

offices

warehouse

retail

hotels

M A K I N G S E N S E O F R E A L E S T A T E W O R L D W I D E

COLLIERS
INTERNATIONAL

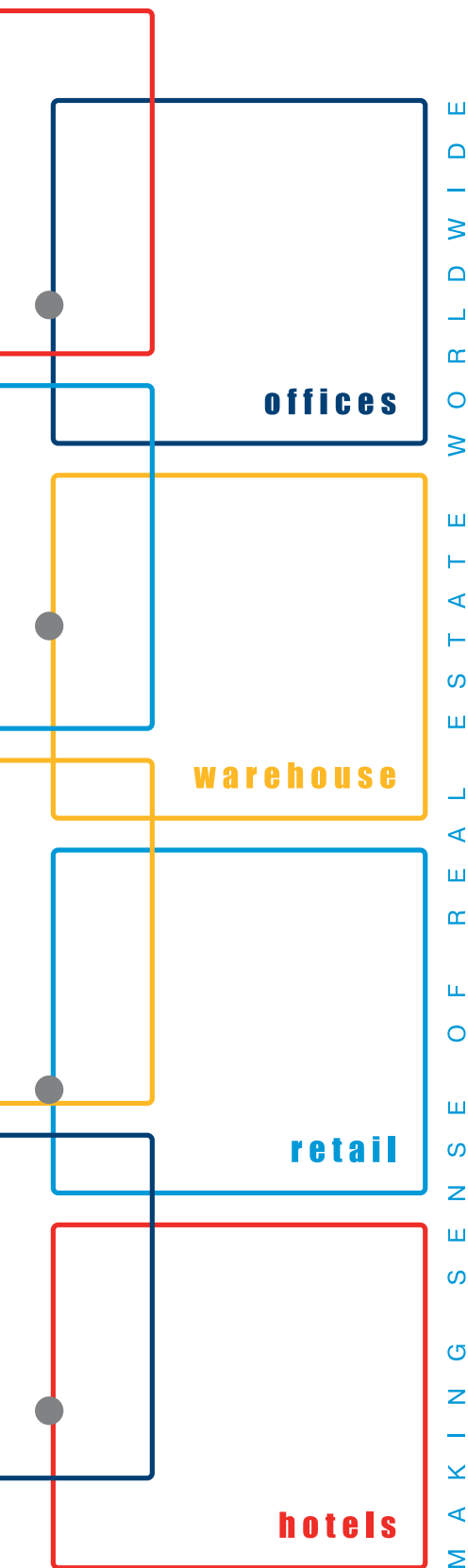
2007

Обзор рынка недвижимости

РОССИЯ

Real Estate Review

RUSSIA



2007

Обзор рынка недвижимости

РОССИЯ

Real Estate Review

RUSSIA

СОДЕРЖАНИЕ

Россия. Экономический обзор

7 |

МОСКВА

Инвестиции

11 |

Офисная недвижимость

17 |

Складская недвижимость

27 |

Торговая недвижимость

37 |

Гостиничная недвижимость

51 |

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Инвестиции

61 |

Офисная недвижимость

65 |

Складская недвижимость

73 |

Торговая недвижимость

77 |

TABLE OF CONTENTS

Russia Economic Overview

9 |

MOSCOW

Investment

13 |

Office Sector

21 |

Warehouse Sector

31 |

Retail Sector

43 |

Hotel Sector

55 |

ST. PETERSBURG

Investment

63 |

Office Sector

69 |

Warehouse Sector

75 |

Retail Sector

81 |

2006 *Colliers International Санкт-Петербург - Брокер года*
Commercial Real Estate Federal Awards, Россия
Colliers International Saint Petersburg - Broker of the Year
Commercial Real Estate Federal Awards, Russia



Colliers International в списке Top 50 Leaders
on The Global Outsourcing 100 list
Журнал FORTUNE
Colliers International in Top 50 Leaders
on The FORTUNE Global Outsourcing 100 list



2005 *Colliers International Москва - Брокер года*
Commercial Real Estate Awards, Россия
Colliers International Moscow - Broker of the Year
Commercial Real Estate Awards, Russia



Colliers International Москва - Консультант года
Российский Совет Торговых Центров
Colliers International Moscow - Consultant of the Year
Russian Council of Shopping Centers



2004 *Central & Eastern European Real Estate Quality Awards -*
Лучшее консалтинговое агентство года
в области коммерческой недвижимости
Central & Eastern European Real Estate Quality Awards -
Central & Eastern European Real Estate Agency of the Year





ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Развитие российской экономики в 2006 г. происходило в русле тенденций, сформировавшихся в предшествовавшие годы в результате усилий Правительства Российской Федерации и внешнеэкономической ситуации.

Ускорение роста ВВП до 6,7% в годовом исчислении по сравнению с 6,4% в 2005 г. было обусловлено как внешнеэкономическими факторами, в том числе увеличением сальдо внешнеторговых операций, так и расширением всех компонентов внутреннего спроса: государственных расходов, частных инвестиций и потребления. В 2006 г. размеры золотовалютных резервов и Стабилизационного фонда достигли своих исторических максимумов (см. Таблицу 2), увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 66,3% и 89,7% соответственно.

Усилия Правительства и Центрального Банка РФ по сдерживанию инфляции не позволили достичь

Таблица 1. Суверенный рейтинг РФ

Агентство	Рейтинг российских обязательств в иностранной валюте
Standard & Poor's	BBB+
Fitch Ratings	BBB+
Moody's Investors Service	Baa2

Источник: данные агентств

Таблица 2. Основные показатели экономики Российской Федерации

Экономические индикаторы	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^П
Темп роста ВВП, %	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7	6,2
Золотовалютные резервы, \$ млрд	47,7	77,8	124,5	182,2	303,0	—
Внешнеторговое сальдо, \$ млрд	46,3	59,9	85,8	118,3	141,6	117,9
Профицит бюджета, % от ВВП	1,4	1,7	4,3	7,5	7,4	4,8
Инфляция, %	15,1	12,0	11,7	10,9	9,7	8,4
Рост инвестиций в основные средства, %	2,6	12,5	10,9	10,7	13,5	11,0
Прямые иностранные инвестиции, \$ млрд	4,0	6,8	9,4	13,1	31,0	32,0
Рост реальных доходов населения, %	9,9	14,9	9,9	11,1	10,0	9,8
Значение индекса РТС на конец года	359,1	567,3	614,1	1 125,6	1 921,9	—

Источники: Центральный Банк РФ, Министерство экономического развития и торговли, Министерство финансов, «Росстат»

запланированных показателей, но, тем не менее, привели к снижению роста потребительских цен до 9,7% в годовом исчислении. Продолжилось дальнейшее укрепление реального курса национальной валюты, вызванное как снижением номинального обменного курса, так и сохранением достаточно высокой инфляции внутренних цен.

Политическая и экономическая стабильность способствовала росту уверенности зарубежных инвесторов в перспективности экономики России, что привело к рекордному притоку прямых иностранных инвестиций (\$31 млрд, прирост 137%) как в финансовый, так и в нефинансовый секторы.

Столь благоприятная макроэкономическая ситуация обусловила успешность большинства осуществленных инвестиционных проектов и оказала влияние на решения о начале реализации многочисленных новых проектов во всех сегментах рынка коммерческой недвижимости.

В дальнейшем развитие рынка недвижимости будет определяться сочетанием последствий разнонаправленного влияния следующих макроэкономических факторов: ожидаемого сокращения внешнеторгового сальдо, снижения темпов роста ВВП, укрепления реального курса рубля, увеличения государственных расходов и инвестиций, увеличения частных и иностранных инвестиций, ожидаемого вступления России в ВТО, снижения темпов роста внутренних цен.

MOCKBA MOSCOW

ИНВЕСТИЦИИ

В 2006 г. рынок коммерческой недвижимости демонстрировал высокий уровень инвестиционной активности. В числе значимых инвестиционных сделок этого периода можно упомянуть следующие:

- приобретение офисного центра «Дукат II», а также торгового комплекса «Солнечный Рай» частной компанией London & Regional Properties;
- приобретение элитного жилого комплекса «Покровские Холмы» компанией AIG Global Real Estate;
- приобретение торгового комплекса «Пятая Авеню», а также двух торговых центров «Золотой Вавилон» инвестиционным фондом IMMOEAST;
- покупку доли в проекте торгового комплекса «Метрополис» инвестиционным фондом Rodamco.

Необходимо также отметить рост числа и объема инвестиционных сделок и увеличение прозрачности инвестиционного рынка вследствие выхода на него иностранных публичных инвесторов.

В таблице даны текущие ставки капитализации для трех основных секторов:

Сектор	Ставка капитализации, %
Офисная недвижимость	9–9,5
Торговая недвижимость	10–10,5
Складская недвижимость	11–12

Источник: Colliers International

Необходимо отметить, что иностранные участники рынка испытывают все большую уверенность в отношении реализации девелоперских проектов, а также начинают лучше понимать специфику земельных отношений в России, что подтверждается возросшим числом сделок форвардного финансирования, совместных предприятий между российскими и иностранными участниками, а также прямым финансированием приобретения земельных участков зарубежными инвесторами.

По нашему мнению, в течение следующего года ставки капитализации по всем секторам снизятся на 1–1,5 процентных пункта, в основном вследствие прихода новых агрессивных инвесторов с базовой стратегией.

В числе интересных тенденций можно также упомянуть приобретение долей в российских девелоперских компаниях стратегическими и финансовыми инвесторами, такими как инвестиционные банки, хедж-фонды и фонды прямых инвестиций. Несложно предположить, что в будущем эти компании выйдут на публичные рынки акционерного капитала, позволив инвесторам выйти из активов с впечатляющей доходностью.

Продолжается развитие рынка заемного финансирования. В сегменте постоянного (инвестиционного) кредитования наблюдается дальнейшее снижение банковской маржи. Важно и то, что все больше зарубежных банков чувствуют себя комфортно, предоставляя проектное финансирование, что позволяет осуществлять многомиллионные сделки, такие как финансирование проектов компании Multinational Logistics Partnership (MLP) банком Hypo Real Estate International.



ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В 2006 г. рынок офисной недвижимости Москвы продолжил динамично развиваться на фоне устойчивого роста девелоперской активности и увеличения спроса на офисы классов А и В. Одновременно с этим наблюдалось заметное снижение доли вакантных площадей и, как следствие, рост арендных ставок, достигших докризисного уровня 1998 г. 2006 г. стал рекордным по количеству купленных и арендованных площадей.

Общее предложение и новое строительство

Объем вновь построенных и реконструированных офисных помещений классов А и В составил в 2006 г. примерно 975 000 кв. м (класс А – 22%, класс В – 78%). Таким образом, общий объем существующих офисов классов А и В в Москве на конец 2006 г. оценивается на уровне 5,3 млн кв. м (класс А – 1,5 млн кв. м, класс В – 3,8 млн кв. м).



Источник: Colliers International

Таблица 1. Наиболее значимые офисные здания, введенные в эксплуатацию в 2006 г.

Здание	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м
«Эрмитаж Плаза», Краснопролетарская ул., д. 2/4-6	A	44 000
«Дукат Плейс III», Гашека ул., д. 6	A	32 950
Бизнес-парк «Крылатские Холмы», Крылатская ул., д. 17, стр. 3, 4	A	29 650
«Кругозор» 1-я фаза, Обручева ул., д. 30	B	28 800
Бизнес-центр «Северное Сияние», Правды ул., д. 26	B	28 400
Gorky Park Tower, Ленинский пр-т, д. 15а	A	26 000
«Новоспасский Двор», 1-я фаза, Дербеневская наб., д. 7	B	24 900
Бизнес-центр «Новосущевский», Сущевский Вал ул., д. 18	B	23 100
Бизнес-центр «Бородино», Русаковская ул., д. 13, стр. 1	B	21 400
Бизнес-центр «Неодим», Кржижановского ул., д. 14/3	B	17 100
«Фабрика Станиславского», Станиславского ул., д. 21, стр. 3, 5, 7	B	16 700
Бизнес-центр «Шереметьевский», Никольская ул., д. 10	A	16 530
«Волна», Академика Сахарова пр-т, д. 8	A	15 390
Покровка ул., д. 40, стр. 3	A	14 770
«Ле Форт» 1-я фаза, Электrozаводская ул., д. 27	B	14 300
«Бета Центр», Алтуфьевское ш., д. 1	B	13 500
Технопарк «Навигатор», Варшавское ш., д. 47, стр. 3	B	12 600
«Пушкинский Дом», Страстной бул., д. 9	A	12 500
«Юнион Центр II» Рязанский пр-т., д. 24, стр. 1	B	9 500
«Серебряный Дом», Карамышевский пр-д, д. 68	B	9 070
«Централ Сити Тауэр» 2-я фаза, Овчинниковская наб., д. 20, стр. 2	A	8 340
Бизнес-центр «Елоховский», Спартаковская ул., д. 12-14	B	8 200
Вернадского пр-т., д. 8а	B	8 000

Источник: Colliers International

Таблица 2. Наиболее значимые проекты, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2007 г.

Здание	Класс здания	Арендваемая офисная площадь, кв. м
«Башня на Набережной», Здание 3, «Москва-Сити», Краснопресненская наб., д. 18	A	108 000
Комплекс «Федерация», Башня «Запад», «Москва-Сити», Краснопресненская наб.	A	80 800
Бизнес-парк «Гринвуд», 71 км МКАД	B	75 000
Бизнес-центр «Северная Башня», «Москва-Сити», Краснопресненская наб.	A	61 100
Бизнес-парк «Химки», Фазы 1-3, Ленинградское ш.	A	54 400
«Ситидел», Земляной Вал ул., д. 11-19	A	45 400
«Серебряный Город», Серебряническая наб., д. 27	A	38 500
Комплекс «Капитал Сити», Башня «Южная», «Москва-Сити», Краснопресненская наб.	A	29 500
«Газойл Плаза», Наметкина ул., д. 14	A	25 960
«Военторг», Воздвиженка ул., д. 10	A	22 000
«Соколиная Гора», Семеновский пер., вл. 21	A	20 800
«Лотте», Новый Арбат ул., вл. 21	A	20 700
Ивана Франко ул., д. 10а	B	20 200
«Фабрика Станиславского», Станиславского ул., д. 21, стр. 1, 2, 18	B	19 300
«ЛеФорте», 2-я очередь, Электрозаводская ул., д. 27	B	18 000
«Четыре Ветра», Большая Грузинская ул., д. 69-71	B	17 500

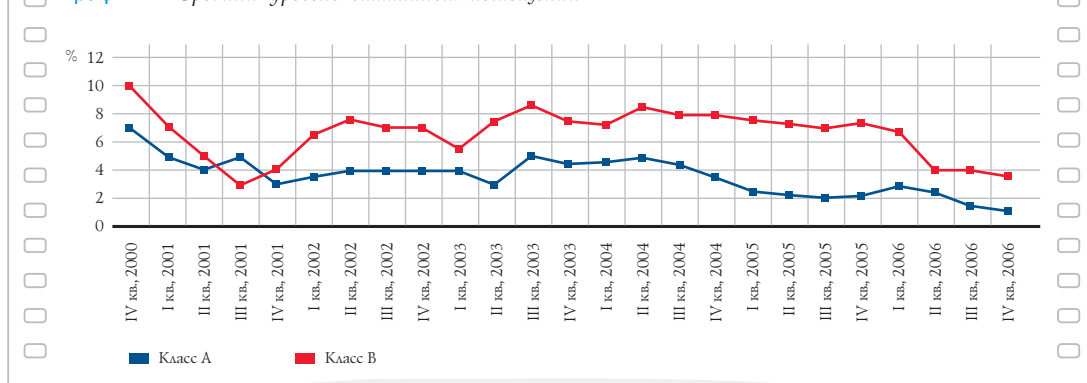
Источник: Colliers International

Таблица 3. Наиболее значимые сделки, 2006 г.

Арендатор/ Покупатель	Здание	Класс здания	Тип сделки	Офисная площадь, кв. м
PricewaterhouseCoopers	«Белая Площадь», Лесная ул., д. 15	A	Аренда	32 450
«ВымпелКом»	«Эрмитаж Плаза», Краснопролетарская ул., д. 2/4-6	A	Аренда	31 600
Deloitte	«Белая Площадь», Лесная ул., д. 15	A	Аренда	28 996
«Гранд Престиж»	Образцова ул., д. 14, стр. 2	B	Покупка	15 600
Henkel Group Russia	Citydel, Земляной Вал ул., д. 11-19	A	Покупка	14 322
«Газпром Экспорт»	«Пушкинский Дом», Страстной бул., д. 9	A	Аренда	12 500
KPMG	«Башня на Набережной», Здание 3, Краснопресненская наб., д. 18	A	Аренда	12 132
Deutsche Bank	«Аврора Бизнес Парк», 2-я очередь, Садовническая ул., д. 82	A	Аренда	7 660
«Газпромбанк»	«Балчуг Плаза», Балчуг ул., д. 7	A	Аренда	6 976
Equant	«Голутвинский Новый Двор», Якиманская наб., д. 4/4	A	Аренда	6 224
Eurochem	«Квартал», Дубининская ул., д. 53, стр. 6-7	B	Аренда	5 995
Volkswagen Group Russia	«Кругозор», Обручева ул., д. 30, стр. 1-2	B	Аренда	5 299
ABB	«Кругозор», Обручева ул., д. 30, стр. 1	B	Аренда	5 160
«Европейская Медиа Группа»	«Фабрика Станиславского», Станиславского ул., д. 21, стр. 1, 2, 18	B	Аренда	4 322
Salans	«Балчуг Плаза», Балчуг ул., д. 7	A	Аренда	3 859
Regus	Башня на Набережной, Здание 3, Краснопресненская наб., д. 18	A	Аренда	3 854
«Анкор Регионы»	«Фабрика Станиславского», Станиславского ул., д. 21	B	Аренда	3 684
Nyscomed	«Конкорд», Шаболовка ул., д. 10	A	Аренда	3 651
PricewaterhouseCoopers	«Новоспасский двор», Дербеневская наб, вл. 7	A	Аренда	3 600
IBM	«Кругозор», Обручева ул., д. 30, стр. 1	B	Аренда	3 427
Nike	«Кругозор», Обручева ул., д. 30, стр. 1	B	Аренда	3 383
Sony	«Серебряный Дом», Карамышевский пр-д, д. 68	B	Аренда	3 359
Philips	«Башня на Набережной», Здание 3, Краснопресненская наб., д. 18	A	Аренда	3 256

Источник: Colliers International

График 2. Средний уровень вакантных помещений



Источник: Colliers International

Спрос

Общий объем арендованных и купленных офисных помещений классов А и В оценивается в 2006 г. в 1 320 000 кв. м (из них сделки аренды и предварительной аренды составили около 65%, сделки продажи и предварительной продажи – около 35%). Сделки предварительной аренды и продажи составили приблизительно 43% общего объема арендованных и купленных площадей.

Вакантные площади

В 2006 г. российские и международные компании формировали устойчивый спрос на офисные помещения классов А и В, что в условиях ограниченного предложения привело к снижению доли вакантных площадей. На конец года показатель составил 1,2% в зданиях класса А и 3,5 % в зданиях класса В – это самый низкий уровень за последние шесть лет.

Ставки аренды, цены продажи

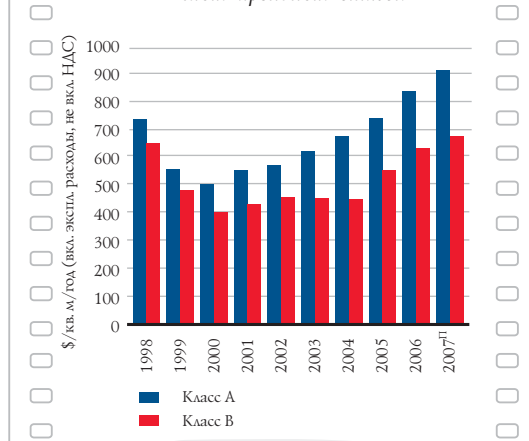
В условиях растущего спроса, ограниченного предложения и, как следствие, снижающейся доли вакантных площадей в 2006 г. продолжился общий рост средних базовых арендных ставок для офисных помещений классов А и В, составивший 15–17% для офисов класса А и 8–12% для офисов класса В.

ПРОГНОЗ НА 2007–2008 гг.

Тенденции

- Продолжение децентрализации рынка: формирование новых деловых районов, увеличение числа регенерируемых промзон и развитие бизнес-парков.

График 3. Средний уровень запрашиваемых арендных ставок



Источник: Colliers International

Таблица 4. Средние ставки аренды и цены продажи (по данным на конец 2006 г.)

Класс здания	Ставка аренды, \$/кв. м/год (без учета НДС, вкл. эксплуат. расходы)	Стоимость, \$/кв. м (без учета НДС)
Класс А	770–1 200	5 000–7 500
Класс В1	550–800	3 500–5 500
Класс В2	380–550	1 800–3 000

Источник: Colliers International

- Растущий интерес крупных российских компаний к аренде больших объемов площадей в бизнес-центрах высокого класса на длительные сроки.
- Продолжение успешного развития проекта ММДЦ «Москва-Сити».
- Реализация масштабных проектов в непосредственной близости от ТТК как крупными сетевыми девелоперами, так и компаниями, впервые осуществляющими проекты такого рода.
- Разработка и начало реализации первых крупных офисных и многофункциональных проектов за пределами МКАД.

Новое строительство и реконструкция

Объем нового строительства и реконструкции офисных площадей классов А и В в 2007 г. прогнозируется на уровне 1 500 000 кв. м (класс А – 40%, класс В – 60%). Ожидается, что в 2008 г. данный показатель составит 1 750 000 кв. м (класс А – 43%, класс В – 57%).

Спрос

На фоне интенсивного развития российской экономики в 2006 г. наблюдалось значительное увеличение спроса на офисные помещения высокого класса. Можно ожидать, что в 2007 г. эта тенденция сохранится. Вследствие недостатка предложения продолжится рост числа сделок предварительной аренды и продажи.

Уровень вакантных помещений

В 2007 г. доля вакантных помещений в качественных зданиях классов А и В сохранится на текущем уровне 0%–3%. Увеличение среднего показателя доли вакантных помещений для офисов классов А и В возможно в 2008 г. по мере реализации новых масштабных проектов, способных удовлетворить значительную долю рыночного спроса.

Ставки аренды и цены продажи

В 2007 г. прогнозируется дальнейший рост средних базовых арендных ставок для офисных помещений классов А и В на 5–7%.

Таблица 5. Средние ставки аренды и цены продажи (прогноз на 2007 г.)

Класс здания	Ставка аренды, \$/кв. м/год (без учета НДС, вкл. экспл. расходы)	Стоимость, \$/кв. м (без учета НДС)
Класс А	790–1 300	5 500–7 500
Класс В1	570–740	4 000–6 000
Класс В2	400–550	1 800–3 000

Источник: Colliers International

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В 2006 г. рынок складской недвижимости Московского региона продолжал активно развиваться, чему способствовал растущий интерес со стороны российских и иностранных девелоперов и инвесторов, вызванный успешной реализацией складских комплексов класса А, а также анонсированием выхода на рынок новых масштабных складских проектов.

Тенденции рынка складской недвижимости в 2006 г.

- Рост активности иностранных профессиональных инвесторов, таких как Raven Russia Ltd., Morgan Stanley, Hypo Real Estate International, EAG European Real Estate, Fleming Family & Partners; осуществление инвестиционных сделок: покупки, финансирования и рефинансирования проектов.
- Увеличение числа анонсируемых масштабных логистических проектов, каждый из которых предусматривает поэтапное строительство более 300 000 кв. м складских помещений.
- Стабильно высокая доля проектов build-to-suit в общем объеме нового строительства.
- Формирование первичного спроса на складские помещения класса А и В в основном за счет международных и российских логистических операторов.
- Выход крупных российских и иностранных девелоперов и логистических компаний на региональные рынки России, строительство современных складских комплексов и анонсирование новых масштабных региональных проектов в городах-миллионниках и промышленных центрах.
- Строительство крупными торговыми сетями собственных складских комплексов.
- Повышение требований арендаторов к качеству складских помещений.
- Структуризация ставок аренды на складские помещения по принципу triple net (определение базовой арендной ставки отдельно от операционных расходов и коммунальных платежей, без учета НДС).
- Увеличение сроков действия договоров аренды до 10 лет.
- Растущий интерес девелоперов к промышленным проектам.

Предложение и новое строительство

Бум на рынке складской недвижимости был обусловлен как пофазным выходом на рынок крупных складских проектов российских и иностранных девелоперов (логистический парк «Пушкино» (1-я фаза), логистический

парк «Крекшино» (1-я фаза), «ТЛК-Томилино» (новые здания), «Белая Дача Логопарк» (3-я и 4-я фазы)), так и анонсированием новых масштабных логистических проектов класса А: «Северное Домодедово» компании «Евразия Логистик» (общая площадь 1 100 000 кв. м), складской комплекс компании Giffels (общая площадь 600 000 кв. м), складской комплекс компании Ghe-lamco (общая площадь 220 000 кв. м), логистический парк «Покров» (общая площадь 60 000 кв. м), «МЛП-Подольск» компании «Международное Логистическое Партнерство» (общая площадь 180 000 кв. м), индустриальный парк «Восточный» компании «Кулон» (общая площадь складских помещений 190 000 кв. м), индустриально-складской комплекс Springs Park компании Springs Group (общая площадь 100 000 кв. м) и др.

На конец 2006 г. предложение качественных складских помещений классов А и В в московском регионе составило около 2 500 000 кв. м, из которых приблизительно 1 400 000 кв. м соответствуют стандартам класса А. В 2006 г. в эксплуатацию было введено около 700 000 кв. м складских помещений класса А.

На 2007 г. девелоперами было заявлено строительство около 1,4 млн кв. м складских помещений классов А и В. Несмотря на рост профессионализма девелоперов складских комплексов, а также большую прозрачность рынка по сравнению с предыдущими годами, возможны проблемы с вводом объектов в эксплуатацию в срок. Прогнозируется, что объем нового строительства составит около 1 млн кв. м.

Спрос

На данный момент спрос на складские помещения классов А и В оценивается в 1 800 000 – 2 000 000 кв. м и формируется за счет российских и международных логистических операторов, крупных торговых сетей, российских и международных FMCG-компаний, дистрибьюторов, производителей бытовой техники, печатной продукции и канцелярии, автомобильных компаний и др.

Высокий уровень спроса обуславливает низкий уровень вакантных площадей. Для складских помещений класса А этот показатель составляет 0,5%, для класса В – 2,5–4%.

Ставки аренды

В 2006 г. ставки аренды сохранялись на высоком уровне, при этом в конце года наблюдалось небольшое увеличение вследствие повышения себестоимости строительства.

Таблица 1. Значимые складские проекты, соответствующие международным стандартам и запланированные к вводу в эксплуатацию в 2007 г.

Объект	Адрес	Девелопер	Общая площадь, кв. м
Логистический парк «Крекшино», 2-я фаза, строение А; 3-я фаза, строения В, С	Между Киевским и Минским ш., 24 км от МКАД	«РосЕвроДевелопмент»	145 000
«Северное Домодедово», 1-я фаза	Каширское ш., 11 км от МКАД	«Евразия Логистик»	360 000
Логистический парк «Покров»	Симферопольское ш., 10 км от МКАД	—	60 000
«МЛП-Подольск»	Симферопольское ш., 17 км от МКАД	«Международное Логистическое Партнерство»	180 000
«ТЛК-Томилино» (новые строения)	Новорязанское ш., 6 км от МКАД	«ТЛК-Томилино»	64 000
Складской комплекс класса А	Дмитровское ш., 30 км от МКАД	Ghelamco	220 000
«Кулон-Истра», 1-я фаза	Новорижское ш., 41 км от МКАД	«Кулон»	50 000
Индустриальный парк «Восточный», 1-я фаза	Горьковское ш., 44 км от МКАД	«Кулон»	100 000
Логистический комплекс One & Only	Алтуфьевское ш., 1 км от МКАД	NT Computers	84 000
Логистический парк	Дер. Ступино, Каширское ш., 52 км от МКАД	C.R.E.D.O.	110 000
Springs Park	Новорязанское ш., 15 км от МКАД	Springs Group	100 000

Источник: Colliers International

Таблица 2. Значимые сделки аренды, 2006 г.

Компания	Объект, адрес	Складская площадь, кв. м
Tablogix	«ТЛК-Томилино», Новорязанское ш., 6 км от МКАД	22 464
Rewico	«Новокосинский Терминал», г. Реутов, Салтыковская ул., 26	18 600
BMW Russland Trading	Логистический парк «Крекшино», между Киевским и Минским ш., 24 км от МКАД	12 500
«Монблан»	Логистический парк «Крекшино», между Киевским и Минским ш., 24 км от МКАД	14 000
«Русская Логистическая Служба»	«МЛП-Подольск», Симферопольское ш., 17 км от МКАД	20 000
Gefco	«МЛП-Подольск», Симферопольское ш., 17 км от МКАД	20 600
Cargo Care	«МЛП-Ленинградский Терминал», Ленинградское ш., 13 км от МКАД	20 000
Univeg Logistics	«Ист Парк», Носовихинское ш., 2 км от МКАД	11 000
«Рейтон» и OSG Records Management	Складской комплекс «Вашутинский», г. Химки	9 800
Star Marine	«Америм-1», Ленинградское ш., 11 км от МКАД	6 700
«Грат-Вест»	«Логопарк Капотня», г. Москва, Капотня, Проектируемый пр-д № 5217, д. 2, стр. 2	12 400
«Катрен»	Терминал «Новосходненский», Ленинградское ш., 11 км от МКАД	10 500
«Регент-Арт»	«Траст Терминал Лыткарино», Новорязанское ш., 10 км от МКАД	10 500

Источник: Colliers International

Ставки аренды, структурированные по принципу triple net, для складских комплексов класса А составляли \$115–140 за кв. м в год и \$100–125 за кв. м в год для складских помещений класса В.

Стоимость эксплуатационных расходов в 2006 г. повысилась на 15–20% и для помещений класса А находилась в диапазоне \$20–30 за кв. м в год, не включая НДС, а для помещений класса В – \$15–25 за кв. м в год, не включая НДС.

Рынок земли

Спрос на земельном рынке по-прежнему высок и значительно превышает предложение. В настоящий момент такие факторы как направление и транспортная доступность приобретают большее значение при выборе участка, чем удаленность от МКАД.

В 2006 г. рост цен на земельные участки составил около 25–35%.

Спрос и рыночная стоимость земельных участков зависит от таких факторов как:

- расположение участка;
- наличие инженерных коммуникаций и квот;
- категория земель, их целевое назначение и разрешенное использование;
- наличие обременений;
- вид права.

Рыночные цены на землю под складскую застройку без коммуникаций (водоснабжения, канализации, электроснабжения и т. д.):

- до 10 км от МКАД – \$450 000–\$1 000 000 за гектар (на небольшие участки до 10 га – до \$2 000 000 за гектар);
- 10–20 км от МКАД – \$300 000–\$600 000 за гектар;

- 20–30 км от МКАД – \$200 000–\$400 000 за гектар.

На текущий момент предложение земель промышленного назначения очень ограничено, и значительная часть существующих земельных участков представляет собой земли сельскохозяйственной категории. При этом владельцы могут осуществить перевод земель в другую категорию за свой счет, что значительно увеличивает стоимость продажи.

ПРОГНОЗ НА 2007 г.

- Большая прозрачность рынка индустриальной недвижимости и появление качественных проектов делает его еще более привлекательным и ведет к повышению деловой активности в этой сфере.
- Продолжение активной экспансии профессиональных девелоперов и логистических операторов на региональных рынках.
- Рост спроса на высококачественные логистические услуги, передача логистики на аутсорсинг и, как следствие, значительная доля 3PL-провайдеров в общем объеме арендуемых складских помещений высокого качества.
- Сохранение ставок аренды на высоком уровне и возможное повышение ставок на 5–10% в связи с сохраняющимся высоким спросом, а также увеличением стоимости строительства.
- Практика индексации арендной платы CPI (Consumer Price Index).
- Распространение системы open book при оплате операционных расходов.
- Повышение стоимости земельных участков.
- Увеличение числа запросов на земельные участки под промышленное производство площадью 2–5 га.

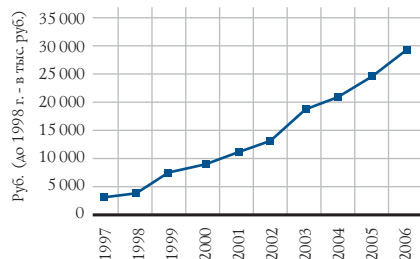
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рекордный приток капитала в российскую экономику, вызванный высокими ценами на традиционные экспортируемые товары, ростом объемов заимствований компаний за рубежом и резким увеличением иностранных инвестиций, косвенно обусловил дальнейшее повышение доходов населения (см. График 1) и расширение масштабов потребительского рынка (см. Таблицу 1). В результате этого были успешно поглощены новые торговые площади, появившиеся на рынке торговой недвижимости Московского региона в 2005 г. и первой половине 2006 г.

Спрос и предложение

Предложение площадей в профессиональных торговых центрах расширилось в прошедшем году столь же динамично, как и ранее (см. График 2). Было открыто 11 комплексов общей площадью 865 700 кв. м с торговой площадью 377 900 кв. м, таким образом, прирост объема торговых площадей за 2006 г. составил 30%. Как видно

График 1. Динамика номинальных среднедушевых денежных доходов населения Москвы



Источники: «Росстат», «Мосгорстат»

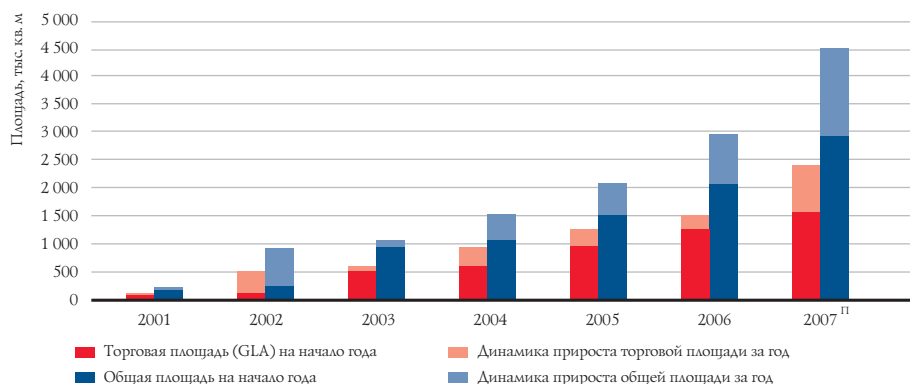
из списка, приведенного в Таблице 2, среди открывшихся – три торговых центра регионального масштаба («МЕГА – Белая Дача», «Европейский», «Город»).

Таблица 1. Основные макроэкономические показатели, г. Москва (январь-сентябрь 2006 г.)

Показатель	Значение	Относительно предыдущего периода, %
Оборот розничной торговли, млн руб.	1 293 235	106,3
Номинальные среднемесячные денежные доходы на душу населения, руб.	27 898	119,6
Реальные располагаемые денежные доходы на душу населения		109,4

Источники: «Росстат», «Мосгорстат»

График 2. Динамика прироста и объем площадей в торговых центрах по годам



Источник: Colliers International

Таблица 2. Торговые центры, открытые в Москве и ближайшем Подмоскowie в 2006 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м	Якорные арендаторы	Дата открытия
«Бибиревский»	Бибиревская ул., д. 10	18 600	10 000	Гипермаркет «Наш гипермаркет», магазин бытовой техники «Техносила»	Январь
«Светофор»	г. Балашиха, ш. Энтузиастов, 5 км от МКАД	17 000	11 000	Супермаркет «Седьмой Континент», магазин спортивных товаров «Спортмастер»	Февраль
«Красный кит»	г. Мытищи, Шараповский пр-д, д. 18	26 600	17 800	Супермаркет «Перекресток», пятизальный кинотеатр «Каро фильм», магазин бытовой техники «Техносила»	Апрель
«Город»	Рязанский пр-т, вл. 2	133 900	62 900	Гипермаркет «Ашан», магазин бытовой техники «ЭТО», гипермаркет товаров для детей BANANA-MAMA	Май
«Золотой Вавилон-II»	Новоясеневский пр-т, д. 11	20 800	8 200	Супермаркет «Перекресток», пятизальный кинотеатр «Люксор»	Август
«Час Пик»	87 км МКАД	25 000	16 000	Супермаркет «Атак», магазин бытовой техники «М.видео», четырехзальный кинотеатр «Час Кино»	Август
«Европейский»	Киевского вокзала пл., д. 2	180 000	63 000	Супермаркет «Перекресток», девятизальный кинотеатр «Формула Кино»	Ноябрь
«Метромаркет» на Шаболовке	Шаболовка ул., д. 10	10 000	6 000	Супермаркет «Перекресток»	Ноябрь
«МЕГА-Белая Дача»	г. Котельники (14 км МКАД)	270 000	115 000	Гипермаркет «Ашан», универсальный магазин «Стокманн», магазин товаров для дома «ИКЕА»	Ноябрь
«Рамстор-Капитолий»	Вернадского пр-т, д. 6	130 000	47 000	Гипермаркет «Рамстор», магазин бытовой техники Media Markt, восьмизальный кинотеатр «Каро Фильм»	Декабрь
«Ереван Плаза»	Б. Тульская ул., д. 17	33 800*	21 000	Супермаркет «Азбука Вкуса», семизальный кинотеатр «Синема Стар»	Декабрь

* площадь торговой составляющей (75% от общей площади комплекса)

Источник: Colliers International

Отметим, что ввод площадей в течение года последние несколько лет происходит неравномерно и активизируется к концу года. Стремление девелоперов успеть к новогоднему пику продаж побуждает их открывать даже не полностью завершённые объекты.

В следующем году мы ожидаем еще более интенсивного роста предложения. К открытию заявлены 29 торговых центров общей площадью 1 600 000 кв. м (торговая площадь – 800 000 кв. м).

Ставки аренды

В 2006 г. дальнейшее развитие получила тенденция сегментации рынка торговой недвижимости, сопровождающаяся повышением ставок аренды в профессиональных объектах с хорошим местоположением. Данная тенденция затронула и города-миллионники с близким к насыщению рынком торговой недвижимости.

Таблица 3. Распределение ставок аренды по профилям

Профиль	Диапазон площадей, кв. м	Ставка аренды, \$/кв. м/год
Якорные арендаторы		
Гипермаркет	7 000–25 000	70–250
Супермаркет	700–3 000	200–900
Электроника	2 000–8 000	200–600
Спорт и отдых	500–4 000	150–1 000
Одежда	600–2 500	200–1 300
Развлечения	500–8 000	50–400
Товары для дома	400–3 000	200–1 000
Товары для детей	500–3 500	120–500
Другие операторы		
Одежда	30–500	400–3 000
Обувь	50–1 000	300–2 000
Спорт и отдых	50–300	400–1 500
Красота и здоровье	40–300	600–1 600
Товары для дома	30–100	800–1 800
Товары для детей	40–500	400–1 500
Мобильное и цифровое оборудование	40–1 000	2 000–4 000
Аксессуары	20–70	1 500–3 500
Сувениры-подарки	20–100	1 000–3 000
Общепит (фуд-корт)	20–120	400–2 500
Услуги	10–100	300–1 150

Источник: Colliers International

Усилилась конкурентная борьба среди якорных операторов за присутствие в торговых центрах, что привело к повышению уровня ставок в данном сегменте. В частности, отмечен рост ставок аренды для гипер- и супермаркетов. В сегменте «Бытовая техника и электроника» рост конкуренции стал причиной не только повышения ставок аренды, но и укрупнения форматов основных игроков рынка. Также произошло расширение ассортимента и увеличение размеров магазинов сегментов «Одежда» и «Обувь».

Общие тенденции рынка торговой недвижимости

- Усиление конкуренции в некоторых сегментах, приводящее к слияниям и поглощениям сетевых операторов.

- Расширение комплекса услуг, предлагаемых профессиональными операторами развлечений.
- Активное развитие инвестиционного рынка: вовлечение новых участников (международные инвестиционные фонды), увеличение числа проектов с использованием форвардного финансирования, рост количества крупных сделок (покупка ТЦ «Молл Гэллери», «Золотой Вавилон», «Пятая Авеню»).
- Развитие рынка франчайзинга, на котором работают как международные (Debenhams), так и национальные сети (X5 Retail Group).
- Активное развитие региональных рынков торговой недвижимости, обусловившее приближение к насыщению рынков ряда городов-миллионников (Казань, Екатеринбург) и, как следствие, увеличившее привлекательность городов-полумиллионников для девелоперов и ритейлеров.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Четвертое Транспортное Кольцо (Москва)

Появлению новых перспектив развития рынка торговой недвижимости Москвы может способствовать начало строительства Четвертого Транспортного Кольца. Создание новой магистрали, скорее всего, улучшит транспортную обстановку в периферийных районах города, что расширит зоны обслуживания как существующих, так и проектируемых комплексов, среди которых крупнейший в городе торговый центр «Ростокино» общей площадью 240 000 кв. м. Кроме того, поскольку Кольцо частично проходит через промышленные зоны, оно откроет доступ к новым крупным территориям под застройку. В целом развитие ситуации будет похоже на то, что происходило и происходит с Третьим Транспортным Кольцом, давшим мощный стимул для развития прилегающих к нему территорий. Однако в настоящий момент анализ функционирующих, строящихся и проектируемых торговых комплексов, расположенных в районах, территориально близких к Четвертому Транспортному Кольцу, не позволяет говорить об этой магистрали как о формирующейся торговой зоне. Близость этих объектов к Кольцу носит скорее случайный, а не преднамеренный характер. Девелоперы пока еще ориентируются, прежде всего, на существующую инфраструктуру, и в меньшей степени на потенциальные преимущества, обеспечиваемые близостью их проектов к Кольцу.

Сомнений не осталось (Москва и регионы)

События прошедшего года, пожалуй, уже не оставляют сомнений в том, что российские и зарубежные девелоперы и инвесторы высоко оценивают перспективы российского рынка торговой недвижимости. Если в последние годы на рынке появлялись единичные заявления о строительстве объектов суперрегионального масштаба, то сейчас готовность вложить более 100 млн долларов в создание или покупку многофункционального комплекса стала распространенным явлением. Многие из крупных проектов, остававшихся долгое время в «замороженном» состоянии, вступили в строительную фазу. География распространения и масштабность тенденции подтверждаются и тем, что в этом процессе активно участвует не только традиционный первопроходец рынка – Москва, но также Санкт-Петербург и прочие города. Анализ заявленных крупнейших региональных проектов демонстрирует не только их большое количество, но и высокую концентрацию: практически каждый город-миллионник представлен двумя-тремя суперрегиональными проектами.

В 2006 г. было объявлено о крупных сделках купли-продажи многофункциональных комплексов: «Молл Гэлери» (два функционирующих объекта и две площадки для строительства), «Золотой Вавилон» (два действующих объекта), торговой части строящегося многофункционального комплекса «Метрополис».

Развитие девелопмента торговой недвижимости (регионы)

Стремительный рост благосостояния в последние несколько лет коснулся не только двух столиц, но и обусловил усиление девелоперской активности в крупных и средних региональных центрах. Можно выделить три основных направления развития девелоперской активности в регионах. Первое – это экспансия «западного капитала», способствующая проникновению в регионы крупных зарубежных торговых операторов («ИКЕА», «Ашан», «Рамстор», Metro Cash & Carry). Свободный доступ этих операторов к сравнительно дешевым значительным финансовым ресурсам, а также отработанные технологии создания торговых объектов позволяют в короткие сроки реализовывать новые проекты, преодолевая существующие административные барьеры.

Второе направление представляют ритейлеры, начавшие свою деятельность в Москве и Санкт-

Петербурге и теперь расширяющие ее за счет регионов («О'кей», «Лента»), и девелоперские компании, специализирующиеся на создании объектов коммерческой недвижимости («Система-Галс»). Можно прогнозировать, что в дальнейшем столичные компании увеличат свое присутствие в регионах, поскольку по объективным причинам возможностей инвестирования в Москве и Санкт-Петербурге становится меньше.

Третья группа – сетевые региональные девелоперы. Появление компаний, обладающих необходимыми организационными ресурсами и ориентированных на привлечение внешнего финансирования, в том числе проектного, понимающих современные требования концептуального построения и маркетингового продвижения торговых объектов, говорит о вступлении девелопмента в новую фазу. В отдельных случаях речь уже идет не о строительстве самостоятельных торговых центров в разных городах, а о сетевом девелопменте, то есть подобные комплексы позиционируются как единая сеть объектов с одинаковым названием и близкими маркетинговыми концепциями («РосЕвроДевелопмент» – «Планета», ГК «Время» – Park House, «Гиперцентр» – «Мосмарт-Jelmoli Holding»). Можно прогнозировать, что сетевые региональные девелоперы, несмотря на возрастающую конкуренцию, будут играть во многом определяющую роль на региональных рынках и либо станут привлекательными для поглощения другими предшественниками сетевого девелопмента, либо – объектами инвестиционных продаж.

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2006 г.

Новые региональные проекты, экспансия федеральных девелоперов

- Centrum Group подписали договор с London & Regional Nordic Properties о совместном развитии сети региональных центров под брендом «Центрум Парк» в городах России с населением меньше 1 млн человек. В ближайших планах такие города, как Калуга, Рязань, Белгород, Липецк, Ярославль. Общая арендопригодная площадь ТЦ, по предварительным расчетам, будет составлять около 40 000 кв. м с 80–100 арендаторами и возможностью расширения до 80 000 кв. м.
- В октябре–декабре 2006 г. крупнейшая федеральная сеть торговых центров «МЕГА» расширилась за счет открытия комплексов в Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге и Москве. Якорными арендаторами комплексов традиционно выступают «Ашан», «ИКЕА», «ОБИ» (за исключением

«МЕГА – Белая Дача»). В 2006 г. началось строительство ТРЦ в Новосибирске, Ростове-на-Дону и Самаре, а также второй очереди ТРЦ «МЕГА – Белая Дача».

- 21 октября в Самаре открылась 2-я очередь ТЦ Park House. Теперь комплекс включает в себя развлекательную зону (мультиплекс, боулинг, детский развлекательный центр). Общая площадь обеих очередей составляет 55 000 кв. м, торговая – 33 000 кв. м.
- 20 декабря состоялась закладка первого камня в фундамент ТРЦ «Калинка-Малинка» в Ростове-на-Дону. Общая площадь комплекса – 105 000 кв. м. Сдача в эксплуатацию запланирована на IV кв. 2008 г. Ранее девелопер проекта ADM-Group открыл в Ростове-на-Дону торговый центр «А'стор Плаза».

Сетевые операторы и новые бренды

- 22 февраля в Самаре открылся первый в России магазин британской сети Castorama, крупнейшего европейского оператора формата DIY. Второй гипермаркет сети открылся в Санкт-Петербурге 5 июля.
- 12 апреля компании «Пятерочка» и «Перекресток» объявили о слиянии. Объем сделки составил \$1,365 млрд. Объединенная компания X5 Retail Group заняла 3-е место в рейтинге крупнейших ритейлеров России.
- 9 мая на 84 км МКАД между Дмитровским и Алтуфьевским шоссе открылся первый спортивный гипермаркет сети «Декатлон» площадью 8 000 кв. м.
- 22 июня компания «Эльдорадо» начала развитие сети гипермаркетов «ЭТО», открыв первые три магазина под новым брендом в Москве и Казани.
- Сеть боулинг-клубов «Планета Боулинг» заключила соглашения о стратегическом партнерстве с девелоперами DVI Group, «РТМ-девелопмент» и ГК «Время». Компания будет открывать на всех объектах этих девелоперов развлекательные центры площадью 10 000–15 000 кв. м под брендом «Планета развлечений». Центры будут включать боулинг-клуб «Планета Боулинг», детские развлекательные центры «Планета радости», мультиплексы «Киномечта» и фуд-корт. Первый такой комплекс открылся в самарском ТЦ Park House в ноябре 2006 г.
- Финская компания Rautakesko завершила сделку по покупке петербургской сети DIY «Строймастер». В августе компания вывела на рынок свой бренд K-Rauta, проведя ребрендинг существующих магазинов «Строймастера» (4 000–5 000 кв. м). Rautakesko начала открывать собственные

гипермаркеты площадью 10 000–12 000 кв. м в сентябре. Со второй половины 2007 г. сеть планирует открывать гипермаркеты в Москве.

- В начале сентября компания Edeka (управляет торговой сетью Marktkauf) официально объявила об уходе с российского рынка. Одной из причин этого шага является намерение руководства Edeka сконцентрировать свою работу в Германии. Позже стало известно о продаже единственного российского гипермаркета Marktkauf компании Metro AG.
- В октябре стало известно, что ЗАО «Ди Би Эйч» приобрело франшизу крупнейшей в Великобритании сети универмагов одежды Debenhams. Первый магазин площадью 4 000 кв. м открылся 4 ноября на ул. Красная Пресня, д. 24.
- В начале ноября компания Boyner ушла с российского рынка, закрыв свой универмаг в ТРЦ «МЕГА Химки».
- В декабре крупнейший европейский продавец бытовой техники и электроники Media Markt открыл первые на российском рынке магазины в двух московских торговых центрах «Рамстор-Сити» (4 600 кв. м) и «Рамстор-Капитолий» (8 000 кв. м).

Инвестиции

- 24 марта стало известно о приобретении Meinl European Land Ltd. у «СТ Девелопмент» двух функционирующих торговых центров «Молл Гэллери», а также двух площадок для строительства общей площадью 8 га.
- Австрийский фонд IMMOEAST стал собственником торговых центров «Золотой Вавилон» в Отрадном и Ясенево. Сумма сделки, по оценке экспертов, составила около \$200 млн.
- В июле было объявлено о том, что холдинг «Марта» купил у компании «Торговый квартал» торгово-развлекательный центр в Красноярске площадью 37 000 кв. м и планирует инвестировать в него более \$60 млн.
- В июле компания «Ренова-Капитал» выкупила 25% продуктовой сети Spar у инвестиционной компании Delta. В ноябре стало известно о покупке «Реновой» еще 15%.
- В начале декабря завершилась крупнейшая лизинговая сделка на рынке коммерческой недвижимости: лизинговая компания «Уралсиб» и одноименный банк профинансировали приобретение помещения под торгово-развлекательный комплекс стоимостью \$44 млн у холдинга «Дон-Строй» для последующей передачи его в лизинг компании «Восток». Помещение общей площадью 25 000 кв. м располагается

в стилобатной части жилого комплекса «Воробьевы горы».

- Голландская компания Rodamco Europe приобрела у Capital Partners 50% строящегося на Ленинградском шоссе многофункционального комплекса «Метрополис» за €200 млн. В результате сделки (подписание документов состоялось 20 декабря) в собственность Rodamco Europe перейдут торгово-развлекательные площади и часть парковки.
- В середине декабря стало известно, что французский девелопер Altarea и инвестиционный фонд Morgan Stanley Real Estate Special Situations Fund III приобрели 20% акций компании «РосЕвроДевелопмент». Ранее инвестфонд был владельцем 10% акций, купив этот пакет в июле.
- В конце декабря стало известно, что австрийский инвестиционный фонд IMMOEAST

приобрел ТРЦ «Пятая Авеню» общей площадью 45 000 кв. м. Ранее фонд уже стал собственником двух ТЦ «Золотой Вавилон».

ПРОГНОЗ НА 2007–2008 гг.

- Появление новых форматов профессиональной торговой недвижимости (outlet center, discount center).
- Значительное увеличение доли проектов, реализуемых с привлечением профессиональных архитекторов и дизайнеров.
- Слияния и поглощения сетевых ритейлеров.
- Активное развитие инвестиционного рынка.
- Увеличение количества сетевых девелоперов.
- Выход международных операторов, являющихся лидерами в своих сегментах (H&M, Carrefour, Walmart)
- Выход на рынок крупных международных девелоперов и инвестиционных фондов.

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общая ситуация на гостиничном рынке

В 2006 г. сохранялся высокий спрос на столичные отели: средняя загрузка номерного фонда во всех сегментах московского рынка составила, аналогично 2005 г., 74% (График 1).



Источник: Colliers International

Условно рынок гостиничной недвижимости можно разделить на верхний, средний и бюджетный сегменты, различающиеся классностью включенных в них объектов, уровнем цен на предоставляемые услуги, характеристиками основных потребителей и динамикой своего развития. Далее приведен анализ, а также представлены тенденции и факторы, оказавшие влияние на развитие гостиничной индустрии Москвы в 2006 г.

Гостиницы верхнего сегмента рынка

Верхний сегмент рынка представлен 4-5-звездными отелями, построенными в течение последних 15 лет. Большинство из них входят в международные гостиничные сети согласно договору франчайзинга или контракту на управление. Все объекты верхнего сегмента соответствуют международным стандартам качества гостиничных услуг. В последнее время прослеживается четкая тенденция к делению этого сегмента на 3 подгруппы:

- отели класса «люкс», сертифицированные на 5 звезд согласно российской системе сертификации средств размещения,

расположенные в центре города и работающие в верхнем ценовом диапазоне;

- отели бизнес-класса, сертифицированные на 5 звезд и имеющие независимое управление, либо соответствующие классу 4 звезды и являющиеся частью международных гостиничных сетей; средняя цена продаж в этих отелях чуть ниже, чем в предыдущей группе;
- 4-звездные гостиницы с независимым управлением и отели, не имеющие официально подтвержденной категории — так называемые «отели класса 3-4 звезды международного или современного уровня». Их отличие от гостиниц среднего сегмента заключается в принадлежности к международным гостиничным сетям, невысоком проценте износа основных фондов и более современной концепции продукта.

В 2006 г. загрузка московских гостиниц верхнего сегмента снизилась по сравнению с предыдущим годом на 5,3 % и в среднем составила 72,4% (График 2).



Источник: Colliers International

Снижение загрузки отчасти объясняется расширением предложения в данном сегменте, которое увеличилось на 1002 номера за счет открытия в прошлом году четырех новых отелей (Таблица 1).

Но основной причиной снижения загрузки стал продолжающийся рост цен. Как показано на Графике 3, начиная с 2002 г. в верхнем сегменте гостиничного рынка Москвы постоянно увеличиваются темпы роста средней цены продажи номеров при снижении темпов роста загрузки.

Таблица 1. Гостиничные проекты верхнего сегмента рынка, реализованные в Москве в 2006 г.

Гостиница	Дата выхода	Классность	Кол-во номеров	Управление
Holiday Inn Суэвский, Суэвский вал ул., д. 74	Февраль 2006	4*	312	ООО «Отель-Инвест» по франшизе Intercontinental Hotels Group
«Петр Первый», Неглинная ул., 17, стр. 1	Май 2006	5*	134	ОАО «Гостиница «Будапешт»
Heliopark Empire, 1-я Брестская ул., д. 60/1	Июнь 2006	4*	33	Heliopark Hotel Management
Holiday Inn Сокольники, Русаковская ул., д. 24	Сентябрь 2006	3–4*	523	ООО «Отель-Инвест» по контракту на управление с Intercontinental Hotels Group

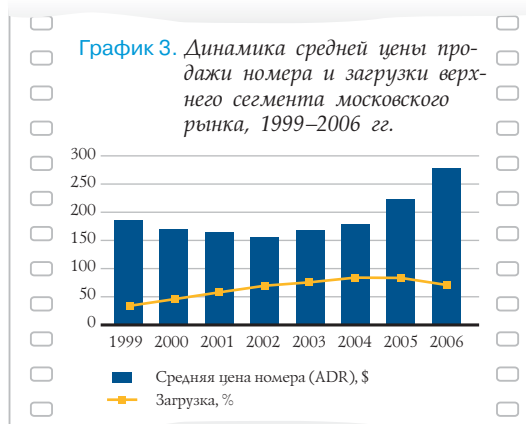
Источник: Colliers International

В 2006 г. средняя цена продажи номера в верхнем сегменте увеличилась на 27,4% по сравнению с 2005 г. и достигла \$276 за сутки. Опережающие темпы роста цены продажи компенсируют снижение спроса, благодаря чему показатель дохода с номера (RevPAR) вырос за рассматриваемый период на 24,1%, составив \$208,67.

Как показывает наш анализ, среднегодовое снижение загрузки является следствием усиления фактора сезонности, проявляющегося в снижении спроса в конце недели и в периоды массовых отпусков, в то время как в периоды наибольшей деловой активности в столице — в будние дни с февраля по июнь и с сентября по ноябрь — номера в отелях верхнего сегмента полностью распроданы. Это свидетельствует о том, что спрос на гостиницы в данном сегменте по-прежнему остается неудовлетворенным.

Высокие темпы роста дохода на номер делают столичные гостиницы верхнего сегмента особенно привлекательными для инвесторов. В ближайшие два года он будет расширяться: ожидается выход на рынок нескольких отелей, позиционирующихся в верхнем сегменте.

В целом на конец 2006 г. в открытых источниках информации было заявлено о 35–40 новых проектах гостиниц, позиционирующихся в основном в верхнем сегменте рынка и находящихся на разных стадиях строительства или реконструкции. Общий номерной фонд проектируемых отелей увеличит столичное



Источник: Colliers International

Таблица 2. Некоторые крупные гостиничные проекты верхнего сегмента рынка, заявленные к вводу в эксплуатацию в 2007–2009 гг.

Гостиница	Заявленная дата выхода	Классность	Кол-во номеров	Адрес
«Hyatt Башня Федерация»	2008	5*	350	ММДЦ «Москва-Сити», участок № 13
«Ритц Карлтон» (место расположения бывшей гостиницы «Интурист»)	Март 2007	5*	332	Тверская ул., д. 3
Lotte (гостиница в составе многофункционального комплекса Lotte Group)	2007/2008	5*	300	Новый Арбат ул., д. 21
Four Seasons (место расположения бывшей гостиницы «Москва»)	2007/2008	5*	220	Охотный ряд ул., д. 2
«Минск»	Начало 2009	5*	205	Тверская ул., д. 22
«Корона-Интурист», апарт-отель (место расположения бывшей гостиницы «Урал»)	Начало 2007	5*	80	Покровка ул., 40, стр. 3

Источник: Colliers International

предложение на 8 500–9 000 номеров, что позволяет прогнозировать дальнейшее снижение загрузки московских отелей и падение темпов роста дохода с номера к 2010–2011 гг.

Однако сегодня сложно сделать более точный прогноз по причине затягивания сроков реализации проектов и, как следствие, переносов сроков ввода объектов в эксплуатацию.

Полный перечень существующих и строящихся гостиниц всех трех сегментов московского рынка представлен в «Карте офисных и гостиничных объектов», подготовленной специалистами Colliers International в 2006 г.

Гостиницы среднего сегмента рынка

Средний сегмент составляют гостиницы, построенные в советское время и получившие, согласно российским стандартам, сертификат, подтверждающий уровень их соответствия 3 или 4 звездам. Загрузка гостиниц класса 3 звезды в 2006 г. стабилизировалась на уровне 72,5%, что немного ниже среднего рыночного показателя, и такая ситуация сохраняется в течение последних 5 лет (График 4). Средние цены продаж в этом сегменте, как и в других, поднялись, поскольку большинство 3-звездных гостиниц, пользуясь дефицитом гостиничных номеров, отменили все действовавшие ранее скидки на размещение.

Среди факторов, тормозящих рост спроса на существующие гостиницы этой группы, можно упомянуть следующие:

- несоответствие старых гостиниц этой группы, построенных в советский период,

современным требованиям рынка ввиду их морального и физического износа;

- пассивная политика продаж;
- несоответствие цены качеству предлагаемых услуг.

Сокращение среднего сегмента по причине выбывания старого номерного фонда не компенсируется новым строительством: из-за более продолжительного периода окупаемости инвестиций в данном сегменте средства направляются в верхний сегмент гостиничного рынка или на проекты других типов недвижимости. Московские власти и инвесторы пытаются находить решения этих проблем. Первые вводят меры, стимулирующие строительство 3-звездных отелей (льготы для гостиничных проектов, запрет на строительство офисных центров в пределах Садового кольца, введение «заповедных зон»).

Инвесторы, в свою очередь, в целях диверсификации рисков и повышения доходности вложений вкладывают средства в многофункциональные комплексы с гостиничной составляющей. Как правило, отели в подобных комплексах позиционируются в среднем ценовом сегменте. Другое направление — появление новых форматов в среднем сегменте: апартаментов, сервисных апартаментов, мини-отелей.

Бюджетный сегмент

Наибольшим спросом в 2006 г. пользовался сегмент бюджетных средств размещения, представленный 1–2-звездными гостиницами, средствами размещения, не проходящими процедуру, подтверждающую уровень их соответствия той или иной категории, а также гостиницами,

График 4. Сравнительная динамика загрузки московских отелей верхнего и среднего сегментов рынка, 1997–2006 гг.



Источник: Colliers International

функционирующими на базе бывших общежитий. Их заполняемость составила 75,7%. Несмотря на то, что темпы роста средних цен продажи в данном сегменте самые высокие на гостиничном рынке, они продолжают оставаться самыми доступными средствами размещения и не испытывают сложностей с привлечением клиентов.

Тенденции развития московского рынка

- Ожидается, что в 2007 г. верхний сегмент гостиничного рынка Москвы сохранит положительные темпы роста дохода на номер (RevPAR), и по-прежнему будет оставаться одним из самых дорогих в контексте других европейских городов.
- Децентрализация рынка отелей верхнего сегмента – дефицит участков в ЦАО – вынуждает инвесторов осваивать участки, расположенные за ТТК и даже в пределах МКАД.
- Расширение верхнего сегмента при продолжающемся росте цен уже проявилось в снижении загрузки на 5,3%. После реализации проектов, заявленных к выходу к 2010–2011 гг., ожидается более серьезное падение уровня загрузки и сокращение темпов роста дохода с номера.
- В 2006 г. темпы ввода новых гостиниц в Москве отставали от потребностей города. Очевидно, что, несмотря на усилия Правительства Москвы, установившего льготы для гостиничных инвесторов,

полностью преодолеть эту тенденцию в 2007 г. не удастся.

- Продолжится начавшийся более года назад процесс формирования, развития и расширения географии национальных гостиничных сетей, при этом некоторые из них впервые выйдут в Москву, где до настоящего времени не было сформировано ни одной национальной гостиничной сети.
- Продолжится и укрепится тенденция, связанная с развитием франчайзинга, а также появятся новые российские и международные гостиничные марки.
- В 2006 г. на рынке Москвы появились новые форматы средств размещения: отели в составе многофункциональных комплексов, апарт-отели и сервисные апартаменты. В дальнейшем эта тенденция будет определять основные направления развития рынка как в Москве, так и в регионах.
- Намечилась тенденция к дальнейшим переменам в вопросах гостиничной собственности. Так, в конце года гостиничный оператор Kempinski Hotels, управляющий отелем «Балчуг Kempinski», приобрел принадлежащие городу 69% акций отеля за 2,89 млрд руб. Вероятно, позднее предложения о выкупе долей города будут сделаны ООО «Интур-Ренессанс» (доля города — 51%), ООО «Славянская гостиница и Деловой центр» (50%), ООО «СП Метрополь» (30%). Ожидается, что к 2008 г. закончится процесс приватизации долей города в гостиницах Москвы.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ST. PETERSBURG

COLLIERS
INTERNATIONAL

ИНВЕСТИЦИИ

В 2006 г. особенно активными на рынке недвижимости Санкт-Петербурга стали западные инвестиционные фонды. Были совершены пилотные сделки по покупке инвестиционно-привлекательных объектов. Крупные международные игроки, известные своим консерватизмом, готовы пересмотреть свои взгляды и принимать участие в девелоперских проектах. Это обусловлено явным недостатком качественных завершенных объектов недвижимости.

В 2006 г. в строительство новых объектов коммерческой недвижимости было инвестировано более \$1,4 млрд (85% – в торговую недвижимость).

Ставки капитализации для качественных объектов коммерческой недвижимости постепенно снижаются, однако уровень рисков и доходности инвестирования в недвижимость в Санкт-Петербурге по-прежнему превышает показатели многих городов Центральной и Восточной Европы. Текущие ставки капитализации для объектов класса А: офисная недвижимость – 9%; торговая недвижимость – 10,5%; складская недвижимость – 11%.

Ставка рефинансирования равна LIBOR + 2,5–3,5%. Ставка проектного финансирования равна 11% или более (база – доллар США).

Значимые события

Крупным событием на рынке торговой недвижимости стало приобретение австрийской компанией Meini European Land строящегося торгового комплекса «Северный Молл» (общая площадь – 35 000 кв. м) на пересечении КАД и проспекта Культуры. Открытие объекта запланировано на вторую половину 2007 г.

Один из старейших петербургских универмагов «Пассаж» сменил владельца – в мае его приобрела на аукционе компания «Дивието Лимитед» за \$50,5 млн.

На рынке офисной недвижимости также была заключена крупная инвестиционная сделка: ее предметом стал бизнес-центр класса В+ «Петровский форт» общей площадью 48 000 кв. м. Летом 2006 г. он был приобретен за \$65 млн швейцарской инвестиционной компанией Eastern Property Holdings (EPH). Ставка капитализации оценивается в 10%.

На рынке складской недвижимости свое первое приобретение в городе совершила британская компания Fleming Family & Partners – складской комплекс класса А PNK на пересечении Московского шоссе и КАД.

Состоялись крупные сделки на гостиничном рынке: норвежский холдинг Wenaasgruppen AS приобрел в середине года 100% акций гостиницы «Пулковская», а в декабре – 100% акций гостиницы «Прибалтийская». Оба отеля в дальнейшем будут представлять сеть Park Inn.

В марте 2006 г. британская инвестиционная компания London & Regional Properties приобрела строящийся 5-звездный отель и SPA-центр, входящие в состав элитного жилого квартала «У Ростральных колонн» (на стрелке Васильевского острова).

Тенденции

К тенденциям рынка необходимо отнести дальнейший редевелопмент промышленных территорий в черте города, поощряемый администрацией города. В 2007 г. ожидается еще большая активность международных инвестиционных фондов. Выход на рынок планируют следующие фонды: Altarea, NIAM, Invesco, Capital Land и другие. Соответственно и спрос на высококачественную коммерческую недвижимость будет только расти.

См. Таблицу 1. Крупные заявленные инвестиционные проекты на стр. 62 ►

Таблица 1. Крупные заявленные инвестиционные проекты

Объект	Площадь территории	Краткое описание
«Морской Фасад»	450 га	Намывная территория в западной части Васильевского острова. Планируется комплексная застройка территории (жилая и коммерческая недвижимость), а также строительство морского терминала.
«Кудрово»	300 га	Многофункциональный комплекс рядом с торговым центром «МЕГА». Проект предполагает строительство 1,5 млн кв. м жилья, логистических комплексов, выставочного центра. Объем инвестиций – около \$1,2 млрд.
«Мегаполис «ЛенКАД»	250 га	Многофункциональный комплекс в Ленинградской области, состоящий из жилого комплекса «Евроград», торгово-развлекательного центра и складского терминала. Девелопером проекта выступает компания «Пантикапей». Объем инвестиций – около €650 млн.
«Балтийская жемчужина»	205 га	Проект строительства нового квартала на юго-западе Санкт-Петербурга (Красносельский район). Предусматривает возведение более 1 млн кв. м жилья и около 500 тыс. кв. м коммерческих помещений.
«Газпром»	66,8 га	Проект предполагает строительство офисных и торговых зданий, а также пятизвездочной гостиницы. Площадь центра – около 1 млн кв. м.
Комплекс на Пулковском шоссе	40,8 га	Многофункциональный комплекс площадью 1 млн кв. м. Девелопер проекта – Industrial Buildings Corporation (IBC), входит в состав Fishman Group. Объем инвестиций – около \$1 млрд.
«Новая Голландия»	7,2 га	Многофункциональный комплекс на острове Новая Голландия, включающий культурный центр, гостиницы, торговые и офисные здания. Площадь будущих строений - 178,4 тыс. кв. м. Девелопером проекта выступает ООО «СТ Групп». Объем инвестиций - около \$320 млн.
Ruric	2 га	Многофункциональный комплекс в историческом центре города на набережной р. Мойки площадью 80 000 кв. м, реализуемый шведской компанией Ruric. Объем инвестиций – около \$250 млн.

Источник: Colliers International

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

Характерной особенностью офисного рынка Санкт-Петербурга является несоответствие большинства офисных центров заявленному классу по международным стандартам. В настоящий момент на рынке отсутствует общепринятая классификация бизнес-центров. Как правило, участники рынка придерживаются заявленного девелопером класса офисного центра. Вероятно, ситуация изменится в 2007 г. – ведущие консалтинговые компании планируют разработать и принять стандарты, по которым будет присваиваться класс офисному зданию.

На конец 2006 г. общий объем офисных площадей класса А и В составил около 420 тыс. кв. м. Более 105 тыс. кв. м офисных площадей было введено в эксплуатацию в 2006 г., при этом к вводу было запланировано более 170 тыс. кв. м. Прирост объема предложения в 2006 г. составил 25%.

Сегмент офисных площадей класса А насчитывает около 64 тыс. кв. м. Предложение высококачественных площадей увеличилось в 2006 г. в 2 раза. Общий объем офисных центров класса А, введенных в эксплуатацию в 2006 г. составил 32,9 тыс. кв. м (запланировано было 60 тыс. кв. м). На рынке появились 8 новых бизнес-центров высокого класса. Шведская компания Ruric AB представила на рынке три бизнес-центра класса А: «Густаф» и «Магнус» на Васильевском острове (первые проекты класса А за пределами «золотого треугольника»), а также «Оскар» на наб. р. Фонтанки, д. 13. Управление осуществляет компания Henry Chichester.



Источник: Colliers International

Летом 2006 г. на офисном рынке класса А появилось несколько новых бизнес-центров, в том числе 2-я очередь «Северной столицы» и «Лангензицен». В июле 2006 г. состоялось официальное открытие бизнес-центра сети «Сенатор» компании «Империя» на ул. Чайковского, д. 1. Еще один открывшийся бизнес-центр «Сенатор» на Садовой ул., д. 10 сдан целиком одному арендатору – отделению «Импэкс-банка».

Общий объем существующих офисов класса В в Санкт-Петербурге на конец 2006 г. достиг 356 тыс. кв. м. Объем вновь построенных офисных помещений класса В в 2006 г. составил около 75 тыс. кв. м, при этом к вводу в эксплуатацию было запланировано более 110 тыс. кв. м. Прирост предложения за 2006 г. составил около 25%. Перечень бизнес-центров, открывшихся в 2006 г., приведен в Таблице 1.

Таблица 1. Некоторые бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в 2006 г. (площадью более 5 тыс. кв. м)

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м	Запрашиваемая арендная ставка, \$/ кв. м/год, вкл. экспл., без НДС
«Сенатор»	Чайковского ул., д. 1	А	5 600	638
«Лангензицен»	Малая Монетная ул., д. 2, лит. А	А	5 500	580–660
«Северная столица» (2 очередь)	Волынский пер., д. 3	А	5 200	638
«Магнус»	9-я линия Васильевского острова, д. 34	А	5 100	460–510
«Келлерманн-Центр» («Первомайская заря»)	10 Красноармейская, д. 22	В	9 000	464
«Русские Самоцветы»	Пл. Фаберже	В	8 400	420–479
«Прогресс»	Наб. Черной речки, д. 41	В	7 800	310–348
«Гренадерский»	Выборгская наб., д. 47	В	6 000	348–464
«Аврора/Преображенский»	14-я линия Васильевского острова, д. 7а	В	5 000	305–356
«Призма-Центр»	Воронежская ул., д. 5	В	5 000	411

Источник: Colliers International

Спрос

Офисный рынок характеризуется стабильным ростом спроса на качественные офисные помещения. Общий объем арендованных и купленных офисных площадей класса А и В в 2006 г. составил около 110 тыс. кв. м. Заполняемость офисных центров остается на высоком уровне – 94–96%. В офисных центрах А класса, где большинство арендаторов представлено крупными международными и московскими компаниями, большим спросом традиционно пользуются помещения 250–500 и более кв. м. Постепенно уменьшается доля компаний, заинтересованных в небольших офисах – до 150 кв. м.

Ставки аренды и цены продажи

Запрашиваемые ставки на офисные помещения в бизнес-центрах класса А находятся в диапазоне \$500–940 за кв. м в год, включая эксплуатационные расходы, без НДС. За 2006 г. ставки аренды выросли в среднем на 9–11%.

Следует отметить, что в действующих офисных центрах заполняемость близка к 100%. Свободные помещения можно найти только в недавно введенных в эксплуатацию или строящихся бизнес-центрах.

Анализ условий аренды офисных помещений в рассматриваемых офисных центрах показал, что уровень запрашиваемых арендных ставок для офисных центров класса В находится в диапазоне \$300–560, включая эксплуатационные расходы, без НДС. Рост арендных ставок в 2006 г. составил порядка 8–10%.

В 2006 г. предложения по продаже площадей класса А отсутствовали. В сегменте В класса существует ряд предложений продажи офисных



Источник: Colliers International



Источник: Colliers International

площадей на стадии строительства бизнес-центра по схеме долевого участия. Цены предложений колеблются в диапазоне от \$1 300 до \$2 800 за кв. м.

Таблица 2. Наиболее крупные сделки аренды в 2006 г.

Арендатор	Адрес/Проект	Класс	Площадь, кв. м
«Балтинвестбанк»	М. Монетная ул., д. 2 / «Лангензипен»	А	2 900
«Импэкс-банк»	Садовая ул., д. 10 / «Сенатор»	А	2 500
«Райффайзенбанк»	Волынский пер., д. 1 / «Северная столица»	А	2 200 (расширение)
«Фортум Энергия»	Волынский пер., д. 1 / «Северная столица»	А	970
«Рош-Москва»	Волынский пер., д. 1 / «Северная столица»	А	400
«Сан Майкросистемс СПб»	10 Красноармейская ул., д. 22 / «Келлерманн-Центр»	В	6 000
«Рексофт»	Пархоменко ул. / «Сереан»	В	3 500
Natur Produkt	Проф. Попова ул., д. 37 / «Сенатор»	В	2 100

Источник: Colliers International

Тенденции рынка

- Стабильный рост спроса на качественные помещения классов А и В.
- Появление крупных проектов строительства офисных центров класса А и В (в том, числе, в составе торгово-развлекательных и жилых комплексов), реализация которых приведет к значительному увеличению объема рынка. Среди них можно отметить проекты компаний «Теорема» (Свердловская наб.), «Возрождение Санкт-Петербурга» (Смольная наб.), «РГС-Недвижимость» (Ушаковская наб.), ВТБ («Невская ратуша», Дегтярный пер.).
- Конкуренция на офисном рынке в сегменте класса А относительно низкая, тем не менее, появление проектов нового строительства ведет к повышению качества новых площадей. Для офисных площадей класса В характерен стабильный прирост предложения, который компенсируется стабильно увеличивающимся спросом.

- Дальнейший рост спроса на большие помещения – от 1 000 кв. м. Среди основных арендаторов таких помещений можно выделить крупные банки и IT-компании.
- Продолжающееся развитие деловых зон за пределами центра. В связи с напряженной транспортной ситуацией и нехваткой парковочных мест в центре города интерес арендаторов и девелоперов перемещается в другие районы. В настоящий момент в качестве деловых зон интенсивно развиваются набережные, в перспективе для строительства бизнес-центров будут осваиваться и более отдаленные территории, в том числе вблизи КАД.

Новое строительство и реконструкция

По нашим оценкам, в 2007 г. планируется ввод в эксплуатацию около 330 тыс. кв. м (включая 70 тыс. кв. м, ввод которых перенесен с 2006 г.).

Таблица 3. Некоторые бизнес-центры, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2007 г. (площадью более 4 тыс. кв. м)

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м
«Веда-Хаус»	Петроградская наб., д. 20	А	9 000
«Аполло»	Добролюбова пр., д. 12	А	6 200
«Невская Плаза»	Невский пр., д. 55	А	6 000
Sovereign	Малый пр. Васильевского острова, д. 24	А	6 000
«Дом Зингера»	Невский пр., д. 28	А	4 200
«Австрийский Бизнес Центр»	Пироговская наб., д. 9	А	4 200
«Сенатор»	18-я линия Васильевского острова, д. 31	В	40 000
«Ренессанс Плаза»	Марата ул., д. 69–71	В	28 000
«Обухов-центр»	Обуховской Обороны пр., д. 271	В	25 000
«Ильич»	Белоостровская ул., д. 8	В	22 500
«Лидер»	Ленинский пр., д. 153 / Конституции пл.	В	21 000
«Корпус Бенуа»	Пискаревский пр. / Свердловская наб.	В	18 000
«Содружество»	Коломяжский пр., д. 33	В	12 000
«Авеню»	Аптекарская наб., д. 7	В	11 400
Без названия	Литейный пр., д. 26	В	10 000
«Невская Мануфактура»	Обуховской Обороны пр., д. 70	В	9 000
«Нововладимирский»	Социалистическая ул., д. 14	В	8 000
«Голицынь»	Васильевского острова, д. 4–8	В	7 500
«Сенатор»	Б. Пушкарская ул., д. 22	В	6 700
«Регент Холл»	Владимирский пр., д. 21	В	6 500
Stels	Боровая ул., д. 32	В	6 000

Источник: Colliers International

Продолжение таблицы ►

► **Таблица 3.** Некоторые бизнес-центры, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2007 г.
(площадью более 4 тыс. кв. м)

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м
«Гельсингфорский»	Гельсингфорская ул.	В	6 000
Alia Tempora	Невский пр., д. 104	В	5 900
«Кантемировский»	Инструментальная ул., д. 3	В	5 900
«Ренессанс»	Шателена ул., д. 26	В	5 700
Без названия	Рижский пр., д. 41	В	5 400
Maxima	Тобольская ул., д. 6	В	5 300
«Империял»	Стачек пр., д. 48	В	5 000
«Старая деревня»	Мебельная ул., д. 12	В	4 800
«Осло Марин»	Лиговский пр., д. 140	В	4 500
«Статус»	Лиговский пр., д. 150	В	4 000

Источник: Colliers International



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок качественных складских помещений Санкт-Петербурга в 2006 г. продолжил активно развиваться: в начале года общий объем складских площадей класса А и В превышал 250 000 кв. м, в течение года были введены в эксплуатацию складские объекты общей площадью 98 000 кв. м (годовой прирост составил 38%). В действующих складских комплексах класса А и В в аренду предлагаются лишь 20% площадей, и они заполнены на 100%.

Предложение

В настоящее время общая площадь складских помещений класса А и В составляет около 350 000 кв. м (без учета комплексов, построенных компаниями для собственных нужд).

Новое строительство

В настоящее время строится около 510 000 кв. м складов А и В класса, более 2 370 000 складских

площадей находятся в стадии проектирования. Значительно увеличилась средняя площадь анонсируемых проектов. Наиболее крупными из них являются проекты компаний «Евразия Логистик» (790 тыс. кв. м) и «Пантикапей» (250 тыс. кв. м).

Кроме того, в 2006 г. были впервые заявлены проекты строительства производственно-логистических комплексов. Их реализуют компании «РосЕвроДевелопмент» и «Цветы».

По нашим оценкам, в 2007 г. планируются к вводу около 350 000 кв. м складских площадей класса А и В.

Наиболее активно строительство складских комплексов ведется в промышленных зонах Шушары, Горелово, Янино, Уткина Заводь.

Спрос

Появился интерес к складам высокого класса со стороны инвестиционных фондов. Примером может служить приобретение компанией Fleming Family & Partners складского комплекса ПНК в Шушарах.

Таблица 1. Действующие складские комплексы международного качества

Название	Адрес	Класс	Инвестор/Девелопер	Общая площадь, кв. м
«Интертерминал-Парнас»	Парнас, Домостроительная ул., д. 1	А	«ИСТ», Big City и Green Mark	45 000
«Интертерминал-Предпортовый»*	ул., 1/ Кубинская ул., д. 73	А	Big City и Green Mark	32 500
Без названия*	Горелово	А	«Астрос Логистик Центр»	25 000
ПНК	Шушары, Московское ш.	А	PNK Logistics	14 400
Terra Logistica	Лиговский пр., д. 254	А	«Фудлайн»	12 000
Без названия	Кронштадт, Кронштадтское ш.	А	«Адмирал»	12 000
«Уткина заводь»	Октябрьская наб., д. 104/41	А	Crafrise Markitantonv group	10 000
«Предпортовый»*	Предпортовая ул., д. 2/3	А	«Евросиб»	6 500
«Охта терминал»	Энергетиков пр., д. 22	А	«Мегалогистик»	6 000
Без названия*	Шафировского пр. и КАД	А	«Трансфера Интернешнл»	6 000
«Экспомаркет»	Стачек пр., д. 45/2	В	«Экспомаркет»	51 600
Без названия	Софийская ул., д. 8	В	Lipsanen	40 000
Без названия*	Кубинская ул., д. 73	В	Lipsanen	21 400
«Охта»	Ворошилова ул., д. 6	В	«Ниеншанц логистик»	16 800
«Терминал Парнасский»	Парнас, 1-ый Верхний пер., д. 4	В	«Электронкомплекс»	14 500
Без названия	Киевская ул., д. 5	В	Торговый дом «Эра»	12 000
Без названия	Софийская ул., д. 6	В	Meatland	9 300
Без названия*	Латышских Стрелков ул., д. 29/3	В	«Терминал-Сервис»	6 800
Без названия	Парнас, 1-ый Верхний пер., д. 10/3	В	«Авалон Логистикс»	6 000
«Петро Фриго»	Горелово, Волхонское ш., д. 11	В	«Петро Фриго»	2 000
Без названия	Пос. Ковалево, Поперечная ул., д. 15	В	«ПКМ»	—

* Складские комплексы, введенные в эксплуатацию в 2006 г.

Источник: Colliers International

Таблица 2. Строящиеся качественные складские комплексы, открытие которых планируется в 2007 г.

Название	Адрес	Инвестор/Девелопер	Общая площадь, кв. м
Без названия	Шушары	«Авалон Логистикс»	128 000
«МЛП-Уткина заводь»	Уткина заводь	МЛП	72 000
Без названия	Шушары	«ПНК»	40 200
«Интертерминал»	Предпортовая ул., д. 1/ Кубинская ул., д. 73	Big City и Green Mark	39 000
Без названия	Мебельная ул, д. 12	«Терминал Старая деревня»	20 000
Без названия	Горелово	«Астрос Логистик Центр»	15 000
«Руслан»	Пересечение Московского ш. с КАД	«Руслан»	14 800
Без названия	Обуховской Оборона пр.	«Теорема»	10 100
«Охта терминал»	Энергетиков пр., д. 22	«Мегалогистик»	6 000
Без названия	Шушары	«Микояновский комбинат»	5 000
Без названия	Волхонское ш.	«Петрофриго»	4 000

Источник: Colliers International

Основными арендаторами качественных складских площадей являются логистические, торговые и производственные компании.

Со стороны компаний, предпочитающих арендовать складские помещения, высок спрос на помещения площадью более 3 000 кв. м. Наиболее крупные помещения (от 10 000 кв. м) пользуются спросом со стороны логистических компаний.

Знаковым событием 2006 г. стал выход на рынок складской недвижимости крупных логистических операторов: компании Relogix и «Русская логистическая служба» арендовали 56 000 кв. м и 18 000 кв. м, соответственно, в строящемся складском комплексе компании «МЛП».

Производственные компании предпочитают арендовать складские комплексы, расположенные вблизи основного производства, розничные компании – в черте города, логистические, оптовые компании и дистрибьюторы – вблизи крупных магистралей. Наиболее высок спрос на складские комплексы, расположенные вблизи КАД, Московского, Выборгского и Пулковского шоссе.

Ставки аренды

Ставки аренды предложения на складские помещения класса А и В составляют \$115–125 за кв. м в год, без НДС и эксплуатационных расходов. За 2006 г. уровень ставок практически не изменился, несмотря на дефицит предложения складских площадей в аренду. Это связано с тем,

что большинство девелоперов ориентируются на крупных арендаторов, которых на рынке не так много (не более двадцати).

Стоимость ответственного хранения в качественных складских комплексах может достигать \$0,3 до \$0,5 за паллето-место в день, не включая погрузочно-разгрузочные работы и НДС. Стоимость ответственного хранения за год увеличилась примерно на 5 %.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ

- Все больше девелоперов планируют строительство складских помещений для последующей сдачи в аренду, а не для предоставления услуг ответственного хранения.
- Иностранные инвесторы (Raven Russia, White Days Investments) заинтересовались рынком складской недвижимости Петербурга. Они участвуют в реализации крупных складских проектов.
- Значительно – более чем на треть – возросла себестоимость строительства.
- Появилась практика предварительной аренды складских площадей на стадии строительства.
- Появились проекты строительства производственно-логистических комплексов (впервые это новое строительство, а не реконструкция промышленных зданий).
- В сегменте предложения ожидается появление складских комплексов площадью от 50 000 кв. м.



ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

В 2006 г. был введен беспрецедентный объем площадей в торговых объектах: прирост за 2006 г. составил 1,2 млн кв. м (общая площадь), что сопоставимо с совокупным объемом, введенным за последние три года. За год на карте города появилось 39 новых объектов, при этом наибольшее количество пришлось на декабрь – 15 торговых объектов (для сравнения: декабрь 2005 г. – 4 торговых объекта). На конец 2006 г. в Петербурге функционировало 112 торговых объектов общей площадью 2,7 млн кв. м.

Наиболее активно в 2006 г. развивались сегменты DIY-центров и гипермаркетов, общие площади которых значительно увеличились за год (более чем в 2 раза – DIY-центры, более чем в 3 раза – гипермаркеты) и составили на конец 2006 г. 230 тыс. кв. м и 315 тыс. кв. м, соответственно. Сегмент торговых центров, общая площадь которых практически удвоилась за год и достигла 1,840 млн кв. м, является безусловным лидером в структуре площадей торговых объектов (Диаграмма 1).

ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ

Новые бренды и операторы

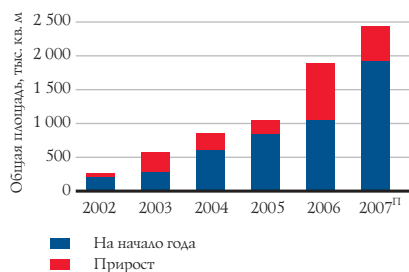
- На рынок Петербурга вышли британские сети универмагов Next (ТЦ «Гранд Каньон», ТЦ «МЕГА»), Peacocks (ТЦ «Гранд Каньон», «Южный Полюс», «Варшавский Экспресс», «МЕГА-Дыбенко»), Marks & Spencer и British Home Stores («МЕГА-Дыбенко», «МЕГА-Парнас»).
- Немецкая сеть товаров формата DIY «ОБИ» открыла первый магазин в торговом центре Garden City на площади 15 тыс. кв. м. В конце года были открыты еще 2 магазина в торговых центрах «МЕГА» на площади 14 тыс. кв. м.
- Немецкая сеть магазинов электроники и бытовой техники MediaMarkt открыла магазин в ТЦ «МЕГА-Дыбенко» на площади 8,6 тыс. кв. м.
- Французская сеть «Ашан» открыла 2 гипермаркета в торговых центрах «МЕГА» на площади 20 тыс. кв. м каждый.
- Финская компания Rautakesko построила два DIY-центра K-Rauta общей площадью 13 тыс. кв. м каждый на Таллинском и Московском шоссе. Также компания, купившая в 2005 г. петербургскую сеть DIY-магазинов «Строймастер», провела ребрендинг магазинов сети на K-Rauta.

Диаграмма 1. Структура рынка действующих торговых объектов (по общим площадям), на конец 2006 г.



Источник: Colliers International

График 2. Прирост площадей торговых центров



Источник: Colliers International

Теперь сеть насчитывает 7 магазинов. В 2007 г. компания откроет в Петербурге еще один центр на Мурманском шоссе, также на 2007 г. запланирована экспансия на московский рынок и в крупные российские города.

- Московские компании «Седьмой Континент» и «Гиперцентр» открыли гипермаркеты «Наш Гипермаркет» и «Мосмарт» в составе торговых центров «Гранд Каньон» и «Июнь» площадью 9 тыс. кв. м и 5,7 тыс. кв. м, соответственно.
- Московская «Столичная торговая компания» (СТК) открыла в Петербурге два гастронома премиум-класса «Глобус Гурмэ» в торговых центрах «Светлановский» (Энгельса пр., д. 33) и «Варшавский Экспресс» площадью 3 тыс. кв. м и 800 кв. м, соответственно.

Новые девелоперы

- Итальянская компания Margheri Group заявила о намерении построить в п. Бугры, рядом с КАД, первый в России factory outlet

общей площадью 65 тыс. кв. м. Открытие первой очереди запланировано на I квартал 2008 г. Инвестиции в проект составят €120 млн.

- Австрийская компания Meinl European Land приобрела у итальянской компании Promocentro Italia строящийся торговый центр

«Северный Молл» (п. Бугры) общей площадью 35 тыс кв. м. ТЦ планируется открыть в 2007 г.

- Израильский холдинг Fishman Group планирует открытие в Петербурге магазинов формата DIY «Хоум Центр» площадью от 6,5 до 10 тыс. кв. м.

Таблица 1. Наиболее значимые торговые центры, открывшиеся в 2006 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Основные операторы	Открытие
«МЕГА-Парнас»	Энгельса пр. / КАД (п. Бугры)	138 000	«ИКЕА», «Ашан», «ОБИ», «Детский Мир», «М.видео», «Спортмастер», Marks & Spencer	Декабрь
«МЕГА-Дыбенко»	Мурманское шоссе / КАД	131 000*	«Ашан», «ОБИ», «Детский Мир», «СпортМастер», Banapa-Mama, Marks & Spencer, Peacocks, MediaMarkt	Ноябрь
«Гранд Каньон»	Энгельса пр., д. 154	73 000	Наш гипермаркет, «М.видео», Vero Moda и Jack & Jones, Peacocks, Мультиплекс «Синема Парк» (9 залов), Crazy Park (семейный развлекательный центр)	Февраль
«Континент»	М. Казакова ул./Стачек пр.	69 300**	«Детский Мир», «Эльдорадо», «Домовой», «Перекресток», Мультиплекс «Каро-Фильм» (7 залов), Боулинг AMF (32 дорожки), Game Zona (семейный развлекательный центр)	Март
Garden City	Лактинский пр., д. 85	52 000	«Лэнд», «ОБИ» «Техношок»	Октябрь
«Родео Драйв»	Культуры пр., д. 1	47 450	Мультиплекс «Кронверк-Синема» (6 залов), Аквапарк	Декабрь
«Июнь»	Индустриальный пр. / Косыгина пр.	46 500	«Мосмарт», «Детский мир», «СпортМастер», «Боулинг-Сити» (20 дорожек), мультиплекс «Матрица» (5 залов), Star Galaxy (семейный развлекательный центр)	Декабрь
«Питер»	Типанова ул. / Юрия Гагарина пр.	46 000	«Перекресток», «Детский Мир», «Это», Боулинг «7 миля» (21 дорожка)	Август
«Невский II»	Большевики пр., д. 18	37 000	«Домовой», «Мир», «Детский мир», Мультиплекс «Каро Фильм» (5 залов), Game Zona	Октябрь
«Подсолнух»	Савушкина ул./ Школьная ул.	36 800	«Мир», Sportland, Seppala, Vero Moda и Jack & Jones, «Игромакс» (семейный развлекательный центр)	Апрель
«Южный Полюс»	Пражская ул./Славы пр.	35 000	«Перекресток», «М.видео», Intersport, «Лукоморье», «Боулинг-Сити» (30 дорожек), Star Galaxy	Февраль
«Варшавский Экспресс»	Обводного канала наб., д. 118	33 400	Peacocks, Мультиплекс «Каро-Фильм» (9 залов), Боулинг (36 дорожек), Game Zona	Апрель
«Планета Нептун» (1 очередь)	Марата ул./ Звенигородская ул.	28 000	«Перекресток», «Адидаас», «Дино-Парк» (семейный развлекательный центр)	Апрель

* не вкл. площадь «ИКЕА» (открытие - декабрь 2003 г.)

** с учетом подземного паркинга

Источник: Colliers International

Новые проекты

Компания «Система-Галс Северо-Запад» 13 сентября на Пулковском шоссе заложила первый камень в строительство торгово-развлекательного центра «Лето» общей площадью 100 тыс. кв. м. Окончание строительства запланировано на 2008 г.

Компания «Адитум», аффилированная с компанией Ruric, намерена построить на площади Восстания подземный торговый центр общей площадью 42 тыс. кв. м. Срок реализации проекта – 3–5 лет. Инвестиции в проект составят \$200 млн.

Компания «Доринда» (сеть гипермаркетов «О'Кей») планирует реконструировать приобретенное на торгах Фонда имущества здание в центре города (Конюшенная пл., 1) под торгово-развлекательный центр общей площадью 20–25 тыс. кв. м. На реконструкцию отведено 20 месяцев.

Компания «Гиперцентр СПб» построит на участке земли площадью 42 га на пересечении пр. Маршала Блюхера и Лабораторной ул. гипермаркет «Мосмарт». Инвестиции в проект превысят \$40 млн. Компания намерена в течение двух-трех лет построить в Петербурге три-четыре торговых объекта площадью 20–30 тыс. кв. м каждый и общей стоимостью \$150 млн.

Ставки аренды

Рост ставок аренды в торговых центрах с профессионально разработанной концепцией составил в среднем 9–13% по разным товарным группам арендаторов. Наиболее значительным был рост ставок аренды для операторов фуд-корта. В менее удачных торговых центрах наблюдалось снижение ставок.

Расширяется практика выделения эксплуатационных расходов, ранее включавшихся в арендную ставку для торговых галерей.

Заполняемость успешных торговых центров близка к 100 %, большинство из них имеют лист ожиданий потенциальных арендаторов.

ТЕНДЕНЦИИ

- Рост активности международных девелоперов торговых центров.
- Приход международных и московских операторов, ранее не представленных на рынке Петербурга. В 2007 г. ожидается приход новых международных операторов: Billa, Real, Leroy Merlin, Prisma.

- Активное развитие сегментов DIY-центров и гипермаркетов, которое в 2006 г. происходило в основном за счет местных девелоперов. Более чем трехкратное увеличение площадей в сегменте гипермаркетов произошло за счет открытия компанией «Доринда» пяти гипермаркетов «О'Кей» общей площадью 113 тыс. кв. м и компанией X5 Retail Group N.V. девяти гипермаркетов «Карусель» общей площадью 110 тыс. кв. м.
- Укрупнение торговых центров. Средняя торговая площадь торговых центров выросла с 14 000 кв. м в 2005 г. до 22 000 кв. м в 2006 г.
- Активная экспансия петербургских девелоперов на региональные рынки. Также продолжается освоение рынка Петербурга, где компании запускают новые форматы. Так, компания «Доринда» развивает супермаркеты «О'Кей-Экспресс» площадью

Таблица 2. Арендные ставки в торговых центрах

Профиль	Диапазон площадей, кв. м	Ставка аренды, \$/кв. м/год
Якорные арендаторы		
Гипермаркет	5 000–20 000	100–160
Супермаркет	1 000–1 400	120–300
Электроника	2 000–8 000	180–400
Спорт и отдых	500–2 500	300–550
Одежда	500–1 500	300–500
Развлечения	500–8 000	100–240
Товары для дома	500–6 000	180–450
Товары для детей	500–2 500	250–400
Другие операторы		
Одежда	50–500	460–1 550
Обувь	50–500	460–1 550
Спорт и отдых	50–500	500–1 300
Красота и здоровье	30–500	400–1 400
Товары для детей	30–500	300–800
Мобильное и цифровое оборудование	20–100	800–2 000
Аксессуары	10–100	1 200–2 000
Сувениры-подарки	20–100	1 200–2 000
Общепит (фуд-корт)	30–100	960–1 800
Услуги	10–100	450–1 600

Источник: Colliers International

1,5 тыс. кв. м; компания «Лента» намерена развивать сеть магазинов шаговой доступности «Норма» площадью 200–400 кв. м.

Новое строительство

- По нашим оценкам, в 2007 г. общая площадь торговых объектов превысит 3,4 млн кв. м., из них торговых центров – около 2,4 млн кв. м.

Таблица 3. Некоторые торговые центры, запланированные к открытию на 2007 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Якорные операторы	Дата открытия
Atlantic City	Савушкина ул. / Беговая ул. / Приморский пр. / Туристская ул.	58 900*	«Азбука Вкуса», Универмаг одежды, Магазин товаров для спорта, Детский развлекательный центр, Боулинг	IV квартал
«Байконурский»	Байконурская ул., д. 13	43 800	Супермаркет, «М.видео», «Домовой», Мультиплекс «Каро Фильм», Атракционы	III квартал
«Ник»	Маршала Жукова пр., д. 35	15 000	MediaMarkt, «СантаХаус»	I квартал
«О'Кей»	Московский пр., д. 137	16 400	Магазин товаров для спорта	IV квартал
«Променад»	Комендантская пл.	22 000	«Техношок», Универмаг одежды, Развлечения	II квартал
«Радуга»	Гагарина пр., д. 8	85 000	MediaMarkt, Real, Zara, «ОБИ», Bestseller и Seppala, Санта Хаус, Мультиплекс Kinostar (10 залов), Боулинг (18 дорожек)	I квартал
«Северный Молл» (I очередь)	Культуры пр. / КАД	35 000	Real	2007
«Ульянка»	Ветеранов пр., д. 99	18 400	Billa, «Телемакс», Мультиплекс «Мираж Синема» (6 залов)	II квартал

* не включая офисные площади

Источник: Colliers International

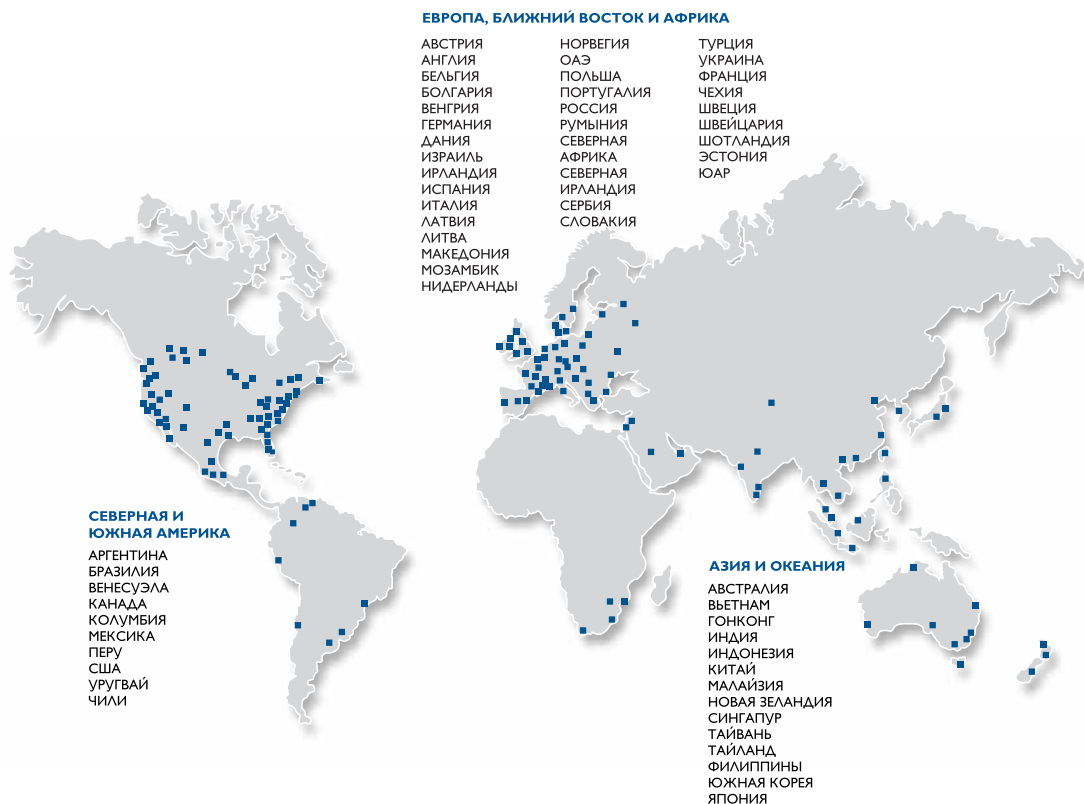
Представительства в Восточной Европе и Центральной Азии



Copyright Colliers International, 2007 г.

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. «Коллиерз Интернешнл» не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

Представительства в мире



Исследования рынка • Разработка концепций • Консультационные услуги • Представление интересов арендодателей/собственников недвижимости • Представление интересов арендаторов/покупателей недвижимости

Оценка объектов недвижимости • Инвестиционный консалтинг • Корпоративные услуги • Финансовый анализ

Управление портфелем инвестиций • Управление проектами • Управление объектами недвижимости

Эксплуатация и обслуживание зданий

Аренда/продажа офисной, торговой, складской и гостиничной недвижимости, земельных участков



Более подробную информацию о Colliers International
Вы найдете на сайтах: www.colliers.ru / www.colliers.com

For more information about Colliers International,
visit our web sites at www.colliers.ru / www.colliers.com

Россия

115035, Москва
Садовническая наб., д. 77, стр. 1
Тел.: (7-495) 258-5151
Факс: (7-495) 258-5152
colliers@colliers.ru

191186, Санкт-Петербург
Набережная р. Мойки, д. 36
Тел.: (7-812) 718-3618
Факс: (7-812) 718-3616
colliers@colliers.spb.ru

Украина

01004, Киев
Ул. Б. Васильковская, д. 34
Тел.: (380-44) 490-5700
Факс: (380-44) 490-5799
colliers@colliers.com.ua

Латвия

LV 1048, Рига
Баласта дамбис, д. 1а
Тел.: (371) 778-3333
Факс: (371) 778-3334
colliers@colliers.lv

Литва

LT-01107, Вильнюс
Проспект Лайсвес, д. 3
Тел.: (370) 5249-1212
Факс: (370) 5249-1211
colliers@colliers.lt

Эстония

11312, Таллинн
Пярну мнт, 102с
Тел.: (372) 662-2777
Факс: (372) 662-2771
colliers@colliers.ee

Russia

77, Sadovnicheskaya Emb., Bld. 1
115035, Moscow
Phone: (7-495) 258-5151
Fax: (7-495) 258-5152
colliers@colliers.ru

36, Moika Embankment
191186, St. Petersburg
Phone: (7-812) 718-3618
Fax: (7-812) 718-3616
colliers@colliers.spb.ru

Ukraine

34, Velyka Vasylkivska Street
01004, Kyiv
Phone: (380-44) 490-5700
Fax: (380-44) 490-5799
colliers@colliers.com.ua

Latvia

1a, Balasta Dambis
LV 1048, Riga
Phone: (371) 778-3333
Fax: (371) 778-3334
colliers@colliers.lv

Lithuania

3, Laisves Avenue
LT-01107, Vilnius
Phone: (370) 5249-1212
Fax: (370) 5249-1211
colliers@colliers.lt

Estonia

Parnu Road 102c
11312, Tallinn
Phone: (372) 662-2777
Fax: (372) 662-2771
colliers@colliers.ee