



Our Knowledge is your Property

real estate review RUSSIA

ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЯ '08





Our Knowledge is your Property

real estate review RUSSIA

ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЯ '08



СОДЕРЖАНИЕ

Россия. Экономический обзор

9 |

МОСКВА

Инвестиции

13 |

Офисная недвижимость

17 |

Складская недвижимость

31 |

Торговая недвижимость

41 |

Гостиничная недвижимость

55 |

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Инвестиции

63 |

Офисная недвижимость

67 |

Складская недвижимость

75 |

Торговая недвижимость

83 |

Гостиничная недвижимость

95 |

TABLE OF CONTENTS

Russia Economic Overview

11 |

MOSCOW

Investment

15 |

Office Sector

23 |

EMEA Office Rents Map 2008

29 |

Warehouse Sector

35 |

EMEA Logistics & Industrial

Rents Map 2007–2008

39 |

Retail Sector

47 |

EMEA Retail Rents Map 2008

53 |

Hotel Sector

59 |

ST. PETERSBURG

Investment

65 |

Office Sector

71 |

Warehouse Sector

79 |

Retail Sector

89 |

Hotel Sector

97 |

2007 *Colliers International Москва - Консультант года*
Российский Совет Торговых Центров
Colliers International Moscow - Consultant of the Year
Russian Council of Shopping Centers



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





Дорогие коллеги и друзья,

В 2007 г. рынок коммерческой недвижимости России сохранял высокие темпы роста и становился еще более прозрачным, профессиональным и международным. Россия является полноправным членом международного бизнес-сообщества и развивается в соответствии с глобальными мировыми тенденциями. В 2007 г. экономика России продемонстрировала рост основных макроэкономических показателей, сохранив тенденции 2006 г.

Вложения инвесторов в девелоперские проекты, а также высокий спрос на коммерческую недвижимость со стороны конечных пользователей, увеличение числа качественных проектов, относительно высокие ставки капитализации и снижающиеся риски обуславливают рост доверия иностранных игроков к российскому рынку. Появление новых проектов, инвесторов и типов сделок является основным показателем развития рынка и оценки его перспектив. За последние 2 года объем сделок на инвестиционном рынке увеличился в 5–8 раз, в 2008 г. мы ожидаем дальнейший рост рынка капитала.



Несмотря на мировой финансовый кризис, замедливший деловую активность в некоторых странах, в России высокие темпы роста сохранились во всех сегментах коммерческой недвижимости. Рынок офисной недвижимости в Москве в 2007 г. «побил» очередные рекорды. В первую очередь, необходимо отметить снижение доли вакантных площадей, увеличение объема сделок, а также рост арендных ставок, которые превысили уровень предкризисного 1999 г. Средние базовые арендные ставки для офисных помещений возросли на 35–40% для офисов класса А и на 20–25% для офисов класса В. Таким образом, офисные помещения Москвы стали одними из самых дорогих в Европе, уступая только Лондону. Для Colliers International (Россия) этот год стал самым успешным (как с точки зрения объема сданных площадей, так и с точки зрения дохода): были заключены сделки в отношении 215 000 кв. м офисных площадей, компания вдвое перевыполнила бюджетные показатели.

Рынок торговой недвижимости в этом году также развивался бурными темпами. Шло дальнейшее освоение регионов, причем активный девелопмент наблюдался не только в городах-миллионниках, но и в городах с населением менее 500 000 жителей. В числе других тенденций я бы назвал увеличение количества инвестиционных сделок и объемов международного финансирования, а также укрупнение проектов. В 2007 г. портфолио Colliers International включало более 30 торговых проектов общей площадью 3 млн кв. м в 20 городах России.

Colliers International (Москва) получила звание «Консультант года» на церемонии награждения победителей Рейтинга торговых центров России – 2007, организованной Российским советом торговых центров (РСТЦ). Мы признательны бизнес-сообществу за высокую оценку нашей работы. Компания уделяет особое внимание развитию направления торговой недвижимости, специалисты компании вели и ведут работу над большинством знаковых проектов в Москве и региональных городах. Приятно, что заслуги Colliers International были отмечены членом международной профессиональной организации ICSC.

Мы уверены, что положительные тенденции на рынке коммерческой недвижимости в России получают свое дальнейшее развитие и будем рады приветствовать новых игроков, желающих открыть для себя наш рынок в 2008 г. Мы всегда готовы к сотрудничеству!

С уважением,

Сергей Гити,

Управляющий партнер
Россия и СНГ



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

В 2007 г. экономика России продемонстрировала рост основных макроэкономических показателей, сохранив тенденции 2006 г. Ускорение темпов роста экономики обуславливалось высокими темпами роста инвестиционного и потребительского спроса и увеличением объемов строительства. При этом возрос вклад импорта в удовлетворение внутреннего спроса на фоне восстановления роста экспорта. Рост реальных доходов населения (10,4%) обеспечил высокий рост оборота розничной торговли (15,2%).

Рост цен на энергоносители (60% экспорта) обеспечил приток денег в экономику России. Однако активные вливания «нефтяных денег» в экономику стали одной из причин ускорения инфляции. По предварительным оценкам, за 2007 г. инфляция составила 11,9%, существенно превысив прошлогодний показатель (7,5%) и прогнозированный уровень.

По данным ЦБ РФ, чистый приток капитала в экономику России за 2007 г. составил \$82,3 млрд (что почти на 50% больше, чем в 2006 – \$42 млрд).

В 2007 г. ситуация на внутреннем валютном рынке определялась поступлением средств от экспорта на фоне роста цен на энергоносители на мировых рынках, а также сохраняющимся дефицитом ликвидности банковского сектора. Динамика котировок российского рубля к доллару США и евро формировалась под воздействием изменений курсов двух ведущих мировых валют на международном рынке и проводимой Банком России курсовой политики. По итогам года укрепление рубля к доллару составило 6,8%, к евро – 3,6% (данные Министерства экономического развития и торговли РФ).

В 2008 г. прогнозируется повышение темпов инфляции, связанное как с ростом цен на продовольствие на мировых рынках, так и с высокими инфляционными ожиданиями. Ожидается увеличение бюджетных расходов в связи с предстоящими выборами.

Также в связи с проведением процедуры вступления в ВТО правительство РФ будет вынуждено ослабить меры сдерживания укрепления реального курса рубля, что может в долгосрочной перспективе отразиться на эффективности российского экспорта.

Таблица 1. Основные показатели развития экономики Российской Федерации

Экономические показатели	2006 январь–декабрь (в % к соответствующему периоду предыдущего года)	2007 январь–декабрь (в % к соответствующему периоду предыдущего года)
ВВП	107,4	108,1
Индекс потребительских цен (на конец периода, к декабрю предыдущего года)	109,0	111,9
Индекс промышленного производства	103,9	106,3
Инвестиции в основной капитал	113,7	121,1
Объемы работ по виду деятельности «строительство»	116,1	118,2
Реальные располагаемые денежные доходы населения	113,3	110,4
Реальная заработная плата	113,3	116,2
Оборот розничной торговли	113,3	115,2
Экспорт товаров	124,7	116,5
Импорт товаров	131,3	136,8

Источник: Министерство экономического развития и торговли РФ

MOCKBA
MOSCOW

COLLIERS
INTERNATIONAL

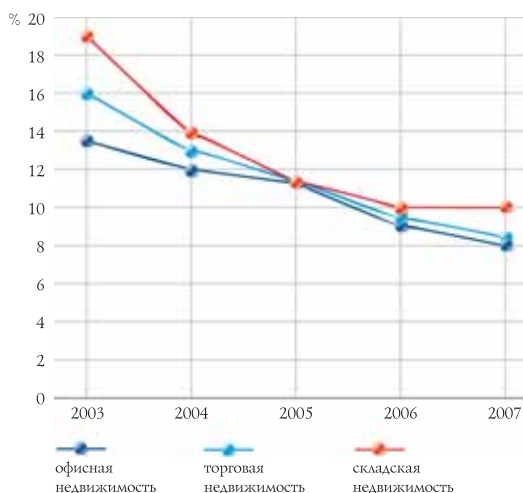
ИНВЕСТИЦИИ

Рынок капитала в течение 2007 г. продолжал динамично развиваться. Приток иностранных инвестиций в экономику России за прошедший год составил \$75–80 млрд (по данным Министерства финансов РФ). По нашим оценкам, инвестиции в коммерческую недвижимость составили около \$15–18 млрд (18%). Вложения иностранных инвесторов в российские девелоперские проекты обусловлены такими факторами, как рост доверия к российскому рынку и высокий спрос со стороны арендаторов, а также все еще ограниченным предложением качественных функционирующих объектов.

Стабильно растет размер инвестиционных проектов. И если в 2003 г. средний размер объекта инвестиционной сделки составлял около 8 000–10 000 кв. м, то в 2007 г. основной интерес представляли проекты площадью от 25 000 кв. м. Несмотря на то, что инвесторам все еще интересны небольшие здания и проекты, во всех сегментах коммерческой недвижимости наблюдается тенденция к укрупнению инвестиционных проектов, продаже не отдельных проектов, а портфеля проектов (например, торговые центры сетей «Золотой Вавилон», «Молл Гэллери»).

Продолжается снижение ставок капитализации во всех сегментах. При этом наиболее заметное уменьшение ставок произошло в Москве и Санкт-Петербурге, тогда как в регионах оно было менее заметным (см. График 1).

График 1. Динамика ставок капитализации по годам, 2003–2007 гг.



Источник: Colliers International

В связи с нехваткой готовых объектов институционального качества все чаще стали возникать партнерства российских и иностранных девелоперов. Совместная работа международных инвесторов и локальных местных девелоперов выгодна обеим сторонам. Инвесторы разделяют административные и строительные риски с девелоперами. В свою очередь, у девелоперов появляется возможность привлечь более дешевое финансирование для реализации проекта, а также использовать международные технологии организации работы.

На рынке существует несколько основных форм инвестирования – совместное предприятие, форвардное, мезанинное, кредитное финансирование, а также инвестиционная продажа. Значительная доля сделок финансируется банками или является форвардными.

Из наиболее крупных инвестиционных сделок 2007 г. можно отметить:

- покупку австрийским инвестиционным фондом Immoeast у компании «Феникс Девелопмент» 75% московского ТЦ «Гудзон» за \$600 млн;
- продажу турецкой компанией Migros 50% акций компании «Рамэнка» девелоперской компании Enka Insaat ve Sanayi AS. Сумма сделки оценивается в \$542,5 млн;
- продажу ТЦ «Времена года» фонду Ivanhoe Cambridge за \$500 млн;
- продажу 50% ТЦ «Метрополис» фонду Rodamco Europe за \$230 млн;
- покупку компанией AFI Development офисно-торгового центра «Косинская Плаза» (Placon Property Management) за \$131 млн;
- продажу компанией Capital Partners логистического парка «Пушкино» (фазы I и II) за \$324 млн. Покупателем стал Deutsche Bank AG.

Рынок долгового финансирования девелоперских проектов развивается не менее динамично, чем рынок акционерного капитала. Кроме банковского финансирования для реализации новых проектов девелоперы стали привлекать средства на публичных рынках, как акционерных, так и долговых (облигации).

Нельзя не отметить череду IPO крупнейших российских девелоперов. За 2007 г. на IPO вышли: RGI International – привлечено \$402 млн, AFI Development – \$1,4 млрд, ПИК – \$1,85 млрд. Значительный объем привлеченных средств позволяет ожидать появления новых интересных проектов на рынке.

Большую долю на рынке финансирования девелоперских проектов занимают российские банки. При этом все больше компаний задумываются о рефинансировании в зарубежных банках «дорогих» кредитов, ранее полученных в российских банках.

Нельзя не отметить влияние мирового финансового кризиса на рынок капитала в России, замедлившего деловую активность на несколько месяцев с лета 2007 г. Наблюдался временный отток капитала с рынка. В связи с дефицитом ликвидности в банковской сфере возникали затруднения с получением проектного финансирования. Существенно изменилась стоимость заимствования: в настоящий момент иностранные банки предлагают кредитование проектов строительства по ставке LIBOR + 5–6% (ранее ставка составляла LIBOR + 4,5%), российские банки – 12–16% (ранее ставка составляла 10–12%). При рефинансировании иностранные банки могут рассматривать ставки в размере LIBOR + 2,5–3,5% (ранее ставка составляла LIBOR + 1,5–2,5%), российские банки – 10–12% (ранее ставка составляла 9–11%), сроки кредитования не изменились.

Однако в последнем квартале 2007 г. ситуация стала улучшаться и к концу года пришла в норму, хотя банки стали более внимательно подходить к оценке проектов.

Прошедший год был отмечен приходом новых иностранных институциональных инвесторов (пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, страховые компании, банки). Их приход важно отметить в связи с тем, что Комиссия по ценным бумагам и биржам США вводит строгие ограничения и осуществляет контроль надежности размещения их инвестиций.

В конце 2007 г. вступила в силу новая редакция федерального закона «Об инвестиционных фондах», одновременно были одобрены смежные законы, в частности «О рынке ценных бумаг» и «О негосударственных пенсионных фондах». В новой редакции закона «Об инвестиционных фондах» появился новый вид инвестора – квалифицированный инвестор. Появление такой категории делает возможным создание российских хедж-фондов*.

В 2007 г. на рынке капитала появился новый активный игрок – ПИФ недвижимости (ПИФН), аналог REIT (Real Estate Investment Trust) – инвестиционных фондов недвижимости, традиционно являющихся крупнейшими игроками на американском рынке и активно развивающихся в Европе.

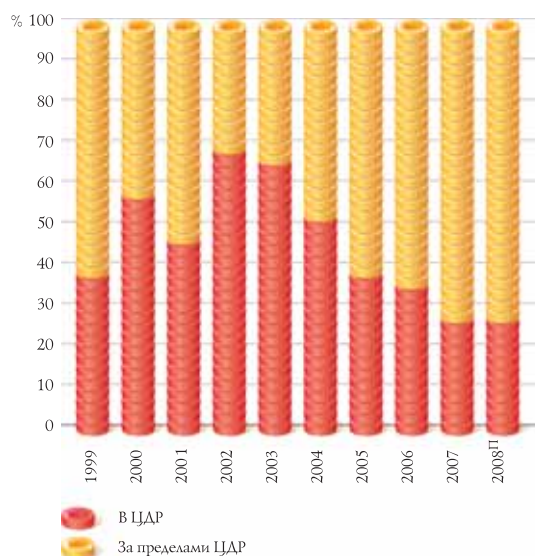
Появление новых проектов, инвесторов и типов сделок является основным показателем развития рынка и лежит в основе оценки его перспектив. За последние 2 года объем сделок на инвестиционном рынке увеличился в 5–8 раз, и в 2008 г. мы ожидаем дальнейшего роста рынка капитала.

* Хедж-фонд (hedge fund) – фонд, использующий агрессивные стратегии, которые недоступны открытым фондам, включая продажи на срок без покрытия, производные, левередж и свопы.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

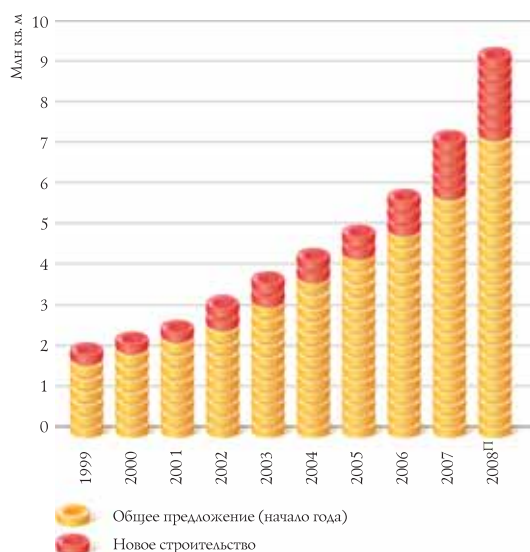
В 2007 г. рынок офисной недвижимости Москвы продолжил динамично развиваться на фоне устойчивого роста девелоперской активности, роста арендных ставок и высокого спроса на офисы классов А и В.

График 2. Соотношение нового строительства



Источник: Colliers International

График 3. Общее предложение и новое строительство



Источник: Colliers International

Общее предложение и новое строительство

Объем вновь построенных и реконструированных офисных помещений классов А и В составил в 2007 г. примерно 1 480 000 кв. м (класс А – 22%, класс В – 78%). При этом в условиях продолжающейся децентрализации рынка в 2007 г. 75%

Таблица 2. Наиболее значимые офисные здания, введенные в эксплуатацию в 2007 г.

Здание	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м
«Башня на Набережной», Здание 3, «Москва-Сити», Краснопресненская наб., д. 18	А	108 000
БЦ «Северная Башня», 1-я очередь, Краснопресненская наб., участок №19	А	48 715
«Серебряный город», Серебряническая наб., д. 29	А	41 420
«Новоспаский двор», 2-я очередь, Дербеневская наб., д. 7	В	37 700
«Кутузов Тауэр», Ивана Франко ул., д. 10а	В	29 530
«Газойл Плаза», Наметкина ул., д. 14	В	24 695
«Авилон Плаза», Волгоградский пр-т., д. 45	В	22 980
БЦ «Соколиная гора», Семеновский пер., д. 21	В	20 825
БЦ «Лотте», Новый Арбат ул., д. 21	А	20 710
Бизнес-парк «Химки», 1-я очередь, Ленинградское ш.	А	19 985
«Конкорд» БЦ, Шаболовка ул., д. 10	А	19 430
«Четыре ветра», Б. Грузинская ул., д. 69-71	А	17 500
«Аквамарин», 2-я очередь, Озерковская наб., д. 26	А	11 030

Источник: Colliers International

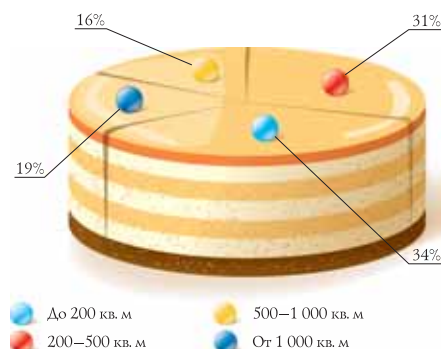
от всех введенных в эксплуатацию объектов были построены за пределами центра города (см. График 2).

Таким образом, общий объем существующих офисов классов А и В в Москве на конец 2007 г. оценивается на уровне 7,34 млн кв. м (класс А – 1,13 млн кв. м, класс В – 6,21 млн кв. м)* (см. График 3, Таблицу 2). Введенная в 2007 г. новая классификация зданий отразилась на общем предложении и соотношении классов А и В. В связи с тем, что были сформированы более жесткие требования к качеству офисных зданий, некоторые здания перешли в более низкий класс. Так, с учетом реклассификации на конец 2007 г. класс А составил 15% от общего предложения, класс В – 85% (при этом доля классов В+ и В- в общем предложении – соответственно 49% и 36%).

Спрос

Общий объем арендованных и купленных в 2007 г. офисных помещений классов А и В оценивается в 2 090 000 кв. м (из них сделки аренды и предварительной аренды составили около 67%, сдел-

Диаграмма 1. Распределение спроса по запрашиваемой площади



Источник: Colliers International

ки продажи и предварительной продажи – около 33%). Доля предварительной аренды и продажи составила приблизительно 52% от общего объема арендованных и купленных площадей.

Таблица 3. Наиболее значимые сделки, 2007 г.

Арендатор/ Покупатель	Здание	Класс здания	Тип сделки	Офисная площадь, кв. м
«Газпромстрой»	«Миракс-Плаза», Кульнева ул., д. 6	А	Покупка	102 000
IBS	NordStar Tower, Хорошевское ш., д. 2-20	А	Аренда	31 550
«Яндекс»	«Легион II», Б. Татарская ул., д. 13	А	Аренда	22 495
Procter & Gamble	«Метрополис», Ленинградское ш., д. 16	А	Аренда	18 004
«Транстелеком»	«Северная Башня», Краснопресненская наб., участок №19	А	Аренда	15 242
«Ренессанс Капитал»	«Башня на Набережной», здание 3, Краснопресненская наб., д. 18	А	Аренда	13 954
«Евразия Логистик»	NordStar Tower, Хорошевское ш., д. 2-20	А	Аренда	13 204
Конфиденциальный арендатор	«Аквамарин», 2-я очередь, Озерковская наб., д. 26	А	Аренда	12 678
«Аргументы и факты»	БЦ «ЛеФОРТ», Электrozаводская ул., д. 27/8	В	Аренда	10 352
«Транссистема»	Nagatino i-Land, Нагатинская пойма	В	Покупка	10 350
Конфиденциальный арендатор	«Серебряный город», Серебряническая наб., д. 29	А	Аренда	10 051
Fesco	«Луч», Большая Пироговская ул., д. 27	А	Аренда	8 076
KPMG	«Башня на Набережной», здание 3, Краснопресненская наб., д. 18	А	Аренда	8 050
«Проф-Медиа»	«Даниловская Мануфактура 1967», Варшавское ш., д. 9/1а	В	Аренда	7 306
JTI	«Ситидел», Земляной Вал ул., д. 11-19	А	Аренда	6 791
Rusfinans	«Ситидел», Земляной Вал ул., д. 11-19	А	Аренда	6 580
Roche	«Неглинная Плаза», Неглинная ул., д. 20/2	А	Аренда	6 160
Transmark / SAB	«Школа Журналистов», М. Дмитровка ул., д. 22-24	А	Аренда	5 927
General Motors	«Северная Башня», Краснопресненская наб., д. 19	А	Аренда	5 612

Источник: Colliers International

* Все данные приводятся с учетом реклассификации, проведенной в I-II кварталах 2007 г.

Среди арендаторов формируется устойчивый спрос на небольшие площади (менее 200 кв. м и 200–500 кв. м), который, судя по количеству поступающих запросов от потенциальных арендаторов, примерно в 2 раза превышает спрос на площади 500–1 000 кв. м и более 1 000 кв. м (см. Диаграмму 1).

Вакантные площади

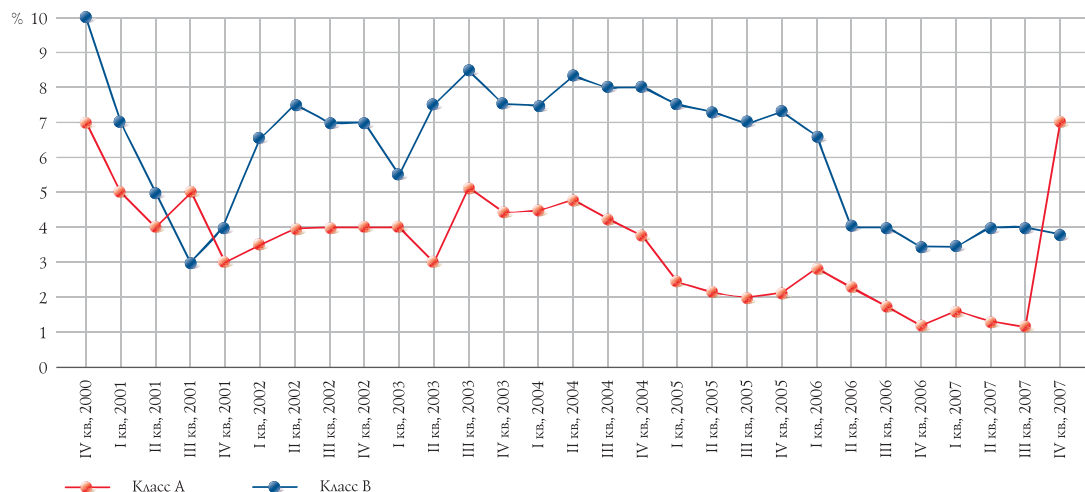
В 2007 г. сохранялся устойчивый спрос российских и западных компаний на офисные помещения классов А и В. В первой половине года в связи с задержкой ввода нескольких крупных объектов в условиях уже имеющегося ограниченного предложения наблюдалось дальнейшее уменьшение вакантных площадей. В IV квартале 2007 г., когда вышеупомянутые объекты были введены в эксплуатацию,

Таблица 4. Средний диапазон ставок аренды (по данным на конец 2007 г.)

Класс здания	Ставка аренды, \$/кв. м/год (без учета НДС, вкл. эксл. расходы)	Стоимость, \$/кв. м (без учета НДС)
Класс А	900–2 000	7 000–12 000
Класс В+	700–1 150	5 500–8 000
Класс В-	490–700	2 700–5 500

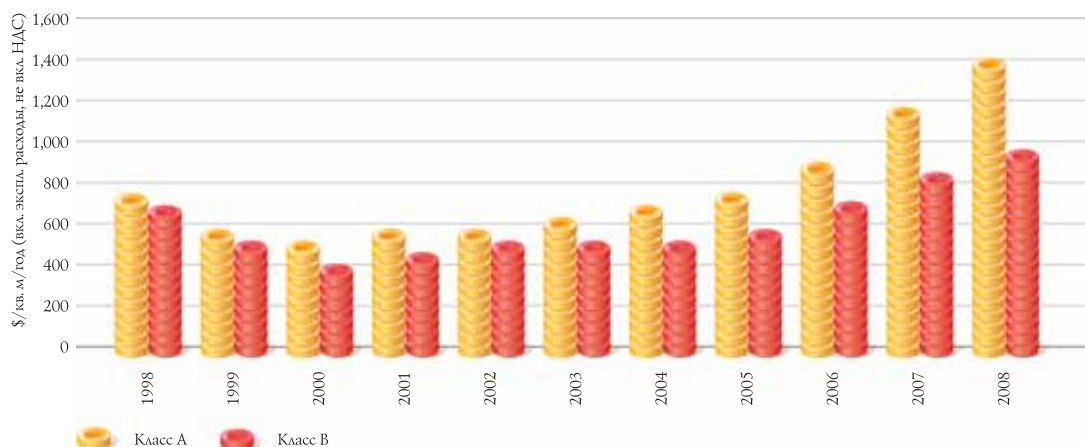
Источник: Colliers International

График 4. Средний уровень вакантных площадей



Источник: Colliers International

График 5. Средний уровень запрашиваемых арендных ставок (без учета НДС, вкл. эксл. расходы)



Источник: Colliers International

средневзвешенный показатель доли вакантных площадей резко увеличился и составил 7,1% в зданиях класса А и 3,8% в зданиях класса В на конец года. Мы полагаем, что рынок быстро поглотит возникшие свободные площади, и показатель вакантных площадей для А класса упадет уже в I квартале 2008 г. (см. График 4).

Ставки аренды, цены продажи

В условиях высокого спроса, ограниченного предложения и, как следствие, низкой доли вакантных площадей в 2007 г. наблюдался самый высокий с 1999 года рост средних базовых арендных ставок для офисных помещений классов А и В, составивший 35–40% для офисов классов А и В в целом (см. График 5, Таблицу 4).

Средняя стоимость эксплуатационных услуг в 2007 г. составила 100–125 \$/кв. м/год для класса А, 75–100 \$/кв. м/год для класса В+ и 70–85 \$/кв. м/год – для класса В-. В некоторых случаях стоимость эксплуатационных услуг достигала 250 \$/кв. м/год (см. Таблицу 5).

Новости рынка

- Компания Basilica Estate Development вложит \$25 млн в строительство бизнес-центра класса А «Дом Парк Культуры» в центре Москвы,

на Зубовском бульваре, д. 13. В рамках проекта на первой линии домов Садового кольца будет построено 14-этажное здание бизнес-центра. Планируемая общая площадь здания – 8 500 кв. м, из них примерно 5 500 кв. м составят офисные помещения, которые расположатся со 2 по 14 этажи. Бизнес-центр планируется сдать в эксплуатацию в первом квартале 2009 г.

- Компания «Дон-строй» возведет 150 тыс. кв. м площадей в Оружейном пер., д. 41, в том числе 80 тыс. кв. м офисных, 10 тыс. кв. м торговых, остальные площади займет шести-уровневая парковка на 1 200 машиномест.
- По данным «СТ Девелопмент», закладка первого камня на месте возведения башни «Россия» в Московском международном деловом центре (ММДЦ) «Москва-Сити» состоялась в сентябре 2007 г. Строительство многофункционального комплекса планируется завершить в начале 2011 г.
- Около 700 000 кв. м торговых, офисных и гостиничных площадей построит AFI Development на земельных участках общей площадью 8,13 га в районе площади Белорусского вокзала в Москве.
- По данным московского правительства, офисное строительство в историческом центре Москвы будет ограничено. В течение последующих пяти лет большее внимание будет отводиться строительству жилых

Таблица 5. Типовые условия договора аренды

Стандартные коммерческие условия	Класс А	Класс В
Запрашиваемая ставка аренды, \$/кв. м/год без учета НДС, включая эксплуатационные расходы	900–2 000	600–1 100
Эксплуатационные расходы, \$/кв. м/год	100–125 обычно оплачиваются отдельно от базовой ставки аренды	70–100 часто включены в базовую ставку аренды
Стоимость отделочных работ, \$/кв. м	В большинстве случаев вновь строящиеся объекты сдаются под чистовую отделку. Существует два основных вида компенсации за отделку – предоставление каникул и снижение арендной ставки на время ведения отделочных работ.	
Телекоммуникационные услуги	Оплачиваются арендатором	
Стоимость парковочных мест, \$/место/месяц без учета НДС	Наземная парковка: 150–250 Подземная парковка: 300–450	Наземная парковка: 100–150 Подземная парковка: 250–300
Срок аренды	3–7 лет и выше	1–3 года
Процедура платежа	Ежеквартально авансом	Ежеквартально или ежемесячно авансом
Обеспечительный платеж	3-месячная арендная плата	Арендная плата за 1 месяц
Пересмотр арендных ставок	Арендодатели все чаще прописывают годовую индексацию арендной ставки в размере 3–5% для класса А и 5–7% для класса В или привязывают ее к американскому или европейскому индексу потребительских цен (CPI).	
Валюта арендных ставок	Долл. США, Евро и др. твердые конвенцируемые условные единицы.	

Источник: Colliers International

и гостиничных объектов. Целью данной инициативы является рассредоточение офисных центров по всему городу.

- Компания AIG/Lincoln Russia планирует возвести новый многофункциональный офисный комплекс в районе станции метро «Белорусская». Новый проект, получивший название White Gardens, включает в себя 63 000 кв. м арендуемых офисных площадей. Строительство планируется закончить в 2010 г.
- Storm Properties и PIK Group разрабатывают проект многофункционального комплекса класса А на 65–66 км МКАД, который будет находиться в непосредственной близости от «Крокус Сити Молл» на набережной Москвы-реки. Проект, названный North West Towers, будет включать в себя 5 зданий общей площадью около 220 000 кв. м, арендуемая площадь составит 130 000 кв. м. В рамках проекта предусматривается парковка на 2 600 машинно-мест, из них 2 200 подземных и 400 наземных парковочных мест.
- MosCityGroup построит многофункциональный комплекс площадью 330 000 кв. м на территории Экспоцентра.
- Enka и MCG возведут деловой квартал в районе Таганки. Турецкая Enka и российская MosCityGroup (MCG) Павла Фукса совместно участвуют в проекте «Таганский Бизнес Парк», который предполагает возведение делового квартала между Новохохловской и Нижегородской улицами в районе Таганки в Москве. По оценке MCG, инвестиции в проект составят не менее \$600 млн.
- «Миракс Групп» заключила предварительное соглашение по застройке участка ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) – грузового

двора Рижского вокзала. Рижский вокзал стал вторым проектом, который «Миракс Групп» получила у РЖД. Под застройку в районе Рижского вокзала с учетом сохранения вокзала попадут 36 га, где можно возвести около 735 000 кв. м жилья и коммерческих площадей.

- На территории бывшей производственной зоны завода «Москвич» Юго-Восточного административного округа будет построено 1,5 млн кв. м недвижимости. Инвестором проекта станет группа компаний «Метрополь». Проект предусматривает строительство на бывшей территории завода «Москвич» площадью 21 га около 1,5 млн кв. м офисной, гостиничной, торгово-развлекательной, спортивной и жилой недвижимости.

Тенденции

- Рост деловой активности как российских, так и международных компаний наряду с увеличением числа сделок по предварительной аренде и продаже свидетельствует о сохранении высокого уровня спроса на офисные помещения классов А и В.
- В условиях растущего спроса и ограниченного нового предложения прогнозируется сохранение низкого уровня вакантных помещений в офисных зданиях классов А и В.
- На рынке наблюдается тенденция брать в аренду помещения, превышающие по размеру потребности арендаторов в офисных площадях, и впоследствии сдавать их в субаренду. Тем самым компании стараются обезопасить себя от расходов на переезд в случае расширения.
- Некоторые проекты ММДЦ «Москва Сити»

Таблица 6. Наиболее значимые проекты, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2008 г.

Здание	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м
Комплекс «Федерация», башня «Запад», Краснопресненская наб., д. 13	А	80 800
«Метрополис», 1-я очередь, Ленинградское ш., д. 16	А	80 165
«Капитал Сити», Краснопресненская наб., д. 9	А	79 700
«Градекс», Ленинградское ш., д. 31, стр. 2,3	В	76 050
«Домников» БЦ, Ак. Сахарова пр-т, д. 30	А	60 000
Бизнес-парк «Южный порт», 2-й Южнопортовый пр-д, д. 12а	В	55 000
Офисный комплекс на улице Двинцев, Двинцев ул., д. 14	А	47 070
«Ситидел», Земляной Вал ул., д. 11-19	А	42 550
«Буревестник», 3-я Рыбинская ул., д. 18	В	28 765
«Военторг», Воздвиженка ул., д. 10/2	А	26 980
«Легион», 2-я очередь, Б. Татарская ул., д. 13	А	22 495
«Авиатор», Кочновский пр-д, д. 4	В	21 080
Бизнес-парк «Химки», 2-я очередь, Ленинградское ш.	А	20 010

Источник: Colliers International

сдаются в аренду не так быстро, как это изначально планировалось.

- Продолжение децентрализации рынка: формирование новых деловых районов, увеличение числа регенерируемых промзон и развитие бизнес-парков.
- Ожидается, что спрос на офисные помещения в бизнес-парках будет по-прежнему высок. Девелоперы будут разрабатывать новые проекты за пределами МКАД.

ПРОГНОЗ НА 2008 г.

Новое строительство и реконструкция

Объем нового строительства и реконструкции офисных площадей классов А и В в 2008 г. прогнозируется на уровне 2 000 000 кв. м (класс А – 30%, класс В – 70%) (см. График 3, Таблицу 6). Ожидается, что в 2009 г. данный показатель составит около 2 650 000 кв. м (класс А – 40%, класс В – 60%). Все больше объектов выносятся за пределы города.

Спрос

На фоне продолжающегося интенсивного развития российской экономики в 2007 г. наблюдалось значительное увеличение спроса на офисные помещения высокого класса. Можно ожидать, что в 2008 г. эта тенденция укрепитя. Вследствие недостатка предложения продолжится рост числа сделок предварительной аренды и продажи.

Уровень вакантных помещений

В 2008 г. доля вакантных помещений в качественных зданиях классов А и В, возможно, повысится по сравнению с 2007 г., но тем не менее продолжит сохраняться на достаточно низком уровне 2–5%. Увеличение среднего показателя доли вакантных помещений для офисов классов А и В в 2008 г. может быть обусловлено реализацией новых масштабных проектов, способных

Таблица 7. Средние ставки аренды и цены продажи (прогноз на 2008 г.)

Класс здания	Ставка аренды, \$/кв. м/год (без учета НДС, вкл. экспл. расходы)	Стоимость, \$/кв. м (без учета НДС)
Класс А	1 100–2 300	9 000–15 000
Класс В+	840–1 400	6 500–10 000
Класс В-	600–850	3 200–6 500

Источник: Colliers International

удовлетворить значительную долю рыночного спроса.

Ставки аренды и цены продажи

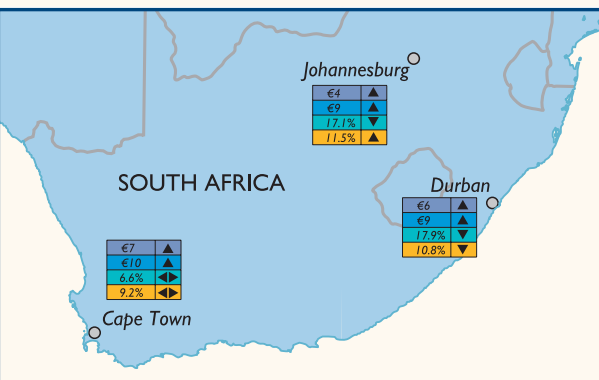
В 2008 г. прогнозируется дальнейший рост средних базовых арендных ставок для офисных помещений классов А и В, который может дойти до 20%.

Основные показатели рынка	
Строительство	↑
Поглощение	↑
Вакансии	→
Ставки аренды	↑
Цены продаж	↑

Europe, Middle East & Southern Africa (EMEA)

Office Rents Map 2007





KEY	
Class A CBD Rent (€/sq. m./month)	
Class A Suburban Rent (€/sq. m./month)	
Vacancy Rate (%)	
Prime Yields (%)	
ASSUMPTIONS	
- Average Class A/Prime rents exclude taxes and service charges, and are based on the following definition: - Class A (Prime) Buildings – Most prestigious buildings competing for premier office users with rents above average for the area. Buildings have high quality standard finishes, state of the art systems, exceptional accessibility and a definite market presence.	
Characterised by: Prime location; 1st class tenant improvements; on-site parking; state of the art elevators and HVAC systems; concrete and steel construction; contemporary design and architecture; high quality of upkeep and maintenance; ability to command a premium rent within the relevant market.	
- Vacancy rates denote office vacancy for the entire city. - Prime Yields apply to fully rented office properties of good physical quality, location and tenant covenant.	

This map is a research document of Colliers EMEA. Information contained herein has been obtained from sources deemed reliable and no representation is made as to the accuracy thereof. Colliers International is a worldwide affiliation of independently owned and operated companies, with over 250 offices in more than 50 countries.



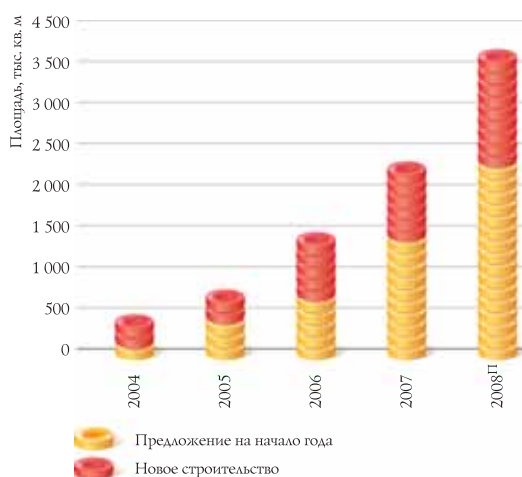
СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Прошедший год для рынка складской недвижимости московского региона был ознаменован высокими темпами увеличения предложения и роста качественных характеристик, что во многом было обусловлено приходом на рынок нескольких профессиональных девелоперов и вводом в эксплуатацию первых очередей реализуемых ими проектов. Однако существенное превышение спроса над предложением по-прежнему сохранилось. В 2007 г. ставки аренды на рынке складской недвижимости выросли в среднем на 5–10%.

Предложение

В 2007 г. рынок складской недвижимости продолжил активно расти, в эксплуатацию были введены несколько крупных складских проектов. На конец года общий объем предложения складских помещений класса А составил около 2 190 000 кв. м, класса В – 1 400 000 кв. м (см. Таблицу 8, График 6), в эксплуатацию было

График 6. Динамика прироста складских площадей класса А по годам



Источник: Colliers International

Таблица 8. Основные складские объекты, введенные в эксплуатацию в 2007 г.

Объект	Девелопер	Фаза, площадь, кв. м	Дата ввода в эксплуатацию
Логистический парк «Крекшино»	«РосЕвроДевелопмент»	I фаза (1D), 25 000 III фаза (3B), 45 000 III фаза (3C), 12 000	I квартал 2007 IV квартал 2007 IV квартал 2007
Логистический парк «Белая Дача»	«Белая Дача» / Hines	30 000	II квартал 2007
Spring Park	Spring Group	20 000	II квартал 2007
Логистический парк «Северное Домодедово»	«Евразия Логистик» / Greengate	I фаза, 374 000 II фаза, 184 000	IV квартал 2007
«МЛП-Подольск»	МЛП	I фаза, 100 000	IV квартал 2007

Источник: Colliers International

Таблица 9. Основные складские объекты, запланированные к вводу в 2008 г.

Объект	Девелопер	Фаза, площадь, кв. м
Логистический парк «Покров»	«Лого Групп»	61 000
Логистический парк «Крекшино»	«РосЕвроДевелопмент»	II фаза (2B), 48 800 III фаза (3A), 49 100
«МЛП-Подольск»	МЛП	II фаза, 80 000
ТЛК «Томилино»	ТЛК «Томилино»	135 400
Индустриальный парк «Истра»	«Эспро-Девелопмент»	II фаза, 50 000 III фаза, 50 000
Индустриальный парк «Южные ворота»	Giffels	I фаза, 60 000
Логистический парк «Дмитров»	Ghelamco	123 000
Логистический парк «Северное Домодедово»	«Евразия Логистик» / Greengate	III фаза, 300 000
«ПНК-Чехов»	ПНК	I фаза, 115 000
Логистический комплекс EG Logistics	EG Logistics	55 000
Trilogy Park Tomilino	Trilogy Development	109 500

Источник: Colliers International

введено 790 000 кв. м складских площадей класса А. В настоящий момент доля вакантных площадей составляет около 1%. Ожидается, что в 2008 г. в эксплуатацию будет введено свыше 1 000 000 кв. м качественных складских площадей класса А (см. Таблицу 9, График 6).

Строительство складских комплексов ведется крупными российскими и зарубежными девелоперами, такими как «РосЕвроДевелопмент», «Евразия Логистик», МЛП, Ghelamco и др. Многие из них уже начали активно выходить на региональные складские рынки. Чтобы минимизировать риски, девелоперы, как правило, разбивают складские проекты на фазы и реализуют их поочередно.

Спрос

Спрос на складские помещения в 2007 г. оставался стабильно высоким и по-прежнему превышал предложение. По нашим оценкам, неудовлетворенный спрос на помещения класса А составляет около 1,5 млн кв. м. При этом даже после реализации ряда крупных складских проектов не стоит ожидать удовлетворения существующего спроса. Важно отметить наличие неудовлетворенного спроса на специализированные склады, к примеру, фармацевтические и склады-холодильники, а также cross-docking терминалы. Спрос на склады, как правило, формируют логистические операторы, сетевые ритейлеры, компании-продавцы бытовой техники (см. Диаграмму 2).

Наибольший спрос сохраняется на крупные склады площадью свыше 10 000 кв. м, хотя он и снизился до 36% (по сравнению с 43% в конце первого полугодия 2007 г.). Спрос на такие площади формируют в основном крупные логистические операторы. Высокий спрос сохраняется на площади среднего масштаба (от 5 000 кв. м до 10 000 кв. м) – он составляет 28%. Спрос на площади от 3 000 кв. м до 5 000 кв. м и от 1 000 кв. м до 3 000 кв. м составляет 23% и 13% соответственно (см. Диаграмму 3).

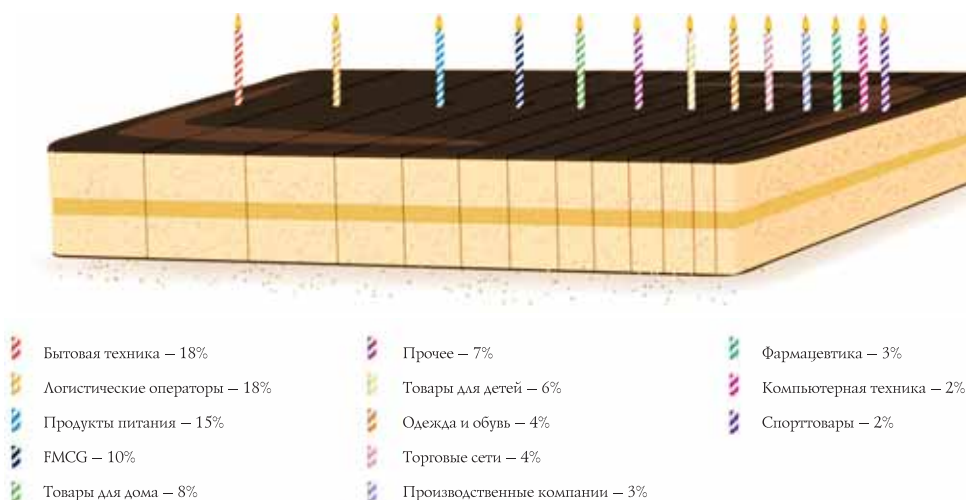
Наибольшей популярностью продолжают пользоваться южное (40% от общего объема спроса) и северное (29% от общего объема спроса) направления (см. Диаграмму 4). Спрос на восточное и западное направления составляет 13% и 18% соответственно.

Высоким спросом пользуются складские комплексы, расположенные в 15–30 км и 30–45 км от МКАД. Спрос на такие площади составляет 49% и 43% соответственно. В 4% случаев потенциальные арендаторы готовы разместиться в складских комплексах, расположенных далее 45 км или ближе 15 км от МКАД (см. Диаграмму 5).

Арендные ставки и цены продажи

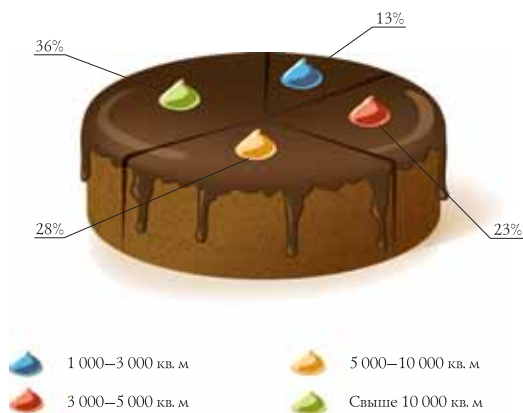
На рынке складской недвижимости московского региона наблюдался рост ставок аренды в среднем на 5–10%, при этом арендные ставки оставались одними из самых высоких в Европе. Отмечена тенденция перевода в некоторых

Диаграмма 2. Распределение спроса на складские помещения по профилям*



* по совокупному объему запрашиваемых площадей

Диаграмма 3. Распределение спроса по площадям**



** по количеству поступивших заявок

Источник: Colliers International

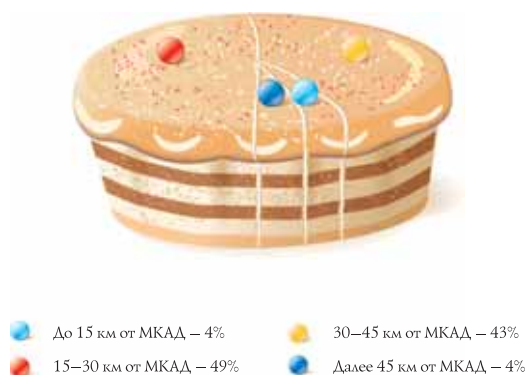
Диаграмма 4. Распределение спроса по направлениям***



*** по совокупному объему запрашиваемых площадей

Источник: Colliers International

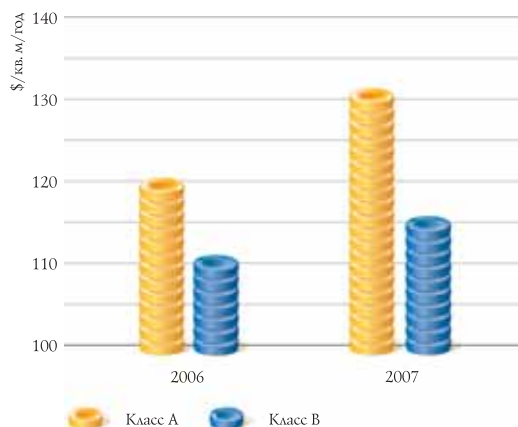
Диаграмма 5. Спрос по удаленности от МКАД****



**** по совокупному объему запрашиваемых площадей

Источник: Colliers International

График 7. Средний уровень арендных ставок на складские комплексы классов А и В*****



***** без учета НДС и операционных расходов

Источник: Colliers International

случаях ставок аренды в евро. Ставки аренды для складских комплексов класса А составляют 120–140 \$/кв. м/год, для складов класса В – 100–125 \$/кв. м/год (без учета НДС и операционных расходов) (см. График 7). Операционные расходы для складов класса А составляют 30–

40 \$/кв. м/год, при этом для крупных объектов они могут быть выше.

Цены продажи складских комплексов класса А находятся в диапазоне 950–1 350 \$/кв. м, класса В – 800–1 100 \$/кв. м.

Основные события

- В Казани началось строительство самого крупного логистического комплекса класса А на территории Татарстана «Q Парк Казань». Логистический парк расположен в 25 км от центра Казани в непосредственной близости к международному аэропорту и кольцевой автодороге, общая площадь – 230 000 кв. м. Девелопер проекта – компания RDS Developments, инвестор – Quinn Group. Инвестиции в строительство логистического парка составят свыше \$100 млн.
- Израильская компания Mirland Development, учрежденная для реализации девелоперских проектов в России, инвестирует \$280 млн в складскую недвижимость. Компания планирует начать строительство логистических комплексов в Новосибирске и Уфе площадью по 180 000 кв. м каждый.
- К 2012 г. в подмосковном Домодедове (микрорайон Белые столбы) на земельном участке 120 га будет построен крупный логистический комплекс площадью 650 000 кв. м. Инвестором строительства логистического объекта выступит компания «Склады-120». Объем инвестиций в проект составит \$500 млн.
- Компания «Евразия Логистик» намерена до 2012 г. построить около 5 млн кв. м логистических комплексов класса А. По оценкам девелопера, инвестиции в реализацию 16 проектов складских комплексов составят \$3 млрд. В списке городов освоения – российские города-миллионники, а также крупные города стран ближнего зарубежья – Киев и Алматы. Уже сданы первые очереди складских комплексов «Северное Домодедово» в Москве и логистического парка «Пышма» в Екатеринбурге. Полностью цепочка из 16 складских комплексов будет сдана к 2010 г.
- Крупнейший девелопер «Москва Сити» MosCityGroup осваивает новые направления деятельности. Компания сообщила о намерениях построить в Подмосковье логистический парк площадью 400 000 кв. м. Для этих целей уже выбрана площадка 75 га в 15 километрах от МКАД по Киевскому шоссе недалеко от аэропорта «Внуково».
- ГК «Авалон» совместно с британским фондом Raven Russia запускает проект Megalogix по строительству логистических комплексов во многих крупных российских городах. Первые объекты в рамках данного проекта будут реализованы в Ростове-на-Дону

и Новосибирске. Общая площадь комплекса в Ростовской области составит около 228 000 кв. м, приблизительный объем инвестиций в его создание – \$150 млн. Земельный участок под строительство комплекса площадью 45,7 га расположен в 8 км от Ростова-на-Дону на федеральной трассе М4 «Дон». Строительство будет осуществляться в два этапа. Ожидается, что первая очередь логистического комплекса (110 тыс. кв. м) будет введена в эксплуатацию в IV квартале 2008 г. Ввод в эксплуатацию второй очереди логистического комплекса запланирован на IV квартал 2009 г. Логистический комплекс в Новосибирске общей площадью 100 000 кв. м будет расположен в Ленинском районе города. Завершение строительства ожидается в IV квартале 2008 г.

- Консорциум Deutsche Bank, AIG Global Real Estate и Redwood Group приобрел у Capital Partners логистическую недвижимость площадью свыше 1 млн кв. м. Проекты в московском регионе включают более 200 000 кв. м существующих площадей, а также площадки для строительства новых логистических комплексов площадью более 800 000 кв. м.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ НА 2008 г.

- Сохранение низкой доли вакантных складских помещений в условиях неудовлетворенного спроса и ограниченного предложения.
- Возможность переноса сроков ввода складских площадей, заявленных на IV квартал 2008 г. – начало 2009 г.
- Активная экспансия профессиональных девелоперов и логистических операторов на региональных рынках.
- Сохранение уровня арендных ставок на текущем уровне с возможным их ростом к концу 2008 г. из-за увеличения себестоимости строительства, стоимости земли и подведения коммуникаций. Рост операционных расходов.
- Увеличение сроков аренды до 8–10 лет, увеличение размера арендуемых площадей.
- Увеличение количества объектов, построенных для собственных нужд.
- Готовность девелоперов к строительству объектов под требования заказчика.
- Появление складских проектов между «Бетонкой» (А108) и ЦКАД.
- Выход на рынок новых профессиональных игроков.

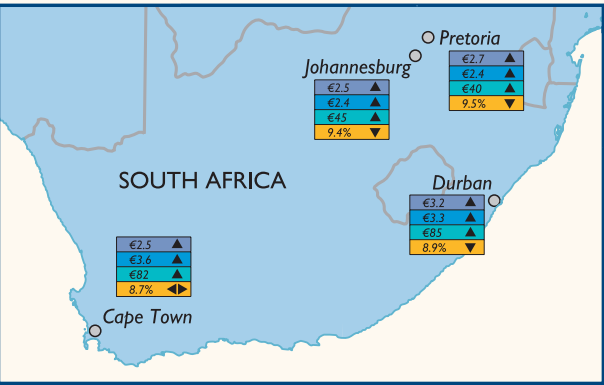
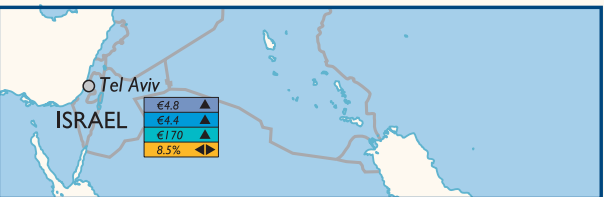
Europe, Middle East & Southern Africa (EMEA)

Logistics & Industrial Rents Map 2008





EMEA Logistics & Industrial Rents Map 2008



KEY

Prime Rent – Warehouse Space (€/sq. m./month)

Prime Rent – Bulk Space (€/sq. m./month)

Land Value (€/sq. m.)

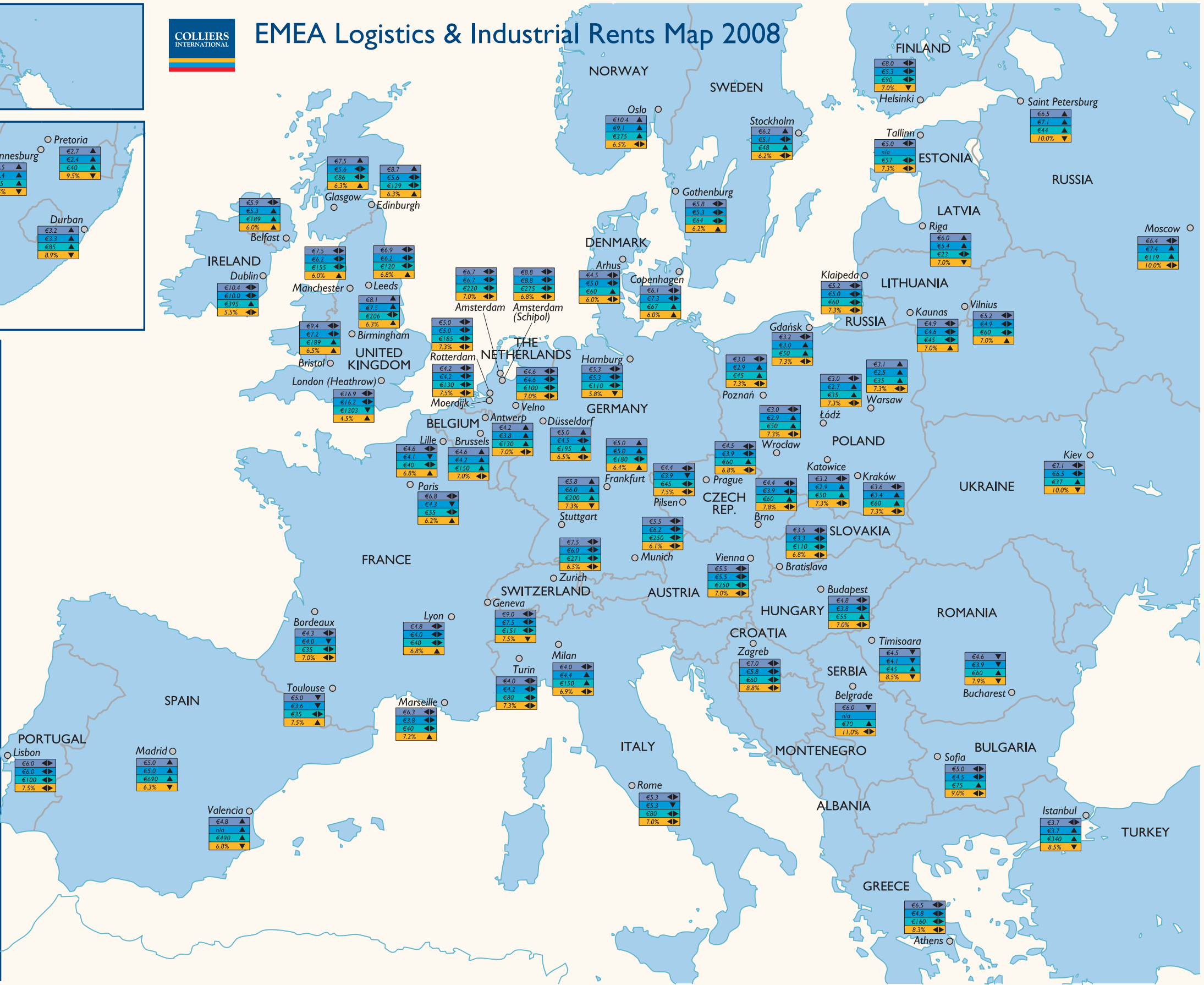
Prime Yield (%)

DEFINITIONS

- Prime Rent – Warehouse Space: the average prime rent for space of 2,000 sq. m. or more with up to 15% office space, the balance being general industrial/ logistics/ distribution space with 6 to 10 m ceiling heights. All loading is dock-height. Built in 1990 or later and standing in a prime industrial location.
- Prime Rent – Bulk Space: the average prime rent for a space of 10,000 sq. m. or more with up to 10% office space, the balance being general industrial/ logistics/ distribution space with 6 to 12 m ceiling heights. All loading is dock-height. Built in 1990 or later and standing in a prime industrial location.
- Land Value: the average cost for serviced land in a prime logistics/ industrial location of approximately 3 acres/1.2 hectares/12,140 sq. m.
- Prime Yield: Yield on an industrial/logistics/distribution property of high standard and in a prime location.

Arrows indicate expected movement over the next 12 months.

Note: Rents vary dramatically based on a variety of factors. The above figures represent average prime rents for the unit sizes specified.



This map is a research document of Colliers EMEA. Information contained herein has been obtained from sources deemed reliable and no representation is made as to the accuracy thereof. Colliers International is a worldwide affiliation of independently owned and operated companies, with over 250 offices in more than 50 countries.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

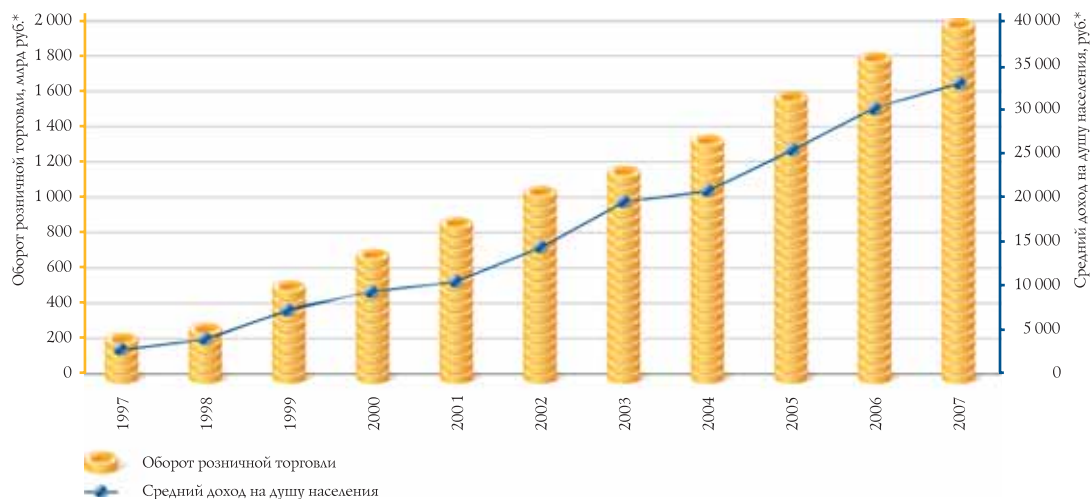
Благоприятная макроэкономическая конъюнктура и политическая стабильность определили дальнейший рост благосостояния населения и развитие розничного рынка (см. Таблицу 10 и График 8) в 2007 г. Это обусловило дальнейшую экспансию российских и международных девелоперов на региональные рынки, включая города с населением от 300 тыс. жителей, а также увеличение активности инвестиционных фондов и зарубежных торговых операторов.

Около двух лет назад в развитии отечественного рынка торговой недвижимости начался новый этап. Рынок, ранее в основном привлекавший внимание местных инвесторов и девелоперов, попал в зону интересов международных институциональных инвесторов. Такое развитие событий было обусловлено рядом причин, таких как

рост инвестиционной привлекательности Российской Федерации, высокий потенциал развития и уровень доходности инвестиций, а также появление первых структурированных инвестиционных предложений.

Потенциал развития отечественного рынка торговой недвижимости, обуславливающий его привлекательность, определялся и определяется недостатком предложения и малым разнообразием форматов торговых площадей. Основным стимулом для иностранных инвесторов является ставка капитализации, достигающая 8,5–9% – это выше, чем в странах Западной и Восточной Европы. При этом доходность на собственный капитал для функционирующего заполненного арендаторами инвестиционного объекта составляет 20–25%. Ожидаемая доходность девелопера на собственные средства достигает 20–30% в год.

График 8. Динамика номинальных среднедушевых денежных доходов населения и оборота розничной торговли г. Москвы



* До деноминации 1998 г. 1 руб. = 1 000 руб.

Источники: Федеральная служба государственной статистики, Мосгорстат

Таблица 10. Основные макроэкономические показатели г. Москвы (январь–сентябрь 2007 г.)

Показатель	Значение	Относительно предыдущего периода, %
Оборот розничной торговли, млн руб.	2 040 280	105,1
Номинальные среднемесячные денежные доходы на душу населения, руб.	33 281	109,2
Реальные располагаемые денежные доходы на душу населения		101,3

Источники: Федеральная служба государственной статистики, Мосгорстат

Международных инвесторов отличают жесткость требований, предъявляемых как к юридической чистоте приобретаемого имущества, так и к прозрачности самой сделки, стремление к четкому пониманию всех рисков, связанных с владением и использованием приобретаемых объектов. Поэтому появление предложений объектов, собственники которых могут говорить на языке, понятном и привычном для таких инвесторов, явилось необходимым условием проведения сделок.

Предыдущие два года показали, что международные инвесторы готовы приобретать как функционирующие торговые центры, менее рискованные в качестве объектов инвестиций, в том числе объекты в региональных городах, так и строящиеся или проектируемые объекты. Отметим, что приобретение строящихся или проектируемых объектов может оказаться весьма рискованным при недостаточном опыте местных девелоперов, несовершенстве административной, финансовой, страховой и других систем.

Несмотря на высокую активность рынка инвестиционных сделок, его характерной особенностью остается острый дефицит предложений инвестиционного уровня, чем отчасти объясняется готовность инвесторов приобретать объекты разной степени качества и завершенности. Количество инвесторов, уже объявивших о готовности инвестировать в российскую недвижимость или только планирующих это

сделать, существенно превосходит возможности удовлетворения такого спроса. Причины этому – как физическая нехватка объектов, так и ожидание дальнейшего роста цен. Можно предполагать, что рынок продолжит активно развиваться: большое число инвесторов будет привлечено ожиданиями высокой доходности.

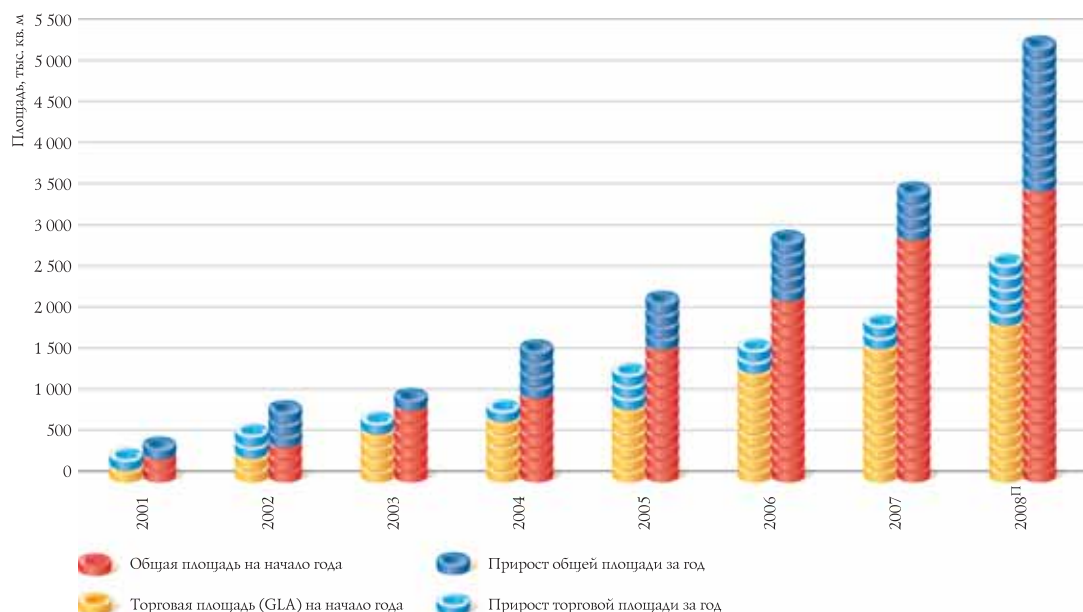
Предложение

Предложение профессиональных торговых площадей продолжило активно расти. С начала 2007 г. было открыто 10 торговых центров (см. Таблицу 11): рост предложения составил около 545 000 кв. м (торговая площадь – 280 000 кв. м, прирост по отношению к концу 2006 г. – 18%). Как видно из Таблицы 11, три из десяти открытых торговых центров являются вторыми очередями существующих центров («Глобал Сити», «МЕГА Белая Дача», ЦУМ), что подчеркивает успешность данных проектов на рынке.

К началу 2008 г. общая площадь торговых центров Москвы составила более 3 430 000 кв. м (торговая площадь – 1 810 000 кв. м, в пересчете на 1 000 жителей – 174 кв. м). Мы ожидаем, что до конца текущего года откроется 24 торговых центра общей площадью более 1 700 000 кв. м (торговая площадь – 800 000 кв. м).

Кроме столицы активный рост предложения торговых площадей был отмечен во многих региональных городах (см. Таблицу 12).

График 9. Динамика прироста и объем площадей в торговых центрах г. Москвы



Источник: Colliers International

Таблица 11. Торговые центры, открытые в г. Москве в 2007 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м	Якорные арендаторы	Дата открытия
«Мосмарт»	МКАД / Боровское ш.	75 500	28 000	Гипермаркет «Мосмарт», магазин бытовой техники «М.видео»	Февраль
«Глобал Сити» (2-я очередь)	Днепропетровская ул., д. 2	38 000	14 100	Магазин товаров для детей «Детский мир», восьмизальный кинотеатр «Синема Парк», боулинг «Космик»	Апрель
«Пražский пассаж»	Красного маяка ул., д. 26	35 000	24 500	Супермаркет «Седьмой Континент», четырехзальный кинотеатр «Сезон Синема»	Апрель
«Щука»	Щукинская ул., д. 42	105 000	41 000	Супермаркет «Алые паруса», магазин товаров для детей «Детский мир», десятизальный кинотеатр «Каро Фильм»	Май
ЦУМ (2-я очередь)	Петровка ул., д. 2, стр. 1	35 000	23 000		Август
«Домодедовский»	Генерала Белова ул., д. 18	33 000	18 000	Супермаркет «Виктория», магазин бытовой техники «Техносила», магазин товаров для детей «Детский мир»	Август
«АСТ»	Измайловское ш., д. 71	26 000	15 000	Супермаркет «Перекресток», магазин товаров для детей «Детский мир»	Август
«Лотте Плаза»	Новинский б-р, д. 8	23 100*	18 100	Супермаркет «Азбука Вкуса»	Сентябрь
«Времена года»	Кутузовский пр-т, д. 48	64 300	29 000	Супермаркет «Глобус Гурмэ»	Ноябрь
«МЕГА Белая Дача» (2-я очередь)	г. Котельники, 1-й Покровский пр-д, д. 5 (14 км МКАД)	110 000	68 100	Магазин формата «сделай сам» OBI, магазин спортивных товаров «Декатлон», магазин бытовой техники Media Markt, пятнадцатизальный кинотеатр Kinostar De Luxe	Ноябрь

* площадь торговой составляющей (27% от общей площади комплекса)

Источник: Colliers International

Таблица 12. Крупнейшие торговые центры, открытые в 2007 г. в региональных городах

Название	Город	Общая площадь, кв. м	Торговая площадь, кв. м	Дата открытия
«МЕГА»	Новосибирск	131 000	103 000	Ноябрь
«МЕГА»	Ростов-на-Дону	131 000	103 000	Ноябрь
«Космопорт»	Самара	140 000	80 000	Октябрь
Park House	Казань	70 000	49 000	Март
«Лапландия»	Кемерово	80 000	45 000	Июнь
«Горки»	Челябинск	55 000	37 000	Март
«Роял Парк»	Новосибирск	44 000	35 000	Ноябрь
«Вернисаж»	Ярославль	41 000	32 000	Апрель
«Московский проспект»	Воронеж	61 000	31 000	Май
«Колумб»	Тюмень	48 000	27 000	Сентябрь
«Торговый Квартал»	Набережные Челны	40 000	24 000	Март
«Столица»	Ижевск	37 000	23 000	Август
«Пассаж»	Пенза	30 000	15 000	Май

Источник: Colliers International

Ставки аренды

Как и в предыдущие годы, сильная конкуренция и дефицит качественных торговых площадей, определяют рост арендных ставок. В частности, выход крупных операторов гипер- и супермаркетов на российский рынок (Carrefour) и на локальные рынки российских городов обусловил рост ставок аренды в этих профилях торговли.

В сегменте «Одежда» крупные операторы торговли, такие как Inditex и Maratex, продолжили расширение портфолио развиваемых в России брендов. Это вынуждает девелоперов предоставлять им все большие площади по достаточно низким ставкам. Кроме того, такие компании часто предпочитают использовать процент от оборота взамен большей части фиксированной ставки. Оба этих фактора определили незначительное изменение минимального уровня ставок аренды в данном сегменте. С другой стороны, остальные торговые операторы данного профиля вынуждены конкурировать за меньшее количество торговых площадей, что, вкупе с ростом доли расходов потребителей на «брендовую» одежду, обусловило значительный рост максимального уровня ставок аренды.

Как и в прошлые годы, наиболее острая конкуренция наблюдалась в сегментах предприятий питания и бытовой техники и электроники, в результате чего значительно выросли ставки аренды в прошлом году и в будущем ожидается продолжение роста.

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2007 г.

Сетевые операторы и новые бренды

- В начале февраля стало известно, что британская компания Kingfisher, развивающая сеть Castorama, договорилась о стратегическом партнерстве с сетью гипермаркетов «Карусель»: магазины обеих компаний будут открываться рядом.
- В середине марта было объявлено, что Carrefour приобрел в Ростове-на-Дону участок под строительство. Кроме того, оператор подписал договор об аренде помещения под гипермаркет в ростовском ТЦ «Горизонт», где он займет место «Рамстора» (при этом площадь будет увеличена до 15 000 кв. м).
- В конце марта стало известно, что сеть Leroy Merlin впервые станет арендатором площадей в ТЦ «МЕГА» в Новосибирске. Ожидается, что магазин DIY займет стандартную площадь 9 000–12 000 кв. м.
- В начале сентября в подмосковном ТЦ «МЕГА Химки» открылась первая в России кофейня крупнейшей мировой сети Starbucks.

Таблица 13. Ставки аренды в торговых центрах г. Москвы

Профиль	Диапазон площадей, кв. м	Ставка аренды, \$/кв. м/год
Якорные арендаторы		
Гипермаркет	7 000–25 000	100–300
Супермаркет	700–5 000	300–2 500
Электроника	2 000–8 000	300–1 000
Спорт и отдых	500–4 000	400–1 000
Одежда	600–2 500	400–2 500
Развлечения	500–8 000	100–600
Товары для дома	400–3 000	350–1 000
Товары для детей	500–3 500	350–500
Другие операторы		
Одежда	30–500	500–4 000
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	2 000–4 500
Аксессуары	20–70	1 500–3 500
Сувениры-подарки	20–100	1 000–3 000
Общепит (фуд-корт)	20–120	700–3 600
Услуги	10–100	300–1 150

Источник: Colliers International

Инвестиции

- В начале года была закрыта сделка, в соответствии с которой датский фонд BPT Arista A/S приобрел первую очередь торгового центра «Глобал Сити» (общая площадь – 16 000 кв. м) на Кировоградской улице в г. Москве.
- В начале июля компания Domo приобрела контрольный пакет акций сети «Белый Ветер ЦИФРОВОЙ».
- В июле было объявлено о сделке, в результате которой компания Metro Group продала американскому инвестиционному фонду Apollo Real Estate Advisers торговый центр в Котельниках (бывший ТЦ «Маркткауф») общей площадью 34 000 кв. м.

- В августе стало известно о покупке австрийским инвестиционным фондом Immoeast у компании «Феникс Девелопмент» 75% московского ТЦ «Гудзон», который расположится на Каширском шоссе. Открытие торгового центра общей площадью около 145 000 кв. м запланировано на 2008 г.
- В начале сентября турецкая компания Migros объявила о продаже принадлежащих ей 50% акций ООО «Рамэнка» девелоперской компании Enka Insaat Sanayi AS – владельцу остальных 50% акций.
- В середине сентября стало известно о заключении сделки по продаже 50% компании «Торговый Квартал» инвестиционному фонду TriGranit. В совместных девелоперских планах компаний – проекты с общим объемом инвестиций около € 1 млрд.
- В сентябре ирландская компания Quinn Group приобрела торгово-офисный центр «Каспий» в г. Москве (общая площадь торговой составляющей – около 10 000 кв. м, открытие – 2008 г.) и торгово-развлекательный центр «Аврора» в г. Уфе (общая площадь – около 70 000 кв. м).
- В конце сентября компания Empik Media & Fashion приобрела 43,3% акций компании Maratex.
- 18 декабря Enka и «Ашан» подписали соглашение, согласно которому французская компания будет управлять 14 гипермаркетами «Рамстор» в России. 13 объектов «Ашан» берет в долгосрочную аренду и один покупает. Общая площадь торговых объектов, полученных «Ашаном» в результате сделки, – 85 000 кв. м. Согласно заявленным планам, в I квартале 2008 г. все гипермаркеты будут ребрендированы в «Ашан».
- В конце декабря инвестиционный фонд Aurora Russia приобрел около 24% компании Grindelia Holdings Ltd., крупнейшего оператора ДИУ в Уральском регионе, владеющего сетями «Суперстрой» и «Стройарсенал».
- В конце декабря канадский инвестиционный фонд Ivanhoe Cambridge купил торговый центр «Времена года» (общая площадь – 64 300 кв. м), расположенный в Москве на Кутузовском проспекте.

Общие тенденции рынка торговой недвижимости

- Инвестиционные продажи стали обычным инструментом финансирования.
- Увеличение числа форвардных сделок.
- Укрупнение и усложнение форматов торговых центров.
- Увеличение разницы между ставками аренды в торговых центрах, расположенных в Москве и региональных городах, а также в центральных и периферийных районах городов.
- Усложнение валюты договора (переход на рублевые ставки: фиксация курса доллара, установление минимального курса доллара; применение мультивалютных индексов).
- Быстрый рост предложения торговых площадей в некоторых региональных городах обуславливает рост влияния крупных операторов торговли на рынок. В результате были подписаны первые договоры с условием возмещения девелоперами затрат на открытие магазинов арендаторам.
- Девелоперы начали освоение городов с населением от 300 тыс. жителей.
- Международные операторы торговли предпочитают прямой выход на российский рынок.

ПРОГНОЗ НА 2008–2009 гг.

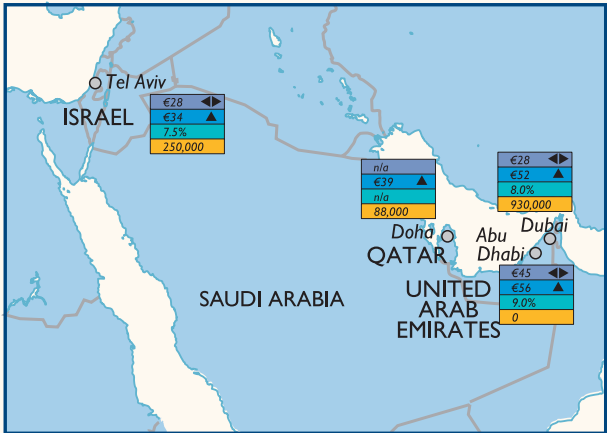
- Рост доли заявленных проектов (в таких городах, как Омск, Новосибирск) с низкой вероятностью реализации.
- Снижение девелоперской активности в некоторых городах (Казань, Самара), рынок торговой недвижимости которых приближается к точке насыщения.
- Появление повторного интереса девелоперов к некоторым региональным городам (Уфа, Новосибирск), отсутствие которого ранее было обусловлено в некоторых случаях закрытостью местных администраций для привлечения внешних инвестиций, низким уровнем доходов населения, либо значительным количеством заявленных, но в настоящее время так и не реализованных проектов.
- Появление крупноформатных проектов в городах с населением 300–500 тыс. жителей.
- Выход международных сетевых девелоперов на российский рынок (GGP, Multi Development, APSYS).

Europe, Middle East & Southern Africa (EMEA)

Retail Rents Map 2007–2008



EMEA Retail Rents Map 2007–2008



KEY

High Street Rent (€/sq. m./month)

Shopping Centre Rent (€/sq. m./month)

Prime Shopping Centre Yield (%)

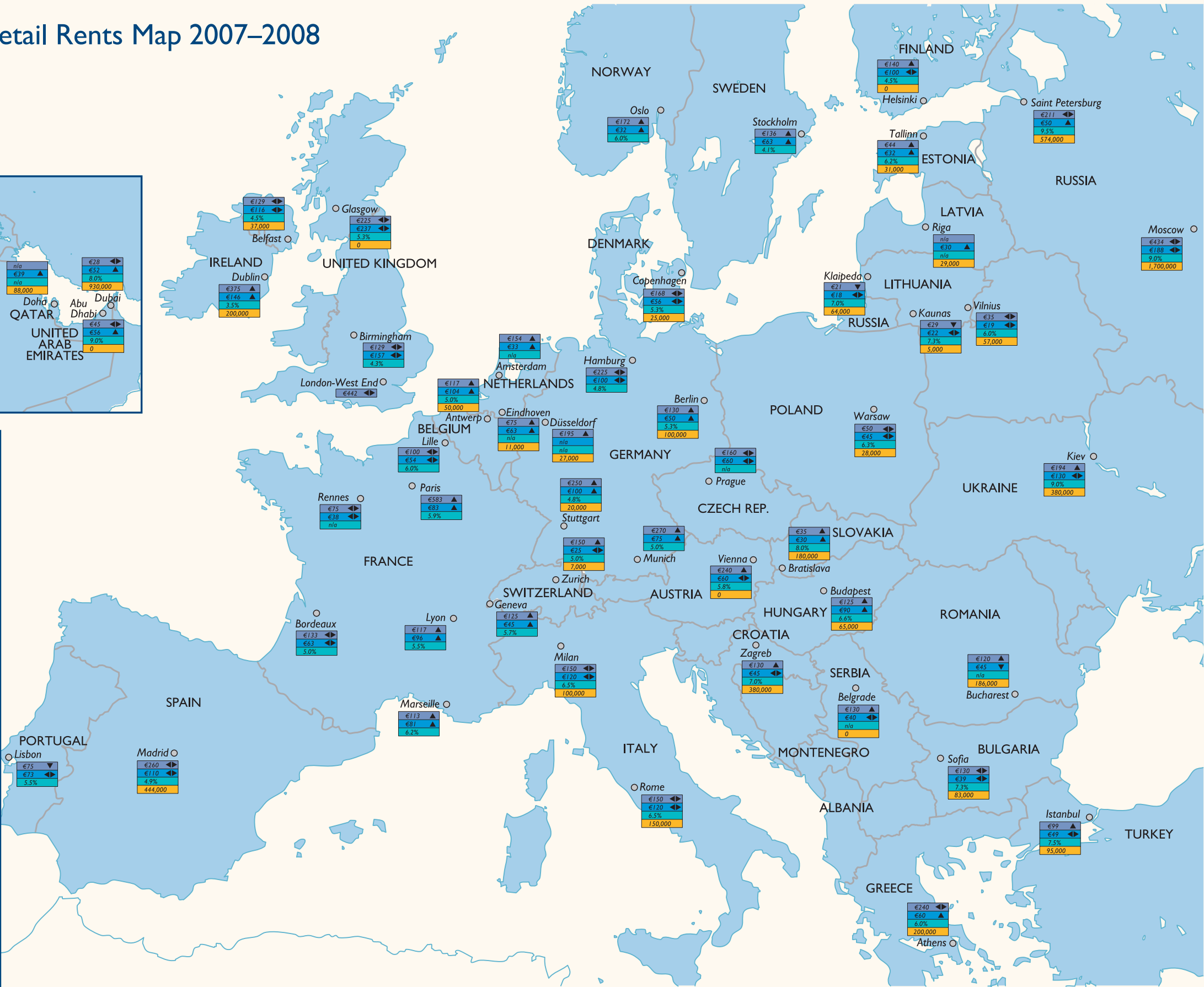
Shopping Centre Pipeline through 2008 (sq. m.)

DEFINITIONS

- High Street Rent: average rent (net of any taxation or service charge) for a new lease of a prime high street unit with a net internal area of 100–200 sq. m.
- Shopping Centre Rent: average rent (net of any taxation or service charge) for a new lease of a prime shopping centre unit with a net internal area of 100–200 sq. m.
- Prime Shopping Centre Yield: prime yield on shopping centre projects of 20,000 sq. m. or more.
- Shopping Centre Pipeline through 2008 (sq. m.): Estimated gross lettable area (sq. m.) of shopping centre projects expected to be completed between November 2007 and year-end 2008

Arrows indicate expected movement over the next 12 months.

Note: Retail rents vary dramatically based on a variety of factors. The above figures represent average prime rents for the unit sizes specified.



ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

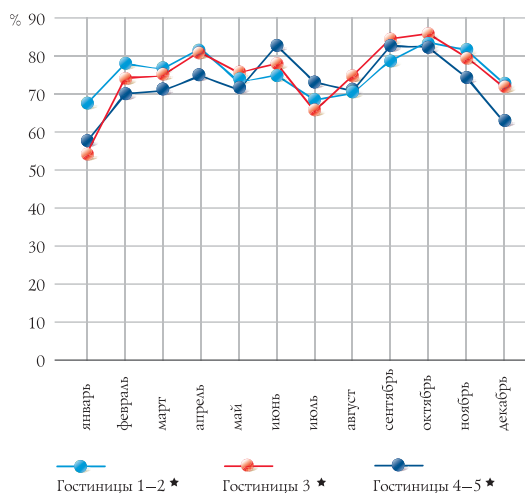
В 2007 г. во всех сегментах гостиничного рынка Москвы сохранялся стабильно высокий спрос на гостиницы, выражаемый в загрузке наличного номерного фонда. При этом сохранялась тенденция к дальнейшему росту средних цен продаж (ADR), особенно заметному в верхнем сегменте рынка. Эта ситуация, как и в предыдущие годы, является следствием сохраняющегося дефицита гостиничных номеров, поскольку рост гостиничного предложения не компенсирует того количества комнат, которое было выведено из оборота в результате реконструкции гостиничного фонда города.

В 2007 г. в Москве закрылась на реконструкцию гостиница «Украина» (1 017 номеров). Были открыты 4 новых отеля, увеличившие предложение номеров менее чем на 1 000 единиц. Гостиница «Международная» вышла на рынок после комплексной реконструкции под брендом Crowne Plaza (см. Таблицу 14).

В период с января по декабрь 2007 г. средняя загрузка отелей по всем сегментам рынка Москвы составила 74,1%, что практически повторяет результат прошлого года.

В 2007 г. в сегменте гостиниц 4–5* средняя загрузка составила 72,6%, показатель ADR вырос на 15,5% по сравнению с 2006 г. и составил \$331,52 (по курсу \$1 = 25,57 руб.*; начиная с 2007 г. все цены указываются в рублях). Сохранение загрузки на уровне прошлого года при значительном росте средней цены свидетельствует о сохраняющемся превышении спроса на гостиницы верхнего сегмента над предложением.

График 10. Динамика загрузки гостиниц г. Москвы, 2007 г.



Источник: Colliers International

Средняя заполняемость отелей 3* в 2007 г. выросла на 4 процентных пункта и составила 75,5%. В нижнем сегменте загрузка осталась практически без изменений (76%). Таким образом, показатели в обоих сегментах превышают средний уровень загрузки по всему рынку гостиниц Москвы. Средние цены продаж в 2007 г. продолжили расти и составили \$129,85 для отелей 3* и \$50,69 для отелей 1–2*.

Несмотря на существенную разницу по показателю ADR (гостиницы верхнего сегмента продаются в 3 и более раз дороже, чем отели среднего уровня), График 10 демонстрирует, что уровень загрузки гостиниц в течение всего рассматриваемого периода лишь незначительно

Таблица 14. Гостиничные проекты, вышедшие на рынок в 2007 г.

Гостиница	Дата выхода	Классность	Кол-во номеров	Управление
The Ritz Carlton, Moscow/ Тверская ул., д. 3	Июнь	5*	334	Marriott International
«Бородино»/ Русаковская ул., д. 13/2	Июнь	3–4*	230	WEL Hotels & Resorts
MaMaison Pokrovka Suite Hotel/Покровка ул., д. 40	Август	5*	84	MaMaison Hotels & Apartments
«Милан»/ Шипиловская ул., д. 28а	Август– Октябрь	3–4*	300	WEL Hotels & Resorts
Crowne Plaza Moscow WTC**/ Краснопресненская наб., д. 12	Сентябрь	4–5*	563	InterContinental Hotels Group

Источник: Colliers International

* Средний курс доллара США за 2007 г., по данным ЦБ РФ

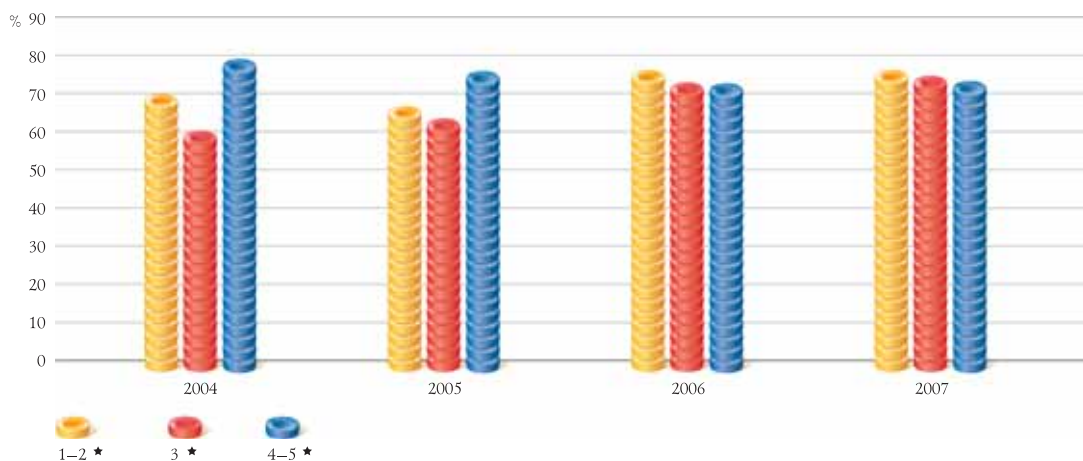
** Гостиница открыта после реконструкции

График 11. Динамика средней цены продажи номера (ADR) и загрузки гостиниц верхнего сегмента г. Москвы, 1999—2007 гг.



Источник: Colliers International

График 12. Динамика среднегодовой загрузки гостиниц г. Москвы по сегментам, 2004—2007 гг.



Источник: Colliers International

различался по сегментам рынка и находился на высоком уровне. При этом в верхнем сегменте рынка показатель ADR сохранил тенденцию к выраженному росту (см. График 11).

Косвенным следствием продолжающегося роста цен в верхнем сегменте рынка является увеличение спроса на гостиницы среднего сегмента, выражающееся в росте среднегодовой загрузки. Спрос на отели нижнего сегмента также остается стабильно высоким (см. График 12).

При этом анализ среднемесячных показателей заполняемости показывает, что за последние 4 года в период новогодних праздников (декабрь—январь) средняя загрузка в верхнем

сегменте снизилась на 6–10, а в среднем сегменте выросла на 13 процентных пунктов. Таким образом, в верхнем сегменте рынка на фоне роста цен наблюдается усиление фактора сезонности.

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2007 г.

- В январе было отменено подписанное в конце 2006 г. распоряжение Правительства Москвы «О создании ОАО «Объединенная гостиничная компания»». Целью создания ОГК являлось управление гостиничными активами города совместно с компанией ООО «НАФТА Ко». Фактически можно говорить том, что Правительство Москвы приняло решение

о приватизации своих наиболее привлекательных активов, отказавшись от попыток привлечь инвестиции в гостиничную сферу города путем формирования совместных предприятий с частным бизнесом.

- Следствием принятого решения стали следующие сделки: 28 марта 2007 г. 69% уставного капитала гостиницы «Балчуг Kempinski Москва», принадлежавшие городу, были выкуплены международным оператором Kempinski Hotels за 2,894 млрд руб. (около \$110 млн). После сделки доля Kempinski составит 84,5% уставного капитала отеля. Другой крупной сделкой по приватизации была продажа городской доли в гостинице «Советская».
- 1 июля 2007 г. был официально открыт отель класса делюкс The Ritz Carlton, Moscow на 334 номера. Сроки окупаемости 11-этажного гостиничного комплекса площадью 60 000 кв. м оцениваются девелопером проекта (Capital Partners) в 5–8 лет.
- В сентябре 2007 г. в России было открыто представительство международного гостиничного оператора Starwood, который решил закрепить свое присутствие на российском рынке и добавил свою марку к компаниям, планирующим экспансию своих брендов на территории Москвы и России в целом. Напомним, что в 2006 г. свое представительство в Москве уже открыла компания Hilton Group.

ТЕНДЕНЦИИ

- Благоприятная конъюнктура гостиничного рынка и высокая стоимость земли в пределах МКАД приводят к тому, что новое гостиничное строительство концентрируется в верхнем сегменте рынка (однако стоит отметить, что позиционирование происходит в большей степени по ценовому показателю, а не по качественному уровню предложения). Это подтверждается на примере гостиниц, вышедших на рынок в 2007 г.: все они позиционируются в верхнем сегменте, претендуя на уровень от 4 звезд и выше.
- В то же время дефицит участков в центре Москвы вынуждает инвесторов осваивать территории, расположенные за ТТК и далее: происходит децентрализация рынка отелей верхнего сегмента (к примеру, гостиница «Милан» расположена в 3 км от МКАД).
- Правительство Москвы не оставляло усилий по изменению ситуации на гостиничном рынке города. В дополнение к ранее принятым стимулирующим мерам в 2007 г. ужесточился фактический контроль за левым использованием земельных участков, предназначенных под гостиничное строительство в Москве.
- В 2007 г. темпы ввода новых гостиниц в Москве отставали от потребностей города. Ожидается, что полностью решить эту проблему в 2008 г. не удастся, и на рынке сохранится тенденция превышения спроса на средства размещения над предложением.
- Расширение предложения в верхнем сегменте не приводит к существенному падению загрузки, что говорит о ненасыщенности рынка. Так, новое предложение номеров категории делюкс (открытие The Ritz Carlton, Moscow) было успешно поглощено рынком. На этом фоне можно ожидать повышения интереса девелоперов к малоосвоенной рыночной нише бутик-отелей. Снижение рыночных показателей вероятно после реализации проектов, заявленных к выходу к 2010–2011 гг.
- В 2007 г. на рынке Москвы продолжилось развитие новых форматов 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.

ПРОГНОЗ НА 2008 г.

- Ожидается, что в 2008 г. верхний сегмент гостиничного рынка Москвы сохранит положительные темпы роста дохода на номер и по-прежнему останется одним из самых дорогих среди городов Европы.
- Средний сегмент рынка, в значительной степени исчерпавший ресурс роста цен, может продолжить развитие в новом направлении: с одной стороны, будет постепенно сокращаться номерной фонд в центре города за счет реконструкции гостиниц и перевода их в более высокий сегмент; с другой – будет происходить освоение земельных участков и строительство новых отелей за пределами Четвертого Транспортного Кольца (в спальных районах) и в районе МКАД, а также в городах-спутниках Москвы и на основных транспортных магистралях, связывающих город с аэропортами.
- Развитие проектов более высокой классности (4 или реже 5 звезд) за пределами Москвы возможно в рамках реализации проектов развития крупных территорий, включающих выставочные комплексы, бизнес-парки и тематические парки развлечений, которые заявляются к реализации в зоне до 25 км от столицы.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ST. PETERSBURG



ИНВЕСТИЦИИ

Тенденции

В 2007 г. рынок коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга продолжал расти, наиболее существенный рост инвестиций был отмечен в торговой недвижимости, что повторяет тенденцию 2006 г. Доля инвестиций в этот сегмент составила около 60% от общей суммы инвестиций в коммерческую недвижимость Санкт-Петербурга, превысившей \$1 млрд.

Рост рынка был обусловлен рядом причин, одна из которых – увеличение активности международных компаний, таких как FF&P, Sponda, Catella, SOK Holding, CA Fastigheter, L&RP, Dawnay Day, Invesco, EPI и ряда других.

Многие международные и российские инвесторы, прежде рассматривавшие только московский рынок, в 2007 г. вышли на рынок Санкт-Петербурга. Несмотря на возрастающий спрос со стороны инвесторов, предложение качественной генерирующей доход недвижимости по-прежнему ограничено.

Ставки капитализации для всех секторов рынка продолжают постепенно снижаться. Доходность в секторах рынка выглядит следующим образом: офисный сектор – 8,5–9,5%, сектор торговой недвижимости – 9–10%, складской сектор – 10–11%.

Сделки на рынке коммерческой недвижимости

На рынке коммерческой недвижимости состоялось несколько сделок, участниками которых стали преимущественно скандинавские инвестиционные фонды и фонды Западной Европы. Так, финская Sponda заключила целый ряд сделок в офисном и складском секторах, купив действующий бизнес-центр «Информ-Футуре» и бизнес-центр в Калужском переулке, с общей офисной площадью около 6 200 кв. м, а также складской комплекс в районе Заневки. Осенью 2007 г. австрийская Warimpex Group за €30 млн продала фонду CA Immo International 25% ОАО «Авиелен А.Г.», которое развивает проект в деловой зоне «Пулково-3».

Конец года ознаменовался покупкой польско-французским оператором APSYS 50% доли компании, владеющей двухэтажным торгово-развлекательным комплексом «Лето», возводимым на Пулковском шоссе, с арендопригодной площадью около 75 000 кв. м (продавцом стала

«Система-Галс»). В это же время 50% долей компании «Глинки-2», которой принадлежит проект многофункционального комплекса площадью около 200 000 кв. м на набережной реки Мойки, были приобретены арабским инвестором у шведской компании Ruric.

Отмечается интерес клиентов к смешанной стратегии инвестирования, включающей инвестиции как в приносящую доход недвижимость, так и в девелоперские проекты. О девелоперских проектах в Санкт-Петербурге в 2007 г. заявили такие международные компании, как эстонская Metro Baltic Horizons, венгерские TriGranit Development Corporation и Plaza Centers, финская SOK Holding, а также австрийская Raiffeisen Evolution. Чтобы снизить риски проектов, многие западные компании стремятся создать совместные предприятия с локальными девелоперами.

Российские девелоперы в 2007 г. анонсировали беспрецедентные жилые проекты: «Главстрой СПб» купил 2 участка на севере и северо-западе города площадью 437 и 270 га; Группа ЛСР приобрела участок на Пискаревском проспекте площадью 274 га; «Балтрос» развивает проект «Новая Ижора» площадью 285 га вблизи города Колпино; «ВТБ Управление активами» будет контролировать реализацию проекта в Шушарах на участке площадью 198 га.

Финансирование

Международные банки, наряду с российскими продолжают финансировать девелоперские проекты на территории Санкт-Петербурга. В 2007 г. финансирование получили компании, ведущие свою деятельность по всей территории РФ – «Галс-Инвест Девелопмент» (дочерняя структура «Системы-Галс») и «Международное логистическое партнерство». Кредиторами данных компаний выступили немецкие банки Hypo Real Estate Bank International и Eurohypo.

Одной из тенденций 2007 г. можно назвать стремление строительных компаний выйти на фондовый рынок. В ноябре, вслед за AFI Development и ГК «ПИК», состоялось размещение петербургской Группы ЛСР. Весной же петербургский холдинг RBI, после успешного опыта создания совместного предприятия с Deutsche Bank, продал 25% дополнительной эмиссии акций инвестиционному банку Morgan Stanley, тем самым подтвердив повышенный интерес западных и российских инвестиционных банков и фондов к ведущим игрокам рынка недвижимости крупных городов России.

Таблица 1. Заявленные крупные инвестиционные проекты

Объект	Площадь территории, га	Краткое описание
«Апраксин двор»	13,7	Предполагается строительство более 300 000 кв. м офисных, жилых, торгово-развлекательных и гостиничных площадей, а также ряда социальных объектов. Тендер выиграл девелопер ООО «Главстрой-СПб» – петербургское подразделение корпорации Олега Дерипаски. Предполагаемый объем инвестиций – более \$1 млрд.
«Набережная Европы»	10	МФК общей площадью около 470 000 кв. м напротив стрелки Васильевского острова, на участке на набережной Малой Невы, занятом Государственным институтом Прикладной химии. Преимущественно будет реализована жилая функция. Стоимость строительства оценивается примерно в \$1 млрд. В роли инвестора выступает проектная компания ВТБ «Петербург Сити».
«Бадаевские склады»	28	В планы венгерского холдинга TriGranit Development Corporation входит строительство около 385 000 кв. м торговых и офисных площадей, а также нового конгресс-центра и гостиницы на участке 28 га, ограниченном Киевской и Черниговской улицами, границей Новодевичьего кладбища и Вознесенского Новодевичьего монастыря. Часть площадей уйдет под жилую застройку. Сроки реализации проекта – около 10 лет.
«Большая Ижора»	512	Девелопер «Новая площадь» планирует комплексно развивать территорию в 512 га, расположенную в 30 км от города в Ломоносовском районе Ленинградской области. Там будет оборудована прибрежная зона и зона морских развлечений, будут организованы центр парусного спорта, центр развлечений, жилая зона, водно-оздоровительный комплекс (аквапарк), парк экспериментальной медицины, а также комплекс отелей. Срок реализации первой фазы – 2011 г.
Территория завода «Петмол»	14	После переноса производственных мощностей завода «Петмол» с Московского проспекта в промзону «Парнас» предполагается начать строительство МФК, включающего офисы, магазины, гостиницу и жилые помещения.

Источник: Colliers International

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

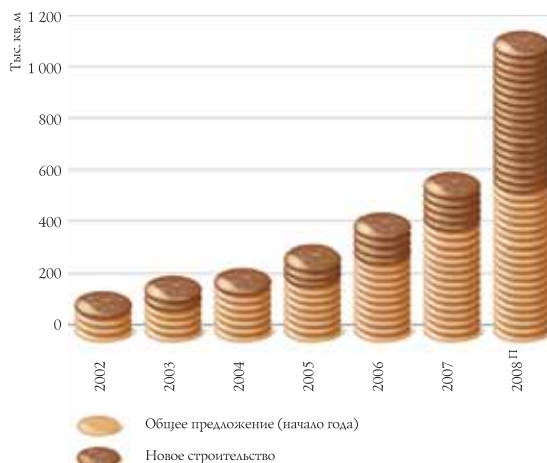
Предложение

В 2007 г. рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга продолжил динамично развиваться. Накопленный за несколько лет неудовлетворенный спрос на качественные помещения способствовал росту девелоперской активности и реализации проектов классов А и В. Одной из особенностей офисного рынка Санкт-Петербурга остается несоответствие класса большинства офисных центров международным стандартам. На данный момент на рынке отсутствует единая классификация, и участники рынка ориентируются на заявленный собственником класс офисного центра.

На конец 2007 г. общий объем офисных площадей классов А и В составил порядка 590 000 кв. м. Около 170 000 кв. м офисных площадей было введено в эксплуатацию в 2007 г., при этом к открытию было запланировано около 330 000 кв. м. Прирост предложения за 2007 г. составил 40% (График 1).

Сегмент офисных площадей класса А насчитывает более 108 000 кв. м. Предложение высококачественных площадей за 2007 г. увеличилось в 1,7 раза. Общий объем офисных центров класса А, введенных в 2007 г., составил около 44 300 кв. м. Из 6 вновь введенных объектов класса А два бизнес-центра (1-я очередь «Корпуса Бенуа» на Свердловской наб., д. 44а и «Австрийский бизнес-

График 1. Общее предложение и новое строительство, классы А и В



Источник: Colliers International

центр» на Пироговской наб., д. 9) были построены за пределами центральной части города.

Общий объем существующих офисов класса В в Санкт-Петербурге на конец 2007 г. достиг 480 000 кв. м, включая более 124 000 кв. м вновь построенных офисных помещений класса В. Прирост предложения за 2007 г. составил около 35%.

Перечень бизнес-центров, открывшихся в 2007 г., приведен в Таблице 2.

Таблица 2. Бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в 2007 г. (площадью более 3 000 кв. м)

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м	Запрашиваемая арендная ставка, \$*/кв. м/год, вкл. экспл., без НДС
«Корпус Бенуа»	Свердловская наб., д. 44а	А	14 500	665
«Веда-Хаус»	Петроградская наб., д. 20	А	8 000	990
«Аполло»	Добролюбова пр-т, д. 12в	А	6 525	720
«Дом Зингера»	Невский пр-т, д. 28	А	4 200	1 070
«Австрийский бизнес-центр»	Пироговская наб., д. 9	А	4 034	650
«Форум»	Блохина ул., д. 8	А	3 600	610
«Сенатор»	18-я линия В. О., д. 31	В	25 000	503
«Ренессанс Центр»	Шателена ул., д. 26	В	8 000	375
«Кондратьевский»	Кондратьевский пр-т, д. 15, к. 3	В	7 000	340
«Обуховъ-центр»	Обуховской обороны пр-т, д. 271а	В	7 000	350

Продолжение таблицы ►

* В отчете фигурирует ставка, пересчитанная в доллары США по курсу ЦБ РФ на 1 декабря 2007 г.

Источник: Colliers International

► Таблица 2. Бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в 2007 г. (площадью более 3 000 кв. м)

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м	Запрашиваемая арендная ставка, \$/ кв. м/год, вкл. экспл., без НДС
«Чкаловский»	Большая Зеленина ул., д. 10	В	7 000	553
Regent Hall	Владимирский пр-т, д. 21	В	6 500	521
«Кантемировский»	Инструментальная ул., д. 3	В	6 320	340
«Бригантина»	Рижский пр-т, д. 41	В	5 760	417
SteIS	Боровая ул., д. 32/19	В	5 700	526
Alia Tempora	Невский пр-т, д. 104	В	5 700	670
«Келлерманн-центр» (2-я очередь)	10-я Красноармейская ул., д. 22	В	5 500	525
Без названия	Марата ул., д. 51/32	В	5 000	600
«Империял» (1-я очередь)	Стачек пр-т, д. 48	В	5 000	406
«Грифон Хаус» (2-я очередь)	Достоевского ул., д. 19-21	В	4 500	640
«Гапсаль»	Гапсальская ул., д. 1	В	4 000	318
Без названия	Херсонская ул./Исполкомская ул.	В	3 750	526
«Треугольник» (2-я очередь)	Обводного канала наб., д. 138	В	3 197	406

Источник: Colliers International

Спрос

Офисный рынок характеризуется стабильным ростом спроса на качественные офисные помещения. Заполняемость офисных центров остается на высоком уровне – 95–96%. Постепенно увеличивается доля компаний, заинтересованных в офисах площадью более 500 кв. м.

Ставки аренды и цены продажи

В условиях растущего спроса и ограниченного предложения запрашиваемые ставки на офисные помещения в бизнес-центрах класса А за 2007 г. выросли в среднем на 15–16% и составляют 540–1 100 \$/кв. м/год, включая эксплуатационные расходы, без НДС. При этом средняя по рынку

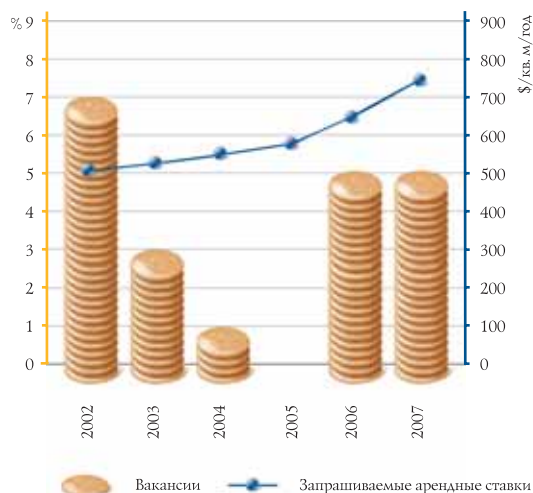
Таблица 3. Наиболее крупные сделки по аренде в 2007 г.

Арендатор	Адрес/Проект	Класс	Площадь, кв. м
Банк «КИТ Финанс»	Марата ул., д. 69-71 / «Ренессанс Плаза»	А	10 000/13 500*
KPMG	Марата ул., д. 69-71 / «Ренессанс Плаза»	А	4 500
«Балтинвестбанк»	М. Монетная ул., д. 2 / «Лангензипен»	А	2 900
«Импэкс-банк»	Садовая ул., д. 10 / «Сенатор»	А	2 500
Банк «Райффайзен»	Волынский пер., д. 1 / «Северная столица»	А	2 200*
«СТЭП»	Свердловская наб., д. 44а / «Корпус Бенуа»	А	1 200
Банк «КИТ Финанс»	Чайковского ул., д. 1 / «Сенатор»	А	1 000
Natur Produkt	Профессора Попова ул., д. 37 / «Сенатор»	В	2 100
Банк «Хоум Кредит»	18-я линия В. О., д. 31 / «Сенатор»	В	1 650
«Валио»	18-я линия В. О., д. 31 / «Сенатор»	В	1 110

* расширение

Источник: Colliers International

График 2. Средний уровень вакантных помещений и арендных ставок по офисным площадям класса А



Источник: Colliers International

ставка triple net поднялась всего на 5–7%. Такой разрыв обусловлен значительным подорожанием коммунальных услуг и увеличением эксплуатационных расходов на рынке в целом.

Следует отметить, что вакантные помещения класса А можно найти преимущественно в недавно введенных в эксплуатацию или строящихся бизнес-центрах.

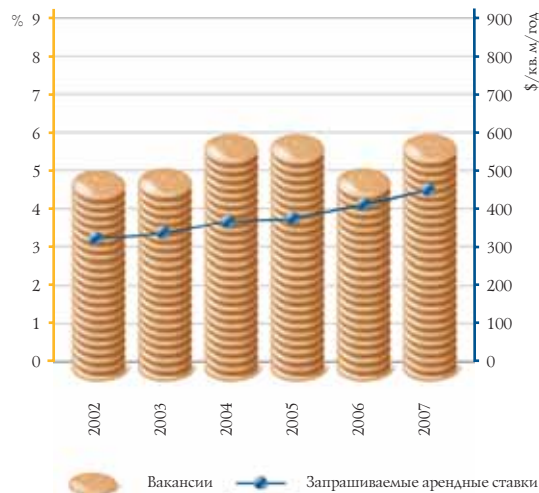
Запрашиваемые арендные ставки для офисных центров класса В находятся в диапазоне от \$300 до \$670, включая эксплуатационные расходы, без НДС. Рост арендных ставок в 2007 г. составил порядка 8–10% (рост среднерыночной ставки triple net – 3–5%).

На данный момент на рынке Санкт-Петербурга нет предложений на продажу площадей класса А. В сегменте класса В существует ряд предложений продажи офисных площадей на стадии строительства бизнес-центра по схеме долевого участия. Цены предложений колеблются в диапазоне от \$1 300 до \$2 800 за кв. м.

Основные события

- В марте 2007 г. банк ВТБ и администрация города подписали контракт на строительство бизнес-центра «Невская ратуша». Проект предусматривает застройку участка площадью около 6 га на месте бывшего трампарка им. Смирнова, где планируется разместить 300 000 кв. м офисов классов А

График 3. Средний уровень вакантных помещений и арендных ставок по офисным площадям класса В



Источник: Colliers International

и В. Начало строительства запланировано на конец 2008 г., окончание – на 2012 г.

- Группа ЛСР приступила к строительству МФК общей площадью 340 000 кв. м на территории бывшего завода «Электрик» (7,3 га) на проспекте Медиков, д. 10. Более 60% займут офисы класса А. Планируемый срок открытия комплекса – 2011 г.
- В конце апреля 2007 г. была начата расчистка территории в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга на набережной реки Охты для строительства административно-делового комплекса «Охта-центр». Проект предполагает строительство объектов на территории общей площадью 66,8 га, из которых 4,6 га будет отведено под здание высотой около 300 м и общей площадью более 1 млн кв. м. Небоскроб планируется возвести к 2012 г. Полностью проект будет завершен в 2016 г.
- Официально стартовал проект «Набережная Европы», инвестором которого выступает ВТБ. В сентябре 2007 г. Правительство РФ утвердило новые инвестиционные условия освоения участка на набережной Малой Невы, занятого Государственным институтом прикладной химии. Общая площадь проекта составит 470 000 кв. м.
- Стартовал проект «Деловой квартал «Полюстрово»» компании «Теорема». Он будет реализован на площади 15 га, общая площадь офисных зданий класса А составит 518 000 кв. м. Проект планируется завершить в 2012 г.

ТЕНДЕНЦИИ

- Продолжение децентрализации рынка: формирование новых деловых зон вдоль набережных, в общественно-деловой зоне «Пулково-3» и рост интереса девелоперов к проектам строительства бизнес-парков на Кольцевой автодороге.
- Ожидаемое замедление темпов роста арендных ставок, связанное с вводом новых качественных площадей, а также дифференциация арендных ставок в рамках одного класса между новыми проектами и уже сданными в эксплуатацию бизнес-центрами.
- Увеличение ротации арендаторов, занимающих в данный момент площади в реконструированных бизнес-центрах класса В, что связано с вводом в эксплуатацию объектов нового строительства с лучшим качеством и оснащением.
- Укрупнение формата деловых центров и реализация высотного строительства: появление таких масштабных офисных и мно-

гофункциональных проектов, как деловой квартал «На Малой Охте», «Набережная Европы», Clover Plaza, «Сокол Сити».

- Расширение практики реструктуризации ставок аренды: арендодатели все чаще выделяют коммунальные и эксплуатационные расходы из базовой арендной ставки, поскольку темпы их роста опережают указанную в договоре эскалацию.
- Увеличение числа предварительных договоров аренды на площади в строящихся бизнес-центрах.
- Улучшение стандартов качества бизнес-центров.
- Большая востребованность квалифицированных (в основном московских и международных) управляющих компаний.

Новое строительство и реконструкция

Объем нового строительства и реконструкции офисных площадей классов А и В в 2008 г. заявлен на уровне 560 000 кв. м.

Таблица 4. Наиболее значимые проекты, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2008 г. (площадью более 10 000 кв. м)

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м	Заявленная дата открытия
«Сенатор» (3-я, 4-я очереди)	Проф. Попова ул., д. 34	А	43 000	IV кв. 2008
«Ренессанс Плаза»	Марата ул., д. 69-71	А	28 852	I кв. 2008
«РЕСО»	Богатырский пр-т/Таккелевская ул.	А	25 550	II кв. 2008
«Аэроплаза»	Пулково-3, Стартовая ул., уч. 4	А	22 000	I кв. 2008
«Линкор»	Петроградская наб., д. 34	А	18 000	III кв. 2008
«Парадный квартал» (1-я очередь)	Парадная ул./Виленский пер./Радищева ул.	А	15 000	IV кв. 2008
«Толстой Сквер»	Льва Толстого ул., д. 9	А	14 200	I кв. 2008
«Ренессанс Корт Ярд»	Лиговский пр-т, д. 61-63	А	12 560	III кв. 2008
«Корпус Бенуа» (2-я очередь)	Свердловская наб., д. 44а	А	12 000	I кв. 2008
«Лидер»	Конституции пл.	В	28 000	I кв. 2008
«Арена Холл»	Добролюбова пр-т, д. 16	В	27 300	I кв. 2008
«Обуховъ-центр» (2-я очередь)	Обуховской обороны пр-т, д. 271а	В	22 500	II кв. 2008
«Гавань»	Средний пр-т В. О., д. 88	В	18 750	I кв. 2008
«Валютная биржа» (1-я очередь)	26-я линия В. О., д. 15	В	16 500	II кв. 2008
Без названия	Дунайский пр-т, д. 21	В	14 000	III кв. 2008
«Содружество» (2-я очередь)	Коломяжский пр-т, д. 33	В	12 000	I кв. 2008
«Ренессанс Тауэр»	Решетникова ул., д. 14	В	12 000	III кв. 2008
«Авеню»	Аптекарская наб., д. 7	В	11 400	I кв. 2008
«На реке Смоленке»	Декабристов пер./Смоленки наб., уч. 1	В	11 100	IV кв. 2008
«Империял» (2-я очередь)	Стачек пр-т, д. 48	В	11 000	II кв. 2008
«Сенатор» (2-я очередь)	18-я линия В. О., д. 31	В	10 845	III кв. 2008

Источник: Colliers International



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга продолжает уверенно развиваться. Этому способствует возрастающая активность иностранных инвесторов на рынке Санкт-Петербурга (EPI, Fleming Family & Partners, Aberdeen, Baltic Property Trust и др.), развитие промышленного сектора (строительство заводов Toyota, General Motors, Nissan, Suzuki и др.), транспортной инфраструктуры (КАД, выездных магистралей) и розничной торговли в Санкт-Петербурге.

На начало 2007 г. общий объем складских площадей классов А и В составлял более 300 000 кв. м, в течение года были введены в эксплуатацию складские объекты общей площадью более 220 000 кв. м, таким образом годовой прирост составил около 73%.

Предложение и новое строительство

Продолжает активно развиваться промышленная зона Шушары. В 2007 г. были введены в эксплуатацию складские комплексы «ПНК-2» (площадью 40 000 кв. м), «Южный» (10 000 кв. м), началось строительство самого масштабного проекта – складского комплекса класса А компании «Евразия Логистик» общей площадью 790 700 кв. м, анонсирован проект Raven Russia совместно с ГК «Авалон» площадью 140 000 кв. м. Началось активное развитие территории района Уткина заводь: была запущена первая очередь складского комплекса «Уткина заводь» площадью более 80 000 кв. м (общая площадь складского комплекса – более 200 000 кв. м). В промышленной зоне Горелово ведется строительство складского комплекса EPI (общая площадь – 175 000 кв. м). В промышленной зоне «Предпортовая» компания «Интертерминал» ввела

Таблица 5. Действующие складские комплексы международного качества

Название	Адрес	Класс	Инвестор/Девелопер	Общая площадь, кв. м
МЛП «Уткина заводь»	Всеволожский р-н, в зоне КАД	А	МЛП	80 180
«Интертерминал-Предпортовый»	Кубинская ул., д. 75/1, Предпортовая-1	А	«Интертерминал»	53 450
«ПНК-2»	Шушары, Московское ш., д. 119/2	А	ПНК Логистикс	40 260
Fleming Family and Partners	Шушары	А	Fleming Family and Partners	14 400
«Терра Логистика»	Лиговский пр-т, д. 254	А	«Фудлайн»	12 000
«Адмирал»	Кронштадт, Кронштадтское ш., д. 5	А	ЗАО «Терминал-СВ»	12 000
«Теорема Терминал»	Обуховской обороны пр-т, д. 295	А	«Теорема»	11 090
«Уткина заводь»	Октябрьская наб., д. 104/41	А	Craftrise Markitantov Group	10 000
«Норд-Овощ»	Непокоренных пр-т, д. 63	А	«Норд-Овощ»	10 000
«Предпортовый»	Предпортовая ул., д. 2/3	А	«Евросиб»	6 500
«Охта Терминал»	Энергетиков пр-т, д. 22	А	Megalogistic	6 000
«Трансфера»	Пискаревский пр-т, д. 150	А	Трансфера	6 000
«Стерх»	Выборгское ш./Горское ш./КАД	А	Корпорация «Стерх»	5 000
Без названия	Красное Село, Свободы ул., д. 48а	А	ЗАО «Терминал-СВ»	3 600
«Экспомаркет»	Стачек пр-т, д. 45	В	«Экспомаркет»	51 000
«Интертерминал-Парнас»	Парнас, Домостроительная ул., д. 1	В	«Интертерминал»	45 000
Без названия	Софийская ул., д. 8	В	Lipsanen	40 000
«Алерс»	Волхонское ш., д. 2а	В	«Астрос Логистик»	23 000
Без названия	Кубинская ул., д. 73	В	Lipsanen	21 400
«Охта»	Ворошилова ул., д. 6	В	«Ниеншанц-Логистик»	16 800
«Руслан»	Московское ш./КАД	В	«Руслан»	14 800
«Терминал Парнасский»	Парнас, 1-й Верхний пер., д. 4	В	«Электронкомплекс»	14 500
«Южный»	Шушары, Ленина ул., д. 1Б	В	«Совавто»	10 000
Без названия	Латышских Стрелков ул., д. 29/3	В	«Терминал-Сервис»	6 800
Без названия	Парнас, 1-й Верхний пер., д. 10/3	В	«Авалон Логистикс»	6 000

Источник: Colliers International

в эксплуатацию 46 600 кв. м площадей ТЛК «Интертерминал-Предпортовый».

На конец 2007 г. общая площадь качественных складских помещений составила около 520 000 кв. м (без учета комплексов, построенных компаниями для собственных нужд), из них около 270 000 кв. м соответствуют стандартам класса А. В настоящее время строится около 1 300 000 кв. м складов классов А и В, и свыше 2 500 000 кв. м находятся в стадии проектирования.

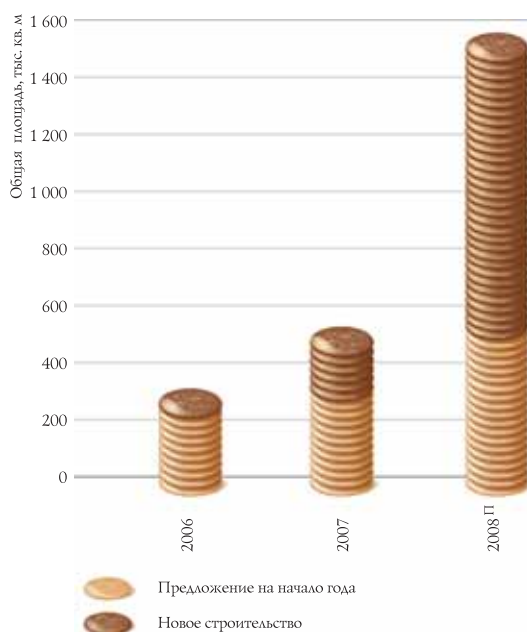
В 2008 г. планируются к вводу свыше 1 000 000 кв. м складских площадей классов А и В, однако возможны проблемы с вводом объектов в эксплуатацию в заявленные сроки (см. График 4, Таблицу 6).

Спрос

Практически все действующие складские комплексы классов А и В заполнены арендаторами на 100%. При сложившемся уровне спроса и предложения на рынке складской недвижимости логистические комплексы заполняются еще до ввода в эксплуатацию.

Основными арендаторами складских комплексов являются логистические, торговые и производственные компании.

График 4. Динамика прироста складских площадей по годам



Источник: Colliers International

Таблица 6. Строящиеся качественные складские комплексы, открытие которых планируется в 2008 г.

Название	Адрес	Инвестор/Девелопер	Общая площадь, кв. м
«Колпино»	Шушары, п. Колпино, уч. 26	«Евразия Логистик»	205 757
«АКМ»	Шушары, территория предприятия «Ленсоветское», уч. 76	«АКМ Лоджистикс»	150 000
Логопарк «Нева»	Шушары, Московское ш./КАД	«Авалон Логистикс» / Raven Russia	143 000
МЛП «Уткина заводь»	Всеволожский р-н, в зоне КАД	МЛП	122 380
«Стерх»	Выборгское ш./Горское ш./КАД	«Стерх»	95 000
«Теорема Терминал»	Обуховской обороны пр-т, д. 295	«Теорема»	87 710
ЕРИ	Горелово	ЕРИ	75 000
«Алерс»	Горелово	«Астрос Логистик»	34 000
«Шушары»	Шушары	Евросиб-Терминал	25 000
«Терминал «Старая деревня»	Мебельная ул., д. 12	«Терминал «Старая деревня»	22 000
РАН	Шушары, Мира ул./Ленина ул.	«Юнипак»	17 500
«Портер»	Уткина заводь	«Портер»	17 000
«Интертерминал-Предпортовый»	Кубинская ул., д. 75/1, Предпортовая-1	«Интертерминал»	12 857
Без названия	Парнас, Домостроительная ул.	Nord Intrans Ltd. (ЗАО «Евроконсалтинг»)	10 000

Источник: Colliers International

Наиболее востребованными остаются небольшие складские блоки до 4 000 кв. м. Лишь около 4% компаний готовы арендовать складские площади более 10 000 кв. м, и в основном это крупные логистические операторы.

Наиболее высок спрос на складские комплексы вблизи КАД, Московского, Выборгского и Пулковского шоссе.

Ставки аренды

Ставки аренды на складские помещения класса А составляют 115–140 \$/кв. м/год*, ставки класса В варьируются в диапазоне от 110 до 120 \$/кв. м/год без учета НДС и эксплуатационных расходов. Стоимость ответственного хранения составляет \$0,4–0,5 за паллето-место в день в складских помещениях класса А и \$0,34–0,42 за паллето-место в день в складских помещениях класса В, не включая погрузочно-разгрузочные работы и НДС.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ

- На рынок складов Санкт-Петербурга выходят крупные логистические операторы (Ahlers, FM Logistic, Relogix, «Национальная логистическая компания» (НЛК), «Русская логистическая служба»).
- Наблюдается значительное увеличение средней площади складов. На рынок будут выходить все более крупные складские объекты.
- Строительство кольцевой автодороги повлекло за собой существенное повышение интереса девелоперов к землям на границе Санкт-Петербурга и Ленинградской области, еще недавно считавшихся непривлекательными.
- Особый интерес вызывают места пересечения КАД с радиальными магистралями; появляются первые проекты на юго-западе (промышленная зона Горелово) и востоке области (промышленная зона Янино).
- Ожидается увеличение доли складов высокого класса. Одним из основных направлений развития складов будет создание крупными торговыми сетями собственных распределительных центров.
- В связи с тем, что доля реализации проектов в заявленные сроки не превышает 50–60%, насыщение рынка и серьезное увеличение конкуренции в ближайшие несколько лет маловероятно.
- Ожидается увеличение арендных ставок на 6–9% на блоки аренды менее 5 000 кв. м.
- На рынке появляются проекты специализированных складских комплексов (низкотемпературные, морозильные склады).
- Растет интерес девелоперов к индустриальным проектам.
- Структура спроса меняется в сторону уменьшения площадей блоков аренды.
- Появляются проекты built-to-suit; растет интерес к сделкам sale-leaseback.

* В отчете фигурирует ставка, пересчитанная в долларах США по курсу ЦБ РФ на 01 декабря 2007.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

В 2007 г. было введено 24 торговых объекта* общей площадью 498 000 кв. м. На конец 2007 г. в Санкт-Петербурге функционировали 132 торговых объекта общей площадью 3 200 000 кв. м с совокупной арендопригодной площадью в 2 000 000 кв. м (см. График 5).

В структуре предложения действующих торговых объектов существенных изменений не отмечено (см. Диаграмму 1) (по состоянию на конец 2006 г. торговые центры составляли 68% и гипермаркеты – 12% от общего предложения).

Наиболее активно в 2007 г. развивался сегмент торговых центров, общие площади которых увеличились за год на 317 000 кв. м и составили на конец декабря 2007 г. 2 186 000 кв. м.

В 2008 г. мы ожидаем появления торговых объектов общей площадью около 680 000 кв. м, из них 574 000 кв. м придется на торговые центры. По нашим оценкам, в 2008 г. общая площадь торговых объектов превысит 3 800 000 кв. м (см. Таблицу 10 на стр. 86).

Обеспеченность торговыми площадями на конец декабря 2007 г. составила в Санкт-Петербурге 455 кв. м на 1 000 жителей (обеспеченность торговыми площадями в торговых центрах – 303 кв. м на 1 000 человек).

Ставки аренды

Рост ставок аренды в торговых центрах с профессионально разработанной концепцией по разным товарным группам составил в среднем 4–8% для якорных арендаторов и 17–20% для прочих арендаторов (см. Таблицу 9).

Для операторов торговой галереи расширяется практика выделения эксплуатационных расходов, ранее включавшихся в арендную ставку.

Заполняемость успешных торговых центров близка к 100% (в среднем составляет 95–97%, что связано с ротацией арендаторов).

Условия аренды

На фоне снижения курса доллара все большее распространение получают договоры, в которых арендные ставки указываются в условных единицах в рублевом эквиваленте. Расширяется

Диаграмма 1. Структура рынка действующих торговых объектов по общим площадям на конец 2007 г.



Источник: Colliers International

практика применения арендных ставок, номинированных как процент от оборота (см. Таблицу 7).

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2007 г.

Новые проекты

- «Центральное агентство недвижимости» станет соинвестором торгово-развлекательного центра на севере Санкт-Петербурга. ЦАН планирует построить объект общей площадью около 40 000 кв. м недалеко от пересечения Выборгского шоссе с Суздальским проспектом.
- Компания «Еврогарден» официально заявила о старте проекта строительства сети садовых центров под названием «Зеленая страна». Первые два объекта появятся на пересечении Пулковского и Волхонского шоссе и

Таблица 7. Условия аренды в торговых центрах

Коммерческие условия	Якорные арендаторы	Другие арендаторы
Срок аренды, лет	5–15	3–7
Эксплуатационные расходы, \$/кв. м/год, вкл. НДС	45–55	80–90
Страховой депозит, мес.	1–3	2–6
Индексация арендных ставок, %/год	3–5	5–15
Отделка	shell & core	shell & core

Источник: Colliers International

* В отчете рассматриваются торговые объекты с арендопригодной площадью (GLA) более 4 000 кв. м.

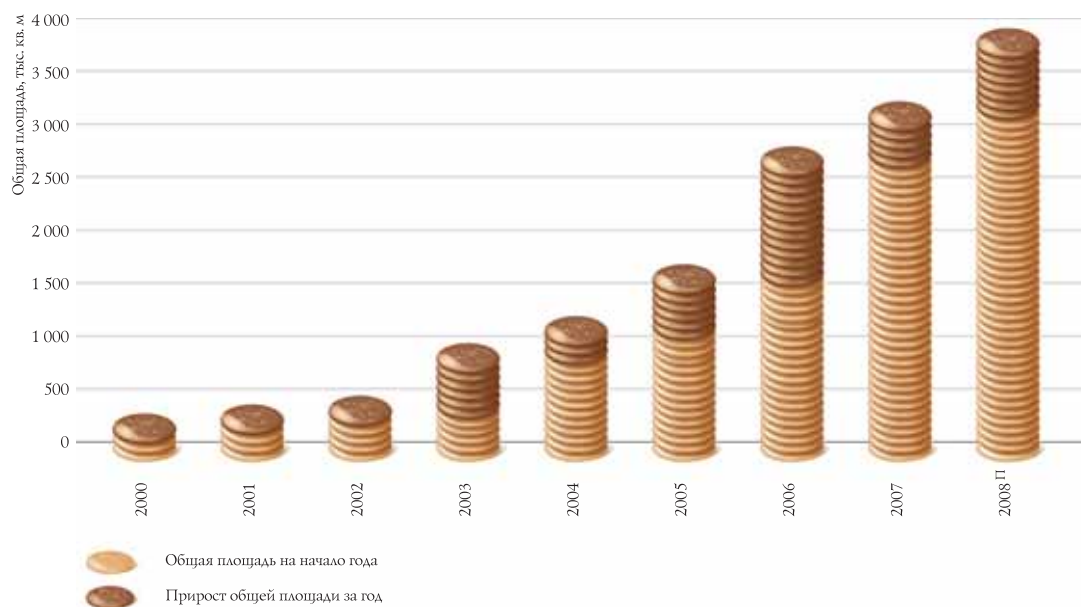
Таблица 8. Торговые центры, открытые в 2007 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Якорные арендаторы	Дата открытия
«Пулково-3»	Пулковское ш., д. 3	40 800*	Мультиплекс (6 залов), боулинг (52 дорожки)	Февраль
«Радуга»	Космонавтов пр-т, д. 14	90 000	Media Markt, Real, OBI, «СантаХаус», мультиплекс Kinostar City (14 залов), боулинг (16 дорожек), «Спортмастер»	Апрель
«Ульянка»	Ветеранов пр-т, д. 101	18 400	«Телемакс», компьютерный центр «Кей», мультиплекс «Мираж Синема» (6 залов), «Гроссмаст»	Май
«Сити Молл» (1-я очередь)	Коломяжский пр-т, д. 16	23 200	«Карусель», «СантаХаус», «Мир»	Июнь
«Фиолент»	Ленинский пр-т, д. 100	17 000	«Карусель»	Июнь
«Континент-2»	Байконурская ул., д. 14а	43 800	«М.видео», «Юниор», «Домовой», мультиплекс «Каро Фильм» (6 залов), «Снежная королева», фитнес-центр Sport Life, боулинг AMF, Game Zone	Сентябрь
«Юго-Запад»	Маршала Жукова пр-т, д. 35	15 500	Media Markt, «СантаХаус»	Сентябрь
«Променад»	Комендантский пр-т, д. 9	22 000	«Техношок», «Премьер Парк», «Детский мир»	Сентябрь

* с учетом подземной парковки

Источник: Colliers International

График 5. Динамика прироста и объем площадей в торговых объектах



Источник: Colliers International

на Таллинском шоссе. Открытие запланировано на 2008 г.

- Девелопер «Эталон-ЛенСпец СМУ» построит на участке площадью 1,3 га между Приморским шоссе и Лахтинским проспектом торговый комплекс «Аура». Открытие трехэтажного комплекса площадью около 14 300 кв. м запланировано на IV квартал 2008 г. Общая стоимость проекта составит около \$22 млн. Будущий торговый комплекс будет позиционироваться как дизайнерский центр интерьерных товаров класса премиум.
- Компания «Старт» в течение пяти-шести лет намерена открыть 50 гипермаркетов по всей России. В Санкт-Петербурге два новых гипермаркета «Старт» появятся на Богатырском проспекте и улице Руставели. Ввод объектов в эксплуатацию планируется на 2008 г. Средняя площадь комплекса составит около 25 000 кв. м, из которых 10 000 кв. м отводятся под продовольственные товары, а остальные 15 000 кв. м – под магазин строительных товаров. Всего же, по планам компании, сеть в Санкт-Петербурге будет состоять из шести точек.
- Холдинг «ПетроМир» планирует возвести на Сенной площади вторую очередь торгового комплекса «ПИК» площадью около 20 000 кв. м, объединив вестибюли метро. Новое здание расположится на месте парковки на Сенной площади. Инвестиции в проект оцениваются в \$50 млн. Строительство второй очереди ТЦ «ПИК» планируется завершить в 2011 г.
- ЗАО «Арсенал-Недвижимость» приступает к строительству торгового центра «Мандарин» (входит в состав многофункционального комплекса) на Мебельной улице, площадь нового комплекса составит 70 000 кв. м. Объект планируется сдать в 2009 г.
- Стройкорпорация «Элис» планирует построить на проспекте Metallistov торговый центр площадью 56 000 кв. м (входит в состав многофункционального комплекса, общей площадью более 400 000 кв. м). Завершение строительства МФК запланировано на II квартал 2012 г.

Новые бренды и операторы

- На петербургский рынок вышла сеть немецких гипермаркетов Real. Первый магазин сети, общей площадью 17 000 кв. м, был открыт в апреле в ТРЦ «Радуга».
- Открыт первый в Санкт-Петербурге 3D-кинозал Coca-Cola IMAX в ТРЦ «Радуга». Зал на 400 мест является частью 14-зального кинотеатра Kinostar City.
- Компания Quiksilver Russia открыла первые монобрендовые магазины Quiksilver в ТЦ

Таблица 9. Ставки аренды в торговых центрах

Профиль	Диапазон площадей, кв. м	Ставка аренды, \$/кв. м/год
Якорные арендаторы		
Гипермаркет	5 000–20 000	100–160
Супермаркет	1 000–4 000	120–300
Электроника	2 000–8 000	180–400
Спорт и отдых	500–2 500	300–550
Одежда	500–2 000	200–540
Развлечения	500–14 000	150–300
Товары для дома	500–6 000	180–450
Товары для детей	500–2 500	260–400
Другие операторы		
Одежда	50–500	540–2 000
Обувь	50–500	540–2 000
Спорт и отдых	50–500	500–1 300
Красота и здоровье	30–500	540–1 400
Товары для детей	30–500	300–800
Мобильное и цифровое оборудование	20–100	960–2 000
Аксессуары	10–80	1 200–3 000
Сувениры-подарки	20–80	1 200–2 000
Общепит (фуд-корт)	25–80	960–1 800
Услуги	10–100	450–1 600

Источник: Colliers International

«МЕГА Дыбенко» и «МЕГА Парнас». Объем инвестиций в открытие магазинов – около €1 000 на кв. м, их средняя площадь – 250–300 кв. м.

- Финско-российская компания Finn Flare открыла свой первый магазин в Санкт-Петербурге в ТЦ «МЕГА Дыбенко». До конца 2008 г. запланировано открытие еще 4 магазинов.
- Первый бутик британского модного дома Burberry открылся в Санкт-Петербурге в галерее Grand Palace. Общая площадь магазина – 136 кв. м. К концу I квартала 2008 г. Burberry планирует расширить российскую сеть до шести магазинов, а к 2010 г. удвоить этот показатель.
- Калининградская розничная сеть «Вестер» планирует в ближайшие два года открыть в Санкт-Петербурге три гипермаркета

площадью 4 000–20 000 кв. м. Инвестиции в каждый проект составят примерно \$6 млн.

- «Джинсовая симфония», развивающая сети JS Casual, Mustang, Pierre Cardin Menswear и Samaieu, запускает новый проект. Компания станет стратегическим партнером немецкой фирмы Tom Tailor и будет по франшизе открывать одноименные монобрендовые магазины и магазины TT Denim. В 2008 г. планируется открыть как минимум шесть магазинов. В Санкт-Петербурге первый магазин появится в ТЦ «Континент-2». Площадь магазинов – от 180 до 350 кв. м. Инвестиции в проект составят не менее €1 000 за кв. м.
- Польский торговый холдинг Empik Media & Fashion (EM&F) выводит в Россию сеть супермаркетов детских товаров Smuk. Первый магазин площадью около 1 000 кв. м откроется в Санкт-Петербурге в ТЦ «Северный молл», в течение 2008 г. начнут работу еще 10 магазинов в Москве и Санкт-Петербурге. Компания планирует создать федеральную сеть супермаркетов площадью 750–1 500 кв. м. Открытие одного магазина площадью 1 500 кв. м в Санкт-Петербурге оценивается в \$1,1 млн.

- Sport and Fashion Group получила эксклюзивные права на развитие французского бренда Le Coq Sportif в России. Le Coq Sportif будет позиционироваться как fashion-бренд. К концу 2010 г. компания намерена открыть 25 собственных монобрендовых магазинов в торговых центрах Москвы, Санкт-Петербурга и Казани. Размер магазинов составит в среднем 120 кв. м, инвестиции в открытие каждого из них – \$120 000–130 000.
- Финская компания «Стокманн» собирается в течение пяти лет открыть в России около 100 магазинов шведской сети Lindex. Сеть работает в формате family store, торгует одеждой, бельем и косметикой в среднеценовом сегменте. Магазины Lindex будут располагаться в крупных торговых центрах. Стоимость открытия одной точки площадью 400–1 000 кв. м оценивается в \$1,5 млн.

Новые девелоперы

- Компания Developers Diversified, один из крупнейших девелоперов США, объявила о выходе на российский рынок. Она создаст совместное предприятие с немецкой компанией ECE для строительства торговых

Таблица 10. Наиболее значимые торговые центры, запланированные к открытию в 2008 г.

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Якорные арендаторы	Дата открытия
«Лето»	Пулковское ш., уч. 7	107 700	Гипермаркет «Перекресток», гипермаркет электроники и бытовой техники, мультиплекс (7 залов), боулинг, детский развлекательный центр, каток	II квартал
«Словацкий дом»	Салова ул./Волковский пр-т	101 000	Строительный гипермаркет, мультиплекс Cinema Star (8 залов), каток	IV квартал
«Сити Молл» (2-я и 3-я очереди)	Коломяжский пр-т, д. 16	91 800	Leroy Merlin, «Детский мир», «Спортмастер», мультиплекс «Кронверк Синема» (12 залов), боулинг	III квартал
«Феличита»	Коллонтай ул./Дальневосточный пр-т	83 800	«Карусель», Leroy Merlin, «Спортмастер», мультиплекс (8 залов), «Телемакс»	I квартал
«Атлантик Сити»	Савушкина ул., д. 126	75 000*	World Class, «ПрофиСпорт», Lady&Gentleman City, «Виктория»	I квартал
«Атмосфера»	Комендантская пл., д. 1	47 200	Продовольственный супермаркет, гипермаркет электроники и бытовой техники, мультиплекс «Каро Фильм» (8 залов), парк аттракционов	II квартал
«Невский Центр»	Восстания ул., д. 2	42 500	«Стокманн»	IV квартал
«Купчино»	М. Балканская ул.	24 800	«Гроссмарт», «Эльдорадо», «Вещь»	II квартал

* площадь торговой составляющей

Источник: Colliers International

комплексов на западе России и на Украине. Собственные инвестиции компаний за пять лет составят \$300 млн, а с учетом кредитов эта сумма увеличится до \$1,2 млрд.

- Компания Ovental Investments заявила о намерении инвестировать в недвижимость Санкт-Петербурга \$55–60 млн. В течение двух лет компания планирует открыть шесть бизнес-центров и торговых центров.

Сделки

- Компания «Система-Галс» создает совместное предприятие с французской фирмой APSYS. В соответствии с подписанным соглашением каждой из сторон будет принадлежать по 50% торгово-развлекательного центра «Лето» в Санкт-Петербурге. Арендопригодная площадь комплекса составит около 75 000 кв. м.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ

- В 2008 г. ожидается приход новых международных операторов, ранее не представленных на петербургском рынке: Leroy Merlin, Home Center.
- В 2008 г. продолжится увеличение развлекательной составляющей в торговых комплексах. Помимо привычных мультиплексов и боулингов будут открыты: ледовый каток (ТРЦ «Лето», «Осиновая Роща», «Словацкий Дом»), зал IMAX (ТРЦ «Сити Молл»). Кроме того, операторы развлекательных центров начинают развивать мультиформатные развлекательные зоны и, как следствие, им требуются большие

площади. К примеру, компания «Бронсард» запустила новый проект «Сити Формат» (первый комплекс открылся совместно с Crazy Park в ТРЦ «Променад»).

- Девелоперы торговых центров начинают самостоятельно управлять развлекательными комплексами, расположенными в их торговых объектах. Так, группа компаний «Регионы» развивает сеть кинотеатров «Mogі Синема» (первый кинотеатр был открыт в ТРЦ «Июнь» в мае 2007 г.), компания «Уют» самостоятельно управляет развлекательным комплексом в ТРЦ «Пулково-3».
- Ожидается активное развитие DIY-центров и гипермаркетов. На 2008 г. заявлено открытие центров «Зеленая страна», «Старт», «Интериио», «Аура» общей площадью более 120 000 кв. м.
- Продолжится экспансия петербургских девелоперов на региональные рынки. Так, компания «Лента» намерена открывать по 17 гипермаркетов ежегодно до 2009 г., кроме того, она будет развивать новый формат торговли – супермаркет-дискаунтер. «Макромир» планирует к 2012 г. построить в Нижегородской области три торгово-развлекательных центра общей стоимостью \$300 млн.
- Сохранится тенденция активного развития многофункциональных комплексов, которые позволяют диверсифицировать риски и сокращать сроки окупаемости проекта. Девелоперы проявляют все больший интерес к участкам вдоль набережных, где находятся промышленные зоны, являющиеся основным резервом для застройки.

ГОСТИНИЧНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

На конец 2007 г. рынок средств размещения Санкт-Петербурга насчитывал более 100 гостиниц (исключая мини-отели* и хостелы) с номерным фондом около 14 500 мест (см. График 6). За 2007 г. не произошло значительных изменений в структуре предложения гостиниц: открывшиеся 3-звездочные отели увеличили предложение номеров на 2,2% (см. Таблицу 11).

Стоит обратить внимание, что после официального открытия отеля «Кемпински Мойка, 22» на 197 номеров (февраль 2006 г.) номерной фонд в Санкт-Петербурге прирастал в основном за счет создания мини-отелей и малых гостиниц. И лишь в ноябре 2007 г. состоялась презентация «Ибис Санкт-Петербург Московский вокзал», первого за последние 2 года отеля емкостью более 100 номеров, ставшего также первым в городе трехзвездочным отелем под управлением международного оператора

Спрос

Общая статистика по средствам размещения показывает, что в городе преобладают поездки с туристскими целями (более 60% всего объема реализованных ночевки), что во многом обуслав-

ливает рост фактора сезонности. Гостиницы Санкт-Петербурга пользуются высоким спросом в период массовых отпусков и в праздники, при этом климатические особенности города сокращают пиковый туристский сезон до четырех-шести летних недель в году.

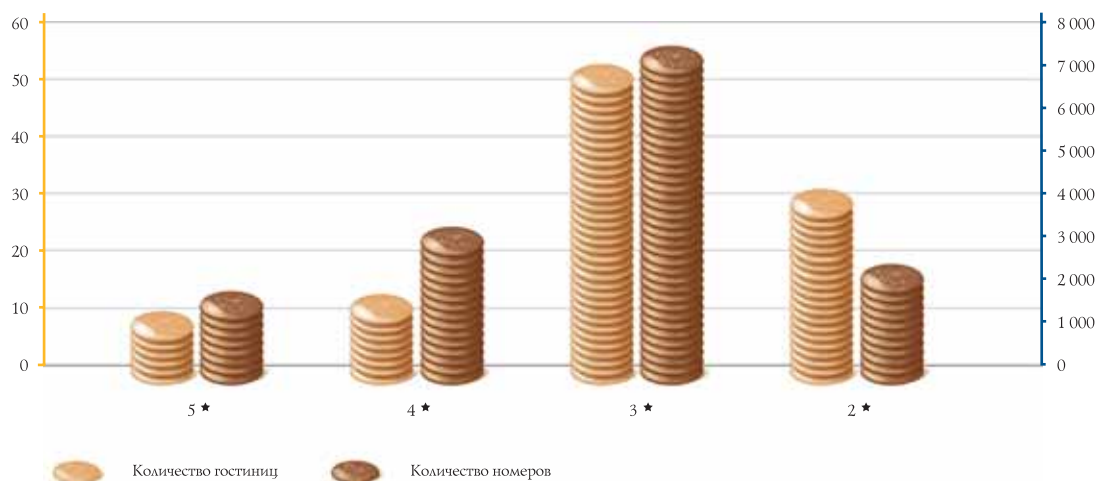
Следствием высокой сезонности спроса является сокращение показателя среднегодовой загрузки гостиниц до 55–65%. Для сравнения, гостиницы Москвы, работающие в сегменте деловых поездок, увеличивают этот показатель до 70–75% и выше.

В то же время за последние 5 лет количество поездок с туристскими целями постепенно сокращается и вместе с этим увеличивается доля поездок с деловыми и частными целями.

ТЕНДЕНЦИИ

- Происходит смена позиционирования Санкт-Петербурга как на внутреннем, так и международном туристских рынках: уход от специализации на обслуживании «недорогого» туристского спроса и превращение Санкт-Петербурга в город эксклюзивного инсентив-туризма, свадебных поездок, деловых и конгрессно-выставочных мероприятий высокого уровня.
- Как следствие смены позиционирования, наметился рост потока туристов в низкий сезон и наблюдаются относительно стабильные

График 6. Сегментация гостиничного рынка Санкт-Петербурга по количеству отелей и номеров, 2007 г.



Источник: Colliers International

* К категории мини-отелей в данном обзоре относятся гостиницы с совокупным числом номеров, не превышающим 20, и объекты гостиничной инфраструктуры, позиционирующие себя как мини-отели.

Таблица 11. Гостиничные проекты, вышедшие на рынок в 2007 г.

Гостиница/Адрес	Дата выхода	Классность	Кол-во номеров	Управление
«Династия» Рубинштейна ул., д. 29/28	Июнь	Средний	39	Независимое
Lancaster Court Hotel, Фокина ул., д. 3	Август	Средний	49	Независимое
«Ибис Санкт-Петербург Московский вокзал», Лиговский пр-т, д. 54	Ноябрь	Средний	221	Accor

Источник: Colliers International

показатели загрузки гостиниц верхнего сегмента, заполняемых клиентами из выше-указанных групп.

- В результате того, что строительство гостиниц в Санкт-Петербурге в 2006–2007 годах не укладывалось в запланированные сроки, показатели доходности верхнего сегмента рынка остались на высоком уровне, в том числе за счет увеличившегося спроса, позволившего повысить заполняемость отелей.

ПРОГНОЗ

- К 2012–2013 гг. следует ожидать результатов маркетинговой политики администрации города, проводимой в рамках программы

развития туристской инфраструктуры Санкт-Петербурга. Эта программа ориентирует администрацию города на те клиентские группы, которые способны обеспечить оптимальную финансовую эффективность программных мероприятий и загрузить гостиницы верхнего сегмента рынка.

- Одновременно с этим планируется ввод большого количества новых средств размещения, позиционируемых преимущественно в верхнем сегменте рынка. При одновременном вводе значительного числа гостиниц показатели их работы (в первую очередь – средние цены продаж) снизятся, что приведет к общему уменьшению доходности местных отелей.

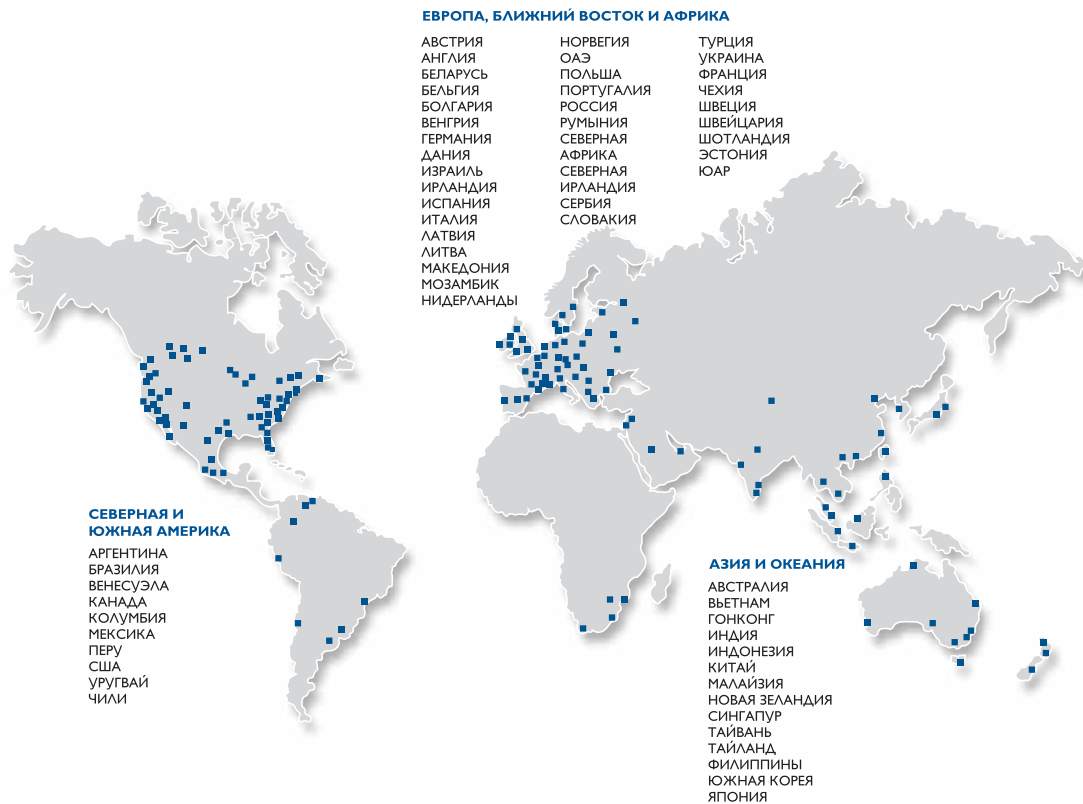
Представительства в Восточной Европе и Центральной Азии



Copyright Colliers International, 2008 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