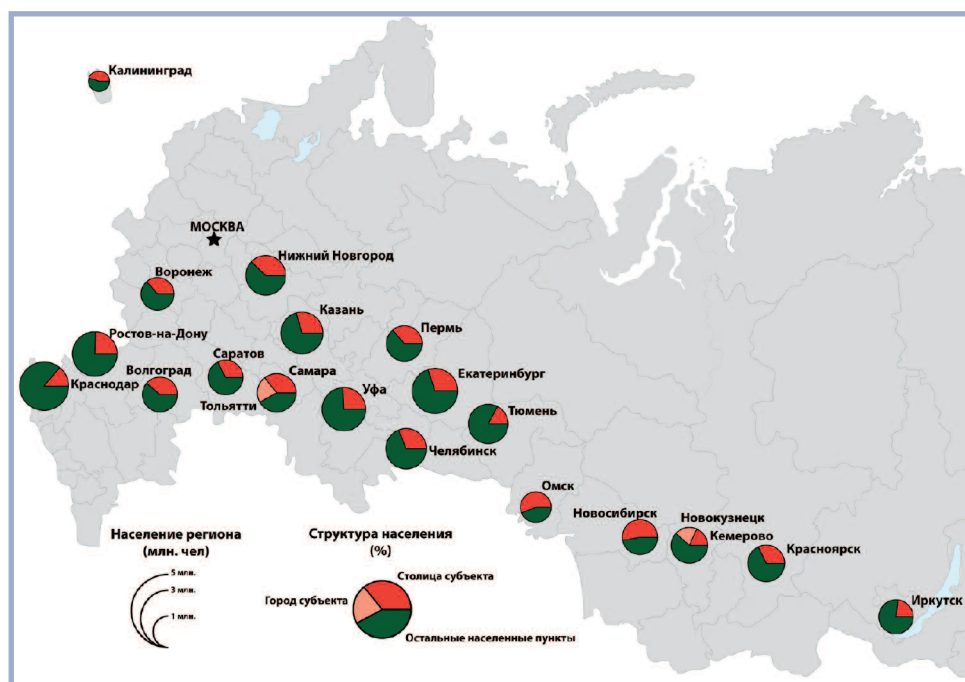


Российские регионы

Рынок коммерческой недвижимости 2007

Содержание

Основные выводы	1
Обзор национальной экономики	2
Обзор экономики российских регионов	5
Рынок офисной недвижимости	10
Рынок складской недвижимости	14
Рынок торговой недвижимости	17



Основные выводы

- Макроэкономическая ситуация в России создает благоприятные условия для развития региональных рынков коммерческой недвижимости. Основными позитивными факторами являются общий экономический рост, динамичное развитие финансовых рынков, а также наличие стабилизационных инструментов, гарантирующих устойчивость к внешним кризисам.
- Экономика в разных регионах развивается неоднородно. Основной потенциал сосредоточен в 15–20 регионах с мощной добывающей или обрабатывающей промышленностью. Регионов с преобладанием в экономике торговли и сферы услуг пока нет, но ситуация постепенно меняется.
- Рынок торговой недвижимости является наиболее развитым из всех сегментов коммерческой недвижимости в регионах. Для него характерны активное освоение девелоперами городов «второго эшелона», относительно высокий уровень конкуренции между торговыми центрами, реализация масштабных по площади проектов.
- Характерной особенностью рынков офисной недвижимости является доминирование местных девелоперов. Отчасти поэтому общепринятая классификация объектов отсутствует даже на наиболее развитых рынках городов-миллионников.
- Учитывая объем заявленных проектов, самый большой потенциал роста сейчас – у рынка складской недвижимости. При этом развитие качественного сегмента будет происходить в основном за счет реализации сетевых проектов.

Значительно усилилось влияние, оказываемое на экономический рост потребительским и инвестиционным спросом.

Обзор национальной экономики

Основные показатели			
Индикатор	2006	2007	2008*
Динамика ВВП (%)	6,7	8,1	6,4
Уровень инфляции (%)	9,0	11,9	8,5
Динамика реальных доходов населения (%)	10,2	10,4	10
Динамика оборота розничной торговли (%)	13,0	15,2	11,4
Динамика инвестиций в основной капитал (%)	13,7	21,1	13,2
Индекс промышленного производства (%)	4,4	6,3	5,2
Номинальный объем ВВП (\$ млрд)	985	1341	1462
Сальдо внешнеторгового баланса (\$ млрд)	139,2	128,7	83,6
Объем золотовалютных резервов на конец года (\$ млрд)	303	474	н/д
Объем Стабилизационного фонда на конец года (\$ млрд)	89,1	156,8	н/д
Среднегодовой курс доллара США (руб. за \$)	26,3	24,6	25,3

*Прогноз Минэкономразвития России

Источники: Минэкономразвития России, Минфин России, Банк России

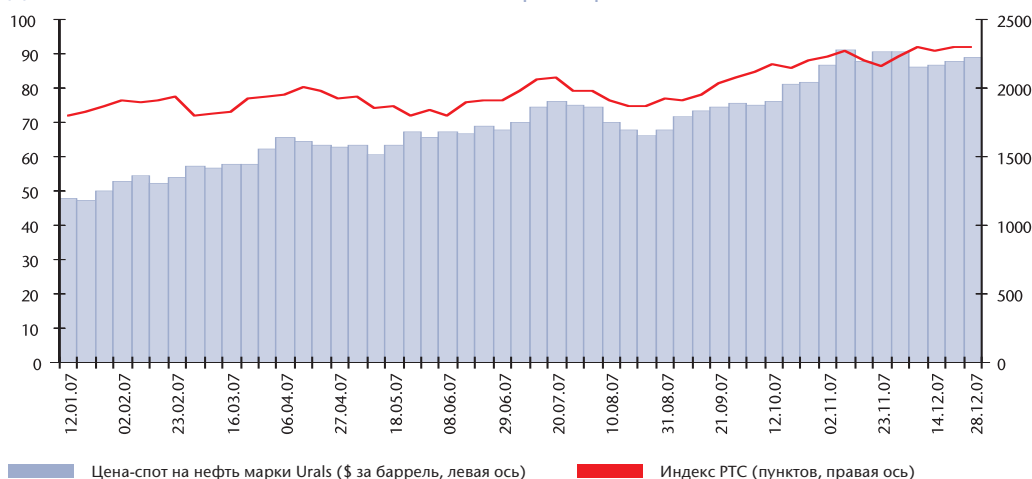
Основные позитивные тенденции года

- В 2007 г. произошло ускорение экономического роста, несмотря на то что изначально официальный прогноз правительства предсказывал снижение большинства макроэкономических показателей относительно предыдущего года.
- Значительно усилилось влияние, оказываемое на экономический рост потребительским и инвестиционным спросом. Таким образом, российская экономика впервые показала, что она обладает возможностями для развития за счет внутренних факторных и товарных рынков.
- Неожиданно для многих экспертов улучшились показатели промышленного производства, и в первую очередь обрабатывающей промышленности. Основной причиной этого стал высокий спрос на товары промышленного потребления со стороны компаний, обновляющих свои основные фонды.
- Динамично развивались рынки капитала. Общий объем средств, привлеченных российскими эмитентами в ходе IPO, превысил \$30 млрд. Прирост объема банковских кредитов нефинансовым организациям за 11 мес. 2007 г. достиг \$107 млрд.
- Индекс РТС по итогам годам достиг новых рекордных отметок. При этом сохранялась высокая корреляция индекса с мировыми ценами на нефть. Однако это объясняется в первую очередь значительным весом в индексе бумаг нефтегазовых компаний. В целом российский финансовый сектор проявил устойчивость к неблагоприятной конъюнктуре на мировых финансовых рынках.
- Правительство продолжило реализацию прогрессивных экономических инициатив, призванных стимулировать экономический рост. Как пример можно привести организацию и внесение имущественных взносов в такие институты, как «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» и «Российская корпорация нанотехнологий».

Правительство продолжило реализацию прогрессивных экономических инициатив, призванных стимулировать экономический рост.

2007 год продемонстрировал устойчивость российской экономики к воздействию внешних факторов и наличие внутреннего потенциала для роста.

Динамика индекса РТС и спотовых цен на нефть марки Urals в 2007 г.



Источники: РТС, Министерство энергетики США

Основные негативные тенденции года

- Значительный рост потребительских цен, продемонстрировавший ограниченную эффективность правительственной антиинфляционной политики.
- Некоторое ослабление бюджетной политики. По итогам 2007 г. дополнительные расходы федерального бюджета превысили дополнительные доходы в 2,2 раза.
- Опережающий рост импорта, стимулируемый неудовлетворенным внутренним спросом и достаточно сильным укреплением рубля (в 2007 г. импорт товаров и услуг вырос на 37%).
- Стремительное увеличение внешнего долга российского корпоративного сектора, который на 1 октября 2007 г. достиг рекордной суммы – \$378 млрд, в 9,5 раз превысив внешнюю задолженность органов государственного управления.
- Закрепившаяся тенденция к опережающему росту заработных плат в сравнении с производительностью труда, ведущая к росту инфляционных рисков.

В целом 2007 год продемонстрировал устойчивость российской экономики к воздействию внешних факторов и наличие внутреннего потенциала для роста, пусть даже и основанного на перераспределении нефтегазовых доходов. Главным разочарованием года стала высокая инфляция (хотя ускорение развития экономики с одновременным сдерживанием роста цен в краткосрочном периоде является трудновыполнимой задачей). В целом российская национальная экономика в очередной раз показала, что заслуживает более высокой оценки со стороны рейтинговых агентств.

Суверенные кредитные рейтинги Российской Федерации

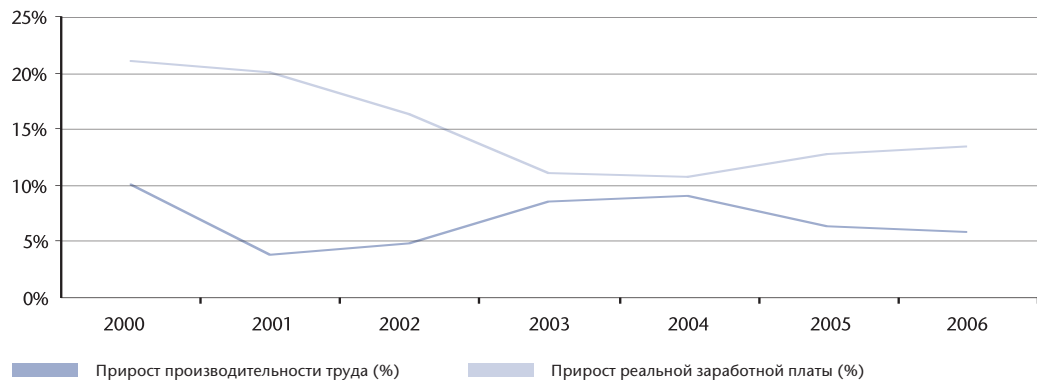
Агентство	В иностр. валюте	Прогноз	В нац. валюте	Прогноз	Изменение	Страны-аналоги
Standard & Poor's	BBB+	Стабильный	A-	Стабильный	04.09.06	Болгария, Хорватия, Венгрия
Fitch Ratings	BBB+	Стабильный	BBB+	Стабильный	25.07.06	Польша, ЮАР, Таиланд
Moody's Investors Service	Baa2	Стабильный	Baa2	Стабильный	26.10.05	Казахстан, Маврикий, Тунис

Источники: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's Investors Service

Российская национальная экономика заслуживает более высокой оценки со стороны рейтинговых агентств.

Планируемое увеличение тарифов приведет к сохранению высокого инфляционного давления.

Динамика заработной платы и производительности труда в 2000–2006 гг.



Источники: Росстат, Европейский банк реконструкции и развития

Прогноз на 2008 г.

- В результате ограничения ликвидности на мировых финансовых рынках крупные заемщики будут переориентироваться на внутренние рынки капитала. При этом возможны проблемы у компаний и банков, внешние займы которых уже составляют значительную часть пассивов.
- Ожидаемый рост мировых цен на нефть на фоне высокого потребительского спроса и ослабления американского доллара приведет к дальнейшему увеличению стоимостного объема экспорта и положительной динамике «нефтегазовых» доходов бюджета.
- Будущие президентские выборы не несут в себе значительных рисков для экономики, так как велика вероятность продолжения текущего экономического курса.
- Планируемое увеличение тарифов (на электроэнергию, газ, жилищно-коммунальные услуги и железнодорожные перевозки), которое будет еще более значительным, чем в 2007 г., приведет к сохранению высокого инфляционного давления.
- Сохранение темпов роста импорта приведет к дальнейшему уменьшению положительного сальдо внешнеторгового баланса, что, в свою очередь, сместит акценты в денежно-кредитной политике Банка России с проведения валютных интервенций на использование инструментов рефинансирования.

Экономическое развитие субъектов Российской Федерации крайне неоднородно.

Обзор экономики российских регионов

Экономическое развитие субъектов Российской Федерации крайне неоднородно. Для того чтобы получить наиболее точное представление о его уровне, лучше всего использовать комплексный анализ, не отдавая предпочтения какому-либо отдельному показателю. Следует рассмотреть следующие аспекты:

- структуру экономики;
- уровень развития промышленности;
- уровень развития потребительского рынка;
- инвестиционную активность;
- степень независимости региональных бюджетов от поддержки со стороны федерального центра.

Если рассматривать структуру экономики регионов, вносящих основной вклад в ВРП России, то можно разбить их на несколько условных групп.

Первую группу образуют регионы с экономикой, ориентированной на сырьевой сектор. Ярким примером здесь является Тюменская область (включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа). Основным фактором развития подобных регионов является наличие богатых запасов полезных ископаемых.

Вторую группу формируют регионы с мощной промышленностью. Сюда входят Красноярский край, Свердловская, Челябинская, Омская области и другие регионы. Перечисленные субъекты относятся к Уралу и Западной Сибири – традиционным промышленным центрам России.

Третью группу составляют регионы с относительно диверсифицированной экономикой. В таких регионах доля сразу нескольких отраслей в ВРП составляет не менее 10%, и при этом среди них невозможно выделить доминирующую. Сюда относятся Краснодарский край, Ростовская область, Башкортостан и Новосибирская область. Характерно, что в указанных регионах добывающая промышленность имеет ограниченное влияние на экономическое развитие.

К сожалению, четвертую группу регионов, т. е. ту, в которой преобладал бы непроизводительный сектор экономики, выделить пока не представляется возможным.

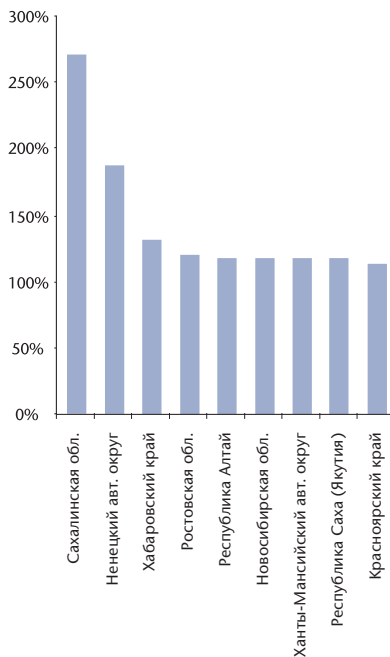
Если говорить о прогнозе на среднесрочную перспективу, то в ближайшие годы среди регионов – лидеров по объему ВРП будет все больше субъектов с диверсифицированной структурой экономики. Это обусловлено ожидаемым динамичным развитием сферы услуг. Например, в регионах, в которых на обрабатывающую промышленность приходится примерно треть ВРП (Свердловская, Самарская и Нижегородская области), с большой вероятностью произойдет увеличение доли торговли.

Что касается уровня развития промышленности, стоит отметить высокую концентрацию промышленного производства в отдельных регионах. На 14 субъектов федерации приходится 60% промышленного производства страны. Среди них помимо Москвы и Санкт-Петербурга – Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Свердловская, Самарская, Челябинская, Нижегородская и Кемеровская области, Республики Татарстан и Башкортостан, Красноярский и Пермский край.

Однако данная ситуация не статична. В ближайшие годы доля этих промышленных лидеров в общероссийском промышленном выпуске будет неуклонно снижаться. В среднесрочной перспективе впечатляющую динамику прежде всего будут демонстрировать регионы, в которых планируется разработка месторождений полезных ископаемых, – Сахалинская область (проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2»), Ненецкий автономный округ и другие. В ряде регионов, в частности в Хабаровском крае и Ростовской области, прогнозируются высокие темпы роста обрабатывающей промышленности.

В ближайшие годы среди регионов – лидеров по объему ВРП будет все больше субъектов с диверсифицированной структурой экономики.

Регионы – лидеры по прогнозируемым темпам роста промышленного производства, 2008 г. к 2006 г. (%)



Источник: Минэкономразвития России

Структура экономики в регионах – лидерах по объему ВРП (% от ВРП)

Субъект Российской Федерации	Сельское хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Торговля и связь	Транспорт и связь	Услуги
Тюменская область	0,8	59,2	10,9	4,8	7,6	5,8
Республика Татарстан	7,8	30,6	16,7	11,7	6,9	4,8
Свердловская область	4,7	4,3	31,6	21,5	11,4	6,4
Красноярский край	5,1	3,9	47,1	8,1	10,4	4,8
Самарская область	4,4	11,1	32,4	15	11,8	7,3
Республика Башкортостан	10,6	12,7	27,8	10,5	9,6	6,8
Краснодарский край	15,4	1,9	13,2	13,8	19,5	5,8
Челябинская область	8,3	0,9	41,4	12,6	9,5	7,1
Пермский край	3,9	15,2	28,2	14,4	9,6	10,3
Нижегородская область	5,8	0	31,8	17,9	12	10,9
Кемеровская область	3,5	27,1	16,8	13,8	9,4	5,6
Иркутская область	8,9	3,2	25,7	14,1	20	4,8
Ростовская область	13,2	1,1	18,5	23,2	10,2	7,7
Новосибирская область	9	3,4	17,9	13,5	17,2	13,3
Омская область	9,8	0,5	46,9	10,9	7,8	5,2

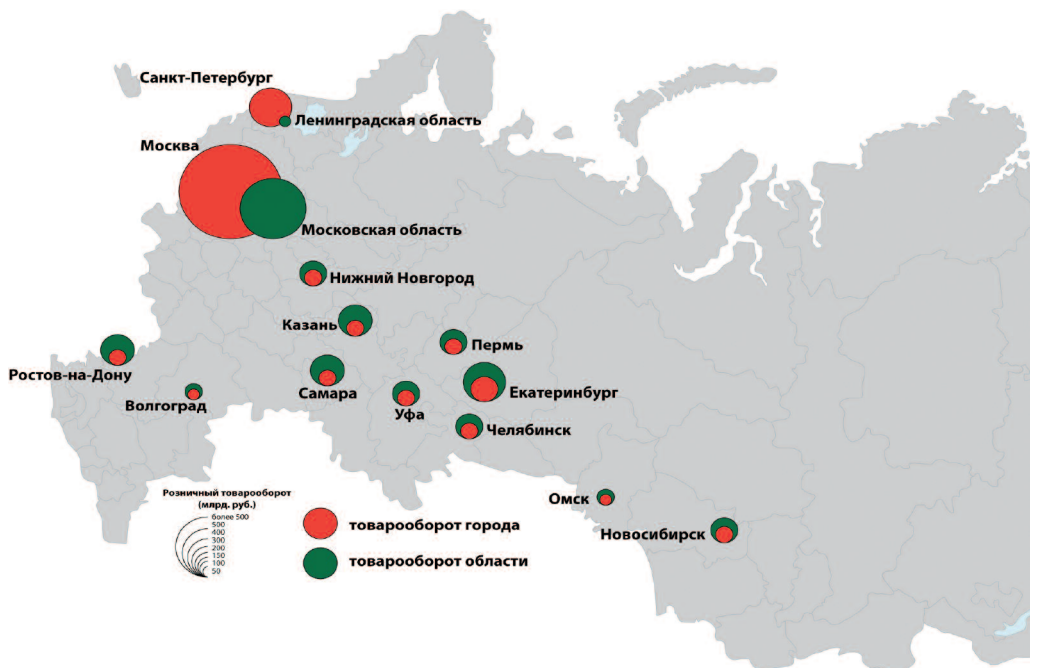
■ Отрасль обеспечивает более 30% ВРП ■ Отрасль обеспечивает более 10% ВРП (но менее 30%)

Примечание: данные по ВРП субъектов приведены на 2005 г. с учетом автономных округов

Источники: Росстат, Knight Frank Research, 2008

Ключевые потребительские рынки России привязаны к городам с населением 1 млн человек и более. На данный момент помимо Москвы и Санкт-Петербурга в России насчитывается 11 городов-миллионников (к которым традиционно относят Пермь и Волгоград). Основные преимущества подобных потребительских центров заключаются в значительных размерах населения, постоянно пополняемого за счет миграции, и уровне доходов выше среднероссийского.

Розничный товарооборот в городах-миллионниках и соответствующих субъектах Российской Федерации в 2006 г.



Источники: Росстат, Региональные органы статистики

Ключевые потребительские рынки России привязаны к городам с населением 1 млн человек и более.

«Вторым эшелон» среди крупнейших потребительских рынков России являются отдельные регионы с развитой добывающей или обрабатывающей промышленностью и административными центрами с населением от 500 тыс. человек

Своеобразным «вторым эшелон» среди крупнейших потребительских рынков России являются отдельные регионы с развитой добывающей или обрабатывающей промышленностью и административными центрами с населением от 500 тыс. человек. К ним относятся прежде всего Иркутская и Саратовская области, Краснодарский и Красноярский края.

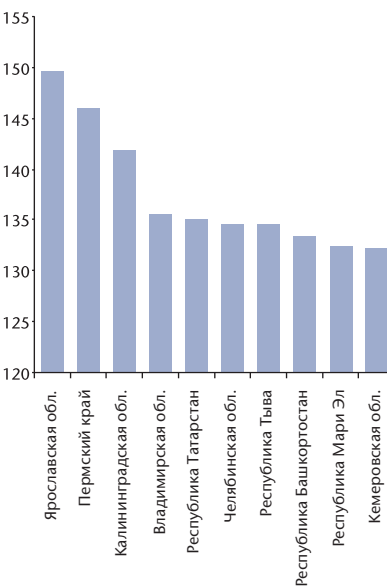
Крупнейшие потребительские рынки России



Источники: Росстат, Knight Frank Research, 2008

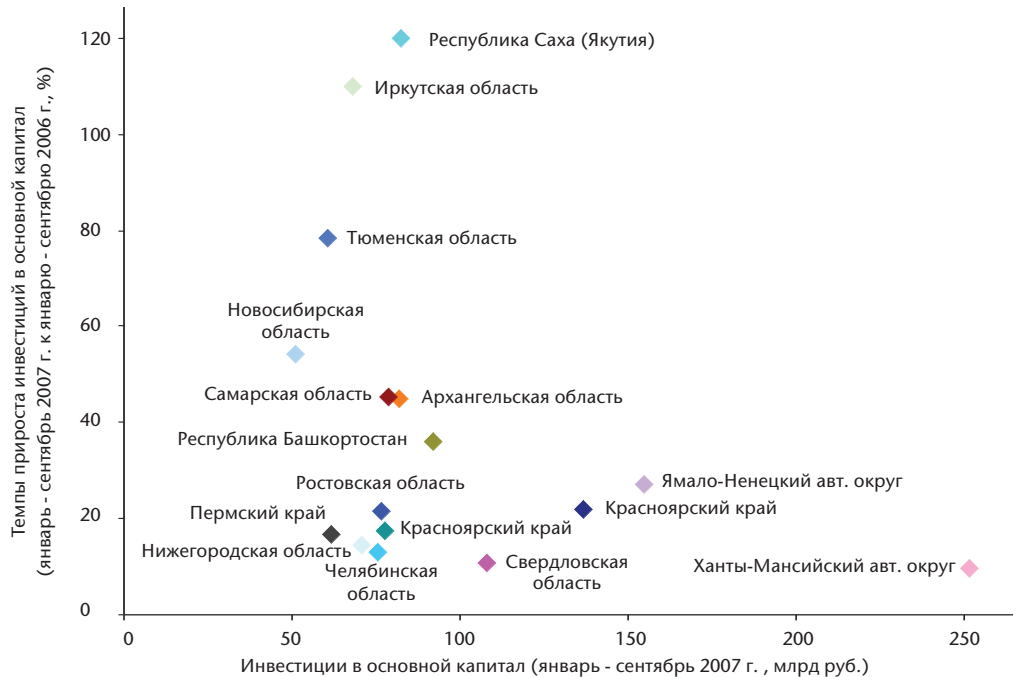
В среднесрочной перспективе помимо регионов с традиционно развитым потребительским рынком наиболее высокие темпы роста розничного товарооборота прогнозируются в отдельных областях Центрального федерального округа (Ярославская, Владимирская), а также в Калининградской области.

Регионы – лидеры по прогнозируемым темпам роста оборота розничной торговли, 2008 г. к 2006 г. (%)



Источники: Минэкономразвития России, Knight Frank Research, 2008

Регионы с наибольшей инвестиционной активностью в январе–сентябре 2007 г. (%)



Примечание: Данные по Тюменской области приведены без учета Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов.

Источники: Росстат, Knight Frank Research, 2008

На 20 лидирующих регионов приходится около 63% инвестиций в основной капитал.

Если рассматривать инвестиционную активность в регионах, то, как и в предыдущих случаях, отмечается высокая концентрация капиталовложений в субъекты с наиболее развитой экономикой. За 9 месяцев 2007 г. на 20 лидирующих регионов приходилось около 63% инвестиций в основной капитал (42% без учета Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга).

Однако в ближайшие годы данная ситуация может измениться, в том числе благодаря стимулирующим мероприятиям, проводимым федеральными и региональными властями. Сюда следует отнести:

- Развитие особых экономических зон (ОЭЗ): специальный правовой режим хозяйственной, производственной, инвестиционной деятельности в Калининградской области, ОЭЗ промышленно-производственного типа – в Липецкой области и Республике Татарстан, ОЭЗ технико-внедренческого типа в Томске; ОЭЗ туристическо-рекреационного типа в Калининградской и Иркутской областях, Краснодарском, Ставропольском, Алтайском краях, Республиках Алтай и Бурятия.
- Проекты технопарков (например, технопарк «Габцево» на окраине Калуги, технопарк в Академгородке Новосибирска).
- Софинансирование проектов развития инфраструктуры из Инвестиционного фонда РФ (строительство Нижнекамского нефтеперерабатывающего комплекса в Татарстане, комплексное развитие Нижнего Приангарья и т. д.).

Кредитные рейтинги ведущих международных или национальных рейтинговых агентств имеются у относительно небольшого числа регионов, и это говорит о том, что во многих случаях региональные власти ограниченно используют инструменты долгового финансирования либо недостаточно открыты для внешних инвесторов. В то же время те регионы, которые регулярно проходят процедуру получения кредитного рейтинга, имеют достаточно высокие оценки со стабильными и позитивными прогнозами.

Кредитные рейтинги региональных и местных органов власти				
Город/регион	Standard & Poor's	Moody's Investors Service	Fitch Ratings	«Эксперт РА – АК&М»
Муниципальные власти				
Нижний Новгород	BB-/Позитивный/--			
Новосибирск	B+/Позитивный/--			
Омск	B/Стабильный/--			
Уфа	B+/Позитивный/--			
Субъекты федерации				
Волгоградская обл.	BB-/Стабильный/--			
Иркутская обл.	B+/Стабильный/--			
Кемеровская обл.				A/Стабильный
Краснодарский край	BB-/Позитивный/--	Aa1.ru	BB/Стабильный	
Красноярский край	BB+/Стабильный	Aa2.ru	BB/Позитивный	
Нижегородская обл.		Aa2.ru	BB-/Стабильный	
Новосибирская обл.			BB-/Стабильный	
Омская обл.		Aa2.ru		
Пермский край		Aa1.ru		
Республика Башкортостан	BB/Позитивный/--			
Республика Татарстан	BB-/Позитивный/--		BB+/Стабильный	
Ростовская область		Aa2.ru		A+/Позитивный
Самарская область	BB/Позитивный/--	Aa1.ru		
Свердловская область	BB/Стабильный/--			
Челябинская область		Aa1.ru		

Примечание: Для Standard & Poor's и Fitch Ratings приведены рейтинги по обязательствам в иностранной валюте и прогнозы. Для Moody's Investors Service приведен рейтинг по национальной шкале.

Источники: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's Investors Service, «Эксперт РА»

Список регионов-«доноров», обеспечивающих основную долю налоговых поступлений, достаточно стабилен.

Отдельно следует остановиться на проблемах бюджетных отношений, т. к. сбалансированность регионального и территориального бюджетов создает основу для стабильного развития региона в целом. Традиционно в зависимости от дефицитности либо профицитности бюджета российские регионы принято делить на «реципиентов» и «доноров».

Основным источником дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации является Федеральный фонд финансовой поддержки регионов – ФФПР (хотя есть еще и другие фонды с близкими функциями, например Федеральный фонд регионального развития). Именно из этого фонда регионы-«реципиенты» получают основной объем финансирования.

Список регионов-«доноров», обеспечивающих основную долю налоговых поступлений, достаточно стабилен и включает такие субъекты, как Свердловская область, Республика Татарстан, Тюменская область вместе с соответствующими автономными округами и ряд других регионов. Экономика России достаточно сильно зависит от благополучия подобных регионов. К примеру, на 10 субъектов федерации (включая Москву и Санкт-Петербург) приходится 65% общей суммы собранных налогов и сборов.

Переход на трехлетнее бюджетное планирование призван обеспечить определенную стабильность в состоянии региональных финансов. Значительные изменения здесь могут быть связаны только с перерегистрацией крупных налогоплательщиков либо со снижением налоговых поступлений от экспортоориентированных компаний из-за неблагоприятной конъюнктуры внешних рынков.

Регионы – «доноры» в 2007–2010 гг.				
Субъект Российской Федерации	2007	2008	2009	2010
Астраханская область				
Вологодская область				
Красноярский край				
Липецкая область				
Оренбургская область				
Пермский край				
Республика Коми				
Самарская область				
Свердловская область				
Республика Татарстан				
Томская область				
Тюменская область				
Ханты-Мансийский автономный округ				
Челябинская область				
Ямало-Ненецкий автономный округ				
Ярославская область				

■ Для региона не предусматривается выделение дотаций из Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР)

Источники: Минфин России, Knight Frank Research, 2008

Среди городов-миллионников наиболее развиты рынки Екатеринбурга и Новосибирска.

Рынок офисной недвижимости

Рынки офисной недвижимости в крупнейших городах		
Город	Общий объем предложения качественных офисных площадей (тыс. м ²)	Обеспеченность офисными площадями (м ² на одного занятого в экономике)
Екатеринбург	245,0	0,42
Новосибирск	183,3	0,41
Ростов-на-Дону	67,0	0,17
Пермь	51,6	0,16
Казань	63,0	0,14
Самара	73,1	0,12
Нижний Новгород	43,8	0,10
Челябинск	37,3	0,08
Омск	26,2	0,08
Уфа	29,0	0,08

Источник: Knight Frank Research, 2008

Тенденции

- Наиболее динамичное развитие рынков офисной недвижимости отмечается в городах-миллионниках. Ключевым фактором развития здесь является спрос, возникающий в результате расширения сетей филиалов и представительств федеральных и иностранных компаний.
- Среди городов-миллионников наиболее развиты рынки Екатеринбурга и Новосибирска. Однако даже на этих рынках спрос на качественные офисные площади по-прежнему остается неудовлетворенным.
- В городах-полумиллионниках и на наименее развитых рынках городов-миллионников по-прежнему можно найти максимум два-три действующих современных бизнес-центра.
- Высокий уровень арендных ставок в новых бизнес-центрах приводит к тому, что компании малого и среднего бизнеса пока не могут позволить себе арендовать подобные помещения. Соответственно, сохраняются условия для параллельного активного развития полупрофессионального и непрофессионального сегмента (например, офисных блоков на первых этажах строящихся жилых домов).
- Из-за доминирования на рынке местных девелоперов и относительно низкой конкуренции между объектами рынок офисной недвижимости во многих отношениях остается незрелым. Характерными чертами здесь являются отсутствие четкой классификации объектов, привлечение управляющих компаний с недостаточным опытом, пренебрежение услугами профессиональных консультантов при разработке и реализации проектов.

Предложение

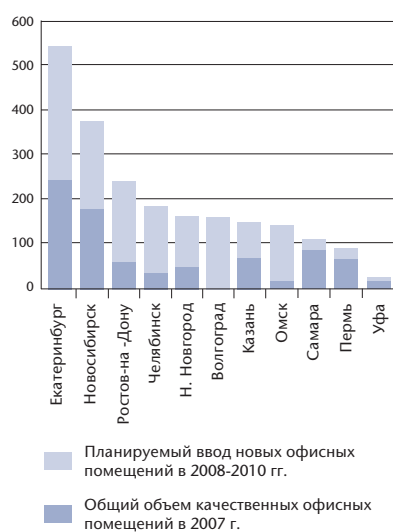
В количественном отношении на региональных рынках по-прежнему преобладает полупрофессиональный и непрофессиональный сегмент (старые административные здания, встроенно-пристроенные помещения и т. п.). Указанные объекты удовлетворяют массовый спрос на офисные помещения. Совокупная площадь офисных помещений всех классов достигает 1 млн м² в Екатеринбурге и 0,4–0,7 млн м² в остальных городах-миллионниках.

Что касается качественного сегмента (бизнес-центры классов А и В), то ни в одном из городов-миллионников его объем не превышает 250 тыс. м². Таким образом, доля качественного сегмента составляет не более 20% в общем предложении офисной недвижимости в городах-миллионниках, а в большинстве случаев находится на уровне 5–10%.



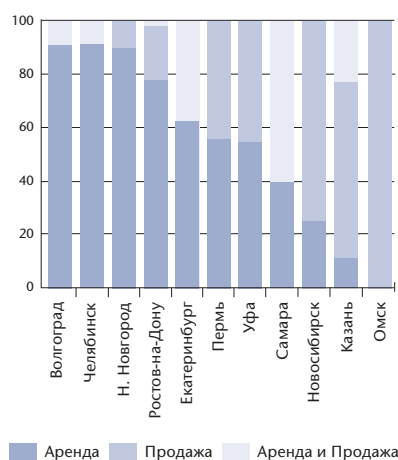
Бизнес-центр «БЭЛ-Плаза»
г. Самара

Объем рынков офисной недвижимости городов-миллионников (тыс. м²)



Источник: Knight Frank Research, 2008

Распределение предложения строящихся и проектируемых офисных объектов (%)



Источник: Knight Frank Research, 2008

Примеры бизнес-центров, открытых в 2007 г.

Название	Класс	Расположение	Общая площадь (м ²)
«Гринвич»*	A	Новосибирск (ул. Красноярская)	34 000
«КПД»	B	Уфа (пр-т Октября)	21 500
«Кобра»*	A	Новосибирск (пересечение ул. Революции и пр-та Димитрова)	15 100
«БЭЛ Плаза»*	A	Самара (ул. Молодогвардейская)	14 430
«Резиденс-Парк»	B	Екатеринбург (ул. Добролюбова)	10 400
«Парус»*	A	Пермь (ул. Островского)	4570
«Авангард»*	A	Пермь (ул. 25 Октября)	4500

* Консультантом проекта выступает Knight Frank.

Источник: Knight Frank Research, 2008

Если рассматривать только качественный сегмент, то рынки офисной недвижимости крупных городов можно условно разделить на четыре группы:

- Наиболее развитые рынки, лидирующие по числу как действующих, так и строящихся офисных объектов (Екатеринбург, Новосибирск).
- Рынки, которые при условии реализации заявленных проектов должны резко продвинуться в своем развитии почти до уровня лидеров (Ростов-на-Дону, Челябинск, Омск).
- Небольшие рынки с ограниченным числом заявленных проектов, но при этом обладающие значительным экономическим потенциалом (Пермь, Уфа, Самара).
- Рынки городов «второго эшелона», которые только начинают активно формироваться (Тюмень, Краснодар, Калининград).

Характерной чертой предложения во всех региональных городах является отсутствие четкой классификации офисных зданий. Большинство девелоперов предпочитает позиционировать свои проекты как класс А или В исходя из собственных субъективных представлений. При этом в так называемом классе А помещения нередко распродаются отдельными блоками, отсутствует подземная парковка, и нет продуманной политики подбора арендаторов, которая учитывала бы их влияние на имидж объекта.

Другой важной характеристикой предложения является то, что оно практически полностью формируется местными девелоперскими компаниями, которые часто реализуют площади и управляют объектами через связанные структуры. Одним из немногих исключений стал проект бизнес-центра класса А «БЭЛ Плаза», реализованный в 2007 г. в Самаре компанией «БЭЛ Девелопмент».

Что касается проектов, выходящих на рынок в ближайшем будущем, то бизнес-центры, предназначенные исключительно для аренды, составляют немногим более половины предложения. Тем не менее это уже качественный сдвиг вперед по сравнению с предыдущими годами, когда девелоперы нередко финансировали строительство за счет поэтапной продажи долей в возводимых объектах.

Примерно 15% будущего предложения офисных площадей в городах-миллионниках предлагается собственниками как на продажу, так и в аренду. Кроме того, многие девелоперы декларируют свое намерение перейти от продажи помещений к сдаче их в аренду, по мере того как будут близиться сроки сдачи объектов в эксплуатацию. Соответственно, можно сделать вывод о том, что в настоящее время происходит постепенный переход от практики продаж помещений в бизнес-центрах к преобладанию арендных отношений.

Основной спрос на качественные офисные объекты формируют федеральные и иностранные компании.

Спрос

Спрос на офисную недвижимость в региональных городах можно разделить на несколько сегментов:

- Местные компании малого и среднего бизнеса в основном предъявляют спрос на низкокачественные объекты, где определяющим критерием выбора является ценовая доступность.
- Отдельные успешные компании среднего бизнеса в последнее время стремятся арендовать небольшие офисы в известных бизнес-центрах, стараясь повысить свою статусность благодаря известным брендам «соседей».
- Местные лидеры, в т. ч. компании, входящие в вертикально-интегрированные структуры (дочерние компании «Газпрома», «ЛУКОЙЛа» и т. д.), предпочитают объекты built-to-suit. Это вызвано тем, что у указанных компаний есть возможность самостоятельно профинансировать строительство крупных объектов. Кроме того, до недавнего времени на рынке просто не было предложений, соответствующих их запросам. Таким образом, указанные компании формируют значительный потенциальный спрос, который может быть реализован в тот момент, когда появится необходимость выбора между капитальным ремонтом существующего административного здания, строительством нового офиса или арендой.
- Основной спрос на качественные офисные объекты формируют федеральные и иностранные компании, активно наращивающие свое присутствие в регионах. В первую очередь это компании из таких отраслей, как финансовые услуги, консалтинг и информационные технологии. Для них основным мотивом открытия региональных офисов является близость к клиентам, как корпоративным, так и розничным.

Коммерческие условия

В настоящий момент нельзя говорить об устоявшемся уровне арендных ставок в том или ином городе. Из-за ограниченного объема предложения собственники нередко устанавливают высокие ставки аренды, не рискуя при этом остаться без клиентов. В некоторых городах на объектах, претендующих на эксклюзивность, арендные ставки превышают 1000 \$/м²/год.

Самые высокие ставки аренды отмечены на двух крупнейших рынках – в Новосибирске и Екатеринбурге. При этом в целом для городов Урала и Сибири (включая также Пермь и Челябинск) уровень арендных ставок выше, чем в городах Поволжья (Самара, Уфа).

В связи с большим числом реализуемых офисных проектов (при небольшом количестве реализованных) арендные ставки на качественные офисные площади в последние один-два года демонстрировали впечатляющую динамику роста – до 40–50% в год. Это во многом связано с тем, что девелопер, приступая к реализации проекта, который он рассматривает как качественно новый для данного рынка, устанавливает арендную ставку по верхней границе ценового диапазона. Следующий девелопер, который также видит свой проект качественно новым, устанавливает ставку еще немного выше. Данный процесс совершенно нормален для рынков с ажиотажным спросом, но как только у собственников начнут возникать проблемы с реализацией площадей, бурный рост ставок прекратится.

Что касается условий договоров аренды, то в подавляющем большинстве случаев собственник устанавливает месячную арендную ставку в рублях. НДС может как включаться, так и не включаться в арендную ставку. Второй вариант обычно используется, если управляющая компания не является плательщиком НДС либо если ставится цель искусственно продемонстрировать более низкую ставку (в этом случае в арендную ставку не включаются никакие эксплуатационные затраты). Среди эксплуатационных расходов обычно отдельной строкой идут затраты на электроэнергию и услуги связи. Прочие эксплуатационные затраты (охрана, клининг и т. д.) включаются в базовую арендную ставку в зависимости от пожеланий собственника.

Самые высокие ставки аренды отмечены на двух крупнейших рынках – в Новосибирске и Екатеринбурге.

Будет расти популярность проектов с несколькими функциональными компонентами.

Ставки аренды и продажи в современных бизнес-центрах

	Диапазон ставок аренды (\$/м ² /год, без НДС)	Диапазон цен продажи (\$/м ²)
Волгоград	450–700	от 2550
Екатеринбург	575–1200	2500–5600
Казань	335–385	1800–3150
Нижний Новгород	245–1150	от 1350
Новосибирск	410–1000	2200–4350
Омск	от 325	1800–4000
Пермь	325–720	4800–6000
Ростов-на-Дону	530–610	2250–7000
Самара	265–480	1100–4000
Уфа	450–670	2600–4000
Челябинск	575–870	до 4400

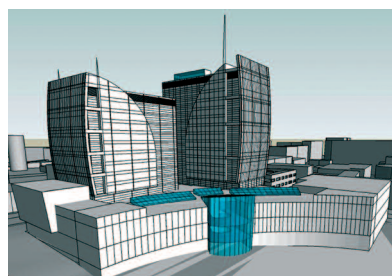
Источник: Knight Frank Research, 2008

Прогноз

- Будет расти популярность проектов с несколькими функциональными компонентами (офисная, торговая, гостиничная и проч. составляющие). Таким путем девелоперы будут стараться снизить свои риски. Кроме того, у проектов все чаще будут появляться функции, подчеркивающие их индивидуальность, как, например, расширенные возможности для проведения конференций.
- Благодаря выходу на рынок большого числа качественных проектов будет усиливаться дифференциация арендных ставок между бизнес-центрами различных классов. В результате уровень арендных ставок станет более обоснованным.
- На фоне определенного насыщения других сегментов коммерческой недвижимости (прежде всего торгового) в крупнейших городах отдельные федеральные девелоперы впервые смогут участвовать в реализации офисных проектов в регионах.
- В ряде городов (таких как Казань или Волгоград) будут активно реализовываться проекты комплексной застройки недостаточно освоенных районов и проекты формирования новых деловых центров типа «сити», предполагающие возведение целых комплексов офисных зданий.
- Некоторые изменения произойдут в структуре спроса на офисные площади со стороны федеральных компаний. Если сейчас основным фактором при открытии офиса является близость к региональным клиентам, то в будущем возможно создание и развитие центров корпоративного управления, включающих как фронт-, так и бэк-офисы.
- Арендные ставки на офисные помещения имеют значительный потенциал роста в ближайшие 1–2 года. Но темпы роста вряд ли превысят 20–25% в год, а по мере первичного насыщения рынков рост ставок замедлится.

Бизнес-центры, планируемые к вводу в 2008–2010 гг.

Название	Класс	Расположение	Общая площадь (м ²)	Срок сдачи
«Манхэттен» (2-я очередь)*	A	Новосибирск	75 000	2008
«Онегин Плаза»*	A	Екатеринбург	60 000	2008
Торгово-офисный центр на ул. Радищева*	A	Екатеринбург	37 300	2009
«Петр Великий»	B	Тюмень	27, 000	2008
«Челябинск-СИТИ»*	A	Челябинск	30 860	2008



Торгово-офисный центр на ул. Радищева г. Екатеринбург

* Консультантом проекта выступает Knight Frank
Источник: Knight Frank Research, 2008

Дисбаланс между спросом и предложением качественных складских площадей позволяет собственникам удерживать арендные ставки на высоком уровне.

Рынок складской недвижимости

Рынки складской недвижимости в крупнейших городах

Город	Общий объем предложения современных складских площадей (тыс. м ²)
Екатеринбург	235
Самара	164,3
Новосибирск	109,5
Казань	104,6
Ростов-на-Дону	94
Пермь	51,5
Нижний Новгород	45
Челябинск	25
Воронеж	25

Источник: Knight Frank Research, 2008

Тенденции

- На рынке по-прежнему преобладает некачественное предложение (малогабаритные, устаревшие помещения), а также склады среднего качества, построенные компаниями «под себя».
- Наибольший объем предложения готовой качественной складской недвижимости отмечается в Екатеринбурге, Самаре, Новосибирске, Казани и Ростове-на-Дону. При этом даже в перечисленных городах рынок высококлассных площадей находится на начальной стадии развития.
- Активно реализуются сетевые проекты, предполагающие строительство сходных складских объектов в наиболее перспективных с точки зрения социально-экономических показателей и транспортно-логистического положения городах (проекты компаний «Евразия Логистик», MLP, Megalogix и др.).
- Дисбаланс между спросом и предложением качественных складских площадей позволяет собственникам удерживать арендные ставки на высоком уровне, близком к уровню развитого московского рынка.
- В отличие от других сегментов коммерческой недвижимости рынку складской недвижимости в регионах бурный рост еще только предстоит

Предложение

Общий объем предложения складской недвижимости всех классов в региональных городах-миллионниках находится в диапазоне 300–1000 тыс. м² в зависимости от города. Общий фонд складской недвижимости (включая объекты всех классов) достигает 1 млн м² в Екатеринбурге, 600 тыс. м² в Омске, 465 тыс. м² в Воронеже, 410 тыс. м² в Новосибирске.

В структуре предложения 90% занимают низкокачественные помещения классов С и D, к которым относятся прежде всего переоборудованные промышленные помещения советских времен. Отдельную категорию предложения составляют склады built-to-suit, относящиеся к классу С (либо к классу В в случае недавно построенных или реконструированных зданий).

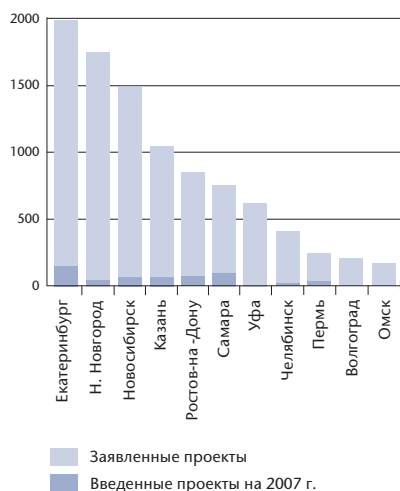
На современные складские комплексы обычно приходится не более 10% рынка. Следует отметить, что за последний год их доля возросла благодаря тому, что на рынок стали выходить крупные проекты.

В формировании нового предложения участвуют как местные, так и федеральные девелоперы. Причем первые специализируются на относительно небольших проектах площадью 20–30 тыс. м². Федеральные девелоперы, в свою очередь, реализуют проекты классов А и В общей площадью до 100 тыс. м² и выше.



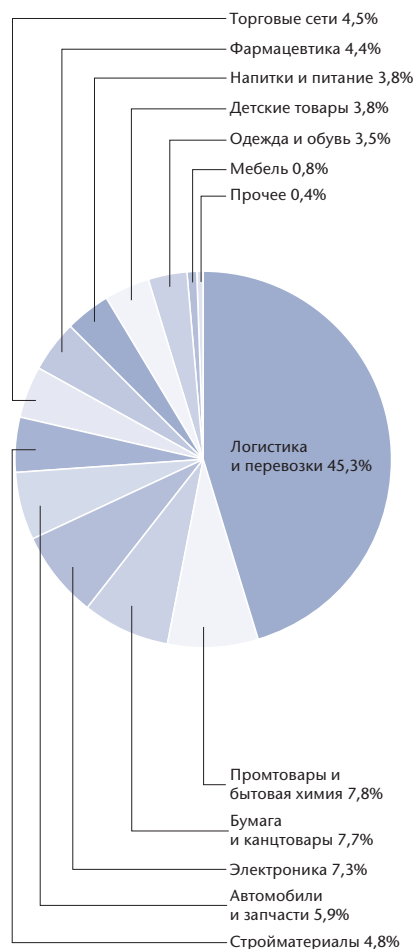
Логистический парк «Пышма»
г. Екатеринбург

Объем рынков складской недвижимости городов-миллионников (тыс. м²)



Источник: Knight Frank Research, 2008

Структура спроса на современные складские помещения во всех регионах



Примеры складских комплексов, введенных в 2006–2007 гг.

Название	Девелопер/инвестор	Город	Общая площадь (м ²)	Год постройки
Логистический парк «Пышма» (1-я очередь)	ИПГ «Евразия»	Екатеринбург	85 000	2007
Q Парк Казань	RDS Developments/ Quinn Group	Казань	70 000	2007
«НЛК-Батайск»	НЛК	Ростов-на-Дону	50 000	2007
Склад класса В	BeeLogistic	Новосибирск	20 000	2006
Складской комплекс	Поволжская логистическая компания	Казань	15 000	2007
Склад класса А	«Алтэкс»	Нижний Новгород	13 000	2007
Логистический парк «Сибирь»	НЛК	Новосибирск	10 000	2006

Источник: Knight Frank Research, 2008

Спрос

Основной спрос на современные складские объекты формируют логистические операторы. Логистические компании интересуются площадями практически в каждом российском городе с населением более полумиллиона человек, при этом их ключевой интерес связан с городами – потенциальными логистическими узлами. Указанные компании рассматривают любые варианты выхода на региональные рынки, включая новое строительство и редевелопмент.

Торговые операторы и компании FMCG также формируют значительный спрос на складские площади. При этом из-за ограниченности предложения и довольно высоких ставок в существующих современных складских комплексах ритейлеры нередко стремятся строить объекты «под себя». Такой путь пока действительно означает минимизацию временных и материальных затрат. Но со временем ситуация меняется благодаря тому, что более выгодно становится передавать ту или иную часть цепочки поставок на аутсорсинг специализированным компаниям (3 PL операторам). В свою очередь, 3 PL операторы гораздо реже рассматривают возможность самостоятельного строительства складов, в результате чего увеличивается рыночный спрос.

Средние и мелкие компании, работающие на местном рынке, обычно не могут претендовать на аренду площадей в помещениях высокого класса. Это связано как с недоступными для них арендными и эксплуатационными ставками, так и со слишком крупной нарезкой предлагаемых помещений. Соответственно, такие компании формируют потенциальный спрос как на низкокачественные склады, так и на относительно небольшие проекты класса В с приемлемым уровнем ставок.

Коммерческие условия

- Ставки на помещения класса А в регионах определяются сетевыми проектами. Они находятся примерно на одинаковом уровне – порядка 105–140 \$/м²/год, что примерно соответствует арендным ставкам московского рынка. Ставки на склады класса В находятся на уровне 100–120 \$/м²/год.
- Ставки на складские помещения класса С находятся в диапазоне 40–100 \$/м²/год. То, что склады низкого класса без труда сдаются по верхней границе данного диапазона, указывает на неразвитость региональных рынков.
- Практика использования ставок triple net (когда базовая арендная ставка не включает стоимость операционных расходов, коммунальных услуг и НДС) только начинает формироваться. Ставки triple net используются пока исключительно в складских комплексах класса А, возводимых федеральными девелоперами.

Отдельные города смогут укрепить свое положение в качестве крупнейших транспортных узлов.

Ставки аренды на складские помещения (\$/м ² /год)			
	Средний диапазон арендных ставок, класс С	Максимальные базовые арендные ставки, класс В	Базовые арендные ставки, класс А
Екатеринбург	60–90	100–125	140
Иркутск	45–50	60–80	н/д
Казань	50–90	90–135	120–135
Краснодар	40–60	100–120	н/д
Новосибирск	70–90	100–115	140
Омск	45–70	80–90	н/д
Ростов-на-Дону	70–85	120–140	140
Самара	40–50	80–100	105–120
Саратов	40–80	70–115	н/д
Уфа	40–60	90–100	140
Челябинск	45–50	80–90	н/д

Источник: Knight Frank Research, 2008

Прогноз

- По мере увеличения числа проектов на региональных рынках будут все более популярны инвестиционные сделки по покупке объектов на разных этапах реализации.
- В регионах начнется реализация проектов промышленных парков – как в рамках частных проектов, так и федеральных программ по развитию особых экономических зон (ОЭЗ).
- Отдельные города смогут укрепить свое положение в качестве крупнейших транспортных узлов. При этом в менее удачно расположенных городах, находящихся на относительно небольшом расстоянии от подобных узлов, часть обслуживаемых логистических потоков может перейти к более конкурентоспособным соседним городам.
- Реализация существующих проектов позволит увеличить текущий объем предложения в несколько раз, что окажет сдерживающее влияние на динамику арендных ставок. Однако это касается скорее среднесрочной перспективы (3 года и более).

Проекты складских комплексов, планируемые к вводу в 2008–2010 гг.

Название	Девелопер/инвестор	Местоположение	Общая площадь (м ²)	Срок сдачи
«Сигма»*	ДК «Мир»	Уфа	85 000	2008–2009
Складской комплекс класса А*	«Издательство Урал Л.Т.Д.»	Челябинск	85 000	2009
«Трилоджи парк Новгород»*	«Инвестиционный траст»	Нижний Новгород	160 000	2009–2010
Q Парк Казань	RDS Developments/ Quinn Group	Казань	230 000	2007–2010
«Пышма» (2-я и 3-я очереди)	ИПГ «Евразия»	Екатеринбург	195 000	2008
«Биек Тау»	ИПГ «Евразия»	Казань	155 000	2008–2010
«Мегалоджикс-Уфа»	Raven Mount / «Авалон»	Уфа	100 000	2010
«Мегалоджикс – Ростов-на-Дону»	Raven Mount / «Авалон»	Ростов-на-Дону	215 000	2008–2009

* Эксклюзивным консультантом проекта выступает Knight Frank
Источник: Knight Frank Research, 2008

Реализация существующих проектов позволит увеличить текущий объем предложения в несколько раз.

Внимание девелоперов, занимающихся реализацией сетевых проектов, перемещается к относительно ненасыщенным рынкам городов-полумиллионников.

Рынок торговой недвижимости

Тенденции

- Перемещение внимания девелоперов, занимающихся реализацией сетевых проектов, к относительно ненасыщенным рынкам городов-полумиллионников.
- Привлекательность девелоперских проектов объясняется высоким спросом на торговую недвижимость со стороны операторов ритейла на фоне стабильно растущей покупательной способности населения.
- Розничные операторы, собственники которых намерены выйти из бизнеса через какое-то время, стремятся обеспечить максимальный рост бизнеса в сжатые сроки и используют для этого все доступные способы (покупка более мелких сетей с привлечением долгового финансирования, использование франчайзинговых схем и т.д.). В то же время ряд операторов, ориентированных на рост в долгосрочной перспективе, реализуют более сбалансированные стратегии развития.
- Происходит постепенное укрупнение проектов. Торговые центры площадью 100 000 м² и более уже не являются редкостью. В то же время большинству подобных проектов только предстоит выйти на рынок в ближайшие годы.
- На фоне появления большого числа профессиональных торговых центров с продуманной концепцией и качественным подбором арендаторов увеличивается дифференциация арендных ставок между профессиональным и полупрофессиональным сегментом.

Сетевые девелоперы, вышедшие на рынок в 2007 г.

Название сети торговых центров	Девелопер	География проектов
Jam Молл	Hermitage Construction & Management	Киров, Иркутск, Смоленск, Псков, Омск, Анапа
В разработке	Открытие-Недвижимость	Тамбов, Екатеринбург, Новочеркасск и др.
Strip Mall	Midland Development	Рязань, Саратов, Волгоград, Тула, Курган, Стерлитамак и др.
В разработке	BV Development	17-20 торговых центров, в том числе в городах Сургут, Ижевск, Краснодар, Тула, Пермь и др.
Серпантин	Douglas Development	Петрозаводск, Новороссийск, Чебоксары, Липецк, Смоленск, Брянск и др.
В разработке	Finstar Properties	Барнаул, Белгород, Ульяновск, Липецк и др.
РИО-Гранде	Ташир	Иваново, Кострома, Петрозаводск, Вологда, Ярославль, Владимир, Киров

Источник: Knight Frank Research, 2008

Профессиональные торговые центры, открытые в городах-миллионниках в 2007 г.

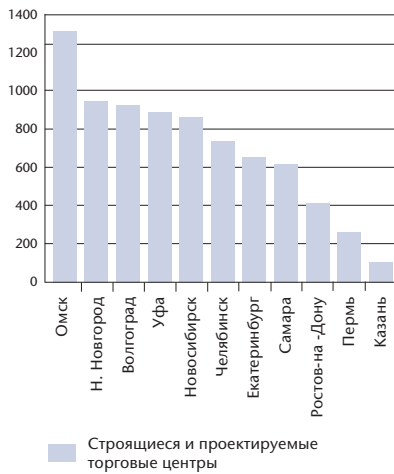
Название	Девелопер	Расположение	Общая площадь (м ²)
МЕГА	IKEA	Новосибирск	150 000
МЕГА	IKEA	Ростов-на-Дону	150 000
Park House	«Молл Менеджмент»	Казань	69 560
Рок-н-молл	DVI Group	Екатеринбург	66 300
«Семья»	«ЭКС»	Пермь	61 000
«Горки»	«Сити-Парк»	Челябинск	55 000
«Роял-Парк»	«Автоярус»	Новосибирск	43 600
Clover Plaza	Clover Group	Ростов-на-Дону	23 000
REAL	ENKA	Волгоград	15 100

Источник: Knight Frank Research, 2008



Торговый центр «Европа» г. Екатеринбург

Объем заявленных проектов в городах-миллионниках на 2008-2010 гг. (тыс. м²)



Источник: Knight Frank Research, 2008

Рэнкинг привлекательности потребительских рынков

Крупнейшие потребительские рынки России

Регион	Столица	Население столицы (на 1 янв. 2007 г., тыс. чел.)	Оборот розничной торговли на душу населения (2007 г., тыс. руб.)*	Денежные доходы на душу населения (нояб. 2007 г., тыс. руб.)*	Интегральная оценка привлекательности региона (балл)
Свердловская обл.	Екатеринбург	1315,1	89,2	15 056	5
Самарская обл.	Самара	1139	98,2	15 445	3,9
Новосибирская обл.	Новосибирск	1391,9	79,7	12 096	3,2
Респ. Башкортостан	Уфа	1022,6	79,8	13 236	2,95
Пермский край	Пермь	990,2	79,7	14 610	2,8
Респ. Татарстан	Казань	1116	73,1	12 424	2,7
Омская обл.	Омск	1134,7	63,9	12 676	2,15
Волгоградская обл.	Волгоград	986,3	56,5	11 450	2,1
Челябинская обл.	Челябинск	1091,5	71,6	12 202	2,1
Нижегородская обл.	Нижний Новгород	1278,3	67,8	10 517	1,75
Ростовская обл.	Ростов-на-Дону	1051,6	73,4	10 824	1,7

*Данные по субъекту Федерации
Источник: Росстат, Knight Frank Research, 2008

Для 11 регионов, столицами которых являются города с населением, близким к 1 млн человек либо превышающим этот показатель, была рассчитана интегральная оценка привлекательности потребительских рынков.

При расчете использовались следующие социально-экономические показатели:

1. Средняя заработная плата
2. Денежные доходы на душу населения
3. Выданные потребительские кредиты на душу населения
4. Розничный товарооборот на душу населения
5. Платные услуги на душу населения
6. Расходы на душу населения
7. Отгруженная продукция обрабатывающей промышленности на душу населения
8. Расходы консолидированного бюджета на душу населения

Указанные показатели с различных сторон позволяют судить об уровне благосостояния населения региона. В частности рассматриваются источники формирования потребительского бюджета (заработная плата, банковские кредиты), направления расходования средств граждан (розничная торговля, платные услуги), а также косвенные индикаторы благополучия региона (развитие промышленности и государственных финансов). Для того, чтобы появилась возможность для объективного сравнения регионов с различным числом жителей, вместо абсолютных показателей используются относительные (т.е. подушевые).

В результате среди рассмотренных регионов наиболее привлекательными с точки зрения социально-экономического положения являются Свердловская, Самарская и Новосибирская области, а также республика Башкортостан.

Интегральная оценка привлекательности каждого региона (R_j) рассчитывалась как сумма произведений балльных оценок каждого показателя на вес соответствующего показателя:

$R_j = \sum (B_i \cdot D_i)$, где: B_i – балл, присвоенный j -му региону после ранжирования по i -му показателю (регион с максимальным значением показателя получал 5 баллов, с минимальным значением показателя – 1 балл); D_i – вес i -го показателя, отражающий его важность для потребительского рынка региона (сумма весов всех показателей равна 1).

Спрос

Как правило, спрос на современные торговые помещения в регионах предъявляют операторы федерального уровня, активно развивающие розничные сети в регионах. Доступ к финансированию и относительно отлаженные бизнес-процессы позволяют крупным сетям охватывать все большее число регионов. Единственным препятствием здесь может быть противодействие со стороны местных властей, вызванное лоббированием местными компаниями своих интересов.

В то же время практически во всех сферах розничной торговли сформировались сильные местные игроки, которые могут арендовать помещения по достаточно высоким ставкам и успешно привлекать в торговые центры посетителей.

В ходе реализации крупных проектов в регионах закономерным будет перераспределение зон влияния на локальных потребительских рынках. Преимущество в этом отношении у федеральных игроков, обладающих большими финансовыми ресурсами.

Коммерческие условия

Арендные ставки в профессиональных торговых центрах на относительно развитых рынках городов-миллионников составляют 100–350 \$/м²/год для якорных арендаторов и 600–1900 \$/м²/год для арендаторов торговой галереи. Максимальные арендные ставки достигают 3000 \$/м²/год.

В целом местные собственники торговых центров обычно опираются на сложившийся на местном рынке уровень арендных ставок (особенно на популярных торговых улицах), закладывая в ставку верхнюю часть ценового диапазона и премию за качество. Игроки федерального уровня, в свою очередь, чаще ориентируются на арендные ставки московского рынка торговой недвижимости, определяя дисконт в зависимости от сравнительной привлекательности и емкости локального потребительского рынка.

Если говорить о стандартных сроках договоров аренды, то практика заключения краткосрочных договоров (на 11 месяцев или год) становится все менее популярной. В новых торговых центрах договора аренды заключаются сроком на 3–5 лет, а для якорных арендаторов – до 10 лет.

Прогноз

- По мере постепенного увеличения предложения будет увеличиваться конкуренция между торговыми центрами. Объекты с непродуманной концепцией могут начать испытывать трудности с заполняемостью.
- Продолжатся процессы слияния и поглощения сетевых ритейлеров. При этом доля федеральных компаний на местных рынках будет расти.
- На фоне высоких ожиданий инвесторов по доходности вложений в региональную недвижимость будет расти число инвестиционных сделок.

Торговые объекты, планируемые к вводу в 2008–2010 гг.*

Название	Девелопер	Расположение	Общая площадь (м ²)	Срок сдачи (год)
«Талисман»	«АСПЭК-Домстрой»	Ижевск	45 000	2008
«360»	«ГРАНД ЛЭНД»	Череповец	41 200	2009
Торговый центр	СК «ИНТЕРСИТИ»	Липецк	39 000	2009
Торгово-офисный центр	«Омсквинпром»	Омск	35 000	2009
«Европа»	«Авангард-Строй»	Екатеринбург	35 000	2008

* Консультантом проекта выступает Knight Frank
Источник: Knight Frank Research, 2008

Обзор

Контакты

Офисная недвижимость

Андрей Петров, Партнер

+7 (495) 981 0000

andrey.petrov@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость, регионы

Роман Бурцев, Партнер

+7 (495) 981 0000

roman.bourtsev@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

Юлия Дальнова, Директор

+7 (495) 981 0000

julia.dalnova@ru.knightfrank.com

Элитная жилая недвижимость

Екатерина Тейн, Партнер

+7 (495) 981 0000

ekaterina.thain@ru.knightfrank.com

Финансовые рынки, инвестиции

Хайко Давидс, Партнер

+7 (495) 981 0000

heiko.davids@ru.knightfrank.com

Профессиональные услуги

по консалтингу и оценке

Константин Романов, Партнер

+7 (495) 981 0000

kostantin.romanov@ru.knightfrank.com

Управление недвижимостью

Роман Бурцев, Партнер

+7 (495) 981 0000

Roman.Bourtsev@ru.knightfrank.com

Маркетинг и исследования рынка

Мария Котова, Директор

+7 (495) 981 0000

maria.kotova@ru.knightfrank.com

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне 110 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 165 офисов более чем в 36 странах мира и объединяет свыше 6300 профессионалов в сфере недвижимости. Сумма сделок компании за минувший год составила свыше 41 млрд долларов США. Годовой доход за этот период превысил 545 млн долларов США.

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 250 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 отчеты Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru

Америка

Бермудские острова

Карибский регион

США

Австралия

Австралия

Новая Зеландия

Европа

Бельгия

Великобритания

Германия

Ирландия

Испания

Италия

Нидерланды

Польша

Португалия

Россия

Франция

Чехия

Африка

Ботсвана

Замбия

Зимбабве

Кения

Малави

Нигерия

Танзания

Уганда

Южная Африка

Азия

Вьетнам

Гонконг

Индия

Индонезия

Китай

Малайзия

Сингапур

Таиланд

© Knight Frank 2008

Этот обзор 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.