



I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Показатель объема ввода площадей в первом полугодии 2011 г. стал самым низким за последние 7 лет: прирост общего предложения офисов класса А и В в Москве составил 3% (около 330 тыс. м²).
- Стабильный рост спроса наблюдается в обоих сегментах: в первом полугодии спрос на качественные офисные площади вырос на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. и составил 430 тыс. м². Распределение спроса между классами А и В было практически одинаковым, тогда как в прошлом году на класс А пришлось почти 70% арендованных и купленных площадей.
- Доля вакантных площадей продолжает снижаться, что объясняется сокращением объемов ввода новых площадей на фоне растущего спроса. Несмотря на увеличение объемов кредитования проектов офисной недвижимости, в ближайшие несколько лет эта ситуация сохранится. В классе А новые проекты выйдут на рынок не раньше 2014 г., и до этого момента показатель доли вакантных площадей будет стабильно сокращаться.
- Уже около года ставки аренды на офисные площади класса А и В демонстрируют ускоренный рост. Изменение за первое полугодие 2011 г. составило 7% в классе А и 4,5% в классе В.

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные показатели	Класс А	Класс В+	Класс В-
Общий объем качественных площадей, млн м ²		11,52	
в том числе, млн м ²	2,19	6,31	3,02
Изменения с начала года, %	+6% 	+3% 	+2% 
Введено в эксплуатацию в I полугодии 2011 г., тыс. м ²		329,4	
в том числе, тыс. м ²	125,1	159,4	44,9
Доля свободных площадей, %	14,5	19,2	
Изменения с начала года, %	-3 п.п. 	-1 п.п. 	
Базовые арендные ставки*, \$/м ² /год	600-1100 (950-1300)**	400-600	260-400
Изменения с начала года, %	+7% 	+3% 	
Ставки операционных расходов, \$/м ² /год	110-210	80 - 120	50-95

*значения запрашиваемых ставок аренды без учета операционных расходов и НДС (18%)
 **ставки аренды для помещений с премиальным местоположением
 Источник: Knight Frank Research, 2011



Кирилл Стародубцев
управляющий партнер Knight Frank

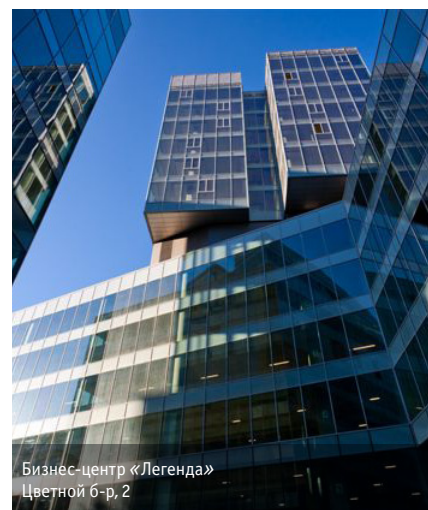
«В первом полугодии 2011 г. мы наблюдали продолжающееся восстановление рынка недвижимости. Спрос на офисные площади в классе А и В демонстрирует стабильный рост, объем арендованных и купленных офисных площадей приближается к докризисным показателям. Однако становится все более заметным сокращение объемов нового предложения - снижение объемов строительства в 2009-2010 гг. совпало по времени со сменой политического курса в столице. Запрет строительства в центре, пересмотр инвестиционных контрактов и другие инициативы оказали серьезное влияние на рынок офисных площадей. Уже сейчас наблюдаются признаки дефицита качественных проектов в центре города, что становится причиной ускоренного роста ставок аренды на премиальные помещения».

Предложение

Общий объем предложения офисных площадей класса А и В в Москве составил 11,5 млн м². За первое полугодие 2011 г. он увеличился на 3%. Это минимальный показатель прироста за последние 7 лет в Москве, ранее он составлял 5-10%. Основными причинами сокращения объемов ввода стали снижение объемов строительства в кризис, а также произошедшая осенью 2010 г. смена политических сил в столице. Пересмотр и отмена инвестиционных контрактов, инициатива по изменению сроков аренды земли для девелопмента, запрет строительства внутри ТТК, недавно озвученные изменения границ города и возможное перемещение части властных структур за пределы Москвы – все эти мероприятия в долгосрочной перспективе призваны улучшить инфраструктуру города. Но это неизбежно влечет за собой пересмотр планов и состояние неопределенности и, как следствие, торможение развития девелоперских проектов на рынке коммерческой недвижимости,

Тем не менее, в связи с увеличением объемов кредитования коммерческой недвижимости (около \$700 млн за первое полугодие

2011 г. по сравнению с объемом в \$780 млн за весь 2010 г.) и улучшением условий заемного финансирования можно ожидать анонсирования новых проектов в конце 2011 г. – первой половине 2012 г. Это будут, вероятнее всего, крупные децентрализованные проекты со сроками ввода в эксплуатацию в 2014-2015 гг.



Бизнес-центр «Легенда»
Цветной б-р, 2



Спрос

За первую половину 2011 г. в классе А было реализовано около 210 тыс. м² офисных площадей, что на 15% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Стоит отметить, что максимальное поглощение в офисном сегменте наблюдалось в 2007 г. – около 1,2 млн м² в классе А. 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 составляют 5 лет, в 2011 г. многие арендаторы принимают решение либо о продлении текущих договоров аренды, либо расширении текущих площадей или переезде в новые бизнес центры. Это является одной из причин образовавшегося высокого спроса на аренду офисов класса А. Арендаторы, заключившие новые договоры аренды в этом году, выбирали премиальные офисы с хорошим расположением с целью закрепить наиболее выгодные для себя коммерческие условия в лучших зданиях столицы на фоне растущего рынка. При рекордно низких показателях ввода доля вакантных площадей в бизнес центрах класса А снизилась с 17,4% в конце 2010 г. до уровня 14,5%.

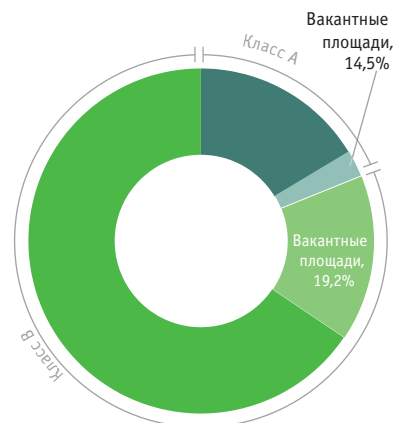
В сегменте офисов класса В за первые шесть месяцев было арендовано и куплено около 300 тыс. м², что почти на треть превышает показатель первой половины 2010 г.

Спрос на офисные площади в первой половине 2011 г. был довольно диверсифицирован



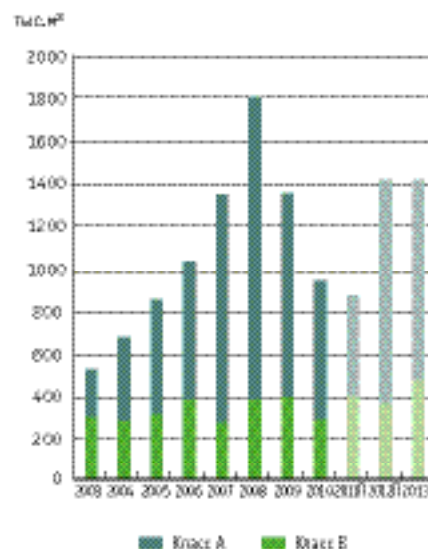
Источник: Knight Frank Research, 2011

Объем предложения в сегменте класса В в 4,3 раза превышает предложение класса А
Вакантных площадей в классе В в 6 раз больше



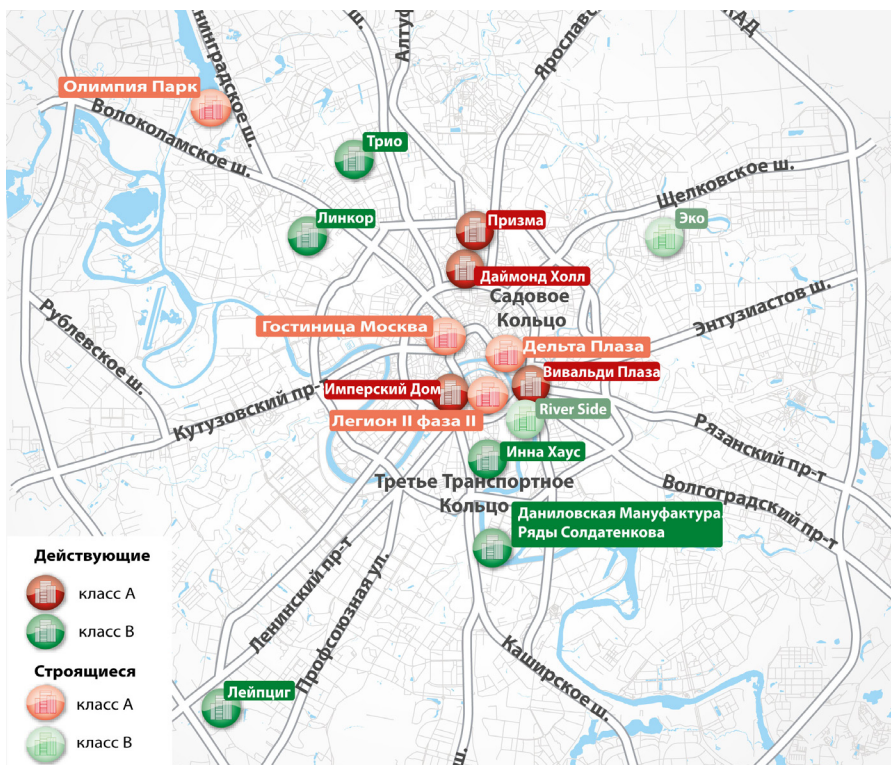
Источник: Knight Frank Research, 2011

Объем ввода новых офисных проектов в 2011 г. станет одним из самых низких с 2005 г.



Источник: Knight Frank Research, 2011

Ключевые объекты, введенные в эксплуатацию* в I полугодии 2011 г. и проекты, ожидаемые к вводу до конца года



*проекты, получившие заключение о соответствии (30С)

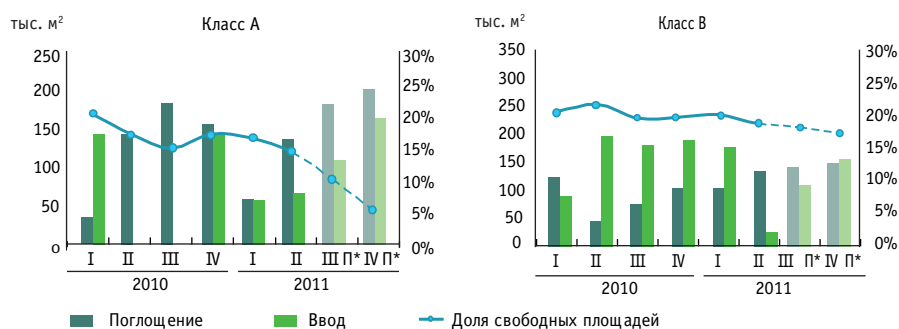
Источник: Knight Frank Research, 2011

I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Впервые с начала 2010 г. объем поглощения офисных площадей класса В превысил объем ввода. Рост спроса в классе В довольно равномерен, в отличие от сегмента офисов класса А, где совершаются более крупные сделки и темп роста изменяется от квартала к кварталу. Средний объем сделок по аренде в классе В – около 2 тыс. м², что меньше аналогичного показателя класса А – 3,4 тыс. м². Крупные сделки от 5 тыс. м² здесь происходят почти в два раза реже, чем для офисов более высокого уровня. Посткризисное восстановление спроса для офисов класса В происходило более медленно, но сейчас постепенно набирает обороты. Одной из причин более спокойного роста является большое количество вакантных площадей: в абсолютных значениях в классе почти в 6 раз больше свободных квадратных метров, чем в классе А.

В классе А и В наблюдается рост спроса на фоне низких объемов ввода в эксплуатацию, что уверенно снижает долю вакантных площадей



Ключевые сделки в I полугодии 2011 г.

№	Компания	Объем сделки, м²	Адрес	Название объекта
Аренда				
1	Гринатом	13 500	Павелецкая наб., 8	АФИ на Павелецкой
2	Мортон	11 520	Преображенская пл., 8	Прео 8
3	Групп М*	10 800	Цветной б-р, 2	Легенда
4	ОЭК	10 770	Серебрякова пр-д, 14	Сильвер Стоун
5	Ренессанс Кредит*	10 680	Двинцев ул., 12, к. 1А	Двинцев
			Пресненская наб., 8, стр. 1	Город Столиц
6	Schneider Electric	8 680	Двинцев ул., 12, к. 1	Двинцев
7	Кредит Европа Банк*	7 620	Олимпийский пр-т, 12/16	Даймонд Холл
8	ТНТ Экспресс	6 800	Проезд №607, 3 стр.2	Новая Рига
9	Российский Банк Развития	6 100	Садовническая ул., 79	Прогресс
10	Pfizer	5 800	Пресненская наб., 10	Башня на Набережной
11	Трансаэро	5 500	Зубовский б-р, 13	Дом Парк Культуры
Покупка конечными пользователями				
1	Конфиденциальный	28 120	Василисы Кожинной, 1	Парк Победы
2	ВТБ	16 000**	Краснопресненская наб.,	Федерация, башня Запад
Инвестиционные приобретения				
1	Промсвязьнедвижимость	37 000	Арбат ул., 1	Альфа Арбат Центр
2	Алив-М	12 200	Земляной Вал, 50А/8, стр. 2	Садко
3	ВТБ Капитал	доля в проекте	Лесная ул., 5	Белая Площадь

*Knight Frank выступает консультантом сделки

** приблизительная площадь

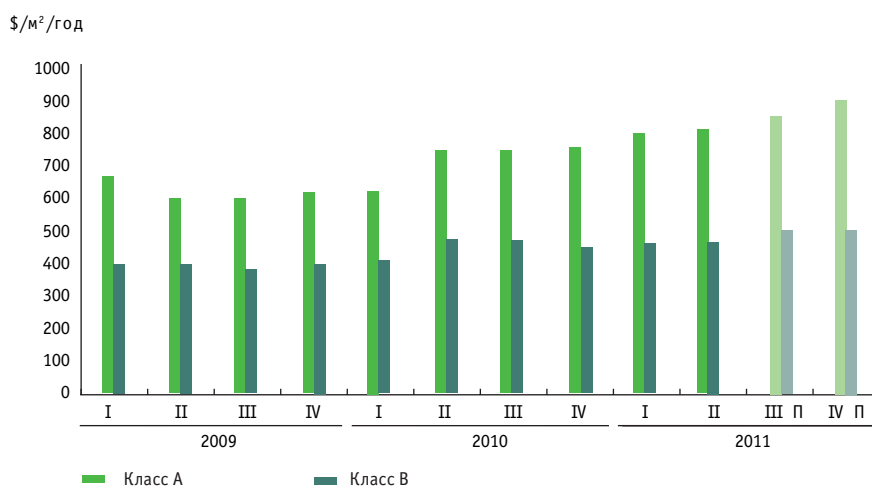


Коммерческие условия

Положительная динамика спроса и низкие объемы ввода новых площадей провоцируют рост ставок в обоих сегментах. С начала года ставки аренды выросли на 7% в классе А и на 3% в классе В. Локомотивом роста по-прежнему выступают проекты премиального сегмента: ставки аренды на качественные проекты класса А с центральным местоположением выросли на 15-20%.

Сложившаяся на рынке ситуация будет способствовать дальнейшему росту ставок. По нашим прогнозам, средняя арендная ставка в классе А Премиум вырастет к концу этого года на 20-30% по сравнению с показателем конца 2010 г. Ставки на удаленные от центра помещения, вероятнее всего, могут вырасти на 10%.

Арендные ставки демонстрируют устойчивый рост



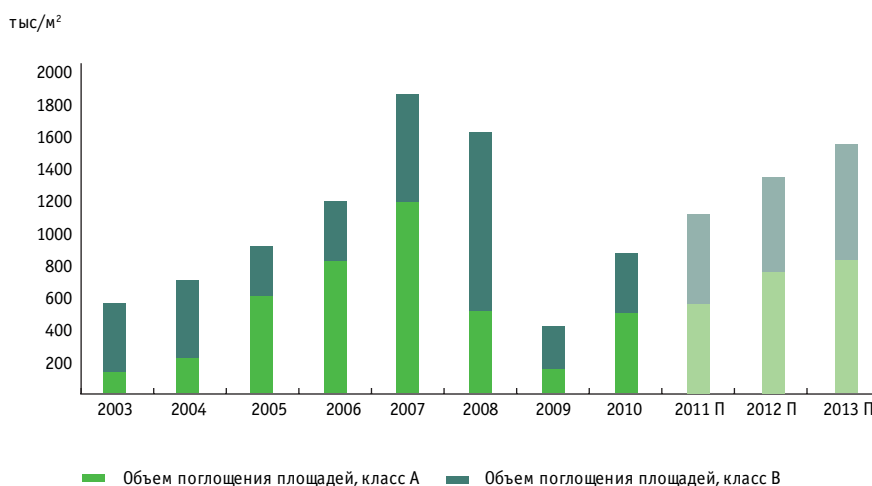
Источник: Knight Frank Research 2011

Прогноз

Последние 12 месяцев показали, что рынок находится в фазе активного роста: с весны 2010 г. наблюдается ускоренный рост поглощения и ставок аренды в обоих классах. В классе А этот процесс происходит более быстрыми темпами: арендаторы стремились воспользоваться привлекательными коммерческими условиями на этапе сравнительно низких ставок. Но в ближайшие год-полтора возможен дефицит предложения в этом сегменте, и часть спроса вынужденно сместится в сторону зданий класса В. В течение ближайших трех лет мы ожидаем рост спроса на уровне 15-20% в год.

Рост спроса провоцируется внешними политическими и экономическими факторами. Недавние инициативы властей по ограничению строительства внутри Третьего Транспортного Кольца и общая неопределенность в девелопменте коммерческой недвижимости приводят к сокращению объемов ввода новых площадей. В этих условиях доступное для аренды предложение снижается. При этом, компании-арендаторы, по данным кадровых компаний Kelly Services и Antal Russia планируют увеличение штата сотрудников, и только в 2011 г. оно составит почти 40%. Это приведет к необходимости дальнейшего расширения офисного пространства.

В ближайшие годы ожидается рост спроса на уровне 15-20% в год, чему способствуют политические события в столице и рост числа сотрудников компаний-арендаторов



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.

ОБЗОР

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

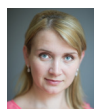
Директор
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



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.



Knight Frank
Newmark
Global