

рынок офисной недвижимости

МОСКВА

2007

итоги года

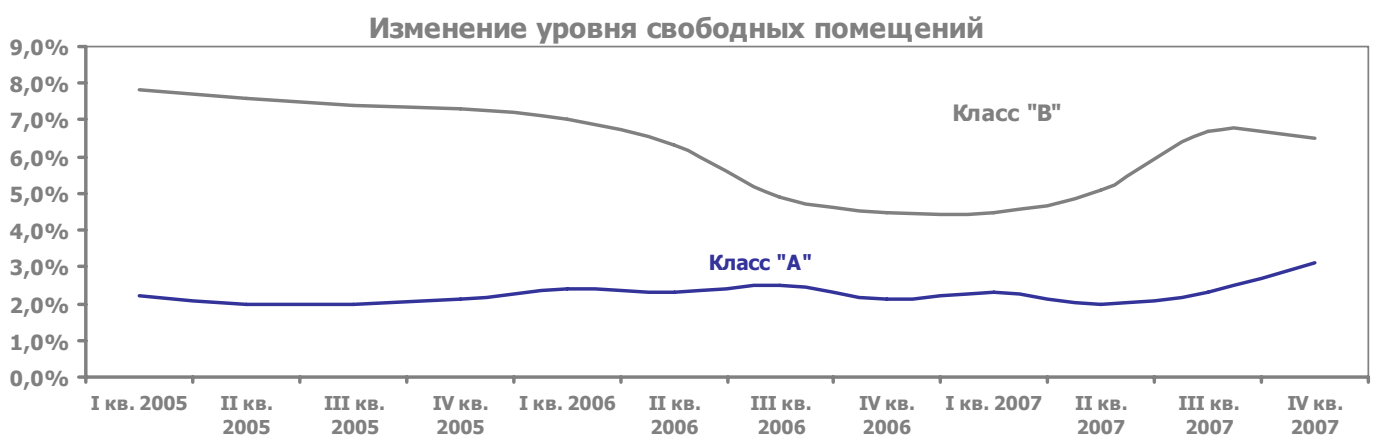


ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные показатели	Класс А	Класс В
Введено в эксплуатацию в 2007 г., кв. м	688 000	912 000
Доля вакантных площадей	3,1%	6,5%
Средние арендные ставки \$/кв. м/год (без учета НДС и операционных расходов)	1 050	740
Ставки операционных расходов \$/кв. м/год (без НДС)	100-150	80-120
Средняя стоимость м/м, \$ в месяц (без НДС):		
- подземный паркинг	350	250
- наземный паркинг	200	100

Общий объем качественных офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2007 г., составил порядка 1,6 млн. кв. м, что на 25% больше, чем в аналогичном периоде 2006 г. Из них 43% относятся к классу А и 57% – к классу В (подгруппы В- и В+). Таким образом, общий объем предложения качественных офисных помещений по итогам 2007 г. достиг уровня 6,9 млн. кв. м.

Из-за переноса сроков ввода в эксплуатацию объектов в начале года, рынок офисной недвижимости во втором полугодии 2007 г. пополнился рекордным объемом площадей – более 1,1 млн. кв. м.. Среди наиболее крупных офисных объектов, введенных во второй половине года, можно отметить 56-этажный небоскреб «Башня на набережной», деловой центр «Северная башня» и первый качественный бизнес-центр на востоке столицы в районе МКАД, «Косинская Плаза».



Наиболее крупные объекты, введенные в эксплуатацию в 2007 году

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	Северная башня	A	135 000
2	Башня на набережной (Здание С)	A	100 000
3	Ситидел	A	63 500
4	Серебряный город	A	59 000
5	Профико	A	49 000
6	Kutuzoff Tower	A	46 600
7	Riga Land (1-ая очередь)	A	46 340
8	Авилон Плаза	A	37 150
9	Gas Oil Plaza	A	36 000
10	Соколиная гора	A	34 650
11	Легион III (1очередь)	A	23 000
12	Lotte Plaza	A	20 000
13	Аквамарин	A	16 000
14	Кругозор (2-ая очередь)	A	14 400
15	Школа журналистов	A	13 305
16	Маяковская Плаза	A	11 691
17	Орликов	A	11 154
18	Европа Хаус	A	9 166
19	Косинская Плаза	B+	111 770
20	Гринвуд Бизнес-Парк (1-ая очередь)	B+	75 000
21	МФК Румянцево *	B+	60 000
22	Savinski	B+	28 235
23	Альтеза	B+	24 000
24	ЛеФорт (2 очередь)	B+	24 000
25	Baker Plaza	B+	17 500
26	Диагональ Хаус	B+	16 500
27	Фабрика Станиславского	B+	16 000

* - указана офисная площадь

Наиболее крупные объекты, запланированные к вводу в 2008 году

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	Nordstar Tower	A	147 000
2	МФК Метрополис*	A	118 925
3	МФК Город столиц	A	80 000
4	White Square	A	74 000
5	Western Gate	A	61 795
6	Двинцев	A	57 800
7	Красная роза	A	38 958
8	Викторенко ул., вл. 3	A	31 014
9	МФК Военторг *	A	26 981
10	Nagatino i-Land (1 очередь)	B+	216 000
11	Южный порт	B+	57 000
12	Буревестник	B+	30 265
13	Луч	B+	30 000
14	Алексеевская башня	B+	29 246
15	Легион II	B+	29 100

* - указана офисная площадь

СПРОС

Рынок офисной недвижимости по-прежнему остается дефицитным: объем нового строительства не позволяет удовлетворить постоянно растущий спрос. Однако с вводом в эксплуатацию нескольких крупных офисных центров в конце 2007 г. было отмечено увеличение уровня вакантных площадей. Для офисных помещений в зданиях класса «А» данный показатель составил 3,1%, для помещений в зданиях класса «В» - 6,5%.

Лужнецкая наб., 2/4



Крупные сделки по купле-продажи и аренде

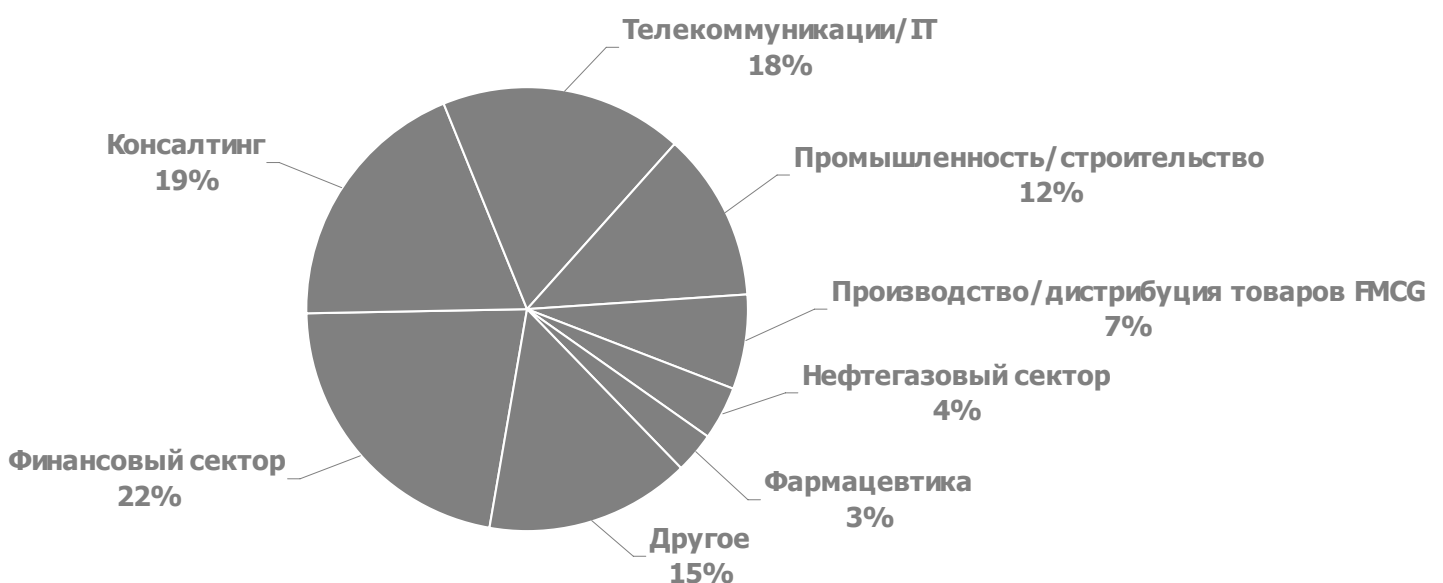
Объект сделки	Вид сделки	Покупатель / арендатор	Площадь, кв. м
Nordstar Tower	аренда	IBS	36 800
Легион III	аренда	Конфиденциальный клиент	23 000
Метрополис	аренда	Procter&Gamble	18 000
Северная Башня	аренда	Транстелеком	15 240
Башня на Набережной, Здание С	аренда	Ренессанс Капитал	13 954
Аквамарин II	аренда	Конфиденциальный клиент	12 700
Профико	аренда	СТС Медиа	12 000
Миракс Плаза	продажа	Газпромстрой	133 000
Косинская Плаза	продажа	AFI Development	111 770
Nagatino i-Land	продажа	Транссистема	10 300

В течение всего 2007 г. наблюдалось значительное увеличение сделок по схеме заключения предварительных договоров аренды еще на этапе строительства, что является объективной реакцией в ситуации дефицита качественных офисных площадей. Другая немаловажная тенденция 2007 г. – децентрализация спроса. С одной стороны, этому способствуют высокий уровень арендных ставок, дефицит качественной офисной недвижимости и сложная транспортная ситуация в центре Москвы, а с другой - появление все большего количества высококачественных современных офисных объектов в районе ТТК-МКАД. На основе запросов, поступивших в 2007 г. в компанию BLUESTONE GROUP, наиболее востребованными на рынке офисной недвижимости остается Центральный район, а также район между Садовым кольцом и ТТК на западном и северном направлениях.

Наиболее крупные сделки,
при участии Bluestone Group

Объект сделки/Класс	Покупатель / арендатор
БЦ «Новосущевский»/класс А	NEC
Образцова ул., д. 4а/класс А	Альфа Банк
МФК Шереметьевское Подворье/класс А	Ингосстрах Жизнь
БЦ «Новоостаповский»/класс А	SELA
БЦ «Ферейн», Варшавское ш., д. 41/класс В	Банк "Электроника"
Нагатинская ул., д. 1/класс В	АрхИнж

Структура спроса в зависимости от сферы деятельности компании*



*- на основе запросов, поступивших в компанию BLUESTONE GROUP в 2007 г.

ЦЕНЫ ПРОДАЖ И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

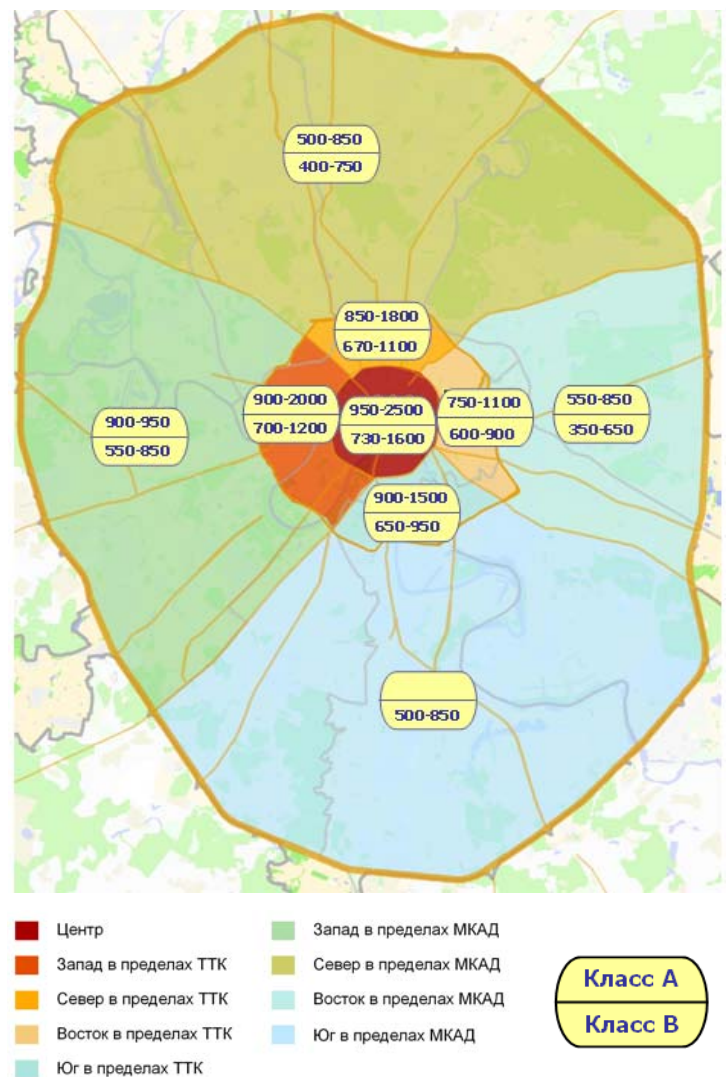
В прошедшем году был зафиксирован резкий рост арендных ставок, который к концу года достиг уровня 35-40%. Среди основных причин столь активного роста можно отметить обесценивание доллара США по отношению к рублю, рост спроса на качественную офисную недвижимость на фоне дефицита предложения и высокий уровень инфляции. В такой ситуации многие арендодатели предпочитают заключать договора аренды с фиксированным курсом у.е., либо в рублях или евро.

Арендная же ставка в сегменте офисных помещений класса «А» находится в диапазоне \$500-2 500 за кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов). Для сегмента офисных помещений класса «В» традиционно характерна существенная дифференциация качественных

характеристик объектов, поэтому диапазон варьирования ставки аренды значительный: от \$350 до \$1 600 за кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов).

Цены продаж на офисную недвижимость в 2007 г. характеризовались меньшей динамикой роста. Однако, несмотря даже на относительно небольшой рост цен продаж, по некоторым объектам образовался значительный разрыв между ценой предложения и ожиданиями потенциальных покупателей, что, в конечном счете, привело к сокращению количества сделок. Состоявшиеся в 2007 г. сделки по покупке офисных площадей в большинстве своем носили инвестиционный характер. Доходность от вложений в офисную недвижимость составляет в среднем от 7 до 10%. Немалую роль в сохранении привлекательной для инвесторов ставки доходности играет высокий темп роста арендных ставок, который сейчас опережает темп повышения цены продажи на соответствующие офисные объекты.

Диапазон арендных ставок по районам



Выход на IPO сразу нескольких крупных девелоперских компаний. Так, в ходе первичного размещения акций компания AFI Development привлекла более \$1,4 млрд., а ГК «ПИК» - \$1,9 млрд. Компания Rasperia (входит в холдинг «БазЭл» Олега Дерипаски) приобрела 30% акций строительной корпорации Strabag. Сумма сделки оценивается на уровне 1,2 млрд. евро. В целом, можно говорить об укрупнении девелоперских компаний и значительном повышении уровня их профессионализма. На фоне растущей прозрачности рынка, укрепления деловой репутации России и усиления позитивных инвестиционных настроений увеличивается приток в страну зарубежных игроков. С каждым днем на рынок выходят новые инвестиционные фонды, архитектурные компании, профессиональные управляющие компании, привносящие мировые стандарты качества офисной недвижимости.

В 2007 г. был анонсирован ряд крупных проектов, в результате реализации которых в Москве и ближайшем Подмосковье могут появиться новые зоны деловой активности. К таковым можно отнести:

проект «Метрополия», предусматривающий строительство до 700 000 кв. м офисной недвижимости на бывшей производственной территории завода «Москвич»;

Средний уровень цен продаж

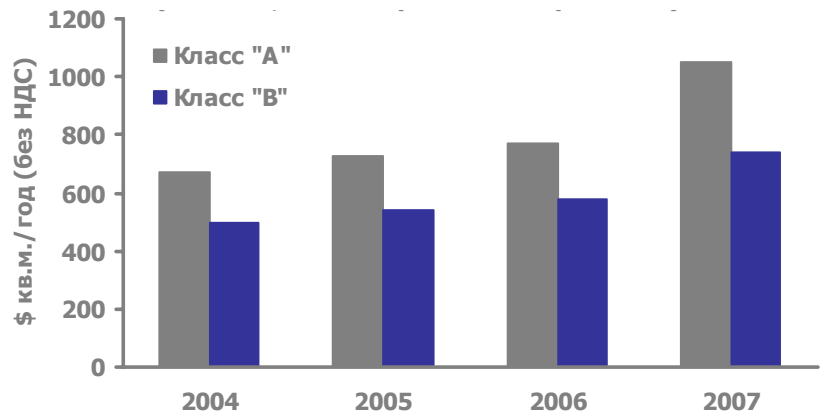
Район	Класс	Средняя цена продажи, \$/кв. м (без НДС)
ЦАО	A	10 800-20 000
	B	7 800-15 500
Запад (в пределах ТТК)	A	8 000-13 000
	B	6 900-10 000
Запад (за пределами ТТК)	A	5 800-7 700
	B	4 900-6 300
Юго-Запад (в пределах ТТК)	A	7 700-11 300
	B	6 300-9 200
Юго-Запад (за пределами ТТК)	A	5 500-8 300
	B	4 500-6 700
Северо-Запад, Север (в пределах ТТК)	A	7 700-12 000
	B	6 300-9 500
Северо-Запад, Север (за пределами ТТК)	A	4 500-7 000
	B	4 100-5 500
Восток, Юг, Юго-восток (в пределах ТТК)	A	6 000-9 900
	B	4 700-5 900
Восток, Юг, Юго-восток (за пределами ТТК)	A	-
	B	3 800-4 500

проект редевелопмента аппаратно-студийных комплексов телецентра «Останкино» и строительства делового комплекса, в результате чего на улице Академика Королева должно появиться порядка 400 000 кв. м офисных площадей;

в рамках проекта «А 101» компания «Масштаб» планирует приступить к строительству бизнес-парка на Калужском шоссе общей площадью более 500 000 кв. м.

Также прошедший год ознаменовался выходом на рынок первых бизнес-парков в районе МКАД (первая очередь «Химки Бизнес-Парк» общей площадью 21 600 кв. м и «Гринвуд» общей площадью 75 000 кв. м). Высокие темпы поглощения площадей в этих объектах свидетельствуют о высоком потенциале данного формата офисной недвижимости.

Динамика средневзвешенных базовых арендных ставок по годам



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

Выступая консультантом 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

117105, Россия, Москва, Варшавское шоссе 37А

Тел.: +7 (495) 585 0605

+7 (495) 775 9007

Факс: +7 (495) 585 0605

www.bluestone.ru; 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.