

Пресс-релиз

04 июня 2020 г.

Почти каждый второй инвестор ждет дистресс-активов, а дисконт на них может достигать 10-50% в зависимости от сегмента

Москва, Россия – По данным международной консалтинговой компании Knight Frank, в России прогнозируется снижение объемов инвестиций в 2020 году на 30%, а игроки секторов коммерческой недвижимости заняли выжидательную позицию. При этом каждый второй инвестор в недвижимость, за исключением тех, у кого ограничен капитал из-за вложений в текущие проекты, заинтересован в дистресс-активах. Размер скидки на объекты может варьироваться в зависимости от сегмента. Так, для бизнес-центров в удачной локации дисконт будет достигать порядка 10-15%, для действующих успешных торговых центров – 20-25%, а для пустующих – до 50%.

- В России прогнозируется общее снижение объемов инвестиций в 2020 году на 30%. При этом по ряду отраслей коммерческой недвижимости можно ожидать, что будет потеряно до 50% объема инвестиций. Это можно объяснить двумя основными факторами. Технический — на время карантина наиболее объемный рынок Москвы приостановился, так как проведение переговоров и аудитов объектов недвижимости существенно усложнилось. Рыночный — по многим сделкам стороны отложили заключение соглашений до момента получения большей определенности в отношении глубины кризиса в мире и понимания о новой норме инфекционных заболеваний.
- Именно опасение возникновения новой вспышки пандемии заставляет инвесторов задумываться о своевременности вложений в торговую, гостиничную и в некоторой мере в офисную недвижимость. Торговые центры и гостиницы пострадали сильнее всех. В случае с офисной недвижимостью положение существенно более благоприятное, но данный рынок совершенно точно потребует от собственников внедрения новых форматов и решений для арендаторов.
- **Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank:** «Сектор, который оказался “тихой гаванью” для инвесторов — это складская недвижимость, здесь мы видим сохранившуюся готовность инвесторов завершать начатые в I квартале сделки. Сроки тоже сместились, но менее существенно. В отношении площадок под девелопмент жилой недвижимости мы отмечаем приостановку активности со стороны инвесторов, некоторые игроки рынка занимают выжидательную позицию. Однако мы фиксируем рост интереса к девелопменту»

Пресс-релиз

загородной недвижимости. Этот сегмент очень страдал от отсутствия нового предложения последние 5-10 лет, и резко возросший спрос на загородные дома с трудом находит адекватное ему по объему предложение».

- Особое внимание российских инвесторов приковано сейчас к дистресс-активам со скидками во всех сегментах недвижимости. Вероятность появления дистресс-активов выше в наиболее пострадавших сегментах коммерческой недвижимости – в первую очередь в ритейле и гостиничном секторе. Здесь ситуация в России соответствует общемировому тренду.
- **Алексей Новиков добавляет:** «Мы отмечаем, что среди российских инвесторов держится очень высокий спрос на дистресс-активы – из 10 звонков в день 9 касаются таких предложений. Однако данных активов мы пока что практически не видим на рынке. Очевидно, что вероятнее всего они появятся в наиболее пострадавших отраслях, но глобальный переход девелоперов на рублевое кредитование и относительно малое количество проектов на стадии девелопмента заставляют нас прогнозировать ограниченное предложение дистресс-активов на рынке в ближайший период. Безусловно, этот прогноз основан на предположении, что пандемия не будет иметь регулярного повторения в ближайшие кварталы».
- В России дисконты на стабилизированные активы с хорошим денежным потоком в зависимости от сегмента могут достигать порядка 10-15% – это справедливо больше для бизнес-центров в удачной локации. Для ТЦ скидки могут быть больше – 20-25%, т.к. для них сейчас настали тяжелые времена, даже если речь идёт об успешно работающих ТЦ. Уровень неопределённости для этого сегмента значительный: в каком объеме вернется потребительский спрос, как будут функционировать торговые объекты, какое количество арендаторов переживет кризис и какие будут ставки – на данный момент сложно прогнозировать.
- **Алексей Новиков:** «Есть еще класс пустующих, незаполненных арендаторами объектов – с учетом повышенного риска по таким активам дисконт может начинаться от 20% и доходить до 50%. В последнем случае это в основном те объекты, которые сейчас не приносят выручки, и их перспективы трудно прогнозируемы, но собственник хочет быстрее продать актив. Дисконт могут увеличить и юридическая непрозрачность документов, и нерешенные вопросы с другими акционерами».
- В целом в мире сложилась двоякая ситуация: с одной стороны, очевидны последствия кризиса, с другой – правительства всех крупных стран принимают беспрецедентные меры по поддержке экономики. Центральные банки снижают ключевую ставку, что позволяет сделать максимально дешёвым кредитование

Пресс-релиз

даже для проблемных объектов. В связи с этим дистресс-активы будут появляться, но вопрос заключается в том, сколько их будет.

- В России нет таких предпосылок для появления большого числа дистресс-активов, как в Европе. **Алексей Новиков, отмечает:** «В III-IV кварталах 2020 года появится много интересных возможностей в Европе. Дело в том, что последние 5-10 лет большинство европейских стран жили в ситуации, когда цены только росли. Соответственно, как раз те девелоперы, которые начинали проект на хорошем рынке, сейчас впервые за 10 лет оказались на плохом. Для тех инвесторов, которые “сидели в валюте” и планировали инвестиции в Европу – это очень интересное окно возможностей».

#####

KNIGHT FRANK

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне в 1896 году и является одним из лидеров мирового рынка коммерческой и жилой недвижимости. На сегодняшний день Knight Frank, совместно со своим стратегическим североамериканским партнером, компанией Newmark Grubb Knight Frank, насчитывает 523 офиса в 60 странах мира. Более 18 000 сотрудников компании сопровождают сделки с объектами недвижимости, оказывая агентские и консалтинговые услуги частным и корпоративным инвесторам, арендаторам, девелоперам и другим игрокам рынка. С 1996 года компания предоставляет полный комплекс агентских и консалтинговых услуг на рынке недвижимости России. Дополнительную информацию о компании можно получить на сайте www.kf.expert

Дополнительную информацию можно получить: по тел. +7 (905) 519 49 04, Knight Frank Russia and CIS или E-mail: Ekaterina.Motylewa@ru.knightfrank.com (Мотылева Екатерина, PR-менеджер) или по тел. +7 916 794 64 34, E-mail: Dariya.Larina@ru.knightfrank.com (Дарья Ларина, PR-директор).