



### СТРОИТЕЛЬСТВО ПОД ЗАКАЗЧИКА

Сегодня, говоря о built-to-suit девелопменте, часть игроков подразумевает строительство под заказчика на деньги заказчика, с последующей передачей ему актива в собственность. Формат простой, напоминающий обыкновенный строительный подряд и в нынешних условиях, наиболее жизнеспособный.

В классическом варианте built-to-suit в складской недвижимости – это девелопмент объекта под конкретного арендатора, с учетом особенностей его технологического процесса, с последующей длительной арендой объекта. Строительство под заказчика интересно компаниям, которым требуются нестандартные складские помещения. Например, поставщикам охлажденных и замороженных продуктов питания, тяжелого оборудования, фармацевтическим холдингам и многим другим. Такая схема сотрудничества между девелопером и арендатором широко распространена на Западе. В России до кризиса спекулятивный девелопер выступал в роли инициатора проекта, принимая на себя риски, связанные с возможным неуспехом проекта. Количество спекулятивных проектов было несопоставимо больше проектов built-to-suit, коих насчитывались единицы.

В настоящий момент производственные компании и операторы складов, которым требуются помещения с особыми техническими параметрами, движимые дефицитом промышленных участков небольшого размера (до 2 га) и нежеланием заниматься девелопментом самостоятельно, ведут переговоры с опытными девелоперскими компаниями о строительстве объектов под свои нужды. Однако, реализация подобных проектов в классическом виде, как это было до кризиса - строительство на деньги девелопера с последующей сдачей в аренду – в текущих рыночных условиях осложнена.

Сроки аренды сократились в сравнении с докризисным уровнем. Это не позволяет девелоперу достичь требуемой окупаемости и уменьшает его шансы привлечь проектное финансирование.

В случае, если бизнес-план «склеивается» и проектное финансирование можно получить, банки в среднем требуют вложения собственных средств в проект в размере до 50% бюджета, что на 20-30% выше докризисного уровня. Понятно, что в условиях кризиса ликвидности, большинство девелоперов просто не могут себе этого позволить.

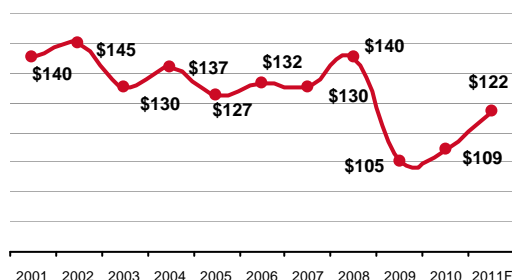
Перспективы выхода из built-to-suit проекта туманны, так как интерес инвесторов к данному формату находится фактически на нуле. Инвесторов можно понять - вкладываться в актив, построенный под специфического арендатора, без «длинного» (более 15 лет) договора аренды действительно рискованно.

По этим причинам для осуществления комфортного девелопмента в текущих условиях рынка необходимо соблюдения некоторых условий. Минимальная площадь проекта «под заказчика», при котором экономика девелопера работает, должна составлять не менее 10-20 тысяч кв. м. Финансирование может осуществляться девелопером при условии обеспечения будущим арендатором 10% бюджета проекта и банковской гарантии. По завершении строительства объект приобретает арендатором в собственность.

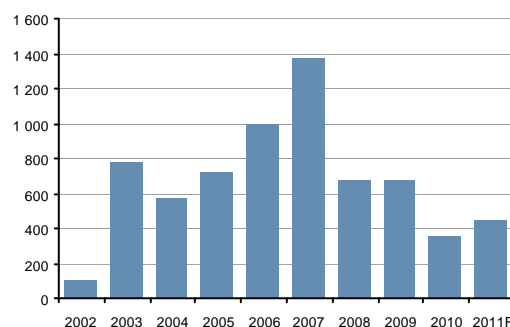
По причине сохраняющихся рисков спекулятивного девелопмента можно ожидать, что 2011 год пройдет под девизом девелопмента под заказчика.

Общая площадь складов класса А в Москве	4,676,000 кв. м
Новое строительство в 4 кв. 2010, Класс А	160 000 кв. м
Арендные ставки, Класс А	\$122 за кв. м
Ставка доходности, Класс А	10.5%

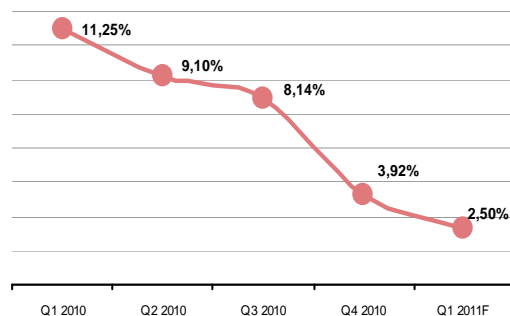
### СРЕДНЯЯ АРЕНДНАЯ СТАВКА В СКЛАДАХ А КЛАССА, \$ / кв. м / год



### СТРОИТЕЛЬСТВО СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАССА А И В, ТЫС. КВ. М



### ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛИ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СКЛАДАХ КЛАССА А



**КОНТАКТЫ:**  
**Денис Соколов**  
 Denis.Sokolov@eur.cushmanwake.com  
**Егор Дорофеев**  
 Egor.Dorofeev@eur.cushmanwake.com  
**Юлия Мещерина**  
 Julia.Mescherina@eur.cushmanwake.com  
 +7 (495) 797-9600

The information provided in this report was obtained from individual building owners, managers and leasing agents and is deemed to be accurate at the time of publication. It is intended for informational purposes only and should not be relied on by any party without further independent verification. Classifications of individual buildings are reviewed on a continuing basis and are subject to change. The standards used in this process are consistent with those used by Moscow Research Forum and

in the United States by the Society of Industrial and Office Realtors (SIOR) and BOMA International. Reproduction of this report in whole or part is permitted only with written consent of Cushman & Wakefield OOO. Data from this report may be cited with proper acknowledgment given.

© 2010 Cushman & Wakefield  
[www.cushmanwakefield.ru](http://www.cushmanwakefield.ru)