

Москва

Рынок коммерческой недвижимости • 2005 г.

Содержание

Основные выводы	1
Обзор экономики	2
Рынок офисной недвижимости	3
Рынок складской недвижимости	11
Рынок торговой недвижимости	14
Рынок инвестиций	21



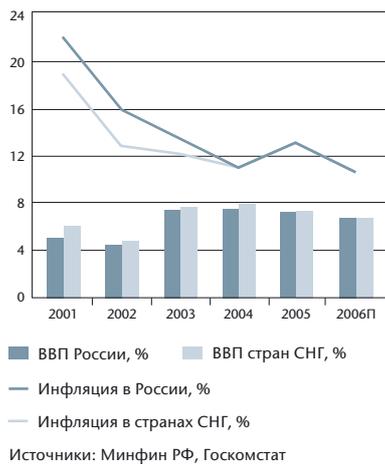
Основные выводы

- Разрыв между вводом новых офисных площадей и поглощением стремительно сокращается. В 2005 г. разница между данными показателями составила 7,6%.
- Арендные ставки на офисные помещения высокого класса продолжают расти. Однако рост их заметно замедлился: в 2005 г. прирост средневзвешенной арендной ставки на офисы класса А оставался на уровне 4%, что закономерно в начале стабилизации рынка.
- В следующем году ожидается выход на рынок значительного объема складских помещений классов А и В. К запланированным в 2006 г. объемам предложения должны прибавиться значительные площади, сдача которых в эксплуатацию отложилась по различным причинам.
- Арендные ставки в складском сегменте сохраняются стабильными в двухлетней перспективе. Расчеты ставок будут осуществляться по схеме triple net (арендная ставка, не включающая стоимость эксплуатационных расходов, коммунальных услуг и НДС).
- Рынок торговых центров в целом был стабилен. В 2005 г. ставки незначительно росли для новых наиболее успешных проектов, увеличилось число инвестиционных сделок.
- Усиливается влияние маркетинговой составляющей в управлении ТЦ. Увеличивается число и площадь якорных магазинов.

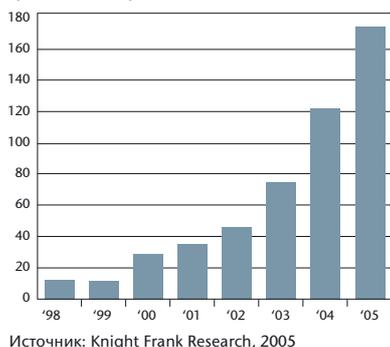
Иностраннные инвестиции в России, млрд US\$



ВВП и уровень инфляции в России и странах СНГ



Валютный резерв, включая средства стабилизационного фонда, млрд US\$

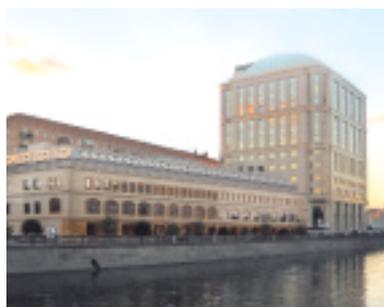


Обзор экономики

2005 г., начавшийся с массовых протестов населения против отмены социальных льгот, был чрезвычайно насыщен событиями. С одной стороны, рост ВВП и инвестиций госкомпаний в инфраструктурные программы, развитие не только нефтяной, но и легкой и пищевой промышленности, IPO российских компаний на сумму более \$6 млрд, национальные социальные программы, с другой – активное вмешательство государства в ведущие отрасли экономики, в первую очередь в сырьевую, и последовавший за ним бум продаж российских бизнесов иностранным компаниям, энергокризис в Москве, рост инфляции и нарастание политического напряжения в ожидании 2008 г. – все это позволяет назвать истекший год не только экономически удачным, но и одним из наиболее неоднозначных в истории новейшей России.

Наиболее значимые экономические события и итоги 2005 г.:

- Общая стагнация экономики, начавшаяся еще в 2004 г. с «дела ЮКОСа», была в 2005 г. уверенно преодолена: темпы роста промышленного производства и динамика инвестиций в российскую экономику увеличивались в течение всего второго полугодия 2005 г.
- К 2006 г. госбюджет достиг значительных финансовых резервов – \$174 млрд золотовалютных резервов, \$50 млрд стабилизационного фонда и равный ему текущий профицит бюджета, что в сумме составляет почти 40% ВВП.
- По итогам 2005 г. рост ВВП достиг 6,4%.
- В сентябре РТС достиг рекордных 1000 пунктов и продолжил свой рост.
- Суверенный кредитный рейтинг России в очередной раз повышен агентством Standard & Poor's до BBB.
- Первичное публичное размещение акций (IPO) российских компаний за 2005 г. позволило привлечь рекордную сумму – более \$6 млрд, по сравнению с \$700 млн в 2004 г.
- Отмечается рост несырьевых отраслей экономики: машиностроения, производства строительных материалов, легкой (15%) и пищевой (35%) промышленности. Есть все основания прогнозировать продолжение роста и в 2006 г.
- Обширные инвестиции в экономику в 2006 г. ожидаются за счет инвестпрограмм государственных компаний: «Газпром», РАО «ЕЭС России», «Роснефть» и ОАО РЖД общей суммой более \$25 млрд.
- По итогам года инфляция составила 10,9%, что хотя и меньше, чем в 2003 (12%) и 2004 (11,7%) годах, но все же превышает запланированные в бюджете на 2005 г. 8,5%. На фоне этих цифр прогноз бюджета на 2006 г. – 8% – представляется трудновыполнимым.
- 2005 г. на валютном рынке ознаменовался серьезным укреплением доллара США относительно евро – с 1,355 в январе 2005 г. до 1,185 по состоянию на 27 декабря 2005 г. В то же время произошло беспрецедентное укрепление реального эффективного курса рубля (более 10%), что может отрицательно сказаться на конкурентоспособности российских предприятий.
- За неделю до конца 2005 г. ЦБ РФ снизил ставку рефинансирования до 12%, что должно способствовать уменьшению номинальной нагрузки для субъектов экономики по заимствованиям в национальной валюте.



Central City Tower, фаза II
Овчинниковская наб., 20.

Рынок офисной недвижимости

Обзор структуры рынка

Основные показатели	Класс А		Класс В	
Общий объем качественных площадей	4,51 млн м ²			
в том числе	1,8 млн м ²		2,71 млн м ²	
Введено в эксплуатацию в 2005 г.	864 тыс. м ²			
в том числе	314 тыс. м ²		550 тыс. м ²	
Доля свободных площадей	3%		7%	
Арендная ставка*	\$695/м ² /год		\$475/м ² /год	
Средневзвешенная арендная ставка*	\$720/м ² /год		\$510/м ² /год	
Ставка операционных расходов	\$100/м ² /год		\$70/м ² /год	
Цены продажи	\$4700/м ²		\$3300/м ²	

* Вкл. операционные расходы

Все ставки указаны без учета НДС (18%)

Источник: Knight Frank Research, 2005

- Тенденция к стабилизации арендных ставок: на конец 2005 г. рост средневзвешенной ставки не превысил 4,3% в классе А и 6,7% в классе В.
- Увеличение числа сделок предварительной аренды сроком от 5 до 10 лет на ранней стадии строительства («Башня на Набережной II», Gorky Park Tower).
- Комплексное освоение и репрофилирование территорий с последующей реализацией крупномасштабных проектов многофункционального назначения с собственной инфраструктурой («Большой Сити», «Золотой остров», «Нагатино», многофункциональный комплекс на Ленинском проспекте, офисный центр на Преображенской площади в составе программы «Новое кольцо Москвы» и др.).
- Децентрализация и расширение географии офисного строительства за пределы Садового и Третьего транспортного кольца, возникновение субрынков (р-н Краснопресненской наб., Ленинский, Замоскворечье).
- Дальнейшее развитие формата бизнес-парков и технопарков (Science & Technology Park, «Крылатские Холмы», «Гринвуд»).
- Вывод на рынок крупных мультифазных проектов, таких, как Central City Tower, «Романов Двор», «Аврора Бизнес Парк», «Башня на Набережной», «Северная Башня» и др.
- Качество московского строительства постепенно приближается к западным стандартам, что вызывает необходимость пересмотра классификации зданий и понижения классности устаревших зданий, построенных 5–7 лет назад.

Ключевые события

- Согласно исследованию PricewaterhouseCoopers и Urban Land Institute, в 2005 г. Москва заняла вторую позицию в рейтинге перспективных развивающихся рынков недвижимости мира.
- 2005 г. стал переломным для ММДЦ «Москва-Сити». Введено в эксплуатацию второе здание офисного комплекса «Башня на Набережной». Началась реализация проектов: «Башня на Набережной-III», «Северная Башня», «Башня Федерация». А также дальнейшее расширение территории ММДЦ на 1000 га («Большой Сити»).

В 2005 г. рост средневзвешенной арендной ставки не превысил 4,3% в классе А и 6,7% в классе В.



«Северная Башня»
Краснопресненская наб., 19

Предложение

Рынок офисной недвижимости в настоящее время приближается к стадии стабилизации, при этом по-прежнему ощущается недостаток предложения качественных площадей.

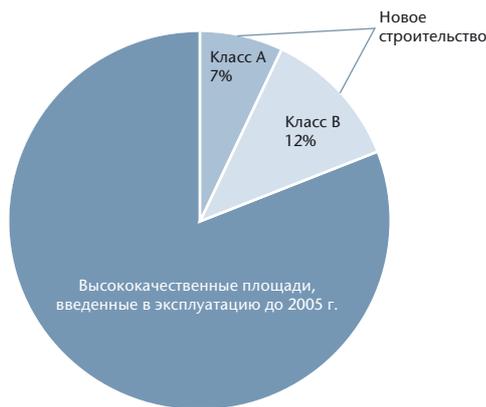
По состоянию на IV квартал 2005 г. общий объем предложения офисных площадей классов А и В составил 4,5 млн м². В 2005 г. на рынок вышло 864 тыс. м² высококачественных площадей. Прирост, таким образом, составил 26,7% по сравнению с 2004 г., когда было введено в эксплуатацию 682 тыс. м².

Из введенных в 2005 г. площадей около 36% относились к классу А и 64% – к классу В. На период до 2010 г. заявлен существенный объем предназначенных к вводу помещений (только один проект «Москва-Сити» предложит рынку около 2 млн м² офисных площадей).

Структура предложения помещений, выставленных на рынок, такова: в классе А 74% площадей предлагалось в аренду, 26% – на продажу. В классе В – 55 и 45% соответственно.

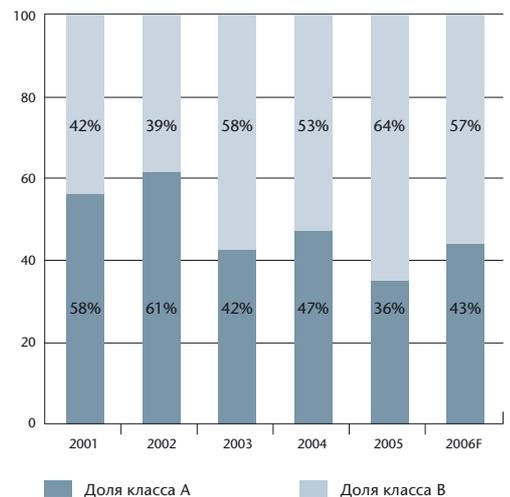
Сохраняется неравномерность в распределении офисных площадей. В пределах Садового кольца сосредоточено 43,5% всех высококачественных офисных помещений. Отмечается увеличение доли ввода помещений класса А, и это неудивительно: спрос все еще превышает предложение и высококачественные помещения остаются востребованными.

Доля нового строительства в общем объеме предложения, м²



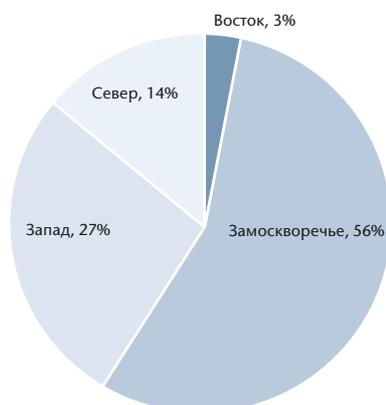
Источник: Knight Frank Research, 2005

Распределение нового предложения по классам, м²



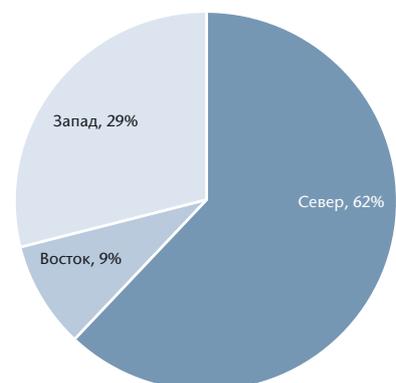
Источник: Knight Frank Research, 2005

Распределение офисных помещений класса А в поясе Садового кольца, м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Распределение офисных помещений класса А в поясе Третьего транспортного кольца, м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Общий объем предложения качественных офисных площадей составил 4,5 млн м².

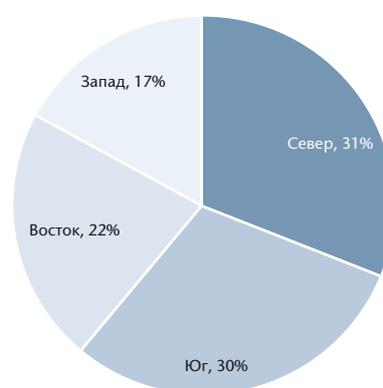
Из введенных в 2005 г. площадей 36% относились к классу А. Базовая арендная ставка на помещения класса А составила \$625/м²/год.

Распределение офисных помещений класса В в поясе Садового кольца, м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Распределение офисных помещений класса В в поясе Третьего транспортного кольца, м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Ключевые проекты 2005 г.

N	Наименование	Адрес	Общая пл., м ²	Дата ввода в эксплуатацию
Класс А				
Введенные в эксплуатацию				
1	Central City Tower, фаза I*	Овчинниковская наб., 20	24 300	I кв. 2005 г.
2	Бизнес-центр «Капитал Плаза»	4-й Лесной пер., 4	49 400	I кв. 2005 г.
3	Бизнес-парк «Крылатские Холмы»	Крылатская ул., 19	58 200	II–III кв. 2005 г.
4	George Plaza*	Огородная Слобода пер., 5а	5800	II кв. 2005 г.
5	Бизнес-центр «Башня на Набережной», фаза II	Краснопресненская наб., 18	39 000	IV кв. 2005 г.
6	Офисно-торговый комплекс*	Баррикадная ул., 19	14 000	IV кв. 2005 г.
7	Бизнес-центр «Знаменка»	Знаменка ул., 3–7	13 400	IV кв. 2005 г.
8	Офисный центр*	Вознесенский пер., 11 стр.1	7000	IV кв. 2005 г.
9	Офисный центр*	Садовая-Кудринская ул., 31/32	7250	IV кв. 2005 г.
Строящиеся				
1	Vaviloff Tower*	Вавилова ул., 24	7600	I кв. 2006 г.
2	Gorky Park Tower*	Ленинский пр-т, 13–15	32 800	I кв. 2006 г.
3	Офисное здание Можайский вал, 6а*	Можайский вал, 6а	9500	I кв. 2006 г.
4	Офисно-гостиничный комплекс «Покровские Ворота»*	Покровка ул., 40	24 300	I кв. 2006 г.
5	Ducat Place-III*	Гашека ул., 6	32 800	I кв. 2006 г.
6	«Аврора Бизнес Парк», фаза II	Садовническая ул., 82	50 800	I кв. 2006 г.
7	Офисный комплекс «Эрмитаж Плаза»	Краснопролетарская ул., 2/4/6	42 000	II кв. 2006 г.
8	Central City Tower, фаза II*	Овчинниковская наб., 20	14 000	III кв. 2006 г.
9	Бизнес-центр «Северная Башня»*	Краснопресненская наб., 19	135 000	IV кв. 2006 – III кв. 2007 г.
10	Бизнес-центр «Серебряный Город»	Серебряническая наб., 27	59 900	IV кв. 2006 г.
11	Citydel*	Земляной вал, 11–19	63 500	II кв. 2007 г.
12	White Square Office Center	Лесная ул., 15	67 000	IV кв. 2007 г.
13	Бизнес-центр «Башня на Набережной», фаза III	Краснопресненская наб., 18	100 000	IV кв. 2007 г.
14	Многофункциональный комплекс «Башня Федерация»	Краснопресненская наб., уч. 13	418 000	IV кв. 2006 – I кв. 2008 гг.



Citydel
Земляной вал, 11–19.

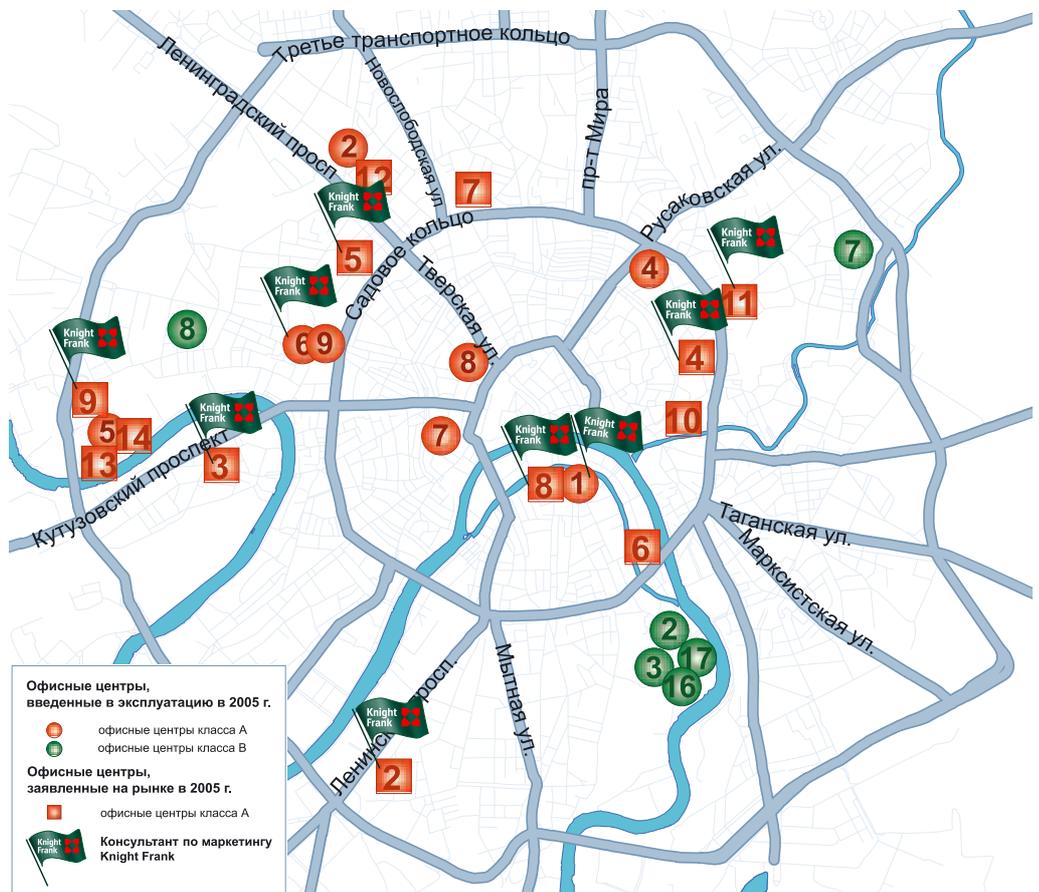


Gorky Park Tower
Ленинский пр-т, 13–15

Ключевые проекты 2005 г. (продолжение)

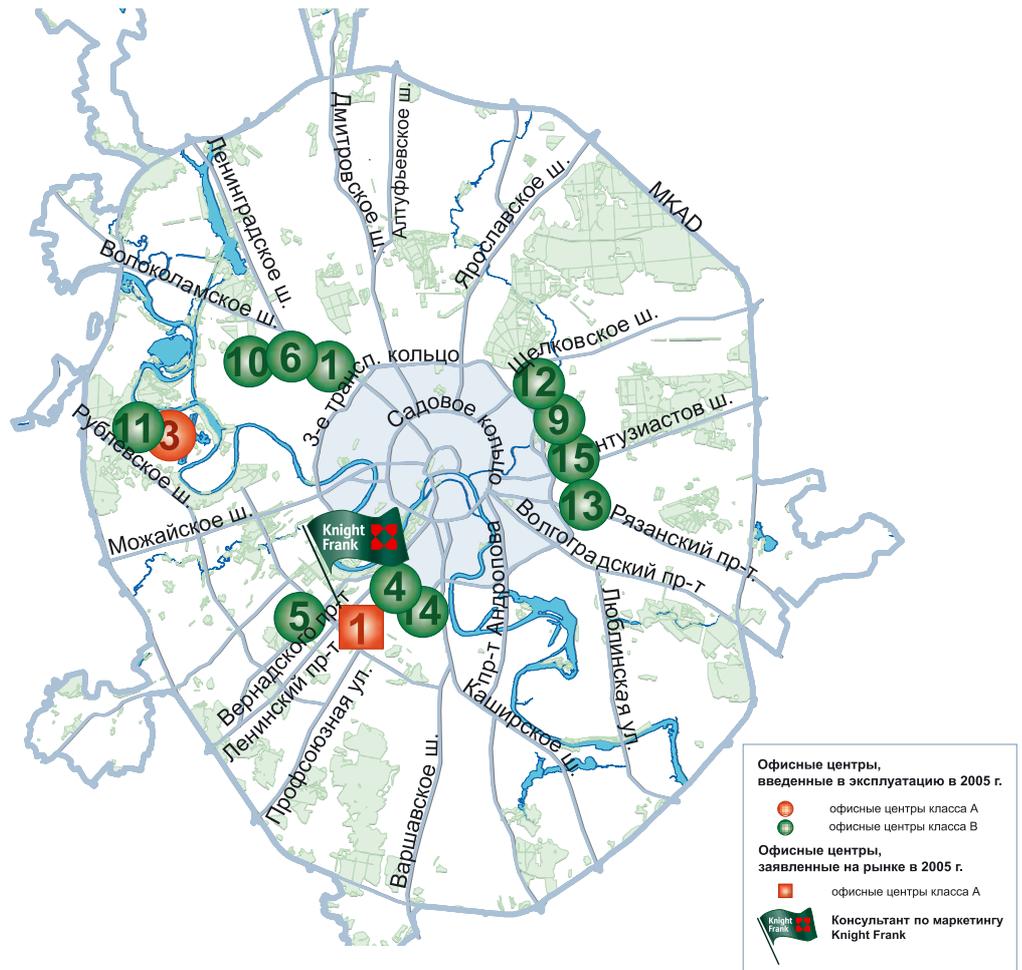
N	Наименование	Адрес	Общая пл., м ²	Дата ввода в эксплуатацию
Класс В				
Введенные в эксплуатацию				
1	Westbridge II	Ленинградский пр-т, 37а	7000	II кв. 2005 г.
2	«Святогор»	Летниковская ул., 10, стр. 2	11 690	II кв. 2005 г.
3	«Квартал», фаза I	Дубининская ул., 53, стр. 5	12 500	II кв. 2005 г.
4	Бизнес-центр «Академический»	60-летия Октября пр-т, 9, стр. 2	12 000	II кв. 2005 г.
5	Офисный центр	Вернадского пр-т, 6–8	11 710	II кв. 2005 г.
6	Офисный комплекс	Ленинградский пр-т, 47	15 900	II кв. 2005 г.
7	«Яуза Тауэр»	Радио ул., 24	24 170	III кв. 2005 г.
8	Submarine	2-я Звенигородская ул., 13–43	15 000	III кв. 2005 г.
9	Офис-Парк «Семеновский»	Бол. Семеновская ул., 32, стр. 1	20 000	III кв. 2005 г.
10	Science & Technology Park	1-й Волоколамский пр-д, 10	49 000	III кв. 2005 г.
11	Офисный центр	Осенняя ул., 11	7600	III кв. 2005 г.
12	Офисный центр	Бол. Почтовая ул., 26б	11 330	III кв. 2005 г.
13	Бизнес-центр «Карачарово»*	Рязанский пр-т, 2	7500	III кв. 2005 г.
14	Офисный комплекс*	Бол. Черемушкинская ул., 13/17	16 000	IV кв. 2005 г.
15	«Авиа Плаза»	Авиамоторная ул., 10	24 530	IV кв. 2005 г.
16	Pollars	Дербеневская ул., 11а	60 000	IV кв. 2005 г.
17	Бизнес-центр «Павелецкий», фаза II*	1-й Кожевнический пер., 6/8	3100	IV кв. 2005 г.

* Консультантом проекта выступает международная консалтинговая компания Knight Frank
Источник: Knight Frank Research, 2005



Доля свободных площадей в течение года оставалась на низком уровне.

Разрыв между вводом новых площадей и поглощением в 2005 г. составил 7,6%.



Источник: Knight Frank Research, 2005

Ключевые проекты 2006–2010 гг.

Наименование	Адрес	Общая площадь, м ²	Дата ввода в эксплуатацию	Девелопер
«Золотой остров»*	Западная часть Болотного острова	1,71 млн	2010 г.	Гута Девелопмент
Многофункциональный комплекс на месте гостиницы «Спорт» *	Ленинский пр-т, вл. 92	400 000	2008 г.	ЗАО «Система-Галс» / «Амираль Б.В.»
Nagatino i-Land*	Территория Нагатинской поймы	900 000	2006–2010 гг.	ОАО «Московский Бизнес Инкубатор»
«Финансовый Центр» *	2-я Поклонная ул., вл. 9	103 000	2007 г.	ИПГ «Евразия»
Citydel*	Земляной вал, 11-19	63 500	2007 г.	ЗАО «Тема»
«Метрополис»	Ленинградское шоссе, вл. 16	313 000	2007–2010 гг.	Capital Partners
«Лотте Плаза»	Новый Арбат, 29	130 000	2007–2009 гг.	Lotte Group
«Город Столиц»	Краснопресненская наб., уч. 9	80 000	2007–2008 гг.	Capital Group
Офисно-рекреационный центр	Краснопресненская наб., уч. 12	207 540	2006–2007 гг.	«Техинвест»



Vaviloff Tower
Вавилова ул., 24

* Консультантом проекта выступает международная консалтинговая компания Knight Frank
Источник: Knight Frank Research, 2005

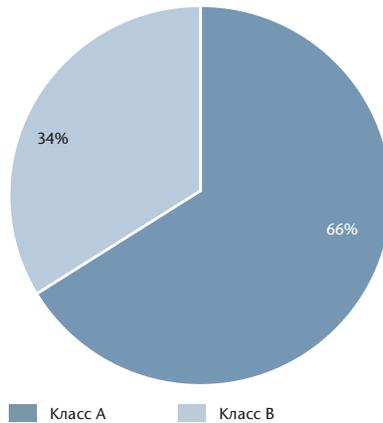
Цены продажи на помещения класса А составляют в среднем \$4200–6500/м², на помещения класса В – \$3100–4000/м².

Спрос

Улучшение финансового состояния российских предприятий и стабилизация рынка способствуют росту спроса на высококачественные офисные помещения, что подтверждается показателями поглощения и увеличением доли российских компаний в сделках аренды. Часть этого спроса нацелена на будущее строительство в связи с новым уровнем качества проектов, заявленных на ближайшие 5 лет такими девелоперами, как Enka, Hines, AIG Lincoln.

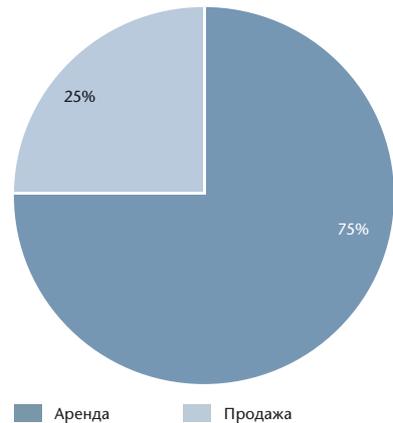
Общий объем сделок, совершенных в 2005 г., находится в пределах 1 млн м² (без учета инвестиционных продаж). 56% высококачественных офисных помещений поглощено международными компаниями, 44% – российскими.

Объем сделок класса А и В, м²



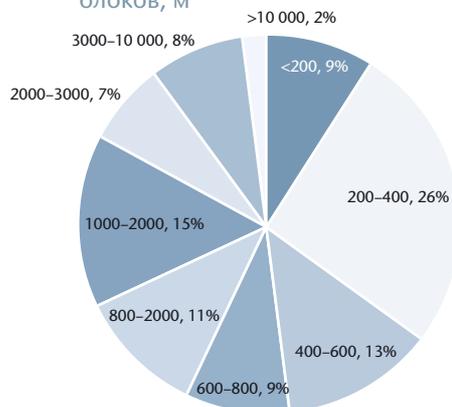
Источник: Knight Frank Research, 2005

Объем сделок по аренде/продаже, м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Распределение спроса по размеру блоков, м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Распределение спроса по сферам деятельности, м²



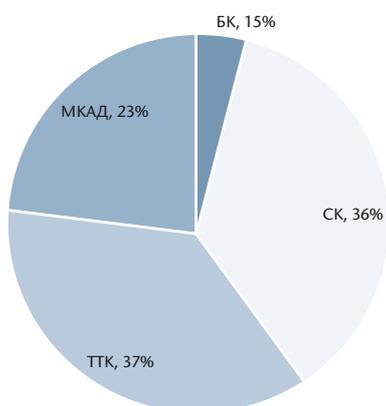
Источник: Knight Frank Research, 2005



Nagatino i-Land,
Нагатинская пойма

Среди российских компаний-арендаторов наибольшие по объему площади поглощаются финансовыми структурами, сырьевыми и телекоммуникационными компаниями, а также компаниями с большой долей государственных активов. Среди иностранных компаний выделяются Intel, IBM, Procter & Gamble, Microsoft, Johnson & Johnson, BAT, Raiffeisen Bank, Alcatel, арендующие крупные блоки в новых зданиях класса А, таких, как «Крылатские Холмы», «Башня на Набережной», Gorky Park Tower.

Спрос на офисные помещения до сих пор характеризуется высокой степенью централизации. Но поскольку предложение в центре города сильно ограничено, а транспортный поток очень интенсивен, спрос был вынужден поглощать площади в других районах. В 2005 г. лидировала территория между Садовым и Третьим транспортным кольцом.

Распределение спроса в кольцевых поясах, м²

Источник: Knight Frank Research, 2005

Западное направление является самым популярным. На него приходится 31% заключенных сделок. Южный субрынок находится на 2-м месте (27%), Северный – на третьем (23%), а восточный район является наименее популярным (15%).

Сделки не представляют полной картины на рынке спроса. Как показал анализ заявок за 2005 г., центральный и западный субрынки пользуются еще большей популярностью среди потенциальных арендаторов, но поскольку для данных территорий характерен дефицит высококачественных офисных площадей, спрос обращается также к южному и северному субрынкам.

Ключевые сделки 2005 г.*

Наименование компании	Объем сделки, м ²	Адрес	Наименование объекта	Дата
Аренда				
Procter & Gamble	8050	Краснопресненская наб., 18	«Башня на Набережной», фаза II	I кв. 2005 г.
Международный Московский Банк**	6270	Овчинниковская наб., 20	Central City Tower, фаза I	II кв. 2005 г.
Johnson & Johnson	5150	Крылатская ул., 19	«Крылатские Холмы»	II кв. 2005 г.
Raiffeisen Bank**	12 550	Ленинский пр-т, 13–15	Gorky Park Tower	III кв. 2005 г.
Alcatel**	7800	Ленинский пр-т, 13–15	Gorky Park Tower	III кв. 2005 г.
МТС**	16 300	Бол. Семеновская, 32 стр.1	Офис-парк «Семеновский»	IV кв. 2005 г.
«Славнефть»	7490	4-й Лесной пер., 4	«Капитал Плаза»	IV кв. 2005 г.
Delta Bank	5910	Садовническая ул., 82	«Аврора Бизнес Парк»	IV кв. 2005 г.
Schlumberger**	5000	Огородная слобода пер., 5а	George Plaza	IV кв. 2005 г.
Покупка				
Конфиденциальный клиент**	11 790	Новослободская ул., 16–18	Бизнес-центр «Новослободский»	I кв. 2005 г.
Амероп	5000	Огородная слобода пер., 5а	George Plaza	I кв. 2005 г.
«Объединенная Металлургическая Компания»	13 560	Озерковская наб., 28	«Аквамарин-I»	II кв. 2005 г.
Coalco	7000	Красноармейская ул., 1/7 стр. 1	«Петровский Дом»	III кв. 2005 г.
Конфиденциальный клиент**	13 960	Баррикадная ул., 19, стр.1, 2	Офисно-торговый комплекс класса А	IV кв. 2005 г.
«Банк Москвы»**	11 600	Трехпрудный пер., 9 стр. 2	Бизнес-центр «На Трехпрудном»	IV кв. 2005 г.
«Мечел»	7000	Красноармейская ул., 1/7, стр. 1	«Петровский Дом»	IV кв. 2005 г.
Конфиденциальный клиент**	5060	Погодинская ул., 24 стр. 1, 2	Офисный комплекс класса А	IV кв. 2005 г.

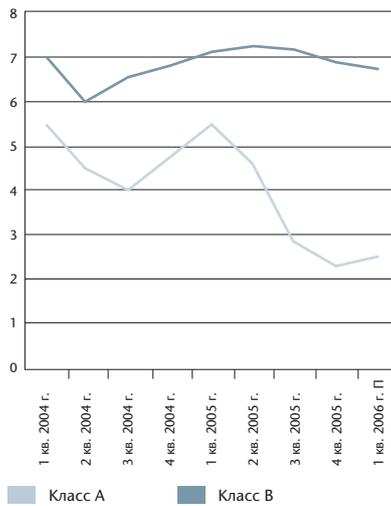
* Сделки от 5000 м²

** Участие в сделке компании Knight Frank

Источник: Knight Frank Research, 2005

Общий объем сделок, совершенных в 2005 г., находится в пределах 1 млн м².

Динамика доли свободных площадей, %



Источник: Knight Frank Research, 2005

Соотношение спроса и предложения

Доля свободных площадей в течение года оставалась на низком уровне и в среднем составила для класса А около 4% (53,7 тыс. м²) и для класса В – около 7% (198,6 тыс. м²).

Показатели ввода и поглощения говорят о том, что спрос смещается в пользу площадей класса А. Несмотря на то что на рынке все еще присутствует достаточное количество устаревших офисов класса В, существующее предложение не удовлетворяет требований арендаторов и покупателей.

Разрыв между вводом новых площадей и поглощением стремительно уменьшается. В 2005 г. разница между данными показателями составила 7,6% (построено – 864 тыс. м², поглощено – 929,5 тыс. м²).

Арендные ставки

Арендные ставки на помещения классов А и В продолжают расти. Однако рост их заметно замедлился: за 2004 г. прирост средневзвешенной арендной ставки на помещения класса А составил 6%; в 2005 г. оставался на уровне 4%, что закономерно при стабилизации рынка. Прирост средневзвешенной арендной ставки на помещения класса В в 2005 г. составил 6,7%.

Средние диапазоны арендных ставок на помещения классов А и В

	Класс А	Класс В
Базовая арендная ставка*	\$575–800	\$450–650

* Не вкл. операционные расходы и НДС

Источник: Knight Frank Research, 2005

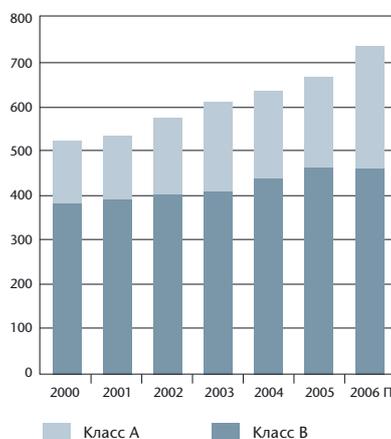
Цены продажи гораздо меньше подвержены колебаниям и во многом зависят от местоположения объекта. На данный момент цены продажи на помещения класса А составляют в среднем \$4200–6500/м², на помещения класса В – \$3100–4000/м².

Рост цен продажи обусловлен тем, что недвижимость по-прежнему остается одним из наиболее доходных и надежных инвестиционных активов.

Прогноз

- Несмотря на ввод большого объема офисных площадей, спрос на высококачественные помещения, в особенности класса А, сохранится в 2006 г.
- В 2006 г. ожидается рост предложения офисных площадей в пределах 30%, общий объем строительства составит около 1 млн м². На конец 2006 г. общий объем предложения площадей класса А, по нашим данным, составит 2,3 млн м².
- В ближайшем будущем возникнет необходимость в понижении классности объектов, уступающих своими техническими характеристиками современным бизнес-центрам класса А, по мере их введения в эксплуатацию.
- Благоприятные условия ведения бизнеса в стране будут способствовать дальнейшему увеличению доли активного спроса на качественные офисные площади в долгосрочной перспективе.
- Цены продажи высокклассных помещений продолжат расти в течение следующих 2 лет, а арендные ставки стабилизируются при незначительном росте в пределах 6–8% (класс А) и 4–6% (класс В). Средневзвешенная ставка аренды будет расти на 1,5–2% в год и составит в 2006 г. \$730 для класса А и \$525 для класса В.
- При условии реализации всех заявленных проектов спрос на офисные помещения начнет отставать от предложения, что приведет к увеличению доли свободных площадей в первую очередь в офисных центрах, не соответствующих стандартам качества.

Динамика арендных ставок (включая операционные расходы), \$/м²/год



Источник: Knight Frank Research, 2005

В 2005 г. введено в эксплуатацию 410 тыс. м² высококачественных площадей.

Создание сети складских комплексов международного класса (МЛП), объединенных под одним брендом, нацелено на удовлетворение потребностей рынка в высококачественных складских площадях.



МЛП «Ленинградский терминал»
Ленинградское ш., 13 км от МКАД

Рынок складской недвижимости

Обзор структуры рынка

Основные показатели	Класс А		Класс В	
	Класс А	Класс В	Класс А	Класс В
Общий объем складских помещений	5,7 млн м ²			
в том числе	960 тыс. м ²		1,4 млн м ²	
Введено в эксплуатацию в 2005 г.	410 тыс. м ²			
в том числе	170 тыс. м ²		240 тыс. м ²	
Доля свободных площадей	0%		3,5%	
Арендные ставки*	\$110–130/м ² /год		\$90–110/м ² /год	
Ответственное хранение – средняя стоимость	\$0,35/паллетто-место/день			

* без учета коммунальных платежей, операционных расходов и НДС

Источник: Knight Frank Research, 2005

- 2005 г. ознаменовался выходом на рынок специализированных девелоперских компаний, ориентированных на сетевые, в том числе и региональные, проекты.
- Потенциал рынка складской недвижимости оценили международные институциональные инвесторы.
- Бурное развитие логистики, вызванное ростом товарооборота, привело к тому, что логистические компании стали одними из крупнейших арендаторов складских помещений.
- Во взаимоотношениях между девелоперами и арендаторами наметились качественные изменения. Компании-арендаторы готовы к подписанию длительных договоров аренды помещений, сроком на 7–10 лет.
- В свою очередь, девелоперы стали ориентироваться на потребности конечных пользователей. Все чаще применяется практика строительства складов «под заказчика» (built-to-suit).

Ключевые события

В 2005 г. создан инвестиционный фонд Raven Russia Limited, учрежденный британской компанией Raven Mount. В конце декабря 2005 г. фонд приобрел у компании «РосЕвроДевелопмент» первую очередь логистического парка «Крекшино» (Knight Frank выступал в роли консультанта по данному проекту) площадью 115 тыс. м², а ранее два складских комплекса общей площадью 41,6 тыс. м² – у компании «Кулон».

Выход на рынок новой международной девелоперской компании – Международного логистического партнерства (MLP/ МЛП), ознаменовавшийся началом строительства одного из крупнейших в России логистических проектов класса А – «Ленинградского терминала», площадью 200 тыс. м².

Начало освоения формата логистического центра на базе Техно-логистического комплекса «Томилино».

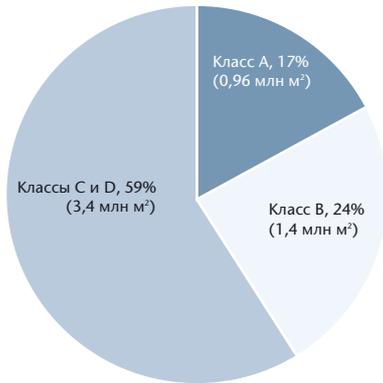
Еurohuro, ведущий европейский банк, специализирующийся на финансировании проектов недвижимости по всему миру, заключил первую сделку в России: рефинансирование логистического парка класса А «Логистический парк Пушкино» на сумму \$130 млн.

Предложение

По итогам 2005 г. компания Knight Frank оценивает рынок складских площадей в размере 5,76 млн м², из них 2,36 млн м² приходится на высококачественные помещения (класса А и В).

Анализ рынка складских помещений показывает, что территориально большинство высококачественных складов располагаются между МКАД и «бетонным кольцом» А-107 (ЦКАД) (примерно 74% от общего объема предложения).

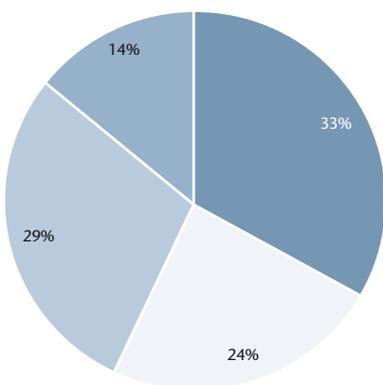
Предложение складских площадей в 2005 г.



Источник: Knight Frank Research, 2005

Помещения А и В классов пользуются большим спросом. Уровень вакантных площадей в классе А остается близким к нулю в течение последних 2 лет.

Распределение спроса по величине арендуемой площади, число заявок



1000–3000 м² 3000–5000 м²
5000–10 000 м² Более 10 000 м²

Источник: Knight Frank Research, 2005

Спрос

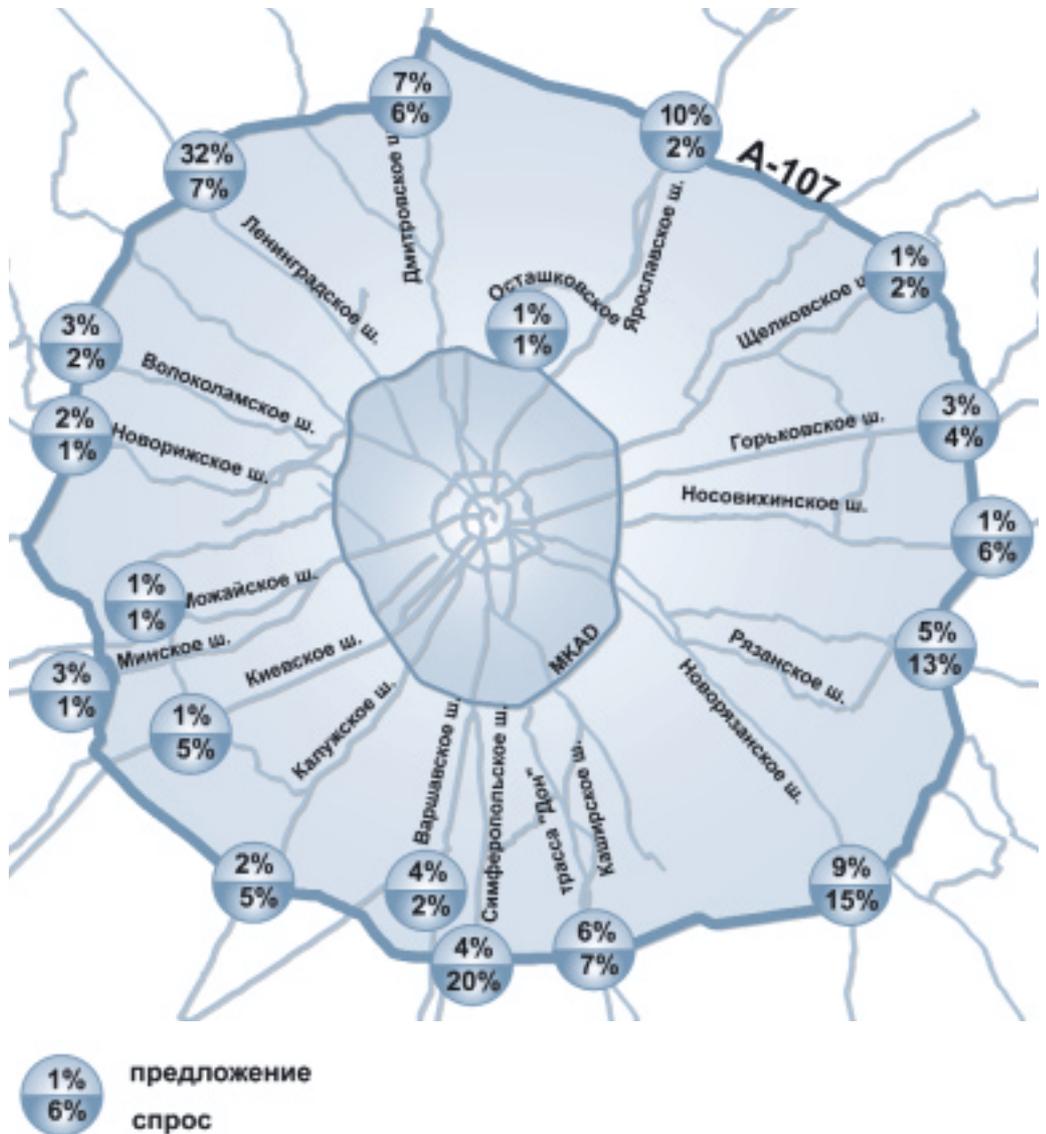
По оценке компании Knight Frank, объем спроса на качественные площади превышает 1,2 млн. На помещения класса А приходится 42%, на класс В – 58% от общего количества запросов на качественные площади.

Соотношение спроса и предложения

Помещения А и В классов пользуются большим спросом. Уровень вакантных площадей в классе А остается близким к нулю в течение последних 2 лет. Поглощение большинства новых площадей происходит еще на этапе строительства.

Спрос превышает предложение и далек от насыщения. Рынок бурно растет, появляются новые игроки. Арендные ставки стабилизировались, и в ближайшие 2 года сохранятся на нынешнем уровне, оставаясь при этом одними из наиболее высоких в Европе.

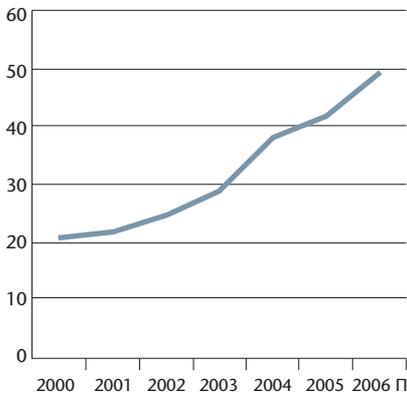
Распределение спроса и предложения по направлениям, %*



* Спрос и предложение рассчитаны в отдельности. % представлены от общих показателей спроса и предложения по рынку в целом.

Источник: Knight Frank Research, 2005

Динамика прироста высококачественных складских площадей в общем объеме предложения, %



Источник: Knight Frank Research, 2005

Ценообразование

Вследствие неудовлетворенного спроса ценообразование носит спекулятивный характер. Ставки аренды остаются на высоком уровне.

На размер ставки аренды влияют следующие факторы:

- Месторасположение и транспортная доступность
- Класс объекта
- Статус арендатора
- Длительность контракта
- Арендуемая площадь.

Арендные ставки на складские помещения

Класс	Арендная ставка, без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей, \$/м ² /год		Операционные расходы, \$/м ² /год	Коммунальные платежи, \$/м ² /год
	Мин.	Макс.		
A	110	130	25-30	8-12
B	90	110	14-16*	6-10**

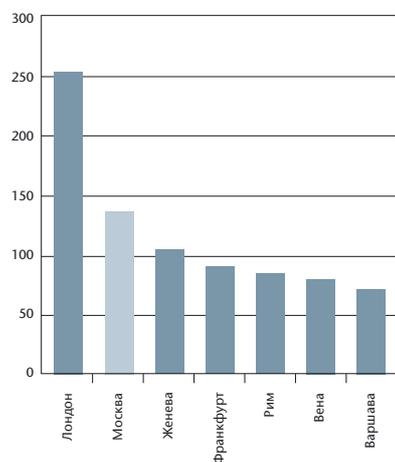
* Могут быть включены собственником в ставку аренды

** Могут быть частично включены собственником в ставку аренды

Прогноз

- Анонсированная в 2005 г. реконструкция кольцевой автодороги А-107 (ЦКАД) наряду с ужесточением правил перемещения грузового транспорта в Москве в долгосрочной перспективе должна кардинально изменить грузопотоки в Подмоскovie, а значит и географию строительства складов.
- В 2006 г. ожидается выход на рынок значительного объема складских помещений классов А и В. К запланированным в 2006 г. площадям должны прибавиться площади, сдача которых в эксплуатацию отложилась по различным причинам. Knight Frank оценивает объем предложения новых площадей на уровне 800–880 тыс. м².
- Арендные ставки за период с 1999 по 2005 гг. увеличились в среднем на 22%. По прогнозам Knight Frank, в двухлетней перспективе ставки аренды останутся стабильными.
- В ближайшее время на рынке все большее распространение получит практика triple net rent (арендная ставка, не включающая стоимость операционных расходов, коммунальных услуг и НДС).
- Практика строительства складов «под заказчика» (built-to-suit), свидетельствующая об изменении во взглядах девелоперов на потребности конечных пользователей, должна получить в ближайшем будущем широкое распространение.

Размер арендных ставок на складские помещения в Европе, \$/м²/год



Источник: Knight Frank Research, 2005

Усиливается маркетинговая составляющая в управлении торговыми центрами.

Рынок торговой недвижимости

Обзор структуры рынка

Основные показатели	
Общий объем предложения в торговых центрах	2,9 млн м ²
Торговых площадей в торговых центрах	1,9 млн м ²
Доля вакантных площадей	Не более 4%
Базовые ставки аренды: якорные арендаторы	50–450 \$/м ² /год
операторы торговой галереи (100 м ² на 1-м этаже)	1200–1800 \$/м ² /год

Источник: Knight Frank Research, 2005

- В 2005 г. была зафиксирована первая сделка долгосрочной аренды, один оператор полностью арендовал торговый центр на срок 49 лет (Bosco di Ciliegi, ТЦ «Весна»).
- Усиливается маркетинговая составляющая в управлении торговыми центрами (ТЦ): рекламная кампания начинается задолго до открытия ТЦ, открытие часто сопровождается красочным праздником, управление перестает нести чисто эксплуатационные функции и становится «посредником» между покупателем и зданием.
- Потребности посетителя обеспечиваются тонкой настройкой (fine tuning) ТЦ уже в период функционирования (реорганизацией системы паркинга, изменением состава арендаторов и т.п.).
- Число и площадь якорных магазинов увеличивается, в качестве якорей все чаще выступают компании, ранее арендовавшие незначительные площади на торговых галереях (магазины мультибрендовой одежды и мультимедиа).
- Большинство девелоперов нарушают сроки строительства, часто дата открытия многократно сдвигается в среднем задержка составляет 4 месяца. В будущем мы прогнозируем сохранение этой тенденции в проектах отечественных девелоперов.
- В 2005 г. было совершено несколько крупных сделок инвестиционной покупки ТЦ. Ожидается ежегодное увеличение числа инвестиционных продаж.

Инвестиционные сделки с торговой недвижимостью

Торговый центр	Покупатель	Характер сделки	Сумма сделки*
Торгово-офисный центр «Смоленский пассаж»	Промышленно-финансовая группа «БИН»	Покупка «Мосстройэкономбанка» и принадлежащего ему ТЦ	\$200–250 млн
ТК «Охотный ряд»	Группа «Декра»	Покупка контрольного пакета акций (25%) ОАО «Манежная площадь»	\$90 млн
ТЦ «Парк Хаус» в Екатеринбурге	Meinl European Land	Покупка	€75 млн
Будущие проекты «Мосмарт»	Швейцарская девелоперская компания JeLmoLi Holding	Покупка пакета акций новой компании (49%) Hypercenter Investment SA	\$73,5 млн
ТЦ «Глобал Сити»	Quinn Group	Покупка	\$45 млн
Универмаг «Москва»	General Investment Group	Покупка	\$25–35 млн
Торгово-офисный комплекс «Тверская Застава»	Fleming Family & Partners	Покупка	\$20 млн
ТЦ «Калужский»	ИПГ «Евразия»	Покупка акций (20%)	\$12–15 млн

* По оценке сторонних экспертов

Источник: Knight Frank Research, 2005



Торгово-офисный центр
Тушинская ул., 13–15

Рост предложения площадей в ТЦ по годам, млн м² (общая площадь)



Источник: Knight Frank Research, 2005

Ключевые события

Активность рынка розничной торговли и высокая привлекательность крупных городов для сетевых ритейлеров в 2005 г. была обусловлена развитием экономики, укреплением национальной валюты, ростом доходов населения.

Ощутимое влияние на рост оборотов розничной торговли оказывала популяризация системы потребительского кредитования.

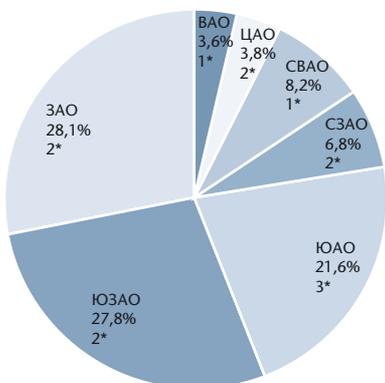
Основные показатели за 2005 г.

Оборот розничной торговли в России	6,93 трлн руб.
Рост оборота розничной торговли в сопоставимых ценах (за вычетом инфляции)	12,0%
Оборот розничной торговли Москвы	1,59 трлн руб.
Рост оборота розничной торговли в сопоставимых ценах (за вычетом инфляции)	6,2%
Доля Москвы в общероссийском розничном обороте	22,9%
Рост среднемесячной заработной платы	23,7%
Рост реальной оплаты труда	9,8%

Источники: Росстат, Департамент потребительского рынка и услуг г. Москвы

- Для розничных торговых сетей 2005 г. ознаменовался активным региональным развитием. К началу периода большинство московских сетей вышло в регионы, и к концу года речь чаще шла об укреплении и расширении присутствия. Обозначилась тенденция межрегионального сетевого развития – местные операторы открывали магазины за пределами родного города, в соседних регионах, пытались выйти на рынок Москвы и Санкт-Петербурга.
- Столичные девелоперы проявляли повышенный интерес к партнерству с зарубежными торговыми операторами. Событием для московского рынка стало открытие магазинов Real, Marks & Spencer, The Body Shop, Atac, продуктовых бутиков Hediard.
- Развитие рынка активно стимулировалось государственными органами: введено 1197 и реконструировано 624 предприятия торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, открыто более 400 магазинов в пределах пешеходной доступности от жилых домов.
- Продолжилось активное строительство современных торговых центров, на рынок вышли 13 профессиональных ТЦ.

Распределение числа и общей площади ТЦ по округам (2005 г. строительства)



* число ТЦ

Источник: Knight Frank Research, 2005

Предложение

В 2005 г. сохранилась динамика последних 4 лет – предложение качественных площадей в ТЦ растет примерно на 0,5 млн м² за счет нового строительства.

Общий объем предложения ТЦ современного формата, увеличившись в 2005 г. на 530 тыс. м², достиг к концу года 2,9 млн м².

Наиболее крупные ТЦ были введены в спальнях районах ЗАО и ЮЗАО, совместно эти объекты составили 55,9% общего предложения 2005 г.

Большинство ТЦ, расположенных в спальнях районах, – универсальные торгово-развлекательные. Значительно меньшую долю в новом строительстве составляют ТЦ моды (это «Гименей» в ЦАО и «Барвиха Luxury Village»). Кроме того, в 2005 г. был открыт объект нового для Москвы формата – ритейл-парк («Ритейл Парк» на Варшавском шоссе).

Структура предложения продолжает смещаться в сторону крупных по площади мультифункциональных объектов.

Продолжилось активное строительство современных торговых центров, на рынок вышли 13 профессиональных ТЦ.

Крупнейшие ТЦ, открытые в 2005 г.					
Название	Адрес	Общая площадь, м ²	Арендопригодная площадь, м ²	Девелопер	Дата откр-я
«РИО»	Б. Черемушкинская ул., 1	92 000	35 100	«Ташир холдинг»	июнь
«Европарк»	Рублевское шоссе, 62	86 800	39 300	«Даев Плаза»	май
«Фестиваль»	Мичуринский пр-т, Олимпийская Деревня, 1 к. 3	62 000	48 000	ПФК «БИН»	ноябрь
«Рамстор Котловка»	Севастопольский просп., 7	55 000	29 000	Ramenka	октябрь
«Retail Парк»	Варшавское ш., 97	47 500	24 500	«Гарант-Инвест Недвижимость»	декабрь
«XL 3»	г. Мытищи, Коммунистическая ул., 10, к. 1	43 500	19 800	«Национальный банк взаимного кредита»	май
«Молл Гэллери Братеево»	Проектируемый пр-д 5396, 15	34 100	26 800	«СТТ Груп»	октябрь
«Варшавский»	Варшавское ш., 87 б	32 900	19 000	«Полеменеджмент»	февраль
«Ладья»	Дубравная ул., 34/29	26 000	13 400	Инвестиционный холдинг «Ковчег», Холдинг «Торговая площадь»	апрель
«Подсолнухи на Подбельского»	Открытое шоссе, 9, стр. 1	19 000	12 300	«Экоофис»	январь
«Гименей»	Б. Якиманка ул., 22	14 000	4 900	«Доминион-М», «Пересвет инвест»	сентябрь
«Барвиха Luxury village», 1 фаза	Рублево-Успенское ш., 114	10 000	10 000	Mercury	сентябрь
«Аркадия»	Овчинниковский Средний пер., 8	6 300	5 500	Tobtim International Trade Centers Inc.	январь

Источник: Knight Frank Research, 2005

Спрос

Спрос на помещения в ТЦ по-прежнему превышает предложение, образуясь как за счет профессиональных сетевых компаний, так и за счет предприятий малого бизнеса, открывающих свои первые магазины. Девелоперы, не желая брать на себя риски, отдают предпочтение известным брендам, число которых ограничено. В связи с этим возникает эффект «зеркальности» – состав арендаторов большинства современных ТЦ пересекается на 60–80%. Компромиссом здесь является приглашение в проект известных международных марок, однако выход зарубежных ритейлеров на российский рынок происходит медленно, и открытие нового магазина становится громким событием. Привлечь иностранного оператора пока могут только крупные ТЦ, в проекте которых участвуют компании с международным именем (как сам девелопер, так и архитектор, консультант, управляющая компания и т.п.).

Центр города по-прежнему пользуется наибольшим спросом, причем наиболее предпочитаемый сегмент – между Бульварным и Садовым кольцом. Предложения в профессиональном ТЦ большинство компаний готовы рассматривать в любом округе и зоне города.



Торгово-офисный центр
Шереметьевская ул., вл. 8

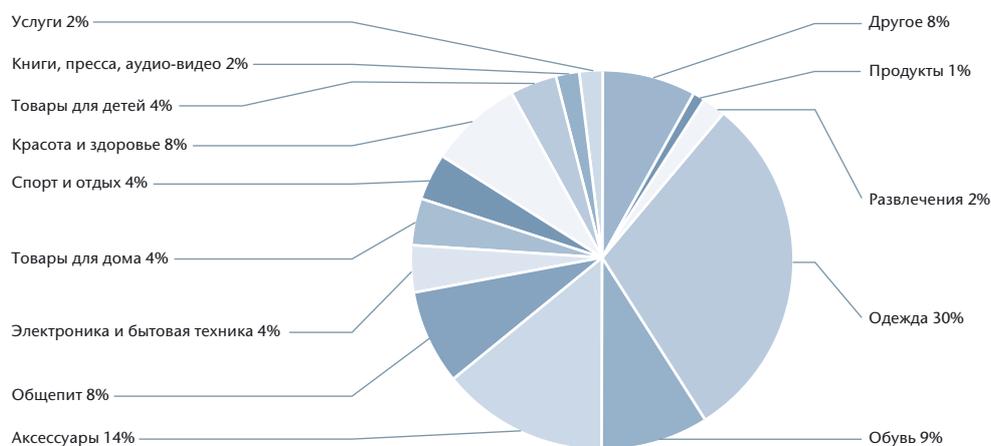
Большинство компаний готовы рассматривать предложения в профессиональном ТЦ в любом округе и зоне города.

В 2006 г. рост числа магазинов сети, по планам стратегического развития компаний, составит от 10 до 100%, среднее увеличение – 26%.

Изменения формата магазинов в 2006 г. сетевые операторы практически не планируют, в перспективе – развитие магазинов сложившегося формата, однако те немногие сети, что будут открывать магазины большего формата, планируют увеличение их площади на 20–30%.

При принятии решения о вхождении в проект ТЦ большинство арендаторов предъявляют требования к достаточному количеству парковочных мест, разнообразию «якорей»; многие компании уделяли большое внимание высоким потокам посетителей, которые должен генерировать ТЦ.

Распределение числа арендаторов в составе ТЦ по профилям торговли

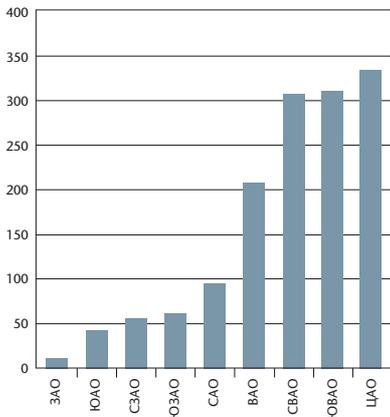


Источник: Knight Frank Research, 2005



Торгово-офисный центр, Бауманская ул., 30–36.

Относительный оборот розничной торговли, в расчете на 1 м² общей площади ТЦ, тыс. руб./год



Источник: Knight Frank Research, 2005

Округа с наибольшим относительным оборотом обладают высоким потенциалом и привлекательностью для нового строительства.

Максимальная обеспеченность торговыми площадями отмечается в ЮЗАО и САО, восток города испытывает очевидную нехватку качественных ТЦ.

Соотношение спроса и предложения

ЦАО продолжает лидировать как по числу, так и по суммарной площади ТЦ, обеспеченность торговыми площадями в расчете на одного жителя здесь намного выше, чем в целом по городу. Однако следует учитывать, что зона обслуживания этих ТЦ распространяется, благодаря их уникальному местоположению, на весь город.

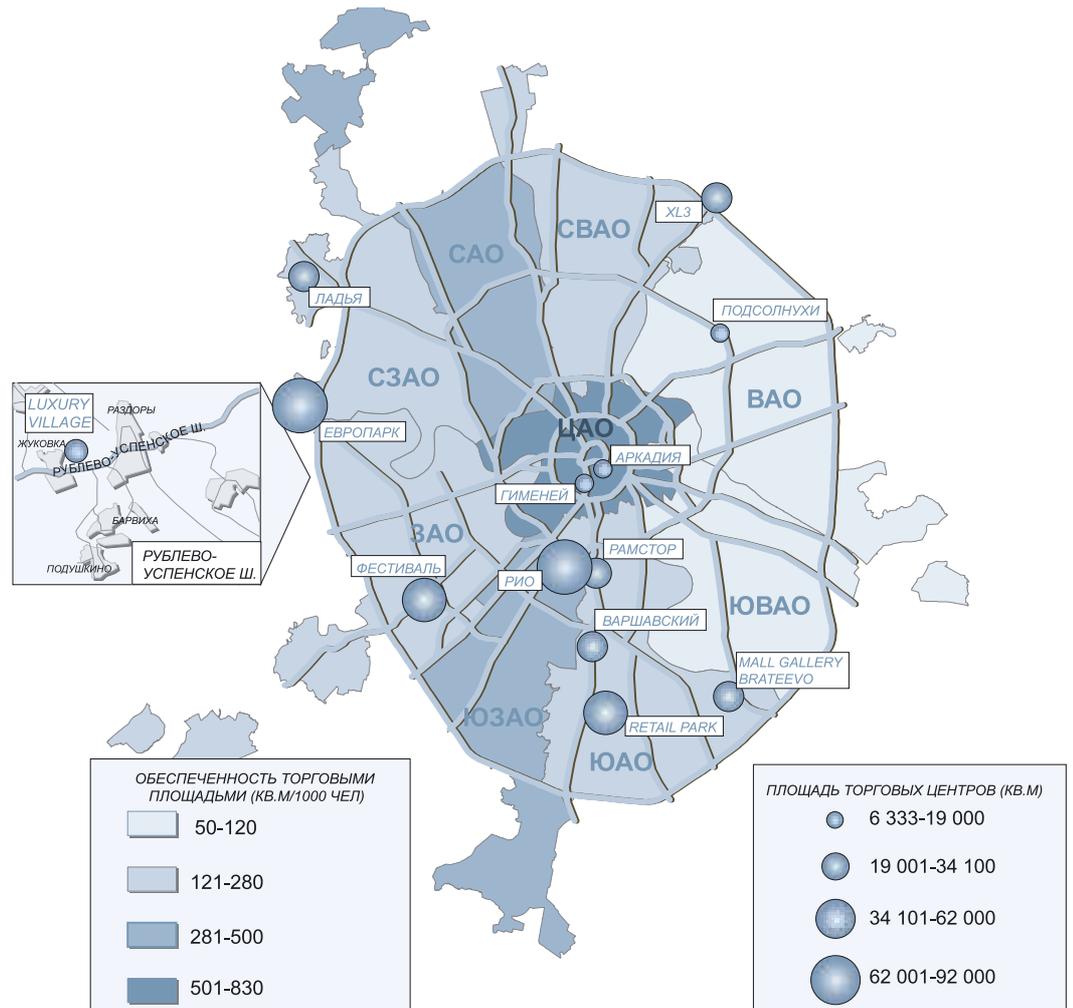
Наибольшая обеспеченность населения торговыми площадями отмечается также в ЮЗАО и САО. Остальные округа, особенно восток города, испытывают очевидную нехватку ТЦ высокого качества.

Другим индикатором обеспеченности торговыми площадями может являться отношение товарооборота в округе (по информации правительства Москвы) к общей площади ТЦ данного округа. Округа с наибольшим относительным товарооборотом обладают высоким потенциалом и привлекательностью для нового строительства.

Относительный товарооборот на 1 м² наиболее высок в ЦАО, СВАО, ЮВАО и ВАО, в то время как в остальных округах он ниже почти в 10 раз.

Оба показателя свидетельствуют о том, что наибольшую потребность в торговых площадях испытывает восточная часть города. Исходя из оценки относительного товарооборота, ресурс для строительства новых ТЦ сохраняется также в ЦАО.

Обеспеченность населения Москвы площадями в ТЦ. Расположение крупнейших ТЦ 2005 г.



Источник: Knight Frank Research, 2005

Даже временное снижение арендной ставки свидетельствует о наличии проблем привлечения в ТЦ достаточного количества платежеспособных посетителей.

Коммерческие условия и ценообразование

Величина ставки аренды в современном ТЦ для различных помещений может отличаться несколько раз, что зависит от профиля арендатора и площади магазина, от местоположения ТЦ и его концепции, от этажа расположения магазина, его близости к основным якорям, к генерируемым ими покупательским потокам и т.д.

Базовые ставки аренды в современном ТЦ в зависимости от типа арендатора, \$/м ² /год			
Тип оператора	Якорные	Продуктовые гипермаркеты, магазины других профилей от 1500 м ² , кинотеатры	100–280
		Супермаркеты, магазины других профилей до 1500 м ²	170–450
	Торговая галерея *	Низкодоходные магазины (детские товары, книги, услуги)	350–850
		Средний сегмент (одежда, обувь)	1000–2100
		Высокодоходные (кожгалантерея, бижутерия, подарки, ювелирные изделия, мобильные телефоны)	1800–5000

* Приведенные ставки для торговой галереи характерны для магазинов, расположенных на 1-м этаже
Источник: Knight Frank Research, 2005

В торговых центрах моды, расположенных в центральной части города, ставки аренды могут быть на 20–40% выше, чем для операторов аналогичных площадей в универсальных ТЦ в спальных районах.

В зависимости от этажа ставка аренды понижается для каждого следующего уровня после уровня земли (как наземных, так и подземных). Для этажа, следующего за уровнем земли, ставка снижается в среднем на 25–35%, для третьих уровней возможно понижение до 50% от ставки 1-го этажа.

Договоры аренды заключаются на все более раннем этапе, задолго до фактического открытия ТЦ, что связано с расширением торговых сетей, усложнением логистики и потребностью в долгосрочном планировании. Срок договора составляет 1–5 лет для операторов галереи, 5–15 лет для «якорей», 3–10 лет для операторов фудкорта.

Страховой депозит составляет сумму арендной платы за 1–3 мес., предоплата также равна 1–3-месячной арендной плате, редко – до 6 мес.

Арендатору предоставляется льготный период (rent free period) на время отделки (2–3 мес.). Если ТЦ начал функционировать, а арендатор не успел оборудовать помещение, то он не только платит арендную плату в полном объеме, но и может подвергаться штрафам, обусловленным договором.

В редких случаях арендаторам предоставляются скидки: на начальный период работы ТЦ, на «низкие» сезоны и др. В любом случае даже временное снижение арендной платы свидетельствует о наличии проблем привлечения в ТЦ достаточного количества платежеспособных посетителей.

Лучшие ТЦ подобных проблем не испытывали.

Структура арендных платежей

Структура ставки	Величина и характеристика
Базовая ставка аренды:	– Фиксированная: \$100–5000/м ² /год – Процент от оборота оператора (2–20%) с фиксированным минимумом
Эксплуатационные расходы	Фиксированные \$50–150/м ² /год арендуемой площади
Коммунальные платежи	Распределяемый платеж около \$10/м ² /год арендуемой площади + фактическое потребление арендатором
Дополнительные платежи*	По согласованию с арендаторами
НДС	18%

* могут быть не зафиксированы в первичном договоре аренды, а устанавливаться и изменяться дополнительно
Источник: Knight Frank Research, 2005

Привлечение в проект известных международных компаний станет важной задачей консультантов по недвижимости.

Прогноз

Темпы строительства и ввода в эксплуатацию торговых площадей в современных комплексах в ближайшие 2 года будут сохраняться на прежнем уровне (около 0,5 млн м² в год); вероятно, что не все заявленные крупные проекты успеют начать работу в 2006 г., и большинство открытий придется на первую половину 2007 г.

Как и в 2005 г., в краткосрочной перспективе предложение будет образовано в основном значительными по площади универсальными торгово-развлекательными центрами.

Эксперты полагают, что рынок розничной торговли ожидает дальнейшая консолидация и уход мелких сетей, состав арендаторов в торговых центрах будет образовываться за счет уже популярных и зарекомендовавших себя ритейлеров. Привлечение в проект известных международных компаний станет важной задачей консультантов по недвижимости.

При условии снижения к 2008 г. ставки НДС с 18 до 13% можно прогнозировать дальнейшую активизацию компаний в розничной торговле и активный выход на рынок международных сетей.

Начинается проектирование ТЦ на ранее неликвидных участках в пределах ТТК, освоение которых осложняют дороговизна проведения коммуникаций, значительная доля города и др. факторы.

В ближайшее время ожидается увеличение числа проектов подземных ТЦ при активной поддержке правительства Москвы.

Будет увеличиваться средняя площадь торгового центра. Если ранее ТЦ более 50 тыс. м² был редким явлением на рынке, то сейчас из проектов, заявленных к открытию в ближайшие 2–3 года, многие превышают этот размер.

Крупнейшие проекты ТЦ			
Проект	Площадь, м ²	Девелопер	Год открытия
«Площадь Тверской заставы»	53 000	Africa Israel	2007
«Мосмарт», Боровское ш.	75 500	«Гиперцентр 7»	2006
«Детский мир» (реконструкция)	79 000	АФК «Система»	2008
«Павелецкая площадь»	114 000	«Калужский сельскохозяйственный центр»	2007–2008
«Рамстор», проспект Вернадского	140 000	Ramenka	2007–2008
ТЦ центральное ядро «Москва-Сити»	150 000	Africa Israel	2008
«Европейский»	150 000	«Киевская площадь»	2006–2007
«Ташир», Дмитровское ш.	170 000	«Ташир Холдинг»	2007
Auchan – завод Орджоникидзе	200 000	Auchan	2008
«ИКЕА», Котельники	250 000	IKEA Mos	2006
«Эмерал»	280 000	«Эмерал»	2008

Источник: Knight Frank Research, 2005



Торгово-развлекательный центр «Час Пик», 87 км МКАД

2005 г. ознаменовался заключением сделок в гостиничном, торговом и складском сегментах.

РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Основные показатели

Доходность (чистая начальная доходность лучших помещений Москвы)	
Офисная недвижимость	11–12%
Торговая недвижимость	12–13%
Складская недвижимость	12–13,5%
Цены продажи (общей площади высококачественных помещений Москвы)	
Офисная недвижимость	\$4200–6500/м ²
Торговая недвижимость (торговые центры)	\$1800–3500/м ²
Складская недвижимость	\$800–1000/м ²

- Увеличение количества и объема инвестиционных сделок.
- Дальнейшее уменьшение ставок доходности, сопровождаемое снижением ставок по кредитам.
- Усиление активности международных институциональных инвесторов.
- Увеличение числа сделок на региональных рынках и сделок в других сегментах недвижимости, помимо офисного.
- Усложнение структуры сделок (форвардное финансирование, форвардная покупка, продажа и обратная аренда, лизинг).
- Выход на рынок новых инвестиционных фондов.

Приобретение недвижимости для собственных нужд

В 2005 г. сделки по покупке объектов недвижимости целиком под собственное использование имели место, хотя особенное увеличение их числа не наблюдалось.

Значимые сделки за 2005 г.

Объект	Тип объекта	Продавец	Покупатель	Стоимость, \$ млн**	Арендваемая площадь, м ²
«Аквамарин Билдинг»	Офисное здание класса А	«Стройинком-К»	ОМК	52	12 100
«Капитал Тауэр»*	Офисное здание класса А	«Капитал Групп»	Конф. клиент	Конф.	11 380
Баррикадная ул., 19 стр.1, 2*	Офисно-торг. компл. класса А	Конф. клиент	Конф. клиент	Конф.	8 500
БЦ «На Трехпрудном», Трехпрудный пер., 9 стр. 2*	Офисное здание класса В	Юнибест Банк	Банк Москвы	Конф.	9000
Погодинская ул., 24 стр.1, 2*	Офисное здание класса А	Группа комп. РОСС	Конф. клиент	Конф.	5000

* Сделки с участием компании Knight Frank
Источник: Knight Frank Research, 2005

** по оценке сторонних экспертов

Инвестиционные продажи

В целом торговый и индустриальный сегменты, обеспечивая высокую доходность наряду с появлением качественных объектов, предоставляют инвесторам все большую возможность для инвестирования.



Офисно-торговый комплекс класса А
Баррикадная ул., 19, стр.1, 2

Активизация инвесторов на региональных рынках стала тенденцией 2005 г.

Кроме того, некоторые инвесторы позитивно оценивают стабилизацию ставок доходности в регионах. Активизация инвесторов на региональных рынках стала тенденцией 2005 г. Хотя большинство инвесторов продолжает фокусироваться на Москве, усиливается привлекательность региональных рынков (в городах с населением более 1 млн человек). Несколько крупных региональных сделок были отмечены в 2005 г., включая две продажи гостиниц в Санкт-Петербурге, продажу торгового центра в Екатеринбурге и приобретение офисного центра «Горизонт Тауэр» в Киеве.

Значимые сделки за 2005 г.

Объект	Тип объекта	Продавец	Покупатель	Стоимость, \$ млн**	Арендуемая площадь, м ²	Ставка капитализации, %**
Лесная ул., 3	Офисное здание класса А	Coalco Int.	Fleming Family & Partners	30	6290	13,5
FM Logistic*	Складской комплекс	FM Logistic	Конф.	Конф.	65 790	Конф.
«Кулон Дорожная»	Складской комплекс	Espro Management	Raven Russia Limited	18,6	14 000	13
«Кулон Балтия»	Складской комплекс	Espro Management	Raven Russia Limited		27 000	13
Крекшино, фаза 1*	Складской комплекс	РосЕвро Девелопмент	Raven Russia Limited	Конф.	115 000	Конф.

* Сделки с участием компании Knight Frank

** по оценке сторонних экспертов

Источник: Knight Frank Research, 2005

Финансирование

Отмечается значительно возросшая активность западных банков, в особенности немецких и австрийских, в сфере инвестиционного финансирования. Ее подогревает увеличение числа иностранных инвесторов, привлеченных высокой доходностью российского рынка в сравнении с рынками Западной и Центральной Европы.

В отличие от национальных банков, займы, предоставляемые иностранными банками, характеризуются длительным периодом погашения (иногда более 20 лет), сравнительно низкими процентными ставками и условием «без права оборота», что означает невозможность передачи прав кредитора другому лицу. Большинство иностранных инвесторов оптимистично оценивают Россию и стремятся усилить свое присутствие здесь. В то время как их интерес все еще сосредоточен на девелоперских проектах с участием заслуживающих доверия международных партнеров, увеличение объема сделок инвестирования и рефинансирования в 2006 г. должно произойти за счет роста размера и количества сделок. Одновременно конкуренция среди кредитных организаций приведет к дальнейшему снижению ставок по кредитам.

Значимые сделки по кредитованию

Объект	Кредитор	Объем займа, млн US\$**	Дата, 2005 г.
Гоголевский пер., 11	Hypo Real Estate	23	март
Казачий пер. (Кадашевская наб.)*	Hypo Real Estate	23	октябрь
«Берлин Хаус»	Aareal	23	октябрь
«Логистический парк Пушкино»	EUROHYPO	130	декабрь

* Сделки с участием компании Knight Frank

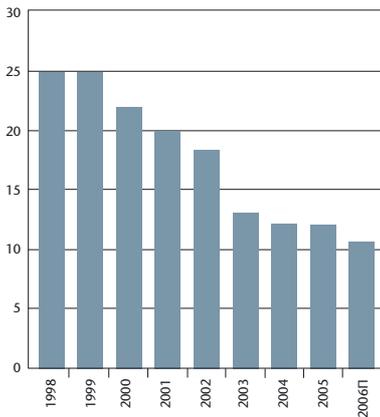
** По оценке сторонних экспертов

Источник: Knight Frank Research, 2005



Крекшино, фаза I
Складской комплекс

Доходность офисной недвижимости класса А в Москве, %



Источник: Knight Frank Research, 2005

Доходность

Объем первых инвестиционных сделок был сравнительно невелик (\$20–50 млн) по сравнению с международными рынками. В 2005 г. произошла первая в России сделка объемом более \$100 млн – форвардная покупка складского комплекса «Крекшино». Привлекательность России для инвестирования растет, в особенности для международных инвесторов, что способствует изысканию новых возможностей рефинансирования. В 2006 г. мы ожидаем роста объема сделок, включая портфельные приобретения и не прямые инвестиции.

Наличие большого числа инвестиционных фондов и растущее качество предлагаемых объектов способствуют снижению уровня доходности, наблюдаемому в 2005 г. Несмотря на невозможность проанализировать точные показатели каждой сделки (например, налог, уплачиваемый при продаже имущества, вычет процентов по кредиту и др.), мы можем оценить чистую норму доходности для лучших объектов недвижимости в 2005 г. на уровне 11–12% для офисов, 12–13% для торговых площадей и порядка 12–13,5% для складских площадей. Мы ожидаем, что в 2006 г. некоторые продавцы попробуют осуществить сделки с доходностью ниже «двузначного барьера» с объектами коммерческой недвижимости высочайшего качества.

Следует отметить, что владельцы существующих объектов недвижимости вряд ли выиграют от будущего снижения доходности, если их объекты не смогут удовлетворить высоким требованиям инвесторов, растущим по мере выхода на рынок новых качественных объектов. Хотя прежнее снижение доходности может быть объяснено притоком капитала в поисках новых инвестиционных возможностей, рынок в последнее время стремится не только к снижению нормы доходности, но и к уменьшению рисков (как специфических для сферы недвижимости, так и рыночных). Дальнейшее развитие рынка долговых обязательств (снижение разницы между покупной и продажной ценой, коэффициента «кредит/стоимость обеспечения», процентных ставок, в особенности в валюте), несомненно, повлияет на аппетиты и ценовую политику инвесторов, ориентированных на предельную доходность проекта.

Спрос

В 2005 г. на рынок вышли новые иностранные игроки, в частности английские и ирландские инвесторы. Некоторые из них являются частными инвесторами, а их предприимчивость, гибкость и скорость принятия решений дают им явное преимущество перед институциональными игроками. К примеру, инвестиционный фонд Raven Russia Limited осуществил в 2005 г. две крупные сделки объемом инвестиций более \$160 млн.

Структура сделок

До недавнего времени схема инвестиционных сделок была чрезвычайно проста и ограничивалась простой покупкой существующих объектов недвижимости (в основном в форме покупки акций). Сейчас наблюдается усложнение этой схемы. В силу нехватки качественных объектов инвестиционного уровня инвесторам приходится проявлять гибкость. Так, набирают популярность такие инвестиционные инструменты, как форвардные приобретения, часто совмещенные с финансированием девелопмента или форвардным финансированием. Все большее количество инвесторов требуют получения долгосрочного кредита для финансирования сделки или инвестиционного финансирования уже в момент приобретения. Принимая во внимание значительное количество юридических документов и соглашений в подобных сделках, зачастую взаимосвязанных или ссылающихся друг на друга, а также различные налоги и санкции государственных органов, сам процесс сделки постоянно усложняется, а период времени на ее осуществление становится все дольше.

Прогноз

Мы оцениваем перспективы 2006 г. весьма оптимистично и ожидаем дальнейшего роста активности в сфере инвестиций.

С учетом ведущихся в настоящее время переговоров, объем инвестиционных сделок на российском рынке в 2006 г. может превысить \$1 млрд, а объем проектного финансирования (долгосрочные займы, предоставляемые западными кредитными организациями) – более \$1,5 млрд.

В сравнении с 2005 г., это будет означать рост объема инвестиций более чем на 300% и кредитования – более чем на 500%.

Обзор

Контакты

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

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

Рынки капиталов, Россия и СНГ
Хайко Давидс, Директор
+7(495) 981 0000
heiko.davids@ru.knightfrank.com

Офисная недвижимость
Константин Лосюков, Директор
+7(495) 981 0000
konstantin.losiukov@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость
Алексей Новиков, Директор
+7(495) 981 0000
aleksey.novikov@ru.knightfrank.com

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

Элитная жилая недвижимость
Екатерина Тейн, Директор
+7(495) 981 0000
ekaterina.thain@ru.knightfrank.com

Стратегический консалтинг
Константин Романов, Директор
+7(495) 981 0000
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com

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

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

Отдел маркетинга
Елена Валуева, Директор
+7(495) 981 0000
elena.valueva@ru.knightfrank.com

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне более 100 лет назад. Сейчас Knight Frank совместно со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, насчитывает 140 офисов более чем в 30 странах мира и объединяет 4500 профессионалов в сфере недвижимости.

Миссия Knight Frank во всех странах, где представлена компания, – обеспечить наиболее полный спектр услуг в области недвижимости и высочайшее качество обслуживания клиентов, а также наилучшие карьерные возможности для сотрудников.

Knight Frank совместно с компанией Newmark предлагает весь спектр агентских и консалтинговых услуг и занимает лидирующие позиции на российском рынке недвижимости.

Ключевой ресурс российского подразделения Knight Frank – это сплоченная команда более чем из 120 специалистов, работающих в Москве и Санкт-Петербурге. За 10 лет успешной работы на российском рынке многие отечественные и международные корпорации стали постоянными клиентами Knight Frank.

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

Америка	Европа	Африка	Азия
Бермудские острова	Бельгия	Ботсвана	Гонконг
Карибский регион	Великобритания	Замбия	Индия
США	Германия	Зимбабве	Индонезия
	Ирландия	Кения	Китай
	Испания	Малави	Малайзия
	Италия	Нигерия	Сингапур
Австралазия	Нидерланды	Танзания	Таиланд
Австралия	Польша	Уганда	
Новая Зеландия	Португалия	Южная Африка	
	Россия		
	Франция		
	Чехия		

© Knight Frank 2006

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.