



2011
РЫНОК
ИНВЕСТИЦИЙ
Москва
Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В 2011 г. наблюдалось оживление на рынке заемного банковского капитала: за двенадцать месяцев объем кредитов, выданных юридическим лицам, увеличился на 25%.
- Совокупный объем сделок по приобретению объектов коммерческой недвижимости по итогам года увеличился практически вдвое относительно результата прошлого года, достигнув \$8 млрд.
- Характерной чертой рынка стала высокая дифференцированность инвестиций по сегментам коммерческой недвижимости – на торговый и офисный сегмент пришлось по 40%.
- Безусловно позитивным трендом стало возвращение иностранных инвесторов на российский рынок. Доля транзакций с привлечением иностранного капитала превысила 33% в общем объеме сделок.

ОБЗОР РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Основные показатели сегментов коммерческой недвижимости в 2011 г.

Сегмент	Офисы		Торговые центры	Склады		Гостиницы ¹ кат. 3-5★
	A	B		A	B	
Класс объекта						
Новое предложение, тыс. м ²	275,0	445,0	260,0	28,5	37,3	770,0
Изменение с начала года, %	↑ (+13,0%)	↑ +4,9%	↑ +3,3%	↑ +0,7%	↑ +2,0%	↑ +2,4%
Доля вакантных помещений, %	12,5%	18,3%	2,5%	0,2%	2,0%	62,3%
Изменение с начала года, п.п.	↓ -5,0 п.п.	↓ -3,0 п.п.	↓ -1,5 п.п.	↓ -4,8 п.п.	↓ -9,5 п.п.	↑ +0,3 п.п.
Ставки, \$/м ² /год	830	480	100-500 / 700-4000 ²	130-140	105-125	171
Изменение с начала года, %	↑ +9,2%	↑ +5,5%	↑ +12,0%	↑ +11,0%	↑ +18,0%	↑ +9,0%
Доходность ³ , %	8,5-9,5%	10,0-11,0%	9,0-10,0%	10,0-10,5%	11,0-12,0%	н/д
Изменение с начала года, п.п.	↓ -1,0 п.п.	↓ -1,0 п.п.	↓ -1,5 п.п.	↓ -0,5 п.п.	=	
Средняя цена продаж объекта, \$/м ²	6 500-8 500	4 500-6 500	3 000-7 000	1 100-1 400	600-800	200-1 000

¹ 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)

² Данные приведены для якорных арендаторов и операторов торговой галереи

³ Оценка ставок капитализации

Источник: Knight Frank Research, 2012



Евгений Семенов
Директор департамента
инвестиций и продаж

«Прошедший год стал рекордным для российского рынка недвижимости по объему заключенных инвестиционных сделок. При этом около трети крупных сделок были реализованы с участием иностранных инвесторов. Позитивная динамика стала возможной во многом благодаря улучшению ситуации на рынке заемного финансирования. В то же время, ближе к концу 2011 г. мы отметили рост опасений дестабилизации ситуации со стороны участников рынка на фоне долговых проблем стран Европы и начавшегося переходного периода в политической жизни страны, что связано с прошедшими думскими и предстоящими президентскими выборами».

На протяжении всего 2011 г. сохранялась нестабильная экономическая ситуация в мире. Долговые проблемы стран Еврзоны в значительной мере обусловили неопределенность на мировых финансовых рынках, что повлекло за собой бегство из рискованных активов развивающихся стран. В частности, на российском рынке это проявилось в оттоке капитала, который по итогам 2011 г. достиг \$80 млрд, против прогнозировавшихся в начале года \$30 млрд.



Ключевые События

- В конце 2011 г. стало известно о том, что до конца января 2012 г. Morgan Stanley закроет сделку по приобретению одного из крупнейших ТРК Санкт-Петербурга – Galeria (Лиговский пр., 30 лит. А). По оценкам, сумма сделки может составить \$1,1 млрд, таким образом, она станет крупнейшей на рынке коммерческой недвижимости России.
- Весной 2011 г. было объявлено о решении «ограничить, а фактически запретить строительство в центре Москвы». Также в конце года были утверждены новые границы Москвы, официально «большая Москва» появится 1 июля 2012 г.
- Одна из крупнейших российских девелоперских компаний – Mirax Group официально прекратила свое существование в марте 2011 г.

Финансирование

В 2011 г. наблюдалось оживление на рынке заемного банковского капитала. За двенадцать месяцев объем кредитов, выданных юридическим лицам, увеличился на 25%. При этом финансирование строительного сектора росло опережающими темпами – 38% в годовом сопоставлении. Нарастанию объемов кредитования способствовало снижение процентных ставок по кредитам на фоне заметного улучшения ситуации с ликвидностью в банковском секторе по сравнению с 2009-2010 гг.

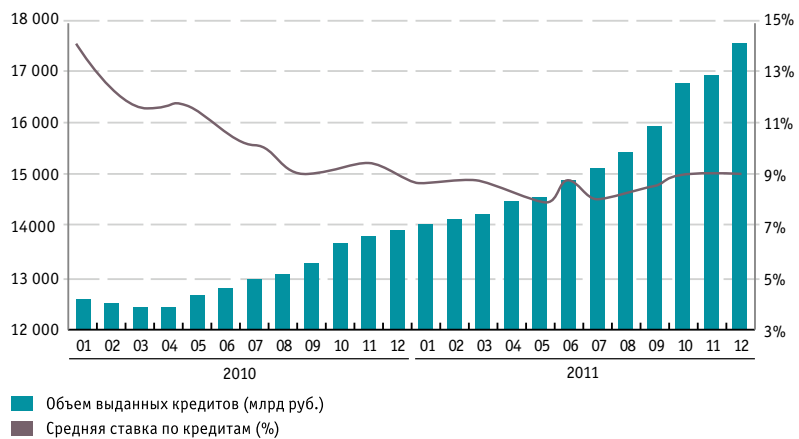
Российские государственные банки, имея возможность привлекать ликвидность на довольно выгодных условиях, по-прежнему выступали основным источником финансирования объектов коммерческой недвижимости. В частности, «Сбербанк» открыл кредитную линию на \$394 млн ЗАО «Международный Центр Девелопмент» для строительства МФК Mirax Plaza, а «Газпромбанк» предоставил \$375 млн ОАО «Сити-Палас» для финансирования строительства МФК «Башня Эволюция». Значительная часть кредитов была направлена на завершение строительства объектов, возведение вторых очередей, рефинансирование проектов.

Заметно увеличилась активность зарубежных банков. Например, Nordea Bank предоставил средства AFI Development и «Снегири Девелопмент» для рефинансирования кредита на строительство МФК «Четыре ветра». Raiffeisen Bank предоставил средства Immofinanz Group для ТЦ «Пятая Авеню». Иностранные банки в основном придерживались более консервативной стратегии при формировании кредитного портфеля и практически не участвовали в девелоперских проектах, ввиду высоких рисков.

В то же время потребность в высокодоходном размещении привлеченных средств на фоне сохраняющейся относительно высокой стоимости фондирования для частных российских банков во многом обусловила рост проектного кредитования. Например, банк «Русский Капитал» предоставил средства для строительства ТЦ Vnukovo Outlet Village.

Текущая практика большинства банков состоит в ограничении объема предоставляемых кредитов в размере 50 - 60% от оценочной стоимости залогового обеспечения. Данный подход позволяет кредиторам даже в случае негативного изменения рыночной конъюнктуры рассчитывать на возврат денежных средств в полном объеме. Ужесточение условий отчасти стало следствием наличия

Несмотря на негативный макроэкономический фон и повышение процентной ставки по кредитам в IV квартале 2011 г., высокие темпы роста кредитования сохранились



Источник: Knight Frank Research, 2012

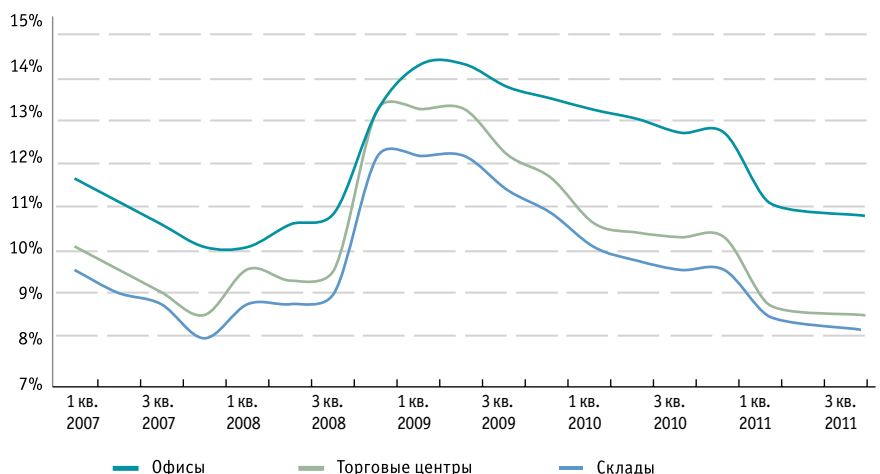
Стандартные условия предоставления банковского финансирования в 2011 г.

Условия предоставления финансирования	Российские банки		Зарубежные банки	
	Проектное финансирование	Рефинансирование	Проектное финансирование	Рефинансирование
Ставка	12-15%	9-11%	LIBOR + 800 - 1200 б. п.	LIBOR + 550 - 700 б. п.
LTV ¹	50-160%	60-70%	55%	75%

¹ LTV (loan to value) - отношение суммы кредита к рыночной (или оценочной) стоимости залога

Источник: Knight Frank Research, 2012

В 2011 г. ставки капитализации по всем сегментам коммерческой недвижимости после почти двухлетнего снижения стабилизировались на достигнутом уровне



Источник: Knight Frank Research, 2012

2011 РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

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 стройгрупп»	Реализация региональных проектов	5 млрд руб.
	RGI International Limited	Рефинансирование строительства ТЦ Tsvetnoy Central Market в Москве	\$150 млн
	ГК «Ташир»	Приобретение и развитие ТРЦ им. А. И. Райкина	\$220 млн
	«Декмос»	Окончание строительных работ в гостинице «Москва»	10 млрд руб.
	ЗАО «Международный Центр Девелопмент»	Окончание строительства МФК Mirax Plaza в Москве	Кредитная линия на \$394 млн
	ООО «Строительная компания «Арбан»	Строительство офисно-гостиничного центра в Красноярске	Невозобновляемая кредитная линия на 1,24 млрд. руб.
ВТБ	ООО «МЛП-Подольск»	Строительство 2-й очереди складского комплекса класса А «МЛП Подольск»	Кредитная линия на \$143,8 млн
	«Галс-Девелопмент»	Проектное финансирование, и рефинансирование задолженности ОАО «Галс-Девелопмент».	Увеличение кредитной линии на 35% до 23,5 млрд руб.
КИТ Финанс	«Адамант»	Строительство 2-ой очереди ТРК «Континент» в Санкт-Петербурге	Невозобновляемая кредитная линия на 44 млн евро
	DVI Холдинг	Завершение строительства ТРК «КомсомоЛЛ» в Волгограде	1,65 млрд руб.
Газпромбанк	MirLand Development	Строительство ТЦ «Вернисаж» в Ярославле.	\$29,1 млн
	ООО «Сити Палас»	Строительство МФК «Башня Эволюция»	Кредитная линия \$345 млн
	ЗАО «Строитель»	Возведение объектов ЗАО «Строитель»	Кредитная линия на 4,2 млрд руб.
Росбанк	Immofinanz Group	Кредит для логистического центра «Шушары»	-
Русский Капитал	Дмитрий Кульков, Владимир Разумнов, Вячеслав Шиколов	Частичное финансирование строительства ТЦ Vnukovo Outlet Village	\$20 млн
Nordea Bank	AFI Development и «Снегири девелопмент»	Рефинансирование кредитной линии на \$143 млн в МДМ банке на строительство БЦ «Четыре ветра»	\$170 млн
Райфайзенбанк	Immofinanz Group	Рефинансирование ТЦ «Пятая Авеню»	\$55 млн
	Raven Russia	Строительство складских проектов класса А в городах Климовск и Лобня	\$68 млн
	ЗАО «Тушинский комплекс»	Рефинансирование МФК «Праздник»	\$30 млн
	Gamma Invest Group	Строительство 2-ой очереди ТРЦ «Европа» в Калининграде	Кредитная линия на 10 лет на \$59,5 млн
UniCredit Bank	Hines	БЦ «Дукат Плейс III»	\$205 млн
Aareal Bank	Raven Russia	Строительство 2-ой очереди ТРЦ «Европа» в Калининграде	Кредитная линия на 10 лет на \$59,5 млн

Источник: Knight Frank Research, на основе данных из открытых источников, 2012

2011 РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

значительных непрофильных активов, накопившихся за период 2009-2010 гг. на балансе банков в счет погашения просроченной задолженности.

Кроме того, банки стали глубже исследовать платежеспособность потенциальных заемщиков, а также возможности реализуемых на кредитные деньги проектов в дальнейшем генерировать денежные потоки, достаточные для возврата долга. Например, если проект предполагается сдавать в аренду (торговый центр или офисное здание), то одним из обязательных условий для кредитора может быть наличие у собственника заключенных предварительных договоров аренды на часть помещений.

Тем не менее, многие проекты на рынке не соответствуют стандартным требованиям, предъявляемыми банками. В частности, недостаточность залогового обеспечения для получения необходимого объема заемного капитала, необходимость в льготном периоде по процентным платежам или нестандартном графике погашения обязательств, реструктуризации ранее привлеченных займов и т.п. требуют от кредитора принятия более высоких рисков и применения в целом нестандартного подхода к сделке.

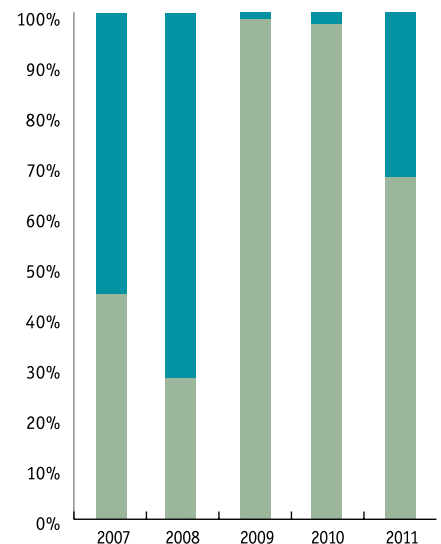
Наличие таких проектов способствовало развитию в 2011 г. относительно редких для отечественного рынка

кредитных инструментов, например, мезонинного финансирования. Данный подход предполагает кредитование инвестиционных проектов с повышенным уровнем риска и, как правило, участие кредитора в прибыли от финансируемого им проекта, например, через опционы на выкуп доли в проекте и т.п. К примеру, банк «Международный финансовый клуб» в рамках стратегии своего развития обозначил увеличение доли мезонинных кредитов в своем портфеле в качестве одной из стратегических целей на ближайшие 5 лет.

Что касается территориального распределения финансирования в 2011 г., то стоит отметить увеличение доли региональных проектов в общем объеме привлеченных кредитов. Во многом данная тенденция обусловлена экспансией ряда девелоперов в региональные города, в силу ограниченных возможностей для развития на столичном рынке.

В конце 2011 г. резко возросшая неопределенность на мировых финансовых рынках скорректировала ситуацию на российском рынке капитала. Кредиторы опасались возможных потрясений в глобальной экономике из-за нерешенных долговых проблем в странах Еврозоны. Условия доступа девелоперских компаний к банковскому финансированию вновь ужесточились, что привело к значительному удорожанию заемных средств.

В 2011 г. наблюдалось постепенное возвращение на российский рынок иностранных инвесторов.



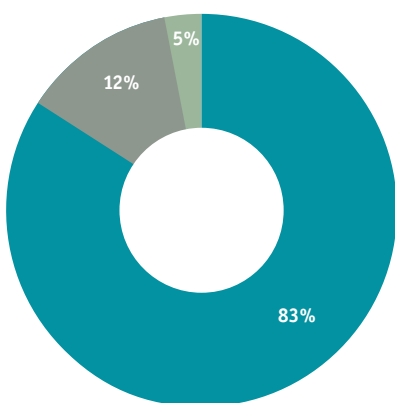
Источник: Knight Frank Research, 2012

за прошлые периоды значительного объема отложенного спроса.

Стоит отметить превалирование крупных институциональных инвесторов. В частности, фонд Hines завершил сделки по приобретению нескольких объектов: складского комплекса в Химках, бизнес-центра «Гоголевский».

Характерной чертой российского рынка стала высокая дифференцированность инвестиций по сегментам коммерческой недвижимости. Инвестиции практически поровну распределились между торговым и офисным сегментом – доля каждого составила 40%. Гостиницы и склады традиционно менее востребованы со стороны инвесторов – 13% и 7% соответственно. Однако если говорить о московском рынке, то лидером по объему сделок, как и в предыдущие периоды, стал офисный сегмент. Данное расхождение связано с широким спектром предложения инвестиционно привлекательных торговых объектов на региональных рынках.

Традиционно практически все инвестиции (95%) были сконцентрированы на рынках Москвы и Санкт-Петербурга



■ Москва ■ Санкт-Петербург
■ Остальные регионы

Источник: Knight Frank Research, 2012

Спрос / Предложение

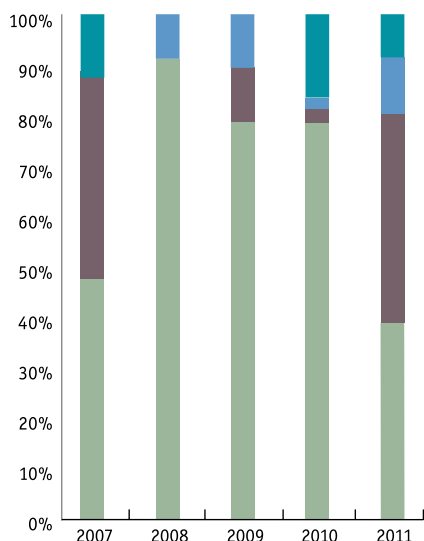
На протяжении всего 2011 г. мы наблюдали высокую инвестиционную активность на рынке коммерческой недвижимости. В результате, по итогам года совокупный объем сделок по приобретению объектов коммерческой недвижимости увеличился практически вдвое относительно показателя 2010 г., превысив \$8 млрд. При этом существенно увеличился средний размер транзакции – почти 50% составляют сделки объемом более \$100 млн, тогда как годом ранее их доля не превышала 30%. В значительной мере данному тренду способствовало более доступное финансирование.

Безусловно позитивным трендом стало возвращение иностранных инвесторов на российский рынок. Если в «посткризисный» период 2009-2010 гг. мы отмечали лишь фрагментарное участие зарубежных компаний, то в 2011 г. доля транзакций с привлечением иностранного капитала превысила 33% в общем объеме сделок. Отчасти высокая активность зарубежных инвесторов стала результатом накопленного

2011 РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

В 2011 г. инвестиции распределились практически равномерно между офисным и торговым сегментами



■ Индустриальная недвижимость ■ Гостиницы
■ Торговая недвижимость ■ Офисная недвижимость

Источник: Knight Frank Research, 2012

Офисная недвижимость

Традиционно высокая привлекательность офисного сегмента для инвесторов в значительной мере определяется большей предсказуемостью будущего арендного потока по сравнению с другими сегментами. Стоит отметить, что в отличие от кризисного периода, когда объекты вынужденно продавались с большими дисконтами, в 2011 г. у девелоперов появилась возможность реализовать функционирующие объекты по рыночным ценам. Некоторые из них планируют реинвестировать полученные средства в новые проекты.

Среди заключенных транзакций можно отметить приобретение «ВТБ-Капиталом» у компании Coalco доли (около 47%) в офисных комплексах «Белая Площадь» и «Белые Сады».

Сокращение объемов строительства и устойчивый спрос со стороны арендаторов способствовали росту ставок аренды в течение 2011 г. Ближе к концу года ставки на офисные площади стабилизировались в среднем по рынку на уровне \$830 м² / год в классе А, \$480 м² / год в классе В, прирост составил 9,0% и 5,5% соответственно.

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

Покупатель	Продавец	Активы	Сумма сделки (оценка)
UFG Real Estate	Capital Group	БЦ «Пушкинский дом», БЦ «Конкорд»	\$243 млн
«ВТБ капитал»	Coalco	Доля в БЦ «Белая площадь» и БЦ «Белые Сады»	\$675 млн
Heitman European Property Partners	Capital Partners	Здание в МФК «Метрополис»	\$200 млн
Hines Global REIT	Fleming Family	БЦ «Гоголевский»	\$96 млн
O1 Properties	ВТБ Капитал	Capital Plaza	\$210 млн

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

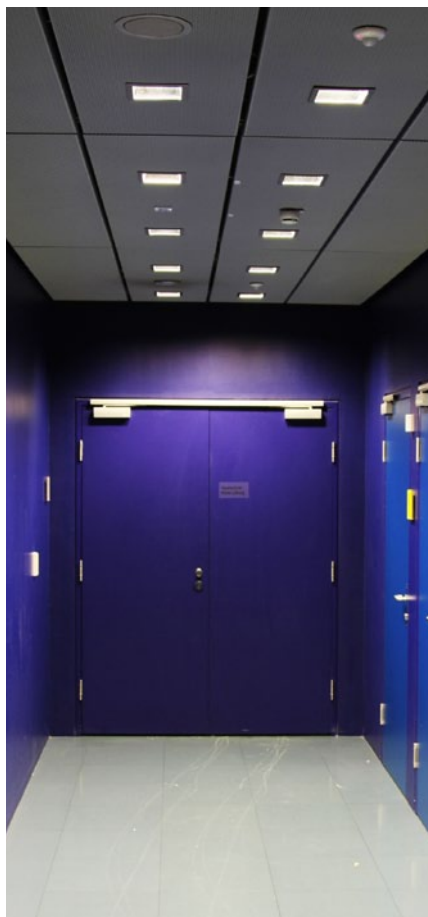
Покупатель	Продавец	Активы	Сумма сделки (оценка)
ГК «Ташир»	«Опин»	ТРЦ им. А. И. Райкина	\$220 млн
Fort Group	-	Компания «Макромир» со всеми активами	\$650 млн
«Комплексные инвестиции»	МТЗ Рубин	ТЦ «Горбушкин Двор», ТЦ «Филион»	\$450 млн
«ГК БИН»	MCG и Z-Build	ТЦ «Калужский»	\$190 млн
Romanov Property Holdings Fund	-	Dream house	100 млн
Jensen Group	«ВТБ Капитал»	ТЦ «Невский пассаж»	\$80 млн
«РМБ Инвест»	Capital Group	3 ТЦ «Метромаркет»	\$117 млн
UFG Real Estate	Capital Group	ТЦ «Метромаркет»	\$57 млн

Источник: Knight Frank Research, на основе данных из открытых источников, 2012

Торговая недвижимость

Совокупный объем инвестиций в объекты рынка торговой недвижимости увеличился в 10 раз, при этом количество сделок выросло лишь втрое. Столь значительная разница в приросте объемов и количестве транзакций свидетельствует о значительном увеличении среднего размера сделок, заключенных в 2011 г. Крупнейшей сделкой на московском рынке стала покупка компанией «Комплексные Инвестиции» ТЦ «Горбушкин Двор» и «Филион».

Высокой инвестиционной активностью в сегменте способствовал ряд факторов: с одной стороны, накопленный объем отложенного спроса (в «посткризисный» период в сегменте были проведены единичные сделки), с другой – довольно обширное предложение как московских, так и региональных объектов. Так, несколько знаковых торговых центров Санкт-Петербурга в 2011 г сменили владельца. Например, Jensen Group приобрела один



Крупнейшие сделки купли-продажи объектов складской недвижимости в 2011 г.			
Покупатель	Продавец	Активы	Сумма сделки (оценка)
Hines Global REIT	AIG European Real Estate Partners	Складской комплекс в Химках	\$80 млн
Миноритарные владельцы Giffels Management Russia	Karta Realty Limited	«Южные Врата»	\$90 млн
Raven Russia	«Эспро»	Логопарк «Ногинск-Восточный»	\$148 млн
Raven Russia	«Эспро»	Складской комплекс «Пулково»	\$43 млн
«Дикси»	PNK Group	Многофункциональный склад	\$83 млн
«ЦентрОбувь»	PNK Group	Складской комплекс	\$68 млн

Источник: Knight Frank Research, на основе данных из открытых источников, 2012

из старейших торговых объектов города – «Невский Пассаж». Нельзя также не упомянуть о готовящейся к заключению сделке по продаже ТРК «Галерея» американскому банку Morgan Stanley, которая может стать крупнейшей для всего российского рынка.

Тем не менее, по итогам 2011 г. наиболее активны на рынке торговой недвижимости были отечественные инвесторы, для которых одним из определяющих факторов является возможность получения дополнительного дохода. К основным механизмам управления доходностью торговых объектов можно отнести различные инструменты: от оптимизации пула арендаторов, до проведения реконцепции проекта.

Рекордно низкий за десять лет прирост предложения торговых площадей в Москве в 2011 г. на фоне высокой активности торговых операторов обусловил снижение уровня вакантных площадей до 2,5% и рост арендных ставок в среднем по рынку на 12 - 14%.

Складская недвижимость

Совокупный объем инвестиционных сделок со складскими объектами существенно уступает показателю в других сегментах коммерческой недвижимости. Тем не менее, высокий интерес к объектам рынка складской недвижимости проявляют иностранные инвесторы: более 80% всех сделок заключенных в сегменте были проведены с участием зарубежного капитала. Ни один другой сегмент не может похвастаться такими же результатами. Например, в первой половине года миноритарии Giffels: Van Riet Capital и Latidge Investments Limited приобрели логистический комплекс «Южные Врата».

В целом прошедший год для складского рынка стал периодом рекордов: минимальный объем ввода новых складских площадей (370 тыс. м² в Московском регионе), максимальный объем поглощения (1 млн м²) за последние пять лет. В результате, уровень вакантных площадей опустился практически до нулевой отметки, составив лишь 0,2% в классе А, в то время как арендные ставки (triple net) достигли отметки \$130-135 м²/год.

Характерной особенностью 2011 г. также стала активизация спроса на покупку

2011 РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ

Москва

складских площадей по схеме design&build (build-to-suit) (консультантом крупнейшей сделки данного формата за всю историю рынка общей площадью более 50 тыс. м² выступила компания Knight Frank).

Гостиничная недвижимость

Значительную роль на рынке инвестиций в гостиничную недвижимость в 2011 г. играло московское правительство. В рамках осуществления программы приватизации непрофильных активов были проданы несколько знаковых для города гостиничных объектов, в частности, гостиница «Москва» и отель «Националь».

В 2011 г. предложение в сегменте увеличилось на 1150 номеров за счет ввода в эксплуатацию 6 гостиниц. При этом на протяжении года мы наблюдали рост стоимости размещения (7-15% в зависимости от сегмента) и, как следствие, доходности номерного фонда (9-16% в зависимости от сегмента). В результате средняя стоимость размещения составила \$310 / \$200 / \$120 для 5★ / 4★ / 3★ гостиниц соответственно.

Крупнейшие сделки купли-продажи объектов гостиничной недвижимости в 2011 г.

Покупатель	Продавец	Активы	Сумма сделки (оценка)
«Галс-девелопмент»	Интурист	«Пекин»	\$70 млн
Шишханов Михаил	Правительство Москвы	Гостиница «Москва» (49% ОАО «Декмос»)	\$150 млн
ЗАО «Смарт финанс групп»	Правительство Москвы	«Националь»	\$150 млн
«Верный капитал»	Capital Partners	Ritz Carlton	\$600 млн
«Региональная гостиничная сеть»	ООО «Ижевск-Отель»	Гостиница «Парк Инн» в Ижевске	\$23 млн

Источник: Knight Frank Research, на основе данных из открытых источников, 2012





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, Россия и СНГ
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Директор, Партнер
sergey.gipsh@ru.knightfrank.com



Элитная жилая недвижимость

Елена Юргенева
Директор, Россия и СНГ
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

Константин Романов
Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com



Инвестиции и продажи

Евгений Семенов
Директор, Партнер
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com



Оценка недвижимости

Ольга Кочетова
Директор, Россия и СНГ
olga.kochetova@ru.knightfrank.com



Маркетинг, PR и исследования рынка, HR

Мария Котова
Партнер, Исполнительный директор
maria.kotova@ru.knightfrank.com



Санкт-Петербург

Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com



Киев

Ярослава Чапко
Директор департамента профессиональных услуг и инвестиций
yaroslava.chapko@ua.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

© Knight Frank 2012

МОСКВА

119021,
ул. Тимура Фрунзе, д. 11,
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.