



Обзор рынка

офисной недвижимости Москвы
за 1 полугодие 2009 г.



1. Рынок офисной недвижимости

Таблица 1.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости, 2 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Объем качественных офисных площадей на конец 2 кв. 2009 г., тыс. кв.м	2 798	3 605	3 036
Введено в эксплуатацию в 1 полугодии 2009 г., тыс. кв.м	403,9	604,2	159,0
Уровень вакантных площадей, %	20,0	22,1	15,5
Средневзвешенные арендные ставки, \$ за кв.м в год (не включая эксплуатационные расходы и НДС)	550-800	350-550	200-350
Средневзвешенные цены продажи, \$ за кв.м (без НДС), CBD и вне делового центра города	4,500-8,100	3,500-5,000	2,400-3,800
Операционные расходы, \$ за кв.м	95-120	75-100	60-75

Согласно прогнозам GVA Sawyer стабилизация на рынке офисной недвижимости наступит в 2010 г.

В ближайшей перспективе, ожидается сохранение текущих нисходящих тенденций на рынке, в виду сложной экономической ситуации. Однако, по мнению GVA Sawyer падение уже не будет столь сильным, как в предыдущие 9 мес.

1.1. Предложение

По итогам 1 полугодия 2009 г. совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А и В+, В-) составило 9,4 млн. кв.м. До конца года планируется к вводу ещё 600 тыс. кв.м офисных площадей.

Обеспеченность качественными офисными площадями по итогам 2 кв. 2009 г. на 1 000 жителей составила 900 кв.м.

Тенденции:

Снижение количества новых проектов на рынке. Объекты, находящиеся на стадии проектирования «замораживают» в первую очередь. «Проекты на бумаге», как правило, предпочитают не начинать строительство, а оценить эффективность и, возможно пересмотреть концепции перед принятием решения о дальнейшей реализации. К примеру, вместо башни «Россия» (ММДЦ «Москва Сити»), высота которой должна

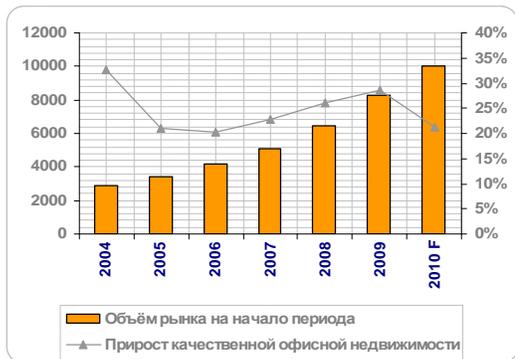
была составить 612 м, возможно построят паркинг.

Все чаще, компании переуступают права на строительство объектов. Сроки сдачи объектов официально переносят, как с применением штрафных санкций к застройщикам, так и без.

Помимо трудностей с получением финансирования, многим девелоперам приходится расставаться с активами, из-за невозможности платить по кредиту и проблем с долгами. Так Kopernik Group (девелоперская компания) передала за долги Альфа-банку БЦ «Северное сияние» (37 833,1 кв.м) и БЦ на Красной Пресне. Теперь банк планирует выставить имущество на торгах. Capital group (девелоперская компания), просрочив платеж по кредиту в \$400 млн., предложил «Сбербанку» забрать залог, которым стал «Город столиц» (288 680 кв.м, апартаменты - 101 440 кв. м, офисы -

72 315 кв. м.), который строится в ММДЦ «Москва-сити».

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



Источник: исследование GVA Sawyer

«ВТБ Капитал» и Deutsche Bank создали фонд VTBC-DB Real Estate Partners I L.P, который будет покупать девелоперские проекты в Москве и Санкт-Петербурге. Некоторые фонды, напротив, отказываются от планов инвестирования в российскую недвижимость. Aberdeen Property Investors не планирует инвестировать в недвижимость до стабилизации рынка - 1,5 млрд. евро.

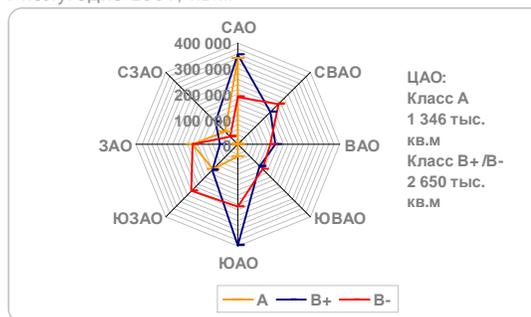
Кризис на рынке недвижимости, повлиявший на финансовое состояние девелоперских компаний, привел к увеличению предложения по продаже, как проектов офисных зданий, так и построенных объектов – «арендный бизнес» с целью получить дополнительные финансовые средства. Все больше компаний, не имеющих возможность начать строительство, стараются продать проекты, как целиком, так и по долям.

В 2009 г. наблюдается рост рынка субаренды, в связи с сокращением работников ряда компаний и предприятий и сокращением затрат. Компании, арендовавшие большое количество офисных площадей в 2007-2008 гг. сегодня пытаются сдать «излишки» в субаренду. Для небольших арендаторов появилась

возможность снять небольшой офис в престижном БЦ.

Снижение количества сделок аренды и продажи. Увеличение предложения по переуступке права аренды и прерыванию предварительных договоров аренды.

Диаграмма 1.2. Распределение качественного предложения по административным округам Москвы, 1 полугодие 2009, кв.м



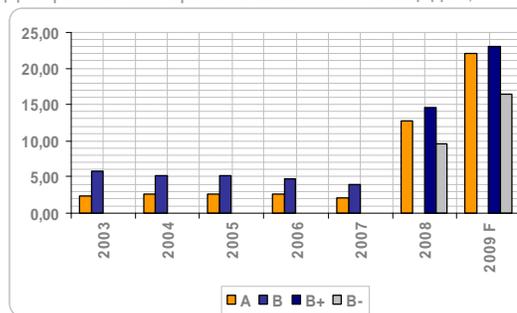
Источник: исследование GVA Sawyer

Уровень вакантных площадей превысил 20%

Увеличились и сроки экспозиции объектов, БЦ, введенные в конце 2008 – 1 полугодии 2009 г. пустуют на 60-80% и более.

В 1 полугодии 2009 г. введено 1 167,1 тыс. кв.м офисных площадей, которые просто не успели «поглотиться» рынком.

Диаграмма 1.3. Уровень вакантных площадей, %



Источник: исследование GVA Sawyer

1.2. Финансовые условия

По итогам 1 полугодия 2009 г. средневзвешенные арендные ставки в классе А составили \$550-800/ кв.м в год (здесь и далее не включая НДС и эксплуатационные расходы), в классе В+ \$350-550/кв.м в год, В- \$200-350/кв.м. Конечно, есть объекты, которые предлагают демпинговые цены для привлечения арендаторов, но это отдельные виды предложений со своими плюсами и минусами, ориентированные на определенный сегмент клиентов, поэтому не может рассматриваться как общий тренд. Так на рынке появились предложения офисных помещений класса В+ по \$150–250 за кв.м в год.

Однако, как правило, договора, заключающиеся по достаточно низким ставкам – краткосрочные – до года. Сегодня на рынке появились предложения аренды с правом выкупа.

В первую очередь сложнее всего с заполнением только что введенных в эксплуатацию объектов, поэтому собственники предоставляют «арендные каникулы», когда арендаторы занимают помещения бесплатно, оплачивая лишь операционные расходы, чаще всего составляют 4-6 мес., в ближайшее время этот срок может вырасти до 9 – 12 мес.

Влияние мирового финансового кризиса проявилось в коррекции и снижении арендных ставок, начавшиеся в сентябре-октябре 2008 г., снижение составило 30-50%. Ожидается стагнация и коррекция арендных ставок вниз (на период 2 полугодие 2009) в пределах не более 10%

Помимо снижения ставок, арендодатели часто оплачивают отделку (раньше эта статья расходов ложилась на арендатора) в первую очередь, по причине большого объема предложения субаренды, когда помещения сдаются в состоянии «готово к въезду», что более удобно для арендаторов в настоящий период, тем более не нужно ждать несколько месяцев, пока идет ремонт; в зависимости от арендуемых площадей предоставляют бесплатные машиноместа и т.п.

Разница между заявленными и конечными (после переговоров) ценами может составлять 20-30% и более. Ставки аренды на

офисном рынке все ещё продолжают снижаться.

В целом же, до конца года цены на аренду и продажу офисов снизятся еще на 15%, а если осенью общая экономическая ситуация ухудшится, то на 15-25%.

В краткосрочном периоде (1 полугодие 2009 г.) ожидается стагнация арендных ставок на протяжении всего периода, и коррекция в сторону понижения в некоторых объектах в пределах 15-20%. 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 1 полугодием 2008 г. упали на 35-50% и по итогам 1 полугодия 2009 г составили \$4 500-8 100, (не включая НДС) - класс А, \$3 500-5 000 – класс В+, \$2 400-3 800 – класс В-. В ближайшие полгода цены могут снизиться ещё на 10%.³

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



Источник: исследование GVA Sawyer

¹ Данные на конец периода

² Курс доллара - 31,12 руб.

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

1.3. Спрос

Емкость рынка качественной офисной недвижимости (2009 г.) в существующих ценах оценивается на уровне 2,2 – 2,5 млн. кв.м класса А и 5,1 – 5,5 млн. кв.м классов В+/В-. По сравнению с прошлым годом спрос уменьшился на 40%.

Отсутствует спрос на офисную недвижимость на стадии строительства, популярная в докризисный период услуга заключения предварительных договоров аренды, потеряла свою актуальность.

Объем поглощения по сравнению с прошлым годом сократился в разы. Рынок офисной недвижимости «мигрирующий» («churning») – арендная активность доминирует над чистым поглощением. Доступность качественных площадей по снижающимся арендным ставкам и льготы для новых арендаторов побуждают компании к смене офисов, так общий объем занятых площадей увеличивается не существенно. Новых арендаторов на рынке просто нет.

Среди значимых сделок на рынке офисной недвижимости в 1 полугодии 2009 г. стоит отметить покупку Сбербанком БЦ «Южный порт» (2-й Южнопортовый проезд, 12а), общей площадью 57 тыс. кв.м (в 2008 г. банк арендовал БЦ с целью размещения там своего бэк-офиса). Сумма сделки оценочно составила \$300 млн. «Нафта Ко» (российская

финансово-промышленная группа) приобрела 50 % торгово-офисного комплекса «Военторг» в центре Москвы (70 662 кв.м – общая площадь). Другую крупную сделку может совершить компания УК «Лидер» (структура «Газпрома») – покупка комплекса зданий «Эрмитаж плаза» (37 940 кв.м.). Немецкий концерн Siemens намерен приобрести многофункциональный деловой комплекс класса А «Легион II» (27 900 кв.м) на Б. Тагарской ул. в центре Москвы (ранее Siemens расторгли инвестдоговор от 2003 г. с девелоперской компанией «Система Галс», по которому девелопер должен был построить для немецкой компании штаб-квартиру). По этим объектам идет процедура due diligence.

Многие компании прерывают договора аренды, в основном, это компании из нефтяной, финансовой и IT – сфер деятельности. Так ТНК – ВР отказались от переезда в «Западные ворота» (Беловежская ул., 21), после проведенных сокращений в компании. Такой большой объем площадей (45 тыс. кв.м) компании просто не нужен. Видео Интернешнл» (оператор медиарекламного рынка) решил отказаться от переезда в новый офис площадью 20 тыс. кв.м, снятый группой в прошлом году на Новорижском ш., в нынешней ситуации сделка представляется компании слишком масштабной, затратной и связанной со многими рисками.



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

GVA Charles Dunn
GVA Kidder Mathews
GVA Advantis
GVA Smith Mack
GVA Chicago
GVA Thompson Hennessey & Partners
GVA Detroit
GVA Bieri
GVA Marquette Advisors
GVA Oxford
GVA Cawley
GVA Kantor
GVA Grimley Ltd.
GVA City-Concept
GVA Grimley Brussels
GVA ASCO Properties
GVA Robertson
GVA Sawyer
GVA Nybolig Erhverv
GVA Donal O Buachalla
GVA Arthur Rubinstein
GVA Swiss
GVA Redilco
GVA TP Group
GVA Orco
GVA InReal
GVA Consultimo
GVA PCI
GVA Emirah
GVA Real-Consult
GVA Real-Consult Polska
GVA Curzon Partners
GVA Intercapitalis
GVA Project Control Group
GVA Worldwide



GVA Sawyer
Россия, 109240 Москва,
Николаянская улица 13, стр. 17
Дом на Берниковской набережной

тел.: +7 (495) 797-4401, факс: +7 (495) 797-4400

GVA Sawyer
Russia 109240 Moscow
Nikoloyanskaya Ul. 13, Str. 17
Bemikovskaya Embankment House

tel.: +7 (495) 797-4401 fax: +7 (495) 797-4400