



2010 ГОД ОБЗОР РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Объем сделок по купле-продаже объектов коммерческой недвижимости составил в 2010 г. около \$4,4 млрд.
- В 2010 г., в отличие от 2009 г., большая часть сделок с коммерческой недвижимостью совершалась с акцентом на инвестиционную составляющую.
- Спрос на объекты коммерческой недвижимости наблюдался в основном со стороны российских компаний, тогда как интерес иностранных инвесторов по-прежнему остается на относительно невысоком уровне.
- Одновременно с увеличением объемов кредитования, диверсифицируя свои риски, банки стали в большей степени акцентировать свое внимание на финансировании жилищного строительства.
- Ожидается смещение внимания ряда инвесторов от московского рынка коммерческой недвижимости к качественным объектам недвижимости в других городах, кроме этого, ожидается увеличение интереса со стороны инвесторов к незавершенным качественным проектам.

ОБЗОР РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ. МОСКВА



Евгений Семенов
Директор департамента
инвестиций и продаж

«В условиях продолжения процессов восстановления экономики, в 2010 г. отмечен рост спроса на объекты коммерческой недвижимости. Как и в 2009 г., в 2010 г. было отмечено значительное количество приобретений объектов коммерческой недвижимости конечными пользователями, однако, возросшая активность со стороны инвесторов привела к тому, что в 2010 г., в отличие от предыдущего года, большая часть сделок носила инвестиционный характер. При этом, на данном этапе российские компании более активны на рынке – с одной стороны, они стремятся минимизировать риски значительных колебаний арендных ставок (в случае покупок объектов под себя). С другой, сформировавшийся, в условиях растущего рынка, достаточно привлекательный уровень цен, также способствует увеличению спроса на объекты коммерческой недвижимости.»

Активизация кредитования наблюдалась и в сфере коммерческой недвижимости, что позволило ряду девелоперов частично или полностью разрешить проблемы просроченной задолженности. Благодаря этому, констатируя увеличение спроса и сокращение предложения на рынке коммерческой недвижимости, среди девелоперов усилилась тенденция по возобновлению строительных работ на многих приостановленных во время кризиса проектах. При этом банковские структуры, диверсифицируя свои кредитные портфели, стали больше внимание уделять финансированию строительства жилой недвижимости, спрос на которую можно одновременно стимулировать с помощью ипотечных кредитов.

Несмотря на позитивные сдвиги, дефицит финансирования по-прежнему сохраняется. С одной стороны, банки требуют более высокую премию за риск по сравнению с докризисным периодом, что может быть выражено как за счет заниженной оценки залогового имущества, так и за счет завышенных кредитных ставок. С другой, в период наиболее острой фазы кризиса в 2009 г. банковские структуры накопили большие объемы дорогих пассивов (депозитов, привлеченных по высоким процентным ставкам), что заметно снижает их прибыльность. Кроме того, вследствие кризисных явлений в собственности

банков перешло значительное количество непрофильных активов, наличие которых требует хранения резервов в Банке России. Таким образом, средства, которые используются в качестве резервов, уже не могут быть вложены в реальный или финансовый сектора экономики, что также является ограничивающим фактором для увеличения кредитования и, одновременно, негативно сказывается на доходности банковских структур. Из выданных девелоперам кредитов большая часть была предоставлена крупнейшими российскими банками – Сбербанком России и Банком ВТБ.

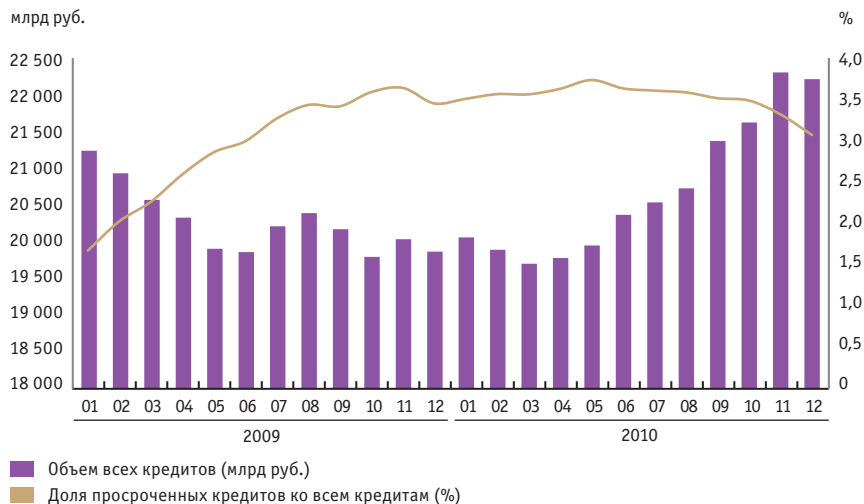
Западные банки, прекратив выдавать кредиты в России после начала кризиса, также постепенно возобновляют свою деятельность. Так, Nordea Bank предоставил средства для рефинансирования действующих торговых комплексов компании IMMOFINANZ Group, кроме этого австрийская девелоперская компания «Avielen A. G.» получила кредит от консорциума польских банков на строительство комплекса бизнес-зоны «Аэропорт-Сити» в районе Пулково.

Инфляционные риски, с которыми возможно столкнется российская экономика в 2011 г., могут послужить поводом для Банка России повысить ставку рефинансирования, что в свою очередь, негативно отразится на кредитовании реального сектора страны.

Финансирование

В 2010 г. отмечено заметное оживление банковской системы страны, которое произошло во многом благодаря активным действиям правительства по поддержке финансового сектора предпринятым еще в 2009 г., а также за счет политики Банка России. Значительный прирост депозитов в банковской системе (за 2010 г. более чем на 30%) позволил со второй половины 2010 г. поступательно наращивать кредитование российской экономики. Одновременно, заемный капитал становится все более доступным: по данным Банка России, ставки по рублевым кредитам нефинансовым организациям на протяжении всего года снижались с 13,8% в январе до 9,2% в декабре. Также в 2010 г. отмечается замедление прироста доли просроченных кредитов, а уже со второй половины 2010 г. их доля к общей кредитной массе стала снижаться, что, отчасти, объясняется увеличением объема всех кредитов в банковской системе РФ.

Начиная со второй половины 2010 г., одновременно с наращиванием объемов кредитования в банковской системе РФ, наметилась тенденция к снижению доли просроченных кредитов*



* Доля по отношению ко всем кредитам банковской системы РФ
Источник: Банк России, 2011



Относительная стабильность на фондовом рынке, которая наблюдалась в 2010 г., возродила интерес многих компаний к привлечению капитала с помощью публичного размещения акций на открытых рынках. По сравнению с 2009 г., в 2010 г. отмечается заметный рост количества сделок

привлечения финансовых средств с помощью продажи акций на фондовом рынке. Первой российской девелоперской компанией, решившейся на эту операцию после кризиса, оказалась Группа ЛСР, которая в ходе SPO в апреле 2010 г. привлекла около \$400 млн, что примерно в 2 раза меньше чем ожидалось

изначально. Тем не менее, на данном этапе это один из самых перспективных путей привлечения финансовых средств. Не исключено, что в дальнейшем и другие девелоперские компании примут решение о привлечении средств на фондовом рынке.

Сделки по финансированию / рефинансированию проектов на рынке недвижимости

Кредитор	Заемщик	Целевое назначение	Детали сделки
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%
	ДС девелопмент	Для завершения строительства в Оружейном переулке МФК общей площадью 152 тыс. м ²	5-6 млрд руб.
Северо-Кавказский банк Сбербанка России	AFI Development	Соглашение о совместной реализации проектов в г. Кисловодске, предусматривающих строительство и реконструкцию санаториев «Парк-Плаза», «Старое Озеро» и «Версаль»	\$286 млн
Северо-западный банк Сбербанка России	ООО «Стройкорпорация «Эллис»	Кредитная линия сроком на 5 лет для строительства ЖК «Ozerki style Tower» (более 90 тыс. м ²) в Санкт-Петербурге	2,2 млрд руб; срок – 5 лет
	RBI	Кредитная линия для финансирования строительства МФК на ул. Новгородской, 23 в Санкт-Петербурге	1,23 млрд руб.
Банк ВТБ	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
	ОАО «Система-Галс»	Кредит на финансирование I этапа строительства элитного коттеджного поселка на Рублево-Успенском ш. в районе «Горки-8»	3,2 млрд руб – лимит; срок – 5 лет
	ОАО «Система-Галс»	Кредит для финансирования строительства ЖК «Солнце» (58,4 тыс. м ²) и др. проектов в районе Кунцево. Срок погашения кредита – 2014 г.	2,3 млрд руб.; срок – 4 года
	ОАО «Система-Галс»	Кредитная линия	\$80 млн; ставка – 9,5%
	ЗАО «Дон-Строй Инвест»	Кредит на рефинансирование задолженности компании перед ОАО «Альфа-Банк»	4,3 млрд руб – лимит; срок – 6 лет
Альфа-Банк	Forum Properties	Реструктуризация кредита, под который заложен БЦ «Эрмитаж Плаза». Кредит продлен на 6 лет, ставка – 11% годовых	\$150 млн; срок – 6 лет; ставка – 11%
	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	При участии консорциума немецких банков (IKB Deutsche Industriebank AG и Landesbank Berlin AG) и польской строительной компании (Будосталь-3 Экспорт) оформлена первая в России сделка по импортно-экспортному финансированию строительства жилого многоквартирного дома в Санкт-Петербурге	срок действия кредитной линии – 4 года, общий размер кредитной линии – €39 млн
Nordea Bank	IMMOFINANZ Group	Кредит на рефинансирование двух ТЦ – «Золотой Вавилон-1» и «Золотой Вавилон-2» в Москве	\$100 млн
Консорциум из трех польских банков - Bank Gospodarstwa Krajowego, BRE Bank и Raiffeisen Bank Polska	«Авиелен А.Г.» (подконтрольная австрийским Warimpex, CA Immo и UBM)	Достройка комплекса бизнес-зоны «Аэропорт-Сити» в районе Пулково. По кредиту «Авиелен А.Г.» пришлось заложить недостроенный комплекс, стоимость которого эксперты оценивают не более чем в €70 млн	€60 млн
European Investment Bank	Technopolis	Кредит на финансирование строительства технологического парка «Технополис-Пулково» на Пулковском ш. в Санкт-Петербурге	€32 млн
Северная столица (филиал ЗАО Райффайзенбанк)	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	Средства привлекаются с целью реализации общекорпоративных задач компании	\$20 млн
Международная Финансовая Корпорация и Черноморский банк торговли и развития	ГК «Эспро»	Завершение строительства I очереди офисно-складского комплекса класса А «Кулон Югрос» площадью около 27,2 тыс. м ² в городе Минеральные Воды	€ 9,8 млн

Источник: Knight Frank Research, 2011 (на основе данных из открытых источников)

Спрос

По нашим оценкам, за 2010 г. объем сделок по купле-продаже объектов коммерческой недвижимости составил примерно \$4,4 млрд., тогда как в 2009 г. этот показатель оказался на уровне \$2,2 млрд. Таким образом, объем сделок в 2010 г. заметно превышает аналогичный показатель 2009 г. При этом, большая часть приобретений в 2010 г. была совершена в офисном сегменте – около \$3,4 млрд.

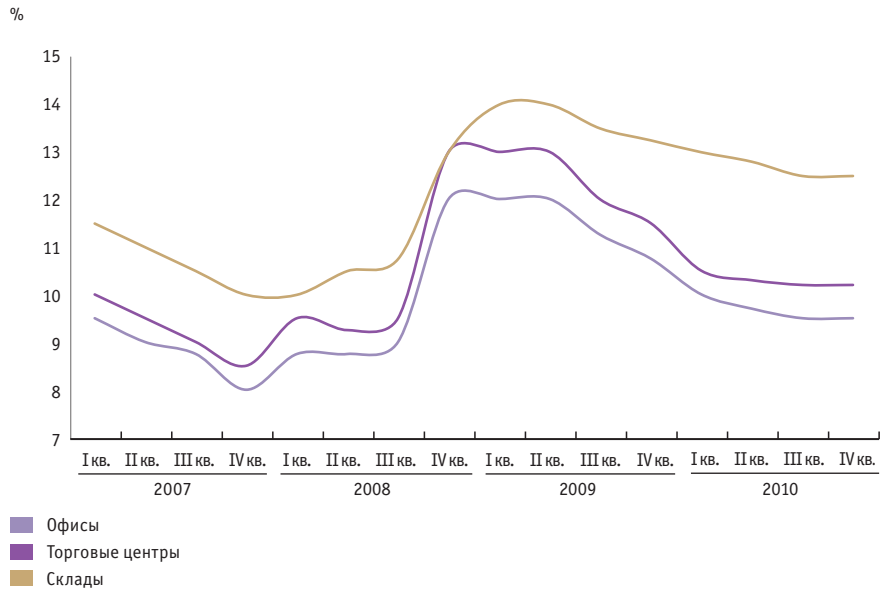
Среди всех сегментов коммерческой недвижимости подавляющее число сделок купли-продажи осуществляется с готовыми офисными объектами, расположенными в Москве. По нашим оценкам в офисном сегменте столицы в 2010 г. было совершено покупок на сумму примерно \$3,2 млрд (т.е. около 70-75% от всех сделок с российской коммерческой недвижимостью), причем, большая часть из них, примерно 55-60%, носили инвестиционный характер, оставшиеся сделки осуществлялись для приобретения офисных зданий под собственные нужды. Отличительной особенностью 2010 г. от предыдущего года можно назвать заметный рост количества и объема инвестиционных приобретений, при менее заметном росте объема сделок по приобретению зданий под собственные нужды.

На данном этапе высокий спрос на офисные объекты поддерживается, главным образом, российскими компаниями, среди которых наблюдаются как организации финансового сектора, в основном приобретающие эти активы с инвестиционной целью, так и компании реального сектора. Такому положению дел способствовало улучшение ситуации в экономике страны, в результате чего многим отечественным компаниям удалось накопить некоторый объем свободного капитала, для вложения которого требовалось найти подходящие активы.

Одновременно с этим, позитивные сдвиги в экономике увеличивают и инвестиционную привлекательность объектов коммерческой недвижимости, поскольку наблюдается снижение доли вакантных площадей и, при этом, происходит повышение арендных ставок практически во всех сегментах. Это приводит к увеличению денежного потока, который генерируют находящиеся на рынке объекты коммерческой недвижимости. Ставки капитализации, находящиеся выше докризисных или европейских уровней, но демонстрирующие тенденцию к снижению, на фоне увеличивающихся арендных ставок, формируют привлекательную инвестиционную стоимость для объектов коммерческой недвижимости.

Потребности компаний, являющихся потенциальными пользователями коммерческой недвижимости, формируются

Рост спроса на качественные активы привел к дальнейшему снижению ставок капитализации в 2010 г., которое немного замедлилось в IV кв. 2010 г.



Источник: Knight Frank Research, 2011

исходя из состояния дел в их собственном бизнесе, которое сложно предсказать на развивающемся российском рынке – с одной стороны, открывающим широкие возможности, с другой, обладающим высокой волатильностью. При этом, качественное предложение офисной недвижимости начало формироваться только в середине 90-х гг., и на данном этапе строительная отрасль продолжает развиваться, построенные ранее объекты морально и технически устаревают и подвергаются деклассификации. В этих условиях получают широкое распространение относительно краткосрочные договоры аренды: на 3-5 лет (на развитых европейских рынках сроки аренды составляют 15-25 лет), которые ускоряют течение рыночных процессов, поскольку арендаторы по окончании этого срока формируют новый уровень спроса. Таким образом, дополнительным фактором, подталкивающим компании к покупке офисных центров под собственные нужды, является желание не зависеть от часто меняющихся арендных ставок на московском рынке (на региональных рынках эти изменения еще более ярко выражены).

Возросший спрос на готовые качественные объекты коммерческой недвижимости привел к сокращению предложения подобных объектов в Москве. Это стало одной из причин возросшего интереса инвесторов к незавершенным проектам качественных объектов, а также к объектам расположенным в других крупных городах России.

Интерес инвесторов с зарубежным капиталом по-прежнему остается на относительно низком уровне. Соотношение рисков и доходности в России пока не достаточно привлекательно для иностранных инвесторов и на данном этапе как правило они ограничиваются мониторингом рынка. Кроме этого, есть примеры, когда западные фонды покидают российский рынок. Так, летом 2010 г. стало известно, что немецкий инвестиционный фонд KanAm отказался от приобретения МФК Vivaldi Plaza. Ранее, еще в 2009 г., он же не стал покупать другой офисный центр – Citydel. Несмотря на это, в 2010 г. другие представители зарубежного капитала проявили активность. В частности, знаковым событием на рынке стала покупка во II кв. 2010 г. фондом UFG Real Estate Fund II бизнес-центра «Бахрушин Хаус».

Среди зарубежных покупателей коммерческой недвижимости можно отдельно отметить азиатские компании. Бурно развивающиеся экономики стран этого региона приводят к появлению избыточной ликвидности, которую не всегда удается инвестировать (в силу ограничений, введенных правительствами этих государств) у себя в стране. Такое положение дел подталкивает азиатских инвесторов к выходу на зарубежные рынки. В силу тесного экономического и политического взаимодействия РФ со странами этого региона, Россия также попадает в область их интересов. Так, ближе к концу 2010 г. была завершена сделка по покупке международного выставочно-офисного центра «Гринвуд», который был приобретен китайской государственной компанией «Чэнтун» для собственных целей.



Сделки купли-продажи объектов недвижимости			
Покупатель	Продавец	Активы	Сумма сделки
ФК «Открытие»	Horus Capital	Портфель из 5 БЦ - Avion (18,6 тыс. м ² Ленинградский пр., 47), Гамма (10,8 тыс. м ² Гамсоновский переулок, 5/15), «Кругозор» (59,0 тыс. м ² ул. Обручева, 30/1), «ЛеФОРТ» (62,0 тыс. м ² ул. Электрозаводская, 27), «Фабрика Станиславского» (32,0 тыс. м ² ул. Станиславского, 21)	\$800 млн*
Китайская гос компания «Чэнтун»	н. д.	Выставочно-офисный комплекс «Гринвуд» на 74 км МКАД между Ленинградским и Волоколамским ш.	\$350 млн*
«Фармстандарт»	н. д.	БЦ «Северная башня» общей площадью 135 тыс. м ² на ул. Тестовская, 10 (ММДЦ «Москва-Сити»)	\$260 млн*
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» на ул. Маши Порываевой, 34 в Москве	\$225 млн*
ЗАО «ВТБ Капитал»	Capital Group	БЦ класса А «Capital Plaza» по адресу: г. Москва, 4-й Лесной пер., 4	\$180 млн*
Evraz Group	ГК «Центурион»	Бизнес-парк «Западные ворота» общей площадью 64 тыс. м ² на пересечении МКАД и Можайского ш. в Москве	\$160 млн*
Страховая группа «СОГАЗ»	«Евразия Логистикс»	БЦ класса А «Волна» общей площадью 19 240 м ² по адресу: г. Москва, пр-т Академика Сахарова, 10	\$140,7 млн
«РусГидро»	ЗАО «Ферро-Строй»	БЦ класса А Pallau-MD общей площадью 14,8 тыс. м ² на ул. Малая Дмитровка, 7, 9 в Москве	\$85-95 млн*
ГК «Ташир»	«Еврофинанс Моснарбанк»	Проект жилого комплекса «Дирижабль» (почти 100 тыс. м ² , готовность около 50%) на ул. Профсоюзная в Москве	\$90 млн*
Группа ИСТ (подконтрольная Александру Несису)	ГК «Аори»	БЦ класса B Nouvelle Building общей площадью 9,8 тыс. м ² на ул. Новокузнецкая, 11/7 в Москве	\$80-85 млн*
ФК «Открытие»	Horus Capital	Проект БЦ класса A Olimpia Park общей площадью 70,9 тыс. м ² на Ленинградском ш., 39 в Москве (площадь офисов 45,6 тыс. м ² , торговая площадь 1,6 тыс. м ²)	\$70 млн*
Wenaas Holding	Nairay Holdings Limited	Отель Шереметьево-2 (293 номера) на Международном шоссе в Химках	\$65 млн*
Группа компаний «Ташир»	Deutsche Bank	ТРЦ «ЕвроПарк» общей площадью 94 тыс. м ² на Рублевском ш., 62 в Москве	\$60 млн*
Инвестиционная компания Spineх	Kopernik Group	Офисные здания в Москве на ул. Палиха, 10 и ул. Суцевский Вал, 25 общей площадью около 20 тыс. м ²	\$50-60 млн*
СтройкредитБанк	Альфа Банк	Штаб-квартира компании «Коперник Групп» на ул. Красная Пресня в Москве общей площадью 15 тыс. м ²	\$45 млн*
Сбербанк России	РосЕвроДевелопмент	БЦ класса А «РосЕвроПлаза» введен в эксплуатацию в 2007 г. Общая площадь 15-этажного здания – 27,6 тыс. м ² , из них сдаются в аренду 21,2 тыс. м ²	\$44 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*
Сбербанк России	IMMOFINANZ Group	Логистический парк «ТЛК «Томилино» общей площадью 53 тыс. м ² в Московской области в 6 км от МКАД по Рязанскому ш.	\$39 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**
UFG Real Estate Fund II (UFG Real Estate)	Akron Group	БЦ класса B+ «Бахрушина Хаус» общей площадью 5078 м ² на ул. Бахрушина, 32/1 в Москве	\$35 млн*

* Оценка суммы сделки
** Предполагаемый объем инвестиций в проект
Источник: Knight Frank Research, 2011

2010 ГОД ОБЗОР РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

Сделки купли-продажи объектов недвижимости			
Покупатель	Продавец	Активы	Сумма сделки
Инвестиционный холдинг «Финам»	н. д.	БЦ класса В+ общей площадью около 7,5 тыс. м ² в Настасьинском пер., 7 к. 2 в Москве	\$30 млн*
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*
Renaissance Development	Фирма «Феникс 10»	Торгово-офисный комплекс Regent Hall общей площадью 11,7 тыс. м ² на Владимирском пр-те, 23 в Санкт-Петербурге	\$25-30 млн*
Росэнергобанк	Dresdner Bank	Комплекс офисных зданий класса В+ общей площадью 4278 м ² по адресу: г. Москва, Подсосенский пер., 30	\$21-25 млн*
ОАО «Федеральная сетевая компания»	н. д.	БЦ класса А «Австрийский бизнес-центр» общей площадью 4,0 тыс. м ² Пироговская наб., д. 9, Санкт-Петербург	€23,0 млн*
Winta Holdings	MirLand Development Corporation plc (Fishman Group)	50%-я доля в компании «Техагроком-2», владеющей правами на сооружение МФК (офисы класса В+ и торговый центр, общая площадь – 163,4 тыс. м ²) на участке площадью 22 га на Калужском ш. в Московской обл.	\$20 млн*
ЗАО ФК «Фининвест»	БВТ	БЦ класса А «Неопалимовский» общей площадью 3,7 тыс. м ² во 2-м Неопалимовском пер., 10 в Москве	\$18-20 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 ¹
Saint-Petersburg Development (Roula Levendi)	Property Fund of Saint-Petersburg	Проект «Бутик Отель» в Санкт-Петербурге (набережная реки Мойки, 26) общей площадью 4150 м ²	\$9,9 млн*
ФК «Открытие»	Kopernik Group	Проект БЦ Classic Business Center	н. д.
Компания «Май»	н. д.	Офисное здание площадью 6 тыс. м ² на ул. Дмитрия Ульянова, 7А в Москве	н. д.
UMACO Group	Группа частных инвесторов	Отель «Катерина Парк», Москва, Кировоградская ул., 11 (260 номеров), планируется реновация	н. д.

* Оценка суммы сделки
 ** Предполагаемый объем инвестиций в проект
¹ Общая сумма инвестиций, включая затраты на покупку проекта
 Источник: Knight Frank Research, 2011

Предложение

За счет улучшения ситуации в банковском секторе, все большему числу девелоперов удастся урегулировать свои долговые проблемы, расплатившись или рефинансировав свои просроченные долговые обязательства. Это позволяет им переключить свое внимание с поиска дополнительного капитала на развитие проектов. Следствием чего стала усилившаяся активность девелоперов

по возобновлению работ приостановленных во время кризиса. При этом, в случае наиболее амбициозных проектов, девелоперы не редко пересматривают концепции в сторону упрощения, снижая таким образом затраты по их реализации.

Также, стали появляться заявления о новых проектах, тем не менее, их количество пока относительно невелико.

Доходность лучших объектов в Москве *

Офисная недвижимость	9-10%
Торговая недвижимость	10-11%
Складская недвижимость	11-13%

* Оценка ставок капитализации
 Источник: Knight Frank Research, 2011



Некоторые компании, первоначально специализировавшиеся на коммерческой недвижимости, на данном этапе расширяют свои портфели за счет вхождения в проекты жилой недвижимости. Это вызвано, во-первых, возросшим интересом у банков к финансированию подобных проектов, во-вторых, для сегмента жилой недвижимости характерно наличие возможности более быстрого выхода из проекта (по сравнению с объектами коммерческой недвижимости), а также более быстрого возврата вложенных средств. В качестве примера можно привести Группу «Ташир», которая выкупила у структур Еврофинанс Моснарбанка проект жилого комплекса «Дирижабль» в Москве. При этом основными её активами являются объекты торговой недвижимости.

В результате урегулирования долговых проблем в собственность банков продолжают переходить объекты недвижимости. Наличие таких активов (особенно если они не приносят денежного потока) не выгодно для финансовых структур, т.к. влекут за собой дополнительные расходы и требуют создания резервов под эти активы в ЦБ. Однако, банкам сложно быстро реализовать их, т.к. во-первых, объект недвижимости трудно продать в короткие сроки по цене, которая бы отвечала рыночной конъюнктуре и, одновременно, оправдывала затраты банка на выданный под залог этого объекта кредит, во-вторых, среди таких активов достаточно много незавершенных проектов, для которых характерна низкая ликвидность.

При этом, по заявлениям главы Банка России Сергея Игнатова, не исключено, что с июля 2011 г. будут ужесточаться требования по резервированию – если непрофильный актив находится на балансе банка более года, то резервы должны составить 10% от стоимости актива, если более двух лет – 35%, если более трёх – 75%. По заявлениям глав нескольких крупных банков, уже в следующем году банки постараются избавиться от значительной части таких активов.

Низкая ликвидность, возможный рост ставок резервирования непрофильных активов, а также ожидания игроков рынка относительного роста цен на объекты коммерческой недвижимости подталкивают банки к созданию собственных девелоперских структур. Среди конкретных примеров можно отметить частичное приобретение банком ВТБ девелоперской компании «Система-Галс». Также стало известно о намерении Сбербанка создать «Сбербанк девелопмент», в который войдут недвижимость, земельные участки и доли в других девелоперских компаниях. Кроме этого, ФК «Открытие» серьезно расширила свой портфель коммерческой недвижимости, по всей видимости, собираясь развивать девелоперское направление.

Прогноз

В условиях постепенного улучшения макроэкономических показателей в мировой экономике в целом и в российской в частности, ожидается не только активизация строительства «замороженных» во время кризиса объектов, но и появление большего количества новых проектов строительства. Кроме этого, не исключено, что будет наблюдаться смещение еще большего внимания инвесторов от московского рынка (в силу малого предложения проектов с привлекательной доходностью) к рынкам других крупных городов РФ и прежде всего Санкт-Петербурга. Также, инвесторы станут проявлять больший интерес к качественным проектам, находящимся на высокой стадии готовности.

В 2010 г. отмечен заметный рост количества сделок купли-продажи объектов офисной недвижимости и высока вероятность сохранения уровня инвестиционной активности в 2011 г. Эта тенденция, в частности, обусловлена сохранением интереса российских компаний к приобретению офисов в собственности в стремлении, с одной стороны, избежать негативного влияния волатильного рынка арендных ставок, с другой, вложить свободный капитал в устойчивый актив – недвижимость. Кроме того, в силу относительно высоких (по сравнению с докризисными или европейскими уровнями) ставок капитализации с учетом текущих арендных ставок (рост которых, по нашим оценкам, в среднесрочной перспективе может ускориться), сформировался достаточно привлекательный уровень цен на рынке офисной недвижимости. Это должно способствовать сохранению в 2011 г. общего объема покупок инвестиционного характера в офисном сегменте или даже его увеличению.

Современные торговые центры на растущем рынке приносят своим владельцам стабильный возрастающий доход. Кроме того, в России торговые центры часто развивают не профессиональные девелоперы и многие объекты являются единственными активами компаний. Все это является причиной крайне малого числа инвестиционных предложений в этом сегменте. Помимо этого, стоимость торгового центра одна из самых высоких на рынке коммерческой недвижимости, что является на данном этапе серьезным препятствием для возможных покупателей в силу нехватки соответствующего объема свободного или заемного капитала. В этой связи количество сделок с функционирующими объектами торговой недвижимости, расположенными в Москве или Санкт-Петербурге, останется очень незначительным. Внимание инвесторов в большей степени будет смещено на сторону региональных торговых центров или незавершенных проектов, находящихся на высокой стадии реализации.

В 2010 г. наблюдалось заметное превышение поглощенных арендаторами складских площадей над объемом ввода новых площадей, что во многом вызвано слабым финансированием строительства новых объектов в кризисный период. При сохранении этой тенденции уже к концу 2011 г. доля вакантных площадей в Москве (где сосредоточено около 80% всех российских складских площадей) может приблизиться к 0%. При этом, если раньше покупки складских площадей совершались, в основном, либо конечными покупателями для собственных нужд, либо в результате урегулирования долговых проблем, то сейчас, с ростом спроса со стороны арендаторов, интерес к приобретению складских активов стали проявлять и институциональные инвесторы. Покупатели с российским капиталом преобладают над западными инвесторами, однако ожидается, что в ближайшие годы доля последних возрастет. По всей видимости, уже в 2011 г. на рынке индустриальной и складской недвижимости может быть заключено несколько инвестиционных сделок, в т.ч. и с участием зарубежных покупателей.

Постепенно восстанавливается интерес к российскому гостиничному рынку со стороны как иностранных, так и российских инвесторов. Низкий уровень обеспеченности Москвы качественными средствами размещения в совокупности с достаточно высокими (Москва находится на 5-ом месте по уровню дохода с номера среди европейских городов) показателями гостиничной деятельности обуславливают привлекательность гостиничного сегмента столицы для инвестирования. Подтверждением может служить ряд сделок заключенных в 2010 г. Одновременно, кризис способствовал начавшемуся процессу перехода рынка на более профессиональный уровень. Уходят компании, для которых гостиничный бизнес не является профильным, и с высокой степенью вероятности можно предположить, что в 2011 г. данная тенденция получит свое продолжение. Таким образом, стоит ожидать усиления инвестиционной активности в данной сфере. Заявления крупнейших гостиничных сетей о планах по развитию в регионах будут способствовать привлечению внимания со стороны потенциальных инвесторов к региональным городам. Пока инвесторы в основном ограничиваются изучением сложившейся ситуации и будущих перспектив. На данном этапе, наиболее интересными для потенциальных инвесторов и управляющих компаний являются города проведения различных мероприятий, такие как Казань (Универсиада, 2013 г.), Владивосток (Саммит АТЭС, 2012 г.), Сочи (Зимние Олимпийские Игры 2014 г.), Волгоград, Краснодар, Калининград, Ярославль и другие (Чемпионат Мира по футболу в 2018 г.).



ОБЗОР

Америка
США
Карибский регион



Офисная недвижимость
Станислав Тихонов
Партнер
stas.tikhonov@ru.knightfrank.com



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

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



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



Оценка недвижимости
Хайко Давидс
Партнер
heiko.davids@ru.knightfrank.com



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



Санкт-Петербург
Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com



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



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



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



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

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

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне 115 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 2011

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.