



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 м ²		11,2	
в том числе, млн м ²	2,07	6,15	2,97
Введено в эксплуатацию в 2010 г., тыс. м ²		952	
в том числе, тыс. м ²	290,4	511,3	150,1
Доля свободных площадей, %	17,4	20,1	
Базовые арендные ставки*, \$/м ² /год	500-1100 (900-1200**)	350-550	200-395
Ставки операционных расходов, \$/м ² /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.

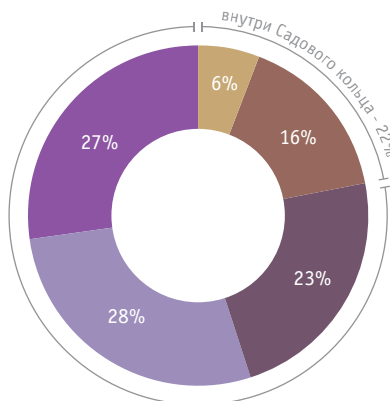
Прирост офисных площадей класса А и В в 2010 г. был на низком уровне и сопоставим со значением 2005-2006 гг.



Источник: Knight Frank Research, 2011

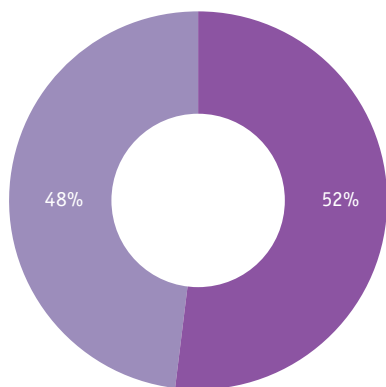


Только 22% площадей, введенных в эксплуатацию в 2010 г., расположены в Центральном деловом районе



- 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. *, м²
- Строительство не ведется *, м²

* 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 м². 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 Кнопка	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 Ворота	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. м² 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 м² планировалось вводить в 2011-2013 гг., и только пятая часть этого объема находится в центральном деловом районе столицы, что составляет около 270 тыс. м² 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.

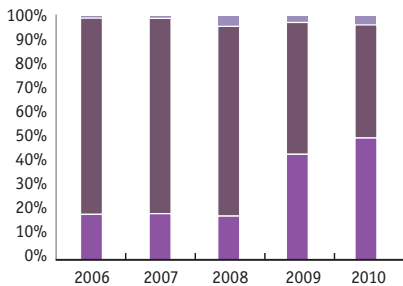
2010 ГОД РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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.

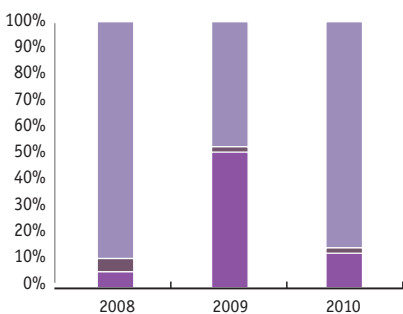
В 2010 г. около 50% общего объема поглощения составили сделки по купле-продаже офисной недвижимости конечными пользователями



■ Продажа конечным пользователям
■ Аренда площадей
■ Субаренда площадей

Источник: Knight Frank Research, 2011

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

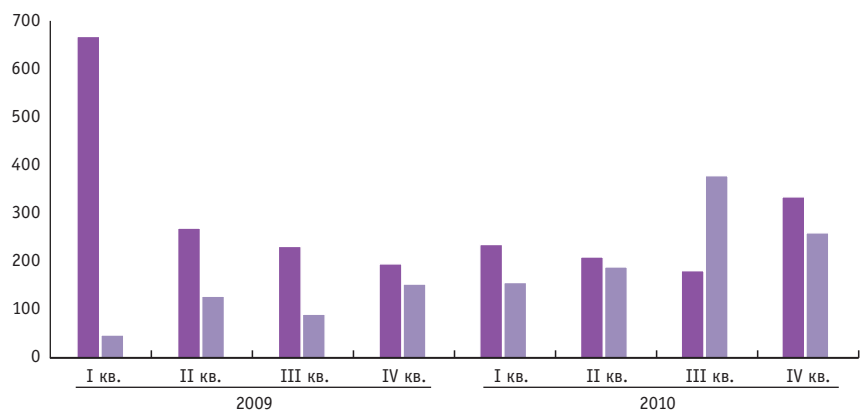


■ Изменение коммерческих условий
■ Субаренда
■ Аренда/покупка новых офисных помещений

Источник: Knight Frank Research, 2011

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

тыс. м²



■ Объем ввода площадей
■ Объем поглощения площадей

Источник: Knight Frank Research, 2011

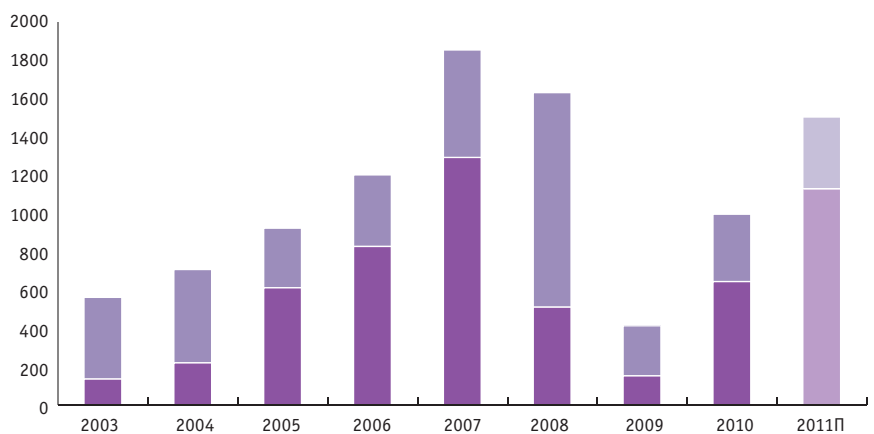
На данном этапе наблюдается значительный рост числа сделок купли-продажи. Эти сделки носят не только инвестиционный характер – более трети площадей были приобретены компаниями для размещения собственного офиса.

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.

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

тыс. м²

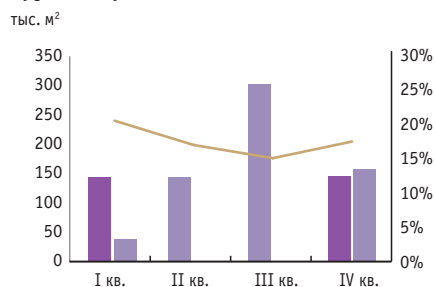


■ Объем поглощения площадей, класс А
■ Объем поглощения площадей, класс В

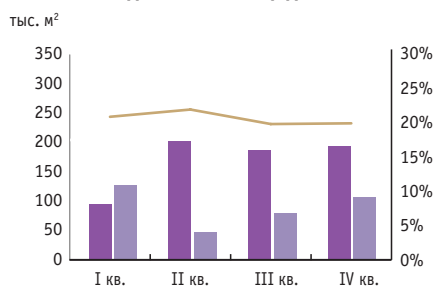
Источник: Knight Frank Research, 2011



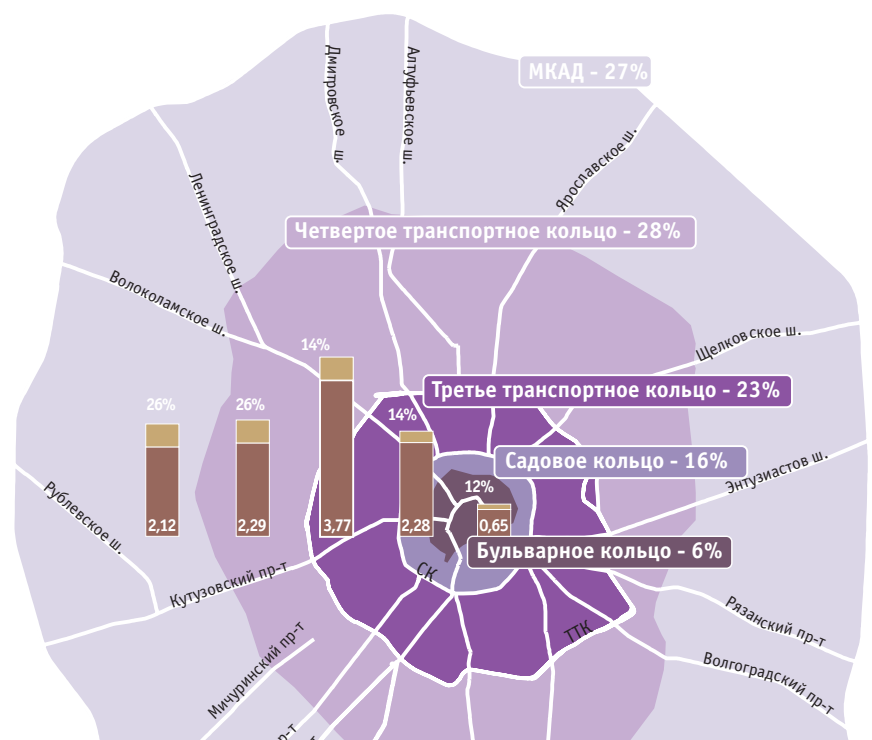
В классе А уровень вакантных площадей снизился за счет высокого поглощения в этом сегменте и частично восстановился за счет ввода в эксплуатацию нескольких крупных проектов в IV кв.



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



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)



■ Объем ввода
■ Объем поглощения
■ Доля вакантных площадей

■ 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

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, м ²	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

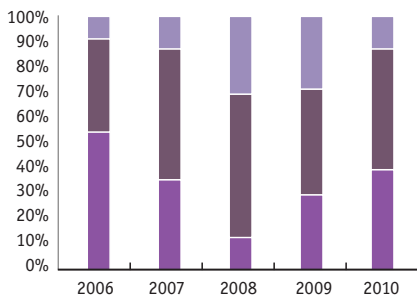
Источник: Knight Frank Research, 2011

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 возросла с 30% до 40%



■ внутри Садового Кольца
■ между Садовым и Третьим Транспортным Кольцом
■ между Третьим Транспортным Кольцом и МКАД

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.

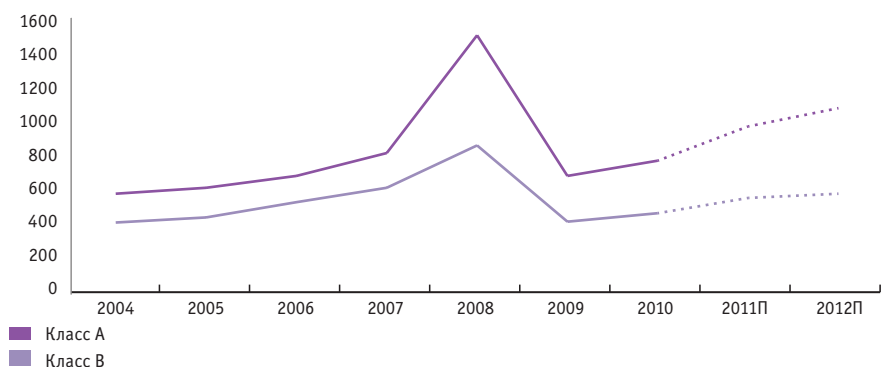
Специфика российского рынка качественных офисных площадей в сравнении с западными рынками заключается в более раннем этапе его развития: в Москве заключается более короткие договоры аренды (как правило, на 5 лет), с каждым годом повышается качество строительства офисных комплексов и происходит понижение в классе морально устаревающих объектов. Компании-арендаторы стремятся развивать

собственный бизнес и расширять штат, поскольку развивающиеся российские рынки являются 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 закрепились тенденция к росту арендных ставок на офисные площади класса А и В

\$/ м² / год



■ Класс А
■ Класс 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



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



Инвестиции и продажи
Евгений Семенов
Директор
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com

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



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



Оценка недвижимости
Хайко Давидс
Партнер
heiko.davids@ru.knightfrank.com



Торговая недвижимость
Юлия Дальнова
Директор
julia.dalnova@ru.knightfrank.com



Санкт-Петербург
Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com



Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью
Константин Романов
Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com



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



Элитная жилая недвижимость
Елена Юргенева
Директор
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



Маркетинг, PR и исследования рынка
Мария Котова
Исполнительный директор
maria.kotova@ru.knightfrank.com

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

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 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.