

Обзор рынка

офисной недвижимости Москвы



1. Рынок офисной недвижимости

Таблица 1.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости, 4 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Объем качественных офисных площадей на конец 4 кв. 2009 г., тыс. кв.м	3 168	3 850	3 135
Введено в эксплуатацию в 2009 г., тыс. кв.м	773,98	849,27	258,42
Уровень вакантных площадей, %	20,2	21,5	18
Средневзвешенные арендные ставки, \$ за кв.м в год (не включая эксплуатационные расходы и НДС)	550-850* 450-650	350- 550	200- 350
Средневзвешенные цены продажи, \$ за кв.м (без НДС), Центральный деловой район* и вне делового центра города	6,000-8,000* 4,000-6,500	3,000-4,500	2,000-3,000
Операционные расходы, \$ за кв.м	95-120	75-100	60-75

* Центральный деловой район

По итогам **2009** г. совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А и В+/В-) составило **10,153** млн кв.м. Обеспеченность качественными офисными площадями на **1 000** жителей по итогам **2009** г. составила **972** кв.м.

В **2009** г. было введено **1,9** млн. кв.м офисных площадей, в **2010** г. ожидается к вводу не более **1-1,2** млн. кв.м. офисных площадей

Согласно прогнозам **GVA Sawyer**, в **1** полугодии **2010** г. ожидается стагнация, небольшой рост основных показателей рынка будет наблюдаться ближе к концу года.

Период восстановления рынка к показателям докризисного уровня составит не менее **3-х** лет. Даже если экономический рост восстановится, спрос на рынке коммерческой недвижимости будет восстанавливаться достаточно медленными темпами.

1.1. Предложение

Среди основных тенденций **2009** г. выделим уменьшение общего количества новых проектов на рынке, было приостановлено строительство многих объектов в связи с нехваткой финансирования. Многие девелоперы предпочли изменить концепцию своих проектов, или вовсе отложили их реализацию. В **2009** г. все больше компании переуступили права на строительство объектов. Девелоперы, не имеющие возможность начать строительство, старались продать проекты, как целиком, так и по долям.

Изменены сроки ввода самого масштабного проекта – ММДЦ «Москва Сити». Проект небоскреба **City Palace** (ММДЦ «Москва-Сити»), проекты транспортного терминала, киноконцертного зала на **6** тыс. мест, примыкающего к ТРЦ **Mall of Russia**, **59**-эт. небоскреба и **45**-эт. административного

здания «заморожены». В **2010** г. будет достроена большая часть проектов. «Город столиц» (офисная часть проекта составляет около **80** тыс. кв.м) девелопер **Capital group** планирует ввести в эксплуатацию в **1** кв. **2010** г. Были пересмотрены планы по строительству Башни «Россия», высотой **612** м. Начало строительства – **2007** г. После трудностей, возникших у девелопера («СТ Тауэрс» Шалвы Чигиринского) сначала был изменен срок ввод в эксплуатацию с **2012** г. до **2016** г. Затем планировалось понизить высотность до **200** м. В итоге предложено на её месте построить паркинг. В **2010** г. планируется достроить комплекс «Федерация» (**423** тыс. кв.м), девелопер **Mirax**. В **2009** г. «Альфа-банк» предложил создать синдикат российским банкам и западным фондам для совместного финансирования достройки башни. В декабре **Mirax** объявил о планах по снижению высотности Башни с **94** до **64**

этажей. В 1 пол. 2010 г. планируется завершение Башни «Евразия» (208 тыс. кв.м, 85 тыс. кв.м – офисная) и Imperia Tower (287 723 кв.м. – общая площадь проекта, 98 247 кв.м - офисная). Весной 2009 г. девелопер (MosCityGroup) получил от ВТБ 4,5 млрд. руб. на достройку комплекса сроком на один год, но с возможностью пролонгации.

Многим девелоперам в прошлом году все же пришлось расставаться с активами, из-за невозможности платить по кредиту и проблем с долгами. К примеру, Сбербанк стал владельцем части проекта (около 50 тыс. кв.м апартаментов) в МФК «Город Столиц», компании договорились о рассрочке долга, превышающего \$400 млн, что позволит девелоперу завершить проект в срок. «Альфа банк» получил в счет просроченной задолженности от «Kopernik Group» (ранее ГК «МИАН») БЦ на Красной Пресне, 22 и БЦ «Северное Сияние» (Правды ул., 26), который банк продал структурам, аффилированные с банком «Развитие-Столица» и девелоперской компанией «Большой город».

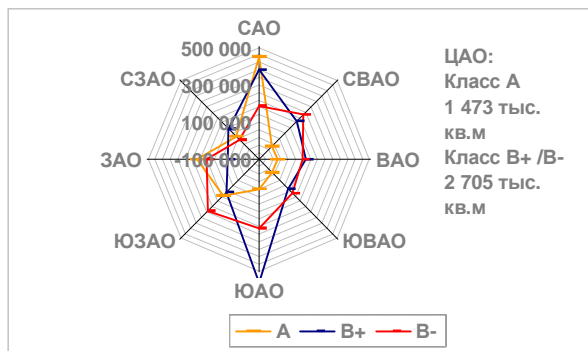
Диаграмма 1.1. Объем качественного предложения, класс А, В+, В-, тыс. кв.м



Источник: исследование GVA Sawyer

Компании, арендовавшие большое количество офисных площадей в 2007-2008 гг. пытались сдать «излишки» в субаренду. Так для небольших арендаторов появилась возможность снять небольшой офис в престижном БЦ. В 2009 г. наблюдается рост рынка субаренды, в связи с сокращением работников ряда компаний и предприятиями и сокращением затрат, который на конец 2009 составил около 80 тыс. кв.м, что в разы превышает докризисный уровень.

Диаграмма 1.3. Распределение качественного предложения по административным округам Москвы, 4 кв. 2009, кв.м

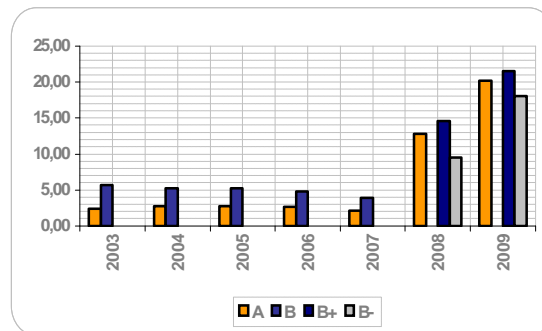


Источник: исследование GVA Sawyer

Все большую популярность в 2009 г. приобрела модель co-working, когда вместо того, чтобы работать дома, люди снимают общее помещение для работы, пользуясь возможностями полноценной офисной инфраструктуры.

Уровень вакантных площадей в 2009 г. превысил 20%. Введенные в эксплуатацию в кризисный период объекты пустовали на 60-80%. Несмотря на увеличение общего объема поглощения (с 3-4 кв. 2009) по сравнению с предыдущим кварталом, и некоторого «оживления рынка», его уровень вряд ли в ближайшем времени опустится до докризисного уровня (4-5%). Согласно прогнозам GVA Sawyer к концу 2010 г. уровень вакантных площадей в Москве составит около 13-15%.

Диаграмма 1.2. Уровень вакантных площадей, %



Источник: исследование GVA Sawyer

1.2. Финансовые условия

По итогам 2009 г. средневзвешенные арендные ставки в классе А составили **\$550-850/ кв.м в год** (здесь и далее не включая НДС и эксплуатационные расходы) – ЦАО, **\$450-650** – вне делового центра города, в классе В+ **\$350-550/кв.м в год**, В- **\$200-350/кв.м.**

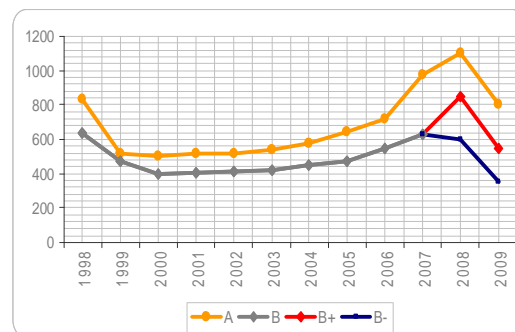
В 2009 г. на рынке происходила «борьба за арендатора». В первую очередь сложнее всего было собственникам только что введенных в эксплуатацию объектов, которые были вынуждены конкурировать со вторичным предложением. Помимо снижения ставок, арендодатели предлагали оплату отделки помещения (раньше эта статья расходов ложилась на арендатора). Периоды «арендных каникул», когда арендаторы занимали помещения бесплатно, оплачивая лишь операционные расходы, могли достигать от 4-х мес. до года. К лету 2009 г. появились предложения офисных помещений класса В+ по **\$150–250** за кв.м в год (правда такие договора были краткосрочными – до года).

Общее снижение арендных ставок, начавшееся в сентябре-октябре 2008 г., составило **35-50%**. Разница между заявленными и конечными (после переговоров) ценами составляла **20-30%** и более. В 1 полугодии наблюдалось существенное падение ставок аренды, ближе к концу года в некоторых объектах ставки «стабилизировались», у их собственников практически не осталось степеней свободы для снижения арендной ставки и сохранения положительной рентабельности проекта.

Размер операционных расходов для офисов класса А в среднем составляет порядка **\$95-120/ кв.м в год**, в классе В+ **\$75 - 100/ кв.м в год**, В- **\$60-75/ кв.м в год**.

Цены продаж по сравнению с докризисными упали на **40-50%**, по итогам 2009 г составили **\$6 000- 8 000**, (не включая НДС) – ЦАО, **\$4 500-6 500** – вне делового центра города - класс А, **\$3 000- 4 500** – класс В+, **\$2 000-3 000** – класс В-. «Пик падения» цен пришелся на конец 2008 – 1 полугодие 2009 г. Сегодня цены немного стабилизировались.

Диаграмма 1.4. Средневзвешенные ставки аренды, не включая эксплуатационные расходы и НДС, \$/кв.м год^{1 2}.



Источник: исследование GVA Sawyer

В 2010 г. возможен рост арендных ставок на **10%³** в первую очередь в качественных объектах с отличным местоположением и техническими характеристиками.

1.3. Спрос

По сравнению с 2008 г. спрос уменьшился на **40%**. Ближе концу года, когда большинство собственников снизили цены, было зафиксировано наибольшее количество сделок с начала кризиса. Согласно прогнозам GVA Sawyer при оптимистическом сценарии некоторая стабилизация спроса наступит к концу 2010-2011 гг.

Отсутствует спрос на офисную недвижимость на стадии строительства, популярная в докризисный период услуга заключения предварительных договоров аренды, потеряла свою актуальность. Можно выделить тенденцию уменьшения минимальных блоков, предоставляемых в аренду. К примеру, в БЦ, где минимальный блок составлял ранее **500 кв.м**, в 2009 г. можно было снять площадь от **200 кв.м**.

¹ Данные на конец периода, курс \$ на дату конкретной оценки

² Курс доллара на конец 2009 - 30,24 руб.

³ Показатель анализировался в рублях, чтобы элиминировать в динамике влияние курсовой разницы

В 2009 г. многие компании расторгли предварительные договора аренды, заключенные в 2007-2008 гг. Наиболее масштабные, заключенные в бизнес-парках. ТНК-ВР отказалась от аренды 45,4 тыс. кв.м в БЦ «Западные ворота» (МКАД, Можайское ш.) и, возможно, арендует площади в БЦ Nord Star Tower (Хорошевское ш.). «Видео Интернешнл» отказалась от переезда в новый офис площадью 20 тыс. кв.м, снятый группой в 2008 г. на Новорижском ш. («Riga Land»). Некоторым компаниям все же удалось пересмотреть текущие условия аренды на более выгодных условиях.

Среди крупнейших сделок аренды 2009 г. отметим ГК «Спортмастер» и ее дочернее предприятие O'Stin арендовавшее 16,7 тыс. кв. м в БЦ «Авиатор» класса В+ (Кочновский пер, 4). Компания «Олимпстрой» арендовала около 11 тыс. кв.м в БЦ Solutions сроком на 3 года. Unilever арендовала 9 355 кв.м в БЦ Marr Plaza (Сергея Макеева ул., 13). «Аэрофлот» арендовала 7 тыс. кв.м в деловом комплексе Midland Plaza (класс А), где разместиться «head-офис» компании.

Среди крупнейших сделок купли-продажи офисной недвижимости в 2009 г. отметим продажу 3-х БЦ (девелопер Horus Capital), а именно: БЦ «Буревестник» (32 тыс. кв.м), «Вымпел» (20 тыс. кв.м) и офисный комплекс «Диапазон» (1 очередь – 40 тыс. кв.м, 2 очередь, планируется ввод в эксплуатацию в 2011 г, - 50 тыс. кв.м). Покупателем стала группа «БИН».

AFI Development продала за \$195 млн. долларов офисный комплекс Espase (111 770 кв.м), с графиком выплат в течение одного года. На текущий момент компания получила транш в \$40 млн.

Сбербанк купил БЦ «Южные ворота» (класс В+, 57 тыс. кв.м), расположенный по адресу 2-й Южнопортовый пр., 12А (девелопер Midland Group). Сулейман Керимов стал совладельцем офисно-торгового комплекса «Военторг». Принадлежащая ему «Нафта Ко» приобрела 50% объекта.

ОАО «Интер РАО ЕЭС» приобрел у «Хорус Капитал» БЦ «Луч». ОАО «Интер РАО ЕЭС»

заплатило за офисное здание в Москве 1 млрд 745 млн руб. Так же «Интер РАО» выдало «Электролучу» кредит на \$17 млн (12 млн евро).

Госкорпорация «Роснано» приобрела 15 тыс. кв.м в БЦ «Principal Plaza». ОАО «Мосэнерго» продало комплекс зданий на Раушской наб. и Садовнической ул. за 4,698 млрд руб. компании ЗАО УК «Прогрессивные инвестиционные идеи».

Завершена сделка по продаже 100% долей в уставном капитале ООО «Сахарова Бизнес Плаза» (БЦ класса А «Домников»). Сумма сделки составила 2 млрд. 991 млн. 278 тыс. руб. помимо уплаченной суммы, покупатель взял обязательства по кредиту на \$250 млн. Таким образом, цена квадратного метра составила около \$2 600, что вполне объективно в текущих условиях.

Немецкий концерн Siemens приобрел БЦ класса А «Легион II» (27 900 кв.м) на Б. Татарской ул. (ранее Siemens расторгла инвестдоговор от 2003 г. с девелоперской компанией «Система Галс», по которому девелопер должен был построить для немецкой компании штаб-квартиру).


В декабре 2009 г. инвестгруппа Evans Randall приобрела БЦ «Серебряный город» (59 100 кв.м) за 190 млн евро (около \$272 млн). Во 2 кв. 2010 г. Evans Randall рассчитывает привлечь частных инвесторов в «Серебряный город», предложив им доли в БЦ путем продажи его акций. Отметим, что такая схема прежде не использовалась на российском рынке недвижимости.

Значимым событием на рынке стал отказ немецкого инвестиционного фонда KanAm Grund от покупки офисного комплекса Citydel (класс А). Летом 2008 г. была совершена форвардная сделка, сумма контракта должна была составить \$600 млн. (более \$9 000 за кв.м). Официальная причина отказа не названа, скорее всего, что компании не удалось договориться о цене, которая в текущих условиях упала в два раза. Кроме того, в комплексе не все площади сданы в аренду, что не может не сказаться на инвестиционной привлекательности объекта.



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

A faint, light blue globe is visible in the background of the text, showing the outlines of continents and latitude/longitude lines.

GVA Kantor
GVA Curzon Partners
GVA Grimley Ltd
GVA Kidder Mathews
GVA City-Concept
GVA Thompson Hennessey & Partners
GVA Project Control Group
GVA Grimley Brussels
GVA ASCO Properties
GVA Robertson
GVA Sawyer
GVA Chicago
GVA Nybolig Erhverv
GVA Cawley
GVA Detroit
GVA Brooklands
GVA Donal O Buachalla
GVA Arthur Rubinstein
GVA Swiss
GVA Redilco
GVA NIRAS
GVA Orco
GVA InReal
GVA Consultimo
GVA Marquette Advisors
GVA Intercapitalis
GVA PCI
GVA Arora & Associates
GVA Emirah
GVA Sollers Solutions
GVA Real-Consult
GVA Property Partners
Van Gool Elburg
GVA Worldwide



GVA Sawyer

Россия, 109240 Москва,
Николаямская улица 13, стр. 17
Дом на Берниковской набережной

тел.: +7 (495) 797-4401, факс: +7 (495) 797-4400
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.ru

GVA Sawyer

Russia 109240 Moscow
Nikoloyamskaya Ul. 13, Str. 17
Bemikovskaya Embankment House

tel.: +7 (495) 797-4401 fax: +7 (495) 797-4400
e-mail: info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.com