009 году.

По мере становления рынка соотношение числа гостиниц эконом-категории и класса «люкс»/верхнего ценового сегмента меняется. В США и странах Европы этот показатель составляет примерно 2 к 1 (брендованное предложение). Очевидно, что **в Москве имеется значительная свободная ниша для отелей эконом-категории.**

Однако это не означает, что инвесторам следует отказываться от проектов **гостиниц высоких ценовых категорий**. В перспективе **в этой нише станет меньше возможностей для выхода на рынок, что, в свою очередь, повысит капитализацию существующих объектов.** С точки зрения расположения, возможностей для девелопмента гостиниц

эконом-категории будет значительно больше, чем для люксовых гостиниц и отелей верхнего ценового сегмента.

Существенной разницей в проектах гостиниц эконом-категории и люксовых объектов является подход к расчету эффективности инвестиций.

Стоимость гостиницы эконом-категории определяется, прежде всего, на основе генерируемого денежного потока. У этих гостиниц более короткий период окупаемости, чем у отелей высокой ценовой категории. **Внутренняя ставка доходности (IRR) у гостиниц эконом-сегмента, как правило, намного выше.** В случае, если инвестор рассчитывает выйти из проекта в короткие сроки, гостиница эконом-категории для него предпочтительнее (т.к. ценовые ожидания более обоснованы генерируемым денежным потоком).

**Гостиницы верхней ценовой категории и класса «люкс» предполагают более длительный период владения,** их стоимость определяется не только денежным потоком, но и самим активом. Такими факторами являются бренд, расположение, историческая ценность здания и т.д. Определение стоимости люксового объекта — более субъективный процесс, но фактически такие гостиницы могут иметь более высокую капитализацию по сравнению с эконом-отелями. Однако для инвестора чаще всего люксовые гостиницы подразумевают более длительный период владения.

В целом, при определении рыночной стоимости гостиниц разных ценовых сегментов учитывается целый ряд факторов. Изначально инвестору необходимо определиться со своей стратегией выхода из проекта, что, соответственно, позволит ему понять, гостиницу какой категории лучше строить. В случае быстрого выхода из проекта гостиницы эконом-категории более целесообразны, однако в городе, где спрос все еще намного превышает предложение, не следует отказываться от идеи инвестировать в гостиницы класса люкс и верхней ценовой категории.



# Макроэкономика

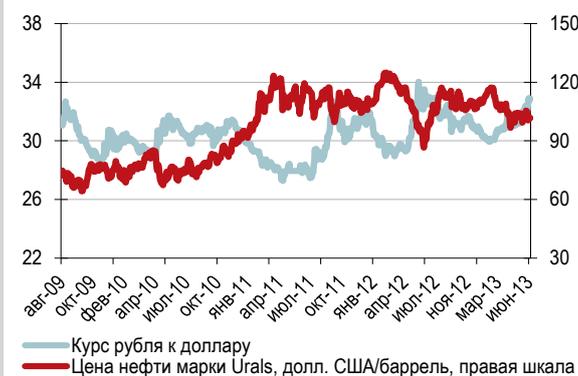
## Макроэкономика

### Реальный рост ВВП: международное сравнение



Источник: IHS Global Insight, Росстат

### Динамика курса рубля и цен на нефть



Источник: Bloomberg, Банк России

### Промышленное производство, инвестиции в основной капитал (средний рост в годовом сопоставлении за 12 месяцев) и инфляция



Источник: Росстат

### Ключевые экономические показатели

	2011	2012	2013П
Реальный рост ВВП (%)	4,3	3,4	2,5
Безработица на конец года (%)	6,3	5,3	5,3
Инфляция (%)	6,1	6,6	5,5
Курс рубля к доллару США на конец года	32,2	30,4	32,5
Реальный рост заработной платы (%)	2,8	7,8	3,7
Розничный товарооборот (млрд долл.)	650	686	745
Реальный рост розничного товарооборота (%)	7,0	5,9	4,1
Цена нефти Urals на конец года (долл./баррель)	109,3	108,0	110,0
ПИИ в Россию (млрд долл.)	55,1	51,4	59,1
Международные валютные резервы (млрд долл.)	498,6	537,6	543,8

Источник: Росстат, Министерство экономического развития, Банк России, Bloomberg, IHS Global Insight, Jones Lang LaSalle

- Вероятность сворачивания программы количественного смягчения в США привела к оттоку капитала с развивающихся рынков.
- На фоне оттока капитала, валюты многих стран ослабли по отношению к доллару.
- Рост ВВП в 1 квартале 2013 оказался выше ожиданий, тем не менее, российская экономика продолжает замедляться.
- Инфляция снизилась до 6,5% в годовом исчислении по состоянию на 15 июля.
- Потребительский сектор по-прежнему основной двигатель роста российской экономики.
- Несколько кадровых перестановок было произведено в Правительстве.
- Банк России начал монетарное смягчение, представив рынку новый инструмент рефинансирования.

### Перспективы и прогнозы

Несмотря на то, что Министерство экономического развития (МЭР) пересмотрело прогноз ВВП на 2013 год с 3,6% до 2,4%, он по-прежнему выше роста в 1,1%, прогнозируемого в развитых странах. В то же время рост российской экономики в 1 кв. 2013 превзошел ожидания, составив 1,6% по сравнению с ожидаемым 1%.

Средняя цена нефти марки Urals упала с 108,6 долл. США за баррель в конце 1 кв. 2013 до 101,7 долл./баррель по данным на 28 июня (недавно вернулась на уровень 109 долл.). По оценке Министерства экономического развития (МЭР) средняя цена нефти марки Urals в 2013 году составит 105 долл. США за баррель, что немного ниже по сравнению со средним ценовым значением в 2012 (110,5 долл. США за баррель). Однако стоит отметить, что данная цена соответствует уровню, заложенному в бюджете.

Инфляция снизилась со своего недавнего пика в 7,4% в мае 2013 до 6,9% в годовом сопоставлении в июне текущего года, причина тому — замедление роста цен на продукты (в основном овощи и фрукты). И даже увеличение тарифов ЖКХ в июле 2013 не привело к увеличению инфляции, а последний еженедельный обзор показал, что инфляция снизилась в июле до 6,5% по состоянию на 15 июля. По прогнозам МЭР на 2013 год инфляция к концу года замедлится до 5 – 6% в годовом сопоставлении.

Замедление российской экономики является результатом недостаточных инвестиций в основной капитал, особенно в инфраструктуру. Правительство предлагает разные решения: в том числе, предлагает потратить часть средств из Фонда Национального Благосостояния на инфраструктурные проекты, стремится снизить стоимость заимствований.

Недавняя коррекция роста цен делает возможность проведение политики количественного смягчения более вероятной. Несмотря на то, что ЦБ РФ на своем последнем заседании по денежно-кредитной политике оставил ставки рефинансирования неизменными, регулятор представил новый инструмент улучшения рыночной ликвидности. Денежно-кредитная политика дополнилась кредитными аукционами по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами, по плавающей процентной ставке (минимальный уровень — 5,75%).

## Обзор экономики

Сообщение о сворачивании программы количественного смягчения в США способствовало нескольким изменениям, которые напрямую или косвенно влияют на российскую экономику и рынок недвижимости. Самым значимым был рост доходностей в США, который имел под собой два последствия. Во-первых, это привлекло инвестиции обратно в США, ограничив лимиты на развивающиеся рынки, что в свою очередь привело к оттоку инвестиций из развивающихся стран. Вследствие чего национальные валюты многих стран этой группы ослабли. Несмотря на отсутствие скачков в ценах на нефть, с начала года рубль обесценился на 7,7%, составив 32,7 за доллар (по данным на 29 июня 2013). Для поддержания рубля, ЦБ РФ увеличил размеры валютных интервенций с 70 до 200 млн долл. в день в период максимального ослабления рубля. Во-вторых, так как доходности по гособлигациям США часто используются в качестве ориентира безрисковой ставки, ее рост может отразиться на ожидаемых доходностях во всех классах активов во многих странах.

Далеко не так просто оценить влияние происходящих изменений на рынок коммерческой недвижимости России, в частности ослабления российской монетарной политики и событий, происходящих в США, в том числе по сворачиванию программы количественного смягчения, которая может привести к росту доходностей по облигациям, несмотря на низкие ключевые ставки. Ослабление монетарной политики в России приведет к снижению стоимости фондирования, в то время как изменения в США приведут к более высоким ожиданиям по доходу во всех классах активов. В целом, возможен даже небольшой рост ставок капитализации.

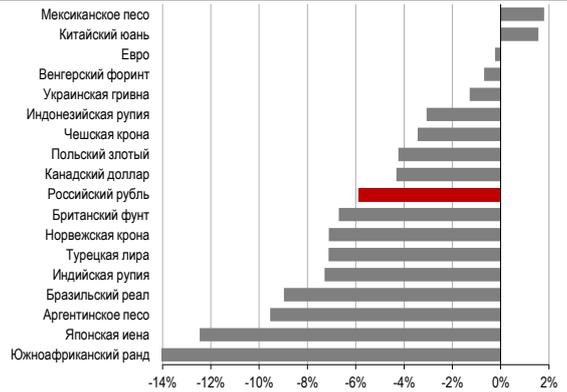
Потребительский сектор по-прежнему остается главным двигателем роста экономики. Безработица снизилась до 5,4% с 5,6% в апреле и заработная плата выросла на 6,0% в годовом сопоставлении в июне 2013, рост розничной торговли составил 3,5% в годовом исчислении в том же периоде. Промышленное производство выросло на 0,1% в годовом исчислении в июне по сравнению со снижением на 1,4% в мае, в то время как инвестиции в основной капитал снизились на 3,7% в июне после роста на 0,4% в мае.

Недавно Президент России Владимир Путин попросил банковское сообщество сделать все для снижения стоимости фондирования. В свою очередь, Министерство Финансов и ЦБ РФ должны представить комплекс мер, необходимых для снижения процентных ставок для реальных секторов экономики. Комплекс мер предполагает сокращение издержек кредитных организаций, повышение ликвидности в секторе и защиту прав банков как кредиторов, а также повышение уровня конкуренции в секторе.

Не так давно были произведены несколько кадровых перестановок в Правительстве. Эльвира Набиуллина заняла позицию Председателя ЦБ РФ. Ожидается, что ее назначение принесет положительный эффект на кредитно-денежную политику и на весь финансовый сектор в целом, где ожидается снижение ключевых ставок и рост кредитования, что в свою очередь может стимулировать рост экономики. Бывший заместитель главы Центрального Банка России Алексей Улюкаев стал министром экономического развития. Добровольная отставка мэра Москвы Сергея Собянина и грядущие выборы, запланированные на 8 сентября, служат благоприятным знаком для Москвы. В целом, изменения в правительстве направлены на проведение более независимой и сбалансированной политики для сдерживания роста инфляции и стимулирования роста национальной экономики.

## Макроэкономика

### Изменения курсов валют к доллару США, 1 пол. 2013



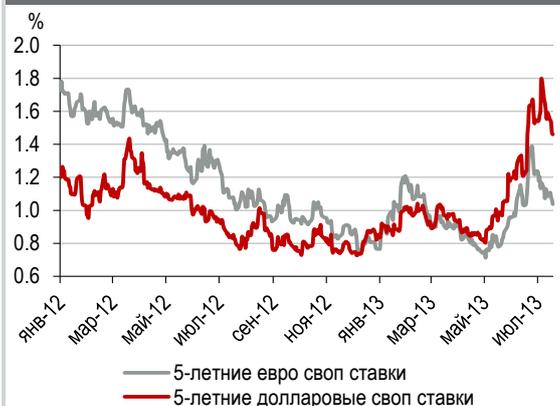
Источник: Bloomberg

### Рост розничного товарооборота и заработной платы в реальном выражении



Источник: Росстат

### 5-летние СВОП ставки



Источник: Банк России, Jones Lang LaSalle

### Объем потребительских кредитов, выданных в России



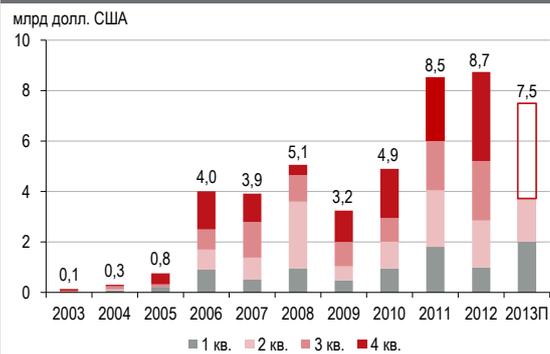
Источник: Банк России, Jones Lang LaSalle



# Инвестиции

## Инвестиции

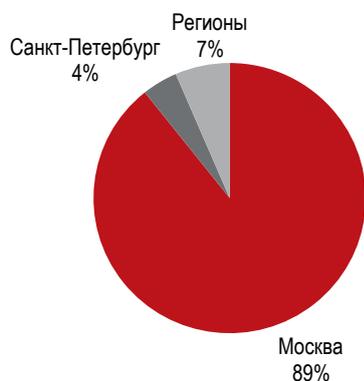
### Динамика инвестиций в недвижимость\*



\* Инвестиционные сделки, исключая покупку земельных участков, СП, прямые продажи жилья конечным пользователям.

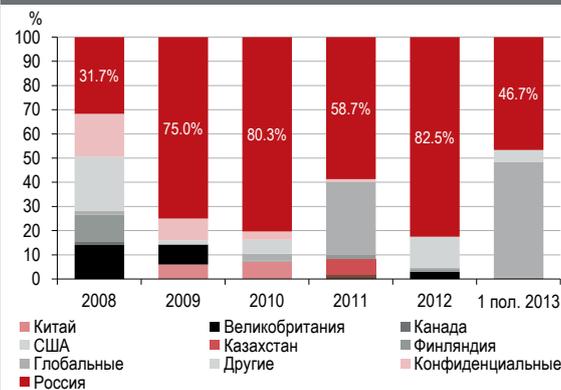
Источник: Jones Lang LaSalle

### Доли инвестиций по городам, 1 пол. 2013 года



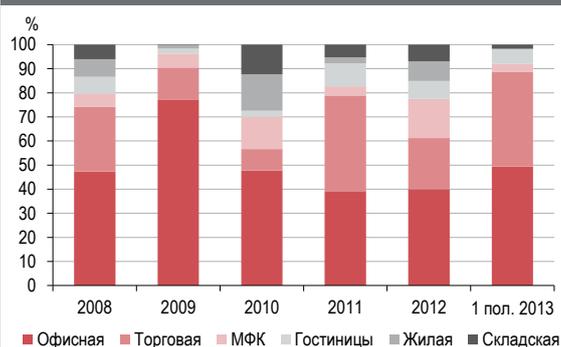
Источник: Jones Lang LaSalle

### Доли инвестиций по стране происхождения



Источник: Jones Lang LaSalle

### Доли инвестиций по секторам



Источник: Jones Lang LaSalle

- Несмотря на замедление темпов роста экономики и ослабление рубля российский рынок инвестиций в недвижимость показал хорошие результаты в 1-ом полугодии 2013.
- Высококачественные активы со стабильным доходом по-прежнему остаются в приоритете у инвесторов.
- Интерес инвесторов был сосредоточен на офисном и торговом сегментах, которые в совокупности привлекли 88% всех инвестиций 1-ой половины 2013.
- Во 2-ом квартале текущего года был зафиксирован рост объемов инвестиций в регионы.
- Рост доли иностранного капитала — результат закрытия крупных сделок на российском рынке.
- Рефинансирование по-прежнему остается доступным, локальные и иностранные банки активны на рынке.
- Стоимость заимствований снижается за счет уровней маржи, однако рост 5-летних своп ставок нивелировал эффект в целом.

### Перспективы рынка

Мы сохраняем годовой прогноз объема инвестиций в недвижимость России на уровне 7,5 млрд долл., хотя мы видим потенциал увеличения прогноза.

Собственники сразу нескольких складских активов изъявили желание их продать, поэтому мы ожидаем увеличения доли складов в общем объеме инвестиций по итогам 2013. Кроме того, интерес к данному сектору будет расти по причине ненасыщенности рынка.

Мы ожидаем небольшой рост доли иностранного капитала, доля которого составит не меньше 30% в общем объеме за год.

По нашему мнению заемное финансирование продолжит оставаться доступным для компаний, занимающихся недвижимостью. Недавние действия правительства по улучшению ситуации с ликвидностью будут способствовать росту доступности финансирования по более низким ставкам. Потенциальное снижение процентных ставок может привести к дальнейшему снижению ставок капитализации, хотя мы не ожидаем этого в ближайшем будущем. Рост 5-летних свопов нивелирует эффект снижения стоимости фондирования и как было отмечено ранее, состояние экономики указывает на потенциальное увеличение ставок капитализации.

Несколько крупных сделок, находящихся в работе, являются хорошим показателем привлекательности рынка и его дальнейшего потенциала к росту.

### Ключевые показатели рынка инвестиций в недвижимость

	3 кв. 2012	4 кв. 2012	1 кв. 2013	2 кв. 2013
<b>Минимальные ставки капитализации в Москве, %</b>				
Офисы	9,0	9,0	8,75	8,75
Торговые центры	9,0	9,0	9,0	9,0
Складские помещения	11,50	11,50	11,25	11,0
<b>Минимальные ставки капитализации в Санкт-Петербурге, %</b>				
Офисы	10,0	10,0	10,0	10,0
Торговые центры	10,0	10,0	10,0	10,0
Складские помещения	13,0	13,0	13,0	13,0
<b>Рост фондового рынка, %</b>				
Индекс РТС	9,3	3,5	-4,4	-12,6
Индекс недвижимости ВТБ Капитал	6,3	-5,5	-0,7	-7,8

Источник: ММВБ-РТС, ВТБ Капитал, Jones Lang LaSalle

## Обзор рынка

Российский рынок инвестиций в недвижимость в первом полугодии 2013 вырос на 31% по в годовом исчислении. В результате объем вложений в недвижимость России составил 3,7 млрд долл., из которых 1,7 млрд долл.— за 2-й квартал (-8% к аналогичному периоду прошлого года).

Инвесторов интересовали качественные активы, со стабильным доходом. Например, Александр Клячин (Azimut Hotels) купил Renaissance Moscow Olympic Hotel у Виктора Рашникова (главный акционер ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»); ООО «Норд» приобрело 100% акций ЗАО «Гостиницы Алроса» (отели в различных городах России); также стоит отметить сделку по продаже БЦ «Эрмитаж Плаза» компанией Forum Properties.

В 1-ом полугодии 2013 интерес инвесторов был по-прежнему сосредоточен в офисном и торговом сегментах: их доли в общем объеме вложений составили 49% и 39% соответственно. Несколько сделок позволили увеличить долю вложений в гостиничный сектор с 4% в 1-ом полугодии 2012 до 6,4% в первые 6 месяцев 2013.

Несмотря на высокий интерес инвесторов к Москве, доля инвестиций в которую составила 89%, наблюдался рост в регионах: 7% сделок против 4% от общего объема 1-го полугодия 2012. Активы в торговом и гостиничном секторах в Омске, Нижнем Новгороде и Калининграде, нашли своих инвесторов.

Благодаря нескольким крупным сделкам с участием иностранного капитала, доля зарубежных инвесторов с начала года составила 53% по сравнению с 33% за аналогичный период 2012. За последние 12 месяцев доля иностранного капитала составила 28%.

Стоит также отметить рост размеров сделок, который был возможен за счет доступности финансирования. В 1-ом полугодии 2013 количество сделок размером более 300 млн долл. составило 12% от общего числа (61% всего объема). Для сравнения, за первые 6 месяцев 2012 количество сделок аналогичного размера составило 6% (32% от объема).

Вследствие внешних факторов, замедления экономики и, как следствие, оттока инвестиций, страновые риски выросли во 2-ом квартале 2013: спреды 5-летних дефолтных свопов России увеличились до 195 б.п. со 165 б.п. в конце марта.

Заемное, мезонинное и проектное финансирование продолжает оставаться доступным на российском рынке недвижимости. Среди российских банков самыми активными являются Сбербанк, ВТБ и Альфа Банк, среди иностранных – Райффайзен Банк, Юникредит Банк и Банк Нордеа. Например, ВТБ открыл для Setl Group кредитную линию (600 млн рублей) для строительства бизнес-центра в Санкт-Петербурге. Сбербанк предоставил Raven Russia кредит (100 млн долл.) для продолжения строительства в «Крекшино». Райффайзен Банк предоставил Raven Russia 47,5 млн долл. для строительства 3-й фазы в Климовске.

Во 2-ом квартале 2013 ставки капитализации в Москве сохранились на уровне 8,75% и 9,0% для офисов и торговых центров соответственно, а в складском секторе сократились на 25 б.п. до 11,0%. Ставки капитализации в Санкт-Петербурге остались на уровне прошлого квартала.

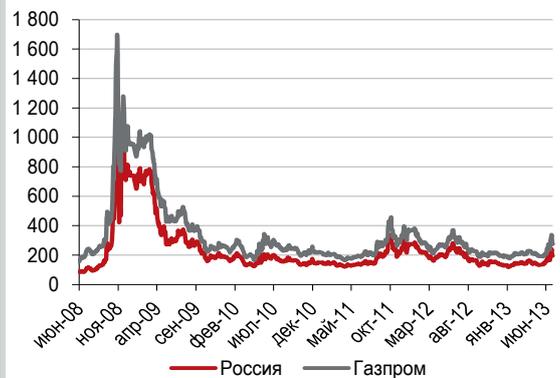
## Инвестиции

Доля инвестиций по стране происхождения, скользящее среднее за 12 месяцев



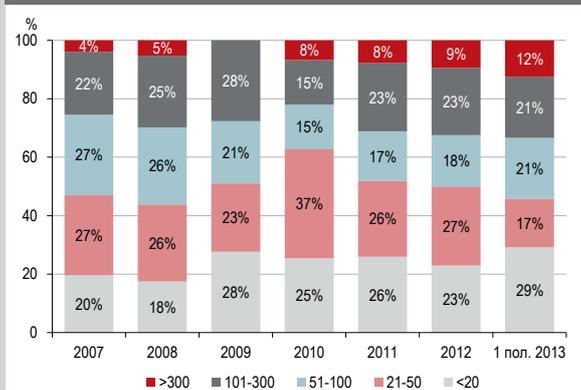
Источник: Jones Lang LaSalle

Динамика 5-летних дефолтных свопов (CDS) России и Газпрома, б.п.



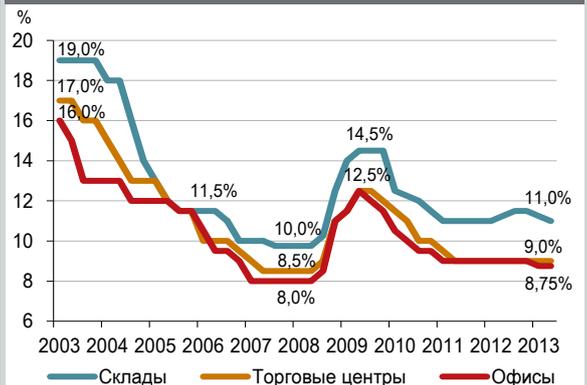
Источник: Bloomberg

Доли инвестиций по городам



Источник: Jones Lang LaSalle

Минимальные доходности в Москве



Источник: Jones Lang LaSalle

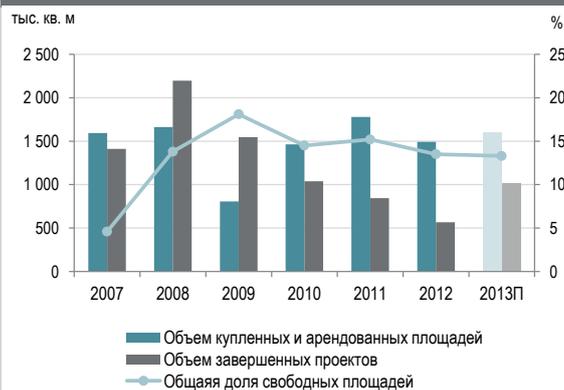


Москва

## Офисы

Основные показатели 1 пол. 2013 г.		Прогноз на 12 мес.
Объем завершенных проектов	341 041 кв. м	↑
Доля свободных площадей	13,1%	→
Объем купленных и арендованных площадей	723 069 кв. м	↑
Максимальные ставки аренды	1 000 – 1 150 долл. США/ кв. м/год	→

## Динамика объема спроса, нового предложения и доли свободных площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

## Динамика ставок аренды



Источник: Jones Lang LaSalle

## Цикл максимальных ставок аренды



Источник: Jones Lang LaSalle

## Офисы

- В течение первых шести месяцев этого года арендаторы продолжали ориентироваться на оптимизацию расходов.
- Половина общего объема купленных и арендованных площадей расположено за пределами ТТК.
- Несколько компаний предпочли офисные помещения в строящихся зданиях в целях снижения затрат.
- Уровень ставок для зданий всех Классов сохранился стабильным.

## Перспективы рынка

Во 2-ом полугодии контроль за распределением расходов компаний продолжит оставаться основным фактором при рассмотрении ими офисных помещений, так как они строят свои стратегии в соответствии с постепенно снижающимся ростом глобальной экономики. Это приведет к тому, что арендаторы будут рассматривать наиболее выгодные варианты за пределами ЦДР.

Снижение активности девелоперов в центре города можно объяснить установленными запретами и рыночными факторами. Около 60% новых объектов, введенных в эксплуатацию в 1-ом полугодии, находятся за пределами ТТК. Тенденция к децентрализации будет только усиливаться. На 2-ое полугодие к вводу заявлено вдвое больше, чем было построено за первые шесть месяцев, и 65% будущих проектов располагаются в децентрализованных районах. Большинство объектов, анонсированных к выходу на рынок до конца 2013 года, находятся на финальной стадии строительства (75 – 90% готовности). В долгосрочной перспективе ожидается, что объем качественного офисного предложения в Москве увеличится на 3 млн кв. м к концу 2015 года, половина из которого относится к Классу А и 75% расположено за пределами ТТК.

Активность арендаторов в этом квартале поддерживалась достаточно высоким уровнем предварительных договоров аренды и продажи в строящихся зданиях, что поможет сохранять спрос в ближайшем будущем. Это позитивный сигнал для рынка, и мы ожидаем продолжения этой тенденции в будущем, так как некоторые компании предпочитают использовать такие возможности для того, чтобы более эффективно контролировать затраты на аренду. Активность на рынке, в основном, будет поддерживаться за счет переезда компаний из старых зданий в новые с удобным местоположением и выбора наиболее выгодных ставок аренды. Мы ожидаем, что совокупный объем спроса по итогам 2013 года составит 1,6 млн кв. м.

Ожидается, что до конца текущего года ставки останутся на прежнем уровне. В долгосрочной перспективе мы прогнозируем небольшой рост ставок в ЦДР в связи с низким объемом предложения и стабильным спросом среди арендаторов, предпочитающих этот район за его близость к Кремлю и как исторически сложившийся деловой кластер. Что касается общей доли свободных площадей, то мы прогнозируем ее сохранение на уровне 13,5% до конца 2013.

## Обзор рынка

Во 2-ом квартале 2013 года объем ввода офисных площадей в Москве составил 81,5 тыс. кв. м, что является самым низким квартальным показателем за последние 7 лет. Несмотря на это в целом за полугодие было введено около 340 тыс. кв. м качественных офисных площадей (на 50% больше относительно аналогичного периода прошлого года). Таким образом, за прошедшие полгода на рынок вышло всего 33% от прогнозируемого общего объема ввода в 2013 году.

Шесть зданий введены в эксплуатацию в прошедшем квартале, и только один объект относится к Классу А и расположен в ЦДР — бизнес-центр Wall Street (20,5 тыс. кв. м). Остальные 75% новых площадей представлены зданиями Класса В.

До конца года ожидается значительная активизация девелоперов: на 2-ое полугодие к вводу заявлено 680 тыс. кв. м — вдвое больше, чем было построено за первые шесть месяцев 2013 года. Среди крупнейших проектов 2-го полугодия можно выделить следующие: «Меркурий Сити Тауэр» (87 тыс. кв. м), «Кантри Парк» (фаза III, 22 тыс. кв. м), «Парк Победы» (80 тыс. кв. м), «9 Акрв» (60 тыс. кв. м) и «Рига Лэнд» (фаза II, блок А, 43 тыс. кв. м).

Доля свободных площадей в целом по рынку во 2-ом квартале снизилась до 13,1%, в аналогичном периоде 2012 года она составляла 14,7%. Несмотря на достаточно высокий уровень ввода нового предложения в начале года, доля вакантных площадей Класса А во 2-ом квартале снизилась до 17,9% (по сравнению с 18,5% в 1-ом кв.); для Класса В+ — 12,7% (13,8% в 1-ом кв.), что говорит о скором темпе поглощения новых помещений.

Объем арендованных и купленных площадей в этом полугодии вырос на 16% относительно аналогичного периода прошлого года и составил 720 тыс. кв. м (в том числе 344 тыс. — за 1-й квартал, 378 тыс. — за 2-й). Крупнейшей транзакцией во 2-ом квартале стала предварительная аренда компанией Publicis Groupe 11 тыс. кв. м в культурно-деловом комплексе «Большевик». Также несколько договоров предварительной продажи было подписано в двух качественных офисных зданиях, запланированных к выходу на рынок до конца 2014 года (БЦ «Лотос» и МФК «Водный»).

Наибольший спрос в прошедшем полугодии проявляли компании следующих трех бизнес-секторов: бизнес-услуги, производство, разработка недр. Интерес среди российских арендаторов был немного выше, чем иностранных — доля первых в общем спросе составила 60%. Активность компаний продолжает преобладать за пределами ТТК — 50% общего объема купленных и арендованных площадей расположено в децентрализованных районах.

За прошедший квартал ставки аренды не изменились, в премиальном сегменте они составляют 1 000 – 1 150 долл. за кв. м в год, в зданиях Класса А — 600 – 850 долл. В ММДЦ «Москва-Сити» предложены здания Класса А со ставками ниже, чем в ЦДР на 15 – 20%. В децентрализованных офисных кластерах также есть возможность арендовать помещения высокого качества по ставкам от 450 до 700 долл. Самыми востребованными бизнес-хабами за пределами ТТК остаются «Ленинградский коридор» на северо-западе, Кутузовский проспект на западе и Юго-запад Москвы, которые интересны арендаторам с точки зрения и цены и качества.

## Офисы

### Основные завершённые проекты, 1 пол. 2013 г.

Название здания	Класс	Офисная площадь, кв. м
БЦ «Белые Сады»	A	63 900
Ньютон Плаза	B+	52 000
БЦ «Лотте»	B+	38 480
Wall Street	A	20 493
Rosso Riva	A	11 947
Park Tower	B+	11 850
Сити Поинт	B+	9 951

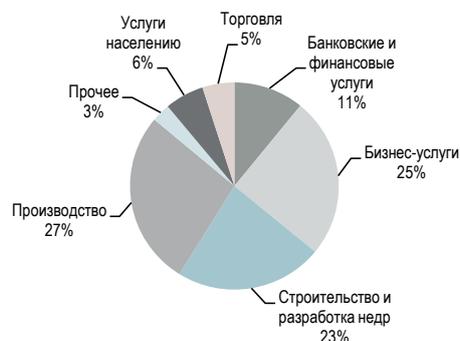
Источник: Jones Lang LaSalle

### Основные сделки, 1 пол. 2013 г.

Название здания	Класс	Площадь, кв. м	Арендатор / Покупатель
Варшавка Sky	B+	24 606	Газпром
БЦ «Большевик»	B+	10 809	Publicis Groupe
Башня на Набережной	A	8 678	IBM
БП Mirland	B+	7 287	Тинькофф Кредитные Системы
SkyLight	A	6 578	Стройтрансгаз
Чайка Плаза IV	B+	3 467	Росжелдорпроект
Black&White	B+	2 971	Renault
LIGHTHOUSE	A	2 776	KIA Motors

Источник: Jones Lang LaSalle

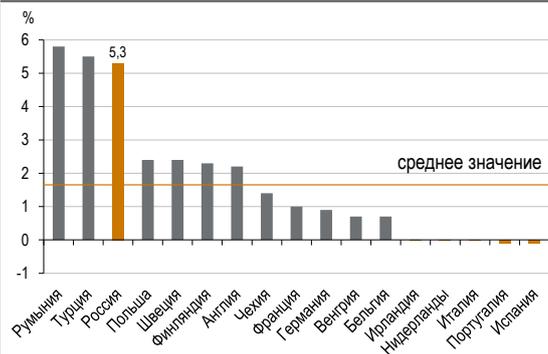
### Распределение сделок по отраслям, 1 пол. 2013 г.



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

### Прогноз роста товарооборота в 2013 – 2015 гг.



Источник: Jones Lang LaSalle

### Распределение площадей ТЦ по городам России, от 2013 к 2014 году



Источник: Jones Lang LaSalle

### Объем и ежегодный ввод торговых площадей в России



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговые центры: Россия

- Ритейлеры и девелоперы по-прежнему проявляют интерес к городам с населением менее миллиона человек.
- Один из брендов планирует начать освоение российского рынка с Краснодара.
- 520 тыс. кв. м качественных торговых площадей было введено в 1 полугодии в России.
- Москва и Екатеринбург — лидеры по объему площадей, планируемых к вводу до конца 2014 года.

### Перспективы рынка

Позитивный прогноз динамики основных макроэкономических показателей стимулирует дальнейшее развитие рынка торговой недвижимости в России. Прогноз роста доходов населения до конца 2013 года составляет 3,7%. Средний ежегодный прогноз роста объема товарооборота ожидается на уровне 5,3% до 2015 года. Ритейлеры и девелоперы продолжают проявлять интерес к региональным городам, и, учитывая уровень развития российского рынка и возможности, которые он предлагает, данная тенденция сохранится в ближайшей перспективе. Мы ожидаем стабильно высокого спроса со стороны ритейлеров на торговые площади в России, особенно в наиболее крупных городах, если не произойдет значительных изменений в макроэкономическом масштабе.

Из планирующихся к вводу до конца 2014 года помещений 21% приходится на Москву, 7% на Санкт-Петербург, 23% на города-миллионники, 49% на города с населением менее миллиона человек (включая Московскую область). Доля городов с населением менее миллиона человек в общем объеме предложения качественных торговых площадей в России вырастет с нынешних 30% до 35% к концу 2014 года, доля Московской области — с 4% до 7%. Аналогичный показатель Москвы, Санкт-Петербурга и городов-миллионников, напротив, будет сокращаться. Среди городов с наибольшим объемом заявленных к вводу площадей стоит отметить Москву и Екатеринбург (города с населением более миллиона человек), Новокузнецк, Тюмень и Иркутск (города с населением от 500 тыс. до 1 млн), Брянск, Смоленск и Тулу (города с населением от 300 тыс. до 500 тыс.).

Параллельно с девелоперами федеральные и иностранные сети заявляют о планах развития в регионах. Среди них продуктовые сети («Магнит», «Дикси», Kesko, «Азбука Вкуса», Globus), DIY ритейлеры (Leroy Merlin, OBI, «Эпицентр»), сети одежды и обуви (Incanto, Alba, Finn Flare, Glance, Marc O'Polo), предприятия общепита (Smoothie Factory), также активно развиваются ритейлеры сегмента товаров для детей («Детский Мир» и «Кораблик»). При этом стоит отметить, что один из брендов, планирующих выход на российский рынок (Collezione), предполагает начать свое развитие с Краснодара, что в целом не свойственно для торговых операторов, дебютирующих на российском рынке.

Анонсированный на 2013 год объем ввода торговых центров составляет 1,8 млн кв. м. Однако, по нашим прогнозам, эта цифра не превысит 1,5 млн кв. м, что соответствует показателям последних лет.

## Обзор рынка

В первом полугодии 2013 года российский рынок торговой недвижимости пополнился примерно на 520 тыс. кв. м качественных площадей, что на 34% отстает от показателя 1 полугодия 2012 года, но на 19% превышает уровень 1 полугодия 2011 года. Снижение объемов ввода в текущем году можно объяснить переносом сроков ввода в эксплуатацию нескольких проектов, изначально анонсированных на 2-ой квартал. В числе основных торговых центров, введенных в 1 полугодии 2013 года, ТЦ «Акварель» в Волгограде, ТЦ «Индиго Life» в Нижнем Новгороде и ТЦ «МегаГРИНН» в Белгороде.

Вслед за выходом на московский рынок формат аутлета начинает распространяться в другие города. Появление подобных проектов планируется в крупнейших городах страны, в частности, Fashion House Outlet центры заявлены к открытию в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге в 2014 году.

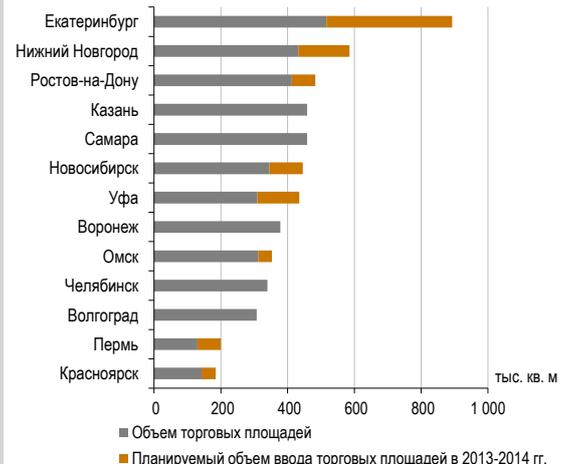
Потребительский спрос и платежеспособность сохраняются на высоком уровне. Реальные располагаемые денежные доходы населения выросли на 4,4% в 1 полугодии 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост объема розничного товарооборота в 1 полугодии текущего года составил 3,7% по отношению к аналогичному показателю 2012 года. Потребительский спрос остается на высоком уровне за счет предоставления банковских кредитов, объем которых вырос и в 1-ом квартале 2013 года на 22% в годовом исчислении.

Позитивная динамика макроэкономических показателей обуславливает стабильный интерес иностранных ритейлеров к российскому рынку. Большинство игроков для открытия своих первых розничных точек выбирают Москву, а в некоторых случаях — Санкт-Петербург.

Ритейлеры продолжают осваивать небольшие города. Среди примеров сетей, открывших свои магазины в городах с численностью населения менее 300 тыс. человек во 2-ом квартале 2013 года, можно выделить первый магазин «Перекресток» в Тульской области (город Новомосковск), «Глория Джинс» — в Елабуге и Белоречке, «Детский мир» — в Ангарске, «New Yorker» — в Нягани.

## Торговая недвижимость

### Существующий и планируемый к вводу объем торговых площадей в городах-миллионниках



Источник: Jones Lang LaSalle

### Существующий и планируемый к вводу объем торговых площадей в небольших городах\*



Источник: Jones Lang LaSalle

\* города с населением 300 тыс. — 1 млн человек, характеризующиеся самым высоким уровнем планируемых к вводу площадей

### Города-миллионники: потенциал развития



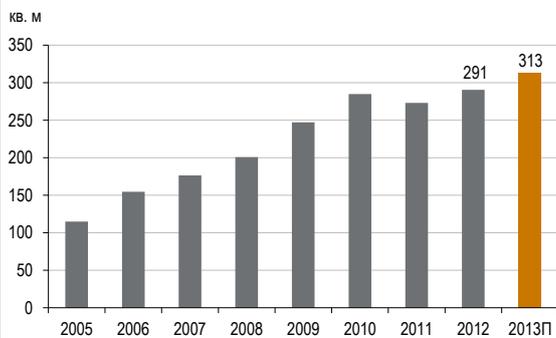
Источник: Jones Lang LaSalle, Росстат

## Торговая недвижимость

Основные показатели 1 пол. 2013 г.		Прогноз на 12 мес.
Объем завершенных проектов	107 000 кв. м	↑
Доля свободных площадей	2,5%	→
Средняя ставка аренды в ТЦ	500 – 1 800 долл. США/кв. м/год	↑
Максимальная ставка аренды в ТЦ *	3 000 – 4 500 долл. США/кв. м/год	↑

\* Ставки приводятся для стандартного магазина арендуемой площадью 100 кв. м, расположенного на первом этаже торговой галереи

### Объем торговых площадей на 1 000 жителей в Москве



Источник: Jones Lang LaSalle

### Баланс рынка Москвы



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговые центры: Москва

- Второй квартал 2013 года характеризовался самым высоким объемом ввода новых помещений в аналогичном периоде за последние три года.
- Пик объемов ввода новых площадей планируется на 2014 год.
- Продолжается развитие аутлетов в Москве.
- Ставки аренды и уровень вакантных площадей остались без изменений.

### Перспективы рынка

Прогнозируемый до конца 2013 года объем ввода новых площадей на московском рынке составляет около 150 тыс. кв. м, а в 2014 году ожидается одна из пиковых точек на рынке торговой недвижимости — в эксплуатацию будет введено около 600 тыс. кв. м торговой недвижимости. В результате к концу 2013 года обеспеченность торговыми площадями на тысячу человек в Москве может составить 313 кв. м, а по итогам 2014 года — 363 кв. м. Москва по данному показателю сравнивается с некоторыми городами Западной Европы. В частности, в Амстердаме эта цифра составляет 370 кв. м на 1 000 человек, а в Берлине — 348 кв. м на 1 000 человек. Вместе с этим в ряде городов Европы, например, в Праге, Варшаве и Париже, показатель обеспеченности торговыми площадями еще выше. Таким образом, Москва сохранит потенциал для дальнейшего развития (в особенности с учетом того, что данный показатель основан на официальных данных о населении Москвы).

С ростом насыщенности московского рынка торговых центров девелоперы и управляющие компании будут адаптировать концепции своих проектов под меняющиеся условия рынка. Все больше площадей будет отводиться под развлекательную и образовательную составляющую, в том числе в проектах площадью менее 20 тыс. кв. м. В частности, большее распространение получают детские развлекательные центры. Дополнительный поток посетителей формируется и за счет проведения мастер-классов и обучающих семинаров. Видоизменяется и становится более разнообразным формат ресторанов и кафе. Так, все чаще арендаторами торговых центров становятся рестораны с необычной концепцией, рестораны здорового питания.

Ввиду значительных объемов нового ввода в 2014 году мы прогнозируем рост доли вакантных помещений в торговых центрах до 4%. Вместе с тем не ожидается значительной динамики арендных ставок — по нашим прогнозам, рост не превысит 3 – 5% в год до конца 2014 года.

## Обзор рынка

Рынок торговых центров Москвы пополнился 107 тыс. кв. м нового предложения. Наиболее крупным объектом, введенным в эксплуатацию во 2-ом квартале 2013 года, стал ТЦ «РИО Ленинский» площадью 40 тыс. кв. м. При этом за аналогичный период 2011 и 2012 годов, а также в 1-ом квартале 2013 года новое предложение на рынке не появлялось. Таким образом, общий объем качественных площадей на рынке торговых центров Москвы составляет 3,48 млн кв. м.

Продолжается развитие аутлетов в московском регионе. В минувшем квартале состоялось открытие двух проектов — Fashion House Outlet площадью 28,5 тыс. кв. м и первой очереди Vnukovo Outlet Village площадью 16,5 тыс. кв. м. Таким образом, в московском регионе функционируют три торговых центра, удовлетворяющих критериям данного формата недвижимости. Кроме того, на территории Vnukovo Outlet Village открылся ранее анонсированный парк развлечений Angry Birds.

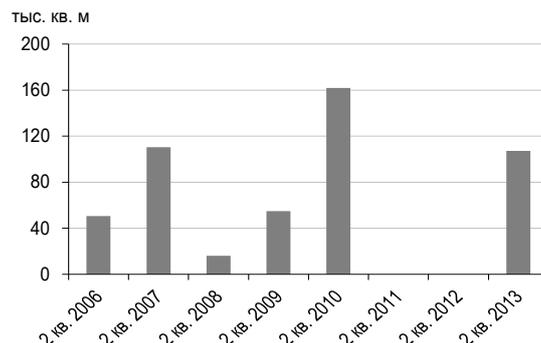
Ключевые экономические индикаторы демонстрируют позитивную динамику. Среднемесячные доходы в Москве показывали значительный рост на протяжении последних нескольких месяцев, в январе – апреле реальный рост составил 14,2% по отношению к соответствующему периоду прошлого года. Объем товарооборота в апреле вырос на 2,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Международные ритейлеры продолжают выходить на российский рынок. Среди операторов сегмента одежды и аксессуаров, открывших свои магазины в Москве во 2-ом квартале 2013 года, стоит отметить Takko Fashion (ТРЦ «Золотой Вавилон» на Проспекте Мира), Brooks Brothers и Red Valentino (ТЦ «ГУМ»), Boardriders (ТЦ «Мега Белая Дача»). На фудкорте ТЦ «Галерея Аэропорт» открыта первая точка Smoothie Factory. В ближайшее время ожидается появление еще нескольких крупных международных игроков: среди них The Cheesecake Factory, Harman, Collezione, Schlotzsky's, WHSmith и др. На первую половину 2014 года запланировано открытие первого магазина Forever21 в ТЦ «АФИМОЛЛ Сити» и первого собственного магазина Tiffany&Co в ГУМе.

В 1 полугодии 2013 года ставки аренды и уровень вакантных помещений в торговых центрах Москвы не претерпели значительных изменений. Максимальная ставка аренды в торговых центрах Москвы осталась на уровне 3 000 – 4 500 долл. США/кв. м/год, средняя ставка аренды составляет 500 – 1 800 долл. США. Уровень вакантных помещений находится на отметке 2,5%.

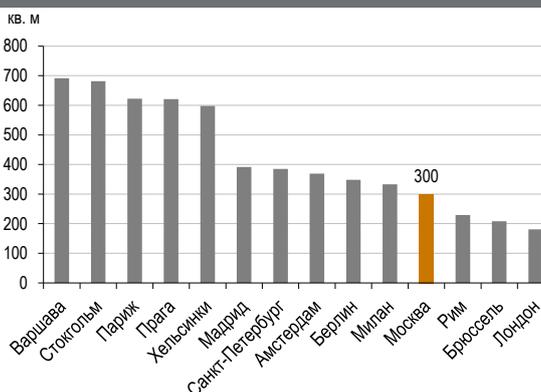
## Торговая недвижимость

### Объем ввода во 2 кв. каждого года



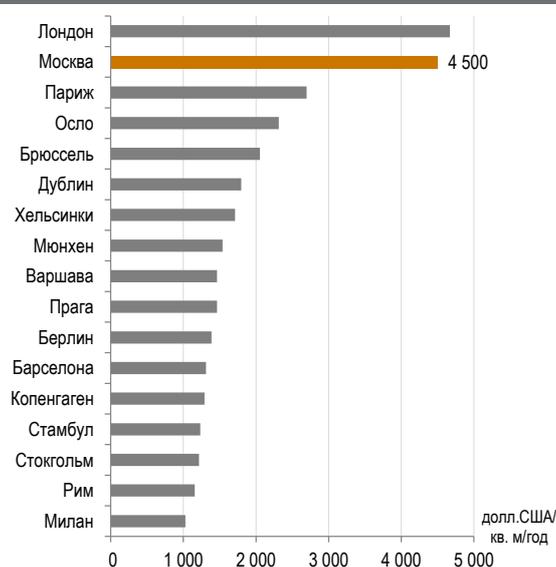
Источник: Jones Lang LaSalle

### Объем торговых площадей на 1 000 жителей в Европе



Источник: Jones Lang LaSalle

### Максимальные ставки аренды в Европе



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

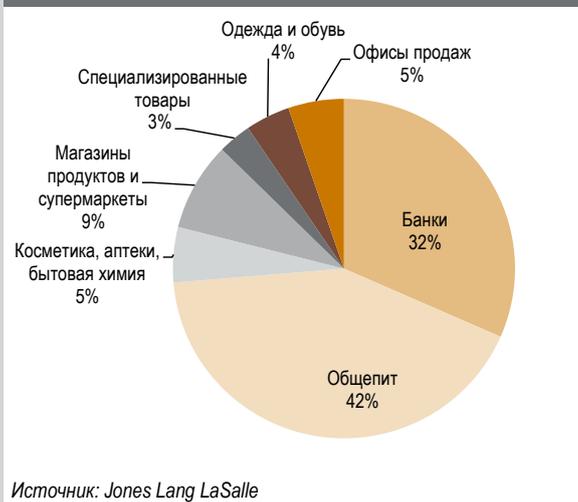
### Основные показатели 2 кв. 2013 года

#### Основные торговые коридоры

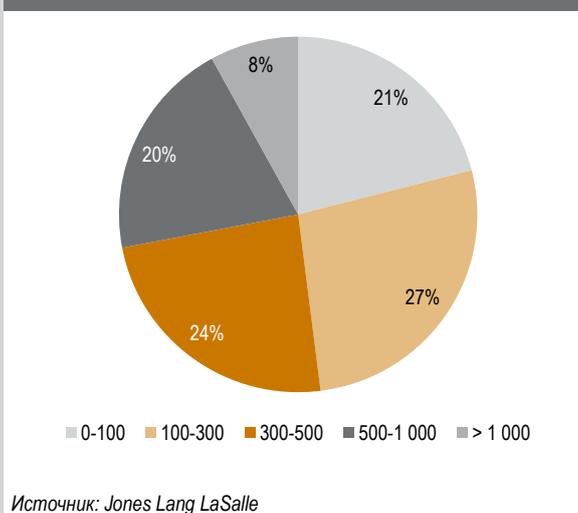
Доля свободных площадей	5%
Максимальная ставка аренды*	3 800 – 5 500 долл. США/кв. м/год
<b>Второстепенные торговые коридоры</b>	
Доля свободных площадей	10%
Максимальная ставка аренды*	1 000 – 3 000 долл. США/кв. м/год

\* Ставки представлены на качественные помещения площадью 100 кв. м

### Спрос со стороны ритейлеров, 2 кв. 2013 года



### Спрос на помещения, 2 кв. 2013 года (кв. м)



## Торговые коридоры: Москва

- Розничные отделения банков, предприятия общепита, продуктовые магазины и супермаркеты были наиболее активны на рынке во 2-ом квартале 2013 года.
- На основных торговых коридорах появляются арендаторы нестандартных для данных локаций форматов.
- Ставки аренды на помещения на второстепенных коридорах продолжили умеренный рост, на основных торговых коридорах остались на прежнем уровне.
- Уровень вакантных помещений на основных торговых коридорах Москвы снизился до 5%, а на второстепенных остался на прежнем уровне в 10%.

### Перспективы рынка

Во второй половине 2013 года мы ожидаем сохранения высокого спроса на качественные помещения всех форматов от 100 кв. м. При этом наиболее важными критериями для арендаторов будут соотношение площади первого этажа и подвала, наличие необходимых электрических мощностей и четкость договора аренды, возможность размещения вывесок и полноценного использования витрин, а также близость к метро. Кроме того, все большее внимание арендаторы будут обращать на планы городских властей по развитию территорий, прилегающих к рассматриваемым объектам.

Наиболее активного спроса в третьем квартале мы ожидаем со стороны розничных отделений банков, предприятий общепита, продуктовых магазинов и супермаркетов.

Объекты, приобретенные с аукционов, будут выведены собственниками на рынок к началу нового делового сезона, что повысит уровень предложения. Активность сделок купли-продажи, находившаяся на высоком уровне во 2-ом квартале 2013 года, в следующем квартале может снизиться: в данный момент инвесторы стремятся как можно быстрее закрыть сделки с тем, чтобы с началом осени иметь возможность подписывать договоры с арендаторами. В свою очередь сделки, переговоры по которым были начаты летом, будут завершены до конца года.

Усиливается тренд на дальнейшую специализацию улиц, развитие на них определенных кластеров торговой недвижимости. В качестве примера можно привести развитие ресторанов на Арбате, магазинов одежды и ресторанов на Кузнецком Мосту, Петровке и т.д. При этом для арендатора при выборе помещения важную роль играет имиджевая составляющая улицы.

Появление на основных торговых коридорах нестандартных форматов (для данных локаций) арендаторов еще одна важная тенденция на рынке стрит ритейла. К таковым можно отнести мужские парикмахерские (barber shop), шоу-румы и магазины специализированных товаров.

Мы не ожидаем изменения доли вакантных помещений и арендных ставок в 3-м квартале 2013 года, по нашим прогнозам эти показатели останутся на прежнем уровне.

## Обзор рынка

На протяжении 2-го квартала 2013 года наибольшее число объектов стрит-ритейла в аренду предлагалось на следующих торговых коридорах: на Кутузовском, Ленинском и Ленинградском проспектах за пределами Садового кольца, на Садовом кольце, а также на Тверской и Пятницкой улицах в пределах Садового кольца. Предложения к аренде также можно было найти на 1-й Тверской-Ямской улице, на улицах Новый Арбат, Петровка, Пречистенка, Большая Никитская. К продаже за пределами Садового кольца предлагались объекты на Кутузовском, Ленинском и Ленинградском проспектах, на улицах 1-й Тверской-Ямской, Красная Пресня и др. В пределах Садового кольца предложения о продаже можно было найти на улицах Тверской, Пятницкой, Остоженка и Арбат, а также на самом Садовом кольце. Стоимость выставленных объектов колебалась от 2 до 25 миллионов долларов за лот.

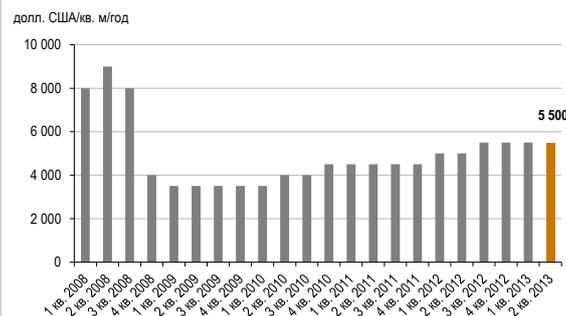
Наиболее активно во 2-ом квартале 2013 года спрос на помещения стрит-ритейла предъявляли розничные отделения банков (большая часть спроса была сформирована российскими банками), предприятия общепита, продуктовые магазины и супермаркеты. Премиальные бренды одежды и обуви осуществляли поиск помещений под флагманские магазины. Востребованы были помещения практически всех форматов площадью до 1 000 кв. м. Вместе с тем супермаркеты предъявляли спрос на помещения площадью от 1 000 до 2 000 метров.

Объекты на центральных улицах по-прежнему представляют интерес для банков, ресторанов и кафе, магазинов высокотехнологичных товаров, использующих помещения в центре города, в том числе в качестве «тестовой площадки». На основных торговых коридорах за пределами Садового кольца спрос формируется магазинами одежды и обуви (среднего ценового сегмента), супермаркетами, розничными отделениями банков, мебельными магазинами и салонами красоты. Из новых брендов на рынке стрит ритейла стоит отметить дебютный шоколадный бутик Debauxe & Gallais, открывшийся на 1-й Тверской-Ямской улице.

В целом за 2-ой квартал 2013 года ставки аренды на основных торговых улицах остались на прежнем уровне (3 800 – 5 500 долл. США/кв. м/год). Средняя ставка аренды на аналогичные помещения на второстепенных улицах продолжила поступательный рост и составила 1 000 – 3 000 долл. США в зависимости от качества и видовых характеристик помещения, а также близости к метро. Уровень вакантных помещений на основных торговых улицах снизился до 5%. На второстепенных торговых коридорах данный показатель остался на прежнем уровне — 10%.

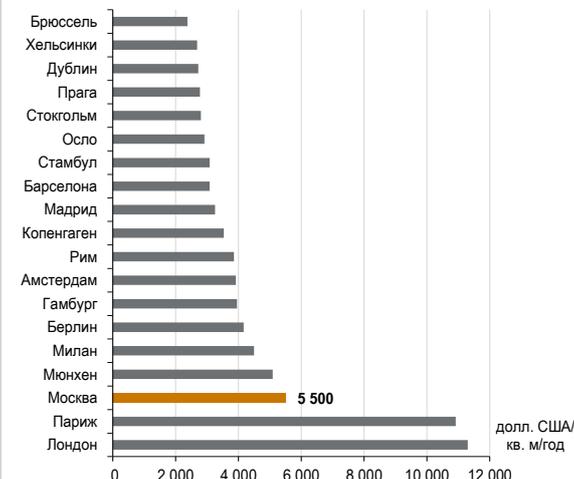
## Торговая недвижимость

### Максимальная ставка аренды в основных торговых коридорах Москвы



Источник: Jones Lang LaSalle

### Ставки аренды в европейских торговых коридорах



Источник: Jones Lang LaSalle

### Ставки аренды\* в основных торговых коридорах Москвы во 2 кв. 2013 года

Улица	Ставка (долл. США/кв. м/год)	
	Минимум	Максимум
Тверская	4 300	6 000
1-я Тверская-Ямская	2 500	4 000
Новый Арбат	2 000	3 500
Кузнецкий Мост	2 500	5 000
Кутузовский проспект	2 000	3 700
Ленинский проспект	2 000	3 000
Проспект Мира	2 000	3 000
Садовое кольцо	1 500	3 900
Красная Пресня	2 600	3 500
Столешников переулок	2 500	7 000
Петровка	2 500	4 500
Патриаршие пруды	1 500	3 000
Остоженка	1 700	3 000
Ленинградский проспект	1 500	3 200
Арбат	2 000	3 800
Мясницкая	2 000	3 000
Никольская	2 200	4 000
Пятницкая	2 000	3 200
Комсомольский проспект	1 900	2 500

Источник: Jones Lang LaSalle

\* ставки представлены на помещения внутри ТТК

## Склады

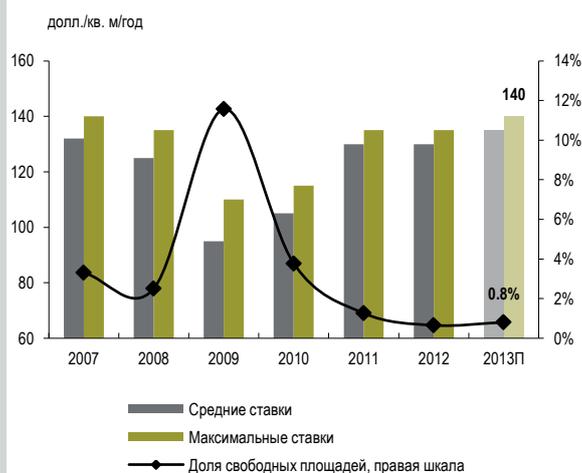
Основные показатели 1 пол. 2013 г.		Прогноз на 12 мес.
Объем завершенных проектов	211 608 кв. м	↑
Доля свободных площадей	0,57%	↑
Объем купленных и арендованных площадей	552 618 тыс. кв. м	↓
Максимальные ставки аренды	140 долл. США/кв. м/год	→

## Соотношение спроса и предложения



Источник: Jones Lang LaSalle

## Равновесие рынка



Источник: Jones Lang LaSalle

## Проекты на 2013-2014гг.

Проект	Ожидаемый срок	Общая площадь, кв. м
ПНК-Чехов II	3 кв. 2013	213 000
Логопарк Север	3 кв. 2013	110 000
ЛП «Михайловская Слобода»	3-4 кв. 2013	70 000
ИП «Южные Врата» III	2013 – 2014	213 000
ЛП «Дмитров» II	1-2 кв. 2014	63 144
ЛП «Никольское»	2 кв. 2014	106 000
Технопарк «Софьино»	2 кв. 2014	85 000
ЛП «Новая Рига»	4 кв. 2014	95 674
ЛП «Киевское-22»	4 кв. 2014	137 000
«ПНК-Север»	2014 – 2015	150 000
ЛП «Раду мля»	2014 – 2015	100 000

Источник: Jones Lang LaSalle

## Склады

- Растет объем ввода по отношению к 2012 году.
- Новое предложение позволило реализовать отложенный спрос.
- Вместе со спросом увеличился и средний размер сделки.
- За последний год на рынке был заключен ряд рекордно крупных транзакций объемом более 50 тыс. кв. м .
- Несмотря на рост объема ввода, рост активности спроса привел к серьезному дефициту свободных складских площадей, который сохранится до конца года.
- В связи с форвардным характером договоров аренды средняя ставка на рынке останется на стабильно высоком уровне, в ближайшее время изменений не ожидается.

## Перспективы рынка

Предложение на рынке остается дефицитным. Несмотря на то, что объемы нового строительства растут, почти все проекты сдаются в аренду или продаются на ранних этапах строительства, вследствие чего на рынке не остается свободных площадей. Эта тенденция в ближайшее время будет только усиливаться: уже сейчас сданы или проданы почти все проекты, запланированные к выходу в следующие полгода. Если в 2012 году средний срок ожидания по сделкам строительства под заказчика составлял 4 – 6 месяцев, то сейчас это уже 8 – 12 месяцев. В перспективе эти сроки будут расти за счет поглощения новых проектов еще до окончания их строительства.

Меняется и географическое распределение нового предложения: проекты не только постепенно отодвигаются от МКАД, располагаясь вдоль А-107 (МБК) и строящейся ЦКАД, но и в основном концентрируются на северном и южном направлениях. В 2013 – 2014 году планируется завершение строительства целого ряда крупных проектов на севере Московского региона. Выход большого объема новых площадей на рынок приводит к высокой конкуренции среди проектов северного направления таким образом оно может перестать быть дефицитным, как это традиционно было ранее, арендаторы заключившие договора заранее смогут получить дисконт в 5 – 10 долл. США/кв. м/год от максимальных ставок в 140 долл. США/кв. м/год, таким образом сравняв ставки со средними по рынку.

Текущие максимальные ставки остаются на стабильно высокой отметке в 140 долл. США. Однако готовых свободных площадей практически нет. Девелоперы предпочитают начинать активное строительство только при наличии подтвержденного спроса. Форвардный характер рынка, с одной стороны, делает маловероятным существенные изменения коммерческих условий в ближайшие полгода, с другой снижает среднюю ставку до 135 долл. США. Изменение этой ситуации возможно лишь в следующем году, когда с одной стороны рост предложения догонит спрос, а с другой, часть больших блоков, которые были арендованы в последнее время, будут достроены и предложены в субаренду.

## Обзор рынка

Во 2-ом квартале 2013 года объем ввода складских площадей в Московском регионе продолжил расти и составил 108 тыс. кв. м. Годовой объем ввода увеличится по отношению к 2012 году почти на 50% и составит около 870 тыс. кв. м, еще почти 1 млн кв. м складских площадей заявлен к выходу в 2014 году.

Среди будущих проектов стоит отметить следующие фазы в «ПНК-Чехов» (312 тыс. кв. м) и ИП «Южные Врата» (63 тыс. кв. м) на южном направлении, и целый ряд проектов на севере: «Логопарк Север» (110 тыс. кв. м), ЛП «Никольское» (106 тыс. кв. м), ЛП «Дмитров», фаза 2 (63 тыс. кв. м), ЛП «Радумля» (100 тыс. кв. м) и «ПНК-Север» (150 тыс. кв. м).

Новое предложение позволило реализовать отложенный ранее спрос. Во 2-ом квартале 2013 года было арендовано и куплено 366 тыс. кв. м качественных помещений, что на 16% выше показателя аналогичного периода предыдущего года. В результате на рынке почти не осталось свободных площадей как в существующих комплексах, так и в проектах, которые будут введены до конца года.

Доля вакантных помещений сокращается до критических значений (0,57% на конец 1-го полугодия 2013 года) несмотря на большой объем нового строительства. За 1-е полугодие в Московском регионе было введено 212 тыс. кв. м. Завершенные в минувшем квартале объекты – новые здания в «ПНК-Внуково» (88 тыс. кв. м) и 3-я фаза ИП «Южные Врата» (20 тыс. кв. м) — были арендованы или проданы еще до окончания строительства. По итогам полугодия общее предложение на рынке складских площадей достигло 9 млн кв. м.

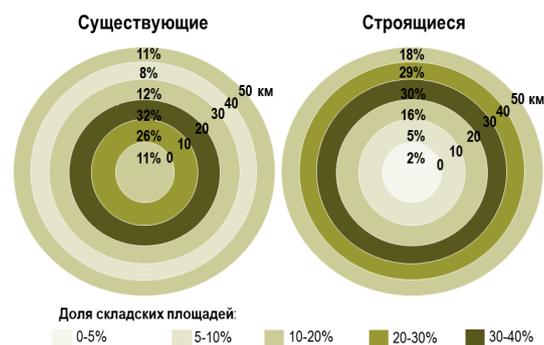
Через крупную транзакцию объемом более 50 тыс. кв. м, начавшаяся в прошлом году со сделок с Adidas и Enter и продолжившаяся рекордной сделкой с IKEA в этом году, привела к серьезному дефициту. На конец 3-го квартала свободные до конца 2013 года крупные блоки (больше 20 тыс. кв. м) оставались только в ЛП «Инфрастрой Быково» и ЛП «Восточный», но и переговоры по ним идут достаточно активно. Основной фокус предложения, то есть те здания, которые находятся сейчас под переговорами, сместился на горизонт 8 – 12 месяцев, это контракты строительства под заказчика с готовностью в середине следующего года.

Общий объем купленных и арендованных площадей в текущем году ожидается на уровне чуть менее 1,5 млн кв. м (рост около 15% по сравнению с предыдущим годом). Основными арендаторами по-прежнему выступают торговые операторы (около 40% всего спроса в 1-ой половине 2013 года и около 35% в 2012 году в целом). Существенно выросла активность логистических операторов, их доля составила 30% (против 20% в 2012 году).

Максимальные ставки остаются на уровне 140 долл. США. Однако в связи с форвардным характером договоров аренды средняя ставка на рынке ниже — 130 – 135 долл. США. На 2014 – 2015 годы заявлено значительное число новых проектов, однако большинство девелоперов предпочитают ждать арендаторов и начинать активное строительство только при наличии подтвержденного спроса. Именно поэтому дефицит сохраняется на рынке, и мы не ожидаем изменений основных коммерческих условий в ближайшее время.

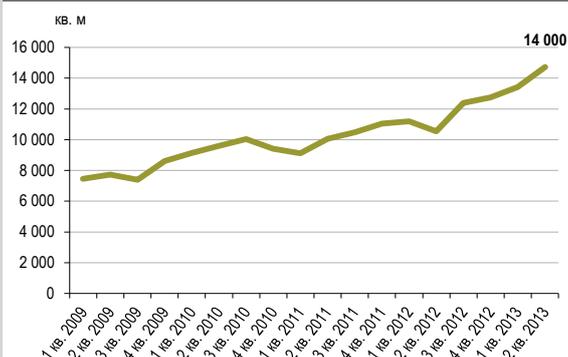
## Склады

### Удаленность проектов от МКАД



Источник: Jones Lang LaSalle

### Средний размер сделки



Источник: Jones Lang LaSalle

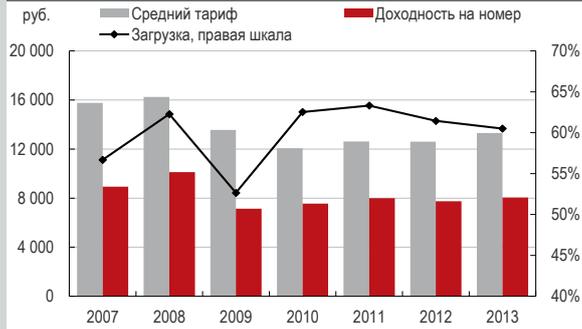
### Основные сделки 1 полугодия 2013 года

Арендатор / Покупатель	Проект	Общая площадь, кв. м
Эльдорадо	«Логопарк Север»	19 696
Твин	ЛП «Быково»	41 878
ИКЕА	«Логопарк Север»	71 800
Конфиденциально	ЛП «Сынково»	30 500
Ориола	ИП «Южные Врата»	30 086
Всемирный Склад	«Лесной Городок»	27 300
ДЭФО	ЛП «Сынково»	23 581
Юлмарт	ИП «Северное Домодедово»	22 600
Деловые Линии	«ПНК-Внуково»	22 600
Юнивег Логистик	ЛП «Быково»	20 981

Источник: Jones Lang LaSalle

## Гостиницы

## Люксовый сегмент, 1 полугодие



\* Все графики этого раздела представлены в годовом исчислении

## Верхний предел верхнего сегмента, 1 полугодие



## Верхний сегмент, 1 полугодие



## Верхний предел среднего сегмента, 1 полугодие



## Средний сегмент, 1 полугодие



Источник: STR Global, Jones Lang LaSalle

## Гостиницы

## Прогнозы и перспективы

Июнь был традиционно активным месяцем для всего гостиничного бизнеса Москвы. Спрос будет обеспечиваться корпоративными клиентами, приезжающими в командировки для заключения максимального числа сделок до начала «тихого» летнего сезона в июле-августе. Помимо этого номера будут заполняться участниками выставок и конференций, активно проводимых в этом месяце, а также традиционными туристами, пусть и сравнительно немногочисленными. До конца 2013 года в Москве не планируется открытия новых гостиниц, что дает надежду участникам рынка на завершение года с результатами, аналогичными итогам прошлого года. При этом с учетом нескольких открытий отелей, намеченных на 2014-2015 годы, нынешний год является единственной возможностью для действующих объектов увеличить среднюю стоимость проживания.

## Обзор рынка

Июнь стал очень удачным месяцем для большинства гостиниц Москвы, что слегка улучшило картину по первому полугодю, начавшемуся слабыми результатами первого квартала. На сегодняшний день из всех сегментов рынка только люксовый демонстрирует улучшение операционных показателей по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. В целом, рыночный тренд в мае – июне можно считать позитивным. Мы ожидаем, что такая динамика сохранится и летом 2013 года.

Высокая загрузка на уровне 77% и средний тариф свыше 13 тыс. рублей улучшили и без того сильные операционные показатели люксового сегмента в первом полугодии. В результате роста загрузки и незначительного снижения среднего тарифа показатель RevPAR по сегменту вырос почти на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Это единственный сегмент, где операционные показатели снизились в июне текущего года по сравнению с июнем 2012 года. Ухудшение показателей вылилось в снижение показателя RevPAR на 6% за первое полугодие 2013 по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

Заполняемость отелей этого сегмента составила в июне 80%, что является лучшим показателем по сегменту с 2005 года. Средний тариф достиг 6,5 тыс. рублей – лучший показатель с июня 2009 года – смягчил падение RevPAR. Данный показатель по сегменту снизился на 2% по сравнению с первым полугодием 2012 года. Однако, если позитивный тренд, который мы наблюдали в июне, сохранится летом, то сегмент может продемонстрировать рост по сравнению с 2012 годом.

Несмотря на неплохие июньские показатели, показатель RevPAR по сегменту, тем не менее, снизился на 8%, в основном за счет снижения загрузки. Вероятно, гостиницы в данном сегменте ощущают открытие Novotel Москва Сити.

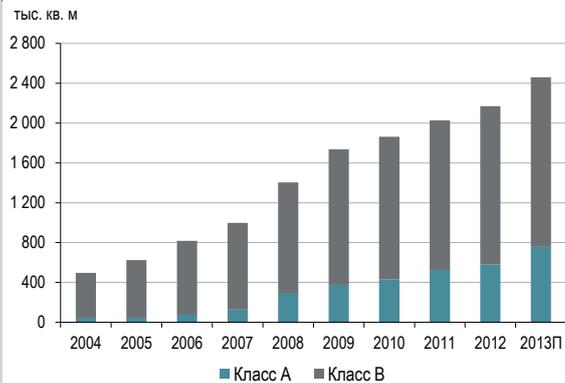
Показатели данного сегмента не изменились по сравнению с аналогичным периодом 2012, несмотря на великолепные показатели в июне, когда отели продемонстрировали заполняемость на рекордном для Москвы уровне 85%.

Санкт-Петербург

## Офисы

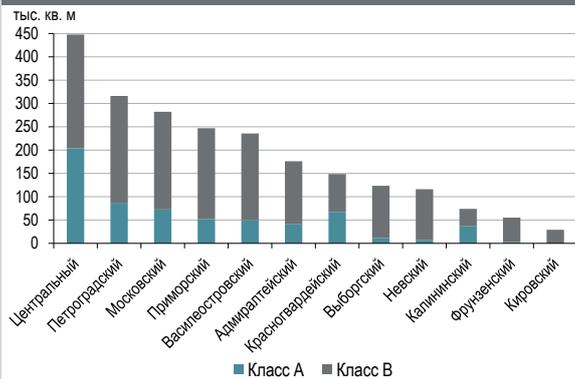
Основные показатели 1 пол. 2013 г.		Прогноз на 12 мес.
Объем завершенных проектов	81 690 кв. м	↑
Доля свободных площадей	8,2%	↑
Объем чистого поглощения	39 350 кв. м	↑
Максимальные ставки аренды	450 – 550 долл. США/кв. м/год	→

### Динамика объема офисных площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

### Географическое распределение площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

### Структура сделок аренды по секторам, 1 пол. 2013 года



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

- К концу 2013 года объем рынка торговой недвижимости превысит 2 млн кв. м.
- Калининский, Приморский и Красносельский районы являются наиболее популярными с точки зрения ввода новых торговых площадей в 2013 – 2014 годах.
- Тематические парки развлечений для детей продолжают активно осваивать рынок Санкт-Петербурга.
- Доля свободных площадей постепенно растет за счет выхода на рынок проектов с низкой заполняемостью.
- Максимальные базовые ставки аренды остались неизменными со второго квартала 2010 года.

### Перспективы рынка

По итогам 2013 года мы ожидаем дальнейшего незначительного увеличения доли свободных площадей до 6,5% за счет высокого объема ввода новых торговых центров с невысокой заполняемостью (60 – 70%) на момент ввода объекта. Это связано с проявлением ограниченного интереса международными и российскими ритейлерами к новым проектам и выбора ими наиболее качественного и успешного проекта. В ближайшие два года площадь вводимых проектов будет находиться в диапазоне 30 – 60 тыс. кв. м. Суммарная площадь качественных объектов, анонсированных к вводу в 2013 – 2014 годах, составляет 301 тыс. кв. м, что сопоставимо с докризисными показателями.

### Обзор рынка

Во 2-ом квартале 2013 года общий объем качественных торговых площадей достиг 1,94 млн кв. м. Полностью начал функционировать ТРК «Континент на Бухарестской» (арендуемая торговая площадь — 52,3 тыс. кв. м). Суммарно в первом полугодии 2013 года было введено 158,3 тыс. кв. м, что является наивысшим показателем ввода качественных торговых площадей в одном полугодии за последние пять лет. До конца 2013 года к вводу заявлено пять торговых комплексов общей арендуемой площадью 109,4 тыс. кв. м, что на 70% превышает показатели ввода за аналогичный период прошлого года.

Наибольший объем торговых площадей наблюдается в Московском, Приморском и Невском районах — 51% площадей от существующего объема качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге.

Название	Класс	Площадь, кв. м	Арендатор / Покупатель
Московский пр., 151	A	2 591	Спецобслуживание
Ренессанс Премиум	A	1 528	ORKLA
Невский Плаза	A	916	DeAura
Санкт-Петербург Плаза	A	687	Hatch
Medved	B	916	Интан

Источник: Jones Lang LaSalle

Калининский, Приморский и Красносельский районы являются наиболее популярными с точки зрения ввода новых торговых площадей в 2013 – 2014 годах. На долю данных районов города приходится больше половины (53%) от общего анонсированного к вводу объема качественных торговых центров в ближайшие два года.

Девелоперы продолжают заявлять о планах строительства новых форматов магазинов одежды — аутлет-центров. Компания Vaalima Shopping Center Oy начинает строительство первой очереди крупного аутлета в районе Ваалимаа рядом с российской границей. На участке 9,6 га будут располагаться торговые площади с люксовыми брендами — 12 000 кв. м, spa-отель категории «4 звезды» площадью около 10 000 кв. м и одно из самых крупных на территории Финляндии казино. Открытие комплекса запланировано на июнь 2015 года. Кроме того, торговая компания Fashion House Group получила разрешение на строительство аутлет-центра арендуемой площадью 20 000 кв. м на юге Санкт-Петербурга.

Доля свободных площадей увеличилась с 5,5% до 6,1% за счет выхода на рынок проектов в первом полугодии с низкой заполняемостью, при этом в наиболее качественных проектах она остается близкой к нулю. Так, многие крупные как международные, так и российские сетевые ритейлеры при открытии нового магазина предъявляют жесткие требования (обращая особое внимание на локацию, концепцию, формат) к объекту, что приводит к ограниченному выбору среди торговых проектов, удовлетворяющих всем необходимым требованиям.

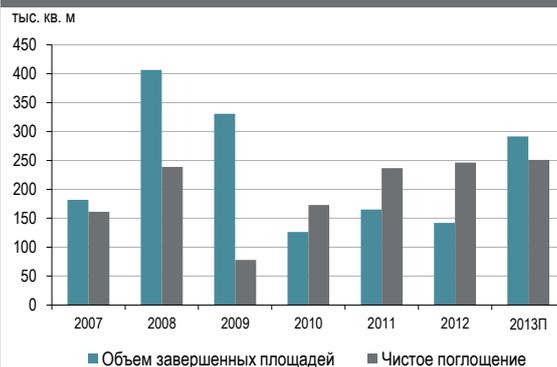
Сохраняется тенденция активного развития на рынке Петербурга интерактивных тематических и развлекательных парков для детей. В 2013 году компания Wonderland project планирует открыть два развлекательных комплекса для детей Maza Park — на юге и на севере города. Так, в конце августа запланировано открытие парка площадью 15 тыс. кв. м в ТРК «Континент», открытие второго объекта намечено на декабрь на улице Хошимина в собственном трехэтажном здании. До конца 2018 года в городах-миллионниках появятся около 10 развлекательных комплексов Maza Park.

Международные операторы сегмента кафе и ресторанов продолжают активно осваивать рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга. Так, например, в мае состоялось открытие первого в России киоска новой сети австралийских смузи-баров Boost на втором этаже ТРК «Галерея». В течение нескольких лет владельцы сети планируют запустить еще 10 — 15 точек, и одновременно выйти в другие города.

Максимальные базовые арендные ставки для торговой галереи в качественных торговых центрах не меняются со 2-го квартала 2012 года, и составляют 2 000 долл. США/кв. м/год. Применение процента с товарооборота по-прежнему используется в договорах аренды в качестве альтернативы фиксированной ставке. Однако необходимый уровень арендной платы таким методом достигается не всегда, поэтому фиксированная ставка используется все чаще. Для ставок, выраженных в долларах или евро, обычно закрепляется нижняя граница валютного курса. Ежегодная индексация ставки, выраженной в долларах США, составляет 5 — 7%. Иностранные девелоперы используют для индексации ставку LIBOR или показатель инфляции в Евросоюзе.

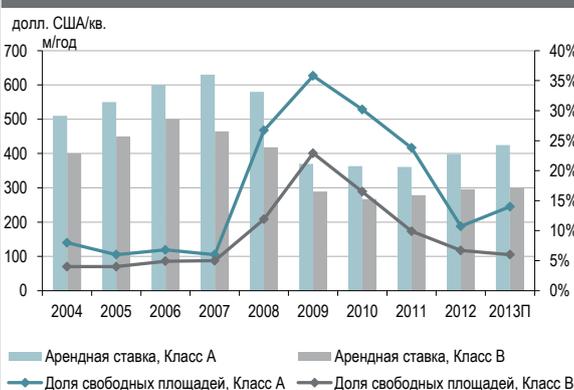
## Офисы

### Объем ввода и чистое поглощение



Источник: Jones Lang LaSalle

### Арендные ставки и доля свободных площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

### Цикл максимальных ставок аренды



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

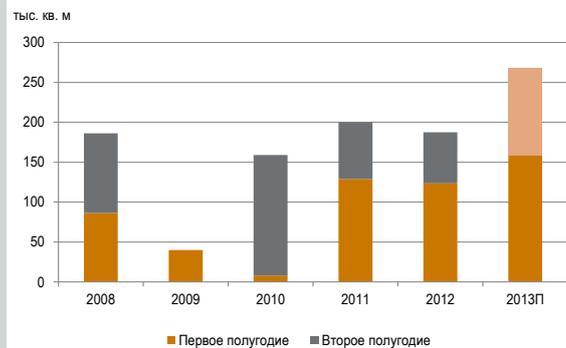
Основные показатели 1 пол. 2013 г.		Прогноз на 12 мес.
Объем завершенных проектов	158 300 кв. м	➔
Доля свободных площадей	6,1%	⬆
Максимальные ставки аренды	1 000 – 1 150 долл. США/кв. м/год	➔
Максимальные ставки доходности	10%	➔

### Баланс рынка



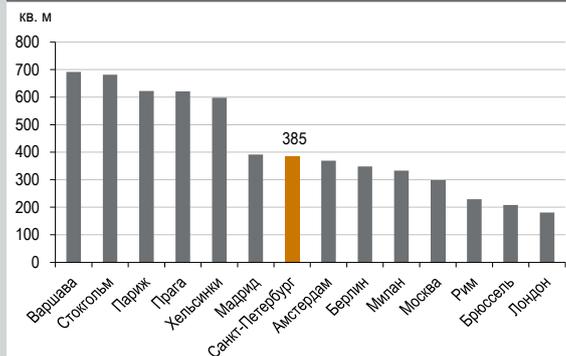
Источник: Jones Lang LaSalle

### Динамика ввода торговых площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

### Объем торговых площадей на 1 000 жителей



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговые центры

- К концу 2013 года объем рынка торговой недвижимости превысит 2 млн кв. м.
- Калининский, Приморский и Красносельский районы являются наиболее популярными с точки зрения ввода новых торговых площадей в 2013 – 2014 годах.
- Тематические парки развлечений для детей продолжают активно осваивать рынок Санкт-Петербурга.
- Доля свободных площадей постепенно растет за счет выхода на рынок проектов с низкой заполняемостью.
- Максимальные базовые ставки аренды остались неизменными со второго квартала 2010 года.

### Перспективы рынка

По итогам 2013 года мы ожидаем дальнейшее незначительное увеличение доли свободных площадей до 6,5% за счет высокого объема ввода новых торговых центров с невысокой заполняемостью (60 – 70%) на момент ввода объекта. Это связано с проявлением ограниченного интереса международных и российских ритейлеров к новым проектам и выбора ими наиболее качественного и успешного проекта. В ближайшие два года площадь вводимых проектов будет находиться в диапазоне 30 – 60 тыс. кв. м. Суммарная площадь качественных объектов, анонсированных к вводу в 2013 – 2014 годах, составляет 301 тыс. кв. м, что сопоставимо с докризисными показателями.

### Обзор рынка

Во 2-ом кв. 2013 года, общий объем качественных торговых площадей достиг 1,94 млн кв. м. Полностью начал функционировать торговый комплекс: ТРК «Континент» на Бухарестской (арендуемая торговая площадь — 52,3 тыс. кв. м). Суммарно в первом полугодии 2013 года было введено 158,3 тыс. кв. м, что является наивысшим показателем ввода качественных торговых площадей в одном полугодии за последние пять лет. До конца 2013 года к вводу заявлено пять торговых комплексов общей арендуемой площадью 109,4 тыс. кв. м, что на 70% превышает показатели ввода за аналогичный период прошлого года.

Наибольший объем торговых площадей наблюдается в Московском, Приморском и Невском районах — 51% площадей от существующего объема качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге. Калининский, Приморский и Красносельский районы являются наиболее популярными с точки зрения ввода новых торговых площадей в 2013 – 2014 годах. На долю данных районов города приходится больше половины (53%) от общего анонсированного к вводу объема качественных торговых центров в ближайшие два года.

Девелоперы продолжают заявлять о планах строительства новых форматов магазинов одежды — аутлет-центров. Компания Vaalimaa Shopping Center Oy начинает строительство первой очереди крупного аутлета в районе Ваалимаа рядом с российской границей. На участке 9,6

га будут располагаться торговые площади с люксовыми брендами — 12 000 кв. м, spa-отель категории 4 звезды площадью около 10 000 кв. м и одно из самых крупных на территории Финляндии казино. Открытие комплекса запланировано на июнь 2015 года. Кроме того, торговая компания Fashion House Group получила разрешение на строительство аутлет-центра арендуемой площадью 20 000 кв. м на юге Санкт-Петербурга.

Доля свободных площадей увеличилась с 5,5% до 6,1% за счет выхода на рынок проектов в первом полугодии с низкой заполняемостью, при этом в наиболее качественных проектах она остается близкой к нулю. Так, многие крупные как международные, так и российские сетевые ритейлеры при открытии нового магазина проявляют жесткие требования (обращая особое внимание на локацию, концепцию, формат объекта) к объекту, что приводит к ограниченному выбору среди торговых проектов, удовлетворяющих всем необходимым требованиям.

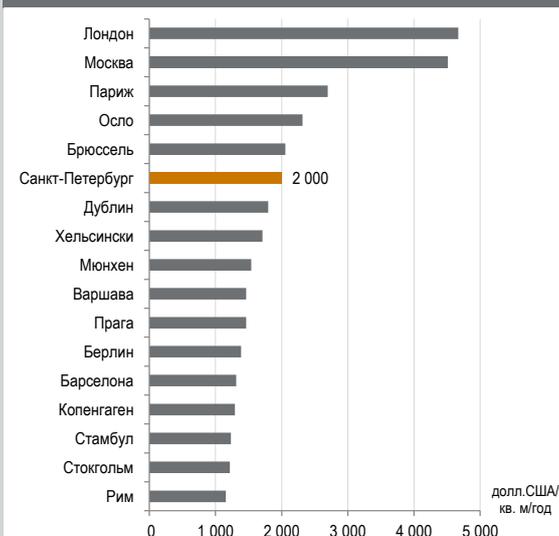
Сохраняется тенденция активного развития на рынке Петербурга интерактивных тематических и развлекательных парков для детей. В 2013 году компания Wonderland project планирует открыть два развлекательных комплекса для детей Maza Park — на юге и на севере города. Так, в конце августа запланировано открытие парка площадью 15,0 тыс. кв. м в ТРК «Континент», открытие второго объекта намечено на декабрь на улице Хошимина в собственном трехэтажном здании. До конца 2018 года в городах-миллионниках появятся около 10 развлекательных комплексов Maza Park.

Международные операторы сегмента кафе и ресторанов продолжают активно осваивать рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга. Так, например, в мае состоялось открытие первого в России киоска новой сети австралийских смузи-баров Boost на втором этаже ТРК «Галерея». В течение нескольких лет владельцы сети планируют запустить еще 10 — 15 точек, и одновременно выйти в другие города.

Максимальные базовые арендные ставки для торговой галереи в качественных торговых центрах не меняются со второго квартала 2012 года, и соответствуют 2 000 долл. США/кв. м/год. Применение процента с товарооборота по-прежнему используется в договорах аренды в качестве альтернативы фиксированной ставке. Однако необходимый уровень арендной платы таким методом достигается не всегда, поэтому фиксированная ставка используется все чаще. Для ставок, выраженных в долларах или евро, обычно закрепляется нижняя граница валютного курса. Ежегодная индексация ставки, выраженной в долларах США, составляет 5 — 7%. Иностранцы девелоперы используют для индексации ставку LIBOR или показатель инфляции в Евросоюзе.

## Торговая недвижимость

### Максимальные ставки аренды в Европе



Источник: Jones Lang LaSalle

Профиль	Площадь (кв. м)	Ставки аренды (долл. США/кв. м/год)*
Гипермаркет	>5 000	100 – 160
Супермаркет	1 000 – 2 500	300 – 450
DIY	8 000 – 15 000	110 – 160
Фитнес-клуб	2 500 – 5 000	120 – 180
Товары для дома	<2 000	160 – 220
Электроника и бытовая техника	>4 500	140 – 180
	2 000 – 2 500	250 – 350
Спортивные товары	>4 000	90 – 120
	800 – 1 500	160 – 200
Кино	>3 000	130 – 180
Отдых и развлечения	>1 000	90 – 180
Парфюмерия и косметика	300 – 500	800 – 1 500
	50 – 100	1 200 – 2 000
Товары для детей	>1 000	150 – 300
	<150	700 – 1 200
Фуд-корт	40 – 150	1 000 – 2 200
Ресторан	250 – 600	450 – 700
	1 500 – 2 500	200 – 350
	600 – 1 200	250 – 400
Одежда	400 – 600	400 – 550
	200 – 300	550 – 800
	100 – 200	900 – 1 500
	<100	1 000 – 2 000

\*Ставки приведены без учета НДС и операционных расходов

## Торговая недвижимость

Основные показатели 1 пол. 2013 г.		Прогноз на 12 мес.
Максимальные ставки аренды (основные коридоры)	1 700 – 3 900 долл. США/кв. м/год	↑
Максимальные ставки аренды (второстепенные коридоры)	1 200 – 1 600 долл. США/кв. м/год	↑
Минимальная ставка доходности	12,5%	→

### Структура спроса по типу арендатора, 1 пол.2013



Источник: Jones Lang LaSalle

### Арендные ставки на торговых коридорах, 2 кв. 2013\*

Основные торговые коридоры	
Невский проспект	2 600 – 3 900
Большой проспект П.С.	800 – 1 700
Средний проспект В.О.	1 000 – 1 800
7 линия В.О.	800 – 1 800
Ленинский проспект	430 – 1 500
Владимирский проспект	970 – 1 500
Московский проспект	700 – 2 500
Энгельса проспект	1 000 – 1 500
Просвещения проспект	1 000 – 1 500
Садовая улица	670 – 1 600
Большая Конюшенная улица	1 600 – 2 600
Второстепенные торговые коридоры	
Литейный проспект	670 – 1 300
Ветеранов проспект	670 – 1 200
Восстания улица	670 – 1 300
Лиговский проспект	670 – 1 300
Комендантский проспект	670 – 1 300
Каменноостровский проспект	670 – 1 300
Чернышевского проспект	830 – 1 600
Гражданский проспект	670 – 1 000
Новочеркасский проспект	670 – 1 000
Большевикова проспект	670 – 1 250
Индустриальный проспект	670 – 1 000

\*Ставки приведены без учета НДС и операционных расходов

## Торговые коридоры

- Операторы сегмента кафе и ресторанов активно развиваются, все чаще заявляя о планах по выходу на рынок.
- Международные ритейлеры постепенно выходят на рынок «стрит-ритейла» Санкт-Петербурга.
- Продовольственные магазины продолжают активное развитие на рынке «стрит-ритейла» Санкт-Петербурга.
- Число запросов на аренду помещений площадью 150 – 500 кв. м растет.
- Арендные ставки на основных торговых коридорах увеличились.
- Закрытие станции метро Петроградская привело к повышению ставок на Каменноостровском проспекте.

### Перспективы рынка

Арендаторы сегмента кафе и ресторанов, банки и продовольственные магазины, которые были активными в первом полугодии 2013 года, продолжают развитие. Предложение и спрос на помещения формата «стрит-ритейл» будут расти в спальных районах города, особенно с вводом новых жилых комплексов, где первые этажи занимают коммерческие помещения, отвечающие высоким требованиям арендаторов. До конца 2013 года мы ожидаем дальнейшее плавное повышение ставок на встроенные помещения на наиболее популярных и проходных торговых коридорах города. Наиболее ликвидные встроенные помещения по-прежнему расположены на основных торговых коридорах города. В центральной части Санкт-Петербурга к таковым относятся Невский проспект, Садовая улица, Средний проспект В.О. и Большой проспект П.С. Так как рынок практически не пополняется новыми предложениями по аренде из-за существующих ограничений по строительству в центре города, арендные ставки здесь одни из самых высоких. В нецентральной части города наиболее востребованными магистралями остаются проспекты Энгельса, Просвещения, Ленинский и Московский. Кроме того, большое количество торговых зон сформировалось рядом со станциями метрополитена, как существующими, так и вновь открывшимися, путем перевода жилого фонда в нежилой.

### Обзор рынка

В середине 2013 года наиболее активным на рынке Санкт-Петербурга стал сегмент кафе и ресторанов. Его доля в общем объеме площадей, сданных в формате «стрит-ритейл», составила 28%. На Невском проспекте, 78 открылся первый китайский ресторан «Нихао» на 76 мест группы компаний «Хуа Жень».

Продовольственные магазины и банки также были активны в первой половине года, заняв 27% и 18% всех арендованных площадей соответственно. Центральные районы города остаются наиболее привлекательными и популярными локациями с точки зрения спроса

ритейлеров (66% от всех сделок). Операторы общественного питания являются основными арендаторами помещений, расположенных в центральной части города (на их долю приходится 26% от всех сделок по центральному району) на таких магистралях как Невский проспект, улица Рубинштейна, Гороховая улица, наб. реки Мойки.

Международные операторы продолжают осваивать рынок торговых коридоров в Санкт-Петербурге. Так, в июне состоялось открытие итальянского ювелирного бутика Alcozer & J, расположенного по адресу ул. Жуковского, 14.

На долю продовольственных магазинов в первом полугодии 2013 года пришлось 27% сделок, причем основные транзакции принадлежат центральным локациям города, таким как Невский проспект, Васильевский остров. Так, продовольственный магазин «Диета-18» арендовала помещение по адресу 16 линия В.О., 83, площадью 2 200 кв. м, а в апреле состоялось открытие нового магазина продуктовой сети «Дикси» общей площадью 549 кв. м на Невском проспекте.

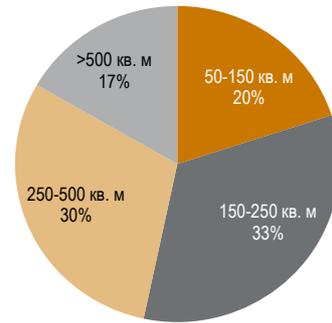
В первом полугодии наиболее ликвидным форматом для аренды оставались помещения 150 – 500 кв. м. Объем сделок на помещения такого формата составил 63% от общего количества. В то же время формат помещений 250 – 500 кв. м становится более популярным среди сетевых ресторанов. Продуктовые сети рассматривают объекты площадью 300 – 1 000 кв. м. Растет спрос со стороны частных инвесторов на покупку встроенных помещений площадью 150 – 300 кв.м.

Срок экспозиции объектов на центральных основных коридорах с хорошей локацией и рыночной ставкой аренды составляет в среднем около одного месяца. Помещение менее востребованного формата, имеющее ограничения, может экспонироваться сроком до трех месяцев, в зависимости от установленных собственником условий.

Наиболее заметное увеличение арендных ставок произошло на Невском проспекте и прилегающих к нему магистралях. Среднее увеличение ставок на встроенные помещения во 2-ом квартале на Невском проспекте составило 20 – 25%, на прилегающих торговых коридорах — 15 – 20%. В качестве причин такого роста стоит отметить сезонный фактор туристического потока (как фактор влияния на рынок в целом), а также локальный рост зоны Большой Конюшенной улицы вследствие открытия и возвращения прежнего статуса универмага ДЛТ. В свою очередь, вследствие закрытия ст. метро «Петроградская» и значительного увеличения пешеходного потока от ст. метро «Горьковская» в сторону ст. метро «Петроградская», на Каменноостровском проспекте также наблюдается значительное увеличение ставок на встроенные помещения. В среднем ставки здесь увеличились на 30 – 35% и составили 670 – 1 300 долл. США/кв. м/год (без учета НДС и операционных расходов).

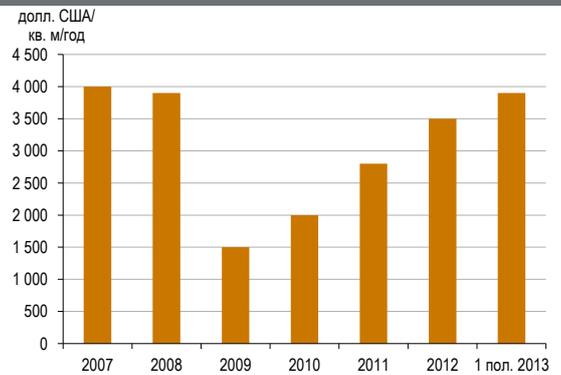
**Торговая недвижимость**

**Распределение спроса по типам помещений, 1 пол. 2013**



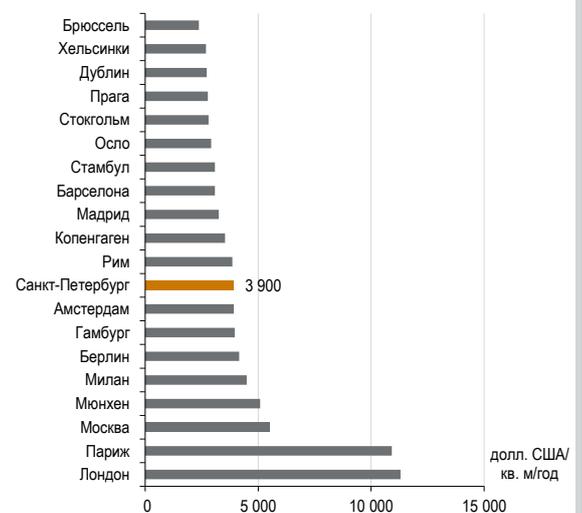
Источник: Jones Lang LaSalle

**Динамика ставок аренды**



Источник: Jones Lang LaSalle

**Ставки аренды в европейских торговых коридорах**

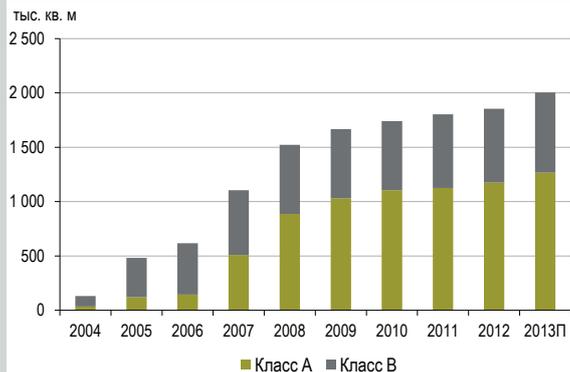


Источник: Jones Lang LaSalle

## Склады

Основные показатели 1 пол. 2013 г.		Прогноз на 12 мес.
Объем завершенных проектов	16 000 кв. м	↑
Доля свободных площадей	0,4%	↑
Чистое поглощение	32 500 кв. м	↑
Максимальные ставки аренды	125 – 135 долл. США/кв. м/год	→

## Динамика объема складских площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

## Завершенные проекты и чистое поглощение



Источник: Jones Lang LaSalle

## Склады

- Во 2-ом квартале 2013 года в Санкт-Петербурге не было введено в эксплуатацию ни одного качественного складского объекта.
- На рынке складской недвижимости наблюдается дисбаланс спроса и предложения.
- Доля свободных складских площадей достигла минимального уровня за последние семь лет, составив 0,4%.
- После увеличения ставок на 5% в первом квартале, премиальные базовые арендные ставки во втором квартале стабилизировались.
- За 2013 – 2014 гг. присутствие спекулятивных складских комплексов значительно увеличится.

## Перспективы рынка

Несмотря на ожидаемое появление в 2013 году нового складского спекулятивного предложения в размере 130 000 кв. м доля свободных площадей значительно не вырастет, так как на большинство площадей в новых складских комплексах уже заключены предварительные договоры аренды. Тем не менее, средний размер одного склада остается существенно ниже, чем до 2009 года, и иллюстрирует осторожный подход девелоперов к собственному развитию. Кроме того, средний размер сделки по аренде склада по-прежнему остается почти в два раза меньше, чем в докризисный период, что может привести к удлинению сроков сдачи крупных складских комплексов до 100 процентной заполняемости. Мы ожидаем, что средний размер складского проекта в ближайшие годы будет составлять 25 – 30 тыс. кв. м. Например, Логопарк «Осиновая Роща», фаза II (арендуемая площадь — 29 000 кв. м) складской комплекс «Орион», фаза II (11 000 кв. м), и складской комплекс «Руслан», фаза II (30 000 кв. м). Ожидается также постепенный медленный рост доли свободных площадей.

## Основные сделки, 2 кв. 2013

Арендатор	Тип арендатора	Площадь, кв. м	Название проекта
BAT Russia	Производственная компания	12 000	Логопарк Осиновая Роща
Automotive	Производственная компания	12 000	Орион
DHL	Логистическая компания	4 540	5-ый Предпортовый проезд
DHL	Логистическая компания	3 696	Орион
RIF	Дистрибьютеры	3 400	Интертерминал ПроЛоджис
ITAB	Дистрибьютеры	2 400	Парнас

Источник: Jones Lang LaSalle

## Обзор рынка

Во 2-ом квартале 2013 года на складском рынке не появилось ни одного нового завершеного проекта. Объем качественного складского предложения в Санкт-Петербурге составляет 1,87 млн кв. м. До настоящего момента многие девелоперы не готовы были строить исключительно спекулятивные склады ввиду неустойчивости экономической ситуации. Как правило, до начала реализации складского комплекса на 20 — 30% площадей заключены предварительные договоры аренды с якорным арендатором, существенная часть (порядка 40%) сдается в процессе строительства склада. И в свободное обращение попадает менее 30% объема склада. Однако начинать строительство без якорного арендатора девелоперы не решались. Тем не менее, при реализации всех заявленных проектов, за 2013 — 2014 гг. присутствие спекулятивных складских комплексов увеличится на 37% (1 235 тыс. кв. м к концу 2014 года против 898 тыс. кв. м в конце 2012 года). Что касается текущего года, то до конца 2013 года запланирован выход шести складов суммарной арендуемой площадью 135 тыс. кв. м, пять из которых спекулятивные.

Отсутствие свободных площадей в существующих складских комплексах приводит к конкуренции среди арендаторов за строящиеся помещения. Доля вакантных помещений в качественных складах достигла критического значения — 0,4%, что сопоставимо с показателями 2006 года. В абсолютном выражении объем свободных площадей в качественных складских объектах составляет 8 000 кв. м. В первой половине 2013 года объем чистого поглощения составил чуть более 32 000 кв. м, при этом на 2-й квартал пришлось около 10 500 кв. м.

Общий объем сделок во 2-ом квартале составил 43 200 кв. м, включая предварительные договоры аренды в строящихся складских комплексах, что сопоставимо с показателями за аналогичный период прошлого года. Наиболее востребованным форматом помещений в аренду по-прежнему остаются блоки площадью 3 000 — 5 000 кв. м. В январе–июне 2013 года наиболее активными арендаторами стали производственные компании и дистрибьюторы.

Несмотря на низкий объем вакантных площадей, максимальные ставки аренды пока сохраняются на уровне 125 — 135 долл. США/кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС). Как правило, ежегодная индексация арендных ставок в размере 3 — 4% фиксируется в договоре. Операционные расходы в складских комплексах Класса А в среднем составляют 35 — 40 долл. США/кв. м/год. В проектах Класса В операционные расходы обычно также оплачиваются поверх арендной платы, но не в формате фиксированной ставки, а по результатам фактического использования ресурсов. Типовой срок договора аренды для качественных проектов составляет 5 — 7 лет. В то же время для складских комплексов Класса В возможна краткосрочная аренда на 11 месяцев.

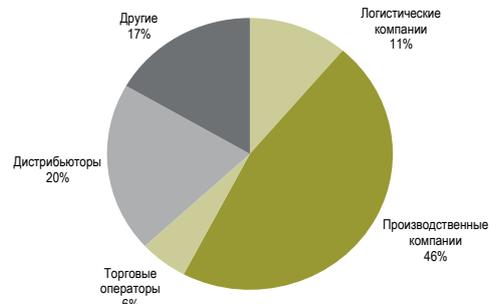
## Склады

### Баланс рынка



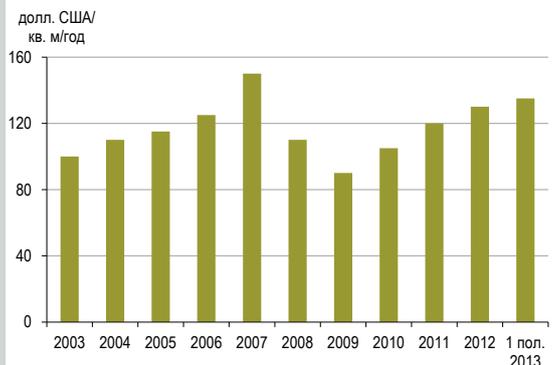
Источник: Jones Lang LaSalle

### Структура спроса по типу арендатора, 1 пол. 2013



Источник: Jones Lang LaSalle

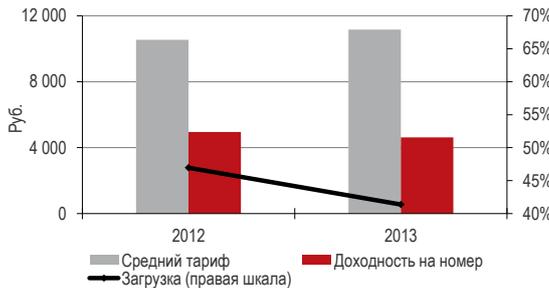
### Максимальные арендные ставки



Источник: Jones Lang LaSalle

## Гостиницы

## Люксовый сегмент, 1 полугодие



## Верхний предел верхнего сегмента, 1 полугодие



## Верхний сегмент, 1 полугодие



## Верхний предел среднего сегмента, 1 полугодие



## Средний сегмент, 1 полугодие



Источник: STR Global, Jones Lang LaSalle

## Гостиницы

По итогам первого полугодия 2013 года на рынке Санкт-Петербурга произошли незначительные изменения в самых высоких ценовых сегментах (сегмент «люкс» и верхний предел верхнего ценового сегмента), существенный рост показателей наблюдался с средним ценовым, а также верхнем ценовом сегменте. Показательно, что в июне 2013 года показатели загрузки и среднего тарифа были выше аналогичных показателей июня прошлого года во всех гостиницах.

Загрузка гостиниц **люксового сегмента** снизилась на 8% по сравнению с аналогичным показателем первого полугодия 2012 года, в то время, как показатель ADR (средний тариф) вырос незначительно, таким образом показатель доходности (RevPAR) остался на уровне первого полугодия 2012 года. В июне показатель загрузки гостиниц достиг уровня 74%, средний тариф составил 26 000 рублей. Но очевидно, что некоторые гости выбрали средства размещения категории ниже. Загрузка гостиниц данного сегмента за первое полугодие в целом – чуть выше 40%.

Гостиницы **верхнего предела верхнего ценового сегмента** продемонстрировали снижение загрузки на 5% и увеличение среднего тарифа ADR на 5%, тенденции внутри сегмента сопоставимы с гостиницами сегмента «люкс». Очевидно, что увеличение среднего тарифа является следствием снижения загрузки в более высоком сегменте, что подтверждает увеличение чувствительного к цене спроса. Уровень загрузки гостиниц в данном сегменте в июне 2013 года составил 77%, показатель среднего тарифа – 16 000 рублей. Показатель среднего тарифа за первое полугодие составляет 7 900 рублей.

Показатели загрузки и среднего тарифа гостиниц **верхнего ценового сегмента** увеличились на 4% по сравнению с аналогичными показателями первого полугодия 2012 года. Таким образом, доходность гостиниц в первом полугодии 2013 года увеличилась на 8%. Средний тариф гостиниц данного сегмента составляет 5 000 рублей по итогам первого полугодия, гостиницы предлагают более выгодные тарифы для корпоративных клиентов, таким образом «забирая» спрос из более высоких сегментов.

Показатель загрузки гостиниц **верхнего предела среднего ценового сегмента** по итогам первого полугодия 2013 года существенно вырос и составил 63% по сравнению с аналогичным показателем 2012 года (56%). В то же время показатель ADR вырос на 7%, таким образом обеспечивая существенный рост доходности гостиниц – на 19% за первое полугодие 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Мы полагаем, что росту показателей в данном сегменте способствуют гостиницы с сильными брендами, предлагающие выгодные тарифы для корпоративных гостей и гостей, приезжающих с целью отдыха. Показатель среднего тарифа всего на 1 000 рублей ниже аналогичного показателя более высокого сегмента.

Доходность гостиниц **среднего сегмента** выросла на 12%, чему способствовал рост среднего тарифа на 10% по итогам первого полугодия 2013 года по сравнению с аналогичным показателем за первые 6 месяцев 2012 года. Средний тариф составил 2 800 рублей.



# Команда Jones Lang LaSalle



**Шарль Будэ**

Управляющий директор



**Татьяна Ключинская**

Директор по России и СНГ  
Начальник департамента торговых площадей



**Валентин Стобецкий**

Член Совета Директоров  
Региональный директор  
Группа по работе с офисными помещениями



**Томас Девоншир-Гриффин**

Член Совета Директоров  
Региональный директор  
Начальник отдела финансовых рынков и инвестиций



**Кристоф Вичич**

Член Совета Директоров  
Операционный директор по России и СНГ  
Нетранзакционный бизнес



**Кейт МакМертри**

Региональный директор  
Директор по работе с международными клиентами  
Отдел по работе с корпоративными клиентами



**Алексей Ефимов**

Региональный директор  
Начальник отдела по работе с корпоративными клиентами



**Алексей Кучвальский**

Региональный директор  
Начальник отдела по работе с собственниками офисных помещений



**Петр Зарицкий**

Директор по России и СНГ  
Начальник отдела складских и промышленных помещений



**Наталья Тишendorff**

Региональный директор  
Директор департамента корпоративных финансов



**Юлия Никуличева**

Директор по России и СНГ  
Начальник департамента стратегического консалтинга



**Крис Драйден**

Директор по России и СНГ  
Начальник департамента оценки и стратегического консалтинга



**Дэвид Дженкинс**

Исполнительный Вице-президент  
Руководитель отдела гостиничного консалтинга по России и СНГ



**Наталья Якименко**

Директор по России и СНГ  
Директор по развитию бизнеса



**Руслан Мазгуров**

Директор по России и СНГ  
Начальник отдела управления проектами

# Аналитики Jones Lang LaSalle



**Тим Миллард**

Член Совета Директоров  
Руководитель группы консультационных услуг по России и СНГ  
[tim.millard@eu.jll.com](mailto:tim.millard@eu.jll.com)



**Олеся Дзюба**

Заместитель руководителя отдела исследований  
[olesya.dzuba@eu.jll.com](mailto:olesya.dzuba@eu.jll.com)



**Лилиана Стоянова**

Руководитель направления аналитики рынка офисной недвижимости  
[liliana.stoianova@eu.jll.com](mailto:liliana.stoianova@eu.jll.com)



**Владислав Фадеев**

Руководитель отдела исследований в Санкт-Петербурге  
[vladislav.fadeev@eu.jll.com](mailto:vladislav.fadeev@eu.jll.com)



**Андрей Привезенцев**

Руководитель направления аналитики рынка торговой недвижимости  
[andrey.privezentsev@eu.jll.com](mailto:andrey.privezentsev@eu.jll.com)



**Илья Выдумкин**

Руководитель направлений прогнозирования и аналитики рынка складской недвижимости  
[ilya.vyudumkin@eu.jll.com](mailto:ilya.vyudumkin@eu.jll.com)

## Jones Lang LaSalle

115114 Москва,  
Летниковская ул., 2, стр. 1  
Тел.: +7 (495) 737 8000  
Факс: +7 (495) 737 8011

## Jones Lang LaSalle

191011 Санкт-Петербург,  
Набережная реки Фонтанки, 13  
Тел.: +7 (812) 363 3231  
Факс: +7 (812) 363 3230