

Обзор рынка

офисной недвижимости Москвы



1. Рынок офисной недвижимости

Таблица 1.1. Основные показатели рынка офисной недвижимости, 3 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Объем качественных офисных площадей на конец 3 кв. 2009 г., тыс. кв.м	2 958	3 753	3 112
Введено в эксплуатацию в 3 кв. 2009 г., тыс. кв.м	159,9	148,2	76,0
Уровень вакантных площадей, %	20,8	22,5	18,5
Средневзвешенные арендные ставки, \$ за кв.м в год (не включая эксплуатационные расходы и НДС)	600-800* 500-650	350- 500	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

В ближайшей перспективе, ожидается сохранение текущих нисходящих тенденций на рынке, в виду сложной экономической ситуации. Согласно прогнозам **GVA Sawyer** стабилизация на рынке офисной недвижимости наступит в **2010 г.**

Развитие рынка имеет цикличную природу, поэтому, после окончания кризиса, с восстановлением экономики и ростом деловой активности, будет наблюдаться постепенный рост основных показателей рынка. В то же время, если говорить о рынке недвижимости, то вряд ли стоит ожидать нового бурного роста цен, как это было до кризиса. Даже если экономический рост восстановится, спрос на рынке коммерческой недвижимости будет восстанавливаться достаточно медленными темпами.

1.1. Предложение

По итогам **3 кв. 2009 г.** совокупное предложение качественных офисных площадей (классов А и В+, В-) составило **9,8 млн. кв.м.**

Обеспеченность качественными офисными площадями по итогам **3 кв. 2009 г.** на **1 000 жителей** составила **940 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.

Некоторые компании, имеющие финансовые ресурсы, напротив начинают реализацию новых проектов, планируя ввести объекты в эксплуатацию в стадии оживления и подъема рынка.

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

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



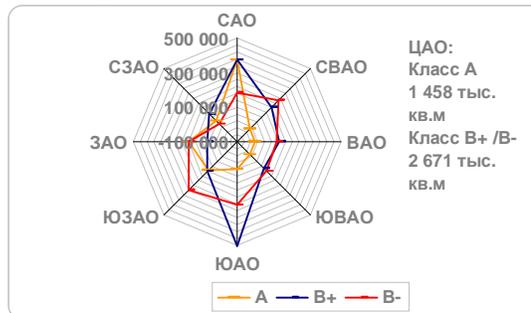
Источник: исследование GVA Sawyer

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, который на конец 3 кв. 2009 составляет 160 тыс. кв.м, что в разы превышает докризисный уровень. 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

Диаграмма 1.2. Распределение качественного предложения по административным округам Москвы, 3 кв. 2009, кв.м

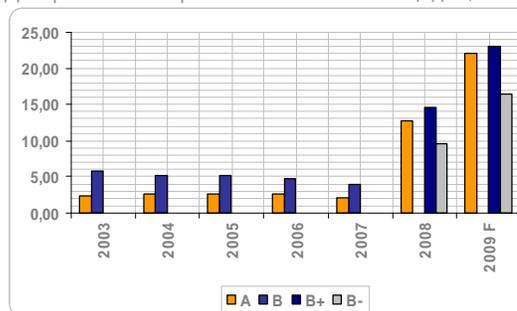


Источник: исследование GVA Sawyer

престижном БЦ.

Уровень вакантных площадей превысил 20%. Увеличились сроки экспозиции объектов, БЦ, введенные в конце 2008 – 3 кв. 2009 г. пустуют на 60-80% и более.

Диаграмма 1.3. Уровень вакантных площадей, %



Источник: исследование GVA Sawyer

1.2. Финансовые условия

По итогам 3 кв. 2009 г. средневзвешенные арендные ставки в классе А составили \$600-800/ кв.м в год (здесь и далее не включая НДС и эксплуатационные расходы) – ЦАО, \$500-650 – вне делового центра города, в классе В+ \$350-500/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.

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 такие каникулы делятся 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, начавшееся год назад (в сентябре-октябре 2008г.), снижение составило 35-50%.

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.

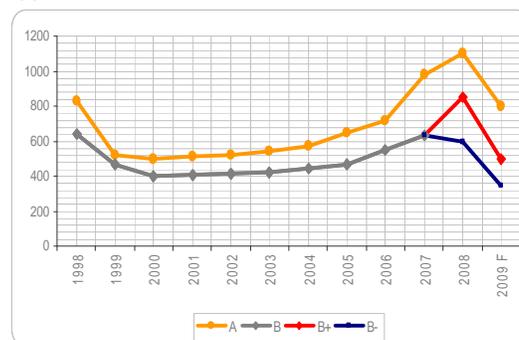
Разница между заявленными и конечными (после переговоров) ценами может составлять 20-30% и более. Ставки аренды на офисном рынке все ещё продолжают снижаться, однако падение уже не столь сильное, как было в течение прошедшего с начала кризиса года. В некоторых объектах ставки «стабилизировались», у их собственников практически нет 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 3 кв. 2008 г. упали на 40-50% и по итогам 3 кв. 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-.

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



Источник: исследование GVA Sawyer

В результате вывода на рынок к концу 2009 г. всех офисных площадей, находящихся сейчас на финальных стадиях строительства и некоторой стабилизации спроса к концу 2010-2011 г. при оптимистическом сценарии, наступит период равновесия на рынке. Уровень арендных ставок может снизиться не более чем на 10-15%³ ниже текущего уровня.

¹ Данные на конец периода

² Курс доллара - 30,09 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.

Общий объем поглощения вырос, по сравнению с предыдущим кварталом, однако говорить о восстановлении рынка пока еще рано.

Среди крупнейших сделок 3 кв. 2009 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». Кроме того ведутся переговоры о продаже проектов строящегося комплекса «Оазис» на ул. Коровий Вал., д.5 (63 тыс. кв.м) и проекта на Ак. Пилюгина ул. (55 тыс. кв.м)

AFI Development продала за \$195 млн. долларов офисный комплекс **Espace** (111 770

кв.м), с графиком выплат в течение одного года. На текущий момент компания получила транш в \$40 млн.

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.

Среди крупных сделок аренды отметим аренду 7 тыс. кв.м компанией «Аэрофлот» в деловом комплексе **Midland Plaza** (класс А).

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

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