PROESTATE 2018

Industrial Park Greenstate®

Ключевые индикаторы складского рынка СПб и ЛО

Ключевые индикаторы рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга и ЛО	
Показатель	I полугодие 2018 г.
Общий объем предложения, в т.ч.:	2,88 млн м² →
Спекулятивного предложения*:	1 756 тыс. м² →
Класс А	1 390 тыс.м²
Класс В	366 тыс.м²
Объем ввода	0 ↓
Объем сделок	95 тыс.м² →
Уровень вакантных помещений	3% ↓
Класс А	3,7%
Класс В	1,5%
Средняя ставка аренды	3 600 ₽ / м²/ год** →
Класс А	3 960 ₽ / м²/ год
Класс В	3 360 ₽ / м²/ год

**ставки аренды не включают НДС, эксплуатационные расходы и коммунальные платежи

Динамика объемов ввода, сделок и вакантных площадей на рынке качественных складов

- Введенные площади в 2017г. – 88 000 м2 (из них 75% - для собственных нужд)
- Планируемые площади к введению в 2018г. – 70 000 м2 (самый низкий прирост площадей с 2012г.)
- Большинство новых складских объектов – в формате BTS (за счет производств –с 21% -> 50%), в т.ч. из-за отсутствия качественных складских площадей и низкой % ставки финансирования
- Снижение доли вакантных складских площадей до 3% и доступных для аренды крупных блоков
- Начиная со второй половины 2017г. уровень арендных ставок стабилизировался, а на складах класса А вырос на 5%
- Дефицит качественного предложения – собственники готовы освободить площади, занятые арендаторами, при более выгодных предложениях
- Объем сделок за I половину 2018г. находился на уровне 2014г. - 95 000 м2, демонстрировавшим внушительный рост спекулятивного строительства
- Средняя площадь сделки - 4 000 м2
- Средняя ставка для класса А, включая НДС и OPEX – 507 рублей/м2/месяц

Инвестиционные возможности региона

Появилась рыночная целесообразность реализации проекта спекулятивного складского комплекса обусловленная

-текущим дефицитом качественных складов в аренду

-дальнейшим снижением доли вакантных складских площадей

-ростом ставок аренды

Наличие промышленной площадки, для быстрой реализации и запуска проекта в работу

-собственный индустриальный парк Greenstate, с удобной локацией

-земельные участки обеспеченные инженерными коммуникациями и мощностями

Готовность YIT выступать соинвестором и генеральным подрядчиком проекта

-меняем подход в работе в зависимости от рыночной ситуации:
от продажи земельного участка, через реализацию проектов «под ключ», до создания совместного предприятия

Инвестиционное предложение по спекулятивному проекту

Параметры объекта

-универсальный, отапливаемый склад класса А – наиболее надежный формат, с т.з. ликвидности, объемов спроса, круга арендаторов и инвестиционной продажи объекта

-общая площадь помещений – 32 000 м3, включая АБК – 2 000 м2

-универсальные складские блоки – от 2 300 м2 до 10 000 м2

-3 дока на каждые 2 000 м2, кросс-докинг

-рабочая высота склада – 12,5 м

-парковочные места – 46 для грузового и 70 для легкового автотранспорта

-площадь земельного участка – 6 га

-срок реализации проекта – 1,5 года с учетом проектирования, строительства и сдачи объекта в эксплуатацию

Коммерческие условия проекта и темпы поглощения

-достижимый уровень ставок аренды – 500 рублей/м2/месяц, включая НДС и OPEX

-2 месяца арендных каникул, на период заполнения

-средний срок аренды - минимум 3-5 лет

-период заполнения – 95% в течение одного года, после ввода объекта в эксплуатацию

Финансовая модель

1 045 000 000 р. или 32 657 р./м2

30%
Собственные средства

+

70%
Заемные средства
-срок – 10 лет
-ставка – 11% годовых

YIT (23%)
-земельный участок
-инженерные лимиты

Соинвестор (77%)

Ставки

-Дисконтирования денежных потоков – 15%

-Капитализации – 12%

-Ежегодная индексация – 5%

Финансовый результат

Показатель	Сценарий 2. SPV, выкуп доли YIT через год после ввода в эксплуатацию
Основные ТЭПы	
Площадь территории, м²	60 000
Общая площадь зданий, м²	**32 000**
Финансовые результаты	
Инвестиционные затраты	
Покупка участка / Выкуп активов YIT, млн. ₽	(222)
Приобретение лимитов по электроэнергии, млн. ₽	(18)
Затраты на подготовку и строительство, млн. ₽, с НДС	(951)
Возмещение НДС по капитальным затратам	145
ИТОГО инвестиционные затраты	**(1 045)**
Доходы от реализации	
Чистый операционный доход за прогнозный период, млн. ₽ без НДС	1 200
Капитализированный доход от аренды / Продажа, млн. ₽, без НДС	1 511
Финансирование	
Собственные средства, млн. ₽	357
Заемные средства, млн. ₽	833
Стоимость заемных средств (выплата процентов), млн. ₽	**(570)**
Налог на прибыль	**(80)**
FCF (Чистый денежный поток для Инвестора), с учетом продажи Объекта в конце прогнозного периода, млн. ₽	**1 016**
Показатели экономической эффективности	
NPV (Чистая текущая стоимость), млн. ₽	**107**
IRR (Внутренняя норма доходности), %	**20,3%**
Срок окупаемости, лет с начала реализации Проекта	**13,2**
Срок окупаемости, лет после ввода в эксплуатацию	**11,7**

Приглашаем инвесторов к сотрудничеству!

Владислав Таланин
Директор по продажам
коммерческой недвижимости

Тел. +7 812 336 3757
Моб. +7 931 974 8287
vladislav.talanin@yit.ru

facebook.com/IPGreenstate