

Рынок коммерческой недвижимости Москва. Санкт-Петербург • Первое полугодие 2007 г.

Содержание

Основные выводы	1
Обзор экономики	2
Рынок коммерческой недвижимости Москвы	4
Рынок коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга	15
Рынок инвестиций	25



Основные выводы

- Непрерывно продолжающийся в первом полугодии 2007 г. рост ставок аренды на высококачественную офисную недвижимость в Москве обусловлен, в первую очередь, опережающим ростом спроса в сравнении с выводимым на рынок объемом предложения, вследствие чего заполняемость столичных бизнес-центров близка к 100%.
- В Москве и Московской области в первой половине 2007 г. предложение в классе В не пополнилось ни одним построенным или реконструированным складом. Рынок переориентировался с создания складов класса В на логистические комплексы класса А.
- В Москве и Московской области в первом полугодии 2007 г. было введено в эксплуатацию 315 000 м² площадей профессиональных ТЦ, что составляет около половины ожидаемого годового ввода площадей – 650 000 м².
- В Санкт-Петербурге в первом полугодии 2007 г. было введено в эксплуатацию 307,6 тыс. м² общих площадей в торговых центрах, что составило 44,5% заявленного девелоперами годового объема ввода. Объем ввода арендопригодных площадей составил около 250 тыс. м². Более 28% общего объема ввода пришлось на специализированные отдельностоящие торговые объекты (DIY, гипермаркеты).
- В первом полугодии 2007 г. в Москве открылись только три гостиницы с общим номерным фондом 664 номера. В Москве и Санкт-Петербурге сохраняется дефицит гостиничных мест «современного стандарта».

По оценкам Минфина России, чистый приток иностранного капитала в 2007 г. может превысить \$70 млрд.

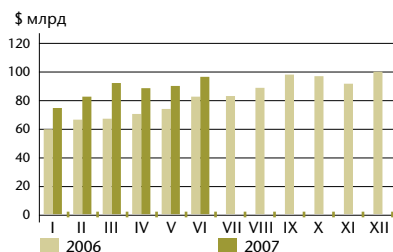
Обзор экономики

Ключевые события

- За первую половину 2007 г. Банк России дважды снижал ставку рефинансирования: 29 января – с 11% до 10,5% и 19 июня – с 10,5% до 10%. Новый уровень ставки является самым низким за весь период с 1992 г.
- Внесены поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации, предусматривающие ограничение дефицита федерального бюджета 2% ВВП, а также переход на трехлетнее бюджетное планирование.
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) перевела Россию из четвертой в третью группу риска, что позволит удешевить стоимость гарантий, которые предоставляются иностранным товаропроизводителям при экспорте товаров в Россию, а также в целом позитивно для имиджа страны на международной арене*.
- Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's объявило о переводе банковской системы России из группы 9 в более надежную группу 8, основываясь на оценке страновых и отраслевых рисков. В группу 9 Россия перешла в 2000 г. и соседствовала там с такими странами, как Коста-Рика, Ливан, Тунис, Уругвай. Теперь устойчивость российских банков оценивается на одном уровне с банками Таиланда, Китая, Казахстана, Румынии.

* В соответствии с «Соглашением об экспортных кредитах, пользующихся официальной поддержкой» (Arrangement on officially supported export credits), подписанном странами-членами ОЭСР, каждой классифицируемой стране присваивается один из восьми уровней кредитного риска: от «0» – минимальный риск до «7» – максимальный риск. Для категорий от «1» до «7» предусмотрены соответствующие минимальные премии за риск (Minimum premium rates), которые прибавляются к базовой процентной ставке по экспортному кредиту в целях покрытия риска неплатежа.

Номинальный объем ВВП



Источник: Минфин России, 2007

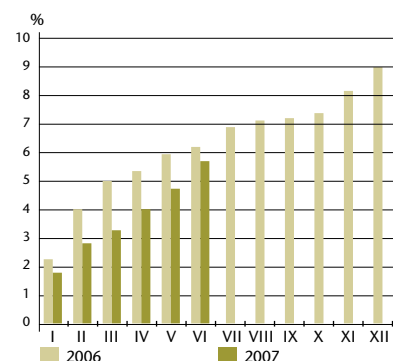
Экономический рост и инфляция

По оценке Минэкономразвития России, за первую половину 2007 г. прирост ВВП к соответствующему периоду предыдущего года составил 7,8% (против 6,0% за аналогичный период 2006 г.). Достигнутые показатели обусловлены высокими темпами роста инвестиционного спроса, строительства, обрабатывающих производств, а также высоким уровнем потребительского спроса при замедлении темпов роста экспорта и усилении конкуренции со стороны импорта.

Согласно прогнозу Минэкономразвития России, по итогам 2007 г. прирост реального ВВП может составить около 7,0%.

Накопленный за первую половину 2007 г. уровень инфляции достиг 5,7%, что немного ниже аналогичного показателя за предыдущий год (6,2%). Несмотря на хорошие результаты первых трех месяцев текущего года, за которые накопленная инфляция составила 3,4% в сравнении с 5,0% в 2006 г., динамика инфляционных процессов во втором квартале вызывает серьезные опасения относительно дальнейшего развития ситуации.

Накопленная инфляция*



* Значение индекса потребительских цен нарастающим итогом с начала соответствующего года

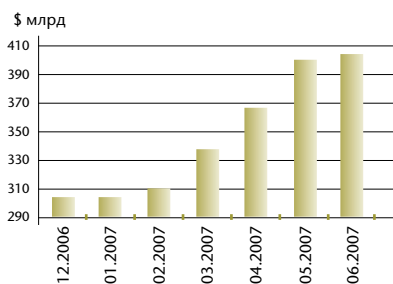
Источник: Минфин России, 2007

Золотовалютные резервы и Стабилизационный фонд

Объем золотовалютных резервов России по состоянию на конец июня достиг \$406 млрд, увеличившись за первую половину 2007 г. на \$103 млрд (или на 34%). В среднем, еженедельный прирост составлял 1,1%.

Продолжающийся интенсивный рост резервов объясняется наращиванием российскими корпорациями и банками объемов внешних займов, размещениями акций, а также сохраняющимся значительным профицитом торгового баланса. По оценкам Минфина России, чистый приток иностранного капитала в 2007 г. может превысить \$70 млрд.

Золотовалютные резервы



Источник: Банк России, 2007

Продолжающийся рост мировых цен на энергоносители способствует дальнейшему накоплению Стабилизационного фонда России, объем которого за отчетный период вырос на 36,5%, достигнув \$121,68 млрд.

Цены на нефть на основных международных торговых площадках по итогам первых шести месяцев года продемонстрировали устойчивую повышательную тенденцию. Так, например, цена фьючерса на нефть марки Brent на Международной нефтяной бирже в Лондоне в начале года стоила \$55,18 за баррель, а к концу июня достигла \$71,41 за баррель, увеличившись, таким образом, более чем на 29%. Среднемесячная цена на нефть марки «Юралс» повысилась с \$49,8 за баррель в январе до \$67,3 за баррель в июне (или на 35%).

Фондовый рынок

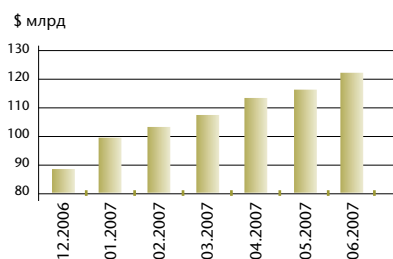
Несмотря на стабильный рост мировых цен на энергоносители, фондовый рынок России в первой половине 2007 г. характеризовался значительной волатильностью и отсутствием какой-либо определенной тенденции.

Отдельные периоды роста сменялись практически такими же по продолжительности и глубине периодами снижения котировок, в результате чего индекс РТС к концу полугодия фактически вернулся к уровню начала года: 9 января торги открылись с 1906,32 пункта, а на момент закрытия торгов 29 июня индекс составил 1897,70 пункта. То есть по итогам полугодия значение индекса РТС снизилось на 0,45%.

Согласно исследованию, проведенному аудиторской компанией Ernst & Young, в 2006 г. российские компании заняли третье место в мире по объему привлеченного капитала в ходе IPO. Общая сумма привлеченных в рамках IPO средств на мировом рынке оценивается в \$246 млрд, в том числе: \$56,6 млрд – китайские компании, \$34,1 млрд – американские эмитенты и \$18 млрд (около 7,3% от общемирового объема IPO) – российские компании.

По итогам первой половины 2007 г. совокупный объем IPO российских компаний составил около трети от общей суммы всех размещений на Лондонской фондовой бирже, а первичное размещение банка ВТБ (суммарный привлеченный капитал – около \$8 млрд) стало крупнейшим в Европе.

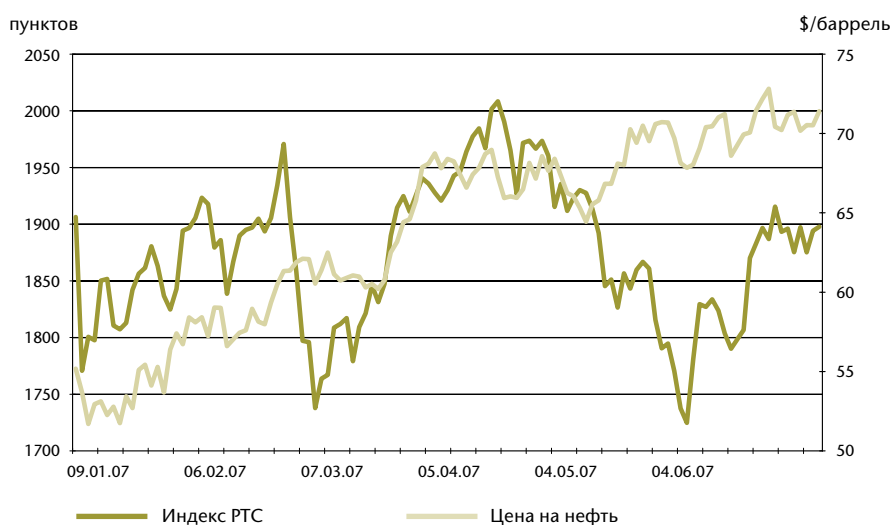
Стабилизационный фонд



Источник: Минфин России, 2007

По итогам первой половины 2007 г. совокупный объем IPO российских компаний составил около трети от общей суммы всех размещений на Лондонской фондовой бирже.

Индекс РТС и цена на нефть*



* Цены фьючерсов на нефть марки Brent на Международной нефтяной бирже в Лондоне (InterContinental Exchange Futures)
Источник: Российская торговая система, ICE, 2007



Деловой центр,
Малая Дмитровка ул., 7–9

Москва. Рынок офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Общий объем качественных площадей, тыс. м ²	6110		
в том числе, тыс. м ²	866	3425	1819
Введено в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г., тыс. м ²	486		
в том числе, тыс. м ²	49	326	111
Доля свободных площадей, %	1,4	3,3	7,5
Базовые арендные ставки (среднее значение для функционирующих бизнес-центров)*, \$/м ² /год	805	690	492
Ставки операционных расходов, \$/м ² /год	90–130	80–105	50–75
Цены продажи, \$/м ²	6700–11 000	4200–6000	3500–4000

* Без учета операционных расходов и НДС (18%)

Источник: Knight Frank Research, 2007

Тенденции

Вследствие дефицита качественного предложения все чаще в новых бизнес-центрах высокого класса ценообразование проводится в несколько этапов, в зависимости от стадии строительства и реализации офисных площадей. Разница в ставках аренды на начальном и завершающем этапах строительства составляет 30–40%.

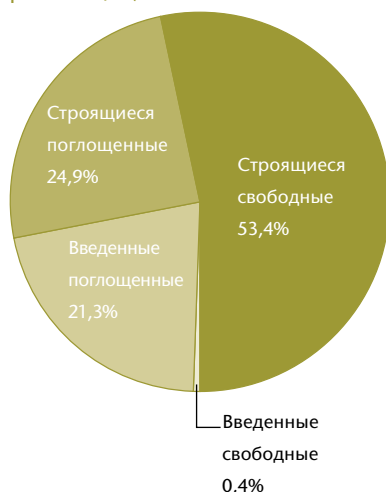
Ключевые события

- В первом полугодии 2007 г. была завершена одна из крупнейших сделок за всю историю развития московского рынка офисной недвижимости. Компания «Газпромстрой» приобрела у Mirax Group 133 000 м² площадей в строящемся на Кутузовском проспекте офисном комплексе «Миракс Плаза». Сумма сделки составила около \$850 млн. Консалтинг проекта «Миракс Плаза» выполнен при участии специалистов компании Knight Frank.
- Администрация Московской области и девелоперская компания Platzdarm Development приступили к реализации проекта по строительству одного из крупнейших деловых районов Подмоскovie – «Химки-Сити», который будет возведен в Бутаковской пойме, на пересечении Ленинградского шоссе и МКАД. Общая площадь нового района составит более 350 тыс. м². Объем инвестиций в проект – более \$500 млн. Концепция «город в городе» комплекса «Химки-Сити» разработана при участии компании Knight Frank.

Предложение

Анализ предложения по итогам первого полугодия 2007 г. показывает, что из всего объема свободной офисной площади класса А, предлагаемой в Москве, всего лишь 0,8% – готовых к эксплуатации, а остальные 99,2% – строятся. Среди них уже 25% арендованы на стадии строительства.

Распределение предложения офисных площадей класса А в зависимости от стадии реализации, м²



Источник: Knight Frank Research, 2007



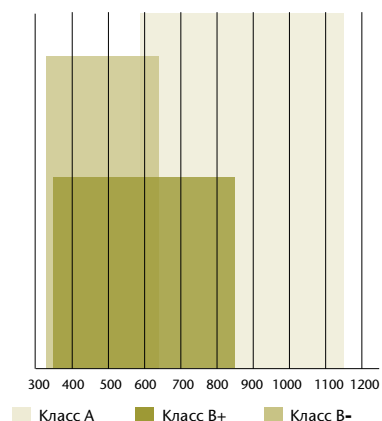
Nagatino i-Land, Нагатинская Пойма

Ключевые проекты, введенные в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г.

Название	Адрес	Общая площадь, м ²
Класс А		
«Конкорд»	Шаболовка ул., 10	28 600
«Школа Журналистов им. Познера»	Мал. Дмитровка ул., 22–24	13 300
«Европа Хаус»	Колокольников пер., 11	12 300
Класс В+		
Многофункциональный комплекс «Глобал Сити»	Днепропетровская ул., 2а	38 000
«ЛеФорт», II фаза	Электрозаводская ул., 27	32 200
«Ростэк»	Завода Серп и Молот пр-д, 6	21 300
Baker Plaza, I, II фазы	Бутырский Вал ул., 68–70	19 600
«Покровский Двор»	Мал. Казенный пер., 3	6700
«Нэпмен Клуб»	Подколокольный пер., 13/5	6300
Класс В-		
«Новь»	Нижняя Красносельская ул., 40/12	20 000
«Ривер Плаза»	Варшавское ш., 35	13 500

Source: Knight Frank Research, 2007

Ценообразование

Разброс базовых ставок аренды по классам, \$/м²/год

Источник: Knight Frank Research, 2007

Ключевые сделки первого полугодия 2007 г.

Компания	Объем сделки, м ²	Адрес	Название
Аренда			
Procter & Gamble	18 000	Ленинградский пр-т, 72	«Метрополис»
«Ренессанс Капитал»	13 950	Краснопресненская наб., 18С	«Башня на Набережной», блок С
Конфиденциальный клиент	12 680	Озерковская наб., 26	«Акварин II»
СУЭК	10 050	Серебряническая наб., 27	«Серебряный Город»
«Интегра»	7580	Вернадского пр-т, 6	«Капитолий»
Roche	6160	Неглинная ул., 20/2	«Неглинная Плаза»
«Банк «Ренессанс Капитал»	6030	Старопетровский пр-д, 11	Офисное здание
Ernst & Young*	5580	Дербеневская наб., 7	«Новоспасский Двор»
Sminex	5580	Мал. Казенный пер., 3	«Покровский Двор»
Philip Morris	5060	Тверская ул., 22	«Чайка Плаза V»
Покупка			
«Газпромстрой»	133 000	Пересечение Кутузовского Проспекта и улицы Кульнева	«Миракс-Плаза»
«Транссистема»*	10 350	Конфиденциально	Конфиденциально

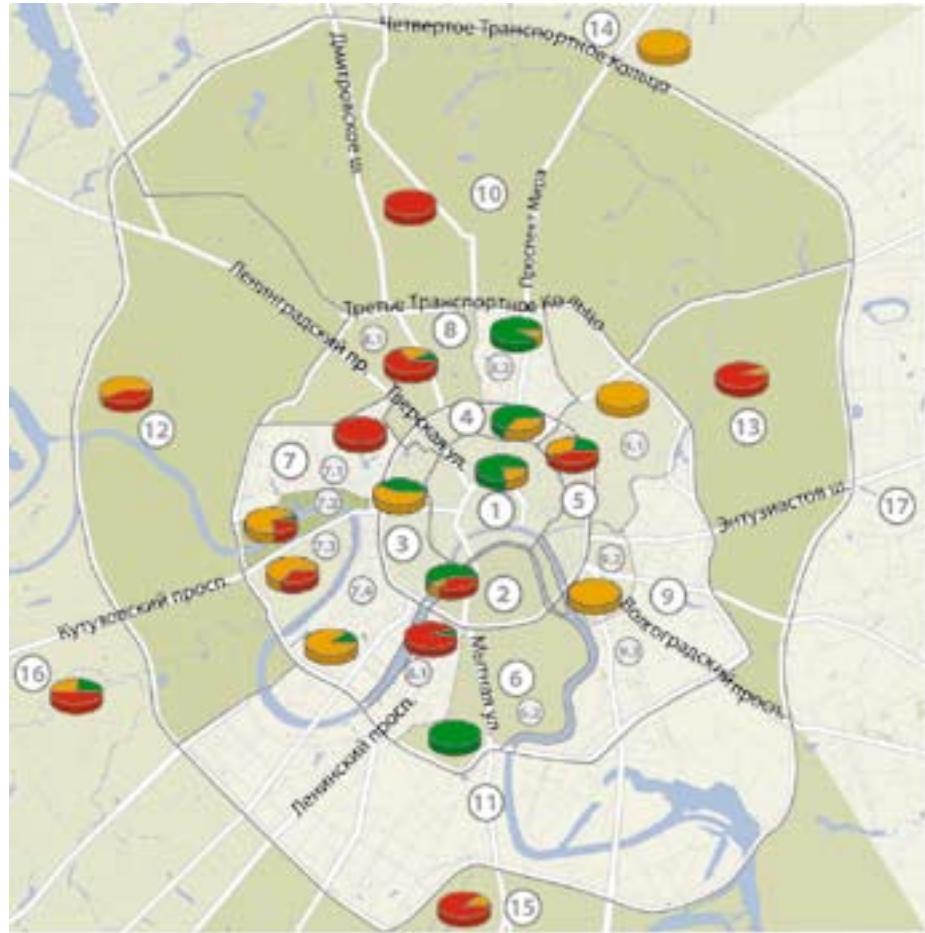
Источник: Knight Frank Research, 2007

* Участие в сделке Knight Frank



Бизнес Парк Riga Land,
Новорижское ш., 7 км от МКАД

Распределение качественного предложения (класса А) по районам и в зависимости от стадии строительства, м²



Стадия строительства

Общая площадь, тыс. м²

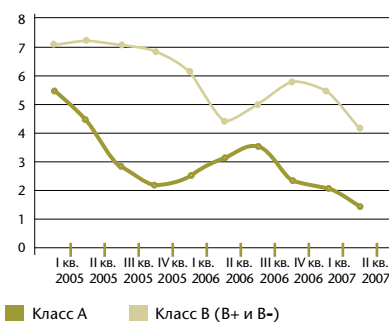
Строящиеся
Построенные
Проектируемые

более 900
501-900
301-500
101-300
менее 101

Границы деловых районов
Границы подрайонов

Соотношение спроса и предложения

Динамика доли свободных площадей по классам, %



■ Класс А ■ Класс В (B+ и B-)

Источник: Knight Frank Research, 2007

- | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|------------------|
| 1 – Центральный Деловой район | 7.2 – Сити | 10 – ЧТК Север |
| 2 – Садовое Кольцо Юг | 7.3 – Киевский | 11 – ЧТК Юг |
| 3 – Садовое Кольцо Запад | 7.4 – Хамовники | 12 – ЧТК Запад |
| 4 – Садовое Кольцо Север | 8 – ТТК Север | 13 – ЧТК Восток |
| 5 – Садовое Кольцо Восток | 8.1 – Тверской-Новослободский | 14 – МКАД Север |
| 6 – ТТК Юг | 8.2 – Проспект Мира | 15 – МКАД Юг |
| 6.1 – Ленинский | 9 – ТТК Восток | 16 – МКАД Запад |
| 6.2 – Тульский | 9.1 – Басманный | 17 – МКАД Восток |
| 7 – ТТК Запад | 9.2 – Таганский | |
| 7.1 – Пресненский | 9.3 – Волгоградский | |

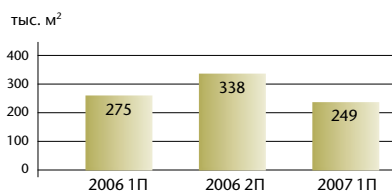
Спрос

В первом полугодии 2007 г. наблюдалось резкое увеличение сделок по предварительной аренде помещений. Порядка 70% от всего объема сделок с арендой и покупкой качественных офисных площадей были заключены до момента ввода объектов в эксплуатацию.



Логистический парк «Покров»,
Южное направление, 10 км от МКАД

Динамика прироста новых площадей класса А по полугодиям 2006–2007 гг.



Источник: Knight Frank Research, 2007

Структура предложения площадей класса А в первом полугодии 2007 г., тыс. м²



Источник: Knight Frank Research, 2007

Москва. Рынок складской недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Общий объем качественного предложения, тыс. м²	1795	1520
Общий объем предложения по всем классам, тыс. м²	7575	
Построено, тыс. м²	249	0
Проекты, планируемые к выходу в 2007 г., тыс. м²	2099	
Спрос в первой половине 2007 г., тыс. м²	2500	
Поглощено, тыс. м²	447	
Уровень вакантных площадей, %	2,9	1
Арендные ставки, \$/м²/год*	115–135	90–122

* Без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Источник: Knight Frank Research, 2007

Тенденции

В первой половине 2007 г. предложение в классе В не пополнилось ни одним построенным или реконструированным складом. Рынок переориентировался с создания складов класса В на логистические комплексы класса А. Класс А доминирует в общем предложении.

Обострилась конкуренция на южном направлении Московской области. Компания Capital Partners отказалась от развития проекта логистического парка на пересечении трассы М4 и кольцевой А-107 (ММК), Евразия Логистик увеличила темпы строительства и намерена предложить рынку свыше 600 000 м² помещений до конца года.

Ключевые события

- Правительство Московской области приняло программу по развитию транспортно-логистической системы. К 2010 г. в области запланировано создание трех технопарков, 26 индустриальных парков и 13 логистических центров. Объем государственных инвестиций в программу составит не менее 244 млрд рублей.
- Британский фонд Raven Russia и российская компания RDI Group объявили о совместном проекте складского комплекса площадью порядка 100 тыс. м² в 9 км от МКАД по Каширскому шоссе. Окончание строительства намечено на второй квартал 2009 г. Стоимость проекта составит \$117 млн.

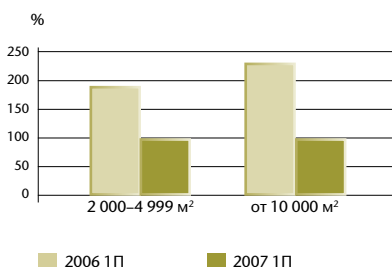
Предложение

Специфика предложения на московском рынке состоит в том, что объекты недвижимости начинают предлагаться на стадии строительства или проектирования. При этом построенные в отчетный период объекты могут быть поглощены рынком ранее. Таким образом, актуальное предложение состоит из трех компонентов: нового предложения, предложения на вторичном рынке и предложения будущих периодов.

Всего за первую половину 2007 г. было построено более 249 000 м² высококачественных складских помещений, что меньше на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

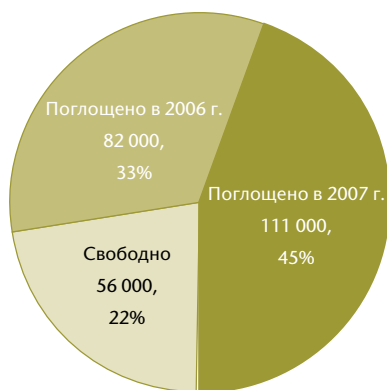
Лишь 67% построенных площадей можно отнести к новому предложению 2007 г. Остальные площади предлагались еще в 2006 г.

Прирост спроса по группам в первой половине 2007 г. к первой половине 2006 г.



Источник: Knight Frank Research, 2007

Структура предложения объектов класса А, построенных в первой половине 2007 г.



Источник: Knight Frank Research, 2007

Структура заключенных в 2007 г. контрактов



Источник: Knight Frank Research, 2007

Спрос

Объем спроса на высококачественные складские помещения площадью свыше 2000 м² в первой половине 2007 г. оценивался на уровне 2 500 000 м². Это в 2,5 раза больше аналогичного показателя в первой половине 2006 г.

Наиболее востребованными были площади в интервалах «от 2000 до 4999 м²» – свыше 800 000 м², а также «от 10 000 м² и более» – свыше 1 400 000 м².

Всего в первой половине 2007 г. предлагалось более 249 000 м² новых объектов класса А, из которых на 82 000 м² были заключены контракты еще в 2006 г. По контрактам 2007 г. были заняты 111 000 м² от общего количества построенных площадей, а вакантными остались 56 000 м².

Уровень вакантных площадей для складских объектов класса А составил (на момент написания отчета) 2,9% относительно общего предложения 1 920 000 м² в данном классе. Помимо уже построенных в 2007 г. площадей поглощались и площади строящихся комплексов, а также площади на вторичном рынке. Всего было заключено контрактов на помещения общей площадью 447 000 м².

51% поглощенных в 2007 г. площадей относилось к предложению будущих периодов. В данном случае под «будущими периодами» подразумевается вторая половина 2007 г. Сравнительная динамика поглощения складских площадей класса А по полугодиям в 2006–2007 гг. позволяет предполагать увеличение спроса на объекты данного типа.

Наибольшая доля арендованных в первой половине 2007 г. площадей приходилась на логистических операторов – 34%.

Доминирование доли логистических операторов в числе потребителей складской недвижимости отражает общемировую тенденцию – развитие 3PL (third party logistics) компаний, интегрирующихся в бизнес-процессы клиентов, связанные с управлением цепочками поставок.

Ставки аренды

В первой половине 2007 г. ставки аренды на высококачественные складские помещения практически не менялись. Для новых помещений класса А еще не наступил момент пересмотра, связанный с инфляцией в США и зоне Евро. Для среднестатистических складов класса В, расположенных вне Москвы, возможно изменение верхней границы ставок на уровне 122–125 \$/м²/год.

Класс	Арендная ставка, \$/м²/год*		Операционные расходы, \$/м²/год*	Коммунальные платежи
	мин.	макс.		
А	115	135	30–35	По факту
В	90	122	30	

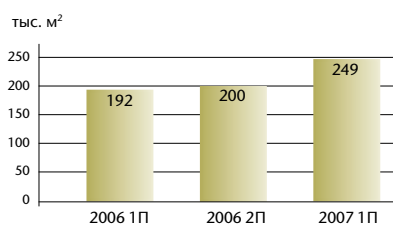
*Без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Источник: Knight Frank Research, 2007

Прогноз

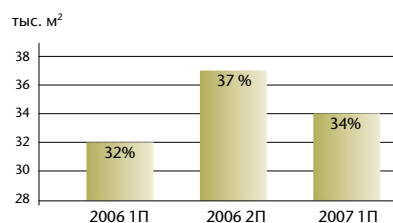
В отрасли сохранилась тенденция, при которой объемы площадей, заявленных к реализации в конкретный период, вдвое превышают объемы фактически вводимых в эксплуатацию площадей. Уже сейчас можно с уверенностью говорить, что планы девелоперов по вводу 2090 тыс. м² складских

Динамика поглощения площадей класса А по полугодиям в 2006–2007 гг.



Источник: Knight Frank Research, 2007

Динамика доли логистических операторов в общем объеме сделок по полугодиям в 2006–2007 гг.



Источник: Knight Frank Research, 2007



Низкотемпературный складской комплекс «InterLogistic»,
Западное направление, 3 км от МКАД

площадей в текущем году вряд ли осуществимы.

В сложившейся ситуации наиболее вероятным можно считать завершение строительства лишь 40–45% заявленных к реализации в текущем году проектов.

Наиболее крупные проекты, строительство которых должно завершиться в 2007 г.:

Ключевые проекты в 2007 г.				
Название	Расположение	Общая площадь, м ²	Класс	Девелопер
Индустриально-логистический парк «Северное Домодедово», I, II фазы	Каширское	480 000	A	Евразия Логистик
МЛП Подольск	Симферопольское	100 000	A	МЛП
FM Logistic-Чехов	Симферопольское	120 000	A	FM Logistic
Индустриальный парк «Кулон-Истра»	Новорижское	150 000	A	Эспро-Девелопмент
Ленинградский Терминал МЛП, IV–V фазы	Ленинградское	69 600	A	МЛП
Терминал «Солнечный»	Боровское	60 000	B+	ЕМСТС
Логистический парк «Крекшино»	Киевское	48 500	A	РосЕвро Девелопмент

Source: Knight Frank Research, 2007



Торгово-развлекательный центр «Счастливая Семья», г. Серпухов

Москва. Рынок торговой недвижимости

Основные показатели	
Общий объем качественных площадей, тыс. м ²	4632*
Арендуемая площадь ТЦ, тыс. м ²	2486*
Введено в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г., тыс. м ²	315
Арендуемая площадь, введенная в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г., тыс. м ²	159
Доля свободных площадей, %	1,4
Базовые арендные ставки (без учета операционных расходов и НДС (18%))**, \$/м ² в год	600–2400
Ставки операционных расходов, \$/м ² в год	120–150

*Несколько ТЦ были исключены из списка профессиональных в связи с ужесточением требований к качеству и концепции объектов

**Для операторов секций площадью около 100 м², расположенных на первом этаже

Источник: Knight Frank Research, 2007

Тенденции

На российский рынок вышли очередные иностранные девелоперские компании. Израильская компания Mirland Development совместно с председателем правления X5 Retail Group N.V. Львом Хасисом анонсировала проект строительства офисно-торгового центра на пересечении Калужского шоссе и МКАД (площадь торговой части – 75 000 м²).

Коттеджные и дачные поселки на западе Подмоскovie вскоре будут обеспечены площадями профессиональных ТЦ. Несколько подобных проектов заявлено на Новорижском и Рублево-Успенском шоссе.

Вслед за городами-спутниками Москвы профессиональные торговые центры начинают открываться и в более отдаленных городах Подмоскovie. Так, первый из сети ТЦ «Счастливая семья» (девелопер RIGroup, общая площадь – 22 000 м²) откроется в сентябре 2007 г. в Сергиевом Посаде. В декабре ожидается открытие ТЦ в Воскресенске (общая площадь – 16 000 м², девелопер «Лидер Строй»).

Масштабные проекты торговых центров в Подмоскovie не будут сосредотачиваться исключительно вдоль МКАД.

Крупные проекты, заявленные в первом полугодии 2007 г. в Московской области			
Название проекта	Общая площадь, м ²	Расположение	Девелопер
«Аэрополис»	300 000	Окрестности аэропорта Домодедово	East Line
ТЦ в Пушкино	250 000	г. Пушкино	Meinl European Land
«Июнь»	120 000	г. Мытищи, пересечение Волковского ш. и Мира ул.	ГК «Регионы»

Источник: Knight Frank Research, 2007

На рынок Москвы и Подмоскovie вышли новые продуктовые операторы. Вслед за «Вестером», «Бахетле» и «Каруселью», открывшими свои первые магазины в 2006 г., новосибирская сеть «Квартал» приобрела семь магазинов в Москве (для сети разрабатывается новый брэнд, так как на московском рынке уже присутствуют магазины «Квартал»). Мультиформатная сеть «Смак», развиваемая Ritzio Entertainment Group, открыла пять магазинов в Подмоскovie.

Вслед за городами-спутниками Москвы профессиональные торговые центры начинают открываться и в более отдаленных городах Подмоскovie.

Спрос

По-прежнему на четыре лидирующие по количеству заявок группы профилей – одежда, общепит, красота и здоровье, аксессуары – приходится более 50% от общего числа запросов.

Ключевые события

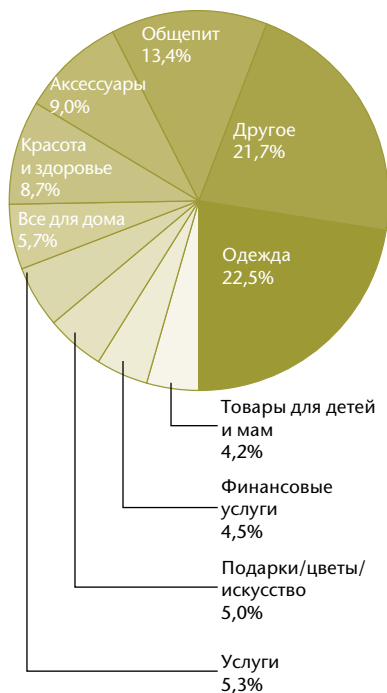
- Крупнейший европейский ритейлер электроники и бытовой техники DSG International отказался от исполнения опциона на покупку 10% акций лидера российского рынка «Эльдорадо» за \$190 млн. По мнению экспертов рынка, отказ связан с разногласиями между двумя сторонами в текущей оценке стоимости «Эльдорадо».
- Слухи о скорой продаже сети «Рамстор» подтвердились. Турецкий Koc Holding, владеющий через своего розничного оператора Migros 50% акций «Рамстора», выставил Migros на продажу. Причем Koc Holding не исключает варианта продажи своего российского подразделения отдельно от других активов Migros.
- Сеть Carrefour – игрок №2 мирового продуктового ритейла – заключила предварительное соглашение об аренде площадей в строящемся ТЦ «Фили». Это будет первый магазин французской сети в Москве.
- Вторая сеть магазинов формата cash&carry вскоре появится в России. Selgros Cash & Carry (принадлежит немецкому оператору Fegro/Selgros) заявила о приобретении участка под первый магазин сети на юго-востоке Московской области.

Предложение

В первом полугодии 2007 г. было введено в эксплуатацию 315 000 м² площадей профессиональных ТЦ, что составляет около половины ожидаемого годового ввода площадей – 650 000 м². Подобный равномерный ввод площадей в течение года разительно контрастирует с 2006 г., когда в первом полугодии было введено лишь 25% годового объема площадей.

Открывшийся в мае 2007 г. ТЦ «Щука» вошел в десятку крупнейших торговых центров Москвы и ближайшего Подмосковья по общей площади (9 место) и в пятерку крупнейших торговых центров в пределах МКАД (5 место).

Распределение числа запросов по профилям



Источник: Knight Frank Research, 2007

Торговые центры, открытые в первом полугодии 2007 г.

Дата открытия	Название	Площадь, м ²		Парковка, м/м	Девелопер
		Общая	Арендо-пригодная		
7 февраля	«Столица Братеево»	9000	6000	150, наземная	Торговая сеть «Столица»
26 февраля	«Елоховский Пассаж»*	7600	4000	124, подземная	Стройхолдинг «Столица»
5 марта	«Шереметьевский»	15 000**	12 000	102, подземная	«Кора Плюс»
9 марта	«Мосмарт на Боровском»	74 300	27 000	1030, подземная; 1237, наземная	«Гиперцентр 7»
18 апреля	«Пражский Пассаж»	35 000	24 000	1000, наземная	«Рент Эстейт Сервис»
19 апреля	«Перловский»	17 500	12 200	100, наземная; 140, подземная	ГК «Сонтэк»
29 апреля	«Глобал Сити» II фаза	34 300	25 300	500, наземная	«Глобал Сити»
3 мая	«Серебряный Дом»	16 500	6000	120, подземная	«Маркет Строй Сервис»
26 мая	«Щука»	105 400	42 000	740, подземная	«Дон Девелопмент и Менеджмент»

* Knight Frank – эксклюзивный консультант проекта

** Площадь торговой части

Source: Knight Frank Research, 2007

**По итогам года
общая площадь
профессиональных
ТЦ Москвы и
ближайшего
Подмосковья может
преодолеть рубеж
в 5 млн м².**

Торговые центры, открытые
в первом полугодии 2007 г.
Обеспеченность по округам



Коммерческие условия и ценообразование

Базовые ставки аренды в современном ТЦ в зависимости от типа арендатора, \$/м² в год

Якорные	Продуктовые гипермаркеты, магазины других профилей площадью свыше 1500 м ²	100–350
	Развлекательные операторы (кинотеатры, боулинг-клубы, детские развлекательные центры)	80–220
	Супермаркеты, магазины других профилей площадью до 1500 м ²	170–500
Торговая галерея	Детские товары, книги, услуги*	350–850
	Операторы фудкорта и рестораны	650–1400
	Одежда, обувь*	1050–2100
	Кожгалантерея, бижутерия, подарки, ювелирные изделия, мобильные телефоны	1800–5800

*Приведенные ставки для торговой галереи, характерные для магазинов площадью около 100 м² на первом этаже.

Источник: Knight Frank Research, 2007

Наиболее крупные ТЦ, открытие которых ожидается до конца 2007 г.

Название	Площадь, м ²		Расположение	Девелопер
	Общая	Арендо-пригодная		
«МЕГА Белая Дача», II фаза	110 000	68 000	г. Котельники, Покровский 1-й пр-д, 5	IKEA Mos
ТОЦ на проспекте Андропова	72 000	44 000	Андропова пр-т, вл. 4-10	«Мосрыбхоз»
«Времена года»	64 300	40 000	Кутузовский пр-т, 48	«Октан Плюс Альфа»
«Домодедовский»	31 800	17 000	Ореховый бул., 14/3	«ТехноСтрой-Девелопмент»
«Семеновский», II фаза	31 500	20 500	Семеновская пл., 1	«Санъэй-Москва»
«Праздник»**	24 000***	19 000	Тушинская ул., вл.13-15	«Мосрыбхоз»
Lotte Plaza	23 100	18 100	Новинский бул., 9	Lotte Group

** Knight Frank – эксклюзивный консультант проекта

*** Площадь торговой части проекта

Источник: Knight Frank Research, 2007



Торговый центр,
Борисовские пруды ул.



Торгово-развлекательный центр,
г. Воскресенск



«Ритц-Карлтон»,
Тверская ул., 3

Москва. Рынок гостиничной недвижимости

Основные показатели*	
Общее количество действующих гостиниц	136
Объем номерного фонда, номеров	28 221
Количество гостиниц, открытых в первом полугодии 2007 г.	3
Объем номерного фонда в гостиницах, открытых в первом полугодии 2007 г.	664

* Данные приведены для гостиниц категории 3–5*

Источник: Knight Frank Research, 2007

Все больше международных гостиничных операторов класса deluxe проявляют заинтересованность в московском гостиничном рынке.

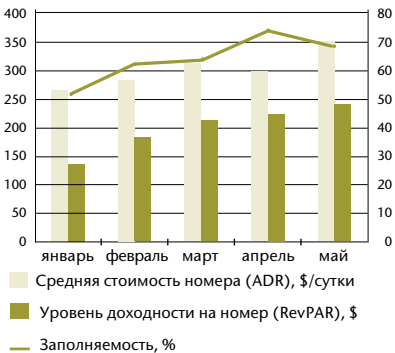
Тенденции

- Для привлечения к строительству гостиниц новых инвесторов столичные власти готовы предоставлять им значительные льготы. Правительство Москвы будет за свой счет готовить земельные участки к аукционам, то есть выставлять гостиничную землю на торги без обременений. Кроме того, город готовится предоставить льготы в области строительства инженерной инфраструктуры.
- Выступая активным участником гостиничного рынка города, Правительство Москвы выставляет на торги гостиничные объекты. Так, в первом полугодии 2007 г. было объявлено о проведении аукционов по продаже гостиниц «Советская», «Турист», «Алтай» и недостроенного «Аквадрома» на Аминьевском шоссе. «Советская» и «Аквадром» уже реализованы с аукциона за \$60,5 и \$36,75 млн соответственно.
- Все больше международных гостиничных операторов класса deluxe проявляют заинтересованность в московском гостиничном рынке. Так, с начала 2007 г. в столице был построен Rokovka Suite Hotel, который будет работать под брендом MaMaison Hotels & Apartments; также стало известно, что гостиницей «Центральная» скорее всего будет управлять Mandarin Oriental Hotel Group. Компания Hilton вслед за Hilton Moscow Leningradskaya планирует открыть в Москве и регионах 25 новых отелей.
- В ММДЦ «Москва-Сити» запланировано строительство сразу нескольких гостиниц в составе многофункциональных комплексов. Так, в комплексе «Федерация» будет функционировать отель категории 5+* под брендом Grand Hyatt.

Ключевые события

- В июне было объявлено о первой на российском гостиничном рынке сделке sale-lease-back. Сеть Heliopark Group продает почти все номера своих отелей фонду London & Regional Properties. Эксперты оценивают недвижимость, принадлежащую Heliopark Group, примерно в \$100 млн.
- Завершено строительство внешнего контура гостиницы «Москва». Строители приступили к отделке фасада и внутреннему оформлению здания. Новая гостиница будет находиться под управлением компании Four Seasons. Открытие гостиницы запланировано на конец 2008 г.
- Гостиничная сеть Hyatt расширяет свое присутствие на российском рынке. Рассматривается возможность открытия в Москве отеля под созданной в 2007 г. маркой Andaz. Кроме того, было объявлено, что Hyatt International Hotels & Resorts откроет пять новых отелей в РФ и СНГ в течение ближайших трех лет.

Средняя стоимость номера (ADR), уровень доходности на номер (RevPAR), заполняемость в январе-мае 2007 г.*



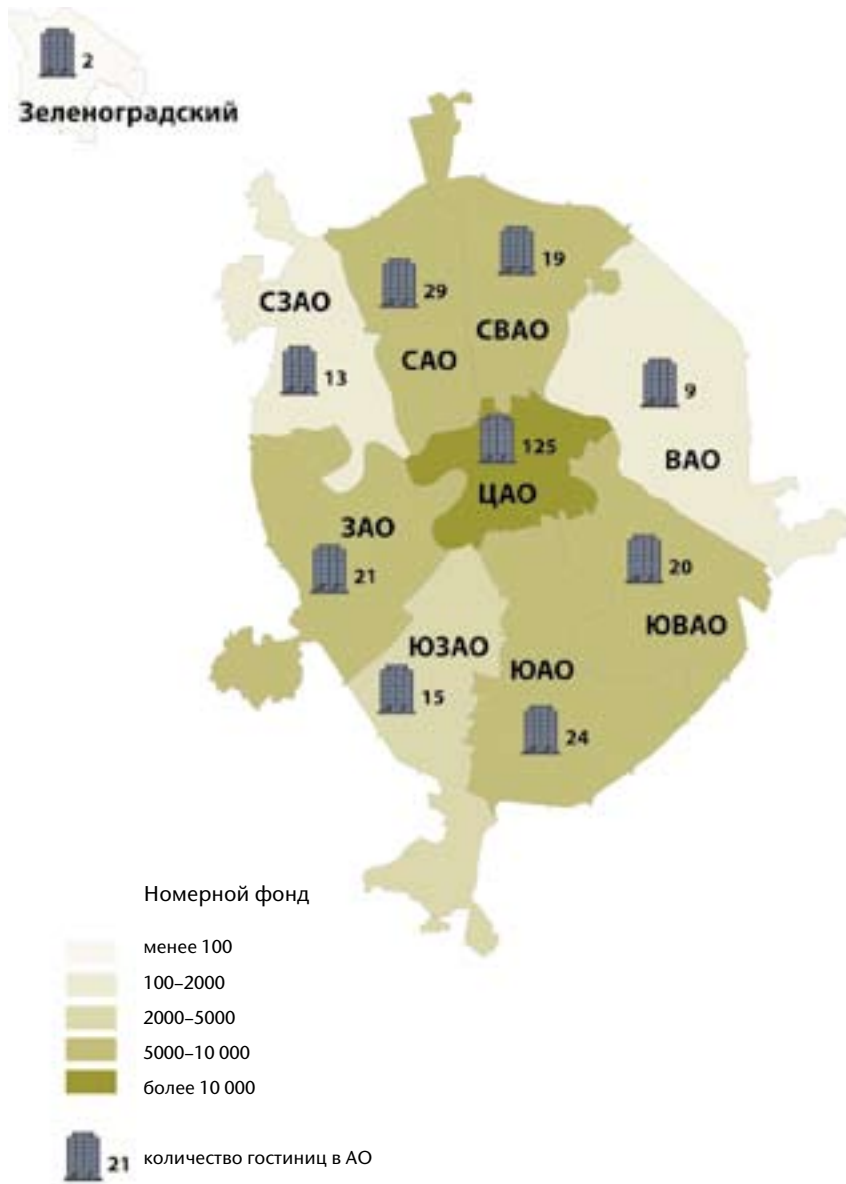
* Данные приведены для гостиниц категории 3-5*

Источник: TRI Hospitality Consulting, 2007

Предложение

В первом полугодии 2007 г. были открыты гостиницы «Ритц-Карлтон», «Бородино», «Славия Максима». Несмотря на появление новых отелей, столичный номерной фонд уменьшился вследствие закрытия на реконструкцию ряда гостиниц советского образца (в том числе гостиницы «Украина» на 930 номеров). В настоящее время объем номерного фонда отелей категории 3-5* составляет 28,22 тыс. номеров. Но даже при условии введения в строй всех объектов, заявленных к открытию в 2007 г., общее количество номеров не достигнет к концу года отметки в 30 тыс.

Количество запланированных гостиниц по округам в соответствии с перечнем возможных мест развития гостиничных объектов до 2010 г.



ММДЦ «Москва-Сити», «Империа-Тауэр»

Источник: Постановление Правительства Москвы, 2007



Бизнес-центр «Выборгская застава»,
Б. Сампсониевский пр-т, 68

Санкт-Петербург. Рынок офисной недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Общий объем качественных площадей, тыс. м ²	590,7	
в том числе, тыс. м ²	64,4	526,3
Введено в эксплуатацию во II квартале 2007 г., тыс. м ²	55,9	
в том числе, тыс. м ²	9,4	46,5
Доля свободных площадей, %	3,7	3,1
Базовые арендные ставки*, \$/м ² /год	550–935	250–610
Ставки операционных расходов, \$/м ² /год	80–135	45–100

* Без учета операционных расходов и НДС (18%)

Источник: Knight Frank Research, 2007

Предложение

Мониторинг рынка бизнес-центров показывает, что в целом темпы нового строительства увеличиваются, но в то же время все чаще наблюдается перенос сроков ввода в эксплуатацию на более поздний период.

В первом полугодии 2007 г. было введено около 55 тыс. м² офисных площадей, большинство из которых относятся к классу В, класс А увеличился только за счет двух объектов (бизнес-центры Apollo и «Форум»).

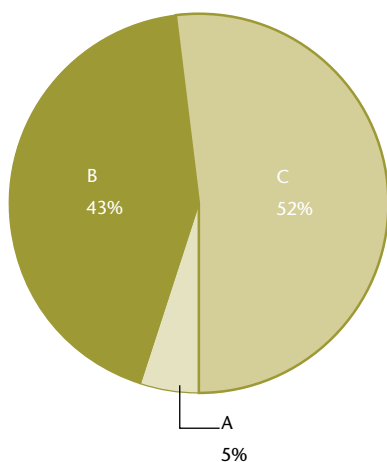
Тенденции

- Усиливается тенденция роста числа и объемов проектов за пределами центральной части города, наибольшее число заявленных офисных объектов сконцентрировано в зоне промышленного пояса. Повышается интерес к зоне вблизи аэропорта.
- Увеличивается инвестиционная активность на офисном рынке с точки зрения увеличения числа инвестиционных сделок с качественной офисной недвижимостью. Объектами инвестиционных продаж становятся в основном уже существующие несколько лет, заполненные арендаторами офисные здания.
- Сохраняется стабильный рост ставок на качественные офисные площади в условиях низкого уровня вакантных площадей, что свидетельствует о высоком уровне спроса и его росте.

Ключевые события

- Во втором квартале 2007 г. состоялось сразу несколько инвестиционных сделок с бизнес-центрами класса В: «Информ-Футуре» был продан финской компании Sponda Plc за 4 млн евро (сделка проходила при участии Knight Frank St Petersburg), компания Ruric продала бизнес-центр «Грифон» фонду Northern European Properties Ltd.
- Правительство Санкт-Петербурга и структуры Внешторгбанка подписали контракт, согласно которому администрация города приобретет около 100 тыс. м² офисных площадей в комплексе «Невская Ратуша». Консультантом проекта выступает Knight Frank.
- Во втором квартале 2007 г. был выставлен на продажу офисный комплекс класса А «Строгановский». Ключевым моментом является заявленная цена объекта, которая составляет более \$12 000 за м².

Структура офисного рынка по классам бизнес-центров

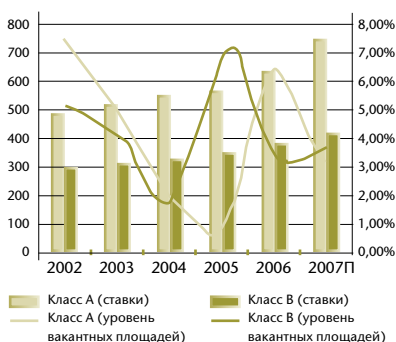


Источник: Knight Frank Research, 2007

Спрос

В первом полугодии 2007 г. рост спроса был в большей степени обусловлен потребностями компаний, уже имеющих офис в Санкт-Петербурге, но желающих улучшить его качество или нуждающихся в расширении площадей. Заметную долю в общем объеме спроса также занимают московские и международные компании, ориентированные на открытие представительства

Динамика ставок аренды на офисные площади класса А и В (\$/м²/год) и уровень вакантных помещений (%)



Источник: Knight Frank Research, 2007

в Санкт-Петербурге.

Доля свободных площадей для качественной офисной недвижимости составляет 3–4%, что в большей степени отражает неполную загрузку объектов, введенных в первом полугодии. Заполняемость многих давно функционирующих зданий близка к 100%, что указывает на достаточно высокий уровень спроса на рынке.

Ключевые проекты, введенные в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г.			
Название	Адрес	Девелопер	Общая площадь, м ²
Класс А			
Аpollo	Добролюбова пр., 12, лит. В	«Возрождение СПб»	9000
«Форум»	Блохина ул., 8	УК «Август»	4150
Класс В			
«Русские самоцветы», I фаза	Фаберже пл., 8	«Русские самоцветы»	13 500
Regent Hall	Владимирский пр., 21	«Фаствэй»	11 600
Navigator	Малый пр. В.О., 48–50	«Меридиан»	9000
Alia Tempora	Невский пр., 104	ТСТ	7200

Source: Knight Frank Research, 2007

Коммерческие условия и ценообразование

Ценовой рост в первом полугодии составил более 5% в обоих классах. Арендные ставки на действующие помещения класса А колеблются в диапазоне от \$630 («Лангензипен») до \$1071 («Атриум») за м² в год, включая операционные расходы и не включая НДС. Разброс ставок на помещения класса В также очень велик. Цена аренды (включая операционные расходы и не включая НДС) может колебаться от \$330 (в периферийных объектах) до \$710 (Alia Tempora), то есть отличаться более чем в два раза.

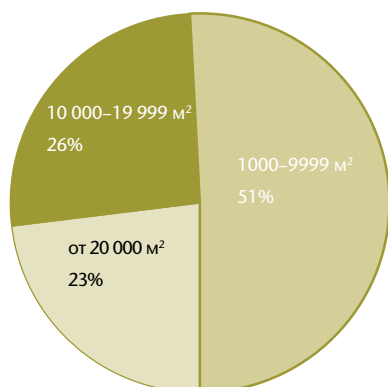
Ключевые проекты, планируемые к вводу во втором полугодии 2007 г.			
Название	Адрес	Девелопер	Общая площадь, м ²
Класс А			
«Веда-Хаус»	Петроградская наб., 20	«Веда Система»	20 300
«Корпус Бенуа»	Свердловская наб., 44	УК «Теорема»	14 500
Sovereign	Малый пр. В.О., 24	ООО «Димикс»	9000
«Дом Зингера»	Невский пр., 28	«ПАН»	6300
Класс В			
«Гавань»	Средний пр., В.О., 88	ООО «Росинвест»	25 000
«Обухов-Центр»	Обуховской Обороны пр., 271	УК «Теорема»	25 000
Renaissance Center	Шателена ул., 26	Renaissance Constr.	13 250
Stels	Боровая ул., 32/19	«Матрикс»	10 000
«Нововладимирский»	Социалистическая ул., 14	«Спецпроект»	10 000
«Голицинь»	13 линия В.О., 6–8	«Невский синдикат»	10 000
Maxima	Тобольская ул., 6	«Тобольская, 6»	7500

Источник: Knight Frank Research, 2007

Рост ставок аренды в первом полугодии составил более 5% в обоих классах.

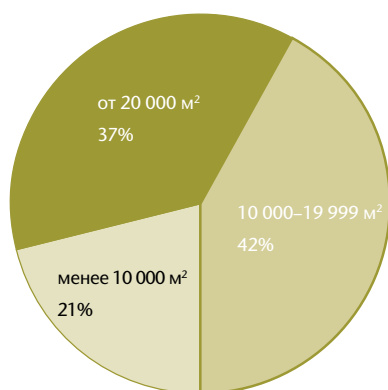
Распределение запросов арендаторов и сделок по площадям

Запросы



Источник: Knight Frank Research, 2007

Сделки



Источник: Knight Frank Research, 2007

Санкт-Петербург. Рынок складской недвижимости

Основные показатели	Класс А	Класс В
Общий объем качественных площадей, тыс. м²		554
Объем ввода качественных площадей в первом полугодии 2007 г., тыс. м²		26,3
Доля свободных площадей, %	0	5
Арендные ставки (triple net), \$/м²/год	120–130	80–110
Ставки операционных расходов, \$/м²/год	27–32	20–25

Источник: Knight Frank Research, 2007

Тенденции

- На рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга начинается формирование сегмента качественных низкотемпературных складских комплексов. Крупные сетевые девелоперы («Евразия-Логистик», «КФС-Групп») планируют создание низкотемпературных складов в рамках своих проектов в Санкт-Петербурге.
- Увеличивается спрос на качественные складские площади 1–3 тыс. м², что не совпадает с типичным минимальным объемом предложения на рынке (от 4000 м²).
- Значительный объем неудовлетворенного спроса приводит к заполнению складских комплексов задолго до окончания строительства.

Ключевые события

- За шесть месяцев до завершения строительства полностью заполнена арендаторами I фаза складского комплекса MLP «Уткина Заводь». Арендаторами выступили компании Relogix, RLS, Fin Post, Megalogistic и др. За восемь месяцев до завершения строительства сдан складской комплекс «Пулково», арендатором выступила крупная западная компания. Эксклюзивным консультантом по обоим комплексам выступила Knight Frank.
- Компания «Евразия логистик» приступила к строительству логистического парка «Колпино». Комплекс площадью 790 тыс. м² будет построен на территории площадью 188 Га, прилегающей к Московскому шоссе.
- Вице-губернатор Ленинградской области заявил, что из-за увеличения объемов перевалки грузов в портах и строительства большого числа логистических комплексов в Ленинградской области, руководство региона намерено привлечь инвесторов для строительства второго транспортного кольца, которое станет дублером КАД и будет организовано на базе федеральной автодороги А-120.

Предложение

За первое полугодие 2007 г. объем предложения качественных складских площадей вырос всего на 5%. При этом около 40% от введенных площадей составили комплексы, предполагаемые для использования под собственные нужды. Большую часть нового предложения составили складские помещения класса В. Рынок складской недвижимости по-прежнему характеризуется практикой переноса заявленных сроков ввода по большинству проектов класса А.



PNK-2, Санкт-Петербург,
п/з «Шушары»

Спрос

В настоящее время наибольшее число запросов от потенциальных арендаторов складских площадей сформировано в диапазоне от 1 до 3 тыс. м². В структуре реализованного спроса на высококлассную складскую недвижимость преобладают логистические операторы, поэтому наибольшее число сделок заключается в объеме от 10 000 м².

Ключевые объекты, сданные в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г.

Название	Расположение	Общая площадь, м ²	Дата ввода в эксплуатацию
Класс А			
Bosch und Siemens Hausgerate GmbH	п/з «Нойдорф», Стрельна	10 000	II квартал
Класс В			
ГТ «Руслан» (I фаза)	Московское шоссе, 25	14 800	I квартал

Источник: Knight Frank Research, 2007

Коммерческие условия и ценообразование

Рост ставок аренды в первом полугодии 2007 г. в среднем по рынку качественных складских помещений составил – 5–7%. Оценку темпов роста позволяют делать новые проекты складских комплексов с близкими сроками выхода на рынок. В то же время следует учитывать тенденцию необоснованного увеличения цен со стороны девелоперов как реакцию на острый дефицит предложения.

Ключевые проекты, планируемые к выходу во втором полугодии 2007 г.

Название	Расположение	Общая площадь, м ²	Дата ввода в эксплуатацию
Класс А			
MLP «Уткина Заводь» (I фаза)	Санкт-Петербург, КАД	72 000	III квартал
PNK-2	Санкт-Петербург, п/з «Шушары»	40 000	III квартал
Складской комплекс	Санкт-Петербург, п/з «Шушары»	20 000	IV квартал

Источник: Knight Frank Research, 2007

Прогноз

Активный рост предложения ожидается в 2008 г., в первую очередь, за счет крупных проектов в южной части города. В районе Московского шоссе заявлено свыше 1 500 000 м² высококлассных складских площадей.

Положительное влияние на будущую динамику емкости складского рынка окажет появление в Санкт-Петербурге и Ленинградской области крупнейших мировых производителей, которые притягивают к себе крупных и средних производителей комплектующих и т.п., создавая мультипликативный эффект, воздействующий на спрос на складскую недвижимость.



Торгово-развлекательный центр
«Питер-Радуга»,
Космонавтов пр-т, 14

Санкт-Петербург. Рынок торговой недвижимости

Основные показатели	
Общий объем качественных площадей, тыс. м ²	2800
Арендваемая площадь ТЦ, тыс. м ²	2120
Введено в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г., тыс. м ²	310
Арендваемая площадь, введенная в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г., тыс. м ²	250
Доля свободных площадей, %	5
Базовые арендные ставки, \$/ м ² /год: якорные арендаторы	100–500
операторы торговой галереи	500–2500

Источник: Knight Frank Research, 2007

Тенденции и ключевые события

- Во втором квартале 2007 г. состоялось открытие одного из самых крупных торговых объектов Санкт-Петербурга – ТРЦ «Радуга» (пр. Космонавтов, 14) французского девелопера VINCI Construction Grands Projects. Общая площадь объекта составила 90 000 м², арендуемая – 75 000 м². Якорными арендаторами ТРЦ стали гипермаркет Real, DIY OBI, супермаркет товаров для дома и интерьера «Санта Хаус», гипермаркет электроники и бытовой техники Media Markt, а также около 350 арендаторов торговой галереи. Зона развлечений представлена боулингом и 14-зальным кинотеатром. По итогам первого полугодия 2007 г. ТРЦ стал третьим по величине объектом города.
- Градостроительный совет Санкт-Петербурга в третий раз отправил на доработку проект торгово-развлекательного центра ООО «Бриз» на Лиговском проспекте.
- В апреле 2007 г. на петербургский рынок вышла сеть немецких гипермаркетов Real. Первый магазин сети, общей площадью 16 700 м², а также второй гипермаркет электроники и бытовой техники Media Markt (5 700 м²) были открыты в ТРЦ «Питер-Радуга».
- В первом полугодии 2007 г. состоялось открытие первого 3D-кинотеатра Санкт-Петербурга – Coca-Cola IMAX. Зал на 400 мест является частью 14-зального кинотеатра Kinostar City, расположенного в ТРЦ «Питер-Радуга».
- В феврале 2007 г. холдинговая компания «Адамант» заявила о планах строительства офисно-торгового центра вблизи Ладужского вокзала. Комплекс будет состоять из двух зданий, площадь каждого составит 65 000–70 000 м².
- Компания Ovental Investments заявила о намерении инвестировать в недвижимость Санкт-Петербурга \$150 млн. В течение двух лет компания планирует открыть шесть бизнес-центров и торговых комплексов.

В первом полугодии 2007 г. рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга демонстрирует замедление темпов развития. Объем ввода торговых площадей в ТЦ в 2007 г. составит 65% от аналогичного показателя 2006 г.

Общий объем предложения в сегменте торговых центров Санкт-Петербурга составил 2,89 млн м², арендуемая площадь – 2,12 млн м².

Предложение

В первом полугодии 2007 г. в Санкт-Петербурге было введено в эксплуатацию 18 торговых центров общей площадью более 300 тыс. м², арендуемой – порядка 250 тыс. м², в том числе:

- I квартал 2007 г.: 7 объектов, общей площадью более 117 тыс. м², арендуемой – более 90 тыс. м²;
- II квартал 2007 г.: 11 объектов, общей площадью более 190 тыс. м², арендуемой – около 150 тыс. м².

Таким образом, по итогам первого полугодия 2007 г., общий объем предложения в сегменте торговых центров Санкт-Петербурга составил 2,89 млн м², арендуемая площадь – 2,12 млн м².

В течение первого полугодия объем предложения арендуемых площадей в Северной столице увеличился на 13,1%.

В первом полугодии 2007 г. продолжился рост объема предложения в сегменте отдельностоящих специализированных торговых объектов (гипермаркетов, DIY). Объем ввода в данном сегменте, по итогам первого полугодия, составил 86 170 м².

Порядка 12,9% объема ввода в первом полугодии 2007 г. пришлось на отдельностоящие объекты формата DIY (четыре объекта); 15,1% – на отдельностоящие гипермаркеты (пять объектов).

Отдельностоящие специализированные торговые объекты, введенные в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г. в Санкт-Петербурге

Название проекта	Площадь, м ²		Расположение	Девелопер	Дата ввода в эксплуатацию
	Общая	Арендо-пригодная			
DIY					
«Торговый двор», II фаза – «Метрика»	8670	8670	Науки пр-т, 21	ЗАО «Торговый Двор»	28 февраля
«Метрика»	15 000	15 000	Угол пр-та Энергетиков и Революции ш.	Корпорация СБР	март
«Метрика»	около 4000	около 4000	Чкаловский пр-т, 15	Корпорация СБР	март
Castorama	12 000	12 000	Пулковское ш., 36	ООО «Касторама Рус»	26 апреля
Итого, общая площадь, м ²	39 670				
Гипермаркет					
«О'Кей»	7700	7700	Угол Выборгского ш. и пр-та Просвещения	Dorinda Holding S.A.	12 января
«О'Кей»	6700	6700	Просвещения пр-т, 80	Dorinda Holding S.A.	февраль
«Лента»	12 000	12 000	Парголово, Выборгское ш., 216, кор. 1	ООО «Лента»	2 июня
«Лента»	12 000	12 000	Руставели ул., 61	ООО «Лента»	2 июня
«Карусель»	8000	8000	Руставели ул., 43-А	Format Holding N.V.	4 июня
Итого, общая площадь, м ²	46 500				

Источник: Knight Frank Research, 2007

В течение первого полугодия 2007 г. уровень арендных ставок на торговые помещения в торговых центрах увеличился на 4–5% в зависимости от профиля торгового оператора помещения.

Наиболее крупные торговые центры, введенные в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г. в Санкт-Петербурге

Название проекта	Площадь, м ²		Расположение	Девелопер	Дата ввода в эксплуатацию
	Общая	Арендо-пригодная			
«Пулково III»	70 000	45 000	Пулковское ш., 35–37 (Шереметьевская ул., 15)	ООО «Уют» (входит в Ассоциацию «Арго»)	8 февраля
«Питер-Радуга»	90 000	75 000	Космонавтов пр-т, 14	VINCI Construction Grands Projects	25 апреля

Источник: Knight Frank Research, 2007

Спрос

В первом полугодии 2007 г. рынок торговых центров Санкт-Петербурга по-прежнему демонстрировал высокий уровень спроса на аренду торговых помещений. Высоким уровнем заполняемости характеризуются объекты, расположенные в непосредственной близости от станций метрополитена, а также наиболее концептуально проработанные торговые и торгово-развлекательные центры.

По данным на первое полугодие 2007 г., наибольшим спросом среди арендаторов торговой галереи пользуются помещения площадью 100–150 м². Якорные арендаторы, как правило, арендуют помещения площадью 1000–8000 м², в зависимости от профиля торгового оператора.

Коммерческие условия и ценообразование

В течение первого полугодия 2007 г. уровень арендных ставок на торговые помещения в торговых центрах увеличился на 4–5% в зависимости от профиля торгового оператора помещения. В 42,9% торговых объектов Санкт-Петербурга начисление арендных ставок происходит в долларах США, в 36,7% – в условных единицах. Таким образом, рост арендных ставок в объектах имел место, как правило, в связи с изменением курса доллара США (от 26,45 руб. за \$1 в январе 2007 г. до 25,8 руб. за \$1 в июне 2007 г.).

Прогноз

На второе полугодие 2007 г. запланирован ввод в эксплуатацию торговых центров общей площадью 385 тыс. м², арендуемой – 280 тыс. м². Таким образом, по итогам 2007 г. ожидается прирост общей площади торговых центров более чем на 692 тыс. м², арендуемой – более чем на 525 тыс. м².

В первом полугодии 2007 г. в Санкт-Петербурге было введено в эксплуатацию 44,5% от заявленного годового объема ввода.

Общий объем предложения в торговых центрах Санкт-Петербурга по итогам 2007 г. составит более 3,28 млн м², арендуемые площади – порядка 2,4 млн м².

Среди наиболее крупных и значимых объектов, ввод которых намечен на второе полугодие 2007 г., можно выделить: ТРЦ «Байконурский» («Континент»), общей площадью 43 800 м², ТРЦ «Северный Молл» (I фаза), общей площадью 35 000 м² и др.

Наиболее крупные торговые центры,
запланированные к открытию на второе полугодие 2007 г.

Название проекта	Расположение	Общая площадь, м ²	Девелопер	Дата ввода в эксплуатацию
«Байконурский» («Континент»)	Бывший Комендантский аэродром	43 800	ХК «Адамант»	III кв. 2007 г.
МФК Atlantic-City	Савушкина ул.	35 000	«Атлантик»	IV кв. 2007 г.
«Северный Молл», I фаза – Real	Пересечение пр-та Культуры и КАД	35 000	Meinl European Land	IV кв. 2007 г.
«Променад»	Комендантская пл.	22 000	ЗАО «Символ» и ООО «СИМЛ»	III кв. 2007
«Юго-Западный» («НИК»)	Маршала Жукова пр-т, 37	15 500	Инвестор-банк «Таврический», застройщик – ЭйБиГрупп	IV кв. 2007

Источник: Knight Frank Research, 2007



Sokos Hotel Vasilievsky
Волховский пер., 4/Биржевая линия, 12

Увеличивается число заявленных гостиничных проектов в составе многофункциональных комплексов.

Санкт-Петербург. Рынок гостиничной недвижимости

Основные показатели

Общее количество гостиниц*	333
Объем номерного фонда*, номеров	17 984
Общее количество гостиниц, планируемых к вводу в 2007 г.	8
Объем номерного фонда в гостиницах, планируемых к вводу в 2007 г.	1391

* включая мини-отели

Источник: Knight Frank Research, 2007

Тенденции

- На гостиничном рынке Санкт-Петербурга продолжается появление новых проектов под брендами крупных международных операторов. В первом полугодии 2007 г. заявлены планы по созданию гостиниц под брендами Four Seasons, W, Le Meridien и др.
- Увеличивается число заявленных гостиничных проектов в составе многофункциональных комплексов, в том числе за пределами центра города. Большинство из них планируется отдать в управление международным гостиничным операторам.
- Увеличивается количество проектов с выгодным местоположением в центре города, позиционируемых в сегменте апарт-отелей, при этом, по прогнозам экспертов Knight Frank, большинство из них будет представлять собой комплексы, имеющие в своем составе апартаменты, предлагающиеся на продажу.

Ключевые события

- Британский фонд Northern European Properties Limited приобрел за \$110 млн гостиницу Sokos Hotel Vasilievsky категории 5* на 278 номеров у другого инвестиционного фонда – London&Regional Properties.
- Компания «Тристар Инвестмент Холдингс», входящее в фонд VIYM, реконструирует здание на Вознесенском пр-те, 1/12 под пятизвездный отель под брендом Four Seasons на 186 номеров. Объем инвестиций оценивается в \$100 млн.
- Компания «Кловер групп» планирует инвестировать \$500 млн в строительство нового многофункционального центра Clover Plaza, в рамках которого предусмотрен четырехзвездный отель на 150 номеров под управлением InterContinental Hotels Group.

Предложение

В течение первого полугодия 2007 г. на рынок Санкт-Петербурга было выведено около 100 номеров в составе мини-отелей и одна гостиница категории 3* – «Династия» на 39 номеров. По-прежнему переносится дата ввода большинства значимых гостиничных проектов. За последние полтора года в Санкт-Петербурге не введено ни одного отеля с номерным фондом более 100 номеров.

На гостиничном рынке Санкт-Петербурга продолжается появление новых проектов под брендами крупных международных операторов.

Некоторые гостиницы, открытые в первом полугодии 2007 г.

Название	Расположение	Категория	Кол-во номеров	Дата открытия
«Династия»	Рубинштейна ул., 29	3*	39	II квартал 2007 г.
«Ра»	Невский пр., 44	мини-отель	28	II квартал 2007 г.
«Резиденция»	Мойки наб. реки, 42	мини-отель	11	II квартал 2007 г.

Источник: Knight Frank Research, 2007

Спрос

По данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам в 2006 г. город посетило 4,5 млн туристов, из которых 2,5 млн – иностранные граждане. Согласно официальной статистике, рост по отношению к 2005 г. составил около 10%.

В первом полугодии 2007 г. наблюдалось превышение спроса над предложением. Спрос на гостиничные места увеличивается в связи с усилением экономической и политической значимости Санкт-Петербурга. Например, организаторы Санкт-Петербургского международного экономического форума не смогли обеспечить всех гостей достаточным количеством гостиничных мест.

Коммерческие условия и ценообразование

Диапазон цен на проживание в гостиницах Санкт-Петербурга достаточно широк, его верхний порог достигает \$600 за стандартный двухместный номер в сутки в период высокого сезона. В то же время стоимость проживания в некоторых трехзвездных гостиницах на окраинах в межсезонье может опускаться до \$50. Такая ситуация объясняется узкой географией распределения спроса и ярко выраженной сезонностью гостиничного рынка Санкт-Петербурга.

Прогноз

Рост числа туристов, посещающих Санкт-Петербург, позволяет прогнозировать поглощение рынком всех ожидаемых к выходу в среднесрочной перспективе проектов. Важнейшим фактором успешного развития рынка Санкт-Петербурга будет являться сезонное выравнивание спроса на размещение в результате увеличения деловой активности на его территории.

Основные проекты, заявленные к выходу в 2007 г.

Оператор	Бренд	Адрес	Категория	Кол-во номеров
Sokos Hotels	Holiday Club	Волховский пер., 4, Биржевая линия, 12	5*	300
Accor	Ibis	Лиговский пр., 54	3*	270
Best Western	Best Western Palmira	Конституции пл.	3*	165

Источник: Knight Frank Research, 2007

Минимальная доходность*	
Офисная недвижимость	8–10%
Торговая недвижимость	9–10%
Складская недвижимость	10–12%

* Чистая начальная доходность лучших объектов

Источник: Knight Frank Research, 2007

Рынок инвестиций

Тенденции

- Улучшение финансово-экономического положения России, стабильность в политической сфере, высокий потребительский спрос на качественные помещения во всех сегментах рынка недвижимости обеспечили в последние годы значительный приток инвестиционного капитала. Следствием указанных тенденций стала компрессия доходности, уровень которой на данном этапе для рынка Москвы всего на 2–3 процентных пункта превышает аналогичные показатели развитых западных рынков (см. таблицу «Минимальная доходность»).
- Значительный дефицит качественных помещений во всех сегментах столичного рынка создал благоприятные условия для роста арендных ставок, которые к настоящему времени стали одними из самых высоких в мире.
- Между тем, указанный дефицит все в большей степени компенсируется благодаря значительному объему нового строительства. В сегменте офисной недвижимости в 2007–2008 гг. ожидается выход на рынок более 1 млн м² качественных помещений ежегодно. Это почти в 2 раза больше, чем вводилось в эксплуатацию в период с 2003 по 2005 гг. Общая площадь торговых центров увеличится примерно на 650 тыс. м² и достигнет 5 млн м². Предложение складских объектов класса «А» в Московском регионе в 2007 г. вырастет более чем на 1 млн м², что почти на треть повысит общий объем качественных площадей по данным на начало года (3 млн м²).
- Несмотря на весьма низкие уровни вакантных площадей, свидетельствующие о высоком спросе на качественные объекты (офисы – около 3–4%, склады – 1–3%, торговая недвижимость – 1–2%), значительные объемы нового предложения позволят сдержать в ближайшем будущем интенсивный рост арендных ставок.
- Динамичный рост арендной платы и снижение доходности обусловили значительное повышение капитальной стоимости объектов московской недвижимости, уровень которой приближается к ценам сопоставимых объектов на развитых рынках. При этом, однако, инвестиционные риски в России все еще достаточно высоки, и такие аспекты, как высокий уровень коррупции, недостаточно развитый институт права собственности, демографические проблемы, в определенной степени сдерживают оптимизм инвесторов.
- В условиях избытка инвестиционного капитала на столичном рынке недвижимости инвесторы стремятся к расширению и диверсификации своего бизнеса, переориентируя деятельность на региональные рынки. Последние развиваются с некоторым отставанием от столичных рынков, характеризуются высоким дефицитом качественных объектов (особенно в секторах торговой, складской и гостиничной недвижимости) и обладают значительным потенциалом для роста. Поэтому инвесторы расширяют свои портфели в основном за счет вхождения в проекты на стадии девелопмента.

Спрос

Крупные иностранные игроки российского рынка продолжают наращивать свои инвестиционные портфели (см. таблицу «Сделки / проекты крупнейших иностранных инвесторов»). Помимо уже имеющих опыт работы в России инвесторов, на рынок приходят новые компании и фонды.

Сингапурская CapitaLand Limited достигла соглашения с «Евразией Логистик» о покупке 10%-й доли в компании с возможностью ее увеличения примерно до 25%. Компания Ascott Group (входит в CapitaLand) подписала соглашение с Amtel Properties Development о создании фонда объемом более

В условиях избытка инвестиционного капитала на столичном рынке недвижимости инвесторы стремятся к расширению и диверсификации своего бизнеса, переориентируя деятельность на региональные рынки.



Реконструкция гостиницы «Москва»,
ул. Охотный ряд, 2

**Западные
финансовые
структуры все
более активно
предоставляют
кредиты на
строительство и
реконструкцию
объектов
недвижимости.**

\$100 млн для инвестиций в сервисные апартаменты международного уровня в деловых районах Москвы и Санкт-Петербурга – новый формат для российского рынка.

26 февраля 2007 г. компания Rutley Capital Partners LLP объявила о создании Rutley Russia Property Fund (RRPF) – нового фонда инвестиций в коммерческую недвижимость России.

Немецкая инвестиционно-девелоперская компания ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG и специализирующая на строительстве торговых центров американская Developers Diversified Realty Corporation (DDR) организовали совместное предприятие в целях строительства торговых центров в России и Украине общей стоимостью до 1 млрд евро. Объем собственного капитала совместного предприятия составляет 225 млн евро, из которых 75% принадлежит DDR и 25%–ECE.

Американская инвестиционная компания JER Partners совместно с российской Alfa Capital Partners сформировали инвестиционный фонд недвижимости Marbleton Property Fund объемом \$321 млн для инвестиций в недвижимость России и Украины. С учетом заемных средств объем инвестиций фонда может составить \$800–900 млн.

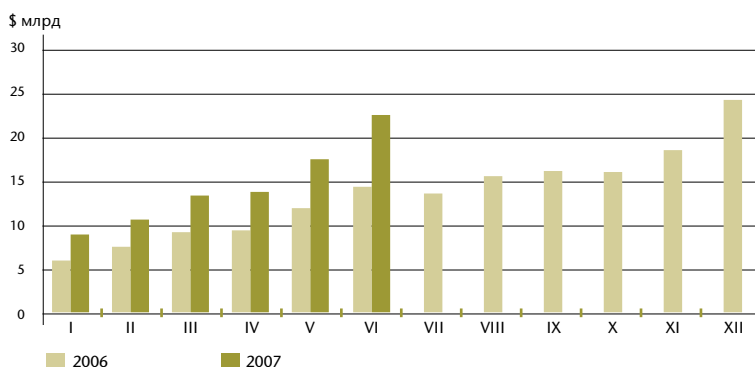
О намерении выйти на российский рынок недвижимости заявили британская Aberdeen Property Investors и ирландская Redquartz International.

Финансирование

Западные финансовые структуры все более активно предоставляют кредиты на строительство и реконструкцию объектов недвижимости. Так, «Система-Галс» подписала соглашение с банком Eurohuro AG о привлечении кредита на сумму до \$187 млн на финансирование строительства ТРЦ «Галс-Март» в Санкт-Петербурге, Deutsche Bank начал финансирование реконструкции гостиницы «Москва» возле Московского Кремля, предоставив компании «Декмос» заем в объеме \$600 млн.

В первой половине 2007 г. успешно провели IPO несколько крупных девелоперов российского рынка: AFI Development (привлечено \$1,4 млрд), ОАО «ГК ПИК» (\$1,85 млрд), ОАО «РТМ» (\$80 млн). Таким образом, общий объем привлеченных средств превысил \$3,3 млрд, что почти в 4 раза превышает аналогичный показатель для девелоперских компаний за весь 2006 г. Во второй половине года ожидаются IPO таких компаний, как «Дон-Строй» и Mirax Group.

Инвестиции в основной капитал



Источник: Федеральная служба государственной статистики



ТЦ «Глобал Сити»,
ул. Кировоградская, 14

Сделки / проекты крупнейших иностранных инвесторов		
Компания	Сделка/проект	Объем
BPT Arista A/S	Покупка ТЦ «Глобал Сити» площадью 16 000 м ² (I фаза) в Москве	\$60 млн*
Apollo Real Estate Advisers	Покупка у Metro Group ТЦ в г. Котельники Московской области	\$100 млн*
Northern European Properties Limited	Покупка объектов в Санкт-Петербурге, Калининграде и Мурманске	231 млн евро*
Raven Russia Limited	Соглашение с турецкой компанией EGL Holdings о форвардном финансировании и строительстве логистического комплекса класса А площадью 55 000 м ² недалеко от аэропорта Шереметьево в Москве	\$56 млн***
Raven Russia Limited	Совместное предприятие с российской девелоперской компанией RDI Group для строительства логистического комплекса класса А на Каширском шоссе в 9 км от МКАД	\$117 млн***
Morgan Stanley Real Estate's Special Situations Fund III	Покупка примерно 25% акций компании RBI Holding, девелопера жилой и торговой недвижимости в Санкт-Петербурге	н. д.
London & Regional Properties	Соглашение с Hilton Hotels Corporation о совместном строительстве 25 отелей в Москве, Санкт-Петербурге и крупных региональных центрах России. Первый из сети отелей будет построен в Новосибирске.	н. д.
Immoeast Immobilien Anlagen	Строительство третьего ТЦ «Золотой Вавилон»	\$150 млн**

* Сумма сделки по оценке экспертов

** Предполагаемый объем инвестиций

*** Прогнозируемая конечная стоимость проекта

Источник: Knight Frank Research, 2007

Прогноз

Неуклонное повышение спроса со стороны арендаторов на качественные объекты практически во всех рыночных сегментах крупных региональных центров России в совокупности с высокой доходностью будет способствовать притоку инвестиционного капитала и активному развитию указанных рынков в ближайшей перспективе.

Рост инвестиционного спроса, в свою очередь, будет оказывать давление на ставки доходности, уровень которых для российских региональных центров в данное время на 100–200 базисных пунктов превышает показатели московских проектов.

Сформировавшиеся в первом полугодии тенденции, скорее всего, сохранятся до конца года. Возможно, будет заключен ряд крупных инвестиционных сделок с завершенными объектами, однако их число вряд ли будет значительным.

Обзор

Контакты

Офисная недвижимость

Андрей Петров, Партнер
+7(495) 981 0000
andrey.petrov@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость, регионы

Роман Бурцев, Партнер
+7(495) 981 0000
roman.bourtsev@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

Юлия Дальнова, Директор
+7(495) 981 0000
julia.dalnova@ru.knightfrank.com

Элитная жилая недвижимость

Екатерина Тейн, Партнер
+7(495) 981 0000
ekaterina.thain@ru.knightfrank.com

Финансовые рынки и инвестиции

Хайко Давидс, Партнер
+7(495) 981 0000
heiko.davids@ru.knightfrank.com

Профессиональные услуги (исследования и консалтинг)

Мария Котова, Директор
+7(495) 981 0000
maria.kotova@ru.knightfrank.com

Управление недвижимостью

Роман Бурцев, Партнер
+7(495) 981 0000
roman.bourtsev@ru.knightfrank.com

Отдел оценки

Виктория Львова, Директор
+7(495) 981 0000
victoria.lvova@ru.knightfrank.com

Отдел маркетинга

Екатерина Тейн, Партнер
+7(495) 981 0000
ekaterina.thain@ru.knightfrank.com

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне 110 лет назад и является одним из самых крупных игроков на международном рынке недвижимости.

На сегодняшний день Knight Frank совместно со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, насчитывает 165 офисов более чем в 37 странах мира и объединяет свыше 5300 специалистов. Сумма сделок компании за минувший год составила свыше 36 млрд долларов США. Годовой доход за этот период превысил 500 млн долларов США.

В России и Украине Knight Frank предоставляет полный комплекс агентских и консалтинговых услуг во всех сегментах рынка недвижимости. Наш ключевой ресурс – это сплоченная команда более чем из 250 специалистов, работающих в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве.

За время работы в России и Украине услугами Knight Frank воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru

Америка

Бермудские острова
Бразилия
Карибский регион
США

Австралия

Австралия
Новая Зеландия

Европа

Бельгия
Великобритания
Венгрия
Германия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды

Польша

Португалия
Россия
Украина
Франция
Чехия

Африка

Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Азия

Вьетнам
Гонконг
Индия
Индонезия
Китай
Малайзия
Сингапур
Таиланд

© Knight Frank 2007

Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета. Публикация данных из отчета, целиком или частично, возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.