



Анализ последних тенденций развития западного рынка инвестиций в недвижимость

Фомин С.С.

Аналитик CLEVER Lab

Санкт-Петербург, 2009
Conference-hall Гранд Отель ЕВРОПА



Актуальность вопроса

- Еще найдя дня рынок начал готовиться к ралли. При этом важно адекватно оценивать время ожидания (рынок недвижимости РФ специфичен, но, как и другим рынкам в других регионах, ему свойственна цикличность)
- Инвестиционные покупки изменяют рыночный ландшафт и состав участников рынка на ближайший деловой цикл, следовательно важно понимать источник и объем спроса на активы в недвижимости
- Рынок создает предпосылки для приобретения активов на условиях, нередко превосходящих исторические ценовые минимумы



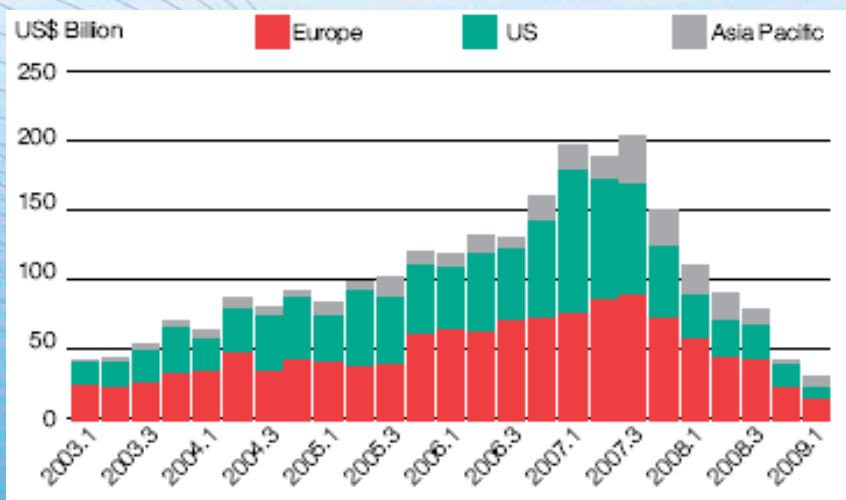
Статус кво

- Объем сделок
- Особенности выбора объектов
- География рыночной активности
- Основные тенденции



Динамика инвестиций в недвижимость в мире

С момента начала мониторинга показателя компанией DTZ, мировые объемы сделок с недвижимостью сократились до исторического минимума, - на 85% от уровня пика 3кв07г.

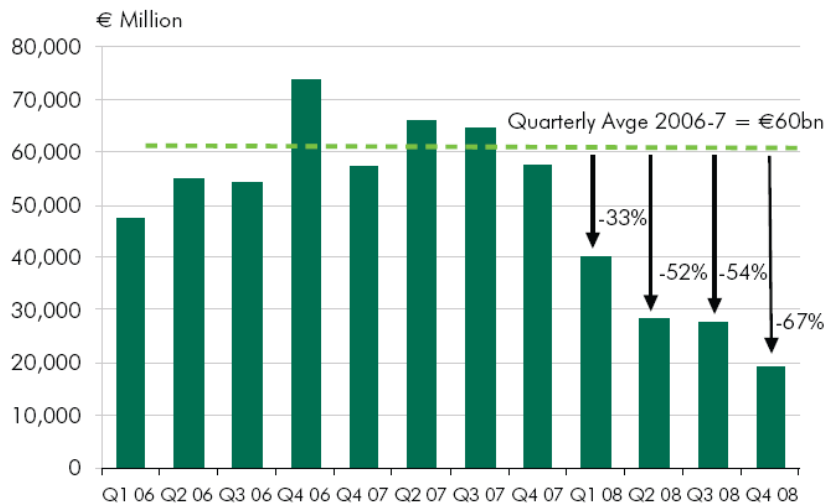


По состоянию на 1кв.09г. совокупный объем сделок в трех регионах анализа составил около 30 млрд. долл. Это половина квартальных инвестиций в недвижимость Европы в период роста рынка.

В региональном разрезе наибольшая активность даже в условиях падения принадлежит Европе, которая в 1кв.09г. сосредоточила половину мировых инвестиций в недвижимость.



Динамика инвестиций в недвижимость в Европе



По данным CBRE на протяжении нескольких лет до 2007г. Европейский рынок инвестиций в недвижимость ежегодно рос темпами 26%.

Средний квартальный объем сделок в этот период составлял 60 млрд. евро.

За 1кв09г. объем инвестиционных сделок снизился в 6 раз, демонстрирую признаки дальнейшего снижения в большинстве стран Западной Европы.

По сравнению с Западной Европой, рынок инвестиций ЦВЕ продемонстрировал снижение, оставляющее возможность для дальнейшей отрицательной коррекции.

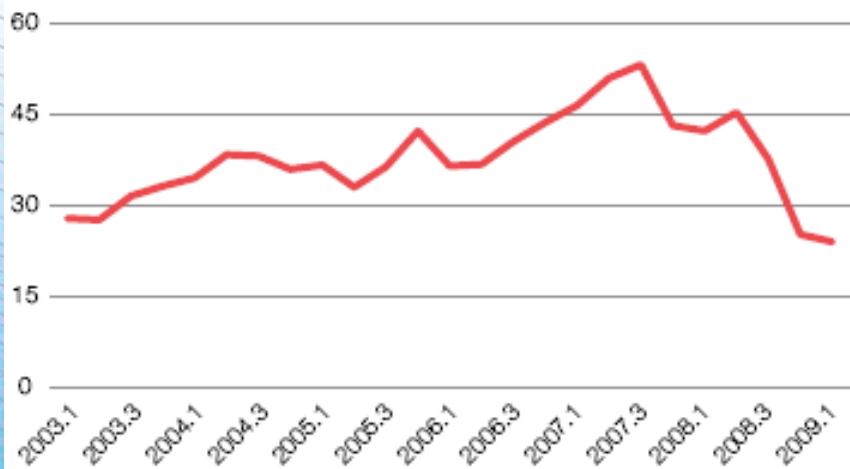
Market Turnover € million	Q1 2009	Q4 2008	change
UK	4,099	5,248	-22%
Germany	1,687	3,804	-56%
France	810	2,898	-72%
Italy	582	2,618	-78%
Nordics	1,284	2,311	-44%
Benelux	1,094	1,168	-6%
Spain	517	837	-38%
CEE	268	616	-57%
Europe	11,532	20,565	-44%



Выбор на стороне небольших объектов

Global Average Investment Lot Size

US\$ Million



В качестве дополнительной характеристики падающего рынка инвестиций можно привести сокращение не только количества сделок, но и объема сделок в ценовом выражении.

Это можно объяснить как влиянием отрицательной ценовой коррекции, так и особенностями выбора объектов для инвестирования. На рынке превалирует нежелание инвесторов играть в большие проекты, вместо этого предпочтение отдается пулу качественных проектов, которые могут помочь диверсифицировать риски.

В 1 кв.09г. средний объем сделки с коммерческой недвижимостью в Европе составлял 25-40 млн. долл. Это более чем 50% сокращение по отношению к уровням 2008г.

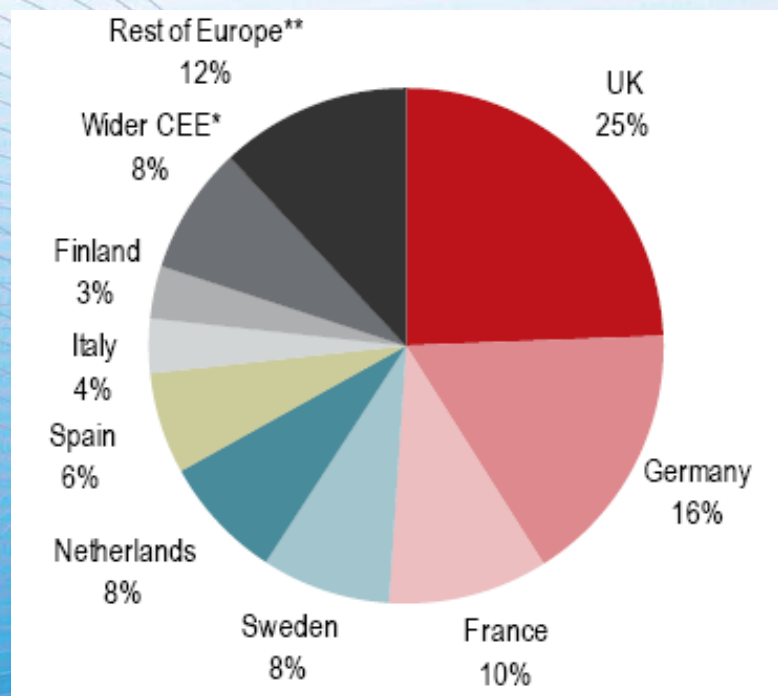


Низкий аппетит к рискам

В региональном разрезе львиная доля сделок происходит на развитых рынках стран Западной Европы. В частности, на долю Великобритании, Германии и Франции приходится более 50% всех сделок.

Это объясняется как желанием инвесторов минимизировать неопределенность и страновые риски участия в проектах на относительно менее ликвидных рынках, так и валютными рисками, которые в евро ниже, чем в долларах.

Наряду с требованием к рискам, инвесторы рассчитывают и на высокую доходность объектов прайм (около 10% на развитых рынках и до 20% на рынках ЦВЕ).

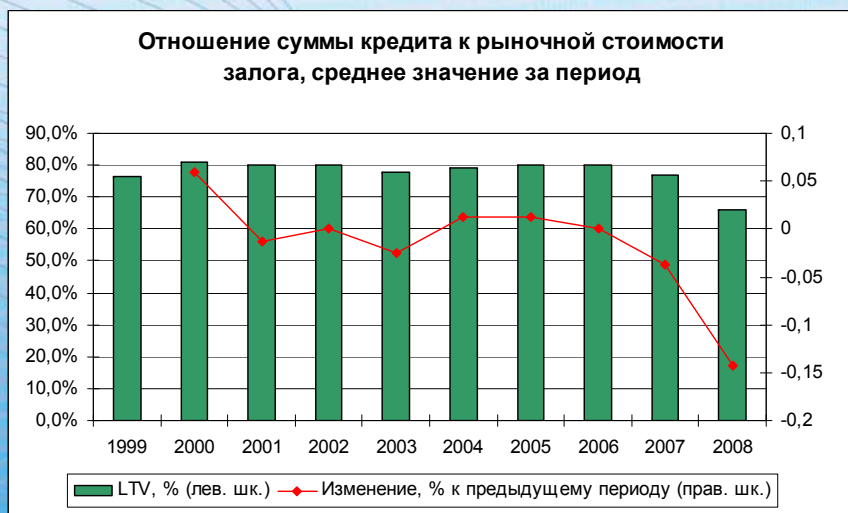




«Охота» на проблемные активы

В результате резкого изменения стоимости активов на рынке недвижимости и низких требований к обеспечению залогов рынок оказался под влиянием проблемных долгов, что создает предпосылки для перехода прав собственности на проекты к кредиторам и вынужденных продаж объектов.

Однако, доля проблемной недвижимости на рынке не катастрофична. Даже в случае рынка коммерческой недвижимости США, по оценкам DTZ, их доля в сделках в 1 кв.09г. может составлять 20-25%.





Кто почему?

Предложения, которые сегодня появляются на рынке можно разделить на несколько категорий:

- качественные объекты из исторического пайплайна проектов, которые выходят на рынок на фазе падающего рынка
- объекты, которые продаются без радикального давления на продавца в целях стратегических мер, направленных на управление портфелем и проч.
- объекты, которые предлагаются в рамках вынужденных продаж по причине финансового давления на собственника

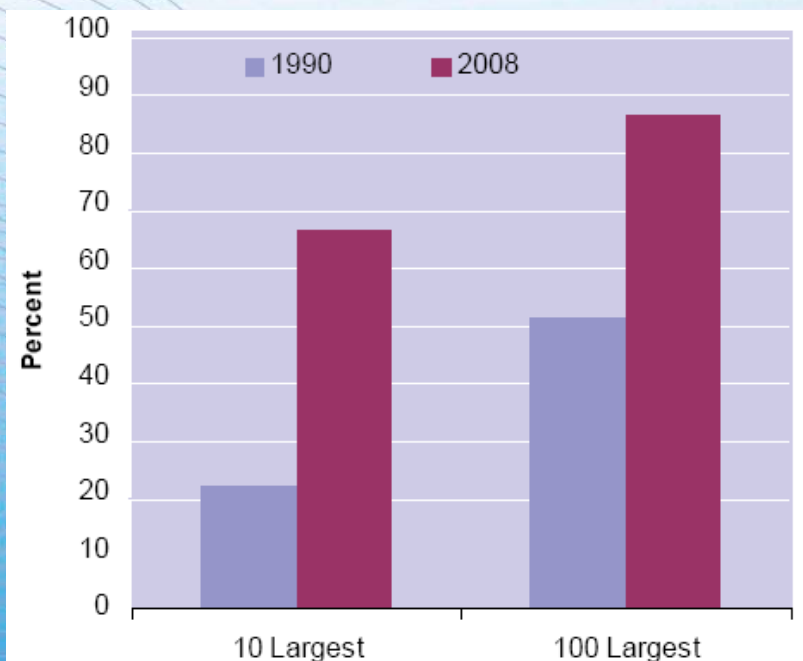
При этом ценовой дисконт не всегда дает основанием считать проект проблемным

	1й эшелон	2й эшелон	3й эшелон
Продавец	Надежный	Проблемный	Проблемный
Актив	Функционирующий	Функционирующий	Проблемный
Долговая нагрузка	Низкая	Средняя	Высокая
Ценовой дисконт от пиковых цен	10-20%	15-35%	40%+



Вне открытого рынка

10 крупнейших банков США контролируют 2/3 заложенных активов. На сегодняшний момент банки получают регулярные инъекции ликвидности от государства.



Таким образом, резкие движения в сторону вынужденных продаж активов, инициированные банками пока не представляются необходимой мерой решения проблемы плохих долгов в недвижимости.

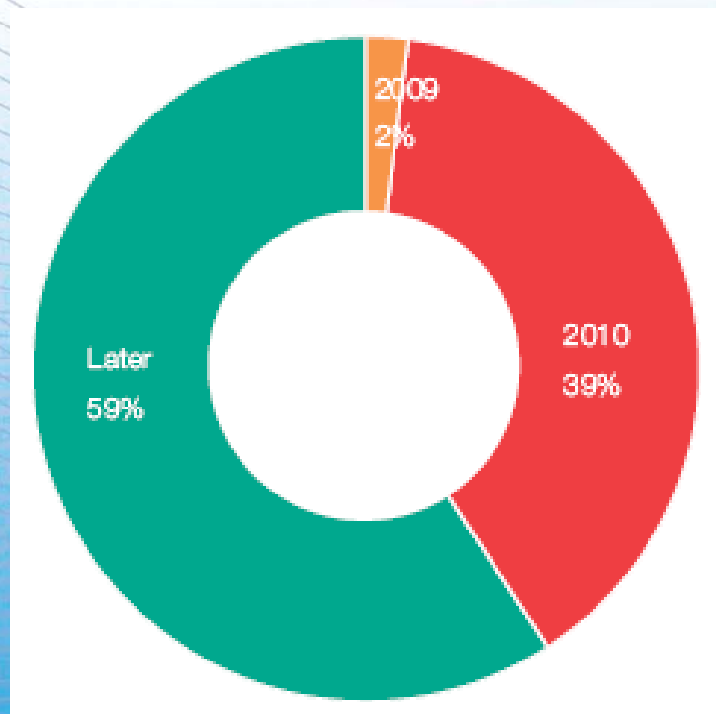
Кредиторы заинтересованы в реструктуризации взаимоотношений с заемщиками и квалифицированном управлении стоимостью объектов в залоге для формирования портфеля на продажу при благоприятной конъюнктуре.



Ожидания участников рынка

- Прогнозируемый объем сделок в 2009г.
- Доступность финансирования для совершения сделок
- География привлекательных рынков
- Факторы принятия инвестиционных решений

Спад продолжится



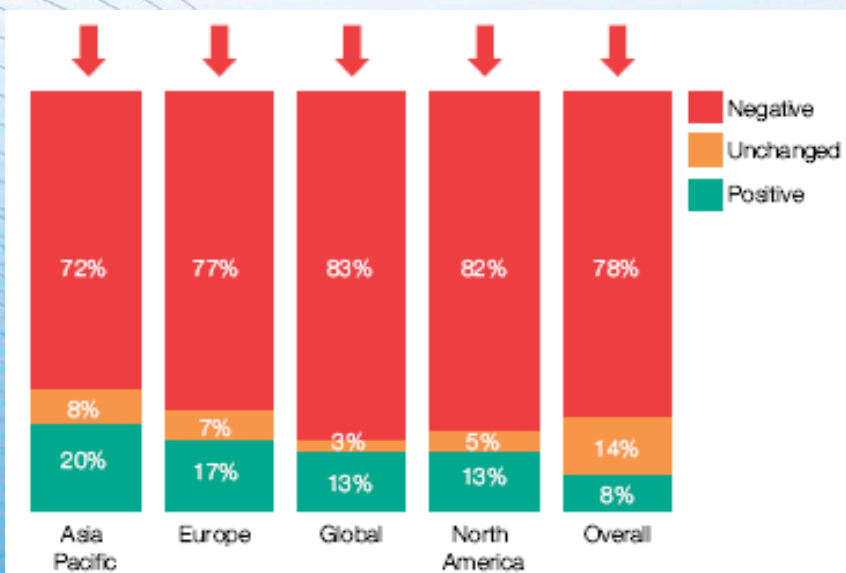
Результаты опроса компании DTZ крупнейших кредиторов на рынке недвижимости:

-более половины респондентов считают, что ситуация на западных рынках недвижимости начнет улучшаться только после 2010г.

-согласно базового сценария DTZ, снижение объема сделок на рынке инвестиций в 2009г. может 20%



Меньше сделок в 2009г.

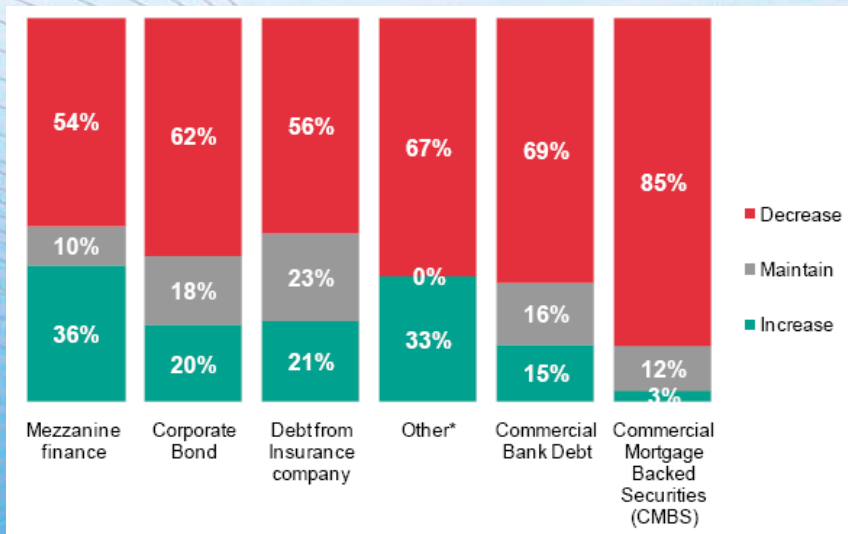


Результаты опроса компании DTZ крупнейших инвесторов на рынке недвижимости:

-в среднем 80% респондентов уверены, что объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости в независимости от региона в 2009г. продолжит снижаться.



Недоступное финансирование



Результаты опроса компании DTZ крупнейших инвесторов на рынке недвижимости:

-большинство респондентов не ожидает роста финансирования сделок с недвижимостью. Сравнительно больший пессимизм наблюдается в отношении производных финансовых инструментов. Сравнительный оптимизм вызывают долговое и мезонинное финансирование



Географический фокус

Согласно опросу инвесторов, наиболее привлекательные направления несколько разнятся в зависимости от региона нахождения респондентов.

Однако в глобальной перспективе энтузиазм вызывают уже известные фавориты: страны Западной Европы, Индия и Китай.

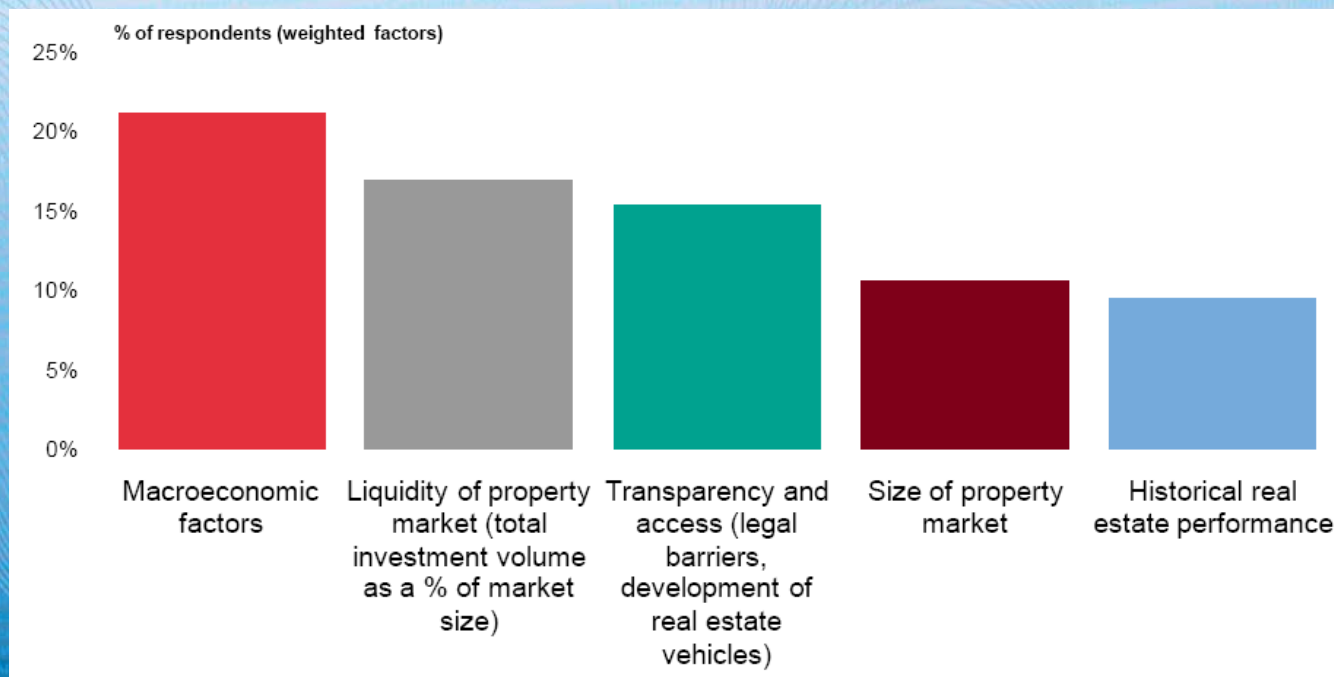




Макро, как главный гид

Макроэкономические показатели останутся определяющим фактором среди критериев при выборе направления инвестирования.

В условиях слабого спроса общеэкономические характеристики проектов уходят на второй план.

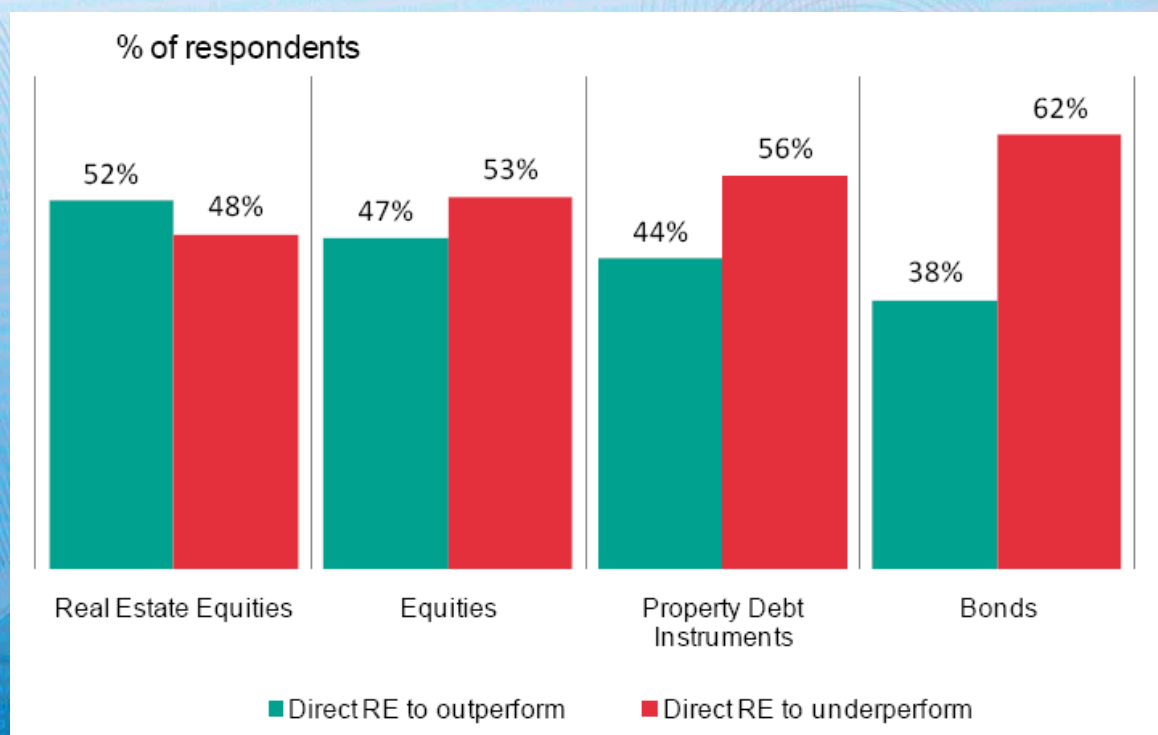




Облигации лучше

Выбирая среди инструментов инвестирования в среднесрочной перспективе большинство инвесторов считают, что прямые инвестиции в недвижимость не самое выгодное вложение.

Большинство респондентов отдадут предпочтение долговым инструментам.





Заключение

Благодарю за внимание!