

# Обзор рынка коммерческой недвижимости



Тенденции и перспективы  
российского рынка торговой недвижимости —  
интервью с Татьяной Ключинской,  
Татьяной Мальяновой  
и Владимиром Александровским

Обзор:  
Развитие пешеходных зон в Москве



JONES LANG  
LASALLE®

*Real value in a changing world*



*Уважаемые читатели!*

*Перед вами обзор рынка коммерческой недвижимости за 1 квартал 2013 года. В этом выпуске мы сделали основной акцент на торговой недвижимости, а ключевые персоны департамента торговых площадей поделились своим мнением о важнейших тенденциях рынка и прогнозами на будущее. Обзорная статья посвящена пешеходным зонам, созданным по инициативе правительства Москвы, дальнейшим планам по их развитию, а также влиянию изменений в городском ландшафте на торговую недвижимость. Кроме того, мы включили в статью интересные международные сравнения.*

*Вместе с тем, в этом квартале наш отчет сохранил традиционный внешний вид и содержание – мы как всегда детально описали текущую ситуацию на рынке. В течение года мы предложим некоторые нововведения, направленные на дальнейшее улучшение качества аналитики и экспертизы, которые мы предоставляем клиентам.*

*Наш основной приоритет – наивысшее качество услуг, отвечающих всем вашим потребностям. Поэтому я буду рад комментариям о том, что вам показалось наиболее полезным в нашем отчете, и какие дополнения вы хотели бы увидеть.*

*С наилучшими пожеланиями,*

**Тим Миллард**

**Региональный директор,**

**Руководитель группы консультационных услуг по России и СНГ**

## **Введение** 2

### **Мнение эксперта**

Рынок торговой недвижимости России. Тенденции и перспективы. Интервью с Татьяной Ключинской, Татьяной Мальяновой и Владимиром Александровским.....4

### **Обзор**

Развитие пешеходных зон в Москве.....7

### **Инвестиции**

Российская экономика.....12  
Инвестиции в недвижимость.....13  
Рыночная ликвидность.....14

## **Москва**

**Офисы** 16

**Торговая недвижимость** 18

Торговые коридоры.....20

**Склады** 22

## **Санкт-Петербург**

**Офисы** 26

**Торговая недвижимость** 28

Торговые коридоры.....30

**Склады** 32

**В Фокусе:**

**Торговая недвижимость**

## Мнение эксперта

**Рынок торговой недвижимости России. Тенденции и перспективы**

Интервью с Татьяной Ключинской, Татьяной Мальяновой, Владимиром Александровским



**Татьяна Ключинская**, Директор по России и СНГ, Начальник департамента торговых площадей

**Татьяна Мальянова**, Начальник отдела аренды торговых центров департамента торговых площадей

**Владимир Александровский**, Руководитель направления по работе с корпоративными клиентами департамента торговых площадей

**Андрей Привезенцев**: Старший консультант, Руководитель направления аналитики рынка торговой недвижимости

**АП:** Татьяна, чем ознаменовался 2012 год и начало 2013 года на российском рынке торговой недвижимости?

**ТК:** В первую очередь 2012 год запомнился активным развитием аутлетов. Покупатели (преимущественно в Москве) начали уставать от классических торговых центров, новые форматы — именно то, что необходимо сейчас рынку. В августе открылся первый в России аутлет — Outlet Village Belaya Dacha, совместный проект компании Hines и группы компаний «Белая Дача». В 2013 году планируется открытие Vnukovo Outlet Village, Fashion House Outlet. В других регионах также есть планы по строительству подобных проектов. В частности, Fashion House Group в 2014 году планирует открытие аутлетов в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Ранее американский девелопер Hines заявлял о планах строительства Outlet Village Pulkovo в Ленинградской области.

**АП:** В чем особенность этого формата? Как вы считаете, готов ли российский рынок к появлению аутлетов?

**ТК:** Родиной аутлетов считается США, где на данный момент работает 192 аутлета общей площадью 6,5 млн кв. м, а общий их оборот составляет 10 млрд долларов. В Европе количество аутлетов достигает 180. По мере активного развития этого формата растет и интерес к нему со стороны ритейлеров, многие из которых отмечают рост доли продаж в аутлетах, на которые приходится до 50% оборота многих сетей. Говоря ретроспективно, первые подобные торговые центры начали развиваться при фабриках, на которых производилась одежда, поэтому неудивительно, что в США они традиционно развиты лучше всего. Сейчас же одежда, начиная с масс-маркета и заканчивая люксовым сегментом, производится чаще всего на фабриках Турции и Китая, закономерно, что именно там могут быть расположены настоящие фабричные аутлеты, однако аутлет-моллы, специализирующиеся на продаже товаров, не

распроданных в розничных магазинах, активно развиваются по всей Европе. Популярность формата в Европе и США позволяет предположить, что и в России он будет вполне успешен, но не стоит переоценивать уровень спроса на текущем этапе развития. Не думаю, что московский рынок готов поглотить большое количество подобных объектов одновременно.

**АП:** Какие изменения произошли на рынке торговой недвижимости Москвы за последние несколько лет помимо появления новых форматов?

**ТМ:** В торговых центрах Москвы значительно возросла доля международных и федеральных брендов и практически исчезли несетевые ритейлеры, арендовавшие площади до кризиса. Например, ТЦ «Европейский» значительно увеличил долю первых, разместив полноформатные магазины Banana Republic, Hamleys, Mamas&Papas и другие. В ТЦ «Метрополис» и ТЦ «Атриум» открыли свои магазины бренды, ранее не представленные на российском рынке, например, Michael Kors и Stefanel, а торговая галерея обоих торговых центров приобрела более четкое зонирование арендаторов по сегментам и этажам.

Что касается ставок, то здесь мы постепенно перенимаем опыт западных коллег. Если раньше ставка в российских ТЦ была исключительно фиксированной, то сейчас по мере роста конкуренции среди ритейлеров девелопер предпочитает комбинированный платеж, который помимо фиксированной ежемесячной арендной ставки включает процент от оборота. В свою очередь в Европе и США платеж, основанный только лишь на проценте с оборота, является общепринятой практикой.

**АП:** Повлиял ли кризис на отношения между девелоперами и арендаторами? Что изменилось в стратегии девелоперов?

**ТМ:** В последние годы во взаимоотношениях девелоперов и ритейлеров наметились позитивные тенденции: теперь участники рынка идут навстречу друг другу, осознавая тот факт, что залогом успешного функционирования торгового центра является совместная работа как собственника, так и арендатора. Это касается как разумного подхода к формированию ставки аренды, так и проведения совместных маркетинговых акций и выработки программ лояльности, нацеленных не только на привлечение посетителей, но и конвертацию их в покупателей.

**ТК:** Девелоперы стремятся сделать времяпрепровождение в своих торговых центрах максимально комфортным, и речь идет не только о шоппинге, развлечениях и удобной циркуляции внутри торговой галереи. Мало привлечь посетителя в торговый центр, намного сложнее его удержать. Для этого изначально необходимо разрабатывать объект с учетом современных технологий, которые позволят окружить покупателя приятной атмосферой. Комфорт состоит из мелочей, поэтому такие факторы, как продуманная система кондиционирования и правильный режим освещения, наличие зон отдыха для детей и взрослых — все это в совокупности создает нужное настроение и способствует удержанию потенциальных покупателей. Магазины все чаще стали группироваться по категориям, больше не популярно хаотичное их расположение с целью заставить покупателя перемещаться по ТЦ в поисках того или иного товара.

**АП:** *Ритейлеры каких сегментов и стран происхождения наиболее активны на рынке, на ваш взгляд?*

**ТК:** Российский рынок одежды входит к шестерку крупнейших в Европе по объему продаж, поэтому неудивительно, что наибольшее количество брендов, вышедших на российский рынок, относится именно к этому сегменту. Бесспорный лидер в структуре российского импорта — Италия, что вполне объяснимо. Милан во всем мире признан одной из главных столиц индустрии моды, а первые люксовые бренды пришли в Россию именно из Италии, что в конечном счете предопределило предпочтения российских покупателей.

**ТМ:** Возникновение большого количества локальных брендов связано, в частности, с наличием развитой текстильной промышленности. «Родина» большинства лидирующих международных брендов не только Италия, но и Франция, Испания и США.

**АП:** *Владимир, каковы основные тенденции на рынке торговой недвижимости с точки зрения арендаторов?*

**ВА:** Рынок очень активен. Появляются новые игроки, одновременно с этим ритейлеры, не первый год находящиеся на рынке и имеющие достаточно развитые сети, вновь выразили желание развиваться и стали активно искать площадки, начали расширяться и привлекать в свой портфель дополнительные бренды. Быстрыми темпами идет региональное развитие. Расширение сетей в

города-миллионники становится очевидным решением.

Одновременно с выходом на российский рынок, отправной точкой для которого чаще всего становятся Москва и Санкт-Петербург, ритейлеры начинают искать возможности открытия и в региональных городах. Сегодня это стало неоспоримой частью стратегии, тогда как несколько лет назад развитие в регионах было для многих далеко не очевидным шагом. Интересные изменения происходят и в стрит-ритейле. Стоит отметить интерес к вновь созданным пешеходным улицам — как со стороны арендаторов, так и со стороны инвесторов. Если инфраструктура будет на должном уровне, они станут очень привлекательными.

**АП:** *Каково соотношение выходов на рынок напрямую и посредством франшизы? Заметна ли какая-то динамика?*

**ВА:** Изменения происходят на протяжении последних 3 – 4 лет. Иностранные ритейлеры все чаще выкупают свои франшизы. Если раньше самостоятельный выход был скорее исключением, то сегодня количество самостоятельных выходов на рынок растет. Яркий пример — Tommy Hilfiger, ранее развивавшийся по франшизе, а сейчас решивший изменить стратегию. Компания планирует открытие флагманского магазина на Кузнецком Мосту, это будет яркое и красивое событие, которое даст начало самостоятельному развитию этого бренда в России. В качестве примера также можно привести и французский DIM или возвращение Debenhams. Поэтому нельзя сказать, что Россия это рынок франшиз или рискованный регион, в который никто не хочет инвестировать. Вместе с тем есть и яркие франчайзинговые выходы. Это Hamleys, это Imaginarium, уже открывший более 30 магазинов и крайне успешный на сегодняшний день. Поэтому любая стратегия может быть выигрышной. Открытие собственных магазинов не должно быть самоцелью. Удачным шагом может стать поиск такого партнера, который сможет использовать глобальный опыт развития бренда и сохранить его оригинальную концепцию.

**АП:** *Остановившись на одной из стратегий развития, ритейлер оказывается перед необходимостью выбора того или иного ТЦ. Какие факторы влияют на принятие решения?*

**ВА:** Ключевой фактор — конечно же, локация. Арендные ставки тоже необходимо принимать во внимание, иногда их неприемлемый для ритейлера уровень становится препятствием в крупных проектах и в стрит-ритейле. К сожалению, до сих пор не всегда делается выбор в пользу концептуальных арендаторов, а в пользу тех, кто может поддерживать высокий уровень ставок. Ряд девелоперов строит на этом свою стратегию — привлечь наиболее платежеспособных игроков. Однако, те кто думает о будущем, понимает, что через несколько лет различия между ТЦ с хорошей концепцией и без таковой станут еще более очевидными. Успешными будут объекты, которым удалось создать хорошую концепцию. Многие это осознают и на данный момент среди строящихся в Москве практически нет заведомо неудачных проектов.

## Мнение эксперта

Любой ТЦ площадью от 30 тыс. кв. м в Москве будет востребован разными категориями ритейлеров. На фоне ненасыщенности рынка объекты, крупные и удачные с точки зрения концепции, подобные, например, ТЦ «Авиа Парк», пользуются ажиотажным спросом.

*АП: В 2012 году большое количество брендов вышло на российский рынок, многие иностранные ритейлеры продолжают заявлять о своих планах развития в России. Как вы думаете, продолжится ли экспансия?*

**ВА:** Думаю, Россия продолжит привлекать новые бренды. В ходе выставки MAPIC мы увидели огромный интерес со стороны локальных европейских игроков, которые стремятся в нашу страну. Также велика вероятность репозиционирования и ребрендинга локальных российских игроков за счет покупки франшизы интересных и структурированных брендов.

**ТК:** Я считаю, что большой потенциал имеет азиатский рынок, на котором, помимо Uniqlo, представлены и другие сильные бренды, среди которых Muji, Bossini, Giordano, G2000 и другие. В частности, Bossini управляет 1 314 магазинами в 36 странах мира.

*АП: Продолжая тему прогнозов. Чего можно ожидать в ближайшем будущем?*

**ТК:** В 2013 – 2014 гг. в Москве планируется открытие большого количества торговых центров, общий ввод качественных торговых площадей может составить немногим более 1 млн кв. м. В том числе это объекты, строительство которых было заморожено в кризис, объекты, подвергшиеся реконцепции или реконструкции. Среди самых знаковых проектов можно выделить ТЦ «Авиа Парк», ТЦ «Весна», ТЦ «Колумбус», ТЦ «Гудзон» и два проекта «Вегас». Также властями Москвы разрабатывается программа строительства небольших ТЦ над выходами из 79 станций московского метрополитена. Думаю, это, безусловно, скажется на уровне вакантных помещений, повысив его. С другой стороны, даже если это огромное количество площадей выйдет на столичный рынок в указанные сроки, показатель обеспеченности торговыми площадями не достигнет европейского уровня. По данным на 1 квартал 2013 года обеспеченность московского рынка составила 284 кв. м на 1 000 жителей, в то время как в большинстве европейских городов этот показатель находится на уровне 400 кв. м (например, в Мадриде), а в отдельных случаях превышает 600 кв. м (например, в Праге).

Восстанавливающийся московский рынок не отменяет возрастающего интереса ритейлеров и девелоперов к региональным рынкам, в том числе к небольшим городам с населением менее 1 млн человек. Эта тенденция наблюдается уже не первый год и с каждым годом становится все более явной. К 2014 году доля качественных помещений, приходящихся на небольшие города, возрастет до 35% с нынешних 30%.

**ВА:** Продолжится выход новых игроков в основном за счет иностранных компаний. Вместе с тем ряд существующих менее успешных и менее эффективных ритейлеров вынуждены будут покинуть рынок. Продолжится разделение торговых центров по концептуальному признаку, будет происходить отток федеральных и международных операторов из слабых проектов. Маленькие ТЦ скорее всего будут работать в формате convenience centre, в которых можно будет приобрести продукты первой необходимости, сервисные услуги. Продолжится региональное развитие. Уже сейчас мы наблюдаем развитие крупных федеральных операторов в совсем небольших городах с населением менее 100 тыс. человек. Это связано не только с ростом доходов и уровня жизни населения, но также и с ростом уровня информированности. С проникновением интернета и федеральной рекламы, наряду с приходом девелоперских проектов в областные центры формируется спрос на качественные проекты и в маленьких городах. Если говорить об «операторах-локомотивах развития» можно назвать, например, такие компании как «Лента», «Спортмастер», рассматривающие для открытия своих магазинов в том числе и города с населением менее 100 тыс. человек. В целом же в маленькие города уже сегодня охотно идут операторы бытовой техники, мобильные операторы, гипермаркеты — ритейлеры, ориентированные на массовый спрос. За ними пойдут остальные. Сегодня в крупных региональных городах арендаторы ищут уже определенную локацию, определенный район. Думаю, то же самое в скором времени будет происходить и с небольшими городами.

*АП: Подводя итог. Есть ли предел развития рынка?*

**ТК:** Для ответа на этот вопрос стоит рассмотреть опыт стран Восточной Европы. В частности, Польша — очень наглядный пример. По данным Jones Lang LaSalle эта страна характеризуется одним из самых высоких показателей насыщенности; однако девелоперы не перестают заявлять огромное количество новых проектов, которые постепенно уходят в самые маленькие и отдаленные города. Рынки небольших городов по насыщенности торговыми площадями в целом не уступают крупным, а в отдельных случаях и вовсе их превосходят (например, Лигниц и Лубин). Что касается России, то к городам с высоким потенциалом для развития торговой недвижимости можно отнести Курск, Смоленск, Тюмень, Ярославль и другие. В этих городах есть качественные торговые центры, но показатель обеспеченности торговыми площадями на тысячу жителей относительно невысок. Поэтому, возвращаясь к вопросу, отвечаю, что предела развития рынка качественной торговой недвижимости в России мы пока не видим.

## Развитие пешеходных зон в Москве

**Андрей Привезенцев:** Старший консультант, Руководитель направления аналитики рынка торговой недвижимости

Одной из наиболее актуальных тем, связанных с развитием торговой недвижимости в Москве, стало недавнее появление новых пешеходных зон в центре столицы и наличие планов по дальнейшему расширению пешеходного пространства в различных районах города.

Так недавно была открыта пешеходная зона, пролегающая по маршруту Столешников переулок – Камергерский переулок – Кузнецкий мост – Рождественка, закрыт для автомобильного движения Тверской проезд. Общая протяженность маршрута составила 2 км (без учета Тверского проезда), а площадь — 46 тыс. кв. м. Кроме того, на данной территории был произведен ряд работ — заменено освещение и брусчатка, реконструирован памятник Юрию Долгорукому. Ранее значительную часть этого пространства занимали припаркованные автомобили.



Это не единственная территория, которую планируется реконструировать. Правительство Москвы собирается создать значительное количество пешеходных зон в различных районах города. В частности, сделать пешеходной улицу Никольская на всем протяжении до Красной Площади. Крымская набережная также может превратиться в территорию, закрытую для въезда автомобильного транспорта. Эта пешеходная зона будет включать в себя велосипедные дорожки, прогулочные маршруты и газоны. Планируется также сделать пешеходной и Большую Дмитровку от Тверского проезда до Охотного Ряда.

Есть проекты развития территорий, свободных от автомобильного транспорта, и за пределами центрального округа столицы. Один из них предполагает создание маршрута от площади Гагарина до Нескучного сада и далее через Москву-реку до Хамовников в сторону Киевского вокзала. Его протяженность должна составить 12 км. На территории вновь созданных пешеходных зон будут проводиться работы по

реконструкции зданий, на данный момент планируется обновить около 600 фасадов. Кроме того, дополнительно будут обустроены и дворы, примыкающие к пешеходным улицам. На их территории создадут открытые кафе, площадки для выступления музыкантов и проведения ярмарок.

В целом активное развитие свободного от автомобилей пространства приближает облик Москвы к облику европейских городов. В центре многих европейских столиц и крупных городов давно существуют пешеходные зоны с успешно функционирующим ритейлом. Более того, местные власти проводят активную работу для развития этих территорий, которая заключается не только в поддержании общей инфраструктуры (своевременное обновление брусчатки, ремонт фасадов и т.д.), но и специальных мерах по развитию пешеходного пространства. Так например, в городе Хаарлем (Нидерланды) выпускался специальный гид по магазинам на пешеходных улицах и представленным в них товарным категориям. Развитие культурной составляющей — также немаловажный фактор успеха. Сочетание ритейла, музеев и выставочных залов на пешеходных улицах генерирует дополнительный поток, что положительно сказывается на эффективности работы магазинов. Среди европейских улиц, считающихся ключевыми локациями для ритейла, существуют как частично, так и полностью пешеходные. Среди них:

- Bahnhofstraße (Цюрих; частично пешеходная)
- Kaufingerstraße (Мюнхен)
- Corso Vittorio Emanuele II (Милан)
- Zeil (Франкфурт; частично пешеходная)
- Kalverstraat (Амстердам)
- Spitalerstrasse (Гамбург)

Ниже будут рассмотрены несколько примеров европейских городов, где пешеходные улицы играют ключевую роль для развития торговли.

Важнейшей локацией в Милане является улица Corso Vittorio Emanuele II. Она характеризуется самой высокой долей сетевых ритейлеров среди основных торговых коридоров города (84%). Также в сравнении с другими ключевыми улицами достаточно велика доля международных брендов — 71%. Corso Vittorio Emanuele II генерирует наиболее высокий пешеходный поток среди всех основных торговых коридоров Милана (эта цифра находится на уровне 18 000 человек в час), а доля вакантных помещений здесь самая низкая (3%). На этой улице в 2010 году открылись Sephora и Gap, и новые ритейлеры проявляют стабильный интерес к объектам торговой недвижимости. Via Dante, ставшая пешеходной в 1996 году, также демонстрирует неплохие показатели. Доля

## Обзор

международных брендов составляет 71%. Corso Vittorio Emanuele II генерирует наиболее высокий пешеходный поток среди всех основных торговых коридоров Милана (эта цифра находится на уровне 18 000 человек в час) а доля вакантных помещений здесь самая низкая (3%). На этой улице в 2010 году открылись Sephora и Gap, и новые ритейлеры проявляют стабильный интерес к объектам торговой недвижимости. Via Dante, ставшая пешеходной в 1996 году, также демонстрирует неплохие показатели. Доля сетевых ритейлеров составляет 67%, что выше, чем на большинстве основных торговых коридоров города. По показателю пешеходного потока улица занимает четвертое место среди всех основных торговых коридоров Милана.

Довольно успешны пешеходные зоны и в Берлине. По большинству показателей лидируют Wilmersdorfer Straße и пешеходная территория Alexanderplatz. Так, велик пешеходный поток (около 6 400 человек в час), что превосходит показатели всех остальных торговых коридоров города. Alexanderplatz занимает второе место по доле сетевых операторов и характеризуется достаточно высокой средней ставкой аренды (2 050 евро/кв. м/год).

В других городах Германии пешеходные улицы могут играть куда более заметную роль. Например, в Ганновере практически все основные торговые улицы являются пешеходными. Главным торговым коридором можно назвать частично пешеходную Georgstraße. Она характеризуется наибольшим количеством магазинов (80) и одним из самых высоких показателей пешеходного потока (7 810 человек в час). Наибольшее количество международных арендаторов также на пешеходной Große Packhofstraße (74%). На этой же улице 100% магазинов представляют торговые сети. Наибольший пешеходный поток в городе генерирует улица Bahnhofstraße (8 815 человек в час). Здесь же самый высокий (наряду с двумя предыдущими торговыми коридорами) уровень ставок (2 200 евро/кв. м/год). Самый высокий рост ставок в Ганновере (45% с 2008 по 2012 год) отмечен на частично пешеходной улице Karmarschstraße. В настоящий момент эта цифра колеблется в диапазоне 960 – 1 920 евро/кв. м/год.

Аналогичные примеры встречаются и за пределами Западной Европы. Например, главный торговый коридор Белграда, улица Князя Михаила, также имеет пешеходный характер. На этой улице с высокой проходимостью находятся многочисленные флагманские магазины: Zara, Mango, Bata, Aldo, Cinti, GAP, Accessorize и Monsoon. Важное значение для ритейла имеет пешеходно-трамвайная улица Istiklal в Стамбуле. За последние годы характер улицы менялся — качественные операторы начали постепенно вытеснять частные магазины и магазины локальных брендов.

Стоит также отметить, что доминирующими арендаторами на рассмотренных пешеходных улицах являются магазины одежды и аксессуаров, реже магазины украшений и рестораны.

Торговая недвижимость на пешеходных зонах Москвы имеет хороший потенциал развития. Магазины в историческом центре города — одна из альтернатив для людей, которым важно сочетать покупки с возможностью приятно провести время, совершить прогулку и просто отдохнуть. Пешеходный характер улицы создает особую атмосферу, в большей степени располагающую к шопингу, нежели улица с оживленным автомобильным движением. Запрет на въезд транспорта приведет к увеличению пешеходного потока, а новый ландшафт позволит самим арендаторам повысить эффективность работы их площадей. Ритейлеры смогут максимально использовать рекламные пространства (фасады и окна) — это особенно важно для флагманских магазинов международных брендов; кафе и рестораны получают дополнительные возможности для размещения веранд, что повысит престижность заведения. В силу вышеперечисленных факторов, а также по причине дефицита помещений в основных торговых коридорах Москвы владельцы и арендаторы недвижимости в целом позитивно реагируют на происходящие изменения.

Еще одним важным преимуществом торговых объектов ритейлеров, чьи помещения расположены на пешеходных улицах в центре города, является их меньшая зависимость от онлайн-коммерции в сравнении с объектами, которые находятся на второстепенных локациях. Пример Европы показывает, что флагманские магазины известных брендов, обладающие наилучшим местоположением, хорошо вписываются в стратегию мультимедийных продаж и в большинстве случаев приносят необходимый доход, одновременно являясь своеобразным инструментом маркетинга.

Все вышеперечисленное приводит к росту спроса на наиболее удачно расположенные помещения, где в данный момент уже идет процесс ротации арендаторов — слабые бренды вытесняются более сильными международными игроками. Основной спрос на помещения на новых пешеходных улицах Москвы предъявляют магазины одежды верхнего ценового сегмента (80 – 200 кв. м), рестораны (400 – 600 кв. м), универмаги (>1 000 кв. м). Таким образом, в центре Москвы продолжится формирование района сосредоточения люксовых ритейлеров. Неглинные улицы, Кузнецкий мост и Петровка станут важнейшими коридорами для арендаторов данного сегмента, в особенности на фоне все большего тяготения Тверской улицы к масс-маркету.

Единственным минусом для арендаторов торговых помещений, расположенных на пешеходных улицах, становится невозможность парковки непосредственно перед зданием магазина или ресторана. В этой связи особую ценность приобретают угловые здания, предоставляющие возможность для размещения транспорта. Этот фактор также предопределяет активное развитие торговой недвижимости не только на самих пешеходных улицах, но и в прилегающих

переулках. Вместе с тем для многих покупателей необходимость небольшой пешей прогулки не представляется обременительной, а магазины на прилегающих к пешеходным зонам улицах могут представлять интерес для людей, ориентированных на быстрое совершение покупки и точно представляющих себе, какой именно товар они хотят приобрести.

Собственники и инвесторы также заинтересованы в развитии пешеходных зон. Уже сейчас они готовы активно вкладывать в покупку и реновацию помещений с целью дальнейшего повышения арендных ставок. Владельцы недвижимости анализируют, насколько эффективно они используют свои объекты и при необходимости продают и пересдают их. Собственникам менее качественных площадей вполне разумно инвестировать в реконструкцию и реновацию, что позволит увеличить арендный доход за счет возросших ставок. Инвесторам, рассматривающим возможность покупки торговых помещений на указанных пешеходных зонах, также следует принимать во внимание и здания, расположенные в прилегающих переулках и на смежных улицах, как уже было сказано, позитивные изменения не обойдут стороной и эти территории. Особое внимание необходимо обращать на пул арендаторов. Типичные ошибки могут привести к тому, что часть помещений может быть занята ритейлерами, соседство с которыми будет неприемлемо для других, что в перспективе может негативно отразиться на формировании арендного дохода.

Как бы то ни было, для развития пешеходных зон необходимы совместные усилия собственников недвижимости, арендаторов и городских властей. Хорошая транспортная доступность (наличие остановки общественного транспорта или стоянки для автомобилей неподалеку) определяет успешность пешеходных зон в перспективе. Например, по Bahnhofstraße в Цюрихе проходят трамвайные пути, а многие пешеходные улицы в Великобритании имеют поблизости обычные или подземные стоянки.

Как показывает пример развития аналогичных территорий в крупных европейских городах, чаще всего на лучших пешеходных улицах остаются монобрендовые магазины крупнейших мировых марок, в то время как мультибрендовые магазины уступают свое место. Основными операторами на пешеходных улицах Москвы скорее всего будут ритейлеры одежды верхнего ценового сегмента, аксессуаров, подарков и ювелирных украшений. Также пример Европы позволяет говорить о том, что особая атмосфера пешеходных улиц играет не последнюю роль, она способствует дополнительному привлечению покупателей к прилегающим территориям, не исключая и улицы с автомобильным движением.

В ближайшее время мы ожидаем обострение конкуренции за лучшие локации, и, как следствие, рост уровня арендных ставок на наиболее качественные объекты, расположенные на вновь созданных пешеходных улицах в центре города. В этих условиях ритейлерам необходимо будет более подробно анализировать местоположение здания и целевую аудиторию с тем, чтобы сделать правильный выбор в пользу того или иного помещения. Продолжит возрастать значение качества объектов, особую важность оно имеет для международных арендаторов. Также их будет интересовать возможность заключения более длительных договоров аренды (7 – 10 лет) по ставке, позволяющей объекту окупиться за период 8 – 9 лет. Создание пешеходных зон, возможно, сможет подтолкнуть некоторые западные бренды к более активному выходу на российский рынок. Это связано с тем, что стратегия многих европейских марок предполагает наличие флагманского магазина на одной из ключевых торговых улиц города. В этой связи с учетом высокого спроса ритейлерам следует принимать решение о покупке или аренде помещений на пешеходных улицах не позднее зимы 2013 года.



Контактное лицо:

**Светлана Ярова**

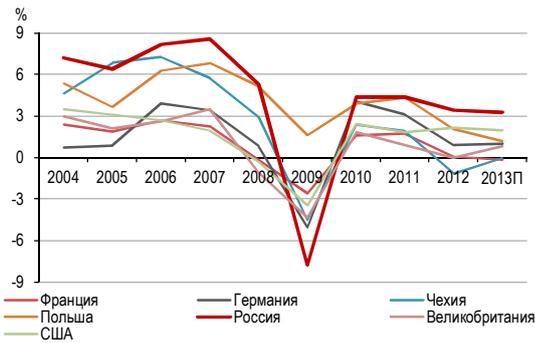
Руководитель отдела стрит-ритейла,  
Департамент торговых площадей



# Инвестиции

## Инвестиции

## Реальный рост ВВП: международное сравнение



Источник: IHS Global Insight, Росстат

## Рост розничного товарооборота и заработной платы в реальном выражении



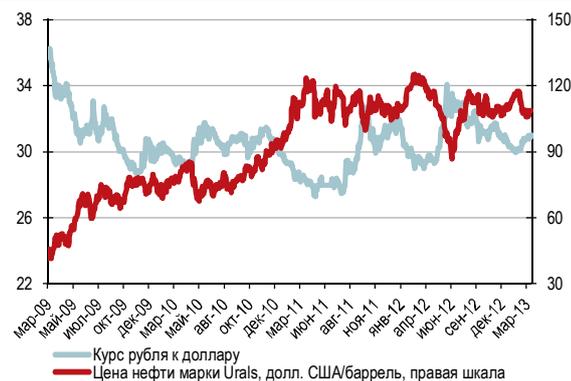
Источник: Росстат

## Объем потребительских кредитов, выданных в России



Источник: Банк России, Jones Lang LaSalle

## Динамика курса рубля и цен на нефть



Источник: Bloomberg, Банк России

## Инвестиции

## Российская экономика

В начале года Еврозона вновь стала главным источником сюрпризов для мировой экономики: в марте 2013 года правительство Кипра объявило о намерении «подстричь» счета в местных банках, чтобы спасти свою финансово-кредитную систему. Министры финансов 17 стран еврозоны 25 марта подписали предварительное соглашение о финансовой помощи Кипру в размере 10 млрд евро (1 млрд евро от МВФ и 9 млрд евро от Евросоюза), в обмен на это крупнейший банк страны Bank of Cyprus будет реструктурирован и урезан в размерах, второй по величине банк на Кипре Cyprus Popular Bank (Laiki) будет закрыт. Финансовые проблемы на Кипре уже привели к тому, что курс евро 27 марта 2013 года опустился до минимума последних пяти месяцев по отношению к доллару, составив 1,28 за евро.

По данным Министерства Экономического Развития РФ, рост российской экономики в реальном выражении в январе-феврале 2013 года составил 0,9% к соответствующему периоду предыдущего года. По прогнозу IHS Global Insight, рост ВВП в 2013 году составит 3,2% — это по-прежнему лучший ожидаемый результат в сравнении с крупными развитыми и соседними развивающимися странами.

Потребительский сектор продолжает способствовать росту национальной экономики. Замедление роста доходов населения (до 8% в январе 2013 года с 10% в декабре 2012), привело к снижению темпов реального роста оборота розничной торговли до 3,9% в январе-марте 2013 по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Тем не менее, мы по-прежнему считаем, что российский потребитель остается неудовлетворенным товарами и услугами. На фоне относительно высокого уровня роста потребительского кредитования (22% в годовом исчислении в 4 квартале 2012 года) позитивное влияние потребительского сектора на экономику России и высокий потенциал его развития сохраняется.

Инфляция продолжила ускоряться и составила 7,0% в марте в годовом сопоставлении. Рост индекса потребительских цен был обусловлен ростом цен на продукты питания и повышения тарифов естественных монополий. Центральный Банк России

## Ключевые экономические показатели

	2011	2012O	2013П
Реальный рост ВВП (%)	4,3	3,4	3,4
Безработица на конец года (%)	6,1	5,3	5,4
Инфляция (%)	6,1	6,6	5,5
Курс рубля к доллару США на конец года	32,2	30,4	30,0
Реальный рост заработной платы (%)	2,8	7,8	3,7
Розничный товарооборот (млрд долл. США)	650	686	772
Реальный рост розничного товарооборота (%)	7,0	5,9	4,1
Цена нефти марки Urals на конец года (долл. США/баррель)	109,3	108,0	110,0
Прямые иностранные инвестиции в Россию (млрд долл. США)	55,1	51,4	60,8
Международные валютные резервы (млрд долл. США)	498,6	537,6	560,0

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

поставил себе цель удержать инфляцию в диапазоне 5–6% в 2013 году, что по-нашему мнению вполне достижимо.

Средняя цена нефти марки Urals в 1 квартале 2013 года составила 111 долл. США, что выше комфортного для экономики России уровня в 100 долларов. На фоне стабильно высоких цен на нефть рубль укрепился, составив 30,86 рублей за доллар США в конце марта.

### Инвестиции в недвижимость

В 1-ом квартале 2013 года общий объем сделок с недвижимостью в России достиг 2,0 млрд долл., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 104%. В результате прошедшие три месяца 2013 года стали рекордными среди первых кварталов других лет по объему инвестиционных транзакций. Такой результат был достигнут преимущественно за счет закрытия сделки по продаже торгового центра «Метрополис» в Москве.

Несколько крупных транзакций стали прекрасным началом этого года и позволили установить новый рекорд. Например, стоит отметить выкуп компанией AFI Development 50% доли в проекте «Озерковская» у Super Passion Limited, где предметом сделки стал БЦ «Аквамарин III». А самая крупная сделка — продажа ТРЦ «Метрополис» в прошедшем квартале значительно повлияла на общую характеристику рынка.

Исторически инвестиции в офисную недвижимость доминировали на российском рынке. В 1-м квартале 2013 года ситуация изменилась — 57% от общего объема вложений составили сделки с торговой недвижимостью против 37% в 1 квартале 2012 года. В то же время на офисный сектор пришлось 37% от общего объема транзакций по сравнению с 43% в 1 квартале 2012 года.

Продолжающаяся в течение последних лет тенденция не изменилась: инвесторы продолжают выбирать готовые объекты, на долю которых пришлось 98% от общего объема инвестиций первых трех месяцев текущего года.

Инвестиции были еще больше сконцентрированы в Москве — 96% сделок против 87% в 1-м квартале 2012 года. Традиционное доминирование российских инвесторов сменилось на иностранных — их доля в общем объеме сделок составила 87% по сравнению с 6% в 1-м квартале 2012. Однако если исключить влияние одной крупной сделки в ритейле и посмотреть данные за последние

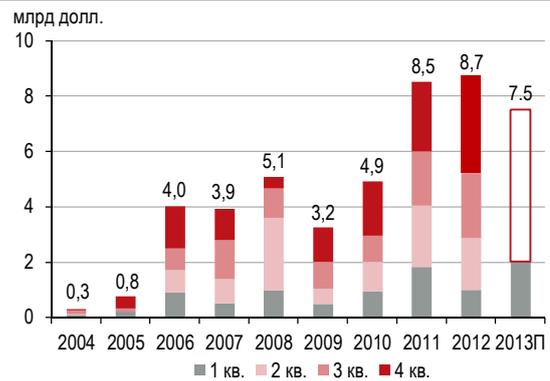
### Ключевые показатели рынка инвестиций в недвижимость

	2 кв. 2012	3 кв. 2012	4 кв. 2012	1 кв. 2013
<b>Минимальные ставки капитализации в Москве, %</b>				
Офисы	9,0	9,0	9,0	8,75
Торговые центры	9,0	9,0	9,0	9,0
Складские помещения	11,25	11,50	11,50	11,25
<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	-17,5	9,3	3,5	-4,4
Индекс недвижимости ВТБ Капитал	-20,6	6,3	-5,5	-0,7

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

## Инвестиции

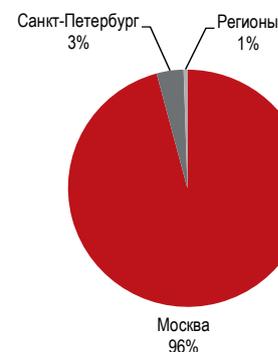
### Динамика инвестиций в недвижимость\*



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

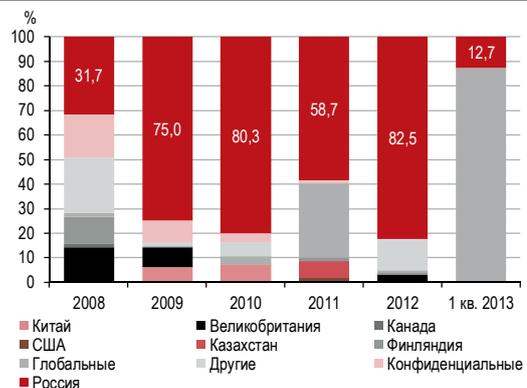
Источник: Jones Lang LaSalle

### Доли инвестиций по городам



Источник: Jones Lang LaSalle

### Доли инвестиций по стране происхождения



Источник: Jones Lang LaSalle

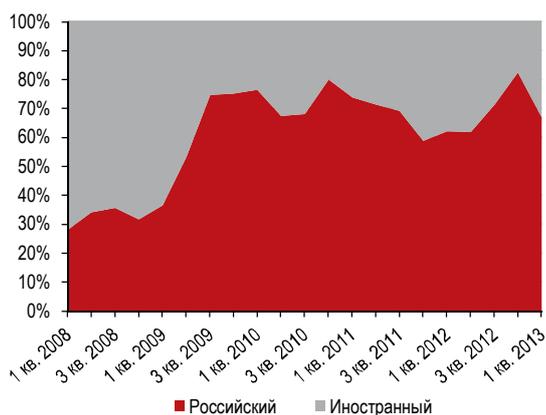
### Доли инвестиций по секторам



Источник: Jones Lang LaSalle

## Инвестиции

### Доля инвестиций по стране происхождения, скользящее среднее за 12 месяцев



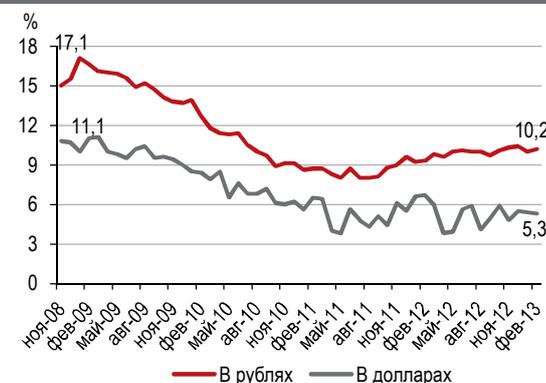
Источник: Jones Lang LaSalle

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



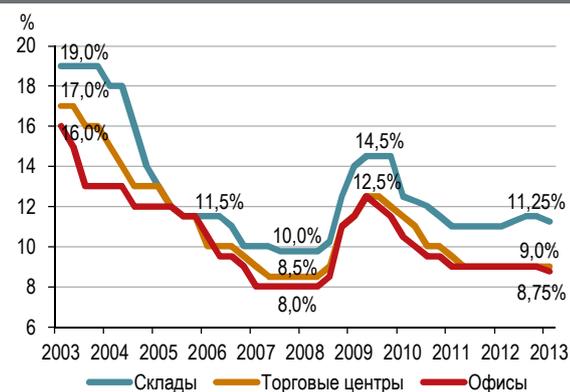
Источник: Bloomberg

### Динамика средней ставки по краткосрочным (на срок до 1 года) кредитам корпорациям в рублях, %



Источник: Банк России, Jones Lang LaSalle

### Минимальные доходности в Москве



Источник: Jones Lang LaSalle

12 месяцев, то соотношение русских инвесторов к иностранным составит 76% к 24%.

На фоне сложившейся ситуации на Кипре, мы уже видим, как некоторые компании переводятся в другие офшорные зоны. Однако изменение действующего законодательства не предполагает никаких корректив в договоре о двойном налогообложении, поэтому многие предпочитают остаться на острове. Такое решение позволит им избежать расходов на перевод в другие юрисдикции, а также продолжить использовать хорошо известную структуру сделок. Анализируя последние события на Кипре, мы считаем, что негативного влияния на инвестиционный рынок в целом не произойдет и подтверждаем свой прогноз на 2013 год на уровне 7,5 млрд долларов.

### Рыночная ликвидность

На фоне растущих глобальных рисков в 1 квартале 2013 года мы наблюдали увеличение страновых рисков России: спреды 5-летних дефолтных свопов России увеличились до 165 б.п. со 132 б.п. в конце декабря прошлого года.

В начале 2013 года мы наблюдали увеличение стоимости финансирования корпоративного сектора. По информации Центрального Банка России, в феврале 2013 года средняя ставка по кредитам в рублях выросла до 10,2% по сравнению с 9,3% в соответствующем месяце предыдущего года, в то время как значение средней ставки по кредитам в долларах США уменьшилось с 6,7% до 5,3% соответственно.

Финансирование на российском рынке, в отличие от большинства европейских, продолжает оставаться доступным, банки активно поддерживают строящиеся проекты с хорошо продуманной концепцией, а также предоставляют финансирование сделок купли-продажи на рынке недвижимости. Среди локальных банков наиболее активны российские Сбербанк, ВТБ, Альфа Банк, среди иностранных – Райффайзен Банк, Юникредит Банк, Банк Нордеа. Например, ВТБ открыли для Krown Investment Ltd, дочерней компании AFI Development, кредитную линию в размере 220 млн долл. США для рефинансирования затрат на строительство офисного центра «Акварин III». Сбербанк согласился выделить заем в 218 долл. США сроком на 10 лет для компании Pascalis Gardner & Partner на строительство торгово-развлекательного комплекса Zelenopark. Иностранные банки также проявили активность: Райффайзенбанк выделил для ЗАО «Левобережное» кредит в 400 млн рублей сроком на 5 лет для строительства торгового центра «Калейдоскоп» в Новосибирске.

В феврале 2013 года о выходе на рынок заявила компания Stone Hedge – инвестиционный фонд, специализирующийся на офисных комплексах класса В+ и апартаментах, созданный в конце 2012 года при участии нескольких частных инвесторов. Фонд намерен вкладывать средства партнеров в проекты редевелопмента в Москве с последующей реализацией их на открытом рынке.

В 1 квартале 2013 года ставки капитализации в Москве в торговом секторе сохранились на уровне 9,0%, а в офисном и складском сегментах сократились на 25 б.п., составив 8,75% и 11,25% соответственно. Ставки капитализации в Санкт-Петербурге остались на уровне предыдущего квартала.

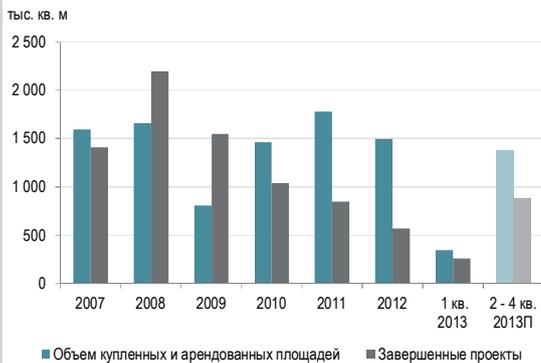
Москва

## Офисы

### Основные показатели 1 кв. 2013 г. и прогноз

Объем завершенных проектов	259 544 кв. м	↑
Доля свободных площадей	14,2%	→
Объем купленных и арендованных площадей	344 440 кв. м	↑
Максимальные ставки аренды	1 000 – 1 150 долл. США/кв. м/год	→

### Арендованные и купленные площади и завершенное строительство



Источник: Jones Lang LaSalle

### Распределение сделок по бизнес-секторам



Источник: Jones Lang LaSalle

### Основные сделки 1 кв. 2013

Название	Класс	Площадь, кв. м	Арендатор / Покупатель
Варшава Sky	B+	24 606	Газпром
БП Mirland	B+	7 287	Тинькофф Кредитные Системы
Чайка Плаза IV	B+	3 467	Росжелдорпроект
Лофт Центр	B+	2 656	Ostrovok.ru
Седьмой Континент	A	2 619	Газпромнефть-Центр
БЦ «Кругозор»	B+	2 157	Scania
Офисный комплекс «Вятская»	B+	2 145	Юнимилк
Дельта Плаза	B+	2 014	Nikon
БЦ «Легенда»	A	1 748	Mastercard

Источник: Jones Lang LaSalle

## Офисы

- 70% нового предложения находится за пределами Садового кольца
- Наиболее высоким спросом арендаторов пользовались помещения до 3 тыс. кв. м
- Большинство сделок было заключено в децентрализованных районах

### Предложение

За последние десять лет объем качественного предложения офисных помещений увеличился в семь раз — 2 млн кв. м в 2002 году в сравнении с 14,9 млн кв. м в 1-ом квартале 2013. Стоит отметить, что только 18% существующего предложения относится к Классу А (2,6 млн кв. м).

В 1-ом квартале 2013 года в Москве было введено около 260 тыс. кв. м качественных офисных площадей. Из 13 зданий, введенных в эксплуатацию в прошлом квартале два объекта (30% от общего объема вышедших на рынок площадей) относятся к Классу А: офисный центр «Белые Сады» (63,9 тыс. кв. м) и Rosso Riva (11,9 тыс. кв. м).

Около 70% от общего объема ввода приходится на объекты Класса B+. Среди ключевых бизнес-центров можно отметить Навигатор 2 (52 тыс. кв. м), Лотте (38,5 тыс. кв. м), Park Tower (11,8 тыс. кв. м) и CityPoint (9,9 тыс. кв. м).

Мы ожидаем, что активность девелоперов сохранится на высоком уровне. До конца года прогнозируется выход на рынок еще около 850 тыс. кв. м офисных площадей. В результате годовой показатель впервые за последние три года может достигнуть 1,1 млн кв. м. Крупнейшими объектами будущего предложения являются такие проекты, как Меркурий Сити Тауэр, Wall Street, Кантри Парк (фаза III) и Рига Лэнд (фаза II, блок А).

### Спрос

Активность арендаторов в 1-ом квартале традиционно ниже, чем в предыдущем. Тем не менее, общий объем спроса составил 344,5 тыс. кв. м, что на 15% выше, чем в 1-ом квартале 2012 года. Из всех 73 зафиксированных транзакций преобладали сделки размером до 3 тыс. кв. м.

Среди арендаторов в минувшем квартале были наиболее активны компании, работающие в сфере Разработки недр (26%), игроки рынка Производства (24%) и Бизнес-услуг (22%). Крупнейшей сделкой является аренда компанией «Газпром» 24,6 тыс. кв. м в бизнес-центре «Варшава Sky».

Также в числе основных транзакций — аренда офисных площадей Росжелдорпроектом в БЦ «Чайка Плаза IV» (3,5 тыс. кв. м), MasterCard в БЦ «Легенда» (1,8 тыс. кв. м), Nikon в БЦ «Дельта Плаза» (2 тыс. кв. м). Было заключено несколько крупных сделок по продлению текущих договоров аренды: «Юнимилк» в офисном комплексе «Вятская» (2,15 тыс. кв. м); Scania в БЦ «Кругозор» (2,15 тыс. кв. м), Quintiles (1,6 тыс. кв. м) в БЦ «Аркус II».

80% всех купленных и арендованных площадей расположены в децентрализованных районах. В условиях ограниченного предложения в центре Москвы, где только в двух зданиях Класса А предлагаются площади более 20 тыс. кв. м, эти районы продолжают пользоваться высоким спросом у арендаторов.

Так как компании заинтересованы в современном и эффективном пространстве, они готовы переезжать в новые, более качественные здания. Это подтверждает то, что 90% из всех транзакций первого квартала было

заключено в зданиях Класса А и В+. Если говорить о типах сделок, то большинство (75%) составили новые сделки аренды.

## Баланс рынка

Несмотря на значительный объем ввода новых офисных площадей, общая доля свободных помещений изменилась незначительно. По итогам 1-го квартала в среднем по рынку показатель достиг 14,2% (в прошлом квартале он находился на уровне 13,5%). В Классе А он составил 18,5% и в Классе В+ — 13,8%. Такое небольшое изменение в объеме свободных помещений объясняется возросшей долей сделок предварительной аренды, что является позитивным сигналом для рынка.

Из всего качественного предложения офисных площадей в Москве (14,9 млн кв. м) свободно 2,1 млн кв. м, 520 тыс. кв. м из них относится к Классу А. Самый большой объем помещений предложен в децентрализованных районах (1,6 млн кв. м); 400 тыс. кв. м — в ЦДР и 85 тыс. кв. м — в ММДЦ «Москва-Сити».

Для объектов прайм-сегмента ставки аренды остались неизменными и составили 1 000 – 1 150 долл. США за кв. м в год. В ЦДР ставки для Класса А варьируются в диапазоне 650 – 1 150 долл. Офисы в ММДЦ «Москва-Сити» предлагаются арендаторам по ставкам от 650 до 950 долл. Интерес компаний к децентрализованным районам с более низкими ставками аренды (450 – 700 долл. для помещений Класса А) останется на высоком уровне.

## Перспективы рынка

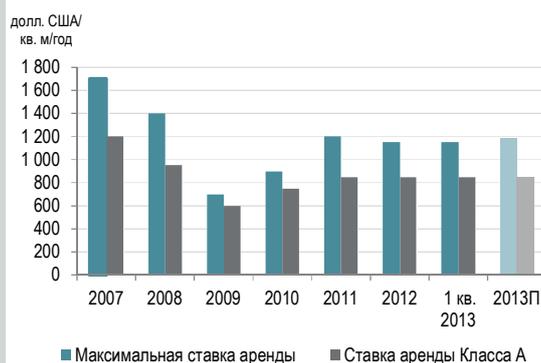
Мы ожидаем, что в 2013 году решения большинства арендаторов относительно выбора местоположения офисных площадей продолжат основываться на ценовой политике и коммерческих условиях, которые могут быть достигнуты при противопоставлении конкурентных предложений. Стремление к оптимизации расходов, высококачественным и наиболее эффективным помещениям продолжит усиливать существующую тенденцию к децентрализации.

Ожидается, что спрос сохранится на высоком уровне и в 2013 году достигнет 1,7 млн кв. м. Наибольшую активность проявят российские компании. В течение года рынок будет оставаться достаточно стабильным. Общая доля свободных площадей к концу 2013 года ожидается на уровне 13,5%. Ставки аренды в премиальном сегменте могут незначительно возрасти в то время, как для Классов А и В+ они останутся без изменений.

Что касается будущего предложения, то до конца 2015 года мы ожидаем ввод в эксплуатацию 3 млн кв. м офисных площадей, из которых Класс А будет составлять примерно половину. В ЦДР ожидается низкий объем строительства. В ММДЦ «Москва-Сити», напротив, будет завершено строительство шести небоскребов (арендуемая площадь — 615 тыс. кв. м.) Также планируется выход на рынок девяти децентрализованных бизнес-парков (770 тыс. кв. м). В условиях оптимизации компаниями расходов эти два района предлагают арендаторам не только высококачественные офисные площади и эффективные планировки этажей, но и привлекательные арендные ставки, не доступные в центре города.

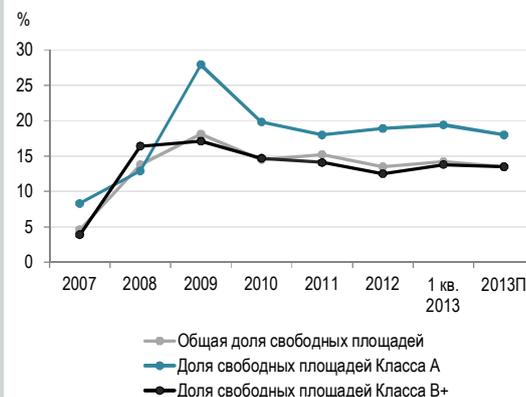
## Офисы

### Базовые ставки аренды офисов



Источник: Jones Lang LaSalle

### Доля свободных площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

### Цикл максимальных ставок аренды



Источник: Jones Lang LaSalle

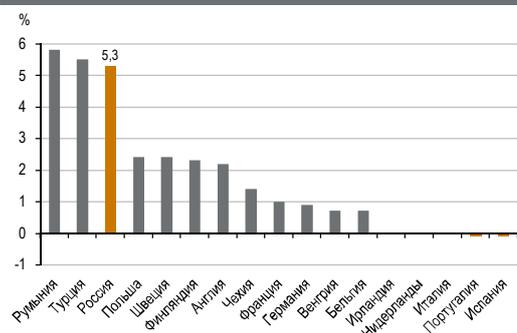
## Торговая недвижимость

### Основные показатели 1 кв. 2013 года и прогноз

Максимальная ставка аренды в ТЦ *	3 000 – 4 500 долл. США/кв. м/год	↑
Средняя ставка аренды в ТЦ	500 – 1 800 долл. США/кв. м/год	↑
Минимальная ставка доходности	9%	→
Доля свободных площадей	2,5%	→

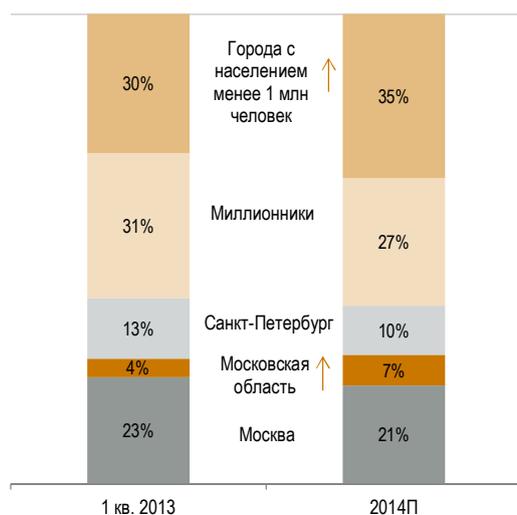
\* Ставки приводятся для стандартного магазина арендуемой площадью 100 кв. м, расположенного на первом этаже торговой галереи

### Рост розничных продаж в 2013 – 2015 гг.



Источник: Jones Lang LaSalle

### Распределение площадей ТЦ по городам России, от 2013 до 2014 года



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

- Максимальные ставки аренды в торговых центрах остались на прежнем уровне
- Прогноз динамики розничного товарооборота на 2013 – 2015 гг. один из самых высоких в Европе
- Торговые сети продолжают анонсировать планы дальнейшего развития

### Предложение

Российский рынок торговой недвижимости пополнился 300 тыс. кв. м качественных площадей, что на 7% превышает показатель 2011 года (281 тыс. кв. м) и на 28% ниже показателя 2012 года (385 тыс. кв. м). Среди наиболее значимых открытий — ТЦ «Акварель» в Волгограде, ставший самым крупным проектом в городе. Таким образом общий объем качественных торговых площадей в России превысил 14,5 млн кв. м.

Рынок торговой недвижимости Москвы не пополнился новыми площадями в 1 кв. 2013 года, это связано с тем, что большинство объектов заявлено на вторую половину года. Общий объем качественного предложения на столичном рынке остался на прежнем уровне и превышает 3,2 млн кв. м. В ряде торговых центров, техническое открытие которых состоялось в конце 2012 года, продолжилось открытие новых магазинов и заполнение торговой галереи. Отдельно стоит отметить активное развитие торговой недвижимости на территории Подмосковья. К концу 2014 года мы ожидаем ввод более 600 тыс. кв. м качественной торговой недвижимости, что демонстрирует тенденцию роста нового предложения (менее 200 тыс. кв. м в 2012 году и менее 100 тыс. кв. м в 2011 году). Среди торговых центров, запланированных к выходу в 2013 – 2014 гг., ТЦ «Красный кит» (2 очередь) в Мытищах, а также ТЦ «Комсомолец» в Красногорске.

### Спрос

Ключевые индикаторы по-прежнему свидетельствуют о росте экономики России. Рост розничного товарооборота по отношению к показателю аналогичного периода прошлого года в феврале 2013 года составил 2,5%. Рост реальных доходов населения в январе 2013 достиг 8% по сравнению с январем 2012 года. Позитивная динамика макроэкономических показателей обуславливает стабильный интерес иностранных ритейлеров к российскому рынку. Начало 2013 года ознаменовалось приходом сразу нескольких зарубежных ритейлеров. Марукамэ и Lavazza Espresso открыли свои первые рестораны, Trollbeads открыл первую розничную точку в ТЦ «Атриум», первый монобрендовый бутик открыл Herve Leger. В текущем году мы ожидаем прихода еще нескольких крупных международных игроков. Ресторанные сети Quiznos, Nando's, Cheesecake Factory готовятся к выходу на российский рынок. В планах Global Franchise Group вывести 3 бренда — Marble Slab, Great American Cookies и Pretzelmaker. Среди fashion-ритейлеров — Takko Fashion, Blue и Nautica.

Значимой тенденцией является решение многих сетей развиваться самостоятельно, выкупая бизнес у компании-франчайзи. Так испанский Cortefiel Group выкупил у российского партнера Melon Fashion Group сети Springfield и Women'secret, которые теперь намерены развиваться самостоятельно. Помимо этого испанский ритейлер не исключает возможности повторного вывода в Россию одноименного бренда (Cortefiel). Успешно развивающиеся (российские и иностранные) бренды продолжают расширять свои сети на столичном и региональном рынках.

## Баланс рынка

В 1 кв. 2013 года ставки аренды и условия договоров не претерпели существенных изменений. Максимальная ставка аренды в торговых центрах составила 3 000 – 4 500 долл. США/кв. м/год, средняя ставка аренды была на уровне 500 – 1 800 долл. США/кв. м/год. Прежним остался уровень вакантных помещений (2,5%). Москва продолжает удерживать вторую строчку в списке ключевых рынков с наиболее высоким уровнем ставок аренды вслед за Лондоном.

## Перспективы рынка

Согласно прогнозу МЭР в 2013 году реальные темпы прироста доходов в России составят 3,7%, а по данным Oxford Economics ежегодный рост объемов розничного товарооборота в 2013 – 2015 гг. составит порядка 5,3%, что существенно превысит уровень большинства европейских стран (лишь Румыния и Турция имеют более высокие показатели). Это позволит России оставаться привлекательным рынком для прихода новых иностранных ритейлеров.

Строительство торговых центров продолжает выходить за границы Москвы и Санкт-Петербурга, девелоперы продолжают расширять географию своего присутствия, о чем свидетельствует тот факт, что 66% планируемых к вводу в 2013 – 2014 году площадей приходится на региональные города. При этом интерес вызывают ненасыщенные рынки городов с населением менее 1 млн человек — около 46% площадей, ожидаемых к вводу в 2013 – 2014 гг. Это позволит крупнейшим российским и иностранным сетям укреплять свои позиции, расширяя региональное присутствие. Заявленный в 2013 – 2014 гг. объем ввода новых площадей в Москве превышает отметку в 1 млн кв. м. Вместе с тем, открытие некоторых объектов может быть перенесено на более поздний срок. Однако даже в случае реализации всех заявленных проектов обеспеченность московского рынка качественными площадями увеличится лишь на 11% (314 кв. м на 1 000 жителей), что ниже аналогичных европейских показателей. Знаковой тенденцией 2013 года может стать приход тематических парков с мировыми именами: глобального бренда DreamWorks под управлением ГК «Регионы», Moneks Trading планирует развивать KidZania, финская Rovio рассматривает возможность открытия тематического парка под брендом Angry Birds.

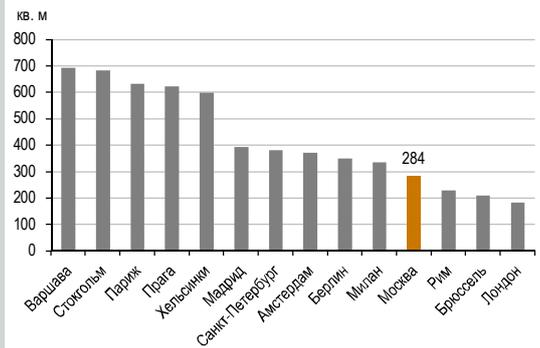
## Ритейлеры, заявившие о планах развития в 1 кв. 2013 года

Ритейлер	Планы
Cinnabon	увеличение присутствия в России в 2013 году (сеть из 95 пекарен увеличит ся до 140 – 145)
Any Pasta	расширить сеть и в Санкт-Петербурге (5 – 7 магазинов Any Pasta и 10 – 15 авт олавок Any Soup в 2013 году); рассматривается возможность выхода на рынки Москвы, Волгограда, Калининграда и других городов по франчайзингу
Lavazza Espresso	10 кофеен в Москве в 2013 году; в ближайшее время — стремит ельное развитие сети в регионах
Мэлон Фэшн Групп	около 100 новых магазинов (Zarina, Befee, Love Republic) в 2013 году, из них примерно 30 — по системе франчайзинга
Обувь России	более 60 магазинов по всей России в 2013 году
Trollbeads	открытие точек во всех городах-миллионниках по территории России в течение 2013 года, в первую очередь в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге
Dixy	удвоить количество магазинов к концу 2015 года, от крывая в ближайшие годы по 400 – 500 магазинов ежегодно
Лента	10 магазинов в Москве в ближайшие 3 – 4 года и строит ельство в гипермаркетов в Краснодарском крае
Leroy Merlin	поиск участков под строительство 15 магазинов в 15 городах ЦФО России в течение 5 лет

Источник: Jones Lang LaSalle

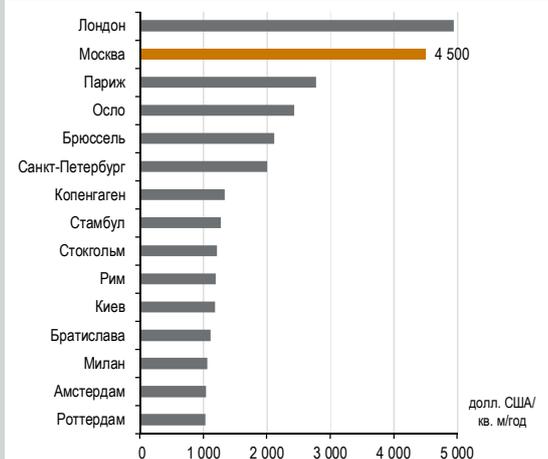
## Торговая недвижимость

### Объем торговых площадей на 1 000 жителей



Источник: Jones Lang LaSalle

### Максимальные ставки аренды в Европе



Источник: Jones Lang LaSalle

## Баланс рынка Москвы



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

### Основные показатели 1 кв. 2013 года

#### Основные улицы

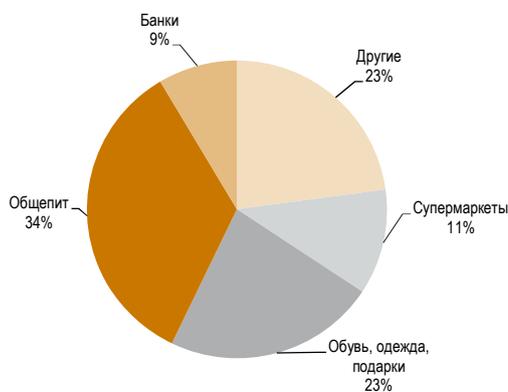
Максимальная ставка аренды*	3 800 – 5 500 долл. США/кв. м/год
Доля свободных площадей	<7%
Минимальная ставка доходности	11%

#### Второстепенные улицы

Максимальная ставка аренды*	800 – 2 100 долл. США/кв. м/год
Доля свободных площадей	<10%
Минимальная ставка доходности	12 – 13%

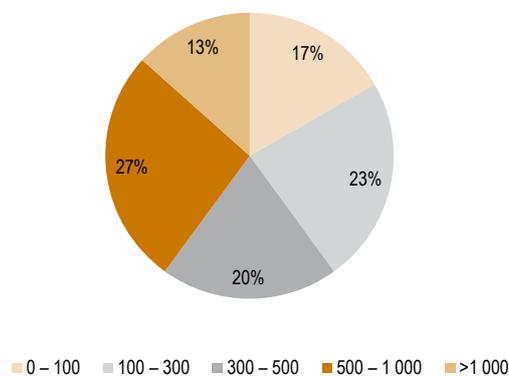
\* Ставки представлены на качественные помещения 100 кв. м

### Спрос со стороны ритейлеров



Источник: Jones Lang LaSalle

### Спрос на помещения



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговые коридоры

- Новые бренды продолжают выходить на рынок стрит-ритейла
- Наиболее активны предприятия общепита, премиальные магазины одежды и обуви, магазины подарков и супермаркеты
- Помещения практически всех форматов были востребованы в 1 кв. 2013 года

### Предложение

На протяжении 1 кв. 2013 года наибольшее число объектов стрит-ритейла для сдачи в аренду было представлено на магистралях за пределами Третьего транспортного кольца (в первую очередь на Ленинском проспекте, Кутузовском проспекте, проспекте Мира). Помещения в аренду можно было найти в центре города на Садовом кольце, а также на улицах Петровка, Рождественка, Кузнецкий Мост и Неглиная.

К продаже предлагались объекты на Ленинском проспекте, Нахимовском проспекте за пределами Садового кольца и на Рождественском бульваре в пределах Садового кольца. Максимальная стоимость выставленных объектов достигала 30 млн долларов за лот, однако большинство сделок проходило по цене 8 – 15 миллионов долларов за объект. В некоторых случаях на продажу выставлялись помещения с несетевыми арендаторами, однако при появлении крупного качественного арендатора собственники предпочитали продаже дальнейшую сдачу помещения в аренду. Новое предложение в сегменте стрит-ритейл появлялось за счет ротации арендаторов, вывода на рынок помещений новыми собственниками, а также редевелопмента помещений.

### Спрос

В 1 кв. 2013 года состоялись выходы нескольких новых ритейлеров, в том числе заявленные в конце 2012 года: например ресторан Марукамэ на Пятницкой улице, кафе Lavazza Espresso на Проспекте Мира, магазин одежды Nerve Legeer на Кузнецком Мосту. Наиболее активно в 1 кв. 2013 года спрос на помещения стрит-ритейла предъявляли предприятия общепита, премиальные магазины одежды и обуви, магазины подарков и супермаркеты. Востребованы были помещения практически всех форматов.

Ритейлеры по-прежнему проявляют интерес к объектам стрит-ритейла, однако концепции арендаторов претерпевают изменения. В то время как операторы сегмента масс-маркет предпочитают предложения в торговых центрах, объекты на основных торговых улицах в пределах Садового кольца интересны в основном крупным международным брендам сегмента премиум, использующим помещения для открытия флагманских магазинов, что позволяет в том числе повысить узнаваемость и лояльность бренду. Также стрит-ритейл на основных торговых коридорах интересен мультимедийным и музыкальным магазинам, магазинам винтажной одежды, магазинам натуральной косметики и др.

Помещения за пределами Садового кольца в 1 кв. 2013 года пользовались спросом в основном среди крупных сетевых ресторанов и розничных банков, а также магазинов товаров для дома (посуды, домашнего текстиля), винотек, магазинов ортопедических товаров и др. С конца января возрастал спрос на покупку отдельно стоящих помещений с целью получения арендного дохода. Наибольший интерес представляют объекты по цене не дороже 8 млн долл. сроком окупаемости 8 лет.

## Баланс рынка

В целом за 1 кв. 2013 года верхняя граница ставок аренды на качественные помещения площадью 100 кв. м на основных торговых коридорах в Москве осталась на прежнем уровне (5 500 долл. США/кв. м/год), нижняя граница выросла на 8,5% и составила 3 800 долл. США/кв. м/год. Средняя ставка аренды на аналогичные помещения на второстепенных улицах выросла до 800 – 2 100 долл. США/кв. м/год. Уровень вакантных помещений на основных торговых улицах незначительно возрос (преимущественно за счет Садового кольца и ротации на Кузнецком Мосту) и составил 7%. На второстепенных торговых коридорах данный показатель остался на прежнем уровне — 10%.

## Перспективы рынка

На протяжении 2013 года мы ожидаем сохранения высокого спроса на 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. Наиболее активного спроса во втором квартале мы ожидаем со стороны банков и ритейлеров сегмента одежды и аксессуаров, музыкальных и мультимедийных товаров. Продолжается развитие вновь созданной пешеходной зоны в центре Москвы. В этой зоне прогнозируется активное развитие ресторанов и кафе, магазинов одежды и аксессуаров сегмента люкс и премиум, в особенности на фоне изменения профиля Тверской улицы, все больше тяготеющей к масс-маркету. На фоне растущего спроса на помещения мы ожидаем дальнейшего сокращения уровня вакантных помещений до 2% и стабилизации высоких арендных ставок.

Арендные ставки на объекты, расположенные на улицах с низким пешеходным трафиком, могут быть скорректированы в сторону понижения, в особенности в случае интереса со стороны концептуальных арендаторов и возможности заключения долгосрочного договора.

## Ставки аренды\* в 1 кв. 2013 года

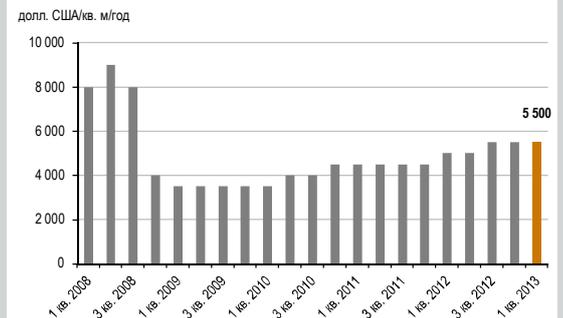
Улица	Минимум долл. США/кв. м/год	Максимум долл. США/кв. м/год
Тверская	4 300	6 000
1-я Тверская-Ямская	2 500	4 000
Новый Арбат	2 500	3 500
Кузнецкий Мост	2 500	5 000
Кутузовский проспект	2 000	3 700
Ленинский проспект	2 000	3 000
Проспект Мира	2 000	3 000
Садовое кольцо	1 500	3 900
Красная Пресня	2 600	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	3 300	4 000
Пятницкая	2 000	3 200

\* ставки представлены на помещения внутри ТТК

Источник: Jones Lang LaSalle

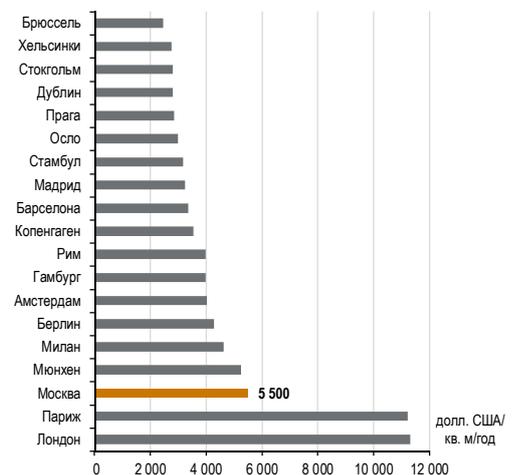
## Торговая недвижимость

### Максимальная ставка аренды в основных торговых коридорах Москвы



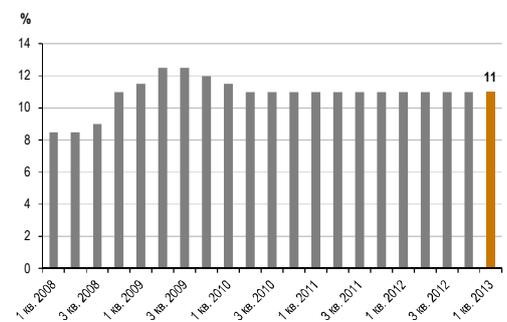
Источник: Jones Lang LaSalle

### Ставки аренды в европейских торговых коридорах



Источник: Jones Lang LaSalle

### Минимальная доходность в основных торговых коридорах Москвы



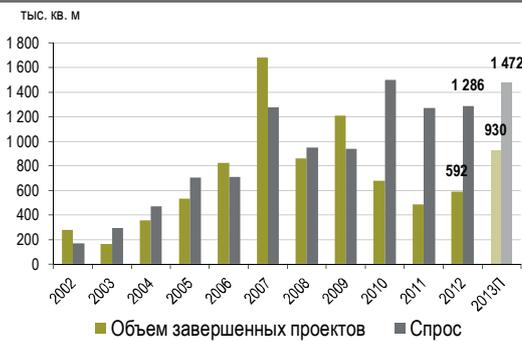
Источник: Jones Lang LaSalle

## Склады

## Основные тенденции 1 кв. 2013 года и прогноз

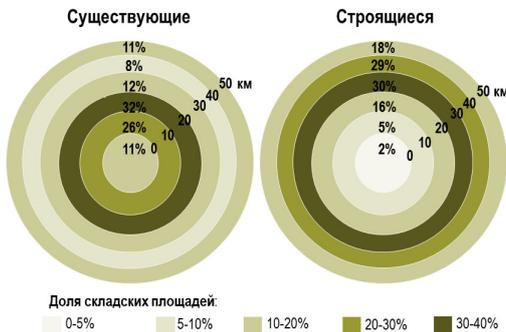
Объем завершенных проектов	103 158 кв. м	↓
Доля свободных площадей	1,07%	↑
Объем арендованных и купленных площадей	186 544 тыс. кв. м	↑
Максимальная ставка аренды	140 долл. США/кв. м/год	→

## Соотношение спроса и предложения



Источник: Jones Lang LaSalle

## Удаленность проектов от МКАД



Источник: Jones Lang LaSalle

## Проекты на 2013 – 2014 г.

Проект	Ожидаемый срок	Общая площадь, кв. м
ПНК-Внуково	2 кв. 2013	88 450
ПНК-Чехов II	2 – 3 кв. 2013	318 000
ЛП «Михайловская Слобода»	2 – 3 кв. 2013	70 000
Логопарк Север	2 кв. 2013	110 000
ИП «Южные Врата» III	2013 – 2014	233 000
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 «Радумля»	2014 – 2015	100 000

Источник: Jones Lang LaSalle

## Склады

- Децентрализация нового строительства
- Почти все завершенные проекты были сданы или проданы до окончания строительства
- Ключевыми арендаторами стали операторы электронной и смешанной торговли

## Предложение

В первом квартале 2013 года рынок складских помещений Москвы оставался привлекательным для девелоперов, было заявлено несколько новых проектов. Объем ввода складских площадей продолжил увеличиваться: около 100 тыс. кв. м было введено в эксплуатацию в первом квартале, что более чем в 2 раза превышает показатель за аналогичный период 2012 года. Несмотря на большой объем нового строительства, доля свободных площадей значительно не возросла. Почти все завершенные проекты были сданы или проданы на ранних этапах строительства. Два крупнейших проекта первого квартала: построенное по схеме строительства под заказчика здание Fortex в «ПНК-Внуково» площадью около 25 тыс. кв. м и полностью сданное в аренду до завершения строительства здание площадью 60 тыс. кв. м в складском комплексе «Инфрастрой Быково»; в совокупности они составляют 85% нового предложения.

Во втором квартале мы ожидаем ввод в эксплуатацию последнего здания в проекте «ПНК-Внуково» общей площадью около 90 тыс. кв. м. В совокупности, в течение года мы прогнозируем выход на рынок около 930 тыс. кв. м складских площадей. Новые проекты имеют достаточно интересное географическое распределение: с одной стороны, в связи с вводимыми ограничениями движения транспорта внутри Москвы и на МКАД, строящиеся проекты все чаще располагаются вдоль «А-107» (МБК) и будущей ЦКАД, с другой стороны, проекты сосредоточены на северном и южном направлении, что связано с наиболее благоприятной транспортной инфраструктурой, существующей на юге («М-4» Каширское шоссе и «М-2» Симферопольское шоссе) и строящейся на севере (трасса «Москва-Санкт Петербург»).

Среди ключевых проектов на южном направлении, заявленных на ближайшие два года, можно выделить следующие фазы проектов «ПНК-Чехов» (312 тыс. кв. м) и ИП «Южные Врата» (233 тыс. кв. м). А на северном – целый пул новых проектов: «Логопарк Север» (110 тыс. кв. м), запланированный к выходу во 2 кв. 2013 г., ЛП «Никольское» (106 тыс. кв. м) и ЛП «Дмитров», II (63 тыс. кв. м) в 1 – 2 кв. 2014 г., ЛП «Радумля» и «ПНК-Север» в 2014 – 2015 гг. Такое разнообразие проектов обеспечивает широкий выбор для потенциальных арендаторов и стимулирует девелоперов сдавать в аренду/продавать площади еще до начала строительства.

В прошлом квартале было заявлено о начале реализации нескольких новых складских комплексов, одним из ключевых стал «Технопарк Софьино» – новый проект компании «Инфрастрой Быково» на Новорязанском шоссе общей площадью 85 тыс. кв. м. Тем не менее, к концу года объем свободных площадей может незначительно увеличиться, дефицит на рынке при этом сохранится. Общий объем складских проектов, анонсируемых на ближайшие два года, составляет около 2,5 млн кв. м.

## Спрос

Спрос на складские помещения остается на достаточно высоком уровне. В первом квартале 2013 года объем арендованных и купленных площадей составил около 190 тыс. кв. м. Торговые операторы и дистрибуторы стали основными арендаторами современных складских комплексов. В последний год в отраслевой структуре спроса произошли серьезные изменения – существенно выросли доли операторов электронной торговли, смешанных видов ритейла и дистрибуторов компьютерного оборудования.

В первом квартале 2013 года, более трети спроса пришлось на компании отрасли электроники. В целом, текущий спрос на большие складские помещения может быть удовлетворен только за счет договоров предварительной аренды (за 6-8 месяцев до окончания строительства) или схем строительства под заказчика.

Доля продаж в общем объеме сделок продолжает расти. К концу года мы ожидаем, что около трети всего объема спроса (1,5 млн кв. м), придется на сделки покупки.

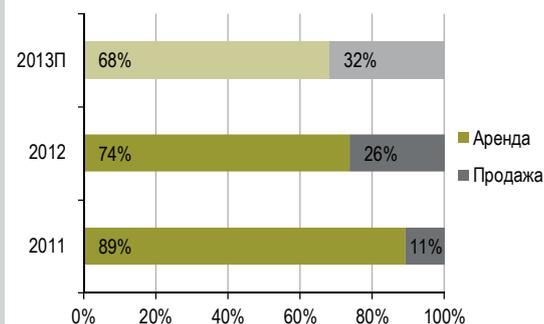
## Баланс рынка

В первом квартале на рынке сохранился дефицит, доля свободных помещений осталась на минимальном уровне (1,07%). Практически все новые площади были сданы или проданы до окончания строительства, поэтому их ввод в эксплуатацию не отразился на объеме свободных помещений. Мы ожидаем сохранение дефицита до конца года, доля вакантных помещений может при этом незначительно колебаться, не превышая 2,5 – 3%. Текущий рынок является рынком «будущих проектов». Мы прогнозируем небольшое снижение максимальных арендных ставок с текущих 140 до 135 долл./кв. м/год. Средние арендные ставки при этом сохранятся на текущем уровне в 135 долл./кв. м/год.

## Перспективы рынка

В течение года мы ожидаем дальнейший рост нового предложения, вплоть до 930 тыс. кв. м в 2013 году. Доля проектов, строящихся под заказчика, в общем объеме будущего предложения, по нашим прогнозам, достигнет 2/3, и половину из них составят сделки продажи. Рост предложения сохранится, если спрос на складские помещения будет оставаться на высоком уровне. При оптимистичном сценарии мы ожидаем годовой объем завершенных проектов на уровне около 2 млн кв. м за 2013 – 2014 гг. Одновременно годовой объем спроса может достигать 1,5 млн кв. м. Доля свободных площадей при этом сохранится на низком уровне, средние арендные ставки также останутся без изменений.

## Распределение сделок по типу



Источник: Jones Lang LaSalle

## Основные сделки 1 кв. 2013 года

Арендатор / Покупатель	Проект	Общая площадь, кв. м
Конфиденциально	ЛП «Быково»	41 878
Эльдорадо	Логопарк Север	19 696
Lady & Genteman	ПНК-Чехов II	13 000
Монекс Трейдинг	ПНК-Чехов II	12 600
Бурда	Конфиденциально	11 240

Источник: Jones Lang LaSalle

## Равновесие рынка



Источник: Jones Lang LaSalle



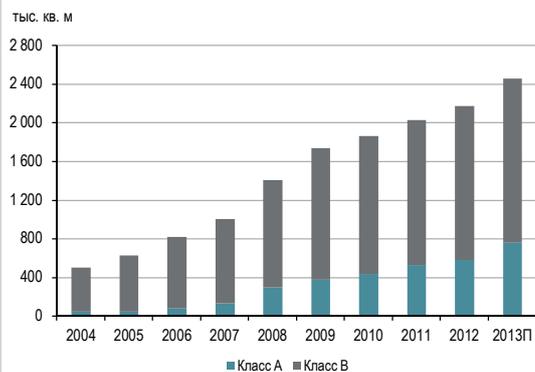
Санкт-Петербург

## Офисы

## Основные показатели 1 кв. 2013 и прогноз

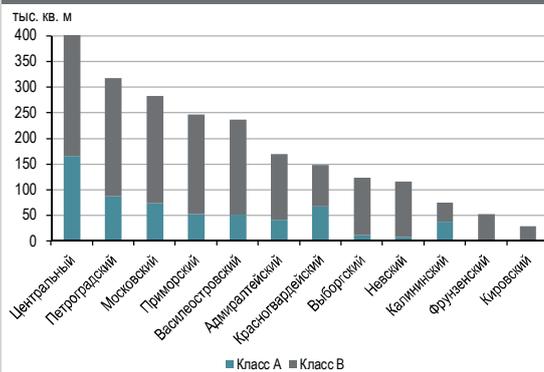
Объем завершенных проектов	28 980 кв. м	↑
Чистое поглощение	26 310 кв. м	→
Доля свободных площадей	7,9%	↑
Максимальные ставки аренды	450 – 550 долл./кв. м/год	→

## Динамика объема офисных площадей



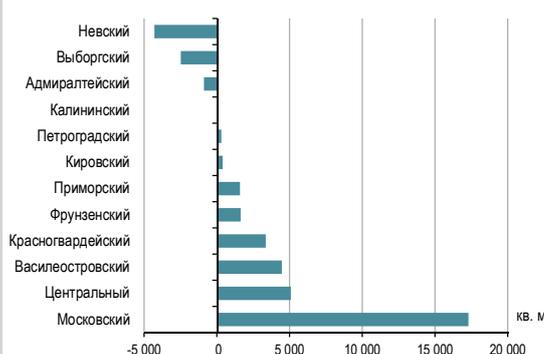
Источник: Jones Lang LaSalle

## Географическое распределение площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

## Географическое распределение чистого поглощения, 1 кв. 2013 года



Источник: Jones Lang LaSalle

## Офисы

- Доля свободных площадей в Классе А увеличилась
- Объем ввода в 2013 году ожидается высоким
- Максимальные ставки аренды не изменились

## Предложение

В первом квартале 2013 года объем качественных офисных площадей увеличился на 28 980 кв. м и достиг почти 2,2 млн кв. м. За три месяца на рынок Санкт-Петербурга вышло четыре новых бизнес-центра: два бизнес-центра Класса А суммарной арендуемой площадью 14 440 кв. м и два бизнес-центра Класса В — 14 540 кв. м. Наиболее крупные проекты — «Мегапарк» на Заставской улице (13 тыс. кв. м арендуемой площади) и бизнес-центр «Синоп» на Синопской набережной (12 тыс. кв. м).

В 2013 году ожидаемый объем ввода офисных площадей станет самым крупным с 2009 года, когда на рынок выводились проекты, строительство которых начиналось в докризисный период. В настоящее время на разных этапах активного строительства находится около 40 бизнес-центров суммарной арендуемой площадью около 0,5 млн кв. м. Несмотря на то, что по срокам ввода эти проекты распределены на три года, ввод чуть более половины из них запланирован на 2013 год. Среди крупнейших проектов 2013 года — БЦ «Лидер Тауэр» (арендуемая площадь — 38 тыс. кв. м), БЦ «Невская Ратуша», 1 очередь (37,9 тыс. кв. м без учета центрального административного корпуса) и БЦ «Ренессанс Правда» (19,3 тыс. кв. м). Что касается географического распределения будущего предложения, наиболее популярными локациями для строительства бизнес-центров остаются исторический центр города и Московский район Санкт-Петербурга.

## Основные проекты, запланированные к вводу в 2013 г.

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м	Девелопер
Преображенский	Литейный пр., 26	A	20 000	Петербургстрой
Ренессанс Премиум	Решетникова ул., 14 А	A	14 400	Ренессанс Девелопмент
Невская Ратуша	Детярный пер., 3	A	37 880	ВТБ Девелопмент
Leader Tower	Ленинский пр., 153	A	38 000	Лидер Групп
Ренессанс Правда	Херсонская ул., 12-14 А	A	18 400	Ренессанс Девелопмент

Источник: Jones Lang LaSalle

## Спрос

Объем чистого поглощения офисных площадей за первый квартал составил 26,3 тыс. кв. м, что почти в два раза ниже результатов первого квартала 2012 года (около 51 тыс. кв. м). Наиболее востребованными объектами с точки зрения объема сданных площадей стали следующие бизнес-центры: «Мегапарк», «Парадный Квартал», «Собрание», «Содружество», «Аэроплаза» и «Русские самоцветы». По итогам квартала лидером по объему поглощенных площадей стал Московский район города, где основной объем арендованных площадей пришелся на недавно завершенные здания. Также высокие результаты продемонстрировали Василеостровский и Центральный районы города. В целом, география арендной активности на рынке Санкт-Петербурга соответствовала основным районам, где ведется

новое строительство офисов.

В начале 2013 года наибольшую активность на рынке арендаторов проявляли компании, оказывающие бизнес-услуги — на их долю пришлось 36% арендованных площадей. Доля предприятий сектора разработки недр составила 15%, а доля IT-компаний 11%.

## Баланс рынка

Доля свободных площадей в 1 квартале изменилась незначительно, увеличившись с 7,8% до 7,9%. По итогам первого квартала объем свободных площадей в бизнес-центрах Класса А составил 69 350 кв. м (против 62 160 кв. м кварталом ранее), а в Классе В — 104 110 кв. м (против 106 320 кв. м кварталом ранее).

По итогам первого квартала 2013 года мы наблюдали небольшое увеличение средних арендных ставок в Классах А и В — в среднем на 2 – 3% в рублевом выражении или 4 – 5% в долларовом выражении. Уровень ставок составляет 350 – 430 долл. за кв. м в год в бизнес-центрах Класса А и 270 – 350 долл. за кв. м в год в бизнес-центрах Класса В. Собственники обычно предлагают помещения с базовой отделкой. Для якорных арендаторов, может быть доступна опция компенсации затрат на ремонт или же отделки согласно требованиям. Арендные каникулы предлагаются преимущественно крупным арендаторам на период подготовки помещения к въезду (наиболее распространенная практика — три месяца каникул для арендаторов помещений площадью более 3 000 кв. м).

## Перспективы рынка

Строительный бум 2013 года вероятнее всего не спровоцирует арендные ставки на снижение. Будущие проекты станут примерами качества нового уровня на локальном рынке, поэтому собственники таких проектов будут работать в существующем ценовом диапазоне без существенного снижения ставок аренды относительно текущего уровня. Постепенно восстанавливающийся спрос напротив может стимулировать небольшой рост арендных ставок, однако резкого их увеличения мы не ожидаем.

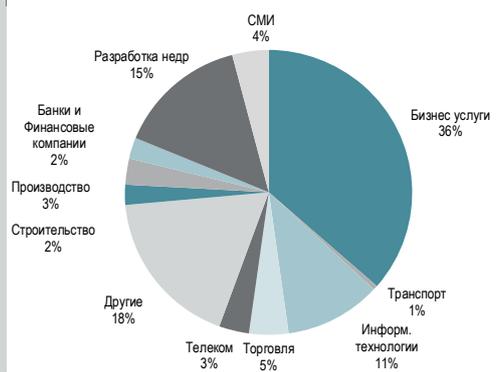
## Основные показатели рынка

	Класс А	Класс В	Итого
Объем существующих площадей, кв. м	593 860	1 604 390	2 198 250
Введенный объем площадей, 1 кв. 2013 г., кв. м	14 440	14 540	28 980
Чистое поглощение площадей, 1 кв. 2013 г., кв. м	7 250	19 060	26 310
Объем свободных площадей, кв. м	69 350	104 110	173 460
Доля свободных площадей	11,7%	6,5%	7,9%
Максимальная базовая ставка аренды, долл. США/кв. м/год	450 – 550		
Базовая ставка аренды, долл. США/кв. м/год	350 – 430	270 – 350	
Операционные расходы, долл. США/кв. м/год	70 – 120	60 – 100	

Источник: Jones Lang LaSalle

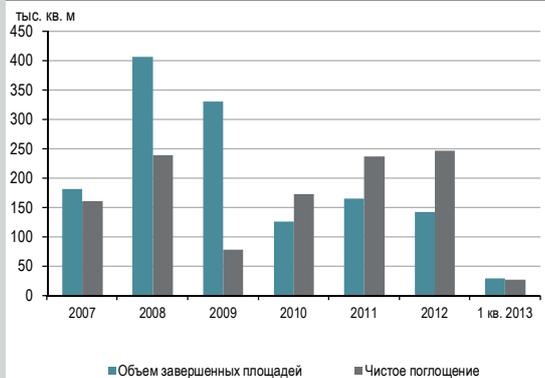
## Офисы

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



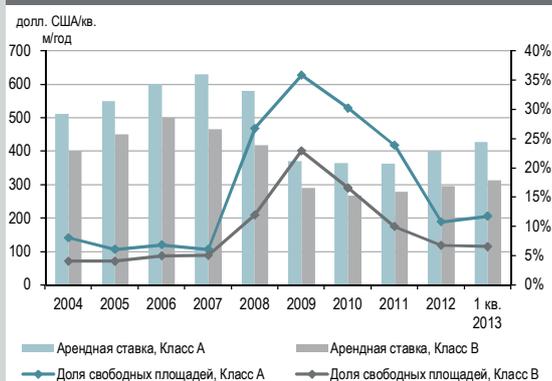
Источник: Санкт-Петербургский Исследовательский Форум, Jones Lang LaSalle

### Объем ввода и чистое поглощение



Источник: Jones Lang LaSalle

### Арендные ставки и доля свободных площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

### Основные показатели 1 кв. 2013 года и прогноз

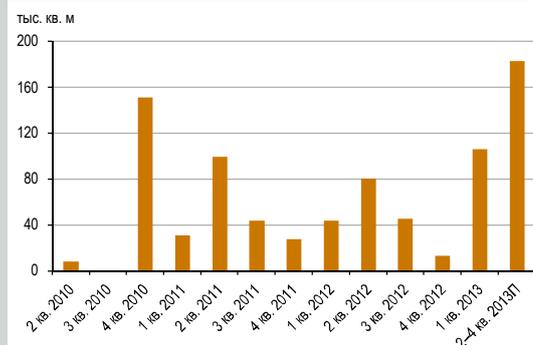
Объем завершенных проектов	106 000 кв. м	↑
Доля свободных площадей	5,5%	↑
Максимальные ставки аренды	1 500—2 000 долл./кв. м/год	→

### Баланс рынка



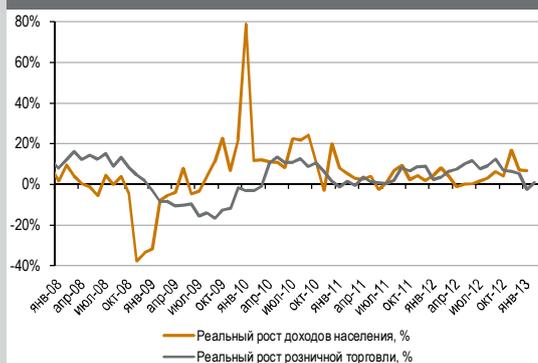
Источник: Jones Lang LaSalle

### Динамика ввода торговых площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

### Динамика доходов и розничного товарооборота



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

- Запланированный к вводу объем торговых площадей сопоставим с докризисными показателями
- Тематические парки развлечений для детей продолжают активно осваивать рынок Санкт-Петербурга
- Доля свободных площадей увеличилась до 5,5%

### Предложение

В 1 кв. 2013 года общий объем качественных торговых площадей достиг 1,88 млн кв. м. В первом квартале 2013 года в эксплуатацию были введены два новых проекта: ТРК «Балкания NOVA», фаза II (арендуемая торговая площадь — 50 000 кв. м), ТРК «Континент» на Звездной (56 000 кв. м). Суммарно за квартал было введено 106 000 кв. м, что является наивысшим показателем ввода качественных торговых площадей за последние два года.

Калининский, Фрунзенский и Приморский районы являются наиболее популярными с точки зрения ввода новых торговых площадей в 2013 – 2014 годах. На долю данных районов города приходится 46% от общего анонсированного к вводу объема качественных торговых центров в ближайшие два года. Приморский район по-прежнему занимает лидирующую позицию с точки зрения существующего качественного предложения, что составляет 22% от общего объема торговых площадей.

В настоящее время многие девелоперы анонсируют о стратегии развития территорий около существующих торговых комплексов, путем последовательного строительства и ввода в эксплуатацию нескольких фаз качественных торговых проектов, часть из которых привязана к станциям метрополитена.

### Основные проекты, планируемые к вводу в 2013 – 2014 гг.

Название	Адрес	Арендуемая площадь, кв. м	Девелопер
Континент (Бухарестская ул.)	Бухарестская ул.	52 300	Адамант
Жемчужная Плаза	Петергофское ш., 47	45 100	SRV Group
Монпансье	Планерная ул.	30 500	Фоника
Заневский Каскад, фаза III	Заневский пр.	45 600	Адамант
Европолис	Полюстровский пр., 80-84	55 600	Fort Group
HOLLYWOOD	Коломяжский пр., 22	65 000	СК Элис

Источник: Jones Lang LaSalle

### Спрос

За первые два месяца 2013 года оборот розничной торговли продемонстрировал снижение на 0,9% нарастающим итогом по сравнению с январем – февралем 2012 года. В начале года реальный рост доходов населения не показал положительных изменений из-за сезонного снижения доходов в январе. Годовой доход на душу населения в Санкт-Петербурге выше чем по России, однако значительно ниже, чем в Москве. В 2012 году доходы петербуржцев составили 334 770 рублей на человека в год.

Существующие и новые сетевые операторы сегмента кафе и ресторанов продолжают активно осваивать рынок, анонсируя о планах развития. Так, например, американская сеть пекарен Cinnabon в 2013 году планирует открытия трех-четырёх пекарен в торговых центрах. В свою очередь, новые операторы одежды проявляют крайне сдержанный интерес к рынку Санкт-Петербурга. Невысокие показатели роста товарооборота и доходов

населения являются сдерживающим фактором для развития международных брендов.

Интерактивные тематические парки развлечений для детей продолжают активно осваивать рынок Санкт-Петербурга. Открытие парков как международных, так и российских сетевых брендов, таких как Минополис (Agat Group), DreamWorks Animation (ГК «Регионы») и Кидбург ожидается в 2013 – 2015 годах.

### Баланс рынка

В первом квартале 2012 года максимальные арендные ставки для торговой галереи в качественных торговых центрах не изменились, и составили 2 000 долл. США/кв. м/год. Доля свободных площадей увеличилась с 4,5% до 5,5% за счет выхода на рынок большого двух крупных проектов, которые на данный момент имеют свободные площади. В тоже время, в проектах введенных в 2011 – 2012 годах доля свободных площадей существенно сократилась, а в наиболее качественных проектах она остается близкой к нулю.

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 чаще. Для ставок, выраженных в долларах или евро, обычно закрепляется нижняя граница валютного курса. Ежегодная индексация ставки, выраженной в рублях, составляет 5 – 10%. Иностранцы девелоперы используют для индексации ставку инфляции Евросоюза.

### Перспективы рынка

В 2013 году мы ожидаем дальнейшего увеличения доли свободных площадей за счет высокого объема ввода новых торговых центров, которым потребуются некоторое время для полного заполнения уже после открытия. В ближайшие два года площадь вводимых проектов будет находиться в диапазоне 30 000 – 60 000 кв. м. Суммарная площадь качественных объектов анонсированных к вводу в 2013 – 2014 годах к вводу составляет 357 220 кв. м.

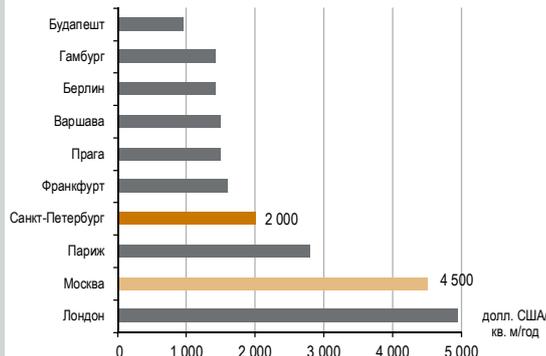
### Основные показатели рынка

	Ед. измерения	
Объем существующих площадей	кв. м	1 882 430
Анонсированный объем ввода до конца 2013 г.	кв. м	182 620
Предложение торговых площадей на 1 000 жителей	кв. м	380
Объем введенных площадей, 1 кв. 2013 г.	кв. м	106 000
Количество торговых центров		53
Максимальная базовая ставка аренды	долл. США/кв. м/год	2 000
Доля свободных площадей	%	5,5

Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

### Максимальные ставки аренды

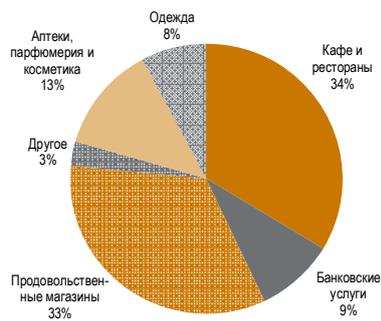


Источник: Jones Lang LaSalle

Профиль	Площадь (кв. м)	Ставки аренды (долл. США/кв. м/год)
Гипермаркет	>5 000	100 – 160
Супермаркет	1 000 – 2 500	300 – 400
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

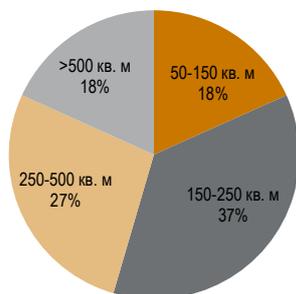
## Торговая недвижимость

### Распределение спроса по типам арендаторов



Источник: Jones Lang LaSalle

### Распределение спроса по типам помещений



Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговые коридоры

- Сегмент кафе и ресторанов и банки продолжают формировать основной спрос на встроенные помещения
- Арендные ставки на некоторых основных коридорах выросли на 10 – 15%
- Продовольственные магазины продолжают осваивать рынок стрит-ритейла

### Предложение

Наиболее ликвидные встроенные помещения 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. Тем не менее, в силу ротации арендаторов и высокой интенсивности рынка ликвидные предложения по аренде помещений на центральных коридорах продолжают появляться.

В нецентральной части города наиболее востребованными магистралями остаются проспект Энгельса, проспект Просвещения, Ленинский проспект и Московский проспект. Кроме того, большое количество торговых зон сформировано рядом со станциями метрополитена, как существующими, так и вновь открывшимися, путем перевода жилого фонда в нежилой. К таким станциям относятся «Проспект Просвещения», «Гражданский проспект», «Комендантский проспект», «Международная». Дополнительный прирост нового предложения формируется за счет масштабного строительства нового жилья.

### Спрос

В начале 2013 года наиболее активным на рынке Санкт-Петербурга стал сегмент кафе и ресторанов. За первый квартал его доля в общем объеме сделок составила 34%. Большая часть сделок операторов общественного питания приходится на помещения, расположенные в центральной части города. Сетевые продуктовые магазины продолжают экспансию на рынке в формате торговых коридоров — 33% в общей структуре сделок аренды по городу, при этом наблюдался интерес операторов к помещениям на Васильевском острове. Банковский сектор продолжает активное развитие на рынке, основными операторами являются крупные сети федеральных банков.

Торговые помещения в спальных районах, расположенные на удалении от метро, наиболее востребованы среди магазинов шаговой доступности, в том числе цветочных и хозяйственных магазинов, зоомагазинов. Также существенную часть арендаторов составляют предприятия сферы услуг (мастерские по ремонту обуви, аптеки, салоны красоты, и т.д.), обеспечивающие жителям необходимую инфраструктуру.

В 1 кв. 2013 года наибольшим спросом для аренды пользовались помещения площадью 150 – 500 кв. м. На их долю пришлось порядка 64% от общего количества сделок. 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. Срок экспозиции объектов на центральных основных коридорах составляет в среднем около двух недель. Помещение менее востребованного формата может

экспонироваться от пары недель до нескольких месяцев в зависимости от установленных собственником условий.

## Баланс рынка

В 1 кв. 2013 года максимальные арендные ставки на встроенные помещения на основных торговых коридорах составили 2 100 – 3 200 долл. США/кв. м/год для Невского проспекта (без учета НДС и операционных расходов), минимальная ставка аренды при этом в среднем увеличилась на 10%. На Большом проспекте П.С. ставки аренды остались на прежнем уровне. Максимальные арендные ставки на Садовой улице и Литейном проспекте увеличились на 10 – 15%, и составили 1 600 долл. США/кв. м/год и 1 100 долл. США/кв. м/год соответственно.

Типовой срок договора аренды составляет от 3 до 5 лет. Собственники и арендаторы предпочитают рассчитывать арендные платежи и ставки в рублевом выражении. Для ставок, выраженных в долларах или евро, обычно закрепляется нижняя граница валютного курса. Ежегодная индексация ставки составляет 5 – 10% или фиксируется на уровне инфляции.

## Перспективы рынка

Рынок встроенных помещений Санкт-Петербурга остается активным. Такие арендаторы как банки, кафе и рестораны, продовольственные магазины продолжают свое развитие. Предложение и спрос на помещения формата «стрит-ритейл» будут расти в спальных районах города с вводом новых жилых комплексов, где первые этажи занимают коммерческие помещения, отвечающие требованиям арендаторов. В связи с ужесточением требований к сверхлимитному потреблению электрической мощности, основная часть операторов, развивающихся в формате торговых коридоров, такие как банки и сегмент общественного питания не смогут рассматривать помещения с установленными низкими границами разрешенной мощности, что может послужить причиной для изменения арендных условий со стороны собственника.

## Арендные ставки на торговых коридорах, 1 кв. 2013\*

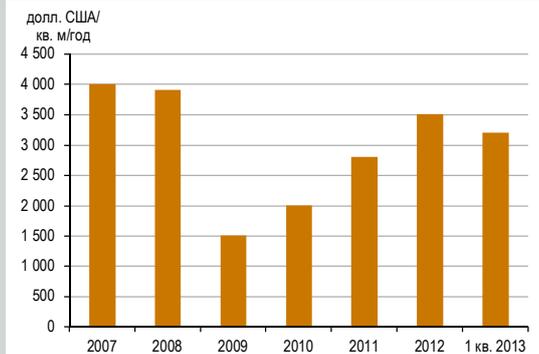
Основные торговые коридоры	
Невский проспект	2 100 – 3 200
Большой проспект П.С.	800 – 1 700
Средний проспект В.О.	1 000 – 1 700
7 линия В.О.	670 – 1 700
Ленинский проспект	430 – 1 500
Владимирский проспект	830 – 1 450
Московский проспект	670 – 2 300
Энгельса проспект	1 000 – 1 500
Просвещения проспект	1 000 – 1 500
Садовая улица	670 – 1 600
Большая Конюшенная улица	1 300 – 2 200
Второстепенные торговые коридоры	
Литейный проспект	670 – 1 100
Ветеранов проспект	670 – 1 200
Восстания улица	670 – 1 300
Лиговский проспект	670 – 1 300
Комендантский проспект	670 – 1 300
Каменноостровский проспект	500 – 1 000
Чернышевского проспект	830 – 1 300
Гражданский проспект	670 – 1 000
Новочеркасский проспект	670 – 1 000
Большевикова проспект	670 – 1 250
Индустриальный проспект	670 – 1 000

\* – ставки выражены в долл. США/кв. м/год

Источник: Jones Lang LaSalle

## Торговая недвижимость

### Динамика ставок аренды



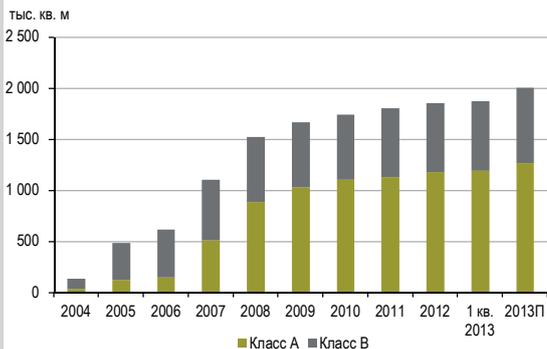
Источник: Jones Lang LaSalle

## Склады

## Основные показатели 1 кв. 2013 года и прогноз

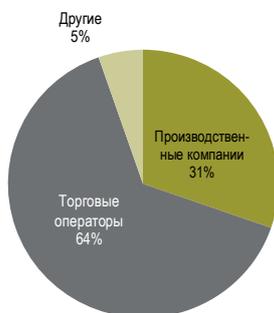
Объем завершенных проектов	16 000 кв. м	↑
Доля свободных площадей	<1%	↓
Чистое поглощение	21 910 кв. м	↑
Максимальные ставки аренды	125 – 135 долл./кв. м/год	↑

## Динамика объема складских площадей



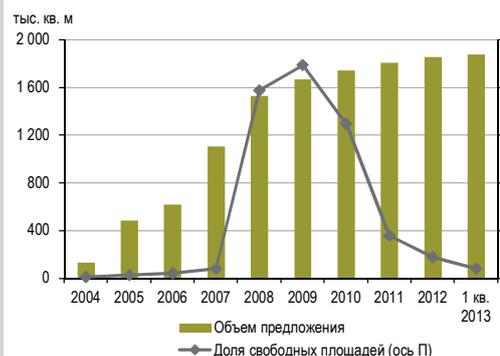
Источник: Jones Lang LaSalle

## Распределение спроса по типу арендатора



Источник: Санкт-Петербургский Исследовательский Форум, Jones Lang LaSalle

## Динамика объема складских площадей



Источник: Jones Lang LaSalle

## Складская недвижимость

- Доля свободных площадей опустилась ниже 1%
- 135 300 кв. м складских площадей заявлено к вводу до конца 2013 года
- Максимальные арендные ставки за квартал выросли на 5%

## Предложение

В первом квартале 2013 года в эксплуатацию был введен один складской комплекс «Логопарк «Осиновая Роща», фаза II, арендопригодной площадью 16 000 кв. м. Таким образом, общий объем качественного складского предложения в Санкт-Петербурге составляет 1,87 млн кв. м.

Начало 2013 года ознаменовалось анонсированием строительства ряда складских проектов – как следующих фаз уже работающих на рынке логистических и складских комплексов, так и новых складов. Несмотря на то, что среднесрочная перспектива ввода по-прежнему остается неопределенной, в ближайшие два года рынок складских площадей должен увеличиться на 250 тыс. кв. м в случае, если все анонсированные проекты будут реализованы в обозначенное время. Что касается текущего года, то до конца года запланирован выход шесть складов суммарной арендуемой площадью 135 тыс. кв. м.

В последние два года внимание девелоперов привлекало развитие северного и восточного направлений, где сосредоточена большая часть строящихся складских комплексов. Южное направление по-прежнему рассматривается как одно из приоритетных, что подтверждается заявленными проектами на следующие два-три года.

## Спрос

В 1 квартале объем чистого поглощения качественных складских площадей составил около 22 тыс. кв. м, что выше показателей прошлого квартала (16 тыс. кв. м). Объем сделок за январь-март достиг 59 тыс. кв. м. Наиболее востребованным форматом для аренды по-прежнему остаются блоки площадью 3 – 5 тыс. кв. м.

Наиболее активными арендаторами в первом квартале стали торговые и дистрибуционные компании, на долю которых пришлось 64% от объема всех арендованных площадей. Компании производственного сектора заняли приблизительно треть рынка аренды за тот же период.

## Баланс рынка

Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга снова становится «рынком собственника». Из-за нехватки на рынке свободных складских площадей, арендаторы начинают конкурировать между собой. К концу 1 кв. 2013 года доля свободных площадей упала ниже 1%, что сопоставимо с показателями 2007 года. В абсолютном выражении объем свободных качественных площадей составляет 18,6 тыс. кв. м. Ввод будущих проектов изменит ситуацию только частично, поскольку процесс переговоров по аренде начинается задолго до окончания строительства склада, и потому только часть объема нового ввода будет предлагаться потенциальным арендаторам после ввода проектов в эксплуатацию.

Дисбаланс спроса и предложения на складском рынке привел к дальнейшему росту ставок. В 1 кв. максимальные арендные ставки увеличились на 5%, достигнув 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 3 — 5 лет. В то же время для складских комплексов Класса В возможна краткосрочная аренда на 11 месяцев.

### Перспективы рынка

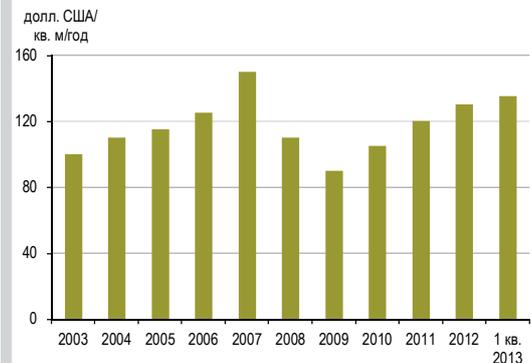
Существующая нехватка спекулятивных складских площадей привела к росту девелоперской активности и увеличению числа строящихся складских проектов. Тем не менее, средний размер одного склада остается существенно ниже, чем до 2009 года, и иллюстрирует осторожный подход девелоперов к собственному развитию. Кроме того, средний размер сделки по аренде склада по-прежнему остается почти в два раза меньше, чем в предкризисный период, что может привести к удлинению сроков сдачи складского комплекса до 100-процентной заполняемости. Мы ожидаем, что средний размер складского проекта в ближайшие годы будет составлять 25 — 30 тыс. кв. м. Ожидается также постепенный медленный рост арендных ставок.

### Основные показатели рынка

Объем существующих площадей, кв. м	1 869 450
Класс А, кв. м	1 191 740
Класс Б, кв. м	677 710
Объем введенных площадей, 1 кв. 2013 г.	16 000
Объем свободных площадей, кв. м	18 600
Доля свободных площадей	<1%
Максимальная базовая ставка аренды, долл. США/кв. м/год	125 – 135
Операционные расходы, долл. США/кв. м/год	35 – 40

Источник: Jones Lang LaSalle

### Максимальные арендные ставки



Источник: Jones Lang LaSalle

# 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**  
Директор по России и СНГ  
Директор по работе с международными клиентами  
Отдел по работе с корпоративными клиентами



**Алексей Ефимов**  
Директор по России и СНГ  
Начальник отдела по работе с корпоративными клиентами



**Алексей Кучвальский**  
Директор по России и СНГ  
Начальник отдела по работе с собственниками офисных помещений



**Петр Зарицкий**  
Директор по России и СНГ  
Начальник отдела складских и промышленных помещений



**Наталья Тишendorff**  
Директор по России и СНГ  
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



**Наталья Якименко**  
Директор по России и СНГ  
Директор по развитию бизнеса



**Руслан Мазгутов**  
Директор по России и СНГ  
Начальник отдела управления проектами



**Андрей Розов**  
Заместитель директора  
Руководитель филиала в Санкт-Петербурге

# 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**  
Руководитель направления аналитики рынка инвестиций  
[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)



**Вероника Лежнева**  
Руководитель отдела исследований в Санкт-Петербурге  
[veronika.lezhneva@eu.jll.com](mailto:veronika.lezhneva@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.vydumkin@eu.jll.com](mailto:ilya.vydumkin@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