



## Обзор рынка офисной недвижимости

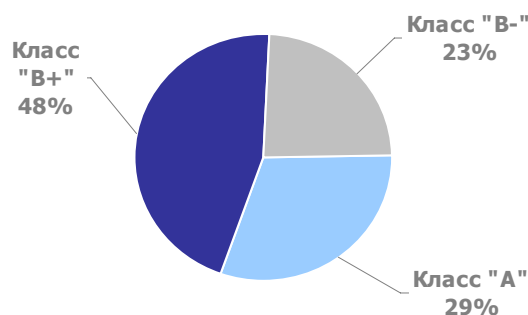
Основные показатели	Класс А	Класс В
Введено в эксплуатацию в 2009 г., кв. м	469 800	1 150 000
Доля вакантных площадей	17,9%	20,1%
Средние арендные ставки \$*/кв. м/год (без учета НДС и операционных расходов)	350-700	250-500
Ставки операционных расходов \$/кв. м/год (без НДС)	60-120	60-100
Средняя стоимость м/м, \$ в месяц (без НДС):		
- подземный паркинг	150-350	150-300
- наземный паркинг	100-300	70-200

\*-курс на 31.12.09 1\$ = 30,24 руб.

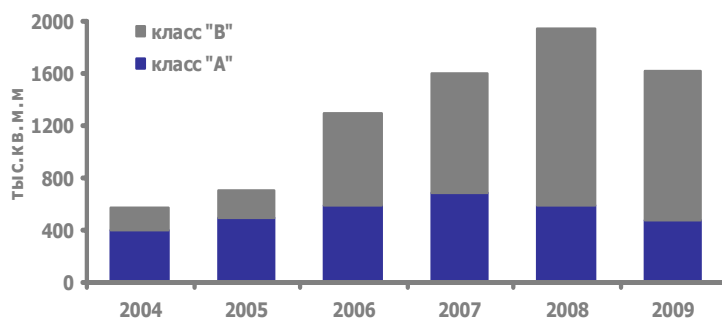
### ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Развитие рынка офисной недвижимости в 2009 г. можно охарактеризовать как кризисное. Пик кризиса пришелся на первое полугодие, когда доля вакантных площадей увеличилась до рекордных 18-20 %, а снижение арендных ставок составило порядка 30-40 % в долларовом выражении, но, уже начиная с 3 квартала, вектор развития рынка начал меняться: зафиксировано увеличение количества сделок, стабилизация уровня вакантных площадей и ценовых показателей. Несмотря на пессимистические ожидания в начале года, связанные с переносом сроков строительства, рынок офисной недвижимости пополнился на 1 620 000 кв. м, что всего на 8% меньше, чем в рекордном 2008 г. Из них 29% относятся к классу «А», 48% и 23% – к классу «В+» и «В-» соответственно. Общий объем предложения качественных офисных помещений по итогам 2009 г. достиг уровня 10,4 млн. кв. м. Среди крупнейших объектов, введенных в 2009 г., можно отметить БЦ Nordstar (класс «А», 147 000 кв. м), БЦ Nagatino I-Land (класс «В+», 102 400 кв. м), БЦ White Square (класс «А», 74 000 кв. м), МФК «Вивальди Плаза» (класс «А», 66 992 кв.м.\*), ЦМТ-III. Необходимо отметить, что введенные в эксплуатацию в 2009 г. офисные объекты были заполнены в лучшем случае на 20-

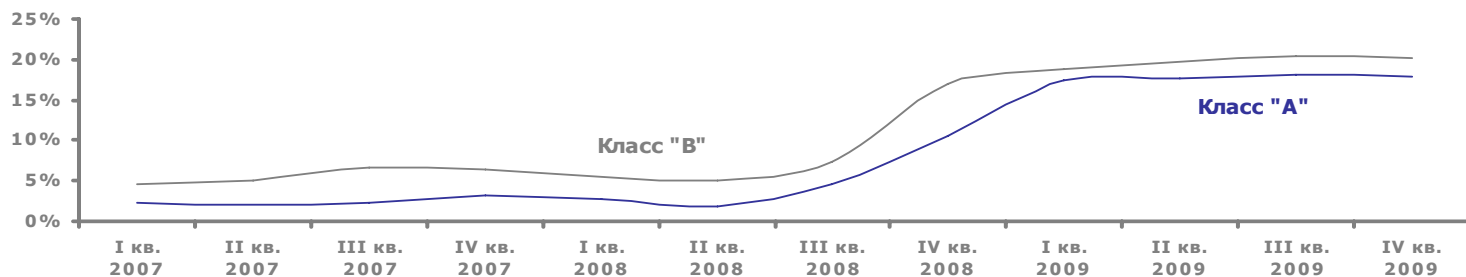
### Распределение офисных центров введенных в эксплуатацию в 2009 г.



### Динамика строительства офисных помещений



### Изменение уровня вакантных площадей



**Наиболее крупные объекты, введенные в эксплуатацию в 2009 г.**

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	Nordstar Tower, Хорошевское ш., д. 2-20 в	A	147 000
2	White Square, зд. С, Лесная ул., д. 13-15	A	74 000
3	МФК "Вивальди Плаза", Кожевническая, 8/4	A	66 992*
4	Western Gate, Беловежская ул., д. 21	A	61 795
5	"Двинцев", Двинцев ул., д. 14	A	57 600
6	"Легион 3", II очередь, Киевская ул., д. 3-7	A	32 000
7	"Луч", Б.Пироговская, д. 27	A	30 000
8	"Центр Международной торговли-III", Краснопресненская наб., д.12	A	29 600
9	Верхний Михайловский пр., д. 9	A	9 800
10	"Моховая", II очередь, Воздвиженка ул., д.4-7	A	7 000
11	Nagatino I-Land (I очередь), Автозаводская улица, 23	B+	102 400
12	"Монарх", Ленинградский пр-т, д.31	B+	76 050
13	БП "Солюшинс", Варшавское ш., д. 150/156 стр. 1	B+	64 160
14	"Очаково", Б. Очаковская ул., д. 47 А	B+	46 000
15	"Калейдоскоп", Хлебозаводский пр., д. 7	B+	43 700
16	Бережковская наб., д. 20-22	B+	41 713
17	Ямского Поля 5-я ул., д.19/21	B+	39 000
18	"Буревестник", 3-я Рыбинская ул., д. 17	B+	32 200
19	"Викторенко" Викторенко ул., д. д. 3	B+	31 000
20	"Южный порт", 2-3 очередь, 2-й Южнопортовый пр., д.12а	B+	30 000
21	"Московский центр боевых искусств", Варшавское ш., д.118а	B+	28 500
22	"Солюшинс Ямское поле", Ямского Поля 5-я ул., д. 1-5	B+	24 000
23	"Павловский" (II очередь), Павловская ул., 7/2	B+	20 806
24	"Березовая Аллея", Березовая Аллея ул., д.5а	B+	20 038
25	"Даниловская мануфактура", корпус Кнопа, Новоданиловская наб., д. 9/1	B+	15 000

\* - для МФК указана офисная площадь

**Наиболее крупные объекты, запланированные к вводу в 2010 г.**

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	"Миракс Плаза", Кульнева ул.	A	368 000
2	"Алкон", Ленинградский пр-т, д. 72	A	102 177
3	МФК "Федерация", Башня Восток	A	88 200
4	МФК "Оружейный", Оружейный пер., вл. 41	A	88 000
5	МФК "Меркурий Сити", Москва-Сити, участок 14	A	71 000
6	"Олимпия Парк", Ленинградское ш., д. 39	A	69 000
7	"Даймонд Холл", Олимпийский проспект, вл.12/16	A	61 500
8	МФК "Город Столиц", Краснопресненская наб., д. 9	A	51 900
9	"Март Плаза", Сергея Макеева ул., д. 13	A	34 500
10	Арбатская площадь, д. 1	A	31 500
11	МФК "Саммит", Тверская ул., д. 22	A	18 600
12	Nagatino I-Land, Автозаводская улица, 23	B+	114 500
13	W Plaza, Варшавское шоссе д. 1	B+	36 252

## СПРОС

Деловая активность стала постепенно возвращаться на рынок офисной недвижимости начиная со второго полугодия 2009 г. Этому способствовало снижение ценовых показателей и общее изменение коммерческих условий в пользу арендатора, ожидание, что рынок аренды офисной недвижимости достиг «дна», а также появление на рынке уникальных предложений по качественным характеристикам (площадь офисного блока, класс объекта, качество отделки, местоположение и т.д.).

В 3 квартале 2009 г. наметилась тенденция стабилизации уровня вакантных площадей, а в 4 квартале зафиксировано небольшое снижение уровня вакантных площадей на 0,2 % до уровня 17,9 % в классе «А» и на 0,3 % до уровня 20,1% в классе «В» («В+», «В-»). Показателем глубины кризиса является увеличение уровня вакантных площадей в период с 3 квартала 2008 г. по 4 квартал 2009 г.: в 3,9 раза в классе «А» и 2,7 раза в классе «В» («В+» и «В-»).

Инвестиционный рынок характеризовался в 2009 г. достаточно высокой активностью. Спрос формировали в основном российские компании, которые можно разделить на два типа. К первому типу можно отнести компании, приобретающие объекты недвижимости с

целью использования под собственные нужды. Среди таких компаний – «Интер РАО» (бизнес-центр «Луч» площадью 30 000 кв. м), «Новатек» (здание на Удальцова д.2 площадью 12 700 кв. м), «Роснано» (часть бизнес-центра «Принципал Плаза» площадью 16 200 кв. м). Ко второму типу можно отнести крупные российские инвестиционные компании и банки. Наиболее крупная сделка в данном сегменте – это приобретение группой компаний «БИН» сразу нескольких крупных бизнес-центров, часть портфеля активов продавца, общей площадью 197 200 кв. м у девелоперской компании «Хорус Кэпитал». Начинают проявлять интерес к рынку офисной недвижимости и западные инвесторы. Так, в 4 квартале 2009 г. состоялась сделка по приобретению бизнес-центра «Серебряный город» площадью 41 650 кв. м западным инвестиционным фондом.

### Типовые коммерческие условия

	Класс "А"	Класс "В" ("В+", "В-")
Срок аренды	3 - 5 лет	11 месячные - 3 года
Условия оплаты	рубли привязанные к курсу USD, Евро, фиксированному курсу	рубли
Депозит	2 - 3 месяца	1 - 2 месяца
Индексация арендной ставки	5 - 15%	нет

### Крупные сделки по купле-продаже и аренде

Объект сделки	Вид сделки	Покупатель / арендатор	Площадь, кв. м
"Солюшнс", Театральная Аллея, д. 2	аренда	Олимпстрой	11 480
"Март Плаза", Сергея Макеева ул., д. 13	аренда	Unilever	9 350
"Уланский Центр", Уланский пер., д. 26	аренда	МРСК	8 087
"Мидланд Плаза", Арбат ул., д. 10	аренда	Аэрофлот	6 900
"Авиатор", Кочновский пер., д. 4	аренда	Спортмастер	6 700
"Моховая", Моховая ул., д. 7	аренда	РТС	5 300
Central City Tower, Овчинниковская наб., д. 20 стр. 1	аренда	Атон	4 900
Au-Room, Золоторожский вал ул., д.32	аренда	Евросеть	3 000
Шарикоподшипниковская ул., д. 13/62	аренда	Первая Страховая Компания	2 900
"Двинцев", Двинцев ул., д.14	аренда	Halliburton International Inc.	2 600
БП "Рига Лэнд", Новорижское ш., 7 км от МКАД	аренда	Мосавтодор	2 490
"Косинская Плаза", Косинская ул.	продажа	конфиденциальный покупатель	111 770
"Вымпел", "Буревестник", "Диапазон"	продажа	Группа "БИН"	197 200
"Серебряный город", Серебряничевская наб., д. 27	продажа	Evans Randall	41 650
"Северное Сияние", Правды ул., д. 26	продажа	конфиденциальный покупатель	39 000
"Луч", Б.Пироговская, д. 27	продажа	Интер РАО	30 000
"Легион II", Б.Татарская ул., д. 13	продажа	Siemens	29 000
"Принципал Плаза", 60-летия Октября ул., д. 12	продажа	РОСНАНО	16 200
Удальцова ул., д. 2	продажа	Новатэк	12 700

## ЦЕНЫ ПРОДАЖ И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

В 4 квартале 2009 г. арендные ставки стабилизировались, упав за период с 3 квартала 2008 г. по 4 квартал 2009 г. в среднем на 40-60%. Так, по итогам 2009 г. средняя ставка в сегменте офисных помещений класса «А» находится в диапазоне \$350-700 за кв. м в год (здесь и далее без учета НДС и операционных расходов), в классе «В» - от \$200 до \$500 за кв. м в год.

Помимо падения арендных ставок арендодатели готовы идти на значительные уступки и по другим коммерческим условиям. Среди них отказ, либо снижение запрашиваемого депозита, включение коммунальных платежей и эксплуатационных расходов в базовую арендную ставку, проявление гибкости в вопросе индивидуальных запросов арендаторов (например, выделение дополнительных парковочных мест) и т.д. На первичном рынке аренды офисной недвижимости обычной практикой стало выполнение отделки под арендатора, а также предоставление льгот для повышения ликвидности площадей вновь построенных бизнес-центров.

В целом, можно говорить о соответствии предлагаемых коммерческих условий ожиданиям потенциальных арендаторов и макроэкономической ситуации в стране, о чем свидетельствует постепенное увеличение количества сделок на рынке аренды.

Что касается ценовых показателей рынка купли-продажи, то в течение года произошло уменьшение разрыва между ожиданиями собственников и потенциальных покупателей. Если в первой половине года продавцы оценивали приемлемую ставку капитализации на качественные офисные объекты на уровне 9-12%, а потенциальные инвесторы—14-18%, то во второй половине года ожидания обеих сторон укладывались в диапазон 11-15%.

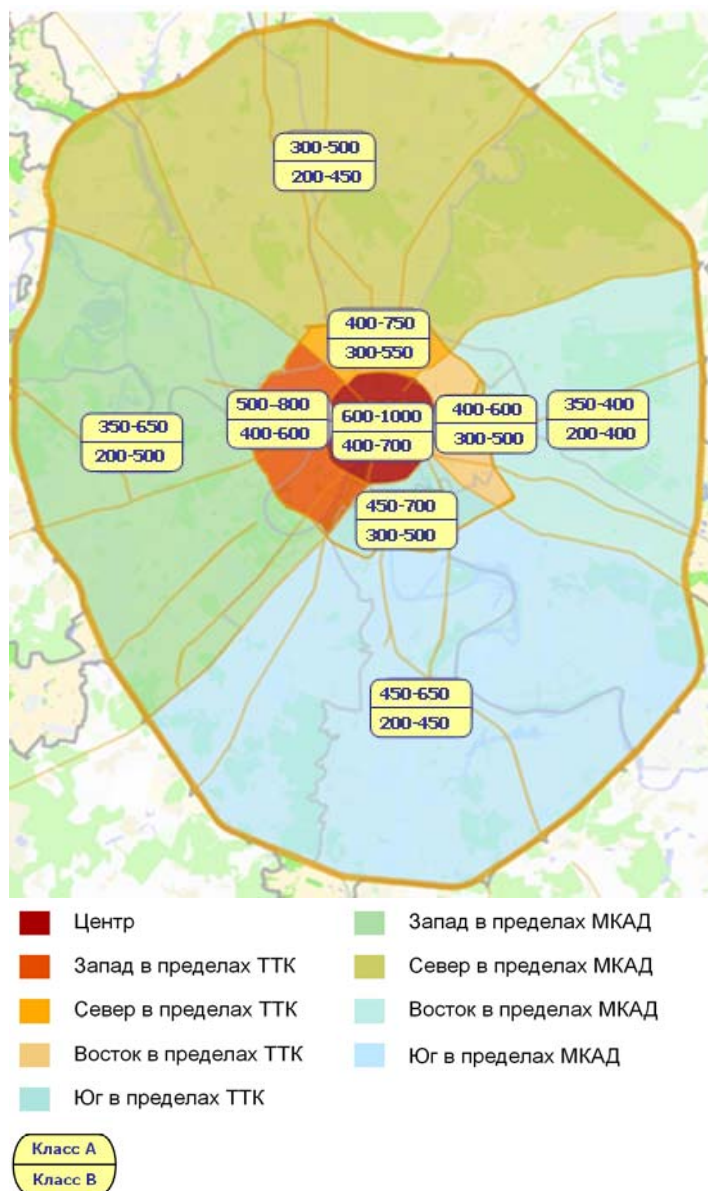
## ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

Вторая половина 2009 г. ознаменовалась рядом крупных инвестиционных сделок. Наиболее крупная – продажа компанией «Хорус Кэпитал» бизнес-центров «Вымпел», «Буревестник», «Диапазон» группе компаний «БИН». Коммерческие условия данной сделки не раскрываются. Конфиденциальный покупатель приобрел

## МФК "Вивальди Плаза"



## Диапазон средних арендных ставок по районам\*



\* - базовые арендные ставки (без учета НДС и эксплуатационных расходов)

рел бизнес-центр «Косинская Плаза» («Эспейс») общей площадью 111 770 кв. м. с возможной дальнейшей сдачей площадей торговым точкам с закрытого Черкизовского рынка. Продавец - компания AFI Development выручила за данный объект \$195 млн. Состоялась первая сделка по продаже залогового актива - бизнес-центра «Северное сияние» общей площадью 39 000 кв. м. Данный бизнес-центр был передан в собственность «Альфа-банк» в начале года в рамках реструктуризации кредитной линии, выданной Корпорации МИАХ (МИАН). В следующем году ожидается увеличение подобных сделок.

Девелоперы пересматривают концепцию объектов, адаптируя ее к изменившимся рыночным реалиям. Так, Европейская подшипниковая корпорация (ЕПК) отказалась от реализации проекта по созданию бизнес-парка «Галилей» на территории завода «Московский подшипник». Новая концепция развития территории завода предусматривает редевелопмент существующих цехов в торгово-выставочный комплекс площадью порядка 300 000 кв. м. Корпорация MIRAX GROUP приняла решение сократить этажность башни «Восток» делового комплекса «Федерация», расположенного на территории ММДЦ Москва-Сити, с 94 до 64 этажей. Данное решение позволяет снизить объем необходимых инвестиций на достройку комплекса с \$240 млн. до \$100 млн.

Крупнейшие девелоперские компании активно занимаются реструктуризацией кредитной задолженности перед банками. Так, в ходе реструктуризации кредитной задолженности компании «Системы Галс» банк «ВТБ» приобрел контрольный пакет акций 51,2% за 90 рублей. Также «ВТБ» ведет переговоры по реструктуризации задолженности с компанией «ДОН-Строй Инвест». Схема предусматривает покупку «ВТБ» контрольного пакета акций девелопера за 500 рублей в счет погашения кредитной линии в \$500 млн. Общий портфель проектов девелопера включает 11 проектов жилой и коммерческой недвижимости общей площадью более 3 млн. кв. м. Также в рамках реструктуризации банки получали активы девелоперов: «Сбербанк» и «Капитал Групп» заявили о реструктуризации кредита на общую сумму более \$400 млн., в результате чего в собственность банка перей-

## Бизнес-центр White Gardens



дет порядка 100 000 кв. м комплекса «Город Столиц» в ММДЦ «Москва-Сити», «Дон-Строй» ведет переговоры о передаче Сбербанку бизнес-центра Nordstar Tower в счет погашения долга более \$360 млн.

## ПРОГНОЗ

В 2010 г. ожидается, что на рынок выйдет не более 1 млн. кв. м новых офисных площадей. Данный показатель учитывает нулевую строительную активность по ряду крупных проектов, запланированных к вводу в 2010 г.: МФК «Федерация» (Башня «Восток»), МФК «Миракс Плаза», МФК «Евразия Тауэр», МФК «Империя Тауэр», «Галс Тауэр».

Рост деловой активности на фоне привлекательного уровня ценовых показателей и наличия качественного предложения, с одной стороны, и небольшой объем запланированных к вводу площадей в первом полугодии 2010 г., с другой стороны, может привести к снижению уровня вакантных площадей на 2-3%.

В первом полугодии 2010 г. при сохранении текущего экономического тренда не ожидается существенного колебания арендных ставок и цен продаж.

Основной вид деятельности компании – предоставление полного спектра услуг на рынке коммерческой недвижимости.

Выступая консультантами по вопросам маркетинга, аренды и продажи объектов офисной и торговой недвижимости, специалисты нашей компании способны решать весь комплекс задач современного предприятия по реализации и управлению объектов коммерческой недвижимости:

- разработка оптимальных решений аренды объектов коммерческой недвижимости;
- подбор профессионального пула арендаторов;
- оптимизация арендных ставок;
- разработка успешной концепции функционирования здания;
- расчет инвестиционной привлекательности;
- подготовка аналитических справок и отчетов;
- позиционирование объекта на рынке;
- консалтинг в области эффективного планирования площадей на стадии проектирования здания.

## BLUESTONE GROUP

125009, Россия, Москва, ул. Тверская, д.12, стр.9

Тел.: +7 (495) 585 0605

+7 (495) 232 2074

Факс: +7 (495) 585 0605

[www.bluestone.ru](http://www.bluestone.ru); [info@bluestone.ru](mailto:info@bluestone.ru)

Пожалуйста, обратите внимание на то, что данный отчет носит ознакомительный характер. Информация, содержащаяся в данном документе, не может служить основанием для привлечения к юридической ответственности компании BLUESTONE GROUP. Публикация данных из отчета целиком или частично, возможна при обязательном упоминании BLUESTONE GROUP в качестве источника данных.