

ЮСТ

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

основана в 1992 году



Основные

ЭТАПЫ И ВОПРОСЫ

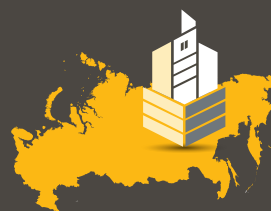
приобретения

коммерческой

НЕДВИЖИМОСТИ

в России

Недвижимость
2014



Содержание

1. Пспектива развития бизнеса в России	1
2. Основные этапы и вопросы приобретения коммерческой недвижимости в России	2
3. О компании	7
4. Услуги в рамках отрасли недвижимость и строительство	8
5. Проекты	9
6. Ведущие специалисты.....	10
8. Краткий обзор и анализ рынка коммерческой недвижимости России 2013-2014 гг.	18



ЮСТ всегда предоставляет безупречный сервис, имеет реалистичный взгляд на текущую бизнес-ситуацию и является достойным конкурентом крупным международным компаниям.

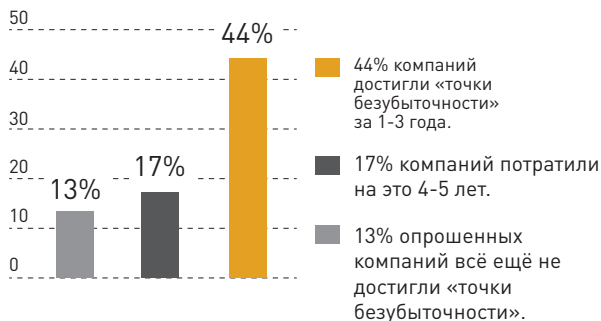
Chambers Global, 2012

Перспектива развития бизнеса в России

Ежегодное исследование АЕБ «Стратегии и перспективы европейских компаний в России»¹:

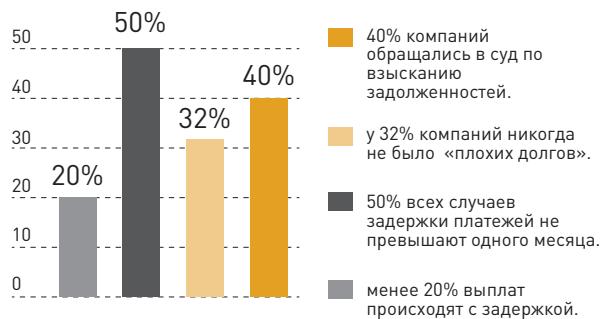
Выход на рынок

Основными причинами прихода на российский рынок по-прежнему являются высокий потенциал рынка, большой объем, а также положительное его развитие (95%, 89% и 89% компаний соответственно отметили данные причины в качестве наиболее важных). 44% компаний достигли «точки безубыточности» за 1-3 года. 17% компаний потратили на это 4-5 лет. 17% - более 5 лет. 13% опрошенных компаний всё ещё не достигли «точки безубыточности».



Финансовые условия

Финансовые условия деятельности компаний-членов АЕБ являются вполне приемлемыми: как правило, менее 20% выплат происходят с задержкой, 50% всех случаев задержки платежей не превышают одного месяца. При этом у 32% компаний никогда не было «плохих долгов». 40% компаний обращались в суд по взысканию задолженностей, при этом практически все дела были успешными.



Оборот 55% компаний в 2012 году составил до 100 млн. евро. При этом 78% представителей компаний отмечают, что их оборот в 2012 году вырос, по сравнению с 2011 годом.



¹ Исследование «Стратегии и перспективы европейских компаний в России» проводится Ассоциацией европейского бизнеса (АЕБ) в шестой раз и совместно с Международным институтом маркетинговых и социальных исследований «ГФК-Русь» с 2011 года. Данное исследование является ценным источником информации из первых рук, которая дает обзор привлекательности инвестиционного климата России и акцентирует внимание на основных проблемах и стратегиях европейских компаний, ведущих бизнес в России. Кроме того, волновой характер исследования дает возможность сравнительного анализа данных по годам. Третья волна исследования проводилась в марте-апреле 2013 года. В этом исследовании приняли участие 87 компаний.

Основные этапы и вопросы приобретения коммерческой недвижимости в России.



Боломатов
Александр

Партнёр

Мотыван
Екатерина

Старший юрист

ВВЕДЕНИЕ

Каждая сделка по приобретению недвижимости индивидуальна, что не позволяет дать исчерпывающие рекомендации. Особенности сделки по приобретению могут быть обусловлены как свойствами самого объекта и его правовым режимом, так и правовым статусом контрагента. Поэтому перед планированием конкретной сделки мы рекомендуем получить консультацию юриста.

Юридическая фирма «ЮСТ» со своей стороны может предложить помощь по оценке правовых рисков сделки, разработать структуру сделки и обеспечить ее полное юридическое сопровождение. Наши контактные данные представлены в конце настоящего меморандума.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ВЛАДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ (ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ)

Наиболее распространенными видами прав в отношении коммерческой недвижимости в Российской Федерации (далее – Россия) являются право собственности и право аренды.

Право собственности в России предоставляет возможность владеть, пользоваться имуществом и совершать в отношении него любые распорядительные действия, в том числе продавать, дарить, передавать в аренду. Собственник вправе изменять существующую планировку помещений, выполнять реконструкцию, при условии согласования с компетентными органами. Собственник также несет бремя содержания данного имущества и уплаты налогов. Владение имуществом на праве собственности не ограничено сроком.

Объектом права собственности в России могут быть земельные участки, построенные здания, помещения в них и др., а также объекты, находящиеся в стадии строительства (объекты, незавершенные строительством). Право

собственности на перечисленные объекты приобретается, как правило, путем заключения гражданско-правовых договоров (купли-продажи, мены, и др.). Однако наряду с этим в России распространено приобретение недвижимости через участие в инвестиционных проектах по строительству, реконструкции, реставрации зданий, находящихся как в частной, так и в государственной собственности. Следует отметить, что приобретение недвижимости таким способом имеет существенные особенности. В частности, момент получения инвестором права собственности на объект инвестиций почти всегда отложен до ввода объекта в эксплуатацию. Объем прав на период строительства (реконструкции, реставрации) полностью зависит от условий контракта. При возникновении споров условия контракта оцениваются судом, и вопрос о правах на объект инвестиций решается в зависимости от квалификации сделки как купли-продажи будущей вещи или договора подряда, или договора о совместной деятельности и др. В связи с этим особенно важно подходить к формированию условий такой

сделки не только с позиций действующего законодательства, но и практики судов по оценке тех или иных ее условий. Право аренды предоставляет ограниченные по сроку и объему правомочия в отношении имущества. Приобретатель такого права (арендатор) вправе владеть и пользоваться имуществом в течение срока, определенного в договоре аренды. Арендатор не вправе отчуждать имущество. В то же время арендатор вправе передать имущество другому лицу (субарендатору) в пользование на срок аренды, если это не запрещено договором аренды. При этом арендатор остается ответственным перед собственником за соблюдение условий ранее заключенного договора аренды.

Право аренды приобретается на основании договора аренды.

Срок аренды коммерческой недвижимости законом не ограничен (исключение составляет аренда публичной недвижимости). Однако следует отметить, что первоначальный срок аренды коммерческой недвижимости редко составляет больше 5 лет. По истечении этого срока или ранее стороны, заинтересованные в продолжении сотрудничества, как правило заключают договор на более длительный срок.

Лицом, предоставляющим имущество в аренду (арендодателем), может быть как собственник, так и арендатор, если это не запрещено договором аренды с собственником. В последнем случае договор именуется договором субаренды.

ПРОЦЕДУРА ПРИОБРЕТЕНИЯ

Процедура приобретения недвижимости в России зависит от вида сделки, правового положения ее участников и вида объекта сделки. Далее мы приводим процедуру приобретения недвижимости на примере договора купли-продажи и аренды, как наиболее распространенных. Данный процесс состоит из следующих этапов:

1. Вы подбираете объект недвижимости с нужными вам свойствами и в интересующем вас ценовом диапазоне. Поиск вы можете выполнять самостоятельно или при помощи агентов.
2. Агент или собственник организуют показ объекта.
3. Переговоры. На данном этапе вы обсуждаете коммерческие условия сделки с собственником либо агентом (если он уполномочен на это). Достигнув согласия по коммерческим условиям сделки, вы можете поручить юристам полную юридическую проверку сделки и ее сопровождение.
4. Юридическая проверка сделки. Продавец (арендодатель) передает вашим юристам документы, подтверждающие его титул, технические свойства объекта, а также документы, подтверждающие правовой статус компании-контрагента. Если вы выберете нашу компанию, то после получения от продавца (арендодателя) документов мы выполним проверку существующих прав, ограничений (обременений) в отношении объекта, оценим правовые риски сделки и предложим способы минимизации выявленных рисков, после чего вы примете решение относительно приобретения объекта.
5. На данном этапе возможно и более тщательное исследование самого объекта на предмет его качества. С этой целью вы можете привлечь экспертную организацию, которая проведет строительную экспертизу конструкций объекта и даст вам заключение относительно его износа и т.д.
5. Подготовка юристами и согласование сторонами проектов документов, оформляющих структуру и условия будущей сделки.
6. Оформление итогов переговоров. Подписание документов, фиксирующих договоренности сторон относительно структуры и условий будущей сделки. Такими документами обычно являются предварительный договор - юридически обязывающий документ, либо документ, обычно именуемый «Основные условия сделки», не являющийся юридически обязывающим для сторон. Более подробная информация об этих документах содержится в разделе «Переговоры».
7. Заключение договора купли-продажи (аренды), который будет являться основанием для возникновения у вас права собственности (аренды) на объект.

8. Государственная регистрация вашего права собственности или договора аренды в регистрирующем органе (Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии). При покупке недвижимости с момента регистрации вы становитесь собственником объекта недвижимости. В подтверждение титула собственника вы получаете свидетельство о государственной регистрации права. В случае заключения договора аренды с момента регистрации договор вступает в силу. Исключение составляют договоры аренды, заключенные на срок до 1 года (такие договоры не нуждаются в регистрации).
9. Завершение сделки. На данном этапе обычно производятся окончательные расчеты и передача объекта недвижимости от продавца (арендодателя) к покупателю (арендатору). Отметим, стороны могут договориться о том, что передача и окончательный денежный расчет будет производиться до государственной регистрации.

АГЕНТЫ

В целях поиска объекта с интересующими вас характеристиками вы можете общаться как с работниками компании-собственника, так и с агентами. Агентом выступает лицо, которое занимается поиском покупателей (арендаторов) на основании договора с собственником. Агенты сообщают вам цену и параметры объекта, организуют его осмотр и сообщают собственнику предложенные вами условия. Агенты также могут оказывать услуги покупателям (арендаторам) по поиску подходящей им недвижимости.

Услуги агента являются платными, а размер вознаграждения указывается в договоре. Обычно цена услуг определяется в процентном отношении от цены сделки.

Условия договора с агентом не менее важны для успеха сделки, чем условия конечной (финальной) сделки. Поэтому уже на этапе заключения договора с агентом стоит прибегнуть к помощи юриста.

ПЕРЕГОВОРЫ

Участие в переговорах не обязывает сторону к совершению сделки купли-продажи или аренды. Однако заключение договора является обязательным для сторон, если по итогам переговоров они заключили предварительный договор. В нем следует зафиксировать цену сделки, другие существенные условия основного договора, порядок расчетов и срок заключения основного договора. При заключении предварительного договора, как правило, вы оплачиваете часть цены сделки, составляющую в среднем 10 % от ее величины.

Другим вариантом оформления достигнутых в переговорах соглашений является подписание документа, который обычно именуется «Основные условия сделки». Этот документ не является юридически обязывающим для сторон и фактически представляет собой план (схему) мероприятий, которые стороны предпримут в целях совершения сделки.

При определении любого из указанных соглашений (предварительный договор, основные условия сделки) мы рекомендуем учитывать время, которое потребуется каждой из сторон для подготовки к сделке (в частности, время для получения корпоративных одобрений, кредита и т.д.).

Способ и форму оформления итогов переговоров выбираете вы по согласованию с потенциальным продавцом (арендодателем). Однако для того, чтобы сделать правильный выбор необходимо учитывать правовой режим приобретаемого имущества и другие аспекты предстоящей сделки, и мы были бы рады помочь вам сориентироваться в этом вопросе.

ФИНАНСЫ

В России довольно распространено приобретение коммерческой недвижимости в кредит. Условия банков по кредитным ставкам и срокам кредитования дифференцируются в зависимости от суммы кредита, надежности компании – заемщика, кредитной истории компании, а также способа обеспечения кредита. Зачастую требованием банков является предоставление в залог приобретаемой недвижимости либо другой недвижимости.

Если вы планируете покупку недвижимости в кредит, вы всегда можете рассчитывать на нашу правовую поддержку. На стадии выбора кредитной организации мы можем дать вам необходимые правовые разъяснения и рекомендации относительно банковского предложения. Также мы поможем вам оценить условия кредитного договора на предмет соответствия его условий вашим интересам и ожиданиям.

DUE DILIGENCE

После того, как условия будущей сделки будут согласованы в процессе переговоров, можно приступить к юридической проверке сделки. Правовая экспертиза может различаться по своему масштабу (в зависимости от вида имущества, структуры сделки и условий будущего договора), но всегда ориентирована на ваши цели.

К числу обязательных пунктов проверки можно отнести следующие:

- проверка правового титула. В рамках этого вопроса мы выясняем объем прав продавца (арендодателя) в отношении вещи, законность приобретения таких прав и оцениваем, имеется ли у продавца (арендодателя)

юридическая возможность отчуждения вещи, каковы риски и имеется ли возможность их минимизировать.

- оценка существующих ограничений (обременений, запретов). Это необходимо как для легитимности планируемой сделки, так и для вашего понимания существующих ограничений в использовании приобретаемого имущества. Такие ограничения существуют, например, для объектов культурного наследия, особо охраняемых природных территорий и т.п.

При проведении оценки мы пользуемся сведениями из открытых источников, а также информацией, которую дополнительно запрашиваем в компетентных организациях.

ДОГОВОР

Договор купли-продажи (аренды) недвижимости должен служить основанием для возникновения у вас права собственности (аренды) на вещь. Для этой цели он должен содержать условия, названные в законе «существенными» (обязательными) и только в этом случае будет считаться заключенным. Например, для договора купли-продажи и аренды коммерческой недвижимости одним из таких обязательных условий являются, данные об объекте. Вещь, которую вы приобретаете, должна быть должным образом описана в договоре (индивидуализирована). Это несложно, если вы покупаете (арендуете) здание, строение, информация о характеристиках которого уже обычно есть в государственном реестре. Если же вы приобретаете часть здания (помещения), которая не была ранее обособлена, вам следует уделить особое внимание ее идентификации, в том числе прибегнуть к помощи технических специалистов (измерить площадь, установить точное месторасположение в здании, составить план).

Другими условиями, не являющимися «существенными» в силу закона, но составляющими содержание сделки, являются назначение имущества, порядок расчетов, срок аренды, срок и способ передачи имущества покупателю (арендатору), порядок изменения, расторжения договора. Например, при заключении договора аренды на несколько лет важно определить правила и способ индексации арендной платы, а также порядок расторжения договора для случая, если новая арендная плата вас не устраивает. Если вы планируете передавать имущество в субаренду, для вас важно, чтобы условия договора это не запрещали. Большинство условий договора обсуждается в процессе переговоров, после чего одна из сторон направляет другой проект договора. С проектом договора работают юристы и при необходимости предлагают свои коррективы. Одновременно с этим юристы готовят комплект документов для регистрации права (договора). Согласованная сторонами редакция договора подписывается уполномоченными представителями сторон и направляется в регистрирующий орган.

ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

Передача недвижимости оформляется двусторонним актом приема-передачи. В данном документе целесообразно зафиксировать техническое состояние приобретаемого объекта. Для этой цели вы можете использовать содержание документов, выданных органами технической инвентаризации либо информацию, полученную от эксперта.

Расчеты сторон по договору купли-продажи (аренды) коммерческой недвижимости производятся, как правило, безналичным путем. При продаже недвижимости весьма

распространены расчеты с использованием аккредитива. Суть такого способа расчета заключается в том, что продавец получает внесенную вами денежную сумму (раскрытие аккредитива) только при наступлении определенных условий. Таковыми, в частности, могут быть состоявшаяся государственная регистрация, передача имущества. Условия раскрытия аккредитива целесообразно выбирать в зависимости от структуры сделки, а также с учетом рисков, выявленных на этапе юридической проверки.

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

Спор с вашим контрагентом, возникший после заключения договора купли-продажи (аренды) может быть разрешен путем переговоров либо в суде. В некоторых случаях соблюдение претензионного порядка урегулирования спора является обязательным и обращение в суд без соблюдения такого порядка может повлечь оставление иска без рассмотрения.

Договорной спор, по общему правилу, решается в суде по месту нахождения ответчика, если договором не предусмотрено иное. Однако в случае возникновения спора о праве на недвижимость, передаче недвижимости, государственной регистрации недвижимости, споры решаются по месту нахождения объекта.



Детально изучают дело и хорошо осведомлены о ситуации на рынке. И главное – доступны 24 часа в сутки!

IFLR 2014

О Компании

Юридическая фирма «ЮСТ» была основана в 1992 г., объединив лидеров российской адвокатуры. Сегодня это одна из старейших и самых надежных юридических фирм России и СНГ.

Специалисты компании оказывают полный комплекс юридических услуг как в секторе B2B, так и частным лицам в России и Украине. Широкая сеть международных партнеров позволяет квалифицированно решать вопросы клиентов во многих уголках мира.

Клиенты компании всегда могут рассчитывать на стабильное качество услуг и высокий уровень профессиональной ответственности.

Международное признание и доверие постоянных клиентов – это залог репутации и авторитета ЮСТа.

Ведущие российские и мировые юридические рейтинги Право300, The Legal 500, Chambers Global и The Best Lawyers ежегодно включают «ЮСТ» в число лучших юридических фирм России.



Почему мы?

Более **80 юристов**, признанных российскими и международными рейтингами и сообществами.

22 года успешной юридической деятельности.

Эксперты в области сопровождения комплексных проектов на федеральном уровне.

Репутация лучших специалистов судебной практики – адвокатов с высоким уровнем профессиональной ответственности.

Сильный партнерский состав, состоящий из представителей нескольких поколений, а значит, сочетание опыта и современных подходов к управлению проектами.

CHAMBERS EUROPE

The LEGAL 500

IFLR 1000 2014
Recognised Firm

ПРАВО^{RU} 300

IFLR 1000 2013
Top Tier Firm

Best Lawyers®
LINKING LAWYERS AND CLIENTS WORLDWIDE

LAWYER MONTHLY LEGAL AWARDS 2012
WINNER

CorporateINTL GLOBAL AWARDS WINNER 2014



RANKED IN CHAMBERS GLOBAL

Услуги в рамках отрасли недвижимость и строительство

Команда юридической фирмы “ЮСТ” объединяет юристов, обладающих не только глубокими знаниями специфики регулирования недвижимости и строительства, но и многолетним практическим опытом сопровождения сделок с недвижимостью и девелоперских проектов.

В активе фирмы сопровождение крупных проектов по строительству жилой и офисной недвижимости, реконструкции зданий, а также реставрации памятников истории и культуры.

ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ

- правовой аудит («due diligence») при совершении сделок с земельными участками и другой недвижимостью, участие в девелоперских проектах, приобретении активов строительных компаний;
- структурирование сделки, участие в переговорном процессе по согласованию её условий;
- правовое сопровождение на этапе государственной регистрации договора;
- консультирование по всем вопросам, возникающим в процессе использования земельных участков и строительстве, в том числе по вопросам изменения вида разрешенного использования земельных участков, проведения публичных слушаний, экспертизы проектной документации, получения разрешительной документации на строительство.

ПОМОЩЬ ПРИ РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ И СУДЕБНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

- правовая поддержка при урегулировании во внесудебном порядке споров с контрагентами, государственными органами;
- внесудебное и судебное оспаривание кадастровой стоимости объектов недвижимости;
- обращение взыскания на заложенное имущество в судебном и внесудебном порядке;
- представительство в судах, арбитражных судах по спорам о правах на объекты недвижимости, а также по спорам, возникающим из договоров строительного подряда, аренды, купли-продажи и т.п.



Абсолютное соответствие
цены и качества!!!

Legal 500, 2013

Проекты

- Юридическое сопровождение первых инвестиционных проектов по строительству деловых центров в Москве, (ул. Белинского, ул. Медведева, 1994 г);
- Полное юридическое сопровождение проекта возведения комплекса зданий образовательного учреждения в городе Москве: согласование правоустанавливающих документов на земельные участки, проведение переговоров с государственными органами, проведение всех видов переговоров с подрядными и субподрядными организациями, полное юридическое сопровождение деятельности технического заказчика, переговоры и получение разрешений и согласований всех государственных органов, вплоть до введения образовательного учреждения в эксплуатацию;
- Юридическое сопровождение сделки по передаче в залог ряда объектов гостиничного бизнеса и транспортно-логистического комплекса в Москве и в Московской области в интересах немецкого ипотечного банка;
- Проведение юридической экспертизы (legal due diligence) в отношении строящихся олимпийских объектов в пос. Красная поляна в интересах крупного российского банка, финансирующего строительство;
- Защита интересов оборонного предприятия в нескольких судебных разбирательствах, связанных с оспариванием прав доверителя на земельный участок, приобретенный в результате приватизации;
- Проведение комплексной юридической экспертизы (legal due diligence) создания и деятельности целого ряда строительных компаний федерального уровня в интересах финансирующих организаций;
- Полное юридическое сопровождение инвестиционного проекта по строительству офисного здания в интересах инвестиционной компании, включая подготовку всех необходимых документов для оформления отношений с техническим заказчиком и с подрядными организациями, а также подготовка проекта договора на строительство объектов социальной инфраструктуры с органами местного самоуправления;
- Представление интересов генерального подрядчика в спорах с заказчиком строительства нескольких объектов электроэнергетики на Дальнем востоке по поводу взыскания убытков, вызванных односторонним расторжением договора;
- Защита интересов строительных компаний в спорах с органами власти г. Москвы по поводу возмещения прямых затрат инвесторов, причиненных односторонним расторжением инвестиционных контрактов на строительство объектов коммерческой недвижимости;
- Представление интересов строительных компаний в рамках судебных процессов по оспариванию отказов государственных органов и регулирующих организаций в утверждении документов территориального планирования, согласовании проектной документации и выдаче разрешений на строительство.

Ведущие юристы



ЖИЛИН ЕВГЕНИЙ РУСЛАНОВИЧ

Управляющий партнёр

Специализация:

Недвижимость / строительство / земельное право, Корпоративное право и М&А, Страхование, Договорное (контрактное) право, Международное право и арбитраж, Правовое регулирование иностранных инвестиций, Экологическое право

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 13 ЛЕТ

- Рекомендуются изданием Legal Experts EMEA в качестве эксперта по вопросам корпоративного права и сделок М&А.
- Best Lawyers рекомендует по направлению «Торговое право».
- Отмечен международным рейтингом IFLR 1000 как один из лидеров практики фирмы по направлению «М&А».
- Координатор международных проектов Юридической фирмы «ЮСТ».
- Участвовал в качестве эксперта в разработке законопроекта об адвокатской деятельности
- и адвокатуры в Российской Федерации, законопроекта изменении в ГК РФ.
- Имеет большой опыт успешного ведения дел в Верховном Суде РФ, арбитражных судах РФ, в том числе дел по спорам с участием органов государственной власти.
- Приглашенный эксперт Российско-германского юридического института.
- Участник семинаров, конференций, круглых столов по вопросам корпоративного права, иностранного права, международного коммерческого арбитража.
- Автор ряда статей по вопросам корпоративного права, международного частного права, защиты персональных данных, противодействия легализации преступных доходов.
- Имеет значительный опыт проведения комплексных юридических экспертиз (legal due diligence) российских юридических лиц с последующим сопровождением сделок по их приобретению.
- Является постоянным консультантом ряда крупных иностранных концернов по вопросам создания дочерних и совместных предприятий на территории России.
- Член Совета Некоммерческого партнерства «Содействие развитию корпоративного законодательства».



КОТОВА-СМОЛЕНСКАЯ АННА МИХАЙЛОВНА

Партнёр

Специализация:

Недвижимость/ строительство / земельное право,
Корпоративное право и М&А, ГЧП, Интеллектуальная собственность,
Банковское и финансовое право (ценные бумаги),
Трудовое право, Спортивное право

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 15 ЛЕТ

- Кандидат юридических наук
- Отмечена международным рейтингом Best Lawyers в числе лучших российских специалистов по направлению «Слияния и поглощения».
- Отмечена международным рейтингом IFLR 1000 как один из лидеров фирмы по направлению «М&А».
- Рекомендуется изданием Legal Experts EMEA в качестве эксперта по вопросам корпоративного права и сделок М&А.
- Член экспертного совета НП «Центр развития государственно-частного партнёрства».
- Член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России.
- Член Российской ассоциации трудового права.
- Член Экспертного совета журнала «Трудовые споры».
- Имеет большой опыт разработки и успешной реализации мер корпоративной защиты крупных организаций и предприятий.
- Успешно представляет интересы клиентов при реализации проектов в сфере государственно-частного партнёрства (ГЧП-проектов) на федеральном и региональном уровнях.
- Имеет большой опыт разработки и успешной реализации мер корпоративной защиты крупных организаций и предприятий.
- Успешно представляет интересы клиентов в сложных судебных спорах по вопросам применения гражданского, земельного, бюджетного и административного законодательства.
- Автор монографии по вопросам регулирования трудовых отношений, а также нескольких десятков статей по вопросам корпоративного и трудового права, интеллектуальной собственности, государственно-частного партнерства в российских и зарубежных изданиях.



БОЛОМАТОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ

Партнёр

Специализация:

Недвижимость / строительство / земельное право, Судебные споры и арбитраж, Банкротство, Корпоративное право и M&A, Договорное (контрактное) право, Банковское и финансовое право (ценные бумаги), Международное право, Правовое регулирование иностранных инвестиций, Производство по делам об административных правонарушениях

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 14 ЛЕТ

- Имеет большой опыт успешного ведения судебных процессов во всех судебных инстанциях в системе судов общей юрисдикции, в арбитражных судах России, в третейских судах.
- Неоднократно представлял интересы клиентов в Верховном Суде РФ и Президиуме Высшего Арбитражного Суда РФ.
- Рекомендован изданием Legal Experts EMEA в качестве эксперта по вопросам корпоративного права и сделок M&A.
- Осуществлял ряд крупных проектов по корпоративной защите российских компаний, оказывал юридическое сопровождение создания и оптимизации структуры крупных холдингов.
- Представлял интересы российских и иностранных компаний в международных коммерческих арбитражах (МКАС при ТПП РФ, ICC, Арбитражный институт Торговой палаты г. Стокгольма).
- Имеет значительный опыт проведения комплексных юридических экспертиз (legal due diligence) российских юридических лиц с последующим юридическим сопровождением сделок по их приобретению
- Имеет большой опыт сопровождения сделок с недвижимостью.
- Неоднократно осуществлял юридическое сопровождение эмиссии акций крупных российских компаний.
- В качестве защитника участвовал в ряде уголовных дел по обвинению в совершении преступлений в сфере экономики.
- Участник российских и зарубежных семинаров и конференций по вопросам корпоративного права и международного коммерческого арбитража.



**СТАРИКОВА
ТАТЬЯНА ГЕРМАНОВНА**

Партнер,
Руководитель практики частных
клиентов

Специализация:

Недвижимость / строительство / земельное право,

Семейное и наследственное право,

Корпоративное право и M&A,

Международное право и арбитраж

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 16 ЛЕТ

- Участвовала в качестве лектора в рамках программы «Коммерческое право» Американской ассоциации юристов (ABA CEELI).
- Состояла членом Международной ассоциации юристов United. Legal. Network при Европейском совете.
- Успешно представляет интересы юридических лиц (как российских, так и иностранных) в арбитражных судах РФ (в том числе в спорах с налоговыми и иными государственными органами), в судах общей юрисдикции, в МКАС при ТПП РФ.



**МОТЫВАН
ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА**

Старший Юрист

Специализация:

Недвижимость / строительство / земельное право,

Договорное (контрактное) право,

Судебные споры и арбитраж

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 7 ЛЕТ

- Успешно представляет интересы клиентов фирмы в судах, арбитражных судах по спорам о правах на недвижимость, земельным спорам.
- Участвует в сопровождении сделок с недвижимостью, сделок по покупке доли участия в девелоперских проектах.
- Имеет опыт юридического сопровождения сделок слияний и поглощений (M&A).
- Консультирует клиентов по правовым вопросам, возникающим при реализации строительных проектов.
- Осуществляет правовой аудит («due diligence») при совершении сделок с земельными участками и другой недвижимостью.



КИНДСФАТЕР ЭРИКА

Адвокат (ФРГ)

Специализация:

Корпоративное право и М&А, Банковское и финансовое право (ценные бумаги), Договорное (контрактное) право, Международное право и арбитраж, Недвижимость / строительство / земельное право, Правовое регулирование иностранных инвестиций

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 5 ЛЕТ

- Выпускница Вестфальского Университета имени Вильгельма, юридический факультет (г. Мюнстер, Германия).
- Получила сертификат в области торгового и корпоративного права (DE).
- Участвует в legal due diligence в рамках международных проектов.
- Успешно консультирует клиентов по вопросам вступления иностранного бизнеса на российский рынок и вопросам предпринимательской деятельности в Германии, Австрии, Швейцарии.
- Имеет значительный опыт в сопровождении сделок недвижимости в Германии.
- Автор многочисленных статей на тему недвижимость и строительство.



**ЯКОВЛЕВА
ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА**

Адвокат

Специализация:

Судебные споры и арбитраж,
Корпоративное право и M&A,
Недвижимость / строительство / земельное право,
Экологическое право

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 6 ЛЕТ

- Член Совета молодых адвокатов при Совете Адвокатской палаты Владимирской области.
- Член комиссии по проверке готовности стажеров к квалификационному экзамену при Адвокатской палате Владимирской области.
- Участвует в рабочих группах по проведению комплексных правовых экспертиз, в том числе по вопросам корпоративного права, земельного права и недвижимости.
- Успешно представляет интересы доверителей при сопровождении сделок (структурирование сделок, оформление необходимой документации и согласование сделок с регулирующими органами).
- Успешно представляет интересы клиентов в судебных процессах по вопросам применения гражданского, антимонопольного, земельного, экологического законодательства, в том числе законодательства в области использования атомной энергии и законодательства об обеспечении ядерной и радиационной безопасности.
- Консультирует по вопросам участия компаний в тендерах на право заключения государственных и муниципальных контрактов, а также защищает интересы доверителей при проведении торгов, оспаривании их результатов, и в спорах, вытекающих из сделок, заключенных по результатам торгов.
- Оказывает всестороннюю правовую поддержку клиентам по вопросам, связанным с законодательным регулированием в области энергетики.



ДАУШЕВА
АЛЬФИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Старший юрист

Специализация:

Недвижимость / строительство / земельное право,
Договорное (контрактное) право, Банкротство,
Экологическое право, Корпоративное право и M&A,
Правовое регулирование иностранных инвестиций,
Судебные споры и арбитраж

СТАЖ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ: 10 ЛЕТ

- Имеет значительный опыт проведения комплексных юридических экспертиз (legal due diligence).
- Успешно представляет интересы юридических лиц и граждан в судах общей юрисдикции и арбитражных судах.
- Осуществляет юридическое сопровождение крупных инвестиционных проектов, сделок слияния и поглощения (M&A).
- Консультирует клиентов фирмы по вопросам английского и российского права, в том числе гражданского права, земельного права, гражданского и арбитражного процесса.

Краткий обзор и анализ рынка коммерческой недвижимости России 2013-2014 гг.

ИНВЕСТИЦИИ



КРАТКИЙ ОБЗОР

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость в 2013 году составил 7,45 млрд. долларов США, что соответствует показателю 2012 года. Существенная доля сделок в конце года находилась в процессе совершения и многие из них могут быть завершены в начале 2014 года.

Интересы инвесторов к тем или иным сегментам рынка на протяжении всего года были сопоставимы с 2012 годом. Объем инвестиций в офисную недвижимость вырос на 7%, в торговую недвижимость на 2%. В сегменте складской недвижимости в 2013 году мы увидели рекордный рост инвестиционной активности. По сравнению с 2012 годом объем сделок на складские комплексы увеличился более чем в 2 раза.

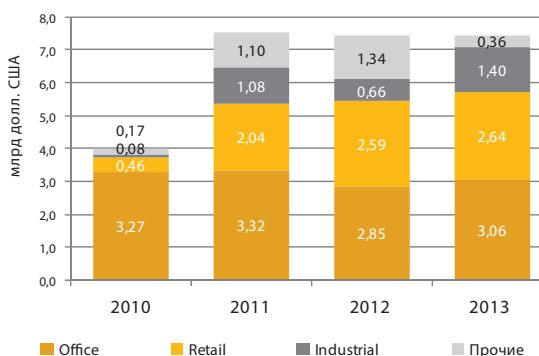
Традиционно, инвестиционные сделки совершались в наиболее развитых, в плане коммерческой недвижимости, городах, среди которых Москва сохраняет первенство по размеру инвестиций и продолжает оставаться основным инвестиционным центром России. В 2013 году в Москву было привлечено более 70% от совокупного объема инвестиций.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В 2013 году в офисном сегменте совершалось наибольшее количество сделок (41%) по сравнению с другими секторами. Объем инвестиций в офисную недвижимость составил 3,06 млрд. долларов США. Среди крупнейших сделок в данном сегменте можно отметить покупку офисного комплекса «White Square», компанией O1 Properties за 1 млрд. долларов. Второй крупной сделкой была покупка проекта White Gardens за 740 млн. долларов компанией Millhouse Capital. Третьей крупнейшей инвестицией на офисном рынке в 2013 году была покупка компанией АФК Система технопарка Nagatino i-Land.

2013 год стал рекордным по объему инвестиций в сегмент торговой недвижимости. В этом сегменте рост составил около 2% по сравнению с прошлым годом, а совокупный объем

ИНВЕСТИЦИИ ПО СЕКТОРАМ



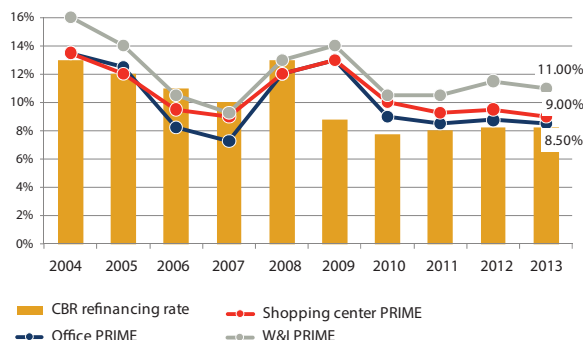
составил 2,64 млрд. долларов США. Основными сделками в этом сегменте была покупка ТЦ Метрополис, фондом Morgan Stanley, а также покупка одного из наиболее качественных торговых центров в Новосибирске – ТЦ Аура.

Прошедший год также стал рекордным по объему инвестиций в складскую и промышленную недвижимость. Около 1,4 млрд. долларов США было инвестировано в этот сегмент в 2013 году, что в 2 раза больше, чем в 2012. Крупнейшими инвестиционными сделками на рынке стали, во-первых покупка портфолио Международного Логистического Партнерства, компанией Bin group (700 млн. долларов) и портфолио Eurasia Logistics компанией IQ Property Management (500 млн. долларов).

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Ставки капитализации на Прайм объекты коммерческой недвижимости в Москве в 2013 году составляли 8,5% для офисов, 9,0% для торговых центров и 11,0% для складской недвижимости. В 2014 году мы ожидаем, что ставки капитализации на лучшие объекты не подвергнутся значительным корректировкам, однако допускаем их колебание в пределах 25-50 базисных пунктов в течение года.

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ «ПРАЙМ» В МОСКВЕ



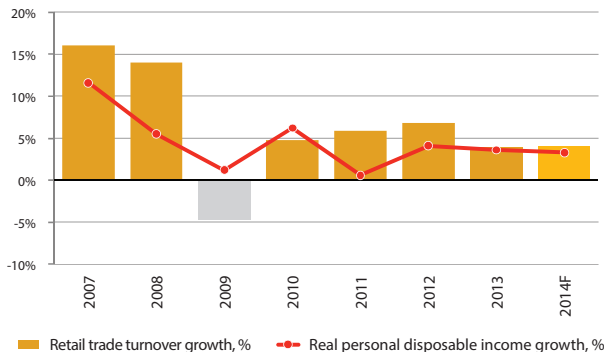
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КРАТКИЙ ОБЗОР

В целом по России объемы нового строительства торговых площадей находятся на высоком уровне. В 2013 г. в 40 российских городах появилось 63 новых торговых комплекса. Некоторое снижение темпов строительства в Москве в 2012-2013 гг. будет компенсировано ожидаемыми масштабными открытиями в 2014 г.

Спрос со стороны ритейлеров высокий. Хотя появились некоторые указания на растущую неуверенность потребителей в будущем, однако по итогам 2013 г. уровень потребления в России продолжает оставаться на высоком уровне и оборот розничной торговли растет. В 2013 г., как и в течение 2012 г., ставки аренды были стабильны.

РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРОБОРОТ И РЕАЛЬНЫЕ РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ, РОССИЯ



ПОТРЕБИТЕЛИ

Реальные располагаемые денежные доходы населения России (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по оценке Росстата, в ноябре 2013 г. выросли на 1,5% по сравнению с ноябрем 2012 г., в январе-ноябре 2013 г. выросли на 3,6% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Среднемесячная зарплата в России в августе 2013 г. составила 30 670 рублей и выросла на 11,6% по сравнению с августом 2012 года. В январеноябре оборот розничной торговли в России вырос на 3,9% (относительно прошлого года).

РИТЕЙЛЕРЫ

Спрос на качественные торговые помещения со стороны ритейлеров высокий. Ритейлеры продолжают экспериментировать с форматами и подходами к обслуживанию покупателей. Некоторые бренды в 2013 году начали работать напрямую (Montcler, Tommy Hilfiger), другие начали тестировать франчайзинговые схемы (МакДональдс, Старбакс, Disney Store). Были открыты монобрендовые магазины таких уже хорошо известных в России марок как Reima, Ticcurila, Chicco, Harman, The North Face и др.

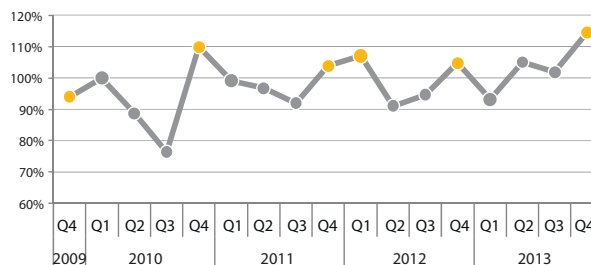
В связи с дефицитом предложения в торговых центрах Москвы ритейлеры обращают все больше внимания на торговые улицы. Продолжается активная экспансия во все регионы России.

ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

В IV квартале посещаемость* торговых центров в Москве традиционно находилась на наиболее высоком уровне, по сравнению с прошедшими кварталами. Она также была выше показателей прошлого года. Однако доля покупателей (количество людей, совершивших покупки, относительно общего количества посетителей) осталось на относительно низком уровне (30,6%). Такая динамика может говорить о появлении тенденции снижения покупательской активности.

Уровень свободных помещений в качественных торговых центрах по-прежнему находится на низком уровне. В течение 2013 года, уровень свободных помещений в качественных торговых центрах находился в диапазоне от 1% до 1,5%. Эта тенденция поддерживается низкими объемами нового строительства в Москве и политикой властей Москвы по ограничению строительства торговых центров. В целом в Москве продолжает наблюдаться дефицит предложения в качественных торговых центрах.

ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ



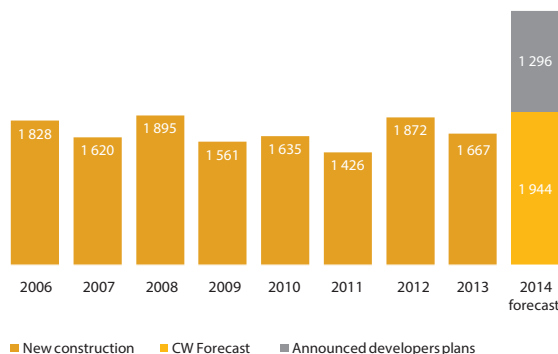
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: РОССИЯ

В начале 2013 года к вводу в эксплуатацию планировалось 90 качественных торговых объектов (торговых центров, аутлетов, ритейл парков) общей GLA 2,8 млн кв. м. По результатам года было введено в эксплуатацию больше половины от заявленного объема (63 торговых центра с общей торговой площадью более 1,6 млн кв. м), что соответствует устоявшейся тенденции нового строительства в России за последние годы – объем ежегодного ввода новых площадей стабильно находится на уровне 1,4-1,8 млн кв. м новых торговых площадей в год. В IV квартале были открыты 22 новых торговых центра за пределами Московского региона общей торговой площадью 742 тыс. кв. м.

Средний размер новых торговых центров уменьшается: в 2013 году он составил 24 тыс. кв. м, что на 30% меньше чем в 2011 году. Активно застраиваются города с населением менее 1 млн. человек. В таких городах в 2013 году было открыто 32 торговых центра. Два крупнейших торговых центра, вышедших в IV квартале на рынок, также были построены в небольших городах: в Брянске (Aero Park City, GLA 91 тыс. кв. м) и Тюмени (торговый центр Кристалл, GLA 75 тыс. кв. м).

В 2014 году девелоперы планируют построить около 3,2 млн кв. м новых качественных площадей в торговых комплексах, скорее всего около 60%-70% из них будет реализовано.

СТРОИТЕЛЬСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ТЫС. КВ. М, РОССИЯ



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: МОСКВА

Всего в течение 2013 года в Москве было открыто 9 торговых центров, крупнейшим из которых стал торговый центр Рио на Ленинском (GLA 57 тыс. кв. м). В IV квартале 2013 года в Москве было введено в эксплуатацию несколько торговых комплексов районного масштаба (Измайловский, ТЦ ВДНХ), а также специализированный мебельный центр Roomer.

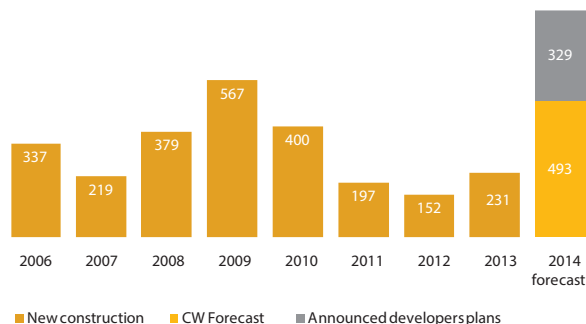
На разных стадиях строительства в Москве находится около 1,2 млн кв. м торговых площадей. Крупнейшие строящиеся торговые центры, которые будут открыты в 2014-2015 годах: Авиопарк, который станет крупнейшим торговым центром Европы (GLA 235 тыс. кв. м), Columbus (GLA 140 тыс. кв. м), Vegas Crocus City (GLA 95 тыс. кв. м), River Mall (GLA 91,2 тыс. кв. м), Мозаика (GLA 67 тыс. кв. м). В Московском регионе темпы нового строительства также были не высоки – всего же в 2013 году было открыто 4 новых проекта общей торговой площадью мене 100 000 кв. м. Также в 2013 году в Московском регионе были введены в эксплуатацию объекты нового для России формата: аутлеты Fashion House Outlet-Mall (арендаторы: ЦУМ, Reserved, Samsonite, Reebok, Tom Tailor, Adidas, Kanzler) и Vnukovo Outlet Village (Adidas, Levi's, Ecco, Kanzler, Lacoste). Интересным центром притяжения для детской аудитории в аутлете Vnukovo Outlet Village стала игровая площадка Angry Birds Park. В 2014 году в городе Павловский Посад планируется открытие ритейл-парка Bella Vita (GLA 36 тыс. кв. м).

КОМЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

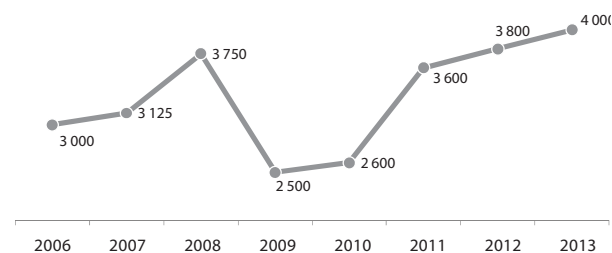
Ставки аренды для помещений в торговых галереях качественных торговых центров в Москве находятся в диапазоне от 500 до 4 000 долларов США (за кв. м в год без НДС и других платежей). В течение трех кварталов 2013 и всего прошедшего 2012 года ставки аренды в торговых центрах были стабильны. Прайм ритейл индикатор* в Москве составляет 4 000 долларов США (за кв. м в год без НДС и других платежей). Однако, в 2013 году наметилась тенденция к повышению ставок аренды в лучших торговых центрах, поэтому рост ставок на лучшие помещения может быть выше 5% (текущий консервативный прогноз).

Вне Москвы ставки аренды в торговых центрах в среднем на 30-60% ниже в зависимости от региона. Дополнительно к ставке аренды ритейлеры платят сервисные сборы: за обслуживание (150-250 долларов США за кв. м в год для помещений размером менее 500 кв. м), за маркетинг (10-25 долларов США за кв. м в год), также иногда бывают и другие дополнительные платежи.

СТРОИТЕЛЬСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ТЫС. КВ. М, МОСКВА



ПРАЙМ РИТЕЙЛ ИНДИКАТОР* В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ, МОСКВА



* Прайм ритейл индикатор - базовая запрашиваемая ставка аренды за помещение размером 100-200 кв. м на первом этаже лучших торговых центров города, долл. США за кв. м в год, базовая ставка аренды

ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ

Анализ торговых помещений на наиболее проходимых торговых улицах в центре города показывает, что самыми популярными категориями арендаторов являются предприятия питания (кафе, рестораны) и магазины одежды и обуви, которые занимают 29% и 21% всех помещений на этих улицах соответственно.

В 2013 году не произошло значительных изменений в предпочтениях арендаторов: по-прежнему в центре внимания ритейлеров находятся улицы, прилегающие к Охотному Ряду, Тверской и Кузнецкому Мосту.

Значительным событием 2013 года стало открытие пешеходных улиц в центре города. Они имеют большой потенциал с точки зрения торговли, и ритейлеры проявили большой интерес к пешеходным районам. Новым важным сегментом для стрит-ритейла становятся сопутствующие торговые помещения в крупных офисных

центрах или многофункциональных комплексах, которые способны генерировать уникальный поток посетителей с предсказуемой платежеспособностью.

Введение платной парковки в центре города может привести к смещению интереса ритейлеров премиум сегмента и предприятий общественного питания к новым улицам с высоким транспортными потоками, например, к Садовому кольцу.

В течение 2013 года ставки аренды в торговых коридорах оставались стабильными. Однако, в течение года в прайм коридорах, в связи с малым объемом вакантных помещений, было также зафиксировано несколько сделок по ставкам выше средних на 15-20%. Продолжилась тенденция к увеличению сроков аренды: трехлетние договора аренды становятся все более распространенными.

ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ – ПЕШЕХОДНЫЕ ЗОНЫ

Важнейшим событием для торговых улиц стала программа развития пешеходных зон в Москве, активно поддерживаемая Правительством города. На тех улицах, где уже отменили движение транспорта (в первую очередь Большая Дмитровка) происходит смена потоков посетителей (от пассажиров к пешеходам). Пешеходные улицы имеют огромный потенциал с точки зрения торговли и уже сейчас ритейлеры проявляют большой интерес к пешеходным районам. Расширение пешеходных районов значительно увеличит предложение качественных торговых помещений на улицах в Москве.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ОБЗОР РЫНКА

- Объем предложения растет, но динамика активности на рынке офисной недвижимости демонстрирует замедление.
- По итогам 2013 года было арендовано и куплено 1,58 млн кв. м офисных площадей, что на 18,5% меньше аналогичного показателя прошлого года (1,94 млн кв. м).
- Строительная активность тяготеет к окраинам – в 2013 году за пределами Третьего Транспортного кольца было построено 49,2% всех новых качественных офисов.
- Уровень поглощения относительно высокий (680 000 кв.м) однако увеличившийся в 2013 году объем нового предложения качественных офисов превышает объем поглощения. Такая тенденция создает предпосылки для формирования избыточного предложения.
- В начале 2013 года наблюдался рост средней ставки аренды, который был частично компенсирован обратной динамикой конце года. Таким образом, среднегодовая ставка аренды выросла на 7-12% в зависимости от класса помещения и расположения.

ПОГЛОЩЕНИЕ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КЛАССЫ А И Б (МЛН КВ. М)



* Поглощение - показывает изменение занимаемого арендаторами офисного пространства в течении периода. Рассчитывается как $X-Y=Net\ Absorption$. Где X - это общее количество офисных площадей - свободные помещения в конце периода, а Y - количество офисных площадей - свободные помещения в начале периода

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец 2013 года в Москве насчитывалось 13,85 млн кв. м качественных офисов. В течение года было введено в эксплуатацию около 892 тыс. кв. м качественных офисов. Было введено 49 офисных объектов, таких как Меркурий Сити Тауэр, бизнес комплекс Белые Сады, 9 Акроев, Парк Победы, Лотте бизнес центр, Ньютон Плаза и др. Всего лишь четверть всех новых офисных площадей соответствует классу А, большая часть помещений соответствует требованиям класса В. Около половины всех новых площадей находятся за пределами ТТК.

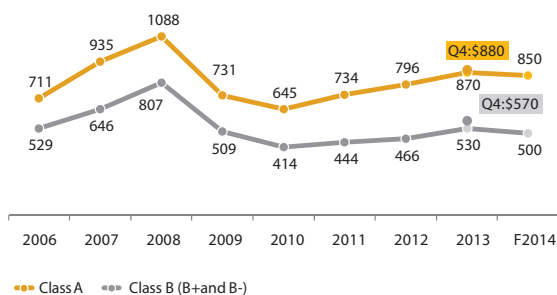
Всего в Москве предлагается в аренду или на продажу 1,45 млн. кв. м в 464 существующих и 1,8 млн кв. м в строящихся зданиях.

Уровень свободных помещений в классе В относительно стабилен в течение последних 6 лет – с 2011 года он вырос менее чем на 1 пп. В классе А в 2013 году уровень свободных помещений увеличился с 16,4% (декабрь 2012) до 21,2% (конец декабря 2013) и составил в среднем за год 18,9%. Тенденция к росту уровня недоиспользования помещений продолжится и в 2014 году.

СПРОС

Общий оборот помещений (общий объем сделок аренды и продажи) снизился почти на 20%, составив 1,58 млн. кв. м. Многие компании в настоящее время предпочитают продлять текущие договоры аренды, согласовывая с собственниками выгодные условия аренды. Арендаторы продолжают интересоваться, главным образом, введенными в эксплуатацию зданиями – в 2013 году доля договоров предварительной аренды* составила менее 2,3% от всех арендованных площадей.

СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ* (ДОЛЛАРЫ США)



* Средняя ставка аренды является взвешенным средним от запрашиваемых ставок по сделкам, совершенных в течении рассматриваемого периода, долл. США за кв. м в год без НДС и операционных расходов

СТАВКИ АРЕНДЫ

В классе А средняя запрашиваемая годовая арендная ставка составляет 870 долларов США. В классе В средняя ставка аренды стабильна на уровне 530 долларов США. Ставки аренды для Прайм офисов продолжают находиться на уровне 1 200 долларов США за кв. м в год (без НДС и операционных

расходов). Уже второй год подряд средние ставки аренды на офисные помещения в разных классах индексируются в соответствии с инфляцией и не демонстрируют существенного роста. В конце 2012 – в первом полугодии 2013 года наблюдался рост ожиданий, сопровождавшийся скачком средней ставки на 15%. Однако, во втором полугодии произошла коррекция средних ставок во всех классах и районах. В результате рост средних ставок составил 7-12% в зависимости от класса и расположения. Максимальный рост ставок в классе А отмечался в центре города (в районах внутри Садового кольца, в Новослободском районе) и в районе Москва-Сити. В классе В+ выше среднего выросли ставки на помещения на окраинах города. Мы ожидаем, что в 2014 году ставки аренды либо сохраняют свои текущие значения, либо будут откорректированы в сторону понижения.

ПРОГНОЗ

В 2014 году объемы ввода в эксплуатацию новых качественных офисных помещений снизятся. Основными причинами станут изменения в налоговом законодательстве и необходимость пересмотра финансовых планов застройщиков, а также продолжающаяся жесткая политика экономии у арендаторов. В эксплуатацию будет введено не более 600 000 кв. м офисов, а возможно даже меньше.

Скорее всего, мы не увидим в ближайшее время увеличения доли предварительных договоров аренды, компании по-прежнему будут занимать выжидательную позицию,

оставаться в своем офисном здании на прежних условиях. Увеличившаяся налоговая нагрузка на арендодателей с одной стороны, и стремление арендаторов сохранить бюджеты на недвижимость на прежнем уровне, требуют выработки новых договорных взаимоотношений, которые будут тормозить активность по заключению новых сделок в начале года. Во втором полугодии 2014 года возможно оживление спроса.

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

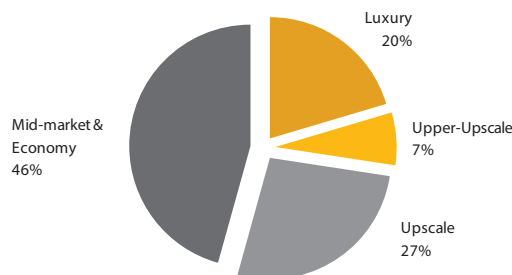
По оценке департамента гостиничного бизнеса и туризма совокупный объем номерного фонда в Москве на конец 2013 года насчитывает более 47 тыс. номеров (не включая номера в хостелах и мини-отелях), из них доля качественного предложения составляет порядка 32% общего предложения или 15,4 тыс. номеров. Новое предложение за 2013 год в сегменте качественных гостиниц составило 1 004 номера, и было сформировано за счет ввода в эксплуатацию пяти гостиниц разной ценовой категории (см. таблицу Новое предложение, Москва, 2013-2014).

Кроме того в 2013 году открылся один приаэропортовый отель – Moscow Sheremetyevo Airport Hotel и были добавлены номера в гостинице, расположенной в той же зоне – Sky Point. В 2014 году ожидается открытие 11 гостиниц разных ценовых категорий с общим номерным фондом 3 451 единиц, что увеличит совокупное предложение на рынке качественных гостиниц на 22%. Наиболее значительное увеличение предложения ожидается в сегменте Midscale-Economy (+21%, однако основной объем нового предложения в этом сегменте придется на Holiday Inn Crocus City (порядка 1000 номеров). Без учета этого отеля увеличение составит не более 6%). Другой активно развивающийся сегмент – Upper-Upscale (+11%).

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЦ

Средняя цена за номер (ADR) в 2013 года составила \$185, что на 2,6% ниже уровня 2012 года. Отрицательная динамика максимально выражена в самом чувствительном к ценовому фактору сегменте Midscale-Economy (-6%), но и в остальных сегментах гостиничного рынка не удалось достичь положительной динамики: спад составил порядка -1,5% – -2% за год. Цены начали снижаться в сентябре-октябре месяце – традиционно высоком сезоне бронирования номеров в корпоративном сегменте, что фиксировалось как на общем спаде экономической активности в стране, так и на фоне выхода на рынок почти 800 единиц качественного номерного фонда. Снижение цен было простимулировано ослаблением рубля, что находит подтверждение в анализе динамики цен в российской национальной валюте. По этому показателю

СТРУКТУРА КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЦ МОСКВЫ, 2013



фиксировался рост по всем сегментам качественного предложения гостиничного рынка Москвы, хотя темпы изменений ADR были невысокими, практически на уровне статистической погрешности.

Московские гостиницы предлагают широкий разброс цен по сегментам: наиболее дорогие – гостиницы категории Luxury, чей ADR по итогам 2013 года составил \$380. Это более чем в 2 раза (на 105%) выше среднего показателя по рынку качественных гостиниц.

Ценовой разрыв отелей класса люкс со следующим за ним сегментом внушитель: средняя цена за номер в гостиницах категории Upper-Upscale уже только на 27% превысила средний показатель по рынку и составила \$235.

Стоимость номера в гостиницах категории Upscale сравнима с средним по рынку значением и составляет \$189,5. Цены за номер в гостиницах класса Midscale ниже среднерыночных на 47% соответственно и составляют \$99 за номер.

СПРОС

Средняя годовая загрузка качественных гостиниц Москвы в 2013 году составила 68,8%, что на 1,4 пп. выше данного показателя за прошлый год. В целом, по итогам 2013 года рынок качественных гостиниц показывает небольшой рост спроса по сравнению с прошлым годом практически по всем сегментам (снижение загрузки в сегменте Luxury на 0,5 пп может рассматриваться как незначительная корректировка). Рост спроса простимулирован как ростом потока ночующих посетителей в Москву, так и стагнацией цен на размещение, что мы отмечали и по итогам 3 квартала. Последнее обстоятельство говорит о продолжающемся периоде неопределенности на рынке.

ТРЕНДЫ

Среднее значение дохода на номер (RevPAR) за 2013 года снизилось на 0,6% и составило \$127 против \$128 в 2012 году. Данное снижение наблюдается во всех сегментах рынка, за исключением Midscale, где удалось максимально удачно воспользоваться снижением цен.

Мы полагаем, что тенденции к стабилизации среднерыночной доходности на номер за счет гибкой ценовой политики, чутко реагирующей на изменения спроса, сохранится и на ближайшую перспективу. В 2014 году объекты, как вышедшие на рынок в 2013 году, так и планируемые к выходу в 2014 году, окажут более выраженное воздействие на общерыночную ситуацию, и, несмотря на планируемое увеличение спроса за счет размещения «транзитных» гостей Зимней Олимпиады в Сочи (1 кв. 2014 г.), показатели RevPAR по рынку в целом вряд ли существенно превзойдут фиксируемую сегодня планку и будут колебаться от слабо отрицательных до слабopоложительных значений в начале и конце года.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ИТОГИ 2013 ГОДА

Московский регион

- Введено в эксплуатацию – 850 тыс. кв. м качественных складских площадей.
- Объем арендованных и купленных складских площадей – более 1,3 млн. кв. м.
- Средние ставки аренды в классе А на конец года – \$135 за кв. м в год, без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.
- Средняя цена продажи \$1200 – \$1300 за кв. м в типовых проектах класса А в сделках формата строительства подзаказчика.
- Доля вакантных площадей в складах класса А – 1,5%.

Россия за исключением Московского региона

- Введено в эксплуатацию – более 310 тыс. кв. м.
- Объем арендованных и купленных складских площадей более 410 тыс. кв. м.
- Ставки аренды выросли, наблюдается тенденция сокращения доли вакантных площадей.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Московский регион

В 2013 году предложение выросло по сравнению с 2012 годом на 16% и составило 850 тыс. кв. м. Это новый рекорд рынка с 2008 года. За IV кв. 2013 года было построено 196 тыс. кв. м.

Только 70% от заявленных девелоперами площадей было введено в эксплуатацию. На рынке сохраняется дефицит готовых к въезду складских площадей. Доля вакантных площадей в объектах класса А составляет 1,5%.

В 2014 году по заявлениям девелоперов планируется строительство более чем 1,8 млн. кв. м складских площадей, но, по нашим оценкам, реализовано будет не более 1,2 млн. кв. м. Более половины нового предложения сконцентрировано на севере и северо-западе Московской области.

Активный спрос на рынке изменил господствовавшую последние 3 года тенденцию на рынке – начинать строительство после заключения предварительных договоров аренды или продажи. Мы наблюдаем увеличение доли спекулятивного строительства в 2014 году.

Россия за исключением Московского региона

За 2013 год в Российских регионах за исключением Московской области объем строительства снизился на 5% по сравнению с 2012 годом и составил более 310 тыс. кв. м новых качественных складских площадей. 40% этого объема (110 тыс. кв. м) было построено в Санкт-Петербурге. 25% от общего объема нового строительства приходится на Краснодарский край. Введены в эксплуатацию новые складские площади в Новосибирске, Самаре, Екатеринбурге.

В 2014 году мы ожидаем рост объемов нового строительства в регионах в 1,5 раза. Лидером по новому строительству по-прежнему будет Санкт-Петербург, где планируется выход более 30% от суммарного предложения в регионах.

СПРОС

Московский регион

Продолжается тенденция роста ежегодного объема поглощения. За 2013 в Московском регионе было продано и сдано в аренду 1,3 млн. кв. м, что является абсолютным рекордом на рынке.

В 2013 году доля сделок по продаже складских площадей конечным пользователям выросла и составила 37% от общего объема поглощения. Порядка 30% от общего объема поглощения обеспечили компании сегмента розничной торговли. Средний размер сделки у представителей данного сектора сократился на 15% и составил 17 тыс. кв. м.

В 2013 году существенно выросла доля производственных компаний: с 14% в 2012 году до 25%. Такое увеличение произошло за счет двукратного увеличения размера сделки, при этом количество сделок снизилось. В сегменте дистрибуции и логистики также наблюдалось снижение количества сделок на 50%, при увеличении размера сделки на 20-30%. В целом по рынку, средний размер сделки в 2013 году вырос на 40% – с 13 до 18 тыс. кв. м.

Россия за исключением Московского региона

В 2013 году объем поглощения составил более 410 тыс. кв. м, что на 62% больше показателей 2012 года. Это рекордный показатель поглощения с 2008 года, но в отличие от Московского региона, на этом рынке не наблюдается устойчивого роста объема сделок, а с начала 2012 года до середины 2013 года наблюдалось сокращение поглощения. Рост поглощения в регионах в 2013 году произошел за счет сегмента розничной торговли и логистических компаний, где в отличие от Московского региона выросло как количество сделок, так и средний размер сделки. Доля компаний розничной торговли в объеме заключенных сделок увеличилась с 29% до 59%, количество сделок на 63%, размер средней сделки на 70%. В 2013 году объем сделок по приобретению в собственность составил 34% от общего объема. Наибольший объем региональных сделок был заключен в Санкт-Петербурге (39%), Новосибирске (28%) и Ростове-на-Дону (11%).

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Московский регион

В целом за 2013 год средние запрашиваемые ставки аренды не изменились и составляют \$135 за кв. м в год без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей. Тем не менее, мы отмечаем увеличение разброса ставок аренды, в зависимости от удаленности объекта от МКАД и от направления. Важное значение имеет степень загруженности шоссе.

Россия за исключением Московского региона

Чистые арендные ставки в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге в течение 2013 года выросли практически до уровня московских и на сегодняшний день составляют \$130-\$135 за кв. м в год. Рост арендных ставок на качественные складские объекты в 2013 году наблюдался также в Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Новосибирске, Уфе. В этих городах ставки на конец года приблизились к отметке \$120-\$125 за кв. м в год.

ТЕНДЕНЦИИ

Спрос на качественные складские площади можно охарактеризовать как стабильно высокий, с тенденцией к расширению географии. В целом данный сегмент не первый год является самым устойчивым на рынке коммерческой недвижимости. Основу спроса в России традиционно составляют компании сегмента розничной торговли. Вслед за расширением географии спроса расширяется и география девелопмента. В регионах увеличивается объем нового строительства как за счёт выхода на рынок новых игроков федерального и локального уровня, так и за счёт возобновления строительства приостановленных ранее складских объектов.

В 2014 году в Москве и Московской области мы ожидаем увеличение объемов строительства и увеличение доли спекулятивных объектов. По нашим прогнозам, ставки аренды не изменятся. Объем поглощения будет на уровне 2013 г., есть тенденции к росту доли вакантных площадей. Несмотря на то, что в России, за исключением Москвы и Московской области, объем нового строительства также будет продолжать расти, предложение, скорее всего, не будет успевать за спросом, поэтому доля вакантных площадей продолжит сокращаться.



КОНТАКТЫ:

Россия, 119002, Москва пер. Сивцев Вражек, 43

тел.: +7 (495) 795 08 45, +7 (495) 795 32 72

факс: +7 (499) 241 19 48

e-mail: welcomed@yust.ru

