

ИНВЕСТИЦИИ

АЛЕКСАНДР ВОЛОШИН

Директор по развитию,

ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate



«Главной тенденцией 2011 года можно назвать профессионализацию всех игроков рынка. В связи с этим, рынок коммерческой недвижимости стал более понятен и ограничен. Известны возможности каждого участника, такие как: портфолио реализованных проектов, наличие собственного капитала, доступ к заемному финансированию и профессиональная команда. Также и среди собственников объектов и участков известны все возможности развития и ограничения проектов. Профессионализация рынка приводит к более взвешенному подходу к сделкам с предварительным изучением, проработкой концепции развития проекта и прогнозам спроса в долгосрочном периоде на приобретаемые объекты».

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

- В течение 2011 г. наибольшую активность проявляли девелоперы жилого строительства в поисках земельных участков или объектов с возможностью реконструкции и увеличения общей площади. Проекты комплексного освоения территорий (КОТ) уступают по привлекательности «пятнам» под точечную застройку, т.к. возврат инвестиций в данном случае происходит значительно медленнее в связи с трудоемким и затратным развитием инфраструктуры территории. Тем не менее, доля продаж жилья в проектах КОТ неуклонно растет и уже достигает 20% от общего объема проданного жилья.
- Минимизация рисков по прежнему остается главным критерием для профильных инвесторов. По данному показателю страновый риск России превосходит другие страны BRIC, кроме того присутствуют другие риски, такие как коррупция и короткая история рынка недвижимости.
- Инвестиционная активность по результатам сделок с действующими объектами оставалась крайне низкой. Цены, устанавливаемые продавцами, по-прежнему превышают ожидания покупателей, что является главным препятствием для проведения транзакций.
- На следующий год мы рассчитываем на рост инвестиционной активности среди действующих игроков рынка, как российских, так и иностранных. Однако не стоит ожидать появления новых инвесторов, ранее не присутствовавших на рынке Санкт-Петербурга.
- Растет спрос на услуги инвестиционного консалтинга. Структурирование сделки, работа по созданию концепции объекта, разработка инвестиционного меморандума и подготовка вариантов выхода из инвестиционного проекта при достижении определенного уровня IRR инвестором – вот главные задачи консультанта для закрытия сделки.

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Офисная недвижимость ↘

Торговая недвижимость ↘

Складская недвижимость →

Рынок недвижимости становится максимально прозрачным для продавцов и покупателей. «Сказочные» истории про развитие не востребуемых и нереализуемых функций остаются в прошлом. Происходит разделение ролей между инвесторами, девелоперами и строителями и банковскими институтами.

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Сегмент рынка коммерческой недвижимости	Ставка
Офисная недвижимость	10,0 – 11,0%
Торговая недвижимость	9,5 – 10,5%
Складская недвижимость	12,5 – 13,5%

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

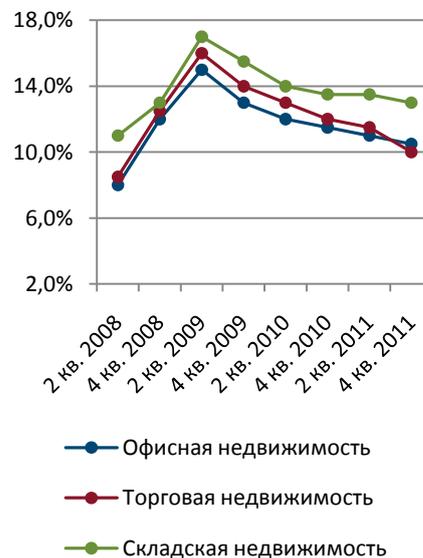
Количество крупных инвестиционных сделок очень мало, что связано как с отсутствием качественного инвестиционного продукта на рынке, так и со стратегическим решением инвесторов, занявших выжидательную позицию на рынке. Наиболее значимые сделки, состоявшиеся вне торгов, представлены в таблице ниже.

Крупнейшие инвестиционные сделки в Санкт-Петербурге в 2011 г.

Объект	Продавец	Покупатель	Площадь, кв.м.	Цена, долл. США
TK Galeria	Meridian Capital	Консорциум инвесторов	191 000	1,1 млрд.
Портфель действующих объектов и проектов	Макромир	УК Форт	260 000	650 млн.
Бизнес-центр Аэроплаза	Сбербанк Капитал	ПАН	33 000	40 млн.
Пассаж	ВТБ	Jensen	21 500	80 млн.
Особняк Шереметьева	Талион	Структуры А. Усманова	4 700	50 млн.
МФК Clover Plaza	РГС-Недвижимость	Setl Group	проект на участке 7,8 га	30-40 млн.
Здание на площади Островского	Частный собственник	Частный инвестор	20 550	50-55 млн.

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Изменение ставок капитализации в различных сегментах рынка коммерческой недвижимости за период 2008-2011 г.г.



Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Несомненно, знаковой будет считаться сделка по продаже ТК Galeria, т.к. это не только самая крупная инвестиционная сделка на рынке недвижимости, но и одна из крупнейших сделок на территории России среди всех отраслей. Такой объем привлеченных инвестиций поднимет рейтинг инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга на будущий год.

По итогам покупки активов группы «Макромир» компанией «УК Форт» в городе появился новый крупный игрок рынка коммерческой недвижимости, готовый продолжать инвестировать в развитие собственных объектов, что позитивно скажется на их качестве.

Покупка бизнес-центра «Аэроплаза» является единственным классическим примером продажи стрессового актива банком в Санкт-Петербурге.

С нашей точки зрения самой интересной можно считать сделку по покупке ТК «Пассаж» компанией Jensen. Развитие и превращение объекта в институциональный продукт для последующего выхода из него потребует от инвестора мобилизации архитектурных, строительных и концептуальных решений на международном уровне. Нет сомнения, что «Пассаж» станет одним из знаковых и амбициозных современных проектов Санкт-Петербурга.

Отдельно стоит отметить интерес к объектам street-retail, встроенным офисным помещениям и квартирам в инвестиционных целях. Высоколиквидные объекты недвижимости стоимостью до 1 млн. долл. США являются привлекательным инструментом вложения денежных средств.

Важным событием на рынке недвижимости является покупка 27% голосующего пакета акций фонда Ruric AB российскими предпринимателями. Смена крупнейшего владельца акций фонда приведет к изменению в оперативных планах компании «Рюрик Менеджмент», управляющей тремя бизнес-центрами, тремя девелоперскими проектами и являющейся одним из ведущих игроков рынка коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга. Возможны два варианта развития: инвестиции в девелоперские проекты в центре города либо выход из всех российских проектов фонда.

Из инструментов, предлагаемых инвесторами на рынке недвижимости, можно отметить схему совместного предприятия. Такие проекты предполагают привлечение двух инвесторов, один из которых «входит» в проект земельным участком под строительство, осуществляет девелопмент проекта и заполнение его арендаторами. Второй инвестор вкладывает до 30% стоимости объекта. Привлеченный собственный капитал и оцененный актив (земельный участок) позволяют привлечь проектное финансирование и приступить к реализации проекта. После запуска и стабилизации проекта, один из инвесторов, гарантированно выкупает долю партнера. При этом первый инвестор получает возможность выгодно выйти из проекта после его реализации, второй – возможность покупки объекта по цене, более низкой, чем при покупке готового бизнеса.

О КОМПАНИИ ASTERA



АЛЕКСЕЙ ФИЛИМОНОВ
Генеральный директор
a.filimonov@asteragroup.ru



ЛЮДМИЛА РЕВА
Директор по развитию бизнеса
в Санкт-Петербурге
l.reva@asteragroup.com



ВЕРА БОЙКОВА
Руководитель отдела складской и
индустриальной недвижимости
v.boikova@asteragroup.com



АЛЕКСАНДРА СМИРНОВА
Руководитель отдела офисной
недвижимости
a.smirnova@asteragroup.com



ОЛЬГА ОТКАЧИС
Руководитель отдела торговых
помещений (сектор собственников)
o.atkachis@asteragroup.com



АЛЕКСАНДР ВОЛОШИН
Директор по развитию
a.voloshin@asteragroup.com



АННА БРУН
Руководитель отдела
элитной жилой недвижимости
a.brun@asteragroup.com

ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate – международная консалтинговая компания, оказывающая профессиональные услуги в сфере коммерческой и элитной жилой недвижимости. Компания активно работает на российском рынке с 1992 года. Офисы компании расположены в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве.

ASTERA является партнером компании BNP Paribas Real Estate в России и на Украине. BNP Paribas Real Estate – ведущая международная компания в сфере недвижимости, лидер рынка Европы по объему оборота среди консалтинговых компаний по итогам 2009 года, согласно ежегодному рейтингу авторитетного издания Property Week.

Альянс с компанией BNP Paribas Real Estate дает возможность специалистам ASTERA представлять интересы клиентов за рубежом и привлекать зарубежные инвестиции в российские девелоперские проекты.

ASTERA – ЛИДЕРСТВО, ОСНОВАННОЕ НА КАЧЕСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ:

- Более 500 реализованных проектов стратегического и инвестиционного консалтинга;
- Собственная эксклюзивная база из 30 000 объектов в торговой, офисной, складской и элитной жилой недвижимости;
- Более 6'000'000 кв.м коммерческих площадей реализовано консультантами компании ASTERA с 1992 года;
- Заключено более 8 500 сделок на рынке коммерческой недвижимости в России и на Украине;
- Клиентами ASTERA стали более 4 000 компаний, включая крупнейшие международные и российские финансовые, инвестиционные, торговые и промышленные корпорации и сети.

ASTERA оказывает полный цикл услуг для инвесторов, девелоперов, собственников, арендаторов и покупателей коммерческой недвижимости:

Брокерские услуги
Консалтинговые услуги
Инвестиционный консалтинг
Оценка недвижимости

Предброкеридж
Юридические услуги
Представление интересов клиента
Продвижение объектов недвижимости

Офис в Санкт-Петербурге

Тел.: +7(812) 703-00-03
Факс: +7(812) 703-00-04

Офис в Москве

Тел.: +7(495) 925-00-05
Факс: +7(495) 981-05-65

Офис в Киеве

Тел.: +380(444) 501-5010
Факс: +380(444) 501-5011

www.asteragroup.ru
marketingspb@asteragroup.com



An alliance member of
 BNP PARIBAS
REAL ESTATE

Это отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен командой экспертов рынка коммерческой недвижимости с использованием материалов компании, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании ASTERA в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета. Публикация данных из отчета, целиком или частично, возможна только с упоминанием ASTERA как источника. 2011 / ASTERA, an alliance member of BNP Paribas Real Estate