



ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

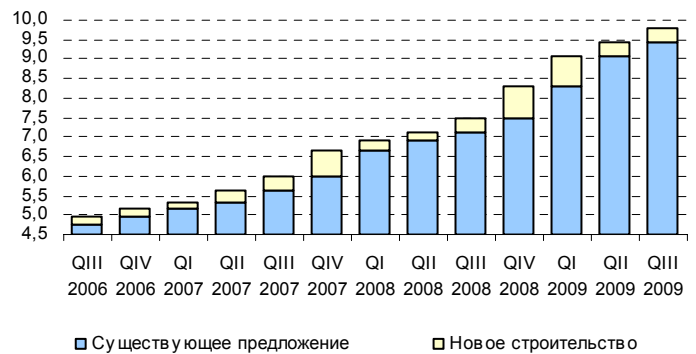
3 квартал 2009

Предложение

За 3 кв. 2009 г. На рынок офисной недвижимости Московского региона вышло порядка 250 тыс. кв. м. Из них на класс «А» пришлось 30% помещений, класс «В» составил 70%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» оценивается на уровне 9,75 млн. кв. м. До конца 2009 г. на рынок офисной недвижимости ожидается выход еще порядка 350-400 тыс. кв. м качественных офисов.

Уровень вакантного предложения в сегменте качественных офисов продолжает расти, поскольку спрос по-прежнему остается низким и выходящие на рынок объекты остаются заполненными менее чем на половину. Так, на конец 3 кв. 2009 г. доля вакантных помещений в классе «А» составляет 15-18, в классе «В» - 25-30%.

Динамика объемов предложения, млн.кв. м



Источник: данные компании Blackwood

Некоторые объекты, введенные в эксплуатацию в 3 кв. 2009 г.

Класс	Название	Адрес	Офисная площадь, кв. м
A	Victory Plaza	Викторенко ул., д. 3	31 000
B+	Nagatino-i-land	Автозаводская ул., 23, стр. 1-2 В	22 000
A	Principal Plaza	просп. 60-летия Октября, 12	33 400
B	«Павловский», 2 очередь	Павловская ул., д. 7, стр. 2	12 500

Кризисные тенденции, которые рынок демонстрирует в течение последнего года, остаются актуальными:

- рост объема предложения за счет прироста вакантного предложения за счет освобождаемых помещений по истечению сроков договоров аренды либо их разрыва;
- сегмент субаренды также остается весомым источником вакантного предложения, его объем превышает 200 тыс. кв. м;

Тем не менее, объем ввода новых площадей в 2009 г. окажется существенным и составит около 2 млн. кв. м.

Ситуация на рынке кредитования коммерческой недвижимости остается тяжелой, что по-прежнему вынуждает многих девелоперов пересматривать свои планы, переносить сроки ввода строящихся объектов, замораживать либо изменять планируемые к строительству проекты с офисной составляющей.

Наиболее крупные объекты, ввод которых заявлен до конца 2009 г.

Класс	Название	Адрес	Общая площадь, кв. м
A	«Домников»	Академика Сахарова, д. 30	132 000
A	МФК «Вивальди Плаза»	Кожевническая, д. 8/4	100 600 (офисная 68 000)
A	Western Gate	Беловежская ул., д. 21	61 795
B	W Plaza	Варшавское ш., д. 1	36 252
A	Белая площадь, здание А	Лесная ул., вл. 11-15	34 000
B	Бизнес-парк Solutions, здания 2,3	ул. Кировоградская, д. 23а, к. 1	42 000

Источник: данные компании Blackwood

Спрос

Спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей по-прежнему существенно снижен в объеме и изменен по структуре относительно докризисных показателей.

Распределение заявок, поступивших в компанию Blackwood в 3 кв. 2009 г., по виду сделки произошло следующий образом: 72% заявок пришлось на аренду помещений и 28% - на покупку. Данная структура повторяет аналогичные показатели за первое полугодие 2009 г., что подтверждает начавшуюся летом тенденцию оживления спроса на покупку офисных активов (как для собственных нужд, так и в инвестиционных целях).

В структуре спроса на аренду помещений по классу зданий с начала года лидером остается класс «В-»: в 3 кв. на него пришлось 38% заявок. Если на класс «С» в 3 кв. 2008 г. (когда начавшийся в сентябре кризис еще не успел найти отражение в квартальной структуре) приходилось 2%, то в текущем году на его долю пришелся 31% заявок. Доля заявок на класс «А» в 3 кв. 2009 г. снизилась относительно прошлого года на 25 процентных пунктов и составила 18%.

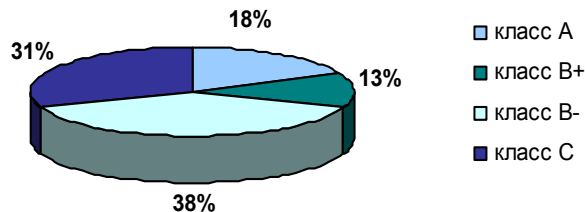
В структуре спроса на аренду офисных помещений по метражу наиболее популярными остаются самые маленькие блоки - на них пришлось треть всех заявок, и доля этого сегмента относительно прошлого года возросла на 13 процентных пунктов. В то же время, доля заявок на аренду самых больших блоков также возросла с 13% в 3 кв. 2008 г. до 23%, что свидетельствует и некотором росте спроса на офисы больших площадей на фоне существенного снижения запрашиваемых собственниками ставок аренды.

В структуре спроса на покупку офисов по классу зданий лидером также является класс «В-» - на него пришлось 67% всех заявок, спрос на класс «В+» практически не изменился, а доля заявок на покупку офисов класса «А» уменьшилась с 44 до 6%.

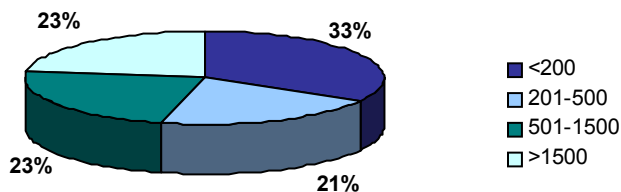
Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу оказалась следующей: треть всех заявок пришлось на самые маленькие блоки (плюс 27 процентных пунктов относительно прошлогодней структуры, где лидером были самые большие блоки). Доля заявок на самые большие блоки снизилась с 37 до 27%.

Таким образом, основные тенденции в спросе на офисную недвижимость в 3 кв. 2009 г. таковы: спрос на аренду и покупку существенно сокращен, наиболее популярными остаются небольшие блоки с отделкой; с середины лета наблюдается некоторый рост спроса на покупку офисных активов и увеличение доли заявок на более крупные блоки

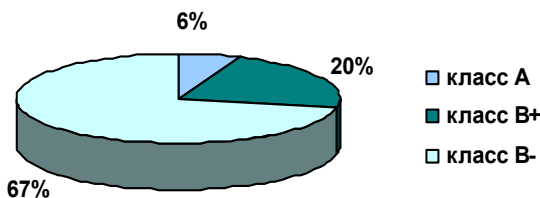
Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий



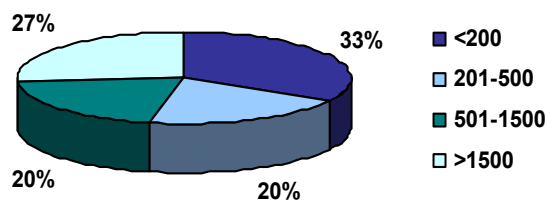
Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу



Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий



Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood за 3 квартал 2009 г.

в аренду, что свидетельствует от приближении ценовых показателей предложения к ожиданиям потенциальных покупателей и арендаторов.

Арендные ставки и цены продажи

Ценовой тренд для рынка офисной недвижимости в 3 кв. 2009 г. по-прежнему остается отрицательным: за истекший период ставки снизились в среднем еще на 10-15% и достигли следующих показателей: для офисных помещений класса «А» ставки находятся в диапазоне \$450-\$900 за кв. м в год, в сегменте офисных помещений класса «В» разброс арендных ставок следующий: в классе «В+» ставки варьируются от 350\$ до \$600 за кв. м в год, в классе «В-» - от \$250 до \$400 за кв. м в год. Эксплуатационные расходы за рассматриваемый период составили в среднем \$75-\$90 за кв. м в год для помещений класса «А» и \$50-\$80 - для класса «В+», \$35-\$50 - для класса «В-».

Цены продаж в течение 3 кв. 2009 г. также снизились, хотя разброс запрашиваемых цен по разным объектам по-прежнему существенный: для офисов класса «А» цена варьируется от \$3 500 до \$8 000 за кв. м, класса «В+» - \$2 500-\$7 000 за кв. м, для помещений класса «В-» - \$1 500-\$4 000 за кв. м. В то же время, фактор уценки в сделках по покупке офисных активов по-прежнему оказывает влияние на реальную цену продажи: многие собственники готовы существенно снижать запрашиваемый уровень цен.

Значимые события и сделки 3 кв. 2009 г.

Основными тенденциями рынка офисной недвижимости в 3 кв. 2009 г. были следующие:

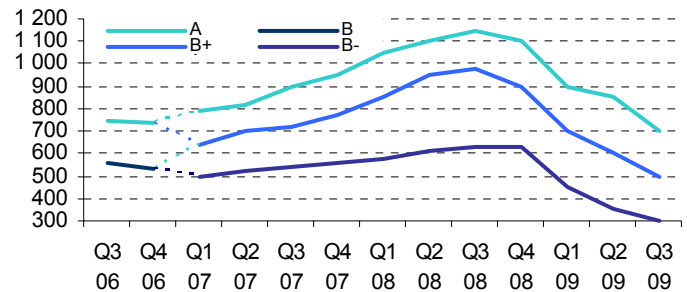
- Рост объема предложения и увеличение уровня вакантных офисов на фоне низкого спроса;
- Низкие темпы поглощения площадей как за счет общего падения спроса, так и за счет снижения арендуемой площади;
- Некоторый рост инвестиционного спроса на покупку офисных активов: результат достижения уровня запрашиваемых цен ожиданиям потенциальных инвесторов;

Некоторые сделки, совершенные в 3 кв. 2009 г.

Покупатель/ Арендатор	Название офисного объекта	Реализованная площадь, кв. м	Адрес	Вид сделки
Интер РАО ЕЭС	БЦ «ЛУЧ»	35 000	Б. Пироговская ул.	Покупка здания
Н/д	БЦ Espace (Косинская Плаза)	112 000	Косинская ул.	Покупка актива
«Прогрессивные инвестиционные идеи»	комплекс зданий ОАО «Мосэнерго»	36 000	Садовнической ул. и Раушской наб.	Покупка актива
Группа инвесторов	БЦ «Домников»	130 000	Ак. Сахарова просп.	Покупка актива
Аэрофлот	БЦ Midland Plaza	7 000	Старый Арбат ул.	Аренда
Alcatel	БЦ «Лефортово»	4 500	Электrozаводская ул.	Аренда, оптимизация расходов (уменьшение занимаемой площади и снижение ставки)
«Евро-Клиник»	БЦ «Морозов»	1 000	Тимура Фрунзе ул.	Аренда
Компания сырьевого сектора	БЦ Nordstar Tower	800	Хорошевское ш.	Аренда
Юридическая компания*	Особняк	800	Леонтьевский пер.	Аренда
Строительная компания*	Особняк	1 700	Товарищеский пер.	Аренда

* - сделка компании Blackwood

Динамика средневзвешенной по площади ставки аренды офисов, долл./кв. м в год



Источник: данные компании Blackwood

Наиболее же комфортными для потенциальных арендаторов и покупателей ценовыми параметрами в 3 кв. 2009 г. по нашим оценкам были следующие (ставки и цены варьируются в зависимости от местоположения и площади объекта/помещения):

Аренда: класс «А» - \$350-\$700, класс «В» - \$200-\$400 за кв. м в год; Покупка: класс «А» - \$3000-\$4500, класс «В» - \$1500-\$2500 за кв. м.

- Дальнейший пересмотр девелоперами стратегий развития и реструктуризации портфелей за счет приостановки или заморозки перспективных проектов, реализации активов либо переносов сроков ввода строящихся объектов:
 - ◇ девелопер Horus Capital продает более половины своего портфеля, оставляя в активе порядка 200 тыс. кв. м;
 - ◇ компания «Н-Транс», которая владеет БЦ «Северная башня» в Москва-Сити, приняла решение продавать

частями комплекс общей площадью порядка 135 тыс. кв. м;

- ◇ строительство технопарка Nagaino-i-land продлится на 2 года дольше запланированного - до 2013 г.;
- ◇ сроки реализации 3-й и 4-й очередей бизнес-парка «Аврора» были перенесены на конец 2012 и 2014 гг. соответственно. По завершения строительства общая площадь комплекса составит 100 тыс. кв. м.

Несмотря на то, что в течение 3 кв. 2009 г. было заявлено о строительстве нескольких офисных проектов, в том числе, довольно крупных (Lotte Group объявила о намерении реализовать свой второй проект в России - МФК «Российско-корейский культурный центр» общей площадью 60 тыс. кв. м; компания Coalco планирует реализовать проект БЦ на 200 тыс. на Ленинградском просп.; правительство Москвы объявило о поиске инвестора для реализации МФК на территории «Москва-Сити») ситуация с текущими проектами продолжает оставаться затруднительной для многих крупных девелоперов.

В то же время, тенденция перехода заложенных объектов к банкам-кредиторам при невозможности девелоперов погасить долг либо реструктуризации кредита остается актуальной и по всей видимости будет иметь продолжение как минимум до конца текущего года - крупные банки будут продолжать консолидировать заложенные офисные активы. Так, Сбербанк, уже получивший за долги часть комплекса «Город столиц», заявил, что пока под его контроль перешло не более 5% заложенных объектов. С учетом того факта, что госбанки являются крупнейшими кредиторами строительного сектора, этот процесс только начинается, и уже к концу года ряд банков может стать ведущими игроками рынка коммерческой недвижимости. С учетом довольно большого объема как уже перешедших объектов, так и тех, что, безусловно, еще перейдут к банкам, дальнейшая стратегия реализации активов будет зависеть от складывающейся конъюнктуры, как рынка самой недвижимости, так и денежного рынка, а также от характеристик самих объектов.

Наиболее крупные проекты, заявленные в 3 квартале 2009 г.

Девелопер	Название объекта	Адрес	Заявленная площадь, кв. м
Mirax Group	«Московский центр малого предпринимательства и ремесел»	Кремлевская наб., вл. 1/9/6, стр. 8, 9, 10-15	19 000
Coalco	БЦ на месте машиностроительного КБ «Искра»	Ленинградский просп., 35	200 000
н/д	МФК в «Москва-Сити»	1-й Красногвардейский пр., вл. 9	179 612
Банк Москвы	Офис «Банка Москвы»	Рождественка ул., д. 8/15, стр. 1, 2	21 120
Lotte Group	МФК «Российско-корейский культурный центр»	Профсоюзная ул., вл. 65	60 000
ООО «Строй-Инвест»	Гостинично-офисный комплекс «Абхазский культурно-деловой центр»	Земляной Вал ул., вл. 77-79	22 000
Банк ВТБ	Офис «Банка ВТБ»	Воронцовская ул., вл. 41 - 43	более 20 000

Источник: данные компании Blackwood

Прогноз

До конца 2009 г. рынок качественных офисов может пополниться еще на 350-400 тыс. кв. м. Таким образом, вопреки негативным прогнозам, совокупный объем введенных в текущем году помещений может составить порядка 2 млн. кв. м.

Серьезных предпосылок к активному оживлению рынка офисной недвижимости пока нет, по всей видимости, стагнация и незначительное падение продолжится до конца

2009 г., ставки аренды и цены продажи могут снизиться еще на 5-10%. В то же время, рынок офисов уже достиг своеобразных критических минимумов, что позволяет ожидать некоторый рост спроса на аренду помещений и рост количества сделок по покупке офисных активов.