



III КВАРТАЛ 2011 ГОДА РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

- Общий объем предложения качественных офисных площадей по итогам III квартала 2011 г. составил 11,7 млн м². Прирост предложения остается на низком уровне, за первые 9 месяцев 2011 г. было введено в эксплуатацию около 620 тыс. м² качественных офисных помещений, 40% которых соответствуют классу А. Несмотря на увеличение объемов кредитования девелоперских компаний в 2011 г. по сравнению с 2010 г., сложившаяся ситуация неопределенности в мировой экономике, вероятнее всего, приведет к снижению активности по новым проектам.
- За первые 9 месяцев 2011 г. уровень поглощения составил приблизительно 650 тыс. м². Это значение сопоставимо с аналогичным периодом 2010 г., когда наблюдалось возвращение на рынок «отложенного» (с 2008 г. и 2009 г.) спроса и его реальный объем был завышен. Таким образом, сохранение этой величины – позитивный фактор и фактически является следствием реального роста спроса в силу развития и расширения штата компаний-арендаторов.
- На данный момент на фондовых рынках и в динамике цен на энергоресурсы наблюдается волатильность. Однако мы не ожидаем, что ставки аренды на офисные площади в ближайшие полгода претерпят значительное снижение. Сложившаяся на данный момент ситуация на рынке офисной недвижимости отличается от ситуации осени 2008 г., когда рынок был «перегрет». В случае, если макроэкономическая ситуация сохранится, мы будем наблюдать некоторое торможение роста спроса, и, следовательно, стабилизацию арендных ставок.

ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Общий объем качественных площадей, млн м ²		11,7	
в том числе, млн м ²	2,24	6,39	3,08
	+9%*	+4%*	+4%*
Введено в эксплуатацию в III квартале 2011 г., тыс. м ²		192,3	
в том числе, тыс. м ²	51,1	73,7	67,5
Доля свободных площадей, %	↓ 13,3 (-4 п.п.)*	↓ 18,3 (-2 п.п.)*	
Базовые арендные ставки**, \$/м ² /год	600-1 200 (950-1 300***)	400-600	260-400
	↑ +8,5%*	↑ +5,5%*	
Ставки операционных расходов, \$/м ² /год	110-210	80 - 120	50-95

*Изменение по сравнению с показателем конца 2010 г.
**Без учета операционных расходов и НДС (18%)
***Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок на премиальные помещения
Источник: Knight Frank Research, 2011



Константин Лосюков
Директор департамента
по работе
с корпоративными
клиентами

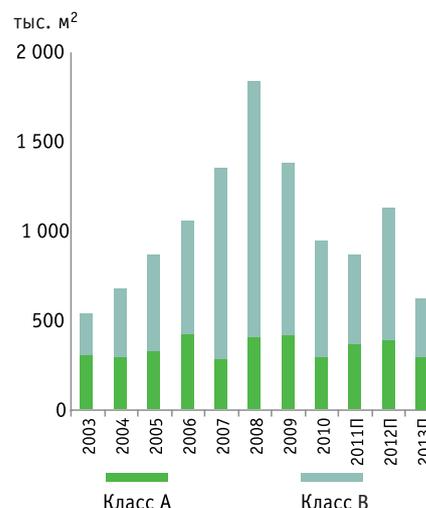
«Несмотря на нестабильность мировой экономики, российский рынок офисной недвижимости продолжает свое развитие. Этот год становится рекордным по объему инвестиций в офисную недвижимость, в том числе активны западные инвесторы: их доля выросла с 10-12% до почти 40% в общем объеме инвестиций в офисную недвижимость. Объем спроса в I-III кварталах 2011г. сопоставим с показателем того же периода прошлого года, что является позитивным сигналом: в прошлом году объем поглощения не отражал реальную ситуацию в силу наличия «отложенного спроса», который отсутствует в этом году. Арендные ставки в III квартале стабилизировались на достигнутых ранее уровнях. Вероятнее всего, в ближайшие полгода мы не заметим значительных изменений на рынке ввиду неопределенности ситуации в экономике в целом».

Предложение

Общий объем предложения офисных площадей класса А и В в Москве по итогам III квартала 2011 г. составил 11,7 млн м². За первые 9 месяцев 2011 г. было введено около 620 тыс. м² качественных офисных помещений, 40% которых соответствуют классу А. Поквартальный прирост составил 1-2%, что является минимальным показателем за последние 7 лет в Москве: ранее общий объем предложения увеличивался на 5-10% за квартал. Сокращение объемов ввода является последствием снижения девелоперской активности в 2008-2009 г., а также ситуации неопределенности в строительном комплексе столицы.

Практика заключения предварительных договоров аренды вернулась на рынок около года назад и сохраняется в настоящее время: в классе А около половины площадей в новых объектах уже арендовано по предварительным договорам.

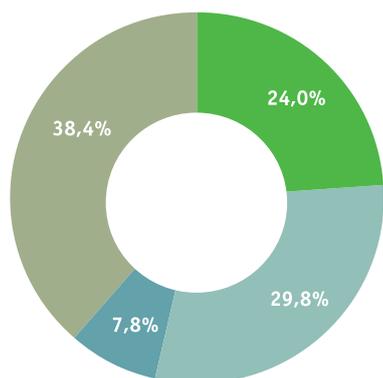
Объем ввода новых офисных проектов в 2011 г. станет одним из самых низких за последние 7 лет



*Прогноз сроков ввода в эксплуатацию составлен на основании планов девелоперов по реализации проектов
Источник: Knight Frank Research, 2011



В I-III квартале 2011 г. в эксплуатацию по большей части вводились объекты за пределами Третьего Транспортного Кольца



- внутри Садового Кольца
- между Садовым Кольцом и Третьим Транспортным Кольцом
- между Третьим Транспортным Кольцом и Четвертым Транспортным Кольцом
- между Четвертым Транспортным Кольцом и МКАД*

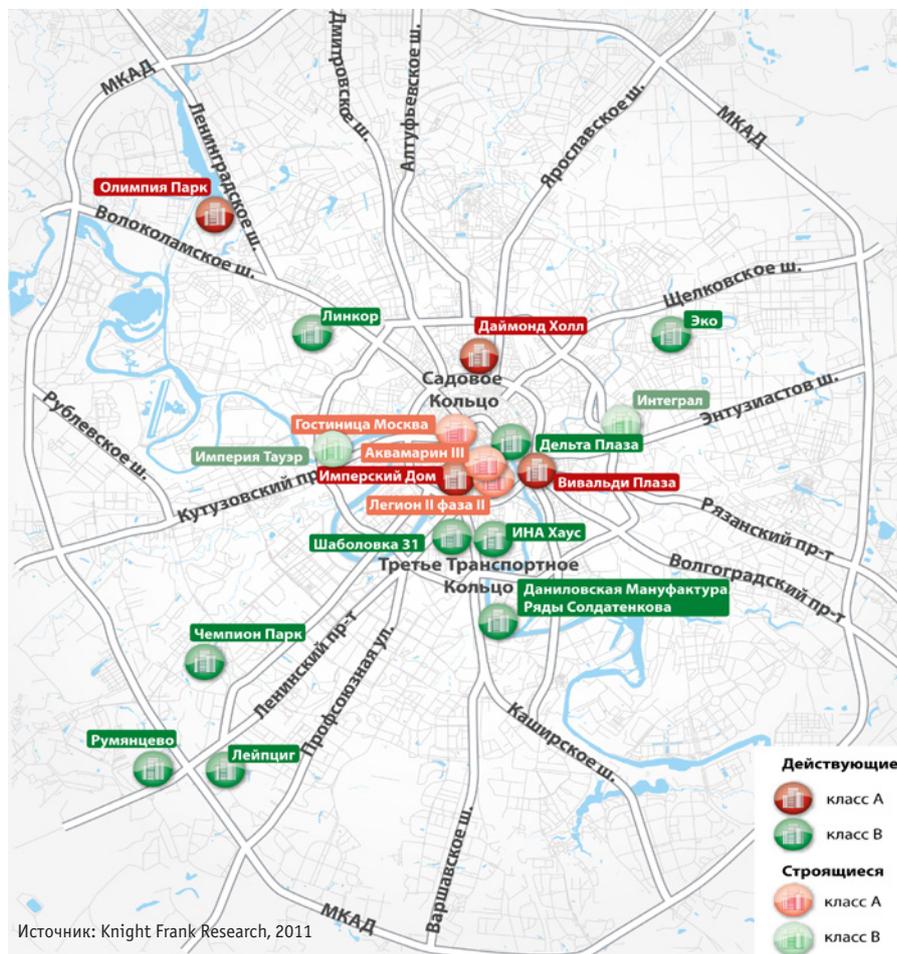
*с учетом бизнес-центров на внешней стороне МКАД
Источник: Knight Frank Research, 2011

Мы ожидаем, что прирост предложения будет оставаться на относительно низком уровне в ближайшие три года. Увеличение объемов кредитования девелоперских компаний в 2011 г. позволяет говорить о некотором оживлении реализации новых проектов. Однако ситуация, сложившаяся на фондовых рынках осенью 2011 г., вынуждает инвесторов занять выжидательную позицию, вследствие чего количество новых проектов будет крайне небольшим.

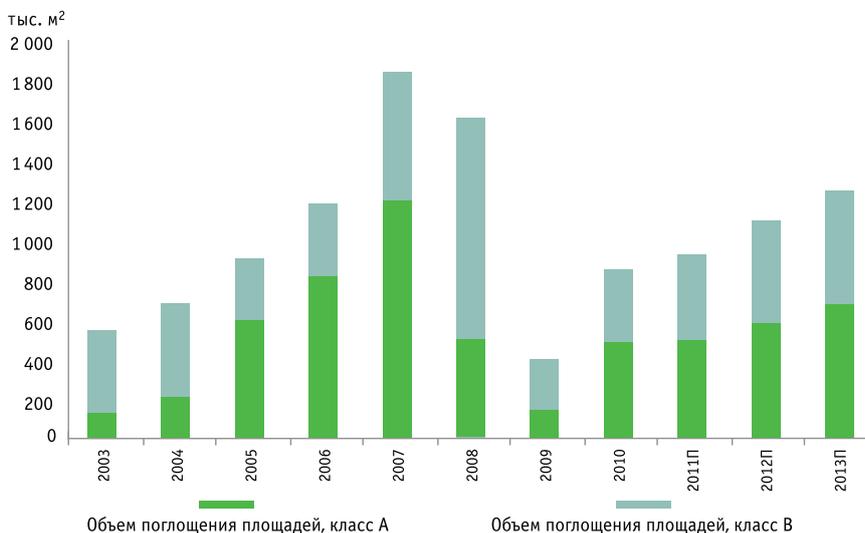
Спрос

Уровень поглощения за первые 9 месяцев 2011 г. был сравнительно высоким и по предварительным данным составил около 650 тыс. м², что сопоставимо с аналогичным периодом 2010 г. Но в 2010 г. основную часть этого объема составлял спрос, отложенный с предыдущих периодов (с 2008 г. и частично 2009 г.). В I-III квартале 2011 г. мы наблюдали стабильное развитие и расширение штата компаний-арендаторов, связанное с позитивными тенденциями в экономике.

Ключевые проекты 2011 г.



В случае стабилизации ситуации на финансовых рынках можно ожидать роста спроса до 10-15% в год



Источник: Knight Frank Research, 2011

III КВАРТАЛ 2011 ГОДА РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Стоит отметить, что максимальное поглощение в офисном сегменте наблюдалось в 2007 г. – около 1,9 млн м² в классах А и В. Именно в это время на рынке было заключено наибольшее количество контрактов по аренде качественных офисных помещений в Москве. Так как сроки договоров аренды в среднем составляли 5 лет, в 2011 г. многие арендаторы принимают решение либо о продлении текущих договоров аренды, либо переезде в новые бизнес-центры. Это является одной из причин образовавшегося высокого спроса.

Сложившаяся осенью 2011 г. ситуация в финансовом секторе, вероятнее всего, повлечет за собой замедление темпов роста спроса. Однако, поскольку по состоянию на начало октября основные экономические индикаторы не показывают отрицательной динамики, мы не ожидаем серьезного сокращения спроса. Кроме того, состояние дел на офисном рынке сейчас отличается от ситуации в 2008 г., когда рынок был «перегрет». Довольно низкие темпы роста, ограничения на строительство новых площадей в центре города и пересмотр инвестиционных контрактов не позволяют ожидать появления большого количества новых объектов. Уже

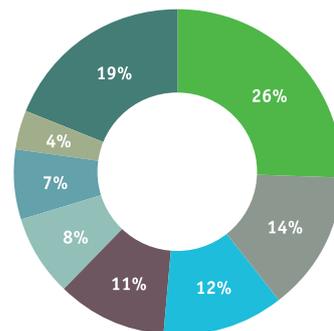
сейчас для компании со штатом от 500 человек сложно найти офис в готовом здании высокого класса недалеко от центра.

Однако мы ожидаем изменение структуры спроса. Ранее спрос был довольно диверсифицирован, но при этом около трети арендованных и купленных площадей приходилось на банковские структуры, а еще около 20% – на компании добывающей промышленности и энергетического сектора. В ближайшее время основными арендаторами станут, вероятнее всего, высокотехнологичные компании и компании производственного сектора.



Гостиница «Москва» – Охотный ряд, 2

В первые 9 месяцев 2011 г. около трети от общего объема сделок пришлось на банковские и финансовые организации



- Банковские, финансовые и инвестиционные компании
- IT и телекоммуникационные компании
- Производственные компании
- FMCG (Fast Moving Consumer Goods)
- Добывающие и обрабатывающие компании
- Медицинские и фармацевтические компании
- Услуги для бизнеса (бухгалтерские, консалтинговые компании и т.д.)
- Другие компании

Источник: Knight Frank Research, 2011

Ключевые сделки I-III кварталов 2011 г.

№	Компания	Объем сделки, м ²	Адрес	Название объекта
Аренда				
1	Лаборатория Касперского	29 840	Ленинградское ш., 39	Олимпия Парк
2	Сбербанк	23 860	Новоданиловская наб., 8	Даниловский Форт
3	Гринатом	13 500	Павелецкая наб., 8	АФИ на Павелецкой
4	Мортон	11 520	Преображенская пл., 8	Прео 8
5	Групп М*	10 800	Цветной б-р, 2	Легенда
6	ОЭК	10 770	Серебрякова пр-д, 14	Сильвер Стоун
7	Ренессанс Кредит*	10 680	Двинцев ул., 12, к. 1А Пресненская наб., 8, стр. 1	Двинцев Город Столиц
8	Schneider Electric	8 680	Двинцев ул., 12, к. 1	Двинцев
9	Кредит Европа Банк*	7 620	Олимпийский пр-т, 12/16	Даймонд Холл
10	МРСК	7 600	2-Ямская ул., 4	Невский Дом
11	“Будь здоров” (сеть клиник Ингосстрах)*	7 400	Суцевский Вал, 12	Океан Плаза

*Компания Knight Frank выступала консультантом сделки
Источник: Knight Frank Research, 2011

**Ключевые сделки I-III кварталов 2011 г.**

№	Компания	Объем сделки, м ²	Адрес	Название объекта
Покупка конечными пользователями				
1	Конфиденциальный	28 120	Василисы Кожинной ул., 1	Парк Победы
2	ВТБ	ок. 16 000	Краснопресненская наб., 13, стр. 1	Федерация, башня Запад
3	ЮниКрединБанк	11 680	Андропова пр-т, 18, стр. 1	Нагатино i-Land
Инвестиционные приобретения				
1	UFG Real Estate	ок. 40 000	Страстной б-р, 9 Шаболовка ул., 10	Пушкинский Дом Конкорд
2	Промсвязьнедвижимость	37 000	Арбат ул., 1	Альфа Арбат Центр
3	Алив-М	12 200	Земляной Вал, 50А/8, стр. 2	Садко
4	ВТБ Капитал TPG Capital	доля в проекте	Лесная ул., 5 Лесная ул., вл. 29	Белая Площадь Белые сады

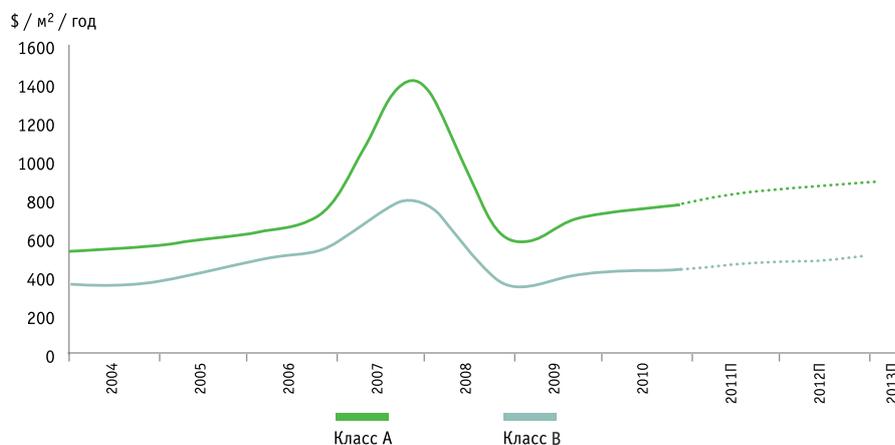
**Компания Knight Frank выступала консультантом сделки*
Источник: Knight Frank Research, 2011

Коммерческие условия

В III квартале 2011 г. средний диапазон ставок аренды на офисные площади класса А составил \$600-1 200 м² / год, для класса В – \$300-600 м² / год.

Положительная динамика спроса и низкие объемы ввода новых площадей в первом полугодии 2011 г. спровоцировали рост ставок в обоих сегментах: к середине лета ставки аренды выросли на 7% в классе А и на 3% в классе В. Локомотивом роста по-прежнему выступают проекты премиального сегмента. Однако в III квартале арендные ставки практически не изменились. Вероятнее всего, это связано по большей части с невысокой активностью арендаторов в период летних отпусков (в июле-августе). Кроме того, ввиду колебания на финансовых рынках ряд арендаторов занимают выжидательную позицию, и не торопятся принимать решения относительно нового офиса.

Ввиду низкого объема ввода новых площадей мы не ожидаем значительного снижения запрашиваемых ставок в ближайшие полгода. При условии отсутствия серьезных потрясений в российской и мировой экономиках, спрос на офисные площади сохранится как минимум на текущем уровне. В случае благоприятной ситуации, арендные ставки могут продемонстрировать и небольшой рост на 5-7% в год.

Арендные ставки в сложившихся условиях неопределенности, вероятнее всего, останутся относительно стабильными

Источник: Knight Frank Research, 2011



КРАТКИЙ ГЛОССАРИЙ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

Термин	Англоязычный аналог	Определение
Арендная ставка	Rental Rate	Денежная сумма, выплачиваемая арендатором за занимаемые площади (\$/м ² /год).
Арендуемая площадь	Rentable Area	Площадь здания, предназначенная для использования определенным арендатором, включающая в себя площади общего пользования. Арендная плата рассчитывается исходя из арендуемой площади.
Базовая арендная ставка	Base Rental Rate	Арендная ставка, не включающая в себя операционные расходы, НДС.
Объект считается введенным в эксплуатацию при прохождении госкомиссии и полученном заключении о соответствии	Commissioning	Объект считается введенным в эксплуатацию при прохождении госкомиссии и полученном акте ввода в эксплуатацию.
Девелопер	Developer	Компания, осуществляющая реализацию проекта строительства недвижимого объекта, обеспечивающая финансирование проекта, либо привлечение финансовых ресурсов, а также обеспечивающая дальнейшую реализацию площадей (продажа, сдача в аренду).
Договор аренды	Lease Agreement	Договор, заключенный между арендатором и арендодателем, дающий арендатору право временного индивидуального владения или пользования имуществом за определенную плату, называемую арендной платой.
Доля или уровень вакантных площадей	Vacancy rate	Отношение вакантных площадей к общему объему качественных площадей
Многофункциональный комплекс (МФК)	Multifunctional complex	Объект недвижимости, включающий в себя три и более составляющих функции различного назначения.
Общий объем качественных площадей	Total Stock	Сумма всех занятых и вакантных офисных площадей класса А, В+, В- на определенный момент времени.
Операционные расходы	OPEX (Operational Expenses)	Денежные расходы, необходимые для функционирования и обслуживания объекта недвижимости. Примерами операционных расходов являются налоги на недвижимость, оплата страховки, расходы на управление и обслуживание объекта, коммунальные услуги.
Поглощение	Take-up	Общая сумма площадей, занятых за определенный период времени.
Субаренда	Sublease	Передача арендатором части арендованного имущества в аренду третьему лицу, при которой арендатор становится арендодателем по отношению к этому лицу, выступающему в роли арендатора.



Европа
Австрия
Бельгия
Великобритания
Германия
Ирландия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды
Польша
Португалия
Россия
Румыния
Украина
Франция
Чешская республика
Швейцария

Африка
Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Ближний Восток
Бахрейн
ОАЭ

Азия и Тихоокеанский регион
Австралия
Вьетнам
Индия
Индонезия
Камбоджа
Китай
Малайзия
Новая Зеландия
Сингапур
Тайланд
Южная Корея

Америка и Канада
Бермудские острова
Канада
Карибские острова
США



Офисная недвижимость

Станислав Тихонов
Партнер
stas.tikhonov@ru.knightfrank.com



Складская недвижимость, регионы

Вячеслав Холопов
Директор
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Партнер
Sergey.Gipsh@ru.knightfrank.com



Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

Константин Романов
Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com



Элитная жилая недвижимость

Елена Юргенева
Директор
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



Инвестиции и продажи

Евгений Семенов
Директор
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com



Оценка недвижимости

Ольга Кочетова
Руководитель отдела оценки
olga.kochetova@ru.knightfrank.com



Санкт-Петербург

Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com



Киев

Михаил Ермоленко
Генеральный директор
mikhail.yermolenko@ua.knightfrank.com



Маркетинг, PR и исследования рынка

Мария Котова
Исполнительный директор
maria.kotova@ru.knightfrank.com

Основанная в Лондоне более века назад, компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark Knight Frank, располагает сетью из более чем 243 офисов в 43 странах мира и насчитывает 7067 специалистов.

Вот уже 116 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 16 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru
© Knight Frank 2011

МОСКВА

119021,
ул. Тимура Фрунзе, д. 11, корп. 2
Телефон: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
Телефон: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

КИЕВ

04071,
ул. Хорива, д. 39-41, офис 80
Телефон: +380 (44) 545 6122
Факс: +380 (44) 545 6122

Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета, целиком или частично, возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.