



bluestone
top property solutions

МОСКВА. Коммерческая недвижимость

Обзор рынка

Итоги года



08

Обзор рынка офисной недвижимости

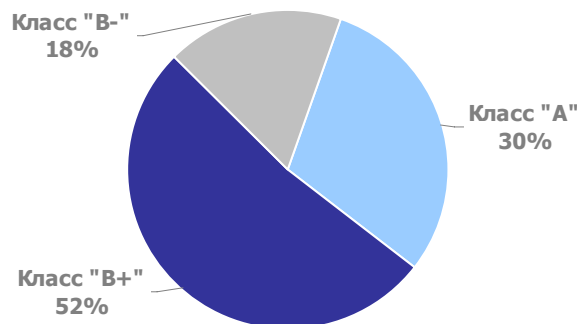
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Основные показатели	Класс А	Класс В
Введено в эксплуатацию в 2008 г., кв. м	585 000	1 365 000
Доля вакантных площадей	10,5%	16,9%
Средние арендные ставки \$*/кв. м/год (без учета НДС и операционных расходов)	400-1 200	250-600
Ставки операционных расходов \$/кв. м/год (без НДС)	70-150	60-120
Средняя стоимость м/м, \$ в месяц (без НДС):		
- подземный паркинг	150-400	100-350
- наземный паркинг	70-350	70-300

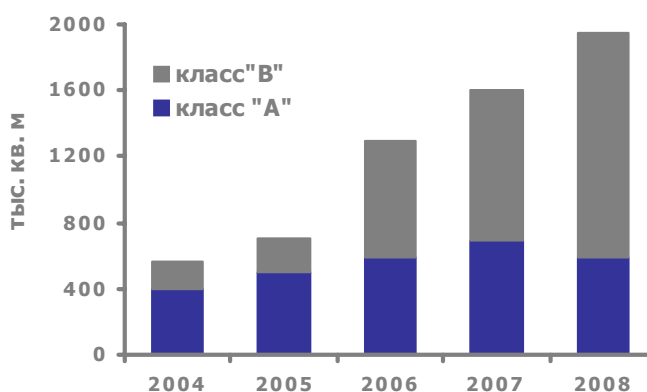
*-курс на 31.12.08 1\$=29,3 руб.

Рынок офисной недвижимости в полной мере ощутил воздействие мирового финансового кризиса. Резкое увеличение доли вакантных площадей, снижение ценовых показателей, замораживание перспективных проектов девелоперами и превращение «рынка арендодателя» в «рынок арендатора» – вот основные последствия кризисного влияния. Тем не менее, общий объем качественных офисных площадей введенных в эксплуатацию в 2008 г., превысил аналогичный показатель 2007 г. на 21,8%, достигнув уровня 1,95 млн. кв.м. Из них 30% относятся к классу «А» и 70% – к классу «В». Порядка 8-10% заявленных к завершению в 2009 г. объектов были перенесены на более поздний срок. Среди них можно отметить БЦ Nordstar Tower, БП Western Gate, БЦ Leningradsky Towers и др. Общий объем предложения качественных офисных помещений по итогам 2008 г. превысил отметку 8,8 млн. кв. м. Общий объем анонсированных проектов на 2009 г. превышает 2 млн. кв. м, но, учитывая тенденцию замораживания проектов, аналитики Bluestone Group прогнозируют выход в 2009 г. не более 1,2 млн. кв. м качественных офисных площадей.

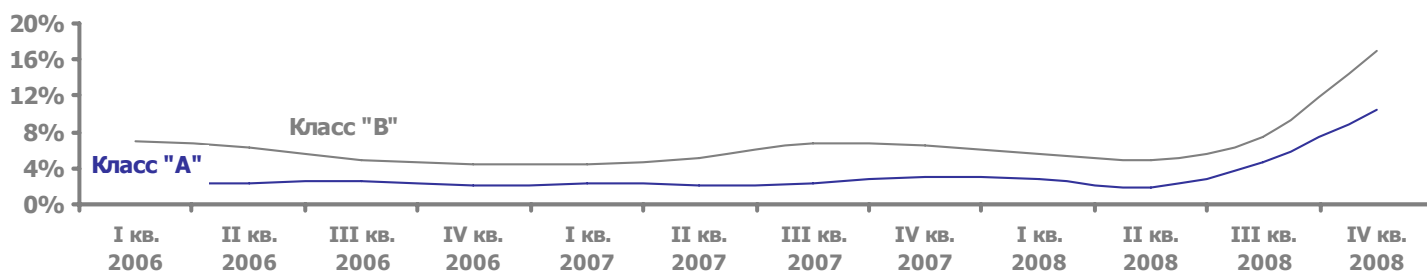
Распределение офисных центров, введенных в эксплуатацию в 2008 г.



Динамика строительства офисных помещений



Изменение уровня вакантных площадей



Наиболее крупные объекты, введенные в эксплуатацию в 2008 г.

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	МФК "Метрополис", Ленинградское шоссе, 16 стр. 1-3	A	80 000*
2	МФК "Федерация", Башня Запад	A	80 800
3	"Бизнес Холл Классик", Валовая улица, 28	A	44 500
4	"Святогор", Летниковская улица, 10 стр. 4	A	34 700
5	"Принципал Плаза", проспект 60-летия Октября, 12	A	33 440
6	МФК "Фьюжн Парк", Малая Трубецкая улица, 1	A	29 100
7	МФК "Город столиц", Краснопресненская набережная, 9	A	28 900
8	МФК "Военторг", Воздвиженка улица, 10/2	A	26 981
9	"Химки Бизнес-парк", Ленинградское шоссе	A	23 500
10	МФК "Легион II", Б. Татарская улица, 13	A	22 500
11	МФК "4 Ветра", Б.Грузинская улица, 69-71	A	18 000
12	"Нахимов", Севастопольский проспект, 47	A	16 417
13	"Омега Плаза", Ленинская Слобода улица, 19	B+	101 000
14	"Барклай Плаза", Баркляя улица, 6 стр. 5	B+	58 521
15	"Магистраль Плаза", 1-ая Магистральная улица, 11	B+	50 700
16	"Чайка Плаза 10", Варшавское шоссе, 25А	B+	45 000
17	"Даниловский форт", Новоданиловская набережная, 8	B+	41 600
18	"Южный порт" (I очередь), 2-ой Южнопортовый проезд, д.12	B+	41 000
19	"Буревестник", 3-я Рыбинская улица, 18	B+	32 200
20	"Алексеевская башня", Ракетный бульвар, 16	B+	29 250
21	"Брент Сити", Дубининская улица, 57	B+	27 700
22	"Смольный", Смольная улица, 24	B+	25 000
23	"Persona Grata", Андроновское шоссе, 26	B+	25 000
24	"Варшавская Плаза", Варшавское шоссе, 26	B+	23 180
25	"Виктория Плаза", Бауманская улица, 6	B+	20 700
26	"Мирленд", 2-я Хуторская улица, 38А	B+	18 270
27	2-ой Спасоналивковский переулок, 6	B+	18 100
28	Новодмитровская улица, 5 стр.8	B+	18 000
29	"Куб", Волгоградский проспект, 47	B+	15 500
30	"Южный порт", 2-ой Южнопортовый проезд, 12А	B+	15 500
31	"Новоостаповский", Шарикоподшипниковская улица, 13	B-	13 000
32	"The Yard", 1-ый Магистральный тупик, 11	B+	11 500
33	Тушинская улица, 17	B+	11 500
34	БЦ "Тушино", Походный проезд, 8	B+	8 000

* - для МФК указана офисная площадь

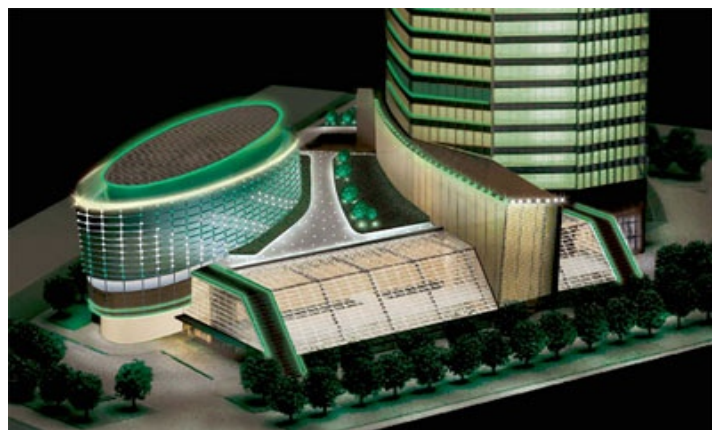
Наиболее крупные объекты, запланированные к вводу в 2009 г.

№	Название	Класс	Общая площадь, кв. м
1	"Миракс Плаза", Кульнева улица	A	368 000
2	Nordstar Tower, Хорошевское шоссе 2-20 В	A	147 000
3	МФК "Домников", Ак. Сахарова проспект, 30	A	132 000
4	Leningradsky Towers, Ленинградский проспект, 39	A	110 070
5	"Евразия Тауэр", Краснопресненская набережная, участок 12	A	110 000
6	"Империя Тауэр", Краснопресненская набережная, участок 4	A	100 000
7	МФК "Федерация", Башня Восток	A	88 200
8	White Square, Лесная улица, 13-15	A	74 000
9	"Олимпия Парк", Ленинградское шоссе, 39	A	69 000
10	МФК "Вивальди Плаза", Кожевническая улица, 8/4	A	66 992
11	Western Gate, Беловежская улица, 21	A	61 795
12	МФК "Город Столиц" (II очередь), Краснопресненская набережная, 9	A	51 900
13	"Оазис", Коровий вал, 5	A	32 000
14	"Центр Международной торговли", Краснопресненская набережная, 12	A	29 600
15	Nagatino I-Land (I очередь), Автозаводская улица, 23	B+	216 000
16	"Градекс", Ленинградский проспект, вл. 31 стр. 2-3	B+	76 050

МФК «Империя Тауэр»



МФК «Евразия Тауэр»



СПРОС

Снижение деловой активности в 3-4 квартале привело к резкому увеличению доли вакантных площадей на первичном и вторичном рынках. Так, доля вакантных площадей в зданиях класса «А» оценивается на уровне 10,5%, в зданиях класса «В» - 16,9%. Продемонстрировал рост и рынок субаренды: в условиях пересмотра стратегии развития компании предлагают излишки офисных помещений в субаренду. Прогнозируется, что рост предложения офисных помещений на вторичном рынке и субаренды продолжится в начале 2009 г. Намечилась тенденция смещения спроса в сторону более бюджетного предложения офисов класса «В+» и «В-» с максимальной степенью готовности. В целом же, арендаторы выбирают выжидательную позицию в ситуации снижения ценовых показателей на рынке.

Бизнес-центр Nordstar Tower



Крупные сделки по купле-продаже и аренде

Объект сделки	Вид сделки	Покупатель / Арендатор	Площадь, кв. м
"Южный Порт"	аренда	Сбербанк	57 000
Western Gate	аренда	ТНК-ВР	50 000
"Двинцев"	аренда	Техносерв А/С	23 069
"Домников"	аренда	Альфа-Банк	22 000
Riga Land	аренда	Видео Интернешнл	20 000
"Красная роза"	аренда	Yandex	18 000
Nordstar Tower	аренда	Евразия Логистик	13 200
"Омега Плаза"	аренда	Связной	10 000
"Кутузов Тауэр"	аренда	Рольф	9 900
"Буревестник"	аренда	Bayer	9 620
"Чайка Плаза X"	аренда	Росно	8 800
Gas Oil Plaza	аренда	Новатэк	7 650
Western Gate	аренда	Philips	6 918
Nordstar Tower	аренда	Рен ТВ	6 100
"Омега Плаза"	аренда	Rambler	6 070
Газетный пер., д. 17/9	аренда	Боинг	5 150
МФК "Фьюжн Парк"	аренда	Севморнефтегаз	4 900
МФК "Город столиц"	аренда	Sandoz	4 740
"ЛеФорт"	аренда	GE Itek	4 600
Nordstar Tower	аренда	Альфа-Капитал	3 850
МФК "Метрополис"	аренда	Regus	3 650
МФК "Военторг"	аренда	Kazimir Partners	3 600
"Ост Хаус"	аренда	Национальная Медиа Группа	3 300
МФК "Румянцево"	аренда	Голден Телеком	3 200
"Серебряный город"	продажа	RP Capital Group	59 000
Nagatino i-Land	продажа	Landesbank Baden-Wurtemberg	23 000
"Дукат Плейс" II	продажа	Sponda	19 190
"Кантри Парк"	продажа	Baltic Property Trust	18 000
"Аквамарин II"	продажа	конфиденциальный покупатель	16 400
Gas Field	продажа	E-Star Property	16 000
"Миракс Плаза"	продажа	Промсвязьбанк	15 000
Прекируемый проезд, район ст. м. Теплый Стан	продажа	конфиденциальный покупатель	8 500

ЦЕНЫ ПРОДАЖ И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

После многолетнего роста ценовых показателей на рынке офисной недвижимости по итогам 2008 г. было зафиксировано значительное снижение арендных ставок, которое составило порядка 20-35%.

Снижение арендных ставок началось с середины 3 квартала 2008 г.: на фоне низкого количества потенциальных арендаторов все большее распространение стала принимать практика предоставления дисконта на переговорах, который достигал 15-30%. В 4 квартале 2008 г. было отмечено резкое снижение запрашиваемых арендных ставок в условиях острой конкурентной борьбы за арендатора, кризисной экономической конъюнктуры рынка, а также ослабления курса национальной валюты.

Так, текущая ситуация характеризуется существенным снижением уровня арендных ставок. Декларируемый уровень арендных ставок в сегменте офисных помещений класса «А» находится в диапазоне \$400 - 1200 за кв. м в год (здесь и далее без учета НДС и операционных расходов). Для сегмента офисных помещений класса «В» арендная ставка варьируется от \$250 до \$600 за кв. м в год.

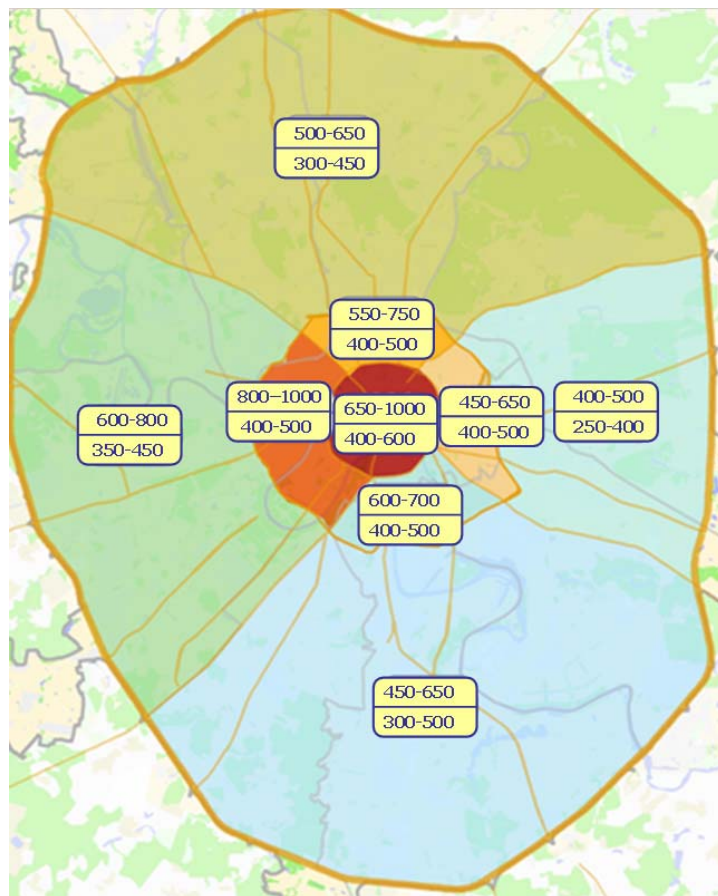
Среди основных факторов снижения ценовых показателей можно выделить ослабление курса рубля по отношению к доллару (по итогам 2008 г. на 19,7%) и общую экономическую ситуацию, ставшую причиной значительного высвобождения площадей, перехода потенциальных арендаторов в выжидательную позицию, пересмотра компаниями приемлемых арендных платежей в условиях снижения корпоративных издержек.

Для рынка продажи офисных площадей в настоящее время характерна ситуация отсутствия понимания «рыночной цены». Потенциальные покупатели выбрали выжидательную позицию дна по ценовому коридору, что оправдано в условиях общего снижения ценовых показателей на рынке.

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

Девелоперские компании одни из первых ощутили на себе влияние мирового финансового кризиса: уже в первом полугодии 2008 г. у них возникли проблемы с привлечением кредитного финансирования, а в 3-4

Диапазон средних арендных ставок по районам*



- Центр
- Запад в пределах ТТК
- Север в пределах ТТК
- Восток в пределах ТТК
- Юг в пределах ТТК
- Запад в пределах МКАД
- Север в пределах МКАД
- Восток в пределах МКАД
- Юг в пределах МКАД

Класс А
 Класс В

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

квартале наметилась тенденция к массовому замораживанию проектов офисной недвижимости на разных этапах строительства. Такие крупные девелоперские компании, как «Система Галс», Mirax Grup, Midland Development, «ПИК», «ОПИН», «Эваком», Russian Land официально заявили о временном прекращении работы по ряду проектов. При этом замораживаются работы не только по проектам в стадии согласования и оформления документации, но и по проектам в стадии строительства. Другой показатель сложной ситуации в сфере девелопмента—это снижение стоимости акций

публичных компаний. К концу 2008 г. снижение стоимости акций компаний по сравнению с максимальными котировками составила 97,2% у «Системы-Галс», 95,9% у ГК «ПИК», 95,6% у RGI International. В 2009 г. прогнозируются структурные изменения в отрасли и на этом фоне снижение темпов строительства объектов офисной недвижимости в 2009–2012 г.

Увеличение роли субаренды в структуре предложения. По итогам 2008 г. в субаренду предлагалось порядка 150 000 кв. м полностью готовых к въезду офисных помещений, предлагаемых на гибких коммерческих условиях. Появление такого рода предложения способствует снижению ценовых показателей на менее ликвидные объекты (офисные помещения в строящихся бизнес-центрах и в состоянии «под отделку»). В начале 2009 г. тенденция к увеличению предложения по субаренде сохраняется.

Важным событием 2008 г. стали первые прецеденты пересмотра предварительных договоров аренды в строящихся бизнес-центрах. Компания «ТНК-ВР» рассматривает вариант расторжения предварительного договора аренды, либо снижения арендуемой площади в строящемся бизнес-парке Western Gate, IT-компания IBS расторгла предварительный договор аренды на 36 800 кв. м в бизнес-центре Nordstar Tower. Арендаторы пытаются оптимизировать предварительные договоры аренды, добиваясь скидок, пересмотра арендуемой площади, уменьшение срока действия договора и т.д.

В целом, 2008 г. ознаменовался переходом «рынка арендодателя» в «рынок арендатора». Результатом этого должен стать переход от количественного развития к качественному: в условиях превышения предложения над спросом поглощаются наиболее качественные и сбалансированные по потребительским характеристикам объекты.

ТЕНДЕНЦИИ

⇒ Замедление темпов роста ставок аренды и цены продаж в 4 квартале 2008 года и падение общего уровня арендных ставок на 26,3% по итогам года.

МФК «Федерация»



- ⇒ Глобальное по рынку сокращение объема нового предложения и замораживание основных капиталоемких проектов.
- ⇒ Перенос сроков ввода в эксплуатацию объектов коммерческой недвижимости на более поздние даты.
- ⇒ Пересмотр планов арендаторов—отказ от переезда, расширения в рамках развития компании.
- ⇒ Развитие тенденции децентрализации рынка.
- ⇒ Превращение рынка продавца/собственника в рынок покупателя/арендатора.
- ⇒ Пересмотр условий сдачи помещений в аренду/продажи объектов коммерческой недвижимости на более благоприятные для арендаторов/покупателей.
- ⇒ Увеличение спроса на помещения класса В+, В.
- ⇒ Развитие рынка субаренды в связи с высвобождением качественных помещений на вторичном рынке.

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; 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.