



bluestone
top property solutions

Обзор рынка офисной недвижимости

I полугодие

МОСКВА

'07

+7 495 585 0605
www.bluestone.ru

Обзор рынка офисных помещений

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Активный рост экономики создает благоприятные условия для развития бизнеса, что в свою очередь является стимулом для активного развития сегмента офисной недвижимости г. Москвы.

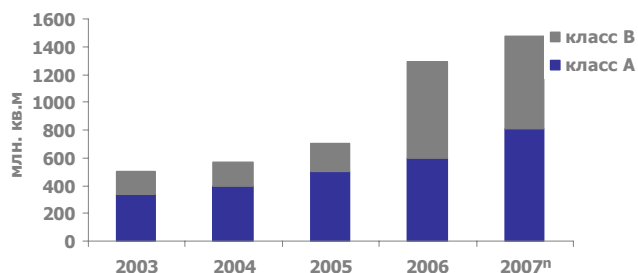
Общий объем качественных офисных площадей введенных в эксплуатацию в первом полугодии 2007 г., составил примерно 490 кв. м. Из них 42% относятся к классу А и 58% – к классу В. Таким образом, общий объем предложения качественных офисных помещений по итогам первого полугодия 2007 г. превысил отметку 5,8 млн. кв. м. Всего до конца года прогнозируется выход более 1,4 млн. кв. м качественных офисных площадей класса «А» и «В».

Задержка ввода в эксплуатацию объектов по-прежнему остается устойчивой традицией – объем введенных площадей составил всего 60% от заявленных к завершению в первом полугодии 2007 г. Стабильно высокий уровень спроса способствует высокому уровню поглощения всех выходящих на рынок объектов в максимально короткие сроки по схеме заключения предварительного договора аренды еще на этапе строительства.

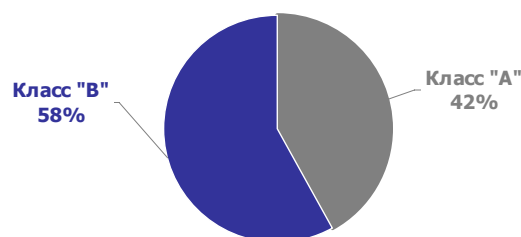
Деловой квартал «Новоспаский двор»



Динамика строительства офисных помещений по классам



Распределение офисных центров введенных в эксплуатацию в I полугодии 2007 г. по классам



Основные показатели

Объем качественных офисных площадей, млн. м	Класс А	Класс В
Введено в эксплуатацию в I полугодии 2007 г., тыс. м ²	205,8	284,2
Доля вакантных площадей, %	2%	5,1%
Средние арендные ставки \$/м ² /год (без учета НДС и операционных расходов)	750-1 150	500-870
Ставки операционных расходов \$/м ² /год (без НДС)	120-150	80-100
Средняя стоимость м/м, \$ в месяц:	6000-11000	2000-7000
подземный паркинг	300	250
наземный паркинг	200	150

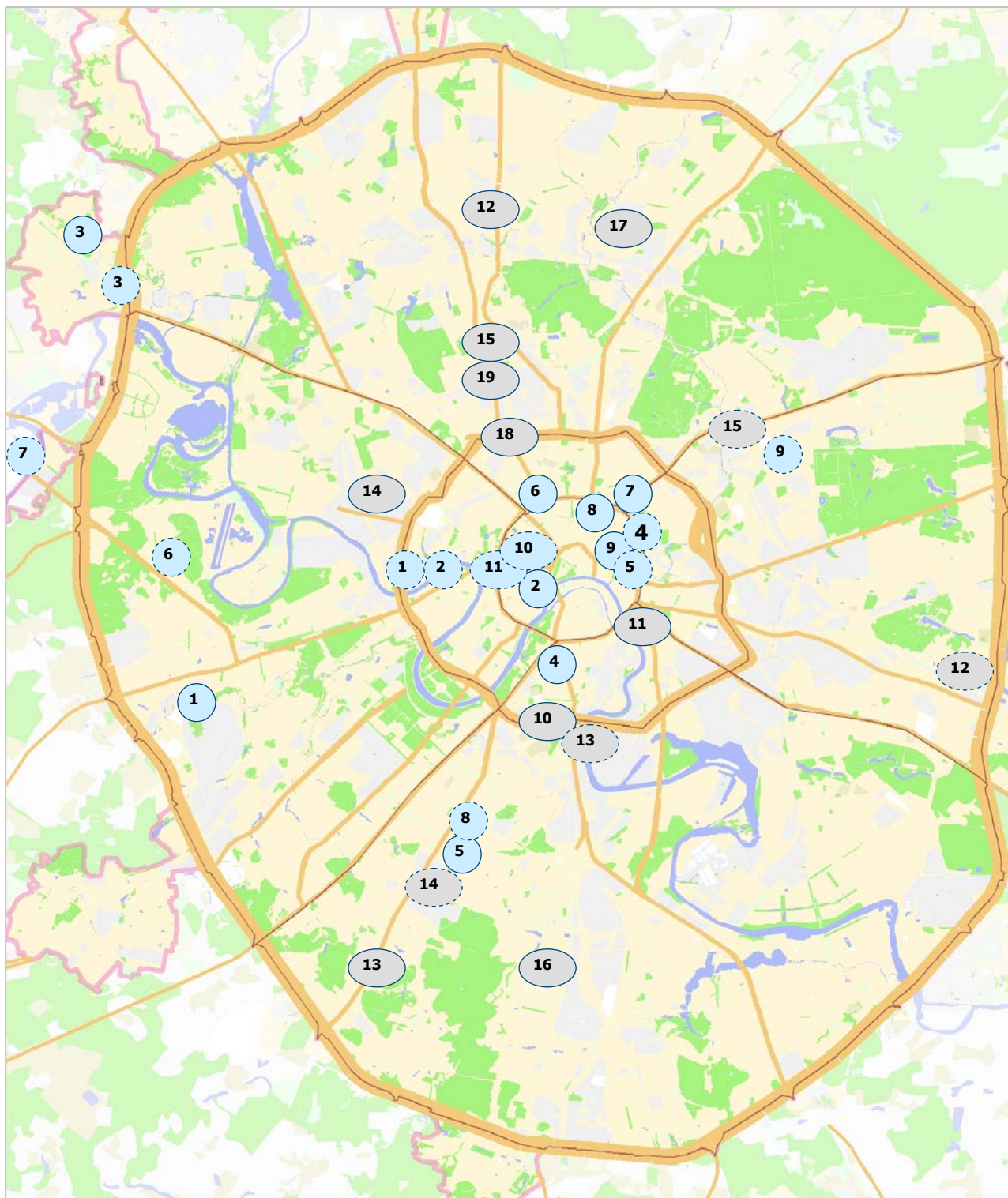
Наиболее крупные объекты, введенные в эксплуатацию в I полугодии 2007 году

№	Название	Класс	Общая площадь, м²*
1	Kutuzoff Tower	A	46 600
2	Шереметьевское Подворье	A	39 000
3	Химки Бизнес-Парк (1-ая очередь)	A	21 600
4	Конкорд	A	19 429
5	Кругозор (2-ая очередь)	A	14 400
6	Школа журналистов	A	13 305
7	Орликов	A	11 154
8	Европа Хаус	A	9 166
9	Narman Club	A	6 380
10	5-й Донской пр., 21 корп. 6	B	82 900
11	Новоспасский двор (2-ая очередь)	B	40 000
12	Альтеза	B	24 000
13	Профсоюзная ул., д. 125	B	17 550
14	1-й Магистральный пр-д, 11 а	B	13 000
15	Б. Новодмитровская ул., 23, стр. 3	B	12 155
16	Global City	B	12 000
17	Докукина ул., д. 16	B	18 000
18	Baker Plaza	B	17 500
19	Диагональ Хаус	B	16 500

* - для МФК указана площадь офисных помещений

Наиболее крупные объекты, запланированные к вводу во II полугодии 2007 года

№	Название	Класс	Общая площадь, м²
1	Северная башня (1, 2-ая очередь)	A	135 000
2	Башня на набережной (Здание С)	A	100 000
3	Гринвуд Бизнес-Парк (1-ая очередь)	A	75 000
4	Ситидел	A	63 500
5	Серебряный город	A	59 000
6	Профико	A	49 000
7	Riga Land (1-ая очередь)	A	46 340
8	Gas Oil Plaza	A	36 000
9	Соколиная Гора	A	34 650
10	МФК Военторг	A	27 000
11	Многофункциональный комплекс "Лотте"	A	20 000
12	Многофункциональный центр "Косинская Плаза"	B	67 000
13	Чайка Плаза 10	B	45 000
14	Научный проезд, 6	B	45 000
15	ЛеФорт (2-ая очередь)	B	34 500



- 4** - Объекты класса «А», введенные в эксплуатацию в I полугодии 2007 г.
- 11** - Объекты класса «В», введенные в эксплуатацию в I полугодии 2007 г.
- 8** - Объекты класса «А», запланированные к вводу во II полугодии 2007 г.
- 14** - Объекты класса «В», запланированные к вводу во II полугодии 2007 г.

СПРОС

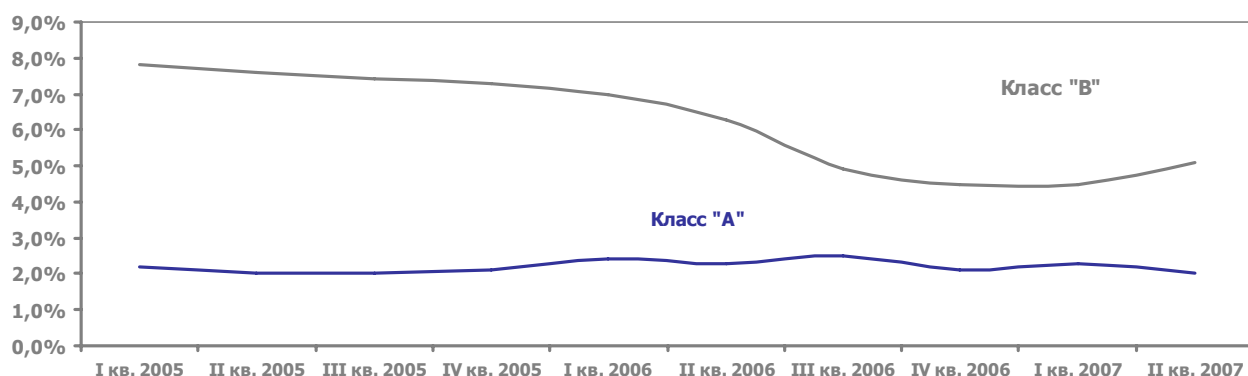
В первом полугодии 2007 г. рынок офисной недвижимости по-прежнему характеризовался дефицитом предложения качественной офисной недвижимости, показателем чего является низкая доля вакантных площадей, которая на конец 2 квартала 2007 г. для зданий класса «А» составила менее 2%, для зданий класса «В» - 5,1%.

На основе запросов, поступивших в первом полугодии в компанию BLUESTONE GROUP, наиболее востребованными на рынке остаются небольшие помещения до 200 кв. м. Помещения от 200 кв.м. до 700 кв. м – следующая, по частоте запросов со стороны арендаторов, градация, примерно 30% обращений. Наименьшее количество заявок поступает на помещения 1 500 кв. м – 2000 кв. м - 5% от их общего числа.

В структуре спроса на покупку офисных помещений преобладают помещения класса «В», на которые приходится более половины всех заявок. Доля запросов на помещения класса «А» на текущий момент составляет приблизительно 30%. Спрос на инвестиционную покупку офисных площадей, на данном этапе, продолжает значительно превышать предложение.

В силу ограниченного предложения, большого количества переоцененных объектов и сложной транспортной обстановке в центре спрос постепенно перемещается на офисы расположенные в других районах города. Самым востребованной по-прежнему остается территория в пределах от Садового кольца до ТТК на западном, юго-западном и северо-западном направлениях. Хотя необходимо отметить, что постепенно возрастает интерес к территории от ТТК до МКАДа и бизнес-паркам за пределами МКАД.

Изменение уровня свободных помещений



Крупные сделки по купле-продаже и аренде

Объект сделки	вид сделки	Покупатель / арендатор	Площадь, м²
Белая Площадь	аренда	PriceWaterhouseCoopers	32 450
Метрополис	аренда	Procter&Gamble	18 000
Башня на Набережной, Здание С	аренда	Ренессанс Капитал	13 954
Профико	аренда	СТС Медиа	12 000
МФК Капитолий	аренда	Интегра Менеджмент	7 000
Покровский двор	аренда	Sminex	5 570
Гринвуд	аренда	Ролтон	4 500
Riga Land	аренда	Юнимилк	4 000
Миракс Плаза	продажа	Газпромстрой	133 000
Большая Якиманка ул., д. 40	продажа	Интерросс	8 400
Архитектора Власова ул., д. 51	продажа	ГидроОГК	7 480
Башня 2000	продажа	Стройгазкомплект	2 500

ЦЕНЫ ПРОДАЖ И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

В первом полугодии 2007 г. продолжился активный рост арендных ставок на фоне повышающегося спроса на качественные офисные площади и дефицита соответствующего предложения. За рассматриваемый период рост средней арендной ставки составил 14,8% для офисных помещений класса «А» и 12,5% для класса «В». Таким образом, по итогам первого полугодия арендная ставка в сегменте офисных помещений класса «А» находится в диапазоне \$750-1 150 за кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов). Для сегмента офисных помещений класса «В» традиционно характерна более существенная дифференциация качественных характеристик объектов, поэтому диапазон варьирования ставки аренды более значительный: от \$500 до \$870 за кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов).

Повышение уровня цены продажи обусловлено ростом, как инвестиционного спроса, так и спроса со стороны конечных пользователей качественных офисных помещений. Для офисной недвижимости класса «А» цена продажи в среднем выросла на 9%, для класса «В» рост составил более 13%.

Доходность от вложений в офисную недвижимость составляет в среднем от 7 до 10,5%. Немалую роль в сохранении привлекательной для инвесторов ставки доходности играет высокий темп роста арендных ставок, который сейчас опережает темп повышения цены продажи на соответствующие офисные объекты.

Средний уровень цен продаж

Район	Класс	Средняя цена продажи, \$/м ² (без НДС)
ЦАО	A	9 800-13 500
	B	7 800-11 200
Запад (в пределах ТТК)	A	7 800-10 900
	B	6 900-8 700
Запад (за пределами ТТК)	A	5 800-7 400
	B	4 900-5 700
Юго-Запад (в пределах ТТК)	A	7 700-9 800
	B	6 500-8 700
Юго-Запад (за пределами ТТК)	A	5 500-8 300
	B	4 500-6 300
Северо-Запад, Север (в пределах ТТК)	A	7 500-10 300
	B	6 300-8 900
Северо-Запад, Север (за пределами ТТК)	A	5 100-6 500
	B	4 100-4 900
Восток, Юг, Юго-восток (в пределах ТТК)	A	5 800-9 000
	B	4 700-5 500
Восток, Юг, Юго-восток (за пределами ТТК)	A	-
	B	3 800-5 700

Бизнес-центр на Лужнецкой наб., д. 2/4



ТЕНДЕНЦИИ

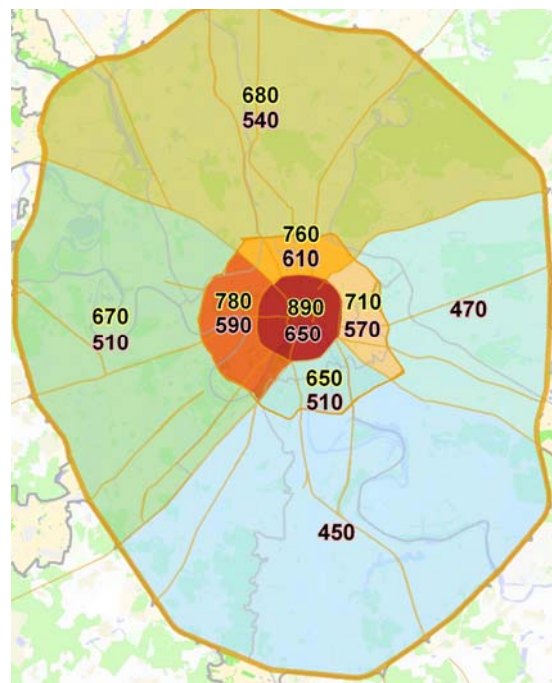
Аналитики BLUESTONE GROUP наблюдают продолжающееся усиление тенденции децентрализации офисных помещений. Основной причиной ухода крупных девелоперов за пределы Садового кольца является возможность свободной и сравнительно дешевой (в сравнении с центральной частью Москвы) реализации крупномасштабных проектов. Также этому способствует введенное московским правительством ограничение строительства объектов офисной недвижимости в центральной части города. Необходимо отметить, что в первом полугодии 2007 г. не было заявлено ни об одном крупном офисном проекте в историческом центре Москвы.

Таким образом, тенденция к смещению строительства объектов офисной недвижимости за пределы, как Садового кольца, так и ТТК будет продолжать развиваться в последующие годы.

Несмотря на все еще значительное среди девелоперов количество непрофильных компаний, можно констатировать формирование пула профессиональных девелоперов, имеющих несколько успешно реализованных проектов. Многие девелоперские компании концентрируют свои силы на одном сегменте рынка, тем самым, повышая качество реализуемых проектов.

Утвержденный столичными властями перечень объектов дорожно-мостового строительства («развязок» на проблемных участках столицы), финансируемых за счет средств целевого бюджетного территориального дорожного фонда в 2007 году, позволит улучшить ситуацию с транспортной доступностью, что является одним из основных факторов при выборе офисного помещения.

Средний уровень арендных ставок по районам*



* - средневзвешенная базовая арендная ставка без учета НДС и эксплуатационных расходов

Классификация офисных зданий

1. Данная классификация применима только к современным существующим качественным зданиям (класса А, В+, В-).

2. Здание класса А, В+ или В- должно отвечать всем соответствующим критериям (при этом допускается несоблюдение одного «обязательного» и четырех «факультативных» критериев). Все здания, которые не отвечают указанным выше параметрам, классифицируются как здания класса С и ниже.

Класс А	Класс В+	Класс В-
1. ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ЗДАНИЯ		
1.1 Центральная система управления зданием		
обязательный	факультативный	не применим
1.2 Система отопления, вентиляции, кондиционирования и увлажнения воздуха		
Климатическая система, позволяющая регулировать температуру в отдельном офисном блоке	Система отопления, вентиляции, кондиционирования и увлажнения воздуха	
обязательный	обязательный	факультативный
1.3 Возможности системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха		
Способность системы обеспечить 24-х часовое охлаждение серверных, поддерживать среднюю температуру в офисах в диапазоне 22-23 С° +/- 1, осуществлять воздухообмен из расчета 60 м3 в час на 10 м2 арендуемой офисной площади в соответствии с предполагаемой заполняемостью здания		
обязательный	рекомендации	не применим
1.4 Современная система пожарной безопасности		
обязательный	обязательный	обязательный
1.5 Лифт		
Современные высококачественные скоростные лифты ведущих международных марок	Современные лифты для зданий высотой 3 и более этажей	
обязательный	обязательный	обязательный
1.6 Максимальный период ожидания лифта не более 30 секунд		
факультативный	не применим	не применим
1.7 Электроснабжение		
Два независимых источника электроснабжения с автоматическим переключением или наличие дизельного генератора для обеспечения электроэнергией при перебоях с электроснабжением (мощность электроснабжения для арендаторов при одновременной нагрузке на 1 м2 полезной офисной площади должна быть минимум 70 VA), источник бесперебойного питания для аварийного электроснабжения		
обязательный	факультативный	факультативный
1.8 Система безопасности		
Современные системы безопасности и контроля доступа в здание (система видеонаблюдения для всех входных групп, включая парковку, система электронных пропусков, круглосуточная охрана здания)	Система видеонаблюдения для всех входных групп, круглосуточная охрана здания. Рекомендация: система электронных пропусков.	
обязательный	обязательный	обязательный

2. КОНСТРУКТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЗДАНИЯ		
2.1 Высота потолков " в чистоте "2,7-2,8 и выше		
обязательный	факультативный	факультативный
2.2 Планировка		
Открытая эффективная планировка этажа. Конструкция с несущими колоннами, шаг колонн не менее 6х6м	Открытая эффективная планировка всей или половины арендуемой	
обязательный	обязательный	факультативный
Рекомендация: Расстояние от окон до колонн не менее 4 м не менее чем на 90% полезной площади. Площадь этажа не менее 1 000 м2 с шагом колонн 8х8 или 9х9 считается более эффективной		
2.3 Глубина этажа		
Глубина этажа от окна до окна не более 18-20 м. Глубина этажа от окна до "ядра" не более 9-10 м, для зданий неправильной формы и зданий с атриумами - не более 12 м		
факультативный	факультативный	факультативный
2.4 Коэффициент потерь		
Коэффициент потерь не более 12%		
обязательный	факультативный	факультативный
$\text{коэффициент _ потерь} = \frac{\text{полезная _ площадь}}{\text{арендуемая _ площадь}} * 100\%$		
Площади считаются в соответствии со стандартами BOMA		
2.5 Допустимая нагрузка на межэтажные перекрытия: 400 кг/м2 и более		
обязательный	факультативный	факультативный
2.6 Отделка площадей общей пользования и фасада		
Высококачественные материалы, использованные при отделке помещений общего пользования и фасада	Качественные материалы, использованные при отделке помещений общего пользования и фасада	
обязательный	обязательный	обязательный
2.7 Фальшпол (возможность установки)		
обязательный*	не применим	не применим
* Данное требование является факультативным для зданий, построенных до 2005 года		
2.8 Освещение и расположение окон		
Современное высококачественное остекление, обеспечивающее достаточное естественное освещение. Рациональное расположение окон		
факультативный	факультативный	факультативный
3. МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ		
3.1 Местоположение		
Хорошее расположение здания, отсутствие рядом объектов, которые могут оказывать негативное влияние на его имидж (например, функционирующие индустриальные объекты, кладбища, свалки, тюрьмы и прочее)		
обязательный	факультативный	не применим

3.2 Транспортная доступность		
Удобный подъезд и транспортное сообщение, т.е местоположение здания в 10-15 минутах ходьбы от ближайшей станции метро или должным образом организованный автобус, курсирующий между зданием и станцией метро		
обязательный	факультативный	факультативный
4. ПАРКОВКА		
4.1 Тип парковки		
Подземная парковка или крытая многоуровневая наземная парковка с крытым переходом к зданию. Наземная гостевая парковка	Организованная охраняемая парковка	
обязательный	обязательный	обязательный
Рекомендация: Удобный въезд на территорию парковки	Рекомендация: Подземная парковка для вновь построенных зданий	
4.2 Обеспеченность парковочными местами		
Обеспеченность парковочными местами:		
1) внутри Садового кольца – не менее, чем 1 место на 100 м2 арендуемой площади (1/100);		
2) между Садовым кольцом и ТТК – не менее чем 1/80;		
3) между ТТК и 10 км до МКАД - не менее чем 1/60;		
4) далее в сторону области – 1/30-1/40 и более		
факультативный	факультативный	факультативный
5. СОБСТВЕННОСТЬ		
5.1 Здание принадлежит одному владельцу (здание не распродано отдельными этажами или блоками различным владельцам)		
обязательный	не применим	не применим
5.2 Прозрачная структура собственности		
факультативный	факультативный	факультативный
6. УПРАВЛЕНИЕ ЗДАНИЕМ И УСЛУГИ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ		
6.1 Управление зданием		
Управление зданием осуществляется профессиональной компанией, управляющей не менее 5 офисными зданиями (не менее 5 000 м2 каждое) или обладающей соответствующим международным опытом	Должным образом организованное управление зданием	
обязательный	обязательный	обязательный
6.2 Телекоммуникационные провайдеры		
Не менее 2-х независимых качественных провайдеров телекоммуникационных услуг в здании		
обязательный	обязательный	обязательный

6.3 Входная группа		
Эффективно организованная зона ресепшн, соответствующая размерам здания и обеспечивающая удобный доступ.		
факультативный	факультативный	не применим
6.4 Услуги для арендаторов		
Профессионально организованный кафетерий для сотрудников, соответствующий размерам здания и количеству работающих в нем сотрудников, наличие не менее двух других услуг (банкомат, газетный киоск, химчистка, магазины и прочее) с учетом инфраструктуры в непосредственной близости от здания	Кафетерий для сотрудников и другие услуги в здании (банкомат, газетный киоск, химчистка, магазины и прочее) с учетом инфраструктуры в непосредственной близости к зданию	
обязательный	обязательный	обязательный

Компания BLUESTONE GROUP является профессиональным игроком на рынке коммерческой недвижимости.

Основной вид деятельности компании – предоставление полного спектра услуг на рынке коммерческой недвижимости.

Выступая консультантом по вопросам маркетинга, аренды и продажи объектов офисной, торговой, а также складской и производственной 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;
- профессиональная эксплуатация объектов офисной недвижимости.

BLUESTONE GROUP

117105, Россия, Москва, Варшавское шоссе 37А

Тел.: +7 (495) 585 0605

+7 (495) 775 9007

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.