



# I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Москва  
**Knight Frank**

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- За период с начала текущего года было отмечено более чем двукратное увеличение количества сделок по финансированию на рынке коммерческой недвижимости по сравнению с первым полугодием прошлого года.
- Объем инвестиций в коммерческую недвижимость в течение первых шести месяцев 2011 г. превзошел результаты аналогичного периода прошлого года вдвое и уступил лишь 20% уровню, достигнутому по итогам всего 2010 г.
- В 2011 г. иностранные инвесторы перешли от стадии пассивного мониторинга к более активным действиям. В результате был заключен ряд сделок с их участием, кроме того еще несколько на финальной стадии переговоров.

## ОБЗОР РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ

### Основные показатели сегментов коммерческой недвижимости в первом полугодии 2011 г.

| Сегмент  | Офисы       |             | Торговые центры                 | Склады      |             | Гостиницы <sup>1</sup><br>кат. 3-5★ |
|--|-------------|-------------|---------------------------------|-------------|-------------|-------------------------------------|
|  | A           | B           |                                 | A           | B           |                                     |
| Класс объекта                                  |             |             |                                 |             |             |                                     |
| Новое предложение, тыс. м <sup>2</sup>         | 124,7       | 204,3       | 260,0                           | 28,5        | 37,3        | 770                                 |
| Изменение с начала года, %                     | ↑ +6,0%     | ↑ +2,2%     | ↑ +3,3%                         | ↑ +0,7%     | ↑ +2,0%     | ↑ +2,4%                             |
| Доля вакантных помещений, %                    | 14,5%       | 19,2%       | 2,0%                            | 2,0%        | 4,0%        | 60,0%                               |
| Изменение с начала года, п.п.                  | ↓ -2,4 п.п. | ↓ -1,3 п.п. | ↓ -2,0 п.п.                     | ↓ -3,0 п.п. | ↓ -3,0 п.п. | ↑ +1,3 п.п.                         |
| Ставки, \$/м <sup>2</sup> /год                 | 815         | 470         | 100-400 / 600-4000 <sup>2</sup> | 125-135     | 95-110      | 164                                 |
| Изменение с начала года, %                     | ↑ +7,2%     | ↑ +3,3%     | ↑ +9,0%                         | ↑ +11,0%    | ↑ +9,0%     | ↑ +9,0%                             |
| Доходность <sup>3</sup> , %                    | 8,5-9,0%    | 10,0-11,0%  | 9,0-10,0%                       | 11,0-12,0%  |             | н/д                                 |
| Изменение с начала года, п.п.                  | ↓ -1,5 п.п. | ↓ -1,0 п.п. | ↓ -1,5 п.п.                     | ↓ -0,5 п.п. |             |                                     |
| Средняя цена продаж объекта, \$/м <sup>2</sup> | 6000-8000   | 4000-6000   | 2000-4000                       | 1000-1300   | 600-800     | 200-1000                            |

<sup>1</sup> Для гостиниц в соответствующих строках приведены данные по количеству новых номеров (номера), показателю загрузки номерного фонда (%), средней стоимости номера (\$ / номер / день) и средней цены продажи номера (тыс. \$ / номер)

<sup>2</sup> Данные приведены для якорных арендаторов и операторов торговой галереи

<sup>3</sup> Оценка ставок капитализации

Источник: Knight Frank Research, 2011



**Евгений Семенов**  
Директор департамента  
инвестиций и продаж

На рынке инвестиций в коммерческую недвижимость наблюдается заметное оживление. Происходит активизация девелоперских проектов, на российский рынок начинают возвращаться иностранные инвесторы: мы ожидаем, что к концу года на их долю придется около 30% объема сделок. Объем инвестиций в коммерческую недвижимость по нашим оценкам составил около \$4,4 млрд в прошлом году, и в этом году он, вероятно всего, будет увеличиваться. Также весьма вероятно повышение интереса инвесторов к региональным проектам ввиду дефицита предложения качественных инвестиционных объектов в Москве.

Характерной особенностью инвестиционных сделок последнего времени стала дифференциация инвестиций по различным сегментам недвижимости. При этом, в первом полугодии текущего года лидером как по объему заключенных сделок, так и по их количеству являлся сегмент торговой недвижимости - его доля в общем объеме инвестиций составила более 40%. Традиционно лидировавший офисный сегмент отошел на второй план.

Выбор инвесторов в значительной мере был обусловлен довольно обширным предложением как московских, так и региональных торговых центров, в том числе и недооцененных, на фоне дефицита инвестиционного качества в офисном сегменте.

Также стоит отметить более гибкие механизмы управления доходностью торговых центров по сравнению с офисными комплексами, что является существенным преимуществом для инвесторов.





## Финансирование

В первом полугодии 2011 г. продолжался рост кредитной активности в реальном секторе в целом, и на рынке недвижимости в частности. Об этом свидетельствует более чем двукратное увеличение количества сделок по кредитованию банками девелоперских проектов по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Нарастанию объемов кредитования способствовали в целом благоприятные условия, сложившиеся на рынке.

С одной стороны, избыток ликвидности позволил банкам увеличить объемы финансирования корпоративного сектора, с другой, постепенное снижение процентной ставки по кредитам – в мае среднее значение составило 8% – обусловило рост спроса на кредиты со стороны потенциальных заемщиков. В результате за 12 месяцев с июня 2010 г. объем выданных кредитов увеличился на 17%.

**Средняя процентная ставка по кредитам нефинансовым организациям за 12 месяцев сократилась на 3,5 п.п., тогда как объем выданных кредитов увеличился на 17%.**



### Основные сделки финансирования / рефинансирования проектов коммерческой недвижимости в первом полугодии 2011 г.

| Кредитор              | Заемщик                                 | Целевое назначение   | Детали сделки  |
|-----------------------|---|--|--|
| Сбербанк              | Группа Компаний ALCON                   | Строительство делового комплекса ALCON на Ленинградском пр. в Москве   | кредитная линия с лимитом \$110 млн, сроком на 7 лет |
|                       | Ренова                                  | Реализация ряда проектов в регионах.   | 5 млрд руб.  |
|                       | RGI International Limited               | Строительство торгового центра Tsvetnoy Central Market в Москве (общ. пл. - 36,5 тыс. м <sup>2</sup> )                         | \$150 млн  |
|                       | Mirax Group                             | Окончание строительства комплекса "Федерация" в ММДЦ "Москва-Сити"   | \$370 млн  |
|                       | «Декмос»                                | Окончание строительных работ в гостинице «Москва»  | 10 млрд руб.   |
| ВТБ                   | Галс-Девелопмент (бывш. «Система Галс») | Проектное финансирование, а также рефинансирование части задолженности ОАО «Система-Галс».                                     | Увеличение кредитной линии на 35% до 23,5 млрд руб.  |
| Татарский филиал ВТБ  | ОАО "Татстрой"                          | Строительство объектов Универсиады-2013  | Кредитная линия на 500 млн руб., сроком на 2 года    |
| Газпромбанк           | MirLand Development                     | Строительство ТЦ «Вернисаж» в Ярославле.   | \$29,1 млн   |
| Среднерусский банк    | ООО «МЛП-Подольск»                      | Строительство второй очереди складского комплекса класса «А» «МЛП-Подольск»  | \$143,8 млн  |
| Ханты-Мансийский банк | ОАО «Сургутгазстрой»                    | Финальный этап строительства ТРЦ в Ханты-Мансийском автономном округе «Сургут Сити Молл» (общ. пл. - 154 тыс. м <sup>2</sup> ) | 3 млрд руб.  |
| Райфайзенбанк         | Мабрук                                  | Завершение строительства ТЦ «Миллер Центр» в Санкт-Петербурге  | Кредит \$27 млн, сроком на 9 лет                     |
|                       | Raven Russia                            | Строительство складских проектов класса А в городах Климовск и Лобня   | \$68 млн   |
| Комерси банка (Чехия) | ООО «Кловер групп»                      | Строительство в Казани МФК Clover Plaza (общ. пл. - 100 тыс. м <sup>2</sup> )  | €30 млн  |

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

# I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

Что касается кредитования строительного сектора, то ситуация неоднозначна. В целом, банки, как и прежде, охотно предоставляют кредиты на достаточно выгодных условиях хорошо проверенным партнерам. В то время как «новичкам» практически невозможно привлечь финансирование на таких условиях.

Наученные горьким опытом кризисных лет, банки обращают пристальное внимание на качество залогового обеспечения по кредиту. В силу чего при финансировании проектов недвижимости одним из ключевых параметров для кредитора становится ликвидность проекта. Иными словами, проекты на финальных стадиях готовности, с центральным расположением и хорошим пулом арендаторов, как правило, не будут испытывать сложностей с привлечением финансирования. Более того, банки фактически вступают в конкурентную борьбу за проекты с такими характеристиками, учитывая их традиционную малочисленность.

На данном этапе основным источником финансирования девелоперских проектов по-прежнему остаются крупнейшие российские банки, в то время как банки с иностранным капиталом постепенно возвращаются на отечественный рынок недвижимости. Сделки с их участием остаются единичными. В частности, зарубежные финансовые организации провели несколько сделок по рефинансированию, но пока не особенно активны в части кредитования российских девелоперов.

На рынке сложилась уникальная ситуация – из-за значительного объема консолидированных активов в сфере недвижимости сами банки стали активными участниками рынка недвижимости.

## Спрос / Предложение

Повышение инвестиционной активности на рынке коммерческой недвижимости, наметившееся в 2010 г., ближе к середине текущего года стало очевидным. За прошедшие с начала года 6 месяцев объем инвестиций в коммерческую недвижимость увеличился более чем в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Данному тренду, в том числе, способствовали доступная ликвидность, присутствующая на рынке, в совокупности с отложенным спросом, сформировавшимся за последние годы.

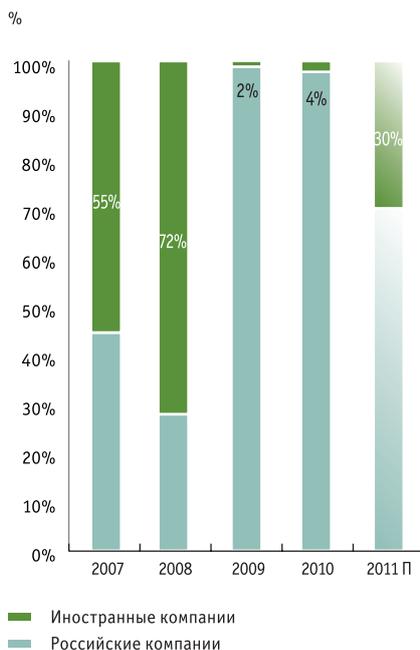
На протяжении 2-х последних лет активность зарубежных инвесторов

находилась на низком уровне, а их участие в сделках носило скорее фрагментарный характер. Конец 2010 г. – начало 2011 г. стал переходным этапом для иностранных инвесторов от стадии пассивного мониторинга рынка к более активным действиям, получившим свое выражение в реально заключенных сделках. Так, в течение первого полугодия 2011 г. более 10% сделок были проведены с участием зарубежного капитала. В частности, в мае Фонд Hines Global REIT купил складской комплекс в Химках общей площадью 75 тыс. м<sup>2</sup>.

Стоит отметить, что основным драйвером возросшей инвестиционной активности, безусловно, выступает более доступное финансирование, что определяет ряд трендов на рынке:

- Накопившийся за посткризисный период отложенный спрос во многом определяет существенное увеличение объема сделок.
- Традиционный для рынка дефицит объектов инвестиционного качества способствовал увеличению интереса к менее привлекательным активам. Также возросла инвестиционная активность по девелоперским проектам.

### В 2011 г. возвращение иностранных инвесторов на российский рынок стало очевидным.

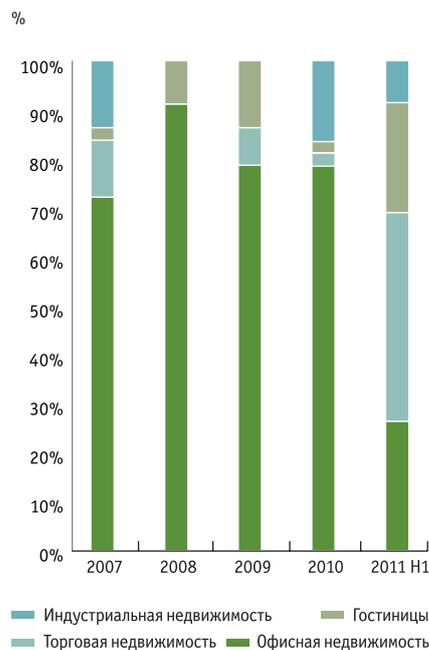


Источник: Knight Frank Research, 2011

- Наблюдается устойчивая тенденция по увеличению размера транзакций. Если в прошлые годы более половины заключенных сделок оценивались на уровне менее \$ 100 млн, то в течение шести месяцев 2011 г. закрыт целый ряд сделок, объем которых превышает \$ 500 млн.
- Политика московских властей по пересмотру существующих инвестиционных проектов, а также инициатива по запрету строительства объектов коммерческой недвижимости внутри ТТК вынудила большинство девелоперов занять выжидательную позицию и отложить реализацию новых проектов в столице. Это, в свою очередь, может стать одним из стимулов для развития региональных проектов, что уже заметно в сегменте торговой недвижимости.

Что касается наиболее привлекательных сегментов коммерческой недвижимости для инвестиций, то лидирующие позиции как и раньше занимают офисная и торговая недвижимость, тогда как гостиницы и склады, в целом, остаются менее востребованными со стороны инвесторов.

### В первом полугодии 2011 г. лидером по объему сделок стал торговый сегмент – его доля составляет 43%



Источник: Knight Frank Research, 2011



## Офисы

Более скромная доля инвестиций в офисный сегмент по сравнению с торговым за прошедший с начала года период объясняется тем, что ряд ключевых для сегмента сделок пока находятся на стадии переговоров. Среди проведенных транзакций можно отметить продажу ВТБ-Капиталу компанией Coalco почти всей своей доли (около 47%) офисных комплексов «Белая Площадь» и «Белые Сады». Основным инвестором выступила американская компания TPG Capital. В общем, ситуация на рынке инвестиций в офисную недвижимость определяется несколькими ключевыми факторами, в частности, дефицитом качественных проектов с центральным местоположением, как для аренды, так и для приобретения. Данная ситуация возникает на фоне растущего спроса и сокращения объемов ввода новых площадей. Спрос на офисную недвижимость премиального сегмента традиционно высокий, и ставки аренды в таких условиях показывают значительный рост – в среднем около 10% ежеквартально с начала текущего года. Для удаленных от центра объектов ставки остаются довольно стабильными или незначительно растут. Эти факторы сказываются и на инвестиционной составляющей: за счет сохранения и роста спроса при низком предложении происходит повышение рыночной стоимости объектов и уменьшение риска для инвесторов. Это приводит к снижению ставок капитализации, хотя оно не будет значительным – около 0,5 процентных пунктов (п.п.) до конца года.

## Торговля

По итогам первой половины 2011 г. максимальное количество сделок было заключено в сегменте торговой недвижимости. Совокупный объем инвестиций по сравнению с прошлым годом увеличился в 10 раз, количество сделок – втрое. Такая разница в приросте объема и количества транзакций свидетельствует о значительном увеличении размера сделок, заключенных на рынке в текущем году. Крупнейшей сделкой на московском рынке за последние 5 лет стало приобретение компанией «Комплексные инвестиции» ТЦ «Горбушкин Двор» и «Филион».

Столь высокая инвестиционная активность, вероятно, обусловлена значительным объемом отложенного спроса. Данное предположение, в том числе, подтверждается единичными сделками в сегменте, заключенными в течение последних 2 лет.

### Крупнейшие сделки купли-продажи объектов офисной недвижимости в первом полугодии 2011 г.

| Покупатель               | Продавец                  | Активы   | Сумма сделки*             |
|--------------------------|---------------------------|--|---------------------------|
| ВТБ                      | Mirax Group               | Этажи в башне «Запад» комплекса Федерация ММДЦ «Москва-Сити»   | \$ 100 млн                |
| Алив-М                   | ООО «Бизнес-центр «Садко» | Офисный комплекс «Садко» класса В на Земляной Вал ул.  | \$ 70 млн                 |
| ВТБ-Капитал, TPG Capital | Coalco                    | Доля (около 47%) в бизнес-центре «Белая Площадь» (общ. пл. около 111 тыс. м²), а также в проекте «Белые Сады» (общ. пл. - 105 тыс. м²) | \$ 675 млн с учетом долга |
| Сбербанк                 | Концерн «Сибирь»          | БЦ в Новосибирске (общ. пл. - 11,2 тыс. м²)  | \$ 20-22 млн              |
| Промсвязь_недвижимость   | ТНК-ВР                    | БЦ класса А «Альфа Арбат Центр» (общ. пл. более 47 тыс. м²)  | \$ 230 млн                |

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

### Крупнейшие сделки купли-продажи объектов торговой недвижимости в первом полугодии 2011 г.

| Покупатель                              | Продавец                                     | Активы   | Сумма сделки*                 |
|---|--|--|-------------------------------|
| Fort Group                              | -  | Компания Макромир вместе с 5 действующими и 1 строящимся ТЦ в Санкт-Петербурге   | \$ 650-700 млн с учетом долга |
| M.Square Holding Ltd                    | Anafi Enterprises Ltd и Sarnatus Trading Ltd | 4 гипермаркета «МосМарт» на Боровском, Ярославском, Дмитровском и Волоколамском ш.   | \$ 566 млн                    |
| Группа «БИН»                            | MCG и Z-Build                                | ТЦ «Калужский», (общ. пл. - 57 тыс. м²)  | \$ 190 млн                    |
| Комплексные инвестиции                  | МТЗ «Рубин»                                  | ТЦ «Горбушкин Двор» (общ. пл. 60 тыс. м²) и ТЦ «Филион» (общ. пл. 128 тыс. м²)   | \$ 450 млн                    |
| Торговый квартал                        | London & Regional Properties                 | ТЦ «СанМарт» в Калуге (общ. пл. - 47 тыс. м²)  | \$ 80 млн                     |
| Торговый квартал                        | -  | Строящийся МФК в г. Ступино Московской области (общ. пл. - 32 тыс. м²)   | -                             |
| Галс-Девелопмент (бывш. «Система Галс») | Emmomax International NV                     | Акции компании Citer Invest BV, которая владеет правами на застройку 11-го участка в «Москва-Сити»: МФК (общ. пл. 228 тыс. м²) и транспортный терминал (общ. пл. около 64 тыс. м²) | \$100 млн                     |

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

# I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

Покупка функционирующего торгового центра требует значительных единовременных вложений, что было практически невозможно в последние 2-3 года в условиях дефицита ликвидности.

Относительно более доступное финансирование является фактором, в значительной мере определяющим активизацию как девелоперов, так и ритейлеров.

Однако на данном этапе возможности по развитию в столице ограничены для всех участников рынка. В Москве практически не анонсируется развитие новых торговых объектов.

Реализация большей части строящихся торговых центров в Москве была начата еще до кризиса. В основном, это объекты на высоких стадиях готовности с уже сформированным пулом арендаторов.

Совокупность данных факторов определяет смещение активности девелоперов и торговых операторов в регионы. К примеру «Торговый квартал» приобрел строящийся МФК в Ступино и действующий ТРЦ «СанМарт» в Калуге площадью 47 тыс. м<sup>2</sup>, компания намерена построить вторую очередь проекта. Также за период с начала года был анонсирован ряд новых проектов в региональных городах. К примеру, Renaissance Development намерена открыть в Сургуте ТРЦ «Аура» общей площадью 100 тыс. м<sup>2</sup>

## Гостиницы

В последнее время наблюдается повышение инвестиционно-девелоперской активности в гостиничном секторе. В частности, с начала года был заключен ряд сделок по знаковым объектам столицы. Например, продажа отеля Ritz Carlton группой Capital Partners своим соотечественникам – компании «Верный капитал». Однако аффилированность структур покупателя и продавца вызывает сомнения в её инвестиционном характере.

Кроме того, за прошедшие 6 месяцев несколько крупнейших международных гостиничных операторов заявили о планах по расширению своего присутствия в России, в том числе выходу на региональные рынки.

Однако, несмотря на явные положительные сдвиги, гостиницы все еще остаются менее востребованными по сравнению с другими сегментами коммерческой недвижимости.

Относительно невысокая привлекательность гостиниц для потенциальных инвесторов в первую очередь обуславливается длительными сроками окупаемости проектов. Однако возможность оперативного реагирования на изменения конъюнктуры рынка, позволяющая гостиничным активам сохранять относительно стабильную доходность при изменяющихся условиях, определяет их перспективность для долгосрочных вложений.

Также стоит отметить более осмотрительную политику участников рынка. Если до кризиса гостиничные активы многими рассматривались в качестве средства диверсификации рисков и приобретались скорее «по случаю», нежели в рамках продуманной стратегии развития, то сейчас большинство игроков на рынке целевые, тщательно подходящие к выбору каждого потенциального проекта.

## Склады

Несмотря на относительно невысокий порог входа в складской рынок, в целом, он пока менее привлекателен для инвесторов, чем другие сегменты коммерческой недвижимости. Однако, вполне вероятно, что именно в силу специфики данного сегмента к нему проявляют интерес зарубежные инвесторы. По итогам первого полугодия были заключены 2 сделки с участием иностранного капитала. В частности, в течение первого полугодия была закрыта сделка по одному из ключевых складских объектов Подмосковья - миноритариями Giffels: Van Riet Capital и Latidge Investments Limited был приобретен логистический комплекс «Южные врата». На данном этапе ключевой характеристикой складского сегмента является дефицит качественных объектов. За первые шесть месяцев были введены в эксплуатацию лишь 65 тыс.м<sup>2</sup> качественных складских помещений.

### Крупнейшие сделки купли-продажи объектов гостиничной и складской недвижимости в первом полугодии 2011 г.

| Покупатель   | Продавец                          | Активы   | Сумма сделки* |
|--|-----------------------------------|--|---------------|
| Система-Галс   | BAO «Итурист»                     | Гостиница «Пекин» на Б. Садовой ул., 135 номеров.  | \$ 40-45 млн  |
| AMAKS Hotels & Resorts   | -                                 | Гостиница «Турист» в Красноярске   | \$ 10 млн     |
| «Верный капитал»   | Capital Partners                  | Отель Ritz-Carlton на Тверской ул.   | \$ 700 млн    |
| Физ. лицо  | Министерство Обороны              | Гостиница «Союз» на Университетском просп.   | \$ 16 млн     |
| Интерторг  | Fleming Family&Partners           | Складской комплекс класса А в Санкт-Петербурге (общ. пл. - 14,65 тыс. м <sup>2</sup> )                     | \$ 14 млн     |
| Миноритарии Giffels Van Riet Capital и Latidge Investments Limited | Karta Realty Ltd                  | Индустриальный парк «Южные Врата» в Московской обл. (общ. пл. - 76,5 тыс. м <sup>2</sup> )                 | \$ 54,5 млн   |
| Hines Global REIT  | AIG European Real Estate Partners | Складской комплекс FM Logistic в Химках (общ. пл. - 75 тыс. м <sup>2</sup> )                               | \$ 80 млн     |
| Холдинг «ТБОЕ»   | PNK Group                         | Автоматизированный склад на территории логистического парка PNK-Чехов (общ. пл. - 24 тыс. м <sup>2</sup> ) | \$ 21,5 млн   |

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



Всего, по нашим оценкам, по итогам года ожидается минимальный за последние 7 лет прирост предложения на уровне 350 тыс. м<sup>2</sup>.

В тоже время, рост торгового оборота обусловил увеличение спроса на складские комплексы. В результате за первые шесть месяцев 2011 г. доля вакантных площадей в сегменте складов класса А снизилась с 5% до 3%. Высокая востребованность складских площадей арендаторами способствовала возвращению на рынок практики по заключению предварительных договоров аренды.

В подобных условиях привлекательность складского сектора неминуемо должна была возрасти, что подтверждается сделками, заключенными на рынке в последние несколько месяцев.



## Прогноз

Мы полагаем, что при сохранении инвестиционной активности на достигнутом уровне, общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость по итогам года может составить \$ 6 млрд, что станет рекордным показателем для российского рынка.

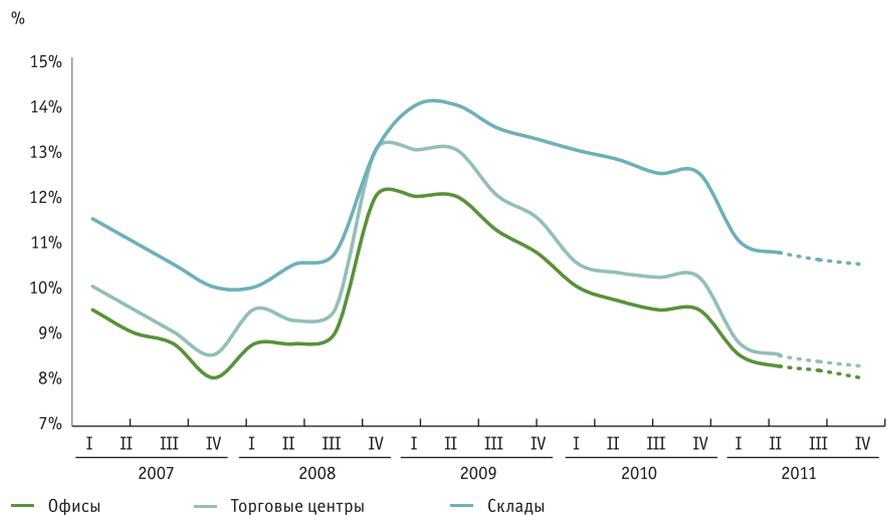
В настоящее время на этапе согласования находятся несколько сделок с участием зарубежных компаний. Таким образом, мы ожидаем увеличения доли транзакций с иностранным капиталом к концу текущего года как минимум до 30%. Более того, несколько западных инвестиционных фондов заявили о своей заинтересованности в российских проектах, так что в среднесрочной перспективе вполне вероятным представляется возвращение докризисной ситуации, когда иностранные инвесторы преобладали на российском рынке.

На протяжении последних 2-х лет рынок коммерческой недвижимости развивался в условиях дефицита ликвидности и повышенных рисках в сфере девелопмента, реализация новых проектов не начиналась. В этой связи, уже сейчас во всех сегментах, за исключением гостиниц, наблюдаются рекордно низкие объемы ввода нового предложения, а в 2012-2013 гг. велика вероятность возникновения дефицита качественных площадей, что в свою очередь, может повлечь рост ставок аренды.

Улучшение условий кредитования могло бы изменить ситуацию к лучшему. Однако инициатива московских властей по ограничению строительства коммерческих площадей внутри ТТК, а также общая неопределенность на рынке приводят к тому, что несмотря на, рост проектного финансирования, количество

конкретных девелоперских проектов значимо не увеличивается. По нашим оценкам, сложившаяся ситуация может продлиться как минимум до конца года.

### Во второй половине 2011 г. ставки капитализации в сегментах коммерческой недвижимости продолжат снижаться.



Источник: Knight Frank Research, 2011



## Европа

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

## Африка

Ботсвана  
Замбия  
Зимбабве  
Кения  
Малави  
Нигерия  
Танзания  
Уганда  
Южная Африка

## Ближний Восток

Бахрейн  
ОАЭ

## Азия и Тихоокеанский регион

Австралия  
Вьетнам  
Индия  
Индонезия  
Камбоджа  
Китай  
Малайзия  
Новая Зеландия  
Сингапур  
Тайланд  
Южная Корея

## Америка и Канада

Бермудские острова  
Канада  
Карибские острова  
США



### Офисная недвижимость

**Станислав Тихонов**  
Партнер  
stas.tikhonov@ru.knightfrank.com



### Складская недвижимость, регионы

**Вячеслав Холопов**  
Директор  
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



### Торговая недвижимость

**Сергей Гипш**  
Партнер  
Sergey.Gipsh@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

**Николай Пашков**  
Генеральный директор  
nikolai.pashkov@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

Основанная в Лондоне более века назад, компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark Knight Frank, располагает сетью из более чем 243 офисов в 43 странах мира и насчитывает 7067 специалистов.

Вот уже 116 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 16 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте [www.knightfrank.ru](http://www.knightfrank.ru)  
© Knight Frank 2011

## 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

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.

