ОБЗОР

2010 ГОД
РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Темпы прироста офисных площадей класса А и В в Москве остаются на низком уровне, что в наибольшей степени связано со сложностью финансирования новых проектов и осторожным отношением банков к кредитованию недвижимости. Сокращение предложения особенно характерно для высококачественных объектов в пределах Садового кольца, в этом сегменте в ближайшие два-три года велика вероятность возникновения дефицита офисных площадей.
- Спрос на офисные площади уже в течение года демонстрирует положительную динамику, около половины реализуемых площадей приобретаются в собственность. За последний год объем сделок в сегменте офисных площадей класса А и В увеличился в 1,5 раза.
- Тенденция к увеличению арендных ставок начала формироваться в конце 2009 г. с ростом спроса, и укрепилась в 2010 г., в ситуации, когда объем поглощения сначала практически сравнялся с объемом ввода новых площадей, а затем превзошел его примерно на 5%. В классе А арендные ставки выросли на 20%, в классе В рост составил около 10%.
- В 2011 г. ожидается сохранение активности арендаторов и покупателей на рынке офисной недвижимости в Москве, укрепление показателей спроса и ставок аренды на достигнутых уровнях. При условии дальнейшей стабилизации макроэкономической ситуации существуют предпосылки к росту деловой активности в ближайшие 2-3 года.

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Константин Лосюков
Директор департамента по работе с корпоративными клиентами

«Рынок офисных помещений демонстрирует рост уже в течение 18 месяцев, и мы ожидаем, что эта тенденция сохранится в 2011-2012 гг. Несмотря на то, что кризис в целом отступил, его негативные последствия в среднесрочной перспективе еще будут оказывать влияние на рынок. В частности, на данном этапе прирост предложения в сегменте офисов класса А явно не успевает за динамичным ростом спроса. Поэтому компаниям, в планы которых входит расширение офисного пространства или переезд в помещение более высокого класса, мы рекомендуем позаботиться об этом в ближайшее время, не дожидаясь дальнейшего роста арендных ставок».

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Общий объем качественных площадей, млн м²		11,2	
в том числе, млн м²	2,07	6,15	2,97
Введено в эксплуатацию в 2010 г., тыс. м²		952	
в том числе, тыс. м²	290,4	511,3	150,1
Доля свободных площадей, %	17,4	20,1	
Базовые арендные ставки*, $/м²/год	500-1100 (900-1200**)	350-550	200-395
Ставки операционных расходов, $/м²/год	80-210	80-120	50-80

* Без учета операционных расходов и НДС (18%)
** Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок на помещения с премиальным местоположением
Источник: Knight Frank Research, 2011

Предложение

В 2010 г. в Москве было введено в эксплуатацию 952 тыс. м² новых офисных площадей в классе А и В, что на 30% меньше уровня прошлого года и почти в половину ниже уровня 2008 г.

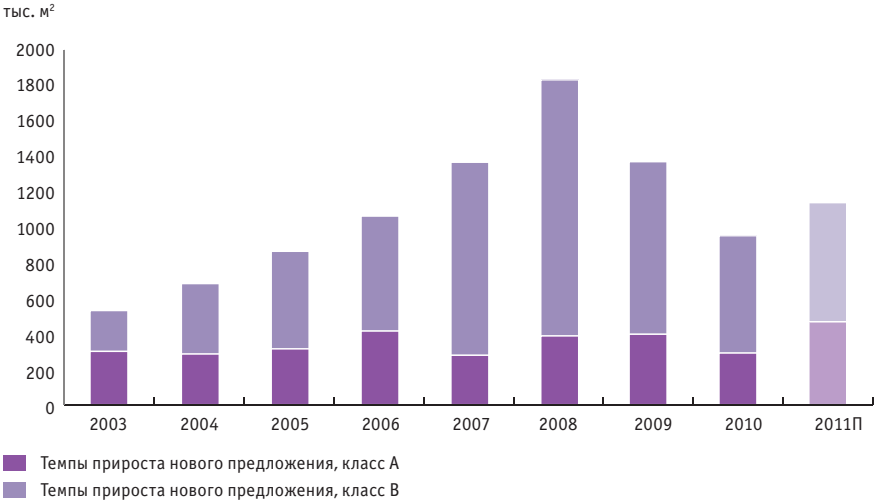
При этом, в течение двух кварталов подряд (II и III кв.) не было введено в эксплуатацию ни одного офисного центра класса А. Однако в общей структуре предложения за год новые офисные площади класса А составили около 30%, что сравнимо с аналогичными значениями 2008 и 2009 гг.

Новых проектов в обоих классах заявлено немного. Политика новых столичных властей ограничила строительство офисных площадей внутри Третьего Транспортного Кольца, в связи с чем в Центральном деловом районе можно ожидать значительного сокращения доли вакантных площадей и дальнейшее снижение объемов ввода в эксплуатацию.

В условиях сохраняющегося дефицита спроса на строящиеся офисные объекты, новые здания, в большинстве случаев, пустуют более чем на 50% и не приносят девелоперам ожидаемого дохода.

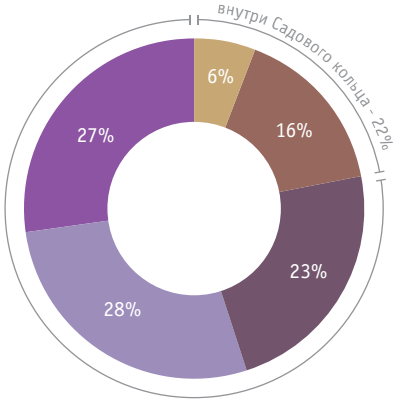
Собственники зданий, готовых к вводу в эксплуатацию, не торопятся с официальным оформлением бумаг, поскольку с этого момента возникает налоговая нагрузка, но в текущих условиях она не покрывается арендными поступлениями.

Прирост офисных площадей класса А и В в 2010 г. был на низком уровне и сопоставим со значением 2005-2006 гг.



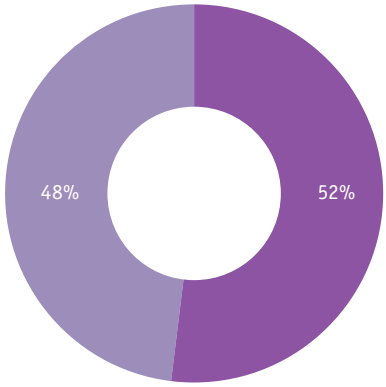
Источник: Knight Frank Research, 2011

Только 22% площадей, введенных в эксплуатацию в 2010 г., расположены в Центральном деловом районе



- Бульварное Кольцо
- между Бульварным кольцом и Садовым
- между Садовым и Третьим Транспортным
- между Третьим и Четвертым Транспортным
- между Четвертым Транспортным и МКАД

Строительство около половины приостановленных проектов было возобновлено, но вероятность изменения статуса остальных проектов невелика



- Строительные работы возобновлены в 2010 г.*, м^2
- Строительство не ведется*, м^2

*В диаграмме указано соотношение площадей и учтены только площади проектов, приостановка или «заморозка» строительных работ на которых были официально анонсированы
Источник: Knight Frank Research, 2011

С начала острой фазы кризиса в Москве были приостановлены строительные работы на нескольких десятках офисных объектов общей площадью около 3,3 млн м^2 . В 2010 г. рост деловой активности, восстановление спроса и улучшение условий проектного финансирования позволили ряду девелоперов возобновить их реализацию.

Ключевые объекты, введенные в эксплуатацию в 2010 г*.

Название	Расположение	Общая площадь, м^2
Класс А		
Домников	Академика Сахарова пр-т, 30	132 600
Западные Ворота	Беловежская ул., 22	60 500
Прео 8	Преображенская пл., 8	75 000
Офисно-торговый комплекс	Арбатская пл., 1	31 500
Легенда Цветного	Цветной б-р, 2	30 400
Красные Холмы, фаза V	Космодамианская наб., 52 стр. 7	20 800
Марр Плаза	Сергея Макеева ул., 13	21 900
Саммит	Тверская ул., 22	18 570
Класс В+		
Нагатино i-Land	Андропова пр-т, 18	163 500
СкайПойнт	Международное ш., 28В	46 350
Московский Шелк III	Б. Саввинский пер., 12	33 720
W Plaza	Варшавское ш., 1	31 390
Даниловская мануфактура, корпус Кнопа	Новоданиловская наб., 9	26 000
-	Завода Серп и Молот пр-д, 9	25 000
Южный Парк	Варшавское ш., 141В-143С	22 920
Яковоапостольский	Яковоапостольский пер., 14 стр. 1	10 460
Велл-Хаус	Ленинский пр-т, 111 стр. 2	10 000
Новель Билдинг	Старый Толмачевский пер., 5	9 815
Класс В-		
Перово	1 пр-д Перова Поля, 9 стр. 1-9	19 500
Каланчевская	Каланчевская ул., 16	16 670
Восточные Врата	Щелковское ш., 100 стр. 7, 20	12 500

*проекты, прошедшие Госкомиссию и получившие свидетельство о собственности
Источник: Knight Frank Research, 2011

С уверенностью можно говорить о возвращении в активную фазу девелопмента 1,8 млн. м^2 офисных площадей в 15 зданиях. Однако более половины этих проектов находятся в настоящий момент на этапе выхода на площадку, что не позволяет прогнозировать сроки их ввода в эксплуатацию на ближайшие 2-3 года.

Учитывая строительный цикл проекта бизнес-центра в Москве (4-5 лет с момента получения разрешения на строительство), в ближайшие 3 года можно ожидать ввода в эксплуатацию только тех проектов, которые уже были заявлены к строительству, следовательно темпы прироста офисных площадей, скорее всего, останутся на прежнем уровне. В классе А, по примерным оценкам, около 1,5 млн м^2 планировались к вводу в 2011-2013 гг., и только пятая часть этого объема находится в центральном деловом районе столицы, что составляет около 270 тыс. м^2 и сопоставимо с объемом сделок, совершенных в классе А за четвертый квартал 2010 г.

В связи с этим велика вероятность возникновения дефицита высококлассных офисных площадей в центре Москвы. Офисных площадей класса В это коснется в меньшей степени, поскольку, во-первых, общее их предложение почти в 3 раза выше предложения класса А, во-вторых, в этом сегменте заявлено большее число новых проектов, среди которых преобладают проекты реконструкции бывших производственных предприятий.

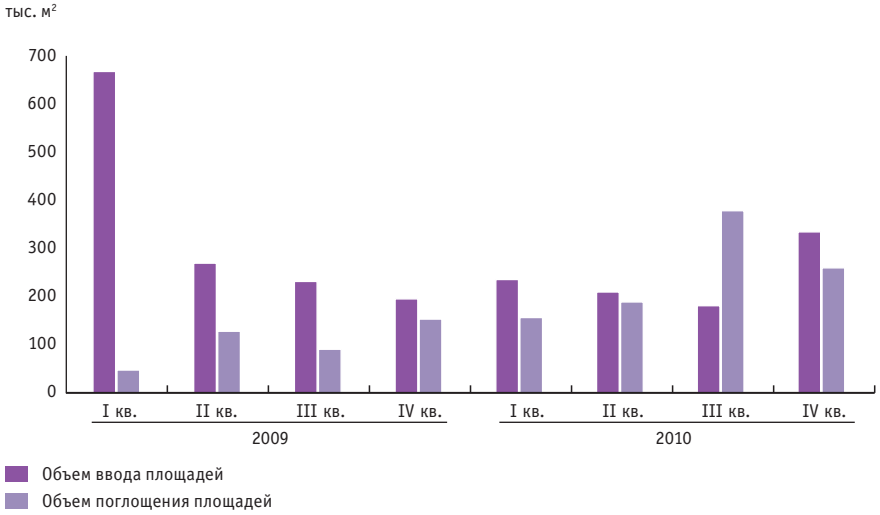
2010 ГОД
РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Спрос

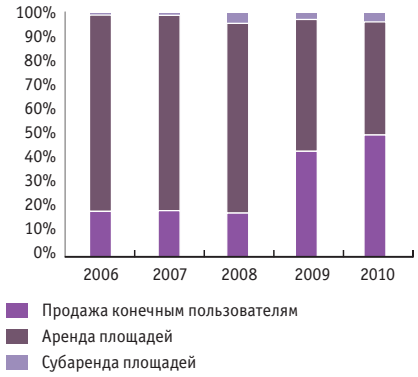
В 2010 г. наблюдался рост спроса на качественные офисные помещения, объем сделок в сегменте офисных площадей класса А и В увеличился в 1,5 раза по сравнению с 2009 г. Однако повышенная активность арендаторов и покупателей офисной недвижимости объясняется не только улучшением экономической конъюнктуры, но и разовым «эффектом отложенного спроса». В кризисные годы арендаторы стремились к сокращению издержек, вследствие чего либо откладывали планы по переезду и расширению офисного пространства, либо арендовали более дешевые офисные площади. Со стабилизацией экономики компании начали поиск более качественных помещений.

Уже с конца 2009 г. появились первые признаки повышения активности арендаторов, а с начала 2010 г. на рынке укрепилась тенденция к росту спроса



Источник: Knight Frank Research, 2011

В 2010 г. около 50% общего объема поглощения составили сделки по купле-продаже офисной недвижимости конечными пользователями



Источник: Knight Frank Research, 2011

На данном этапе наблюдается значительный рост числа сделок купли-продажи. Эти сделки носят не только инвестиционный характер – более трети площадей были приобретены компаниями для размещения собственного офиса.

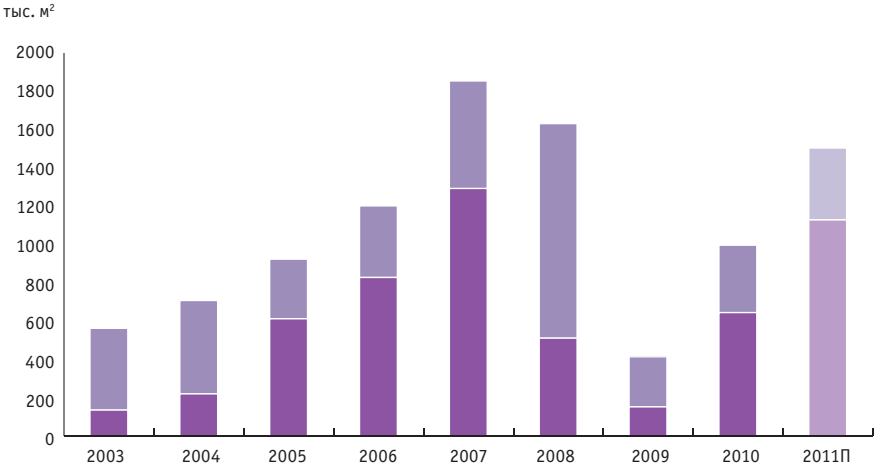
В начале 2010 г. предполагалось, что в связи со стремлением компаний к экономии, более востребованным будут офисные площади класса В, однако сокращение предложения в классе А и достижение привлекательного соотношения «цена-качество» в этом сегменте обеспечило более высокий спрос.

Доля вакантных площадей в 2010 г. прекратила рост и стабилизировалась на уровне 18% по рынку в целом. Однако, уровень свободных площадей различен в зависимости от степени удаленности деловых районов от центра Москвы. Стоит отметить, что выход новых бизнес-центров оказывает серьезное влияние на количество свободных площадей в каждом районе, поскольку вводимые объемы были рассчитаны на докризисный уровень поглощения, а только что построенные объекты заполняются медленнее.

Сделки по пересогласованию коммерческих условий перестали занимать большую долю в общем объеме сделок

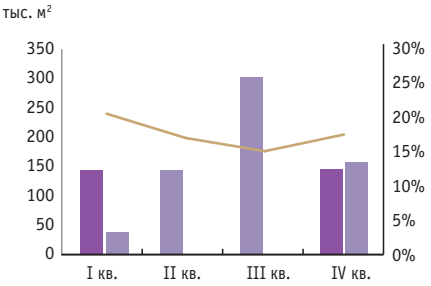
Источник: Knight Frank Research, 2011

Распределение спроса по классам. С 2010 г. наблюдается положительная динамика спроса и восстановление доли высококлассных площадей в объеме сделок

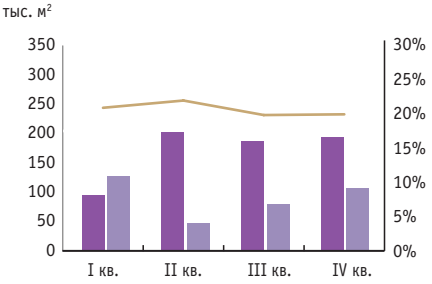


Источник: Knight Frank Research, 2011

В классе А уровень вакантных площадей снизился за счет высокого поглощения в этом сегменте и частично восстановился за счет ввода в эксплуатацию нескольких крупных проектов в IV кв.



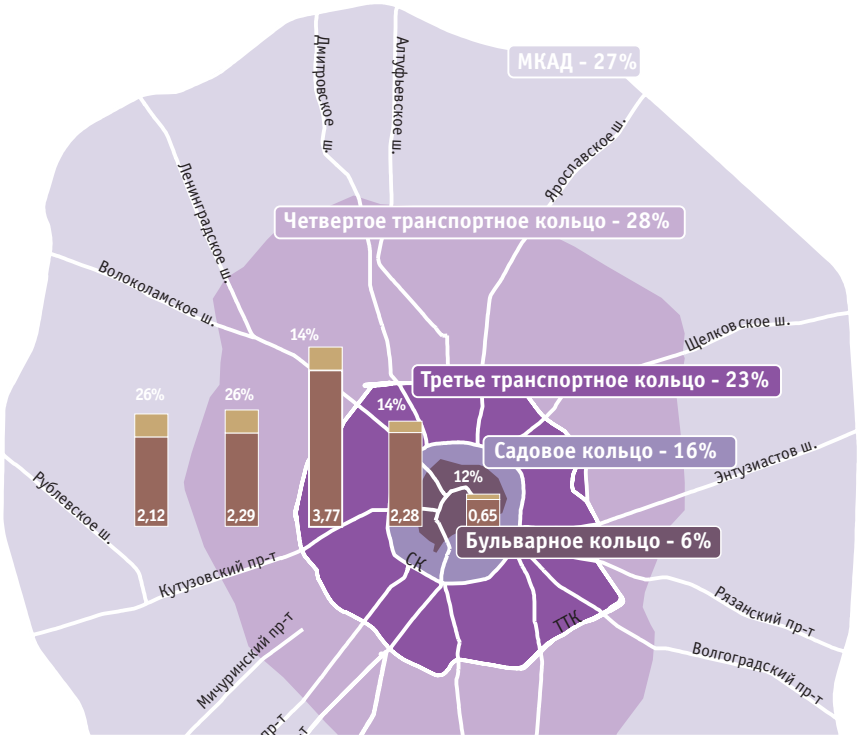
В классе В он практически не меняется, т.к. при росте спроса сохраняются высокие объемы ввода новых площадей



Объем ввода
Объем поглощения
Доля вакантных площадей

Источник: Knight Frank Research, 2011

Доли вакантных площадей в классах А и В сопоставимы: на конец 2010 г. они составили 17,5 и 19% соответственно. При этом в абсолютных величинах объем пустующих площадей класса А составляет примерно 350 тыс. м² – почти в 5 раз меньше аналогичного показателя в классе В (1,73 млн м²)



доля вакантных площадей
общее предложение, млн м²

МКАД - 27% доля ввода новых площадей в соответствующем районе по отношению к общему объему ввода в 2010 г.

Источник: Knight Frank Research, 2011

Ключевые сделки в 2010 г. Аренда.

№	Компания	Объем сделки, м²	Адрес	Название объекта
1	ТНК - ВР	37 700	Беговая ул., 3	НордСтар Тауэр
2	Спортмастер / Остин	16 700	Кочновский пр-д, 4	Авиатор
3	Группа Е4	10 435	Краснопресненская наб., 12	Центр Мировой Торговли
4	Санофи Авентис*	8 900	Тверская ул., 22	Саммит
5	Данон	6 600	Новорижское ш., 7 км от МКАД	Рига Лэнд
6	ИТ	6 515	Ленинская Слобода ул., 19 стр. 6	Омега Плаза
7	Самсунг Электроникс	5 880	Воздвиженка ул., 10	Военторг
8	МоскоммерцБанк	5 575	Беговая ул., 3	НордСтар Тауэр
9	Открытие	5 555	Яковоапостольский пер., 12/1	Яковоапостольский
10	Эльдорадо	5 275	Смольная ул., 14	Смольный

*Knight Frank выступает консультантом сделки
Источник: Knight Frank Research, 2011

2010 ГОД
РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Ключевые сделки в 2010 г. Покупка **.

№	Компания	Объем сделки, м²	Адрес	Название объекта
1	РВМ Капитал	84 550	Маши Порываевой ул., 34	Домников
2	Конфиденциально*	60 410	Беловежская ул., 21	Западные Ворота
3	Сименс	27 995	Б. Татарская ул., 13	Легион II
4	Банк Открытие	25 040	Кожевническая ул., 8/4	Вивальди Плаза
5	Согаз	19 240	Академика Сахарова пр-т, 10	Волна
6	РусГидро	14 700	М. Дмитровка ул., 7/9	Паллау МД
7	Группа ИСТ*	14 510	Старый Толмачевский пер., 5	Новель комплекс
8	Финам*	7 435	Настасьинский пер., 7 стр. 2	-
9	Лукойл	7 200	Уланский пер., 4, 5 стр. 1,2	Уланский

* Knight Frank выступает консультантом сделки

** Сделки по приобретению офисных площадей конечными пользователями

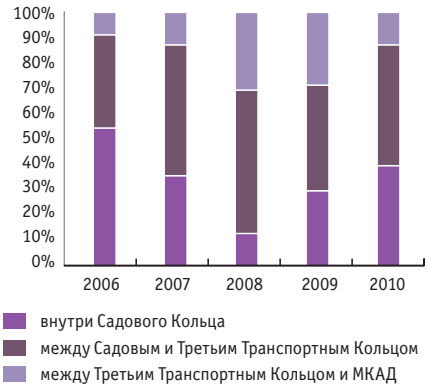
Источник: Knight Frank Research, 2011

Коммерческие условия

По итогам 2010 г. уровень поглощения качественных офисных площадей превысил объем ввода новых площадей на 22%, что явилось основанием для роста арендных ставок. В соответствии с динамикой спроса и предложения рост ставок на рынке офисной недвижимости был неравномерным: в сегменте высококлассных помещений арендные ставки за 2010 г. увеличились на 20%, в классе В зафиксирован рост в размере 10%.

За период с III квартала 2009 г., когда значения арендных ставок достигли минимальных, изменения составили 25% и 18% соответственно.

В 2010 г. продолжилась тенденция к росту спроса на помещения внутри Садового кольца, что отразилось на доле сделок в этом сегменте, которая возрасла с 30% до 40%



Источник: Knight Frank Research, 2011

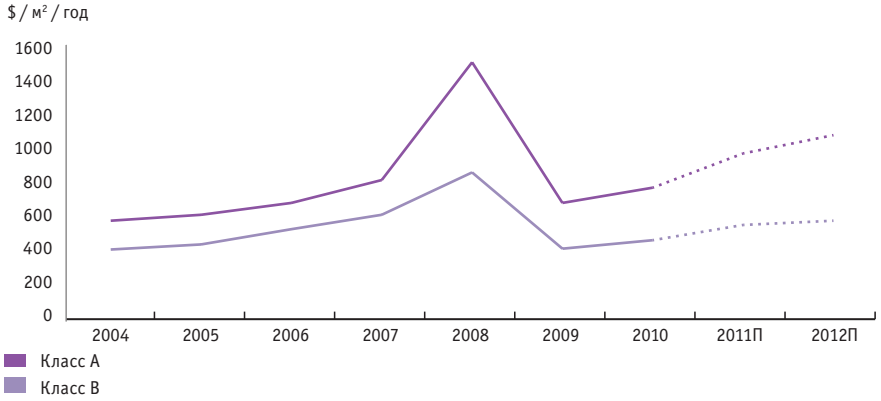
Прогноз

В 2011 г. мы прогнозируем медленный, но устойчивый рост спроса на качественные офисные помещения за счет дальнейшего восстановления и роста экономики России, а также за счет стабильного спроса со стороны арендаторов, которые в настоящее время все еще занимают помещения класса В- и С и планируют переехать в помещения более высокого качества.

Специфика российского рынка качественных офисных площадей в сравнении с западными рынками заключается в более раннем этапе его развития: в Москве заключается более короткие договоры аренды (как правило, на 5 лет), с каждым годом повышается качество строительства офисных комплексов и происходит понижение в классе морально устаревающих объектов. Компании-арендаторы стремятся развивать собственный бизнес и расширять штат, поскольку развивающиеся российские рынки является потенциально привлекательным для различных типов бизнеса. Вследствие этого, арендаторы по окончании договоров аренды стремятся к расширению офисного пространства и переезду в помещения, которые в большей степени подчеркнут их статус.

По этой причине мы ожидаем стабильный рост спроса на качественные офисные площади, что на фоне сокращения предложения в сегменте класса А повлечет за собой дальнейшее повышение арендных ставок. Кроме того, в 2011 г. ожидается сохранение высокой инвестиционной активности, которая также будет способствовать росту арендных ставок. В сегменте офисных площадей класса В не ожидается серьезных колебаний и высока вероятность сохранения существующей ситуации.

В 2010 г. сформировалась и закрепилась тенденция к росту арендных ставок на офисные пощади класса А и В



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.
Ввод в эксплуатацию	**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.

ОБЗОР

Америка
США
Карибский регион

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

Африка
Ботсвана
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Зимбабве
Замбия
ЮАР

Азия
Камбоджа
Китай
Гонконг
Индия
Индонезия
Япония
Малайзия
Сингапур
Южная Корея
Тайланд
Вьетнам

Австралия и Новая Океания
Австралия
Новая Зеландия

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

Складская недвижимость, регионы
Вячеслав Холопов
Директор
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость
Юлия Дальнова
Директор
julia.dalnova@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
Хайко Давидс
Партнер
heiko.davids@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

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне 115 лет назад и является одним из самых крупных игроков на международном рынке недвижимости.

На сегодняшний день Knight Frank совместно со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, насчитывает 209 офисов в 47 странах странах мира и объединяет свыше 6840 специалистов.

В России и Украине Knight Frank предоставляет полный комплекс агентских и консалтинговых услуг во всех сегментах рынка недвижимости. Наш ключевой ресурс – это сплоченная команда более чем из 330 специалистов, работающих в Москве, Санкт–Петербурге и Киеве.

За время работы в России и Украине услугами Knight Frank воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

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

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

© **Knight Frank 2011**

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.

Knight Frank
Newmark
Global