



bluestone

top property solutions

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Обзор рынка

МОСКВА

2010 1 полугодие

Обзор рынка офисной недвижимости

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Оживление рынка офисной недвижимости Москвы, наметившееся во второй половине 2009 г., продолжилось в 2010 г. Рост числа запросов со стороны арендаторов, а также увеличение количества заключенных сделок, привели к небольшому снижению уровня вакантных площадей и росту арендных ставок в удачно расположенных качественных бизнес-центрах.

Увеличению заполняемости столичных офисных зданий способствовало также снижение темпов ввода в эксплуатацию новых проектов. В I полугодии 2010 г. предложение качественных офисов пополнилось на 390 тыс. кв. м, что значительно меньше, чем за аналогичный период 2009 г., когда было завершено строительство более, чем 1,1 млн. кв. м. офисов.

По-прежнему в структуре нового строительства преобладают проекты класса В – по итогам I полугодия 2010 г. прирост в этом сегменте рынка составил около 250 тыс. кв. м., в то время как предложение офисов класса А увеличилось на 140 тыс. кв. м.

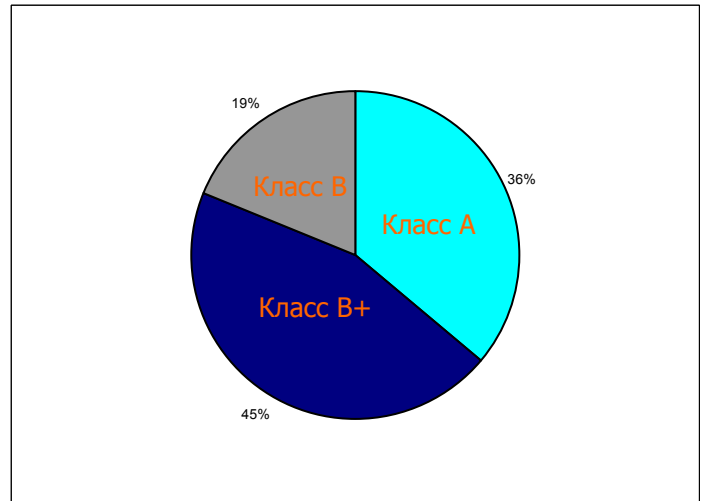
Общий объем предложения качественных офисных площадей к середине 2010 г. составил около 10,8 млн. кв. м, из которых примерно 2 млн. кв.м относится к классу А.

Во втором полугодии 2010 г., согласно планам девелоперов предложение офисных помещений должно увеличиться более, чем на 1 млн. кв. м.

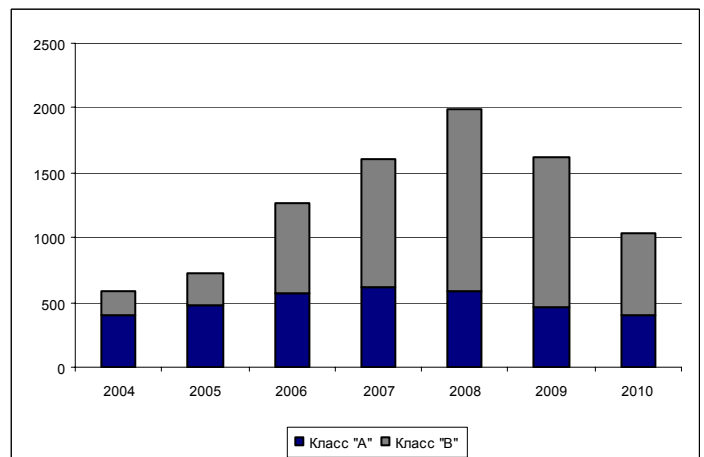
Между тем, учитывая распространенную практику переноса сроков строительства, можно ожидать, что будет достроено около 700 тыс. кв.м.

Среди крупнейших из ожидаемых к вводу проектов необходимо отметить МФК Imperia Tower на территории «Москва-Сити» (офисная арендопригодная площадь – 70,1 тыс. кв. м), I очередь технопарка Nagatino I-Land (216 тыс. кв. м), Vivaldi-Plaza (67 тыс. кв.м), БЦ на Преображенской площади (78 тыс. кв. м) и др.

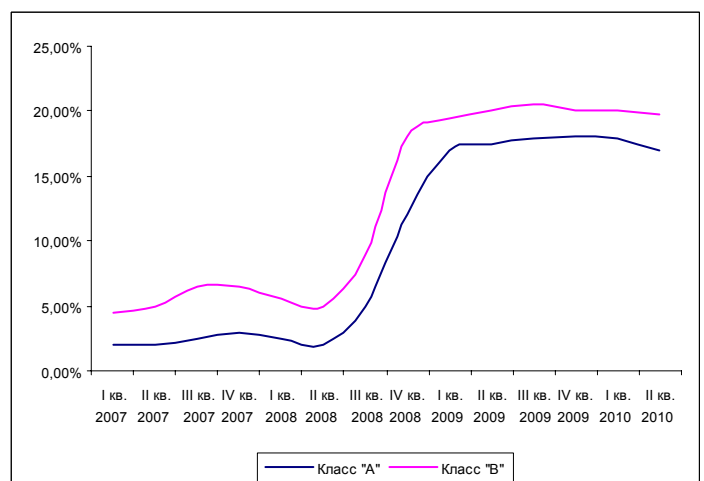
Распределение офисных центров введенных в эксплуатацию в 2009 г.



Динамика строительства офисных помещений



Вакантные площади



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+	104 000
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	Vivaldi Plaza, Кожевническая улица, 8	A	124 000
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, Проспект Андропова, 18	B+	114 500
13	«Легенда цветного», Цветной бульвар, 2	A	120 000

СПРОС

К концу 2009 года на рынок офисной недвижимости стал возвращаться отложенный спрос: компании, с началом кризиса свернувшие планы по переезду, вновь стали рассматривать возможность сменить офисное помещение. Снизившиеся арендные ставки побуждают компании принимать решение об аренде нового офиса, не дожидаясь восстановления рынка.

В I полугодии 2010 г. было взято в аренду и приобретено компаниями для собственного использования более 500 тыс. кв. м. офисных площадей, что примерно на четверть больше, чем в первой половине 2009 г.

Наблюдается небольшое снижение уровня вакантных площадей в Москве. В большей степени это коснулось бизнес-центров класса А, что связано с замедлением прироста предложения в этом сегменте, который в настоящее время пользуется значительным спросом со стороны арендаторов, стремящихся занять высококласные офисы по невысоким по сравнению с докризисными ставкам.

В сегменте класса А уровень вакантных площадей на середину 2010 г. составил в среднем 17%, в классе В – около 19,8%.

Снижение доли пустующих помещений на московском рынке происходит за счет заполнения успешных бизнес-центров с хорошим местоположением. Лучшие показатели заполняемости демонстрируют проекты, чьи собственники готовы предлагать помещения с отделкой. При этом большинство новых бизнес-центров на момент выхода на рынок пустуют более, чем на 70-80%, постепенно заполняясь арендаторами уже после ввода в эксплуатацию. Однако позитивной тенденцией является осторожное возвращение на рынок практики предварительной аренды – все чаще появляются примеры соглашений об аренде помещений в строящихся офисных центрах. Заметную долю структуры спроса на офисные площади формируют небольшие компании: в минувшем полугодии наиболее активно арендовались помещения площадью до 350 кв.м., в частности, специалисты компании Bluestone Group в I полугодии 2010 г. завершили более 80 сделок

аренды таких помещений. При этом важно отметить и рост числа запросов на крупные (более 2 тыс. кв. м) офисные площади. Ряд масштабных сделок аренды, произошедших на рынке в 2010 г., поднял среднюю по рынку величину сделки с 700 кв.м во II полугодии 2009 г. до примерно 1900 кв.м. в первой половине 2010 г.

Среди крупных сделок этого года можно отметить следующие:

ТНК-ВР заняла 37,7 тыс.кв.м, а Deutsche Bank - 7 тыс.кв. м в бизнес-центре Nordstar Tower (ул.Беговая, д.3);

Sanofi Aventis арендовала 8,9 тыс. кв. м в БЦ Summit (ул.Тверская, д.22);

Компания Nokia-Siemens арендовала офисное здание площадью более 5 тыс. кв.м. в составе комплекса «Фабрика Станиславского» (ул. Станиславского, д.21);

Компания AVON заключила сделку по аренде офиса площадью около 4,9 тыс.кв.м. в проекте «Фьюжн Парк» (ул. Усачева, д.2 стр.1);

«Гринатом» (дочерняя структура корпорации «Росатом») арендовал более 4 тыс. кв. м в бизнес-центре «Новоспасский Двор» (Дербеневская наб., д. 7). Консультант сделки - Bluestone Group.

4 тыс. кв. м. в БЦ «Омега Плаза» арендовала компания «Профменеджмент» (развивает сеть по продаже женской одежды Glance и мебельные салоны «Filippe Grandy»). Консультант сделки - Bluestone Group.

Среди сделок этого года можно отметить следующие известные компании подписавшие долгосрочные договора аренды:

«Финнам FM» арендовала 580 кв.м. под радиовещательную студию. Консультант сделки - Bluestone Group.

Консалтинговая компания Strategy Partners арендовала 600 кв.м. в Бизнес-Центре класса А на улице Щипок. Консультант сделки - Bluestone Group.

Транспортная компания «НТК» (входит в холдинг НЛМК) арендовала 2600 кв.м. в БЦ «Омега Плаза». Консультант сделки - Bluestone Group.

БЦ "OMEGA PLAZA"



БЦ на улице Щипок, 4



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	1 - 3 месяца	1 месяц
Индексация арендной ставки	5 - 15%	5-7%

Крупные сделки по купле-продаже и аренде

Объект сделки	Вид сделки	Покупатель / арендатор	Сумма сделки
"Северная Башня"	продажа	Фармстандарт	260 млн.
"Март Плаза", Сергея Макеева ул., д. 13	продажа	конфиденциальный покупатель	N/A
Capital Plaza	продажа	ВТБ	180 млн.
БЦ «Волна Тауэр»	продажа	СОГАЗ	140 млн.
БЦ Pallau MD, Малая Дмитровка, 7-9	продажа	РусГидро	110 млн.
Европарк	продажа	Ташир	60 млн.
Палиха улица, 10, Суцеский Вал, 25	продажа	Sminex	55 млн.
Красная Пресня, 22	продажа	Стройкредит	45 млн.
Отель Шереметьево—2	продажа	Wenaas Hotel Russia AS	44 млн.
Бахрушина улица, 32	продажа	UFG Real Estate – 2	35 млн.
Настасьинский пер., 7/2	продажа	Финам	38 млн.
Подсосенский переулок, 30	продажа	Росэнергобанк	23 млн.
Наметкина улица, 9/2	продажа	РАО ЭС России	3 млн.

ЦЕНЫ ПРОДАЖ И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

Арендные ставки в первом полугодии 2010 г. впервые продемонстрировали тенденцию к росту. Заметный (более 12%) рост запрашиваемых арендных ставок по итогам полугодия связан с уходом с рынка (сдачей в аренду) значительного объема площадей, предлагаемых по сравнительно невысокой арендной ставке. Таким образом, доступными для аренды остается все меньше «недорогих» качественных офисов, при этом собственники объектов с хорошим местоположением и наличием площадей с отделкой довольно активно повышают арендные ставки в ответ на растущий спрос со стороны арендаторов. Впрочем, ряд объектов, в том числе высококачественных, предлагается по прежним ценам – политика их владельцев состоит в максимально быстром заполнении пустующих помещений в своих объектах.

На конец I полугодия 2010 г. диапазон средних арендных ставок составил \$450-800 за кв. м в год для помещений класса А, \$270 – 500 за кв. м. в год для класса В (без учета НДС и операционных расходов).

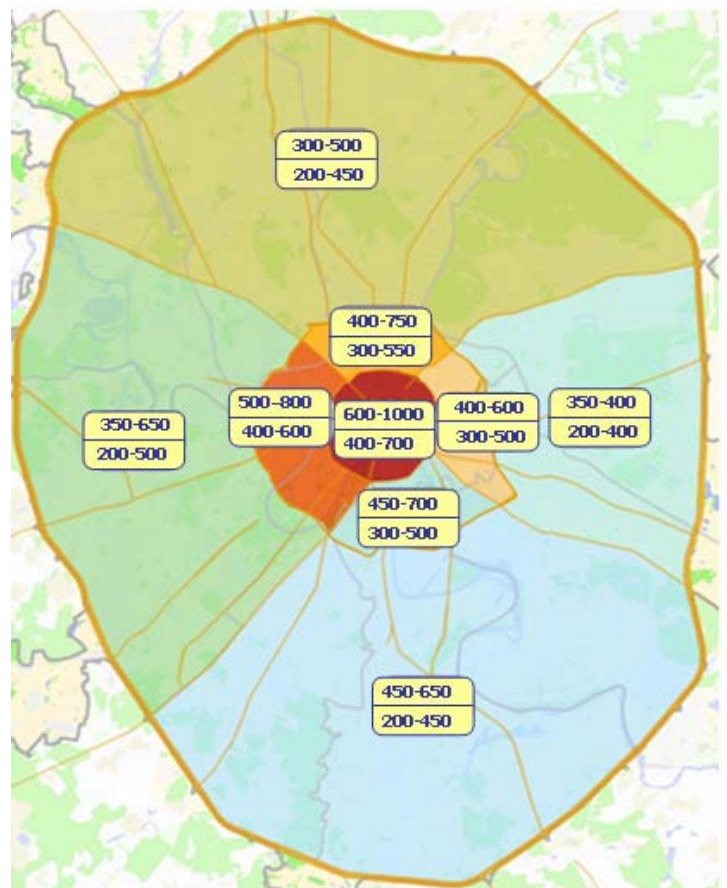
Что касается цен продажи офисных площадей, то здесь пока рано говорить о выраженной тенденции роста, т.к. разброс цен по сделкам приобретений компаниями офисов для собственных нужд довольно значителен. Однако можно отметить увеличение запрашиваемых цен для объектов, расположенных в центральных районах Москвы. В настоящее время запрашиваемые цены офисных площадей находятся в диапазоне \$4-15 тыс. за кв. м в сегменте помещений класса А, и \$2,5-8 тыс. за кв. м для офисов класса В.

Если говорить об инвестиционных приобретениях бизнес-центров, то, благодаря возросшему интересу инвесторов к российской недвижимости, распространяющемуся постепенно и на забытый ими ранее офисный рынок, минимальные ставки капитализации для офисных объектов несколько снизились и составляют сегодня около 10-11%.

БЦ "Nord Star Tower"



Диапазон средних арендных ставок по районам*



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

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

В первом полугодии 2010 года состоялось несколько заметных инвестиционных сделок, подтверждающих рост интереса инвесторов к московскому офисному рынку. Инвесторы, среди которых сегодня преобладают российские компании, снова готовы рассматривать качественные офисные объекты как альтернативу инвестициям в жилую и торговую недвижимость.

В качестве наиболее заметных сделок на рынке офисной недвижимости можно отметить приобретение бизнес-центра «Северная Башня» на территории «Москва-Сити» (покупатель – основатель компании «Фармстандарт» Виктор Харитонин, сумма сделки по оценкам составила около \$260 млн). «ВТБ Капитал» приобрело у девелопера Capital Group офисный комплекс Capital Plaza общей площадью 50 тыс. кв. м (оценочная сумма сделки - \$180 млн). UFG Real Estate II - фонд недвижимости компании UFG Asset Management - приобрел офисный комплекс площадью 5 тыс. кв. м на ул. Бахрушина за \$35 млн. В начале года стало известно, что группа «СОГАЗ» приобрела у ИПГ «Евразия» бизнес-центр «Волна» на пр-те Академика Сахарова за \$140 млн. (данная сделка является примером приобретения здания компанией для собственного размещения) и др. Стоит отметить, что среди совершенных сделок среди прочих имеют место продажи проблемных активов банками (пример – продажа «Альфа-Банком» штаб-квартиры холдинга Korpernik Group - ранее ГК «МИАН»). Более новой тенденцией является возрождение интереса инвесторов к строящимся проектам. Пока соответствующие сделки находятся в стадии переговоров – появление примеров завершенных сделок ожидается в 2011 г. В 2010 г. стало известно о размораживании сразу нескольких крупных проектов строительства, включающих офисную функцию, среди них - City Palace и Eurasia Tower на территории ММДЦ «Москва-Сити», а также проекты компании AFI Development на Озерковской набережной (БЦ «Аквармарин»), «Даниловский форт», Новоданиловская наб., 10, 40000 кв.м., класс В+ – Система галс, "Авиньон 1 и 2" Северное Чертаново, вл. 1, 15000 кв.м., класс В - Капитал – Групп, «Олимпия парк», Ленинградское ш., 39, 46500 кв.м., класс А – бывший NorusCapital, БЦ "Оружейный", Оружейный пер., 41, 152500 кв.м., класс А - ДС Девелопмент.

ПРОГНОЗ

Ожидается, что во II полугодии 2010 г. показатели прироста предложения и поглощения качественных офисных площадей будут примерно равны и составят около 600 – 700 тыс. кв.м. Ряд девелоперов продолжают откладывать ввод эксплуатацию строящихся проектов в ожидании более выраженного оживления спроса на офисные площади. Таким образом, уровень вакантных площадей не претерпит значительных изменений. Намечившаяся тенденция к росту арендных ставок получит свое развитие – собственники качественных офисных зданий с хорошим местоположением продолжают плавно повышать ставки по мере заполнения своих объектов.

При сохранении стабильной экономической ситуации продолжится рост спроса на офисные площади – компании начнут более активно расширять штат, сокращенный за период кризиса. В этом случае в 2011 г. можно ожидать дальнейшего повышения количества сделок аренды, а также увеличения среднего размера снимаемой площади. Неизбежен рост арендных ставок, который в среднесрочной перспективе приведет к тому, что банки будут более охотно финансировать строительство офисных зданий. Это позволит девелоперам «разморозить» основную долю остановленных в кризис строек, а также будет способствовать появлению на рынке новых, «послекризисных» проектов строительства качественных бизнес-центров класса А и В+, многофункциональных комплексов.

БЦ "THE WAVE"



BLUESTONE GROUP является одним из наиболее активных и динамично развивающихся игроков рынка коммерческой недвижимости.

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

Выступая консультантом по вопросам маркетинга, аренды и продажи объектов офисной, торговой, а также складской и производственной 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

119049, Россия, Москва, 1-ый Люсиновский пер., 3Б.

Тел.: +7 (495) 585 0605

+7 (495) 796 9040

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.