



2011 ГОД
РЫНОК СКЛАДСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В 2011 г. был зафиксирован максимальный за последние четыре года объем заключенных сделок (990 тыс. м²) и минимальный за восемь лет объем ввода новых складских площадей (366 тыс. м²).
- Доля вакантных площадей на складские площади класса А упала с 5% до 0,5% (январь 2012 г.). На начало 2012 г. общий объем свободных площадей в построенных комплексах не превышает 50 тыс. м².
- За 2011 г. ставки аренды в объектах класса А выросли на 11% и составили 130-135 \$/м²/год.



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ИТОГИ 2011 Г.



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

«Высокая активность арендаторов и низкий объем нового предложения привели к тому, что в первой половине 2011 г. произошло вымывание с рынка практически всех доступных для аренды площадей в построенных комплексах. Это повлекло за собой возвращение практики заключения предварительных договоров. В результате, большая часть площадей в строящихся комплексах на конец года уже была арендована или куплена.

Мы ожидаем, что выход на рынок запланированных к вводу в 2012 г. новых проектов также не приведет к насыщению рынка и некоторый дефицит площадей будет наблюдаться в течение всего 2012 г., особенно в его первой половине. Это, в свою очередь, будет стимулировать дальнейшее развитие рынка design&build».

Основные показатели.	Класс А	Класс В	Динамика*
Общий объем предложения (классы А, В, С), тыс. м²		10 950	
Общий объем качественного предложения, тыс. м²	4 610	1 912	↑
Прирост предложения в 2011 г., тыс. м²	328,9	37,3	↓
Общий объем площадей, планируемых к вводу в 2012 г., тыс. м²		700	↑
Общий объем сделок аренды и купли-продажи в 2011 г., тыс. м²		990	↑
Средний уровень вакантных площадей, %	0,5	2,0	↓
Заявляемые арендные ставки, \$/м²/год**	130-140	105-125	↑
Операционные расходы, \$/м²/год	35-50	25-50	↑
* По сравнению с предыдущим годом **Без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей Источник: Knight Frank Research, 2012			

Ключевые события

- В 2011 г. общий объем заключенных сделок стал рекордным за последние четыре года как для московского рынка, где поглощение качественных складских площадей составило 990 тыс. м², так и для всей России с общим объемом поглощения более 1 350 тыс. м².
- В первом полугодии 2011 г. на рынке складской недвижимости московского региона было заключено несколько крупных инвестиционных сделок:
- Фонд Hines Global REIT приобрел у AIG European Real Estate Partners складской комплекс площадью 75 тыс. м² в г. Химки. Это первое приобретение фонда в России. Сумма сделки могла составить \$80 млн.

- Британский инвестфонд Raven Russia получил контроль над деятельностью трех строительных компаний, став фактически единственным владельцем складских комплексов «Пулково» (общей площадью 36 тыс. м²) и «Пулково-Эстейт» (общей площадью 60 тыс. м²) в Санкт-Петербурге и логистического парка «Ногинск-Восточный» (общей площадью 230 тыс. м²) в Московской области. Ранее Raven Russia владела этими проектами совместно с девелоперской компанией «Эспро».
- В 2011 г. были заключены две крупнейшие сделки в формате design&build. Компания PNK Group заключила договор о строительстве для группы компаний «Дикси» логистического центра общей площадью 44 тыс. м². В соответствии

- с техническими требованиями «Дикси», он будет разделен на несколько температурных зон. Также PNK Group в комплексе «ПНК-Внуково» построит склад площадью 50 тыс. м² для компании «ЦентрОбувь». За всю историю рынка складской недвижимости это крупнейшая сделка по строительству склада «под заказчика» для последующей продажи. Консультантом сделки выступила компания Knight Frank.
- В апреле 2011 г. было объявлено о заключении крупнейшей на посткризисном рынке сделки аренды складских площадей: торговая сеть X5 Retail Group арендовала более 75 тыс. м² в логистическом парке «Raven Russia – Ногинск».

- Еще один рекорд принадлежит рынку 3PL-услуг: компания «Алиди» арендовала 40 тыс. м² в «ПНК-Чехов». Это стало крупнейшей сделкой аренды логистическим оператором за период с 2008 г. Консультант сделки – компания KnightFrank.
- При обсуждении Правительством Московской области постановления «Об утверждении инвестиционной программы «Развитие транспортно-логистической системы в Московской области в 2011-2015 годах» было принято решение о строительстве по меньшей мере двадцати крупных логистических центров вдоль строящейся Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД).

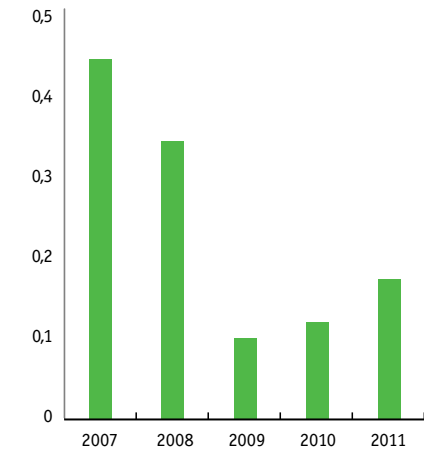
Предложение

Общий объем качественных складских площадей в московском регионе на конец 2011 г. составил 6 522 тыс. м². При этом в 2011 г. был зафиксирован рекордно низкий за последние восемь лет объем ввода новых качественных складских площадей – 366 тыс. м², из них 90% – в складских комплексах класса А. Это вызвано сокращением

спроса на складские помещения в 2008-2009 гг., и как следствие, снижением темпов и объемов строительства спекулятивных складов. Только с оживлением спроса в конце 2010 г., инвесторы и девелоперы вновь активно начали заявлять о планах по строительству новых спекулятивных складов и возобновлению строительства «замороженных» ранее проектов. Однако, сроки сдачи многих комплексов были перенесены на 2012 г., и из заявленных 600 тыс. м² было введено в эксплуатацию только чуть больше 60%. В результате, значительного прироста нового предложения можно ожидать только в 2012 г.

Еще одним результатом ситуации, которая складывалась в 2008- 2009 гг. стало сокращение количества девелоперов, реализующих складские проекты. В результате, основная часть (72%) новых складов реализована крупными девелоперами – компаниями, специализирующимися на развитии индустриально-складского сегмента, построившими для последующей сдачи в аренду или продажи не менее 50 тыс. м² качественных складских площадей. Такая ситуация обусловлена несколькими факторами. Во-первых, «новичкам» сложнее получить

Средняя себестоимость строительства складов
\$/м² (с НДС)



Источник: Knight Frank Research, 2012

финансирование для своих проектов по низким ставкам, что приводит к увеличению инвестиционной себестоимости проектов.

Ключевые объекты, введенные в эксплуатацию в 2011 г.			
Название	Расположение	Общая площадь, м²	Девелопер
ПНК-Внуково	Боровское ш., 20 км от МКАД	80 000	PNK Group
RavenRussia-Климовск	Симферопольское ш., 21 км от МКАД	55 000	Raven Russia
ПНК-Чехов, строение 8	Симферопольское ш., 49 км от МКАД	39 500	PNK Group
Инфрастрой Быково	Новорязанское ш., 19 км от МКАД	34 500	Инфрастрой Быково
Белая Дача	Новорязанское ш., 4 км от МКАД	32 000	Hines International, Агрофирма Белая Дача
МСК-СУ9, фаза 3	Новорязанское ш., 1 км от МКАД	22 500	МСК СУ-9
Крекшино	между Минским и Киевским ш., 24 км от МКАД	20 000	РосЕвроДевелопмент
Карло Пазолини	Киевское ш., 3 км от МКАД	20 000	Карло Пазолини
Хлебниково	Дмитровское ш., 8 км от МКАД	20 000	Хлебниково
Источник: Knight Frank Research, 2012			

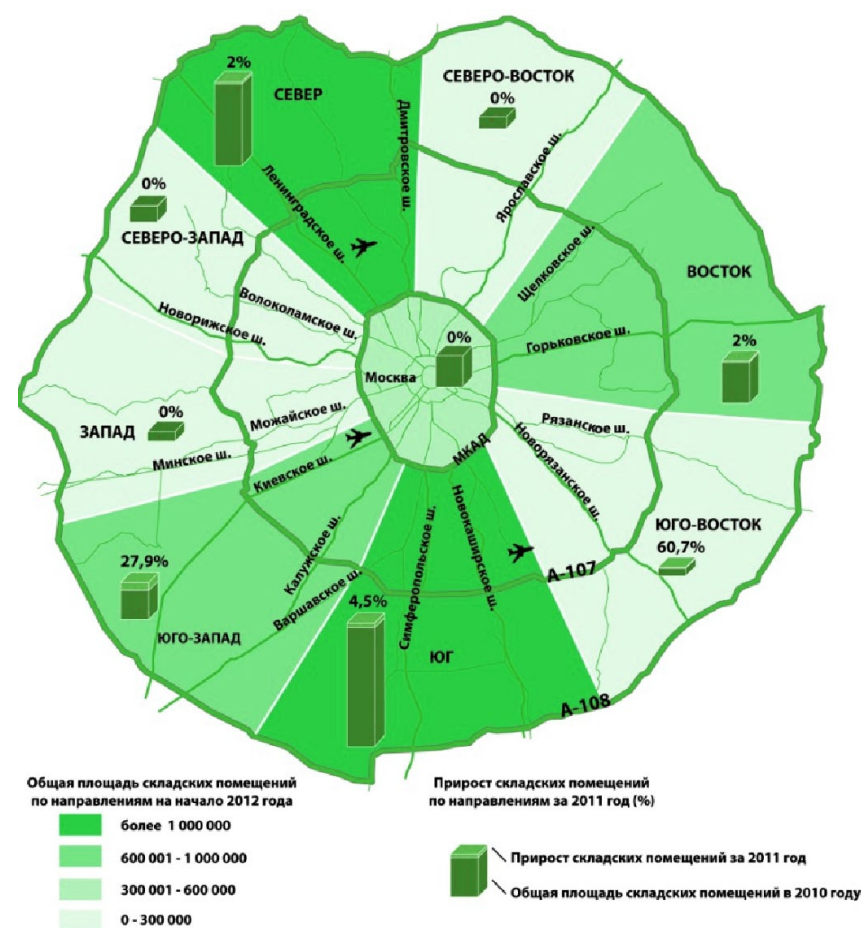


Во-вторых, крупные девелоперы имеют возможность снизить себестоимость строительства благодаря имеющемуся опыту и «эффекту масштаба». Они могут применять наиболее эффективные решения, сохраняя высокое качество строительства. В среднем, себестоимость строительства для опытных девелоперов на 10-20% ниже, чем для новых игроков на этом рынке. В-третьих, себестоимость строительства в 2011 г. начала расти после падения в 2009 г., которое было связано со снижением стоимости строительных материалов и рабочей силы. К концу 2011 г. себестоимость строительства вернулась на свой докризисный уровень (800-850 \$/м² с НДС).

Территориально наибольший объем качественных складов сосредоточен в северном и южном направлениях (более 56%). Как и в 2010 г., наибольший прирост нового предложения зафиксирован в южном и юго-западном направлении. Кроме того, относительно большой рост предложения складских площадей наблюдался и в юго-восточном направлении, благодаря чему общий объем предложения здесь увеличился более, чем на 60%.

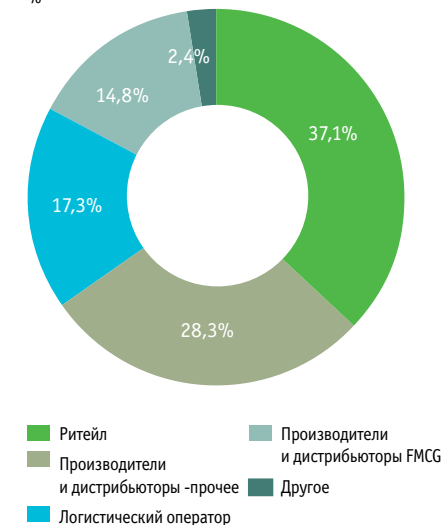
Так же можно говорить о том, что складской сегмент становится интересным и для потенциальных инвесторов. Общий объем инвестиций в него в 2011 г. составил почти \$400 млн. Крупнейшими инвесторами являлись британский инвестиционный фонд Raven Russia и фонд Hines Global REIT. Сейчас на рынке представлено проектов на сумму более \$1 млрд., которые могут стать потенциальными объектами для инвестирования в 2012 г.

Географическое распределение предложения

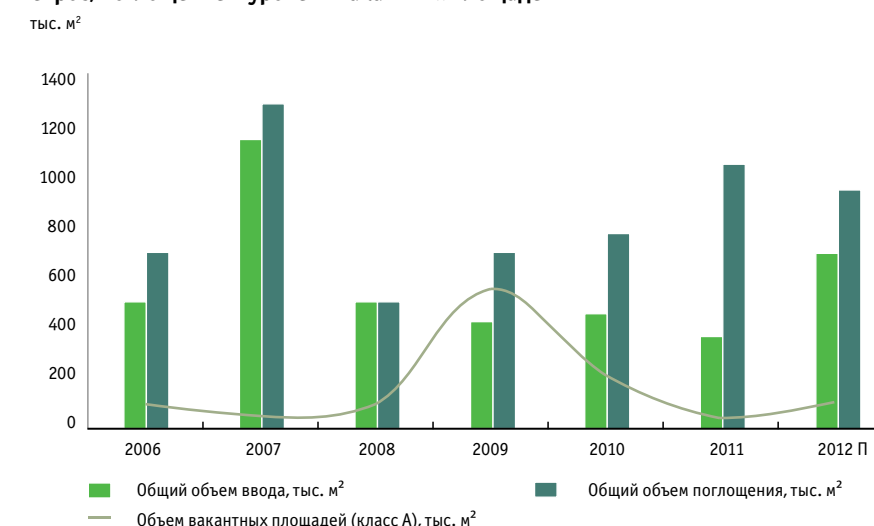


Источник: Knight Frank Research, 2012

Распределение общего объема сделок по профилю арендатора или покупателя



Спрос, поглощение и уровень вакантных площадей



Источник: Knight Frank Research, 2012

Спрос

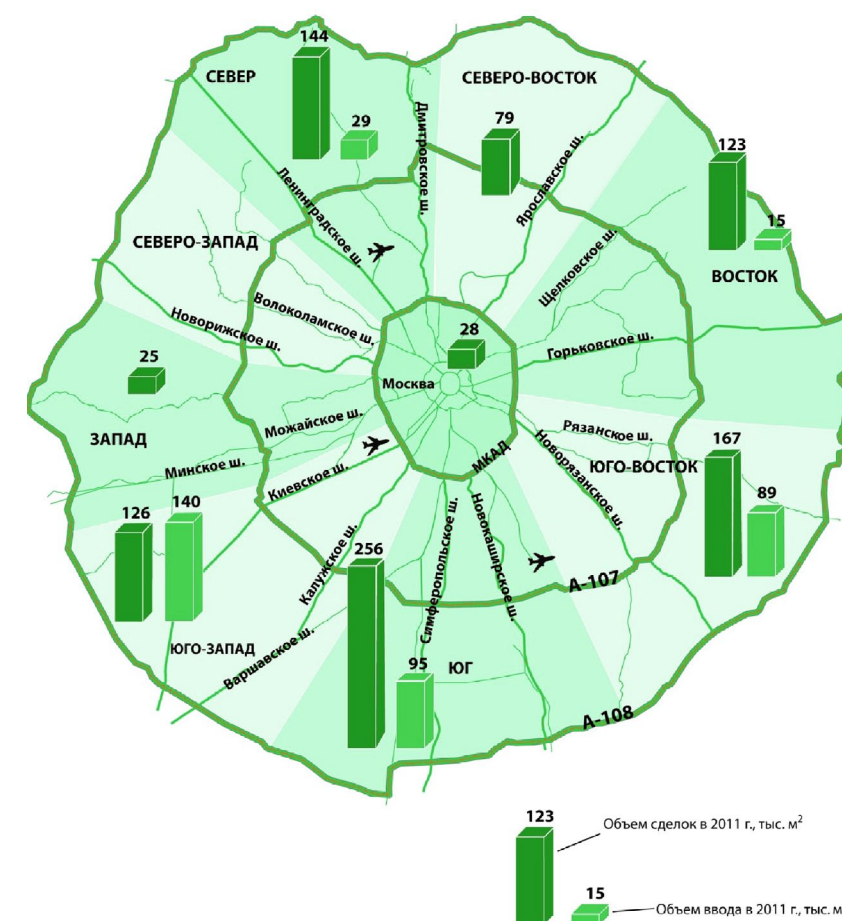
В течение всего 2011 г. сохранялся высокий спрос на качественные складские площади. По итогам года общий объем сделок в Москве и Московской области превысил 990 тыс. м² (85% площадей относятся к классу А) – наибольшее значение за последние четыре года. Оно на 29% превышает аналогичный показатель прошлого года и почти в два раза значение 2008 г.

Несмотря на то, что объем поглощения в 2007 г. был все же несколько выше, чем в 2011 г., можно уже говорить о восстановлении рынка после кризиса, поскольку сейчас рынок находится в более «зрелом» состоянии: основная доля компаний переехала в более качественные объекты.

Сложившаяся ситуация вызвала резкое сокращение объема вакантных площадей на рынке. Это вызвано, в частности, низким объемом ввода новых площадей: девелоперы не были готовы к столь сильному росту спроса и практически не начинали новых проектов в 2009-2010 гг. В итоге доля вакантных площадей в классе А опустилась до 0,5% (не более 50 тыс. м²). Более того, часть площадей в еще только строящихся комплексах уже находится под предварительными договорами аренды. Это стало результатом того, что 65% договоров в течение последнего полугодия были заключены на этапе строительства.

Наибольший объем сделок приходится на торговых операторов, которые уже традиционно (переняв лидерство у логистических операторов в 2009 г.) занимают первое место по объему поглощения складских площадей. Необходимо отметить, что растет доля логистических операторов по сравнению с предыдущим периодом (2009-2010 гг.) – 166 тыс. м².

Распределение объема поглощения по направлениям



Источник: Knight Frank Research, 2012



Географически наибольший объем поглощения зафиксирован в южном и юго-восточном направлениях. Это вызвано отчасти тем, что здесь сконцентрирован большой объем нового предложения, вышедшего на рынок в 2011 г.

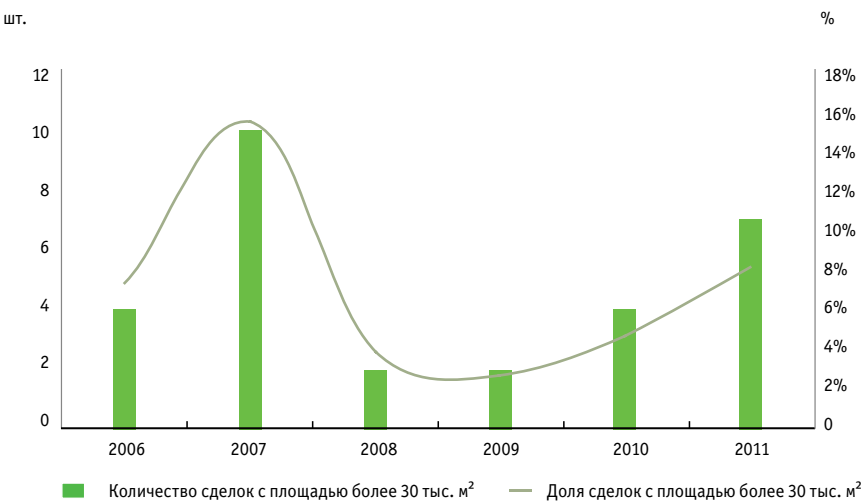
В целом, в 2011 г. на территории всего московского региона объем заключенных сделок в три раза превысил объем введенных площадей. Эта тенденция характерна для всех направлений, за исключением юго-западного, лидера по объему введенных площадей в 2011 г., где этот объем немного превысил поглощение.

Для 2011 г. был характерен рост количества крупных сделок (более 30 тыс. м²), что также говорит об оздоровлении рынка и возвращении позитивных настроений. Особенно следует отметить крупнейшую сделку за последние четыре года – аренда склада в логотарке «Ногинск-Восточный» (девелопер Raven Russia) компанией X5 Retail Group. Общая арендуемая площадь составила 75,7 тыс. м².

Другим немаловажным трендом 2011 г. стало увеличение количества и объемов сделок, заключенных по схеме design&build. Вызвано это, в первую очередь, сильным снижением объемов вакантных площадей в спекулятивных складах. При необходимости арендовать складские площади больших размеров, потребители сталкиваются с проблемой отсутствия необходимого предложения на рынке. Кроме того, ряд компаний начинает предъявлять свои специфические требования к арендуемым помещениям, и, не имея возможности найти удовлетворяющий таким требованиям склад, прибегают к строительству «под заказ». Из пяти сделок на помещения площадью более 40 тыс. м², совершенных в 2011 г., две заключены по схеме design&build, что является своего рода рекордом для рынка, так как до этого сделок такого размера в этом формате не было.

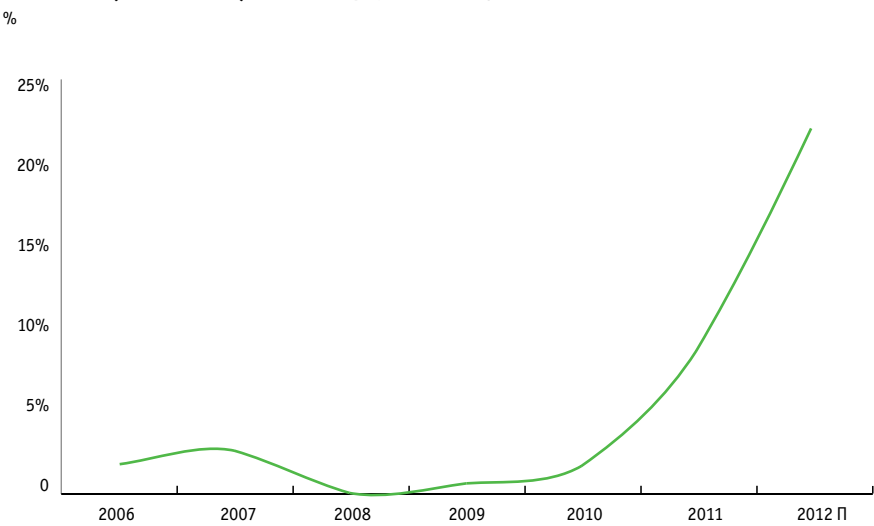
Эти проекты будут построены в складском комплексе «ПНК-Внуково», расположенном в юго-западном направлении. Благодаря этим сделкам, в этом направлении средний размер

Количество и доля сделок площадью более 30 тыс. м²



Источник: Knight Frank Research, 2012

Рост доли (по площади) сделок в формате design&build



Источник: Knight Frank Research, 2012

сделки достиг 21 тыс. м², что в два раза больше среднего размера сделки во всем московском регионе, который составляет около 11 тыс. м².

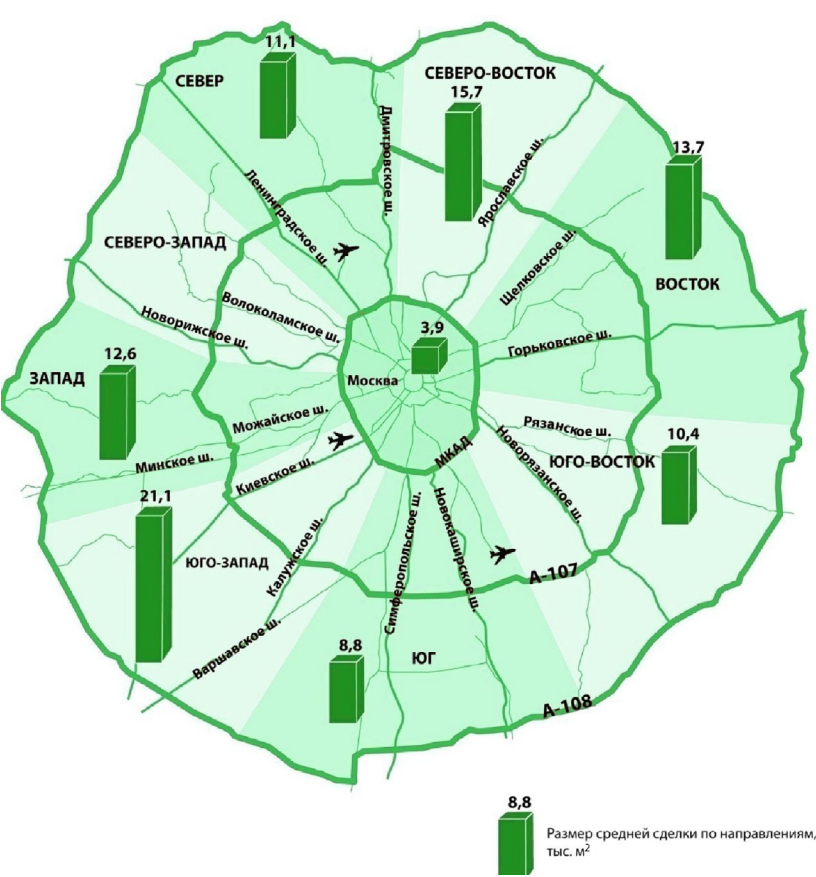
Еще одним рекордным для рынка показателем стал объем проданных площадей. Его доля в 2011 г. составила 15,5 % (143 тыс. м²), что почти в 4 раза больше, чем годом ранее.

Коммерческие условия

Для 2011 г. была характерна тенденция к формированию «рынка продавца». Существенный рост спроса и ограниченное предложение позволили собственникам в течение всего года корректировать арендные ставки в сторону повышения. Клиентам становится все тяжелее вести переговоры. В итоге, к началу 2012 г. в складах класса А запрашиваемые арендные ставки находятся в диапазоне 130-135 \$/м² (без НДС и эксплуатационных расходов). Мы ожидаем, что в первой половине 2012 г. произойдет небольшой рост запрашиваемых арендных ставок до уровня 135-140\$/м² с последующей стабилизацией во второй половине года.

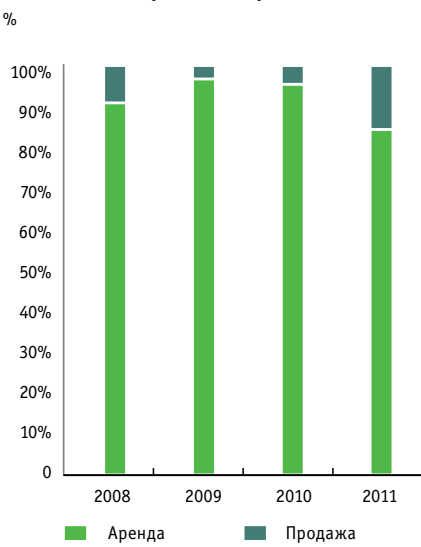
На фоне других стран Европы, Россия является одной из немногих стран, где ставки аренды на склады класса А показывали уверенный рост в течение 2011 г. На начало 2012 г. по уровню ставок аренды Москва находится на седьмом месте среди крупнейших городов Европы.

Размер средней сделки по направлениям, тыс. м²



Источник: Knight Frank Research, 2012

Доля сделок аренды и продажи



Источник: Knight Frank Research, 2012

Динамика арендных ставок на складские площади



Источник: Knight Frank Research, 2012



При этом, учитывая сложную экономическую ситуацию в Европе и сложившуюся динамику, можно говорить о том, что Москва может войти в пятерку городов с самыми высокими арендными ставками на складском рынке Европы.

Наиболее распространенные сроки договоров аренды по заключенным сделкам в 2011 г. в московском регионе – 5-7 лет. Предложение на рынке качественной складской недвижимости ориентировано преимущественно на компании, которые готовы заключать долгосрочные – от 5 лет – договоры аренды, со ставками, номинированными в долларах США и площадью сделки от 5 тыс. м², а предпочтительно – от 10 тыс. м², если речь идет о Московской или Ленинградской областях. Арендаторам, которым необходим склад на более короткий срок, проще воспользоваться услугами логистических операторов, чем арендовать помещения.

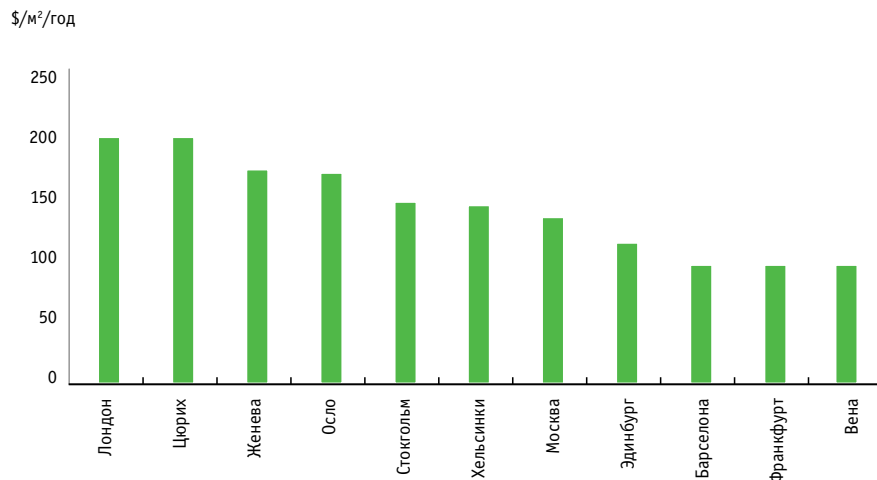
Прогноз

Мы ожидаем, что основная доля нового предложения выйдет на рынок Московской области лишь во второй половине 2012 г. Всего около 905 тыс. новых спекулятивных складских площадей заявлены к сдаче в течение следующего года, из которых, как мы считаем, будет введено в эксплуатацию около 700 тыс. м².

В течение 2012 г., особенно в его первой половине, будет продолжаться наблюдаться дефицит качественного предложения, благодаря чему большая часть сделок будет заключаться по предварительным договорам аренды на площади в еще строящихся комплексах. Уровень вакантных помещений при сохранении похожей активности арендаторов и относительно стабильной экономической и политической конъюнктуры в конце 2012 г. не превысит 1-2%, что позволяет прогнозировать появление новых складских проектов на рынке уже в текущем году, особенно от крупных профильных девелоперских компаний.

В первой половине 2012 г. продолжится небольшой рост арендных ставок. Однако, несмотря на низкий объем вакантных площадей, он будет сдерживаться ограниченной платежеспособностью арендаторов. Во второй половине года в связи с выходом на рынок большого объема нового предложения произойдет стабилизация ставок. В итоге, к концу года средние запрашиваемые арендные ставки для складов класса А могут достигнуть 135-140\$/м² (без НДС и эксплуатационных расходов).

Рейтинг городов Европы с наибольшими ставками аренды



Источник: Knight Frank Research, 2012

Более того, прогнозируется увеличение объемов сделок design&build. Мы предполагаем, что 20-25% от общего объема поглощения будут составлять сделки по строительству складов в соответствии с техническими требованиями клиентов.

Рынок 3PL-услуг

В 2011 г. был зафиксирован рост доли логистических операторов в общем объеме сделок, которая составила 17%, что на 5 п.п. (113 тыс. м² до 166 тыс. м²) больше, чем в 2010 г. Это говорит о восстановлении рынка 3PL-услуг, который в наибольшей степени почувствовал на себе влияние кризиса.

Позитивные изменения вызваны несколькими факторами. Во-первых, происходит заметное расширение спроса со стороны текущих клиентов. Во-вторых, часть компаний не имеет возможности арендовать собственный склад в связи с возникшим дефицитом площадей, поэтому прибегает к услугам 3PL-операторов. Такая ситуация позволяет логистическим операторам выбирать наиболее надежных клиентов.

Активизировавшийся спрос на услуги 3PL-операторов стал стимулом для повышения стоимости услуг по хранению и обработки грузов, предлагаемых логистами. Еще одной причиной, по которой логистические операторы повышают расценки на свои услуги, является рост арендных ставок в складских комплексах.

Рынок земли

В настоящее время высокий спрос на земли коммерческого назначения предъявляют крупные торговые операторы и компании, планирующие строительство производственных и логистических комплексов.

Крупными торговыми компаниями наиболее востребованы участки земли, расположенные на Дмитровском, Ярославском, Симферопольском, Можайском, Минском, Новорижском и Волоколамском шоссе, причем на правой стороне при движении из Москвы и на удалении не более 20 км от МКАД.

Кроме того, имеется существенный спрос на земли под коммерческую застройку, особенно под промышленность, вдоль Новорижского, Ленинградского и Дмитровского шоссе. Целесообразность стоительства здесь логистических комплексов связана с движением грузопотоков из Санкт-Петербурга и Финляндии. При этом, предложение промышленных земель в данном направлении сильно ограничено, что приводит к возникновению неудовлетворенного спроса.

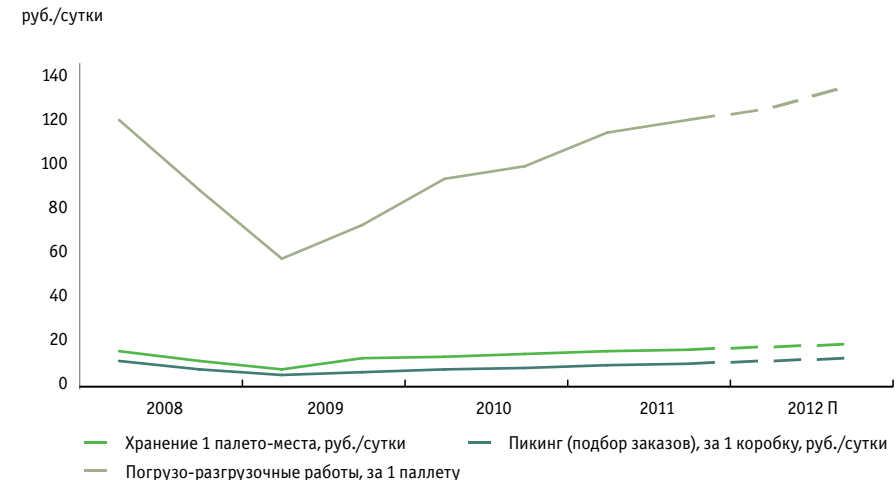
Важно отметить, что на сегодняшний день ряд профильных девелоперов, занимающихся строительством складских комплексов, изучают возможность для увеличения собственных земельных активов для дальнейшего строительства объектов в 2013-2015 гг.

При видимом улучшении конъюнктуры рынка, средняя стоимость земли еще

находится на уровне 2009 – 2010 гг., до которого она снизилась в начале 2009 г. Цена на земли промышленного назначения на удалении 10- 30 км от МКАД составляет в среднем \$700 тыс./га. На удалении от МКАД до 10 км на первой линии вдоль основных трасс цена варьируется в диапазоне \$1-2 млн/га. Одной из сделок 2011 г. стала покупка 14 га земли на Ярославском шоссе в 15 км от МКАД. Цена составила \$825 тыс./га.

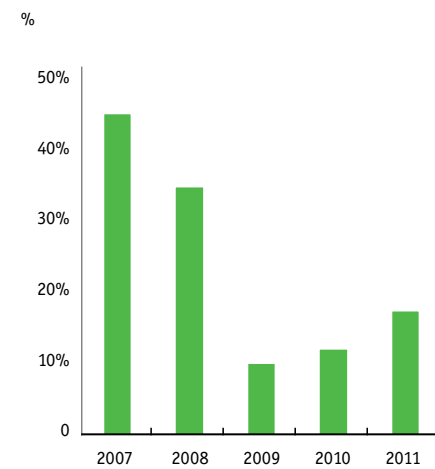
Можно прогнозировать дальнейшие увеличение объемов реализуемых земельных участков в результате сложившейся благоприятной ситуации: цены на землю еще находятся на достаточно низком уровне, в то время как многие компании обладают достаточными финансовыми ресурсами, чтобы вкладывать деньги в собственное развитие, в частности в покупку земли. Мы прогнозируем рост объемов заключенных сделок на рынке земли и небольшой (5-10%) рост цен в первой половине 2012 г.

Динамика цен на услуги 3PL-операторов



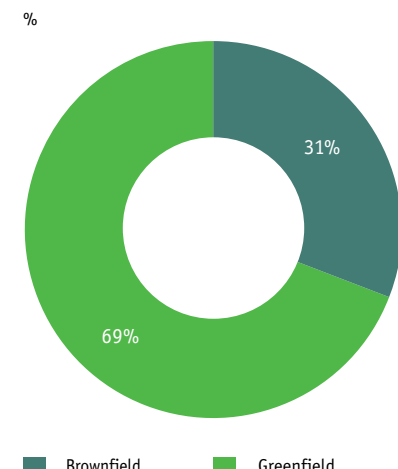
Источник: Knight Frank Research, 2012

Доля логистических компаний в общем объеме сделок



Источник: Knight Frank Research, 2012

Доля промышленных парков типа brownfield и greenfield



Источник: Knight Frank Research, 2012

Российской Федерации приняло решение, начиная с 2012 г. не принимать заявки на получение финансовой поддержки из государственного бюджета без наличия у промышленного парка данного сертификата.

Рынок промышленных парков

В последние несколько лет достаточно много внимания как игроками рынка, так и государственными органами уделяется относительно новому формату промышленной недвижимости – промышленным паркам, которые представляют собой специально организованные для размещения новых производств территории, обеспеченные инженерными коммуникациями, инфраструктурой, необходимыми административно-правовыми условиями и управляемые специализированной компанией. Общая площадь промышленных парков в России (готовых и планируемых) составляет около 62 800 га.

Большинство промышленных парков являются проектами greenfield (69%), которые представляют собой подготовленные участки, как правило, расположенные на бывших сельскохозяйственных землях, с подведенными коммуникациями или без них. Промышленные парки типа brownfield, объекты промышленной, строительной или иной деятельности, использованные в прошлом, занимают меньшую долю, которая составляет 31%.

Стоит отметить, что в настоящее время идет процесс сертификации промышленных парков, осуществляемый Ассоциацией промышленных парков России. Министерство Экономического Развития

**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.



Knight Frank
Newmark
Global