

Обзор рынка недвижимости России

2 кв. 2010 г.



Спрос: потребители и ритейлеры

Потребители

Реальные доходы россиян продолжили расти, увеличившись на 6,2% в январе-апреле 2010 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Оборот розничной торговли показал умеренный рост на 2,9% в России и на 4,0% в Москве в январе-мае по сравнению с прошлым годом. Продолжающееся снижение уровня инфляции способствует восстановлению потребительского сектора.

Россияне стали больше внимания уделять ценовому фактору, чаще посещая дискаунтеры и гипермаркеты. Кроме того, в целях экономии, потребители приобретают товары через интернет-магазины – 94% российских интернет пользователей минимум один раз сделали покупку в интернете за последние полгода.

Арендаторы

Международные ритейлеры продолжают анонсировать свои планы возвращения на российский рынок. Итальянский ритейлер **Diesel** снова начнет свою работу сначала в рамках мультибрендового шоу-рума Li-Lu, а затем и в монобрендовых магазинах в Москве и региональных городах. Ритейлеры также продолжают отзываться свои франшизы и начинают работать напрямую, среди примеров можно назвать **Guess** и **Levi's**.

Розничные операторы продолжают открывать свои магазины в новых форматах. Немецкий **Metro Cash&Carry** будет развивать магазины меньшего размера под брендом **Metro Punct**, которые будут ориентированы на продажу свежих продуктов и товаров собственной марки. **Kingfisher** – оператор сети **Castorama** формата «Сделай сам» также откроет в России магазины меньшего размера площадью около 3 000-4 000 кв. м. «**Связной**» будет открывать небольшие торговые точки в формате открытых киосков для большей мобильности и компактности. **Wal-Mart** планирует запустить сеть небольших магазинов, используя китайский опыт, где была развита сеть магазинов маленького размера в жилых комплексах. **X5 Retail Group** представит магазины нового формата в региональных городах – «**Пятерочка-макси**», которые будут больше и дешевле традиционной «Пятерочки».

Несколько ресторанных сетей выйдут на московский рынок, среди них американские сети **Chili's** и **Hooters**, а также **Traveler's Coffee** из Новосибирска, которая уже открыла первое кафе в центре города. Американский **Starbucks** запустит сеть кофеен под брендом **Best Coffee**, которая будет работать в более дешевом сегменте и сможет конкурировать с McDonald's и Dunkin Donuts.

Макроэкономические показатели, влияющие на потребительский спрос

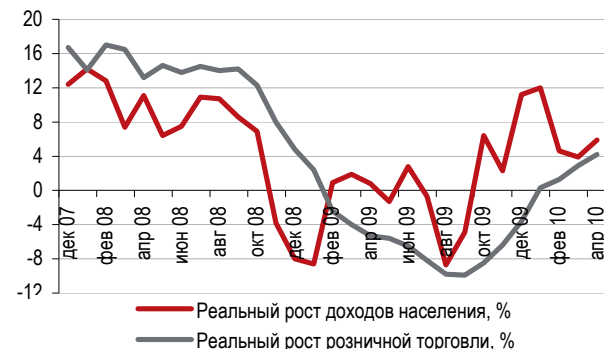
Показатель	Россия			Москва			Санкт-Петербург		
	2009	май 2009	май 2010	2009	май 2009	май 2010	2009	май 2009	май 2010
Среднемесячный душевой доход, долл. США	535	574*	584**	1 433	1315*	1,531**	649	669*	748**
Реальный рост доходов, %	0,9	0,8***	5,9***	16,3	6,6***	2,4***	4,7	-4,1***	11,0***
Товарооборот, млрд долл. США	461	512	500	79	85	87	18	20,7	20,5
Реальный рост товарооборота, накопленный, %	-5.5	-2.2	2,9	-4.0	-5.7	4,0	-3.2	-5.9	2,5
ИПЦ, %	8,8	12,4	5,9	10,1	12,0	7,7	8,7	13,6	5,9

* май 2008 - апрель 2009

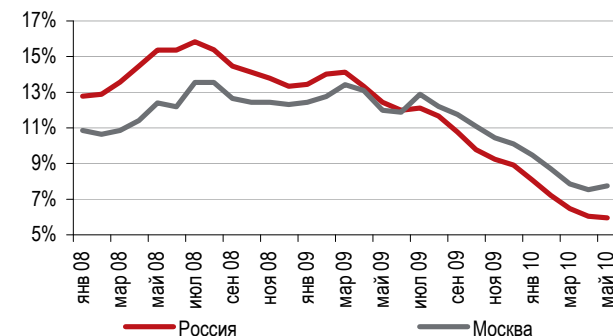
** май 2009 - апрель 2010

*** рост за апрель, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года

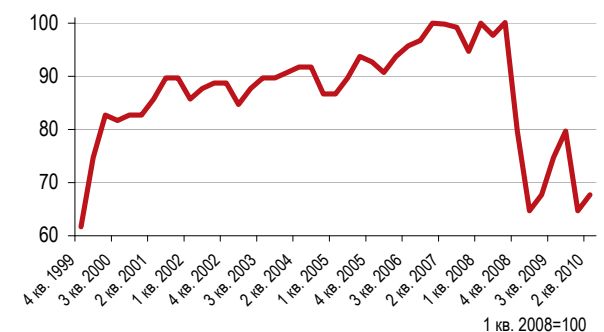
Динамика розничных продаж и доходов населения



Динамика инфляции в России, %



Индекс потребительской уверенности



Предложение

Следующие крупные торговые центры были введены во 2 кв. 2010:

- «Вегас» в Москве, торговой площадью 140 000 кв. м;
- «ВИВА!» в Москве – 21 900 кв. м;
- Сити Молл «Белгородский» в Белгороде – 50 000 кв. м;
- «Мармелад» в Вологде – 31 000 кв. м;
- «Версаль» в Новосибирске – 17 000 кв.м.

Тенденция фазированного открытия торговых центров продолжилась в 2010 году. ТЦ «ВИВА!» в Москве был открыт без якорного арендатора, гипермаркета «Карусель», который был запущен позднее. ТРК «Вегас» открылся без части арендаторов.

До конца этого года в Москве намечено открытие, по меньшей мере, трех крупных проектов: «Гагаринский» торговой площадью 70 000 кв. м, «РИО» на 2-м км МКАД (90 000 кв. м) и Mall of Russia (101 000 кв. м). Это увеличит предложение торговых площадей и тем самым приведет к росту доли свободных площадей до 12%.

Помимо этого, новые торговые центры, выходят на рынок с большей развлекательной составляющей. ТРК «Вегас», например, предложил посетителям колесо обозрения и башню падения внутри здания.

Девелоперы становятся более активными и заявляют о планах строительства новых проектов. Crocus Group будет развивать сеть «Вегас» и построит еще два крупных центра торговой площадью 110 000 и 131 000 кв. м. К ранее озвученным планам Fashion House Development о строительстве аутлет-молла в Москве, добавился аналогичный проект в Санкт-Петербурге.

Предложение торговых центров, 2 кв. 2010 г.

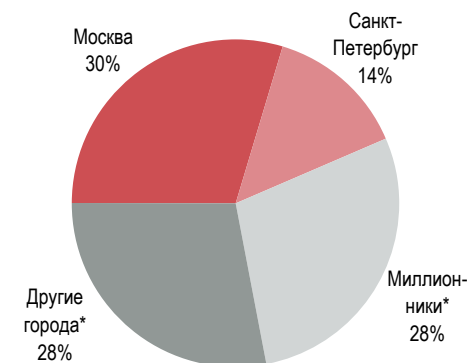
		Москва	Санкт-Петербург	Миллионники*	Другие города*	Россия
Общая площадь качественных ТЦ	тыс.кв.м	2 815	1 313	2 674	2 667	9 469
Объем запланированных к вводу ТЦ до конца 2012 г.	тыс.кв.м	1 025	392	720	1 717	3 854
Общая площадь качественных ТЦ на 1000 жителей	кв.м	268	284	212		
Объем площадей, введенных в эксплуатацию, в 1 кв. 2010 г.	тыс.кв.м	167	8	17	81	273
Число ТЦ		72	41	81	116	310

*Данные по объему торговых площадей были пересмотрены.

Строящиеся ТЦ Москвы

Название	Заявленный год открытия	Площадь, кв.м
Ключевой	2010	13 000
Маркос Молл	2010	36 200
ТРК на бульваре Д.Донского	2010	12 250
РИО, 2-й км МКАД	2010	90 000
Гагаринский	2010	70 000
Парус ТРК	2010	17 150
Фаворит Центр	2010	24 000
Mall of Russia	2010	114 000
Калейдоскоп	2010	35 000
Центральный Рынок (Цветной)	2010	22 000
Гудзон	2011	70 000
Речной фаза II	2011	40 000
Ривер Молл	2011	85 000
РИО на Ленинском проспекте	2011	53 200
Fashion House Аутлет Центр	2011	26 765
Outlet Village в Белой Даче	2011	38 000
Тверская Застава	2012	37 000
Вегас Кунцево	2012	110 000
Вегас на Волоколамском шоссе	2012	131 000

Распределение площадей ТЦ по городам России



Баланс рынка / Ставки аренды

Ставки аренды

Во 2 кв. 2010 г. арендные ставки для большинства арендаторов в торговых центрах **Москвы** и **Санкт-Петербурга** сохранились на прежнем уровне. Арендные ставки для арендаторов среднего размера и якорей, работающих в сегменте одежды, в Москве выросли на 10-15%.

Условия аренды почти не изменились. Арендные каникулы на период отделки и скидки на арендные ставки на первые один-два года по-прежнему являются стандартной практикой для новых и некоторых менее успешных существующих торговых центров. Практически всем ритейлерам предлагается ставка в форме процента с оборота. При этом в условиях договора прописывается минимальная фиксированная ставка. Якорным арендаторам также обычно предлагается зафиксировать максимальный уровень ставки. Такой подход позволяет сократить риски для арендатора и арендодателя.

Свободные площади

Во 2 кв. 2010 г. доля свободных площадей в **Москве** выросла до 11%, что было обусловлено большим объемом ввода торговых площадей. Наибольшая доля вакантных площадей была отмечена в недавно открытых торговых центрах. В то же время, доля заполненности существующих торговых центров выросла, что свидетельствует о восстановлении спроса со стороны ритейлеров на помещения в успешных торговых центрах. Наиболее успешные ТЦ, такие как «Европейский», «МЕГА», «Метрополис» по-прежнему заполнены на 100%, в то время как в менее успешных проектах доля свободных площадей составляет 5-10%, что подразумевает снижение с 15-25% ранее. В **Санкт-Петербурге** доля свободных площадей сохранилась на уровне 13%. Доля свободных площадей в **городах-миллионниках** также не изменилась и составила около 20%.

Перспективы развития

Рынок восстанавливается, и спрос на торговые площади ощутимо увеличился. Тем не менее, доля свободных торговых площадей в России, скорее всего, останется на относительно высоком уровне в этом году, так как сдача в аренду помещений в торговых центрах происходит медленно. Большой объем введенных в эксплуатацию торговых площадей является еще одним фактором риска, поскольку ритейлеры относятся настороженно к открытиям новых магазинов. Некоторые ритейлеры считают неэффективным открытие больших магазинов сейчас, когда они могут получить тот же объем продаж в магазинах меньшего размера.

Ставки аренды и доходности ТЦ во 2 кв. 2010 г.

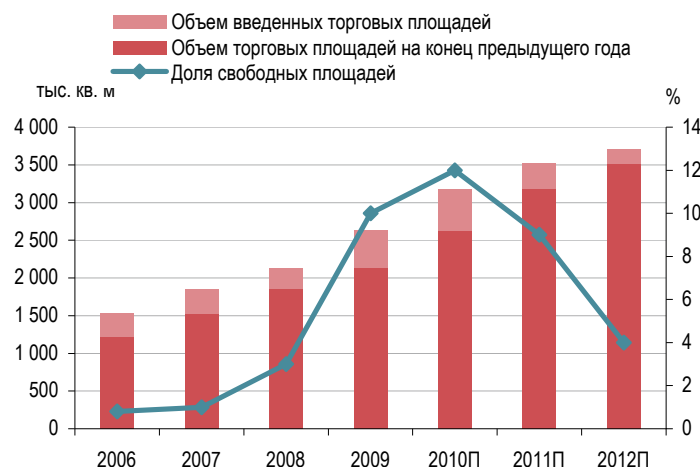
Показатель		Москва		Санкт-Петербург	
		мин.	макс.	мин.	макс.
Максимальная ставка аренды в ТЦ	долл./кв.м/год	2 700	4 000	1 200	2 000
Средняя ставка аренды в ТЦ	долл./кв.м/год	400	1 000		
Максимальная ставка аренды в торговых коридорах	долл./кв.м/год	3 500	4 000		
Минимальная ставка доходности	%	11,0	11,5	12,5	13,0
Доля свободных площадей	%	10,0		13,0	

* Ставки приводятся для стандартного магазина арендуемой площадью 100 кв. м, расположенного на первом этаже торговой галереи. Ставки приведены без учета НДС и операционных расходов.

Ставки аренды в ТЦ по типам профилей во 2 кв. 2010 г.

Формат	Торговая площадь (кв.м)	Москва	Санкт-Петербург
Гипермаркет	>5 000	120-300	80-120
Электроника и бытовая техника	>2 500	220-300	150-200
	<2 500	280-380	n/a
Спортивные товары	>3 000	180-250	150-250
	<3 000	220-600	250-1 650
Кинотеатры	>3 000	150-200	100-170
Развлечения	1 500-7 000	120-150	90-140
Парфюмерия и косметика	300-500	1 300-2 000	600-1 200
	<300	1 600-2 400	1 000-2 000
Товары для детей	<300	600-1 300	580-800
Товары для ремонта	8 000-15 000	140-200	120-200
Фудкорт	40-90	1 000-2 200	700-1 000
Рестораны	250-600	400-650	300-580
	40-200	900-4 000	650-2 000
Одежда	200-1 000	500-1 000	420-650
	>1 000	% of turnover - 700	240-500

Баланс рынка Москвы





Real value in a changing world

Jones Lang LaSalle

Москва, 115054 Россия

Космодамианская наб. 52, корп. 3

Телефон: +7 495 737 8000

Факс: +7 495 737 8011

www.joneslanglasalle.ru

Обзор рынка торговой недвижимости России, 2 кв. 2010 г.

© JONES LANG LASALLE IP, INC. 2010. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения Джонс Лэнг ЛаСаль. Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на достоверных по мнению Джонс Лэнг ЛаСаль данных. Несмотря на все предпринятые меры обеспечить достоверность содержащейся в отчете информации, Джонс Лэнг ЛаСаль не может предоставить гарантии того, что в нем отсутствуют фактические неточности. В случае обнаружения таких неточностей, просим Вас сообщить нам о них для того, чтобы мы смогли внести соответствующие изменения в отчет.