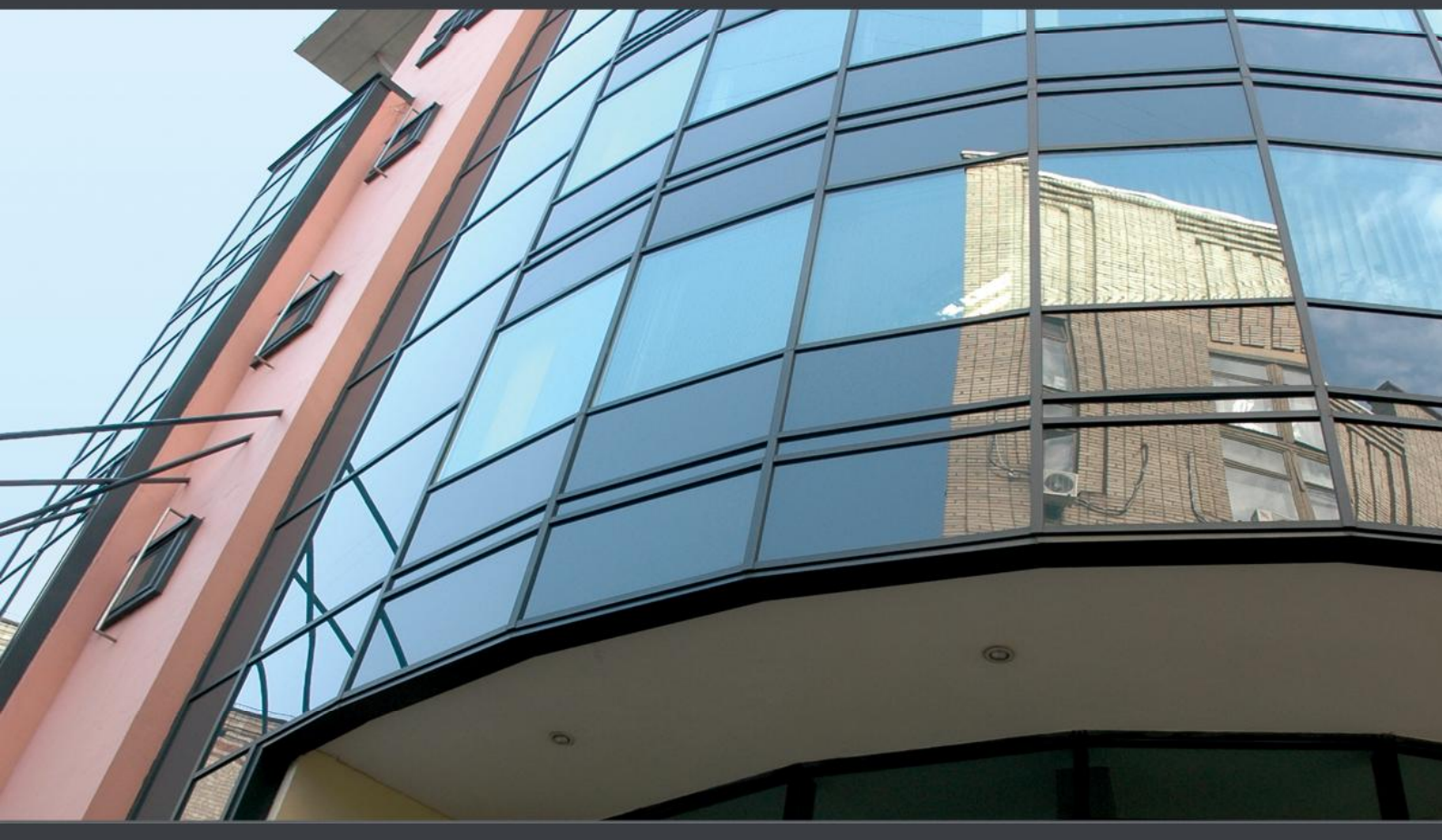


Обзор рынка

Офисной недвижимости Москвы за 1 кв. 2011 г.



Рынок офисной недвижимости

Таблица 1. Основные показатели рынка офисной недвижимости, 1 кв. 2011 г.

Источник: GVA Sawyer

| Основные показатели | Класс А | Класс В+ ЦДР | Класс В- вне ЦДР |
|---|----------------------------------|---------------------|---------------------|
| Объем качественных офисных площадей по итогам 1 кв. 2011 г., тыс. кв.м | 3 663 | 4 372 | 3 326 |
| Введено в эксплуатацию в 1 кв. 2011 г., тыс. кв.м | 79 | 106 | 60 |
| Введено в эксплуатацию в 1 кв. 2010 г., тыс. кв.м | 150 | 45 | 50 |
| Уровень вакантных площадей, % | 12 | 17 | 14 |
| Средневзвешенные арендные ставки, \$ за кв.м в год (не включая эксплуатационные расходы и НДС), ЦДР и вне делового центра города. | 600-1100* 550-750 | 620-750* 350-550 | 250-380 |
| Средневзвешенные цены продажи, \$ за кв.м (без НДС), ЦДР и вне делового центра города. | 6 000 - 10 000* 4 500 - 6 500 | 3 300 - 5 500 | 2 000 - 4 000 |
| Операционные расходы, \$ за кв.м | 100-140 | 80-110 | 60-80 |

* Центральный деловой район

Диаграмма 1. Объем качественного предложения, класс А, В+, В-, и новое строительство тыс. кв.м.

Источник: GVA Sawyer



Московский офисный рынок переживает этап оживления. После активного на новые стройки и новые сделки 4 квартала 2010 года не наступило традиционного спада. На рынок вышел значительный объем новых зданий, арендаторы также активны в поиске подходящих предложений; ряд сделок, в том числе крупных, был успешно закрыт. Московский офисный рынок всё ещё сконцентрирован на лучших предложениях, которые стали доступны арендаторам – высокое качество и удобное местоположение по сравнительно умеренной ставке. Однако, интерес арендаторов, как и сделки, уже смещаются из центра города в зону между Садовым и Третьим кольцом. Арендные ставки растут, возможность их спекулятивного «разгона» сохраняется.

Предложение

В 1 кв. 2011 года было введено в эксплуатацию 13 офисных объектов с совокупной арендуемой площадью 244,9 тыс. кв.м; совокупная общая площадь введенных в эксплуатацию зданий составила 354,7 тыс. кв.м. Большая часть площадей (106,1 тыс. кв. м арендуемой площади или 43%) пришлось на объекты класса В+, в объектах класса А вышло 32% площадей. Общий объем рынка составил 11,36 млн. кв.м офисной (арендуемой) площади; обеспеченность качественными офисными площадями жителей Москвы таким образом составила 983,4 кв.м на 1000 человек (что меньше итоговой обеспеченности 2010 года в виду переоценки числа жителей города).

Объем ввода в эксплуатацию новых офисных проектов в рассматриваемом квартале не отличается существенно от показателя 1 кв. 2010 года и двух предыдущих кварталов. Таким образом, говорить о дефиците нового предложения на рынке пока не приходится. Возможно, что девелоперы, ободренные оживлением спроса, активизируют работу над замороженными и перспективными проектами и объем ввода новых площадей в ближайшие два года сохранится на уровне 1 млн. кв.м в год.

Большая часть введенных в строй бизнес-центров расположена либо в пределах

Третьего транспортного кольца (ТТК) либо максимально близко к нему, в том числе в сравнительно престижных районах (Аэропорт, Сокол), в удалённых районах города и за МКАД оказались лишь три офисных проекта. Тем не менее, строго за пределами ТТК было введено более половины офисных площадей (ок. 150 тыс. кв. м) – все бизнес-центры класса В. А все офисные здания класса А оказались расположенными в пределах ТТК (одно – в пределах Садового кольца). Максимально окраинная география у проектов класса В-, все новые здания этого сегмента появились в восточной и юго-восточной зоне города, за ТТК.

Спрос

В течение рассматриваемого периода спрос на офисные помещения может быть оценен как активный, общий объём сделок составил **370-400** тыс. кв. м; заключено десять крупных сделок (более 5 тыс. кв. м). Профиль арендатора продолжают определять сырьевые и энергетические компании, операторы потребительского рынка. Ряд сделок был заключён банками и финансовыми структурами – данные сделки можно отнести к последней фазе предыдущего цикла оживления спроса, т.к. в соответствии с опросом, проведённым в марте **GVA Sawyer** совместно с компанией **DLA Piper**, эта группа арендаторов не планирует существенного расширения занимаемых площадей в наступившем году.

Большая часть закрытых сделок пришлась на бизнес-центры, расположенные в зоне Садовое кольцо – ТТК, т.к. арендаторы, особенно крупные, уже не находят адекватных предложений для себя в центральном деловом районе (ЦДР). Значимые сделки были заключены и на площади в зданиях, вынесенных далеко за пределы ТТК. В целом, можно отметить, что критерии «центральности» местоположения бизнес-центров размываются, им на смену приходят представления о «большом центре» (ТТК и часть прилегающих районов) и большая лояльность к крупным качественным проектам в зоне ТТК-МКАД.

Доля свободных помещений на рынке довольно быстрыми темпами сокращается. В первую очередь это касается зданий класса А (12%).



Бизнес-центр «Март плаза».

Таблица 2. Бизнес-центры, введённые в эксплуатацию в 1 кв. 2011 г.

Источник. GVA Sawyer

| Объект | Общая / офисная площадь, кв. м | класс |
|---------------------------------------|--------------------------------|-------|
| Diamond Hall | 61 500 / 38 000 | A |
| Marr Plaza | 34 000 / 21 000 | A |
| Призма | 15 000 / 10 620 | A |
| Имперский дом | 10 543 / 9 175 | A |
| Линкор | 62 040 / 31 256 | B+ |
| Трио | 37 550 / 27 300 | B+ |
| Лейпциг | 17 893 / 16 000 | B+ |
| Даниловская ман-ра, Ряды Солдатенкова | 15 700 / 12 956 | B+ |
| Мирланд, стр. 14 | 15 000 / 13 527 | B+ |
| Новая Рига | 6 789 / 5 099 | B+ |
| Золотое кольцо | 46 000 / 40 000 | B- |
| Юникон | 23 750 / 12 500 | B- |
| Синтез-технопарк | 8 943 / 7 500 | B- |

Более высокий уровень вакантности (17%) сохраняется в бизнес-центрах класса В+, как в виду довольно большого объёма нового предложения, так и в силу сравнительно меньшей привлекательности новых объектов в данном сегменте. Значительная часть новых офисных зданий класса В+ расположена в районах, удалённых от ЦДР, многие проигрывают офисам класса А по соотношению цена-качество. В то же время, за **2009-10** годы значительно сократилась

доля свободных помещений класса В-, которая в настоящее время составляет около 14%¹.

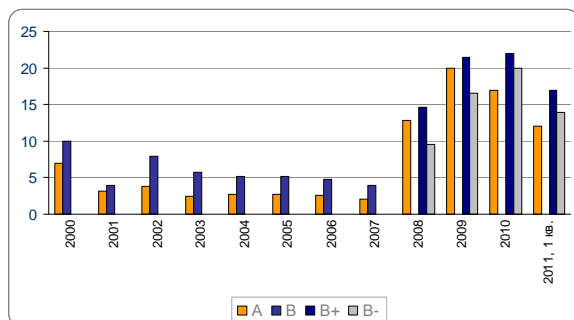
Таблица 3. Крупнейшие сделки офисного рынка Москвы в 1 кв. 2011 г.

Источник. Данные компаний

| Арендатор / Покупатель | Бизнес-центр | Площадь, кв. м |
|------------------------|-----------------|----------------|
| Аренда | | |
| Гринатом | АФИ Павелецкая | 13 500 |
| Конфиденциальный | Silver Stone | 10 771 |
| Кредит Европа Банк | Diamond Hall | 7 600 |
| РБР | Прогресс | 6 100 |
| Покупка | | |
| ВТБ | Федерация Запад | 16 000 |
| Алив-М | Садко | 12 200 |
| Уралвагонзавод | Б. Якиманка, 40 | 8 412 |

Диаграмма 2. Уровень вакантных площадей на рынке офисной недвижимости Москвы, %

Источник: GVA Sawyer



В 1 кв. 2011 г. состоялась также инвестиционная сделка в офисном секторе. НПФ «Норильский никель» купил бизнес-центр **Marr Plaza** практически сразу после его ввода в эксплуатацию.

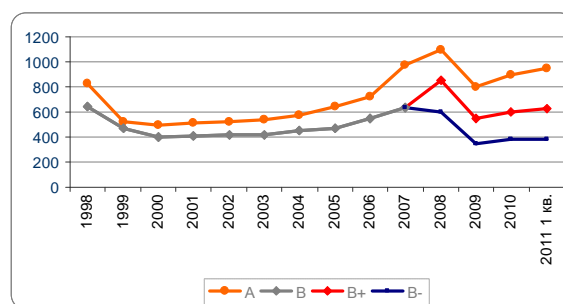
Финансовые условия

По итогам 1 кв. 2011 г. общий уровень средневзвешенных арендных ставок вырос на 4%. Наибольший рост наблюдался в классе А для помещений в пределах ТТК (до 7-9%). В

средних диапазонах арендных ставок на помещения класса А и помещения класса В+ в пределах ЦДР выросли верхние «планки» (до \$1100 и \$750 / кв.м в год соответственно; здесь и далее не включая НДС и эксплуатационные расходы). Диапазоны для помещений класса В- и бизнес-центров класса В+ за пределами ЦДР пока не изменились, однако возможен рост ставок и в зданиях подобного типа на спекулятивных основаниях – вслед за ростом рынка в целом.

Диаграмма 3. Средневзвешенные ставки аренды, не включая эксплуатационные расходы и НДС, \$/кв.м год².

Источник: GVA Sawyer



Размер операционных расходов для офисов класса А в среднем составил \$100-140/кв.м в год, в классе В+ \$80 - 110/ кв.м в год, В- \$60-80/кв.м в год.

Сформировавшиеся в прошлом году диапазоны цен продаж офисных помещений довольно широки и за прошедший квартал не изменились (класс А – \$6 000 - 10 000, не включая НДС, в пределах ЦДР, \$4 500-6 500 – вне делового центра города; класс В+ – \$3 200- 5 500; класс В- – \$2 000-4 000).

¹ Значение пересмотрено в 1 кв. 2011 г. в сравнении с оценками 2010 г. в сторону уменьшения.

² Данные на конец периода, курс \$ на дату конкретной оценки



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

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
Bernikovskaya Embankment House

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