



I КВАРТАЛ 2011 ГОДА РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Прирост предложения в первом квартале составил всего 13 тыс. м² складских площадей, однако до конца года ожидается ввод 430 тыс. м² складов классов А и В.
- Объем сделок в сегменте складов за первые 3 месяца года составил около 160 тыс. м² – на 5% меньше, чем за аналогичный период 2010 г.
- В 2011 г. темпы поглощения складских площадей будут опережать темпы нового строительства, что приведет к дальнейшему снижению уровня свободных площадей и росту арендных ставок.

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Вячеслав Холопов,
директор Департамента
индустриальной и складской
недвижимости и земли,
Knight Frank

«Начало 2011 года оказалось значительно менее активным по объему совершенных сделок аренды складских помещений, чем 4 квартал 2010 года. Но это не означает общего снижения интереса к объектам складской недвижимости: на результаты первого квартала повлияло как снижение объема доступных складских комплексов, так и продолжившийся рост арендных ставок в качественных помещениях.

Недостаток готового предложения и высокая активность арендаторов приведет к вымыванию построенных складских помещений с рынка во втором квартале 2011 года, после чего рынок вернется к докризисной практике заключения предварительных договоров. Изменение ситуации на рынке по сравнению с кризисным периодом ведет к тому, что девелоперы предпочитают строить объекты под ключ для клиентов, желающих приобрести в собственность либо в долгосрочную аренду современные складские здания».

Ключевые события

- С начала года стало известно о планах строительства в России ряда заводов и фабрик отечественными и зарубежными компаниями. Среди примеров - финская Nokia (планирует построить второй шинный завод в России), китайский автопроизводитель Geely, немецкий медийный концерн Axel Springer (ведет переговоры о строительстве бумажной фабрики в России), концерн Boeing (построит завод по механической обработке титановых деталей на территории ОЭЗ «Титановая долина» в Свердловской области) и др.
- События в Японии оказали значительное влияние на планы развития японских компаний, а также на поставки японской продукции (в т.ч. электронных компонентов) на предприятия за пределами

Основные показатели

	Класс А	Класс В	Динамика
Общий объем предложения (классы А, В, С), млн м ²	10,55		
Общий объем качественного предложения, млн м ²	4,24	1,88	
Общий объем качественного предложения, млн м ²	6,12		
Прирост предложения в I кв. 2011 г., тыс. м ²	8,5	4,5	↓
Ожидаемый прирост предложения во II-IV кв. 2011 г., тыс. м ²	404	23,5	↑
Объем сделок аренды и купли-продажи в I кв. 2011 г., тыс. м ²	160		↓
Средний уровень вакантных площадей, %	4,5	9	↓
Заявляемые арендные ставки, \$/м ² /год*	125-130	95-110	↑
Операционные расходы, \$/м ² /год	35-45	25-40	→

* без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей
Источник: Knight Frank Research, 2011

страны. Одним из последствий природных бедствий может стать сокращение спроса на складские и производственные площади со стороны японских компаний, а также производителей, использующих японские комплектующие.

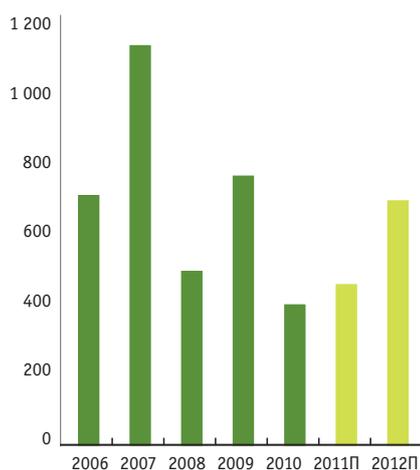
- Продолжается начавшееся в 2010 г. оживление региональных рынков. В I квартале 2011 г. было заключено

несколько заметных соглашений аренды складов вне Московского региона. Среди примеров - крупные сделки в Санкт-Петербурге: аренда фармацевтическим дистрибьютором «Империя-Фарма» 8,5 тыс. м² в логистическом центре «Горигго», сделка аренды более 15 тыс. м² в проекте «АКМ-логистикс» в Шушарах китайским производителем TPV Technology и др.



Согласно планам девелоперов, темпы прироста предложения в 2011-2012 гг. будут увеличиваться

тыс. м²



Источник: Knight Frank Research, 2011

- Торговые операторы снова готовы расширяться, заявляя о планах развития в Москве и регионах, что означает дальнейший рост спроса на складские площади со стороны этой группы арендаторов, занимающей более 20% в структуре спроса на складские площади. Среди крупных ритейлеров, планирующих активную экспансию – X5 Retail Group N.V., «Магнит», «Эльдорадо», Metro Group, концерн «Kesko» и др.
- В марте 2011 г. появились сообщения о продаже логистического комплекса Southgate, среди претендентов на приобретение актива назывались компания Raven Russia и миноритарные владельцы Giffels Management Russia – Кристофер Ван Рит (управляющий директор компании) и Дэвид Саймонс, у которых есть преимущественное право выкупа доли продавца - Cypress Grove International. При любом исходе данная сделка будет первой крупной покупкой складской недвижимости в 2011 г., подтверждая наметившуюся тенденцию постепенного возрождения интереса инвесторов к приобретению складской недвижимости в России.

Предложение

В первом квартале 2011 г. в Московском регионе были введены в эксплуатацию здания всего в двух проектах, прирост предложения составил 13 тыс. м². Общее предложение качественных складских площадей в Московском регионе на конец марта 2011 г. составило 6,12 млн м², из которых 4,24 млн м² относятся к классу А, 1,88 млн м² – к классу В.

Тем не менее, на рынке складов Московского региона наблюдается увеличение девелоперской активности: хотя объем складских площадей, заявленных к вводу в 2011 г., составил лишь 450 тыс. м² (в два раза меньше, чем средний ввод в эксплуатацию в докризисные 2006-2007 годы), на 2012 г. запланирован ввод уже около 700 тыс. м² площадей классов А и В.

Если в 2009 – 2010 гг. на рынок выходили «докризисные» проекты, то теперь предложение складов пополняется за счет складских комплексов, строительство которых началось уже после прохождения острой фазы кризиса. При этом о строительстве складов заявляют не только профессиональные девелоперы складской недвижимости, готовые строить новые фазы существующих проектов и развивать новые площадки, но и новые для этого рынка игроки.

Стоит отметить, что часть заявленных к вводу в 2011 г. проектов может быть перенесена на 2012 г., что будет способствовать формированию острого дефицита готовых складских площадей в течение 2011 г.

Спрос

На рынке Московского региона сохраняется высокий спрос на качественные складские площади со стороны арендаторов. Анализ сделок, заключенных в 2010 г. и в I квартале 2011 г. позволяет сделать вывод, что значительная доля арендаторов складских площадей (до 30%) переезжает из складов более низкого качества (классов С и D).

Примеры складских проектов, ожидаемых к вводу в 2011 г.

Наименование	Расположение	Площадь, м ²	Девелопер
«ПНК-Чехов», зд. 6-8	Симферопольское ш., 49 км от МКАД	86700	PNK Group
«VWV Апаринки»	Каширское ш., 3 км от МКАД	85000	VWV Company
«Белая Дача», здание 5	Новорязанское ш., 4 км от МКАД	32000	Hines International Real Estate Fund, «Агрофирма Белая Дача».
Логистический парк «Крекшино», зд. 4	между Минским и Киевским ш., 24 км от МКАД	20000	«РосЕвроДевелопмент»

Источник: Knight Frank Research, 2011

I КВАРТАЛ 2011 ГОДА РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Около половины компаний, арендующих склады, расширяет существующие складские мощности или впервые арендует складское или производственное помещение.

Оставшиеся 20% арендаторов переезжает со складов сравнимого уровня, сюда же можно отнести случаи переезда компаний с площадей 3PL операторов в случае принятия решения о самостоятельном управлении логистическими процессами.

По результатам I квартала 2011 г. объем сделок аренды и купли-продажи складов в Московском регионе составил около 160 тыс. м², что сравнимо с показателем 2010 г., когда было арендовано 170 тыс. м² складских площадей классов А и В. В стадии переговоров на конец I квартала находилось значительное количество сделок аренды, что позволяет ожидать объема сделок по итогам 2011 г., сравнимого с показателем 2010 г., когда было арендовано и куплено около 780 тыс. м².

Уровень вакантных площадей в существующих складских комплексах продолжает снижаться, на конец марта 2011 г. он составлял в среднем по рынку около 4,5% для объектов класса А и 9% для складов класса В.

Важно отметить, что на рынок возвращается практика предварительной аренды площадей в складских комплексах, еще не введенных в эксплуатацию. Дефицит готовых складских площадей заставляет арендаторов рассматривать строящиеся площади, а также вести переговоры о строительстве помещений «под ключ» – значительное количество предварительных соглашений аренды мы увидим уже в этом году.

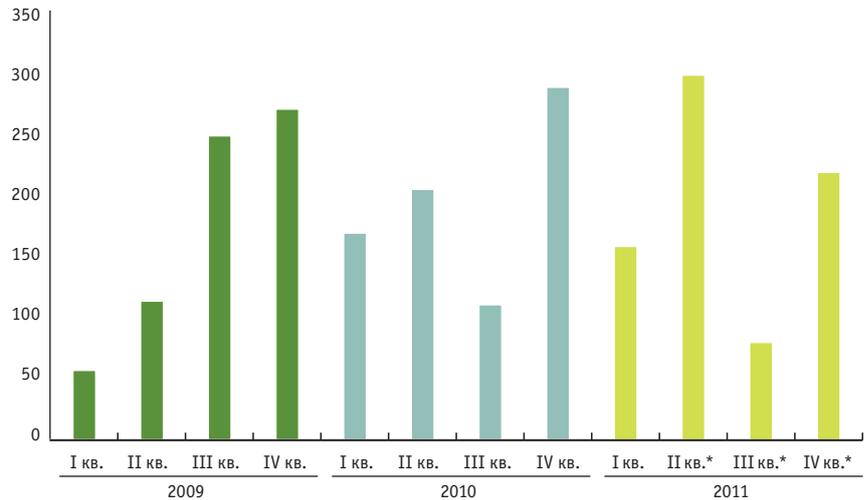
Коммерческие условия

В I квартале 2011 г. продолжился рост арендных ставок. Сохраняющееся превышение темпов поглощения площадей над темпами ввода новых складских объектов в Московском регионе стало результатом роста арендной ставки для помещений класса А со \$115-120/м²/год в IV квартале 2010 г. до \$125-130/м²/год к концу I квартала 2011 г. (без учета НДС, коммунальных и операционных расходов).

С сокращением количества свободных площадей предложения помещений по ставке \$130/м²/год становятся все более распространёнными. Для крупных арендаторов, а также компаний «с именем» собственники складов готовы снижать запрашиваемую цену аренды в среднем на 5%.

В первом квартале 2011 г. наблюдался традиционный для начала года спад активности арендаторов складов.

тыс. м²

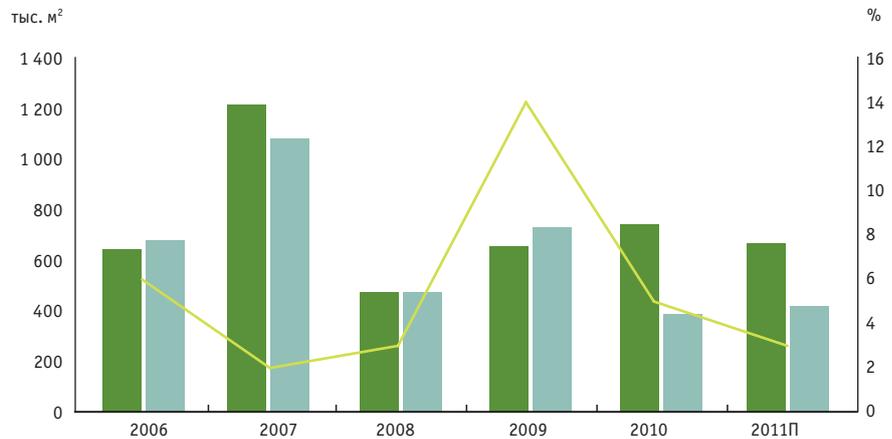


* Прогноз

Источник: Knight Frank Research, 2011

В пост-кризисный период (с 2010 г.) объем сделок значительно превышает прирост предложения складов, что ведет к снижению доли вакантных площадей

тыс. м²



■ Объем заключенных сделок
■ Новое строительство
— Доля вакантных площадей (класс А)

Источник: Knight Frank Research, 2011

Для складов класса В и бывших производственных помещений рост ставок не так выражен, что объясняется широким ценовым диапазоном стоимости аренды складов этой категории, связанным с широкой дифференциацией объектов по качеству. Тем не менее рост ставок заметен и здесь, на конец I квартала можно говорить о росте ставок до \$95-110/м²/год.

Величина ставки операционных расходов составляет \$35-45/м²/год для помещений класса А, \$25-40/м²/год для складов класса В.

Что касается длительности договоров аренды складов, то можно отметить тенденцию снижения доли краткосрочных соглашений (3 года и меньше), которая наблюдается с 2010 г.



Логопарк «Истра»
Новорижское ш., 42 км от МКАД

При этом возрастает доля сделок, заключенных на сроки от 5 лет: если в 2009 г. на такие соглашения приходилось около 30% всех сделок аренды, то в 2010-2011 гг. уже больше половины (57%) арендаторов занимают склады на срок 5 лет и больше. В крупных логистических комплексах собственники вновь предлагают помещения в долгосрочную аренду - на сроки от 7 лет.

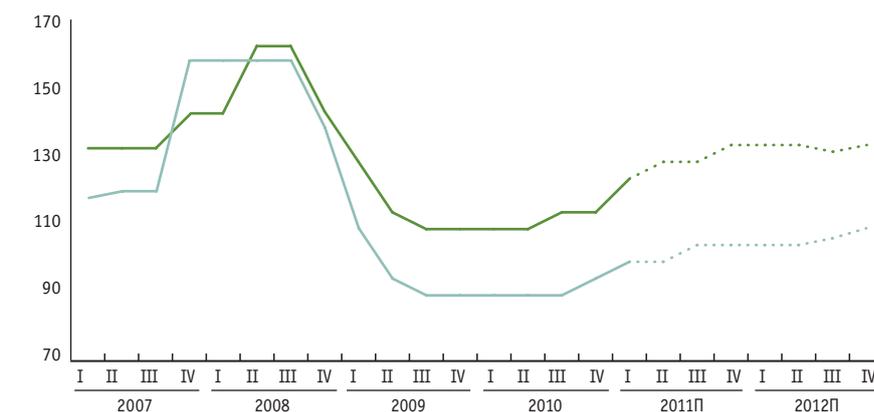
Прогнозы

Всего в 2011 г. запланирован ввод в эксплуатацию около 450 тыс. м². Из них во втором квартале может быть введено в эксплуатацию около 130 тыс. м² складских площадей классов А и В, примерно 300 тыс. м² будут введены в эксплуатацию во второй половине года.

При сохранении текущих тенденций в экономике, объем сделок во II-IV кварталах составит около 600 тыс. м², то есть общий объем поглощения в московском регионе за 2011 год может превысить 750 тыс. м². Тенденция превышения темпов поглощения над темпами нового строительства сохранится до конца 2011 г. С большой вероятностью ввод части строящихся объектов будет перенесен на 2012 г., поэтому значительная доля сделок в текущем году будет заключаться в форме предварительных соглашений об аренде площадей в строящихся комплексах.

В I квартале 2011 г. рост арендных ставок продолжился, достигнув \$125-130/м²/год для складов класса А (не включая НДС и операционные расходы)

\$/м²/год



— Класс А
 Класс В

Источник: Knight Frank Research, 2011

Уровень вакантных площадей в существующих складских проектах продолжит снижаться, достигнув 2-3% для помещений класса А к концу 2011 г. Мы также ожидаем, что в 2011 продолжится рост арендных ставок, и к концу года запрашиваемая ставка аренды складских

помещений класса А достигнет \$135/м²/год. Дальнейший рост арендных ставок будет сдерживаться, прежде всего, выходом на рынок значительного количества новых складских площадей, заявленных к вводу в эксплуатацию в первой половине 2012 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.