



III КВАРТАЛ 2010
РЫНОК
ИНВЕСТИЦИЙ
Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Объем закрытых в III квартале сделок купли-продажи объектов коммерческой недвижимости в России составил около \$700 млн, а за период с января по сентябрь 2010 г. – \$2,6 млрд.
- Наиболее высокая активность наблюдается в офисном сегменте рынка – примерно 70% от общего объема сделок с начала года.
- Благодаря активизации банковского кредитования в III квартале возобновилась реализация нескольких девелоперских проектов.
- Подавляющая доля предоставленных девелоперам кредитов остается за крупнейшими российскими банковскими структурами с государственным участием.
- Некоторые компании вновь вернулись к внимательному изучению возможностей привлечения капитала на открытом рынке.

Финансирование

Как и в первой половине года, благодаря активизации банковского кредитования в III квартале возобновилась реализация еще нескольких девелоперских проектов – причем не только в Москве, но и в ряде региональных городов России. Подавляющая доля предоставленных кредитов остается за крупнейшими российскими банковскими структурами с государственным участием.

В то же время, рынок стал демонстрировать признаки восстановления, которые были не характерны для него на протяжении предыдущих более чем полутора лет. В частности, после длительного перерыва была заключена крупная сделка по рефинансированию действующих объектов с участием иностранного банка – соглашение между IMMOFINANZ и Nordea Bank. Возрождение деятельности крупных западных банков на российском рынке недвижимости весьма полезно, так как в перспективе это будет способствовать снижению общего уровня процентных ставок по кредитам и улучшению условий кредитования в целом.

Некоторые компании вновь вернулись к внимательному изучению возможностей привлечения капитала на открытом рынке (например, в рамках IPO). Таких операций не проводилось с момента начала кризиса в России осенью 2008 г. Посредством выхода на открытый рынок девелоперы рассчитывают получить доступ к финансовым ресурсам на более выгодных условиях по сравнению с банковскими кредитами, которые пока еще остаются весьма дорогими в обслуживании.

Спрос и предложение

Объем закрытых в III квартале 2010 г. сделок купли-продажи объектов коммерческой недвижимости в России составил около \$700 млн, а за период с января по сентябрь 2010 г. – \$2,6 млрд. Наиболее высокая инвестиционная активность наблюдается в офисном сегменте рынка – примерно 70% от общего объема всех сделок с начала года. При этом покупатели приобретают объекты как для собственных нужд, так и с акцентом на инвестиционную составляющую, чего практически не было в 2009 г. За весь 2010 г. суммарный объем сделок, по нашим оценкам, может достигнуть \$3,3-3,5 млрд.

Кроме того, итоги III квартала свидетельствуют о восстановлении девелоперской активности на региональном уровне. Было объявлено о начале строительства или возобновлении реализации сразу нескольких крупных проектов в ряде регионов России. Таким образом, можно говорить о формировании тенденции к расширению географии инвестирования.

Наблюдается повышение интереса к рынку недвижимости со стороны негосударственных пенсионных фондов. Некоторые из таких фондов проявляли интерес к покупке объектов недвижимости еще до кризиса, но до активных приобретений дело так и не дошло.

На более зрелых рынках Северной Америки и Западной Европы довольно значительную группу инвесторов традиционно представляют крупные негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Для таких



Евгений Семенов
Директор департамента
инвестиций и продаж

«Укрепившаяся в первой половине 2010 г. тенденция к активизации инвестиционной активности предопределила существенное сокращение количества качественных активов среди предложений на продажу, что, в свою очередь, спровоцировало рост ожиданий по стоимости недвижимости со стороны собственников, тем самым понижая доходность инвестиционных активов. В результате, в III квартале инвесторы все больше стали проявлять готовность брать на себя более высокие риски и входить в проекты на начальных стадиях строительства».

Доходность лучших объектов в Москве*

Офисная недвижимость	8,5-9,5%
Торговая недвижимость	10-11%
Складская недвижимость	11-14%

* Оценка ставок капитализации
Источник: Knight Frank Research, 2010

Сделки по финансированию /рефинансированию проектов на рынке недвижимости

Кредитор	Заемщик	Целевое назначение	Основные условия
ОАО «Банк ВТБ»	ОАО «Система-Галс»	Кредит на финансирование I этапа строительства элитного коттеджного поселка на Рублево-Успенском ш. в районе поселка Горки-8	3,2 млрд руб. – лимит; срок – 5 лет
	ОАО «Система-Галс»	Кредит на финансирование завершения строительства офисного комплекса на Ленинградском пр-те, 39 в Москве	5,37 млрд руб. – лимит, срок – 4 года
	ЗАО «Дон-Строй Инвест»	Кредит на рефинансирование задолженности компании перед ОАО «Альфа-Банк»	4,3 млрд руб. – лимит; срок – 6 лет
ОАО «Сбербанк России»	AFI Development	Кредит на финансирование окончания строительства III фазы МФК на Озерковской наб. в Москве. Общая площадь III фазы 75,5 тыс. м ² , она включает офисы класса А и апартаменты	\$74 млн, срок – 5 лет, ставка – 13%
Nordea Bank	IMMOFINANZ Group	Кредит на рефинансирование двух ТЦ – «Золотой Вавилон-1» и «Золотой Вавилон-2» в Москве	\$100 млн

Источник: Knight Frank Research, 2010



фондов характерен достаточно консервативный подход к выбору инвестиционных активов, что обусловлено спецификой их деятельности и высоким уровнем социальной ответственности.

В России система негосударственного пенсионного страхования развивается в течение лишь нескольких лет, а пенсионные фонды пока не стали активными участниками рынка инвестиций в недвижимость. В то же время, появление интереса со стороны российских НПФ к объектам недвижимости можно рассматривать как один из индикаторов снижения инвестиционных рисков на рынке и позитивной оценки фондами перспектив его развития.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 01.02.2007 №63 «Об утверждении правил размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением», НПФ могут инвестировать во введенные в эксплуатацию нежилые объекты недвижимости не более 10% пенсионных резервов.



Сделки купли-продажи объектов недвижимости

Покупатель	Продавец	Активы	Сумма сделки
ОАО «Сбербанк России»	IMMOFINANZ Group	Часть логистического парка «ТЛК «Томилино» общей площадью 53 тыс. м ² в Московской области в 6 км от МКАД по Рязанскому или Ново-Рязанскому шоссе	\$39 млн*
NAI Becar	Hillar Teder	Проект 3-звездочной гостиницы на Московском пр-те в Санкт-Петербурге. Площадь здания – 8,7 тыс. м ² . Срок сдачи комплекса в эксплуатацию – 2011 г.	\$17 млн
Casebre Holdings Limited	Raven Russia	Складской комплекс класса А «Балтия» площадью около 28 тыс. м ² на Новорижском ш. в 7 км от МКАД.	\$42 млн*
Evrz Group	ГК «Центурион»	Бизнес-парк «Западные ворота» общей площадью 64 тыс. м ² на пересечении МКАД и Можайского ш. в Москве	\$160 млн*
Бывшие топ-менеджеры IKEA и Михаил Зайц	Лев Хасис (ген. директор X5 Retail Group)	Проект комплекса «Авиапарк» площадью 510 тыс. м ² , который планировалось построить на Ходынском поле в Москве	\$25-50 млн*, \$1-1,3 млрд**
Vi Holding	Moon-Invest	ТЦ «Формат» в городе Мытищи в Московской области. Общая площадь объекта 21,2 тыс. м ² , арендуемая – 18 тыс. м ²	\$28 млн*
Компания «Май»	н/д	Офисное здание площадью 6 тыс. м ² на ул. Дмитрия Ульянова, 7а в Москве	н/д
УК «РВМ Капитал» (в интересах РЖД)	Интеррос	2 корпуса (22 тыс. м ² и 25 тыс. м ² арендуемой площади) в БЦ класса А «Домников», пр-т Ак. Сахарова, 30 стр. 1, 3 в Москве	\$200-250 млн*

* Оценка суммы сделки

** Предполагаемый объем инвестиций в проект

Источник: Knight Frank Research, 2010



Америка
США
Карибский регион

Европа
Бельгия
Чешская республика
Франция
Германия
Венгрия
Ирландия
Италия
Монако
Польша
Португалия
Румыния
Россия
Испания
Швейцария
Нидерланды
Великобритания
Украина

Африка
Ботсвана
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Зимбабве
Замбия
ЮАР

Азия
Камбоджа
Китай
Гонконг
Индия
Индонезия
Япония
Малайзия
Сингапур
Южная Корея
Тайланд
Вьетнам

Австралия и Новая Океания
Австралия
Новая Зеландия



Офисная недвижимость
Валентин Стобецкий
Директор
valentin.stobetsky@ru.knightfrank.com



Складская недвижимость, регионы
Вячеслав Холопов
Директор
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



Торговая недвижимость
Юлия Дальнова
Директор
julia.dalnova@ru.knightfrank.com



Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью
Константин Романов
Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com



Элитная жилая недвижимость
Елена Юргенева
Директор
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



Инвестиции и продажи
Евгений Семенов
Директор
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com



Оценка недвижимости
Ольга Кочетова
Руководитель отдела оценки
olga.kochetova@ru.knightfrank.com



Санкт-Петербург
Олег Барков
Генеральный директор
oleg.barkov@ru.knightfrank.com



Киев
Михаил Ермоленко
Генеральный директор
mikhail.yermolenko@ua.knightfrank.com



Маркетинг, PR и исследования рынка
Мария Котова
Исполнительный директор
maria.kotova@ru.knightfrank.com

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне 113 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 209 офисов в 47 странах мира и объединяет свыше 6840 специалистов.

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 330 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

МОСКВА

119021,
ул. Тимура Фрунзе, д. 11, корп. 2
Телефон: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
Телефон: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

КИЕВ

04071,
ул. Хорива, д. 39-41, офис 80
Телефон: +380 (44) 545 6122
Факс: +380 (44) 545 6122

© Knight Frank 2010

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.