

**РЫНОК КОММЕРЧЕСКОГО НЕДВИЖИМОГО
ИМУЩЕСТВА**

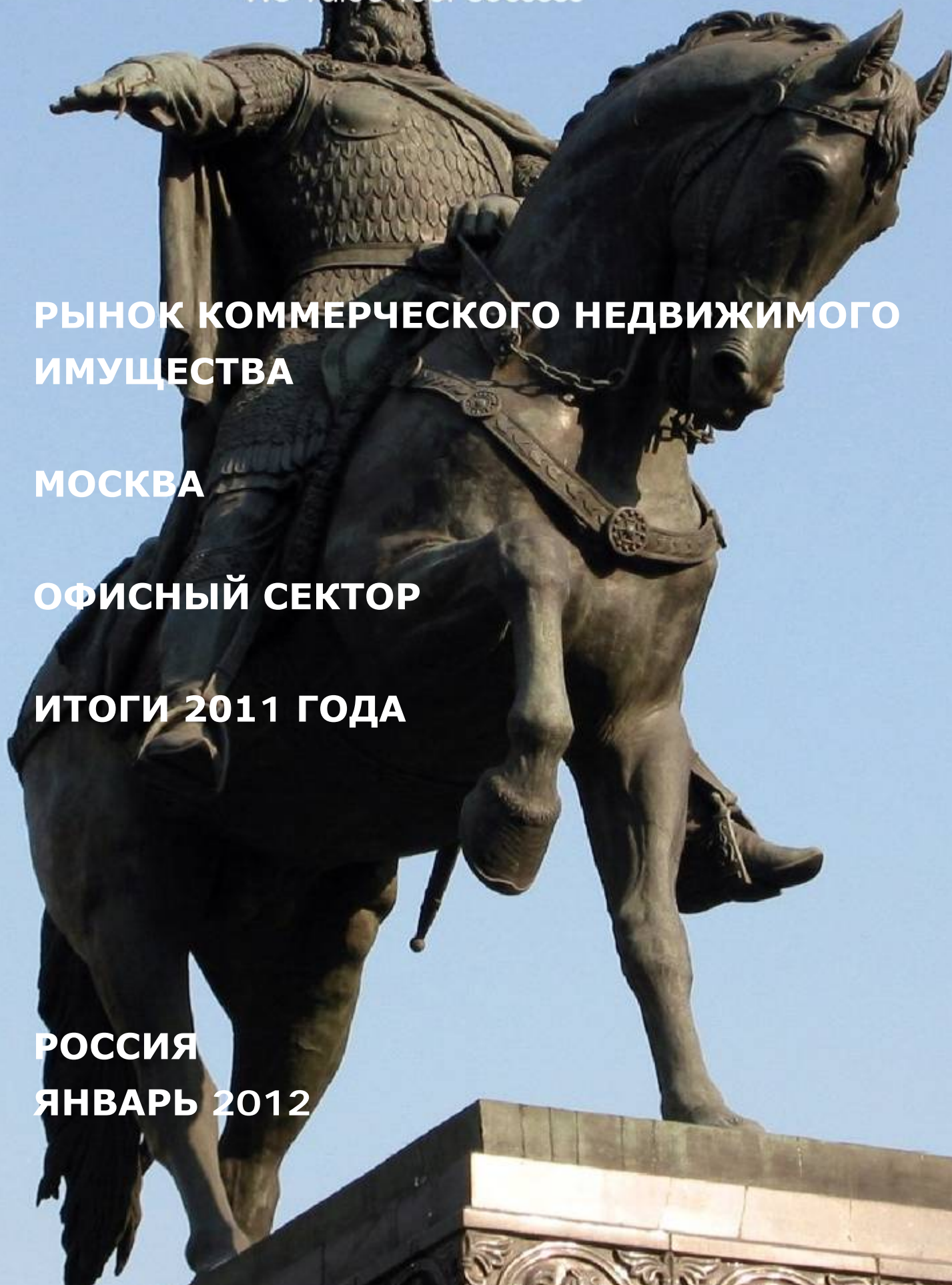
МОСКВА

ОФИСНЫЙ СЕКТОР

ИТОГИ 2011 ГОДА

РОССИЯ

ЯНВАРЬ 2012



ОФИСНЫЙ СЕКТОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА МОСКВЫ. ИТОГИ 2011 ГОДА

Данный обзор составлен на основе анализа состояния офисного сектора рынка коммерческого недвижимого имущества Москвы, проведенного оценщиками Swiss Appraisal. Все показатели настоящего обзора являются итогом выборки массива объектов продажи и аренды, предлагаемых крупнейшими представителями рынка коммерческой недвижимости Москвы, а также внутренней базы соответствующих объектов, составляемой и регулярно пополняемой оценщиками Swiss Appraisal. Представленные в обзоре значения соответствуют среднерыночным показателям, характеризующим рынок Москвы в целом (без учета зонирования).

ТЕНДЕНЦИИ

- Обеспеченность Москвы качественными офисными площадями по средним европейским меркам является недостаточной. В 2011 году в условиях практически полностью отсутствующего строительства объектов коммерческой недвижимости в Москве объем ввода качественных офисных помещений, предлагаемых на рынке, постепенно сокращался. При этом потенциал московского рынка офисного сектора по-прежнему является по европейским меркам высоким и перспективным. Существенная часть проектов, планируемых к сдаче в эксплуатацию в 2011 году перенесена на 2012 год.
- К концу 2011 года в сравнении с годом 2009 на треть сократилось число предложений офисных площадей класса В- при параллельном росте класса В+. Таким образом, структура офисного сегмента в 2011 году продолжила трансформироваться за счет увеличения более качественных площадей и сокращения неудовлетворяющих спрос площадей низкого качества. Тем не менее, данный процесс протекает недостаточно динамично.
- Недозагрузка качественных площадей в 2011 году продолжила сокращаться, постепенно приближаясь к докризисным показателям. Связано это было, прежде всего, с приостановлением строительства и, как следствие, переориентированием интересов инвесторов в сторону вторичного рынка. Данная динамика увеличивает инвестиционную составляющую потенциала офисной недвижимости.
- Темпы продажи и аренды объектов офисной недвижимости применительно ко всем классам демонстрируют разновеликий, но, тем не менее, стабильный рост, чередуемый временным затишьем, вызванным фактором сезонности и отдельно взятыми событиями, меняющими политику ценообразования в строительстве. В дальнейшем данная динамика сохранится.
- Доходность от вложений в офисный сектор коммерческой недвижимости увеличивается. Динамика роста данного показателя остается на относительно низком уровне, не превышая рубеж 10%, что в купе с негативными прогнозами отрасли и экономики в целом позволит достичь докризисного порога не ранее конца 2012 года.

Крупнейшие события и сделки

- «Система Галс» провела реконцепцию комплекса на Ленинградском проспекте после выхода из проекта компании Siemens.
- Mizuho Corporate Bank арендовал в БЦ Central City Tower (Овчинниковская набережная, дом 20, строение 1) 1 635 кв.м.
- Align Technology арендовал в БЦ Loft Бюро («Даниловская мануфактура 1867» 2 030 кв.м.
- ГК «О'Кей» арендовал в БЦ (улица Нижняя Красносельская, дом 39, строение 1) 3 500 кв.м.
- «Ренессанс Кредит» арендовал в БЦ «Двинцев» (улица Двинцев, 14) 7 000 кв.м.
- «Объединенная энергетическая компания» арендовала в БЦ Silver Stone (проезд Серебрякова, дом 14) 10 771 кв. м.
- ГК «Мортон» арендовала в БЦ Preo 8 (Преображенская площадь, дом 8) 11 520 кв.м.
- «Лаборатория Касперского» арендовала около 30 000 кв.м в «Олимпия Парк».
- «Сбербанк» арендовал около 20 000 кв.м офисной площади «Даниловского Форта».
- «Гринатом» арендовал 13 500 кв.м в «АФИ на Павелецкой».
- «Мортон» арендовал 11 520 кв.м в «PREO 8».
- «ОЭК» арендовала 10 770 кв.м в «Сильвер Стоун».

Показатели

Основные показатели офисного сектора рынка коммерческого недвижимого имущества Москвы представлены в следующей таблице.

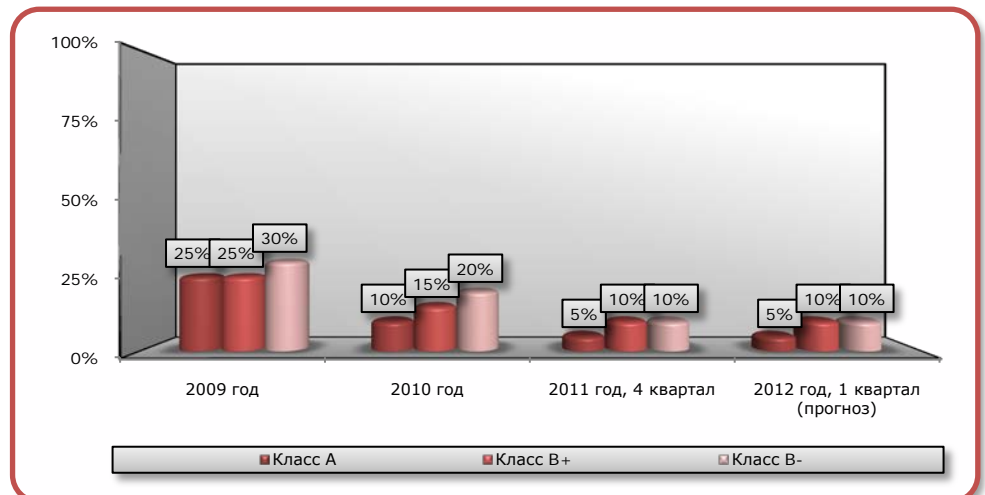
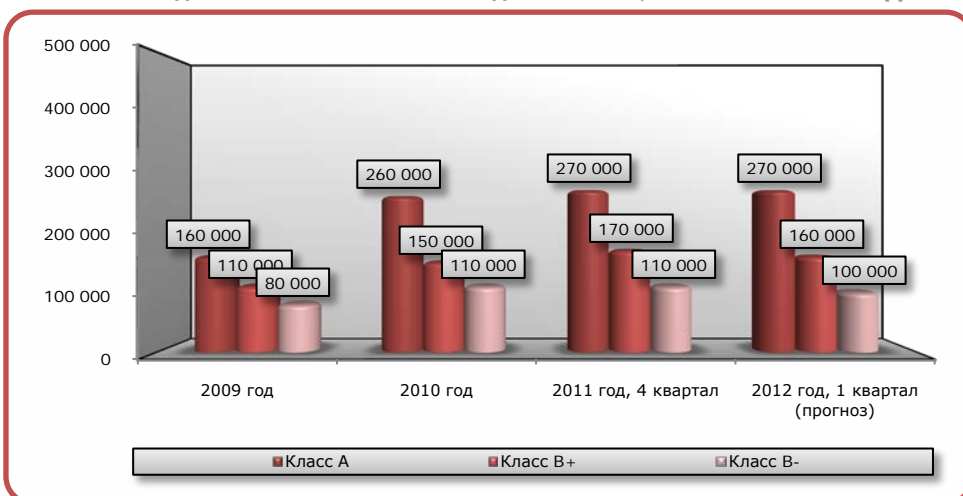
Показатели	Класс объектов офисной недвижимости:					
	Класс А		Класс В+		Класс В-	
Структура рынка, %:						
2009 год	16%	-	28%	-	56%	-
2010 год	18%	↑ +13%	27%	↓ -4%	54%	↓ -4%
2011 год, 1 квартал	18%	→ 0%	27%	→ 0%	54%	→ 0%
2011 год, 2 квартал	19%	↑ +6%	31%	↑ +15%	50%	↓ -7%
2011 год, 3 квартал	20%	↑ +5%	35%	↑ +13%	45%	↓ -10%
2011 год, 4 квартал	20%	→ 0%	35%	→ 0%	45%	→ 0%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	20%	→ 0%	40%	↑ +14%	40%	↓ -11%
Уровень потенциального торгового оборота при заключении сделки, %:						
2009 год	25%	-	25%	-	30%	-
2010 год	10%	↓ -60%	15%	↓ -40%	20%	↓ -33%
2011 год, 1 квартал	7%	↓ -30%	10%	↓ -33%	10%	↓ -50%
2011 год, 2 квартал	5%	↓ -29%	10%	→ 0%	10%	→ 0%
2011 год, 3 квартал	5%	→ 0%	10%	→ 0%	10%	→ 0%
2011 год, 4 квартал	5%	→ 0%	10%	→ 0%	10%	→ 0%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	5%	→ 0%	10%	→ 0%	10%	→ 0%
Стоимость продажи объектов офисной недвижимости, RUB за 1 кв.м, без учета НДС:						
2009 год	160 000	-	110 000	-	80 000	-
2010 год	260 000	↑ +63%	150 000	↑ +36%	110 000	↑ +38%
2011 год, 1 квартал	270 000	↑ +4%	160 000	↑ +7%	120 000	↑ +9%

Показатели	Класс объектов офисной недвижимости:					
	Класс А		Класс В+		Класс В-	
2011 год, 2 квартал	280 000	↑ +4%	170 000	↑ +6%	120 000	→ 0%
2011 год, 3 квартал	280 000	→ 0%	170 000	→ 0%	110 000	↓ -8%
2011 год, 4 квартал	270 000	↓ -4%	170 000	→ 0%	110 000	→ 0%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	270 000	→ 0%	160 000	↓ -6%	100 000	↓ -9%
Стоимость аренды объектов офисной недвижимости, RUB за 1 кв.м в год, без учета НДС:						
2009 год	19 000	-	12 000	-	8 000	-
2010 год	27 000	↑ +42%	14 000	↑ +17%	10 000	↑ +25%
2011 год, 1 квартал	29 000	↑ +7%	15 000	↑ +7%	11 000	↑ +10%
2011 год, 2 квартал	30 000	↑ +3%	16 000	↑ +7%	11 000	→ 0%
2011 год, 3 квартал	30 000	→ 0%	17 000	↑ +6%	10 000	↓ -9%
2011 год, 4 квартал	27 000	↓ -10%	16 000	↓ -6%	10 000	→ 0%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	27 000	→ 0%	16 000	→ 0%	10 000	→ 0%
Доля вакантных площадей, %:						
2009 год	23%	-	22%	-	22%	-
2010 год	7%	↓ -70%	15%	↓ -32%	18%	↓ -18%
2011 год, 1 квартал	7%	→ 0%	15%	→ 0%	18%	→ 0%
2011 год, 2 квартал	6%	↓ -14%	14%	↓ -7%	20%	↑ +11%
2011 год, 3 квартал	8%	↑ +33%	15%	↑ +7%	20%	→ 0%
2011 год, 4 квартал	10%	↑ +25%	15%	→ 0%	20%	→ 0%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	12%	↑ +20%	12%	↓ -20%	20%	→ 0%
Доля операционных расходов, %:						
2009 год	19%	-	22%	-	23%	-
2010 год	16%	↓ -16%	18%	↓ -18%	21%	↓ -9%
2011 год, 1 квартал	15%	↓ -6%	17%	↓ -6%	20%	↓ -5%
2011 год, 2 квартал	14%	↓ -7%	16%	↓ -6%	19%	↓ -5%
2011 год, 3 квартал	15%	↑ +7%	16%	→ 0%	17%	↓ -11%
2011 год, 4 квартал	14%	↓ -7%	17%	↑ +6%	15%	↓ -12%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	15%	↑ +7%	17%	→ 0%	15%	→ 0%
Реальная доходность объектов офисной недвижимости (с учетом доли вакантных площадей и доли операционных расходов), %:						
2009 год	12%	-	11%	-	10%	-
2010 год	10%	↓ -17%	9%	↓ -18%	9%	↓ -10%
2011 год, 1 квартал	11%	↑ +10%	9%	→ 0%	9%	→ 0%
2011 год, 2 квартал	11%	→ 0%	9%	→ 0%	9%	→ 0%
2011 год, 3 квартал	11%	→ 0%	10%	↑ +11%	9%	→ 0%
2011 год, 4 квартал	10%	↓ -9%	9%	↓ -10%	9%	→ 0%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	10%	→ 0%	10%	↑ +11%	10%	↑ +11%
Базовая доходность (без учета доли вакантных площадей и доли операционных расходов), %:						
2009 год	7%	-	6%	-	6%	-
2010 год	8%	↑ +14%	6%	→ 0%	6%	→ 0%
2011 год, 1 квартал	8%	→ 0%	6%	→ 0%	6%	→ 0%
2011 год, 2 квартал	9%	↑ +13%	7%	↑ +17%	6%	→ 0%
2011 год, 3 квартал	8%	↓ -11%	7%	→ 0%	6%	→ 0%
2011 год, 4 квартал	8%	→ 0%	7%	→ 0%	6%	→ 0%
2012 год, 1 квартал (прогноз)	7%	↓ -13%	7%	→ 0%	7%	↑ +17%

СТРУКТУРА РЫНКА, %


К концу 2011 года в среднем на треть сократилось число предложений офисных площадей класса В- при параллельном росте объема класса В+. Класс А также увеличил свое присутствие в структуре. Таким образом, структура рынка продолжает трансформироваться в сторону качественного улучшения предлагаемых к продаже и аренде объектов.

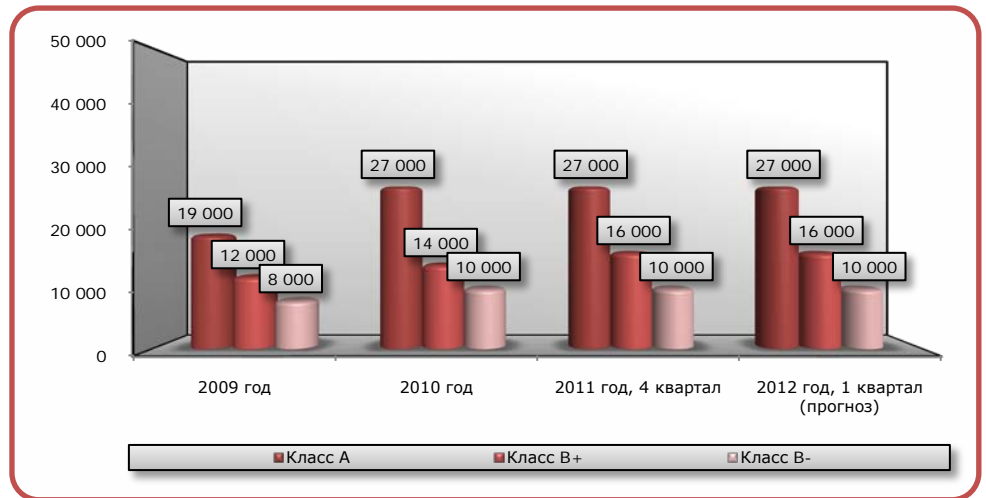
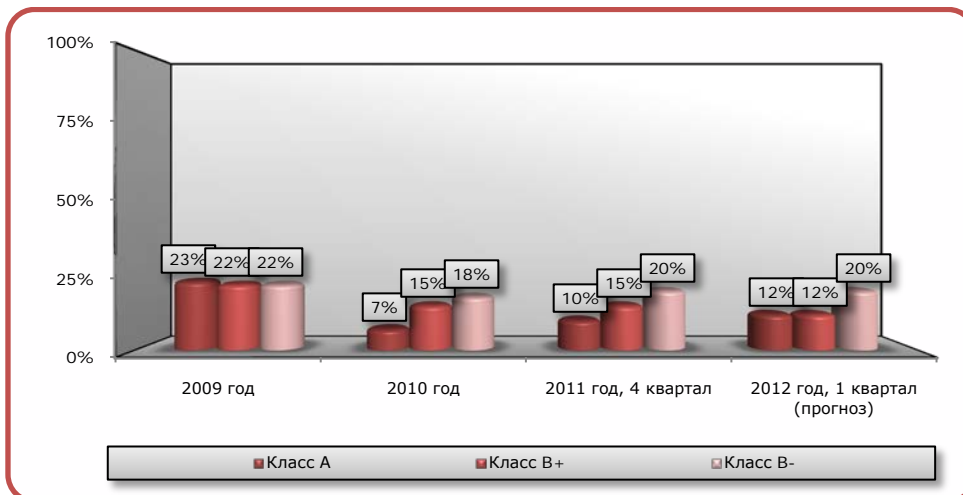
К концу 2011 года торг достиг докризисного уровня. Ранее в ряде сделок его величина достигала 50% от стоимости предлагаемого имущества. Однако теперь продавцы с арендодателями готовы уступить не более десятой части стоимости объекта класса В. При относительно стабильном развитии рынка и экономики в целом вероятнее всего данная динамика сохранится и ниже текущего порога торг не опустится.

УРОВЕНЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ТОРГА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ, %

СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, RUB ЗА 1 кв. м БЕЗ НДС


Восстановив к началу 2011 года часть потерь, понесенных в кризис, к началу 2012 цены на рынке купли-продажи офисных площадей вошли в стадию стагнации. Как долго продлится эта стадия, зависит от весенних новостей из Еврозоны. Мы ожидаем незначительную коррекцию цен вниз при последующем динамическом росте к концу 2012 года.

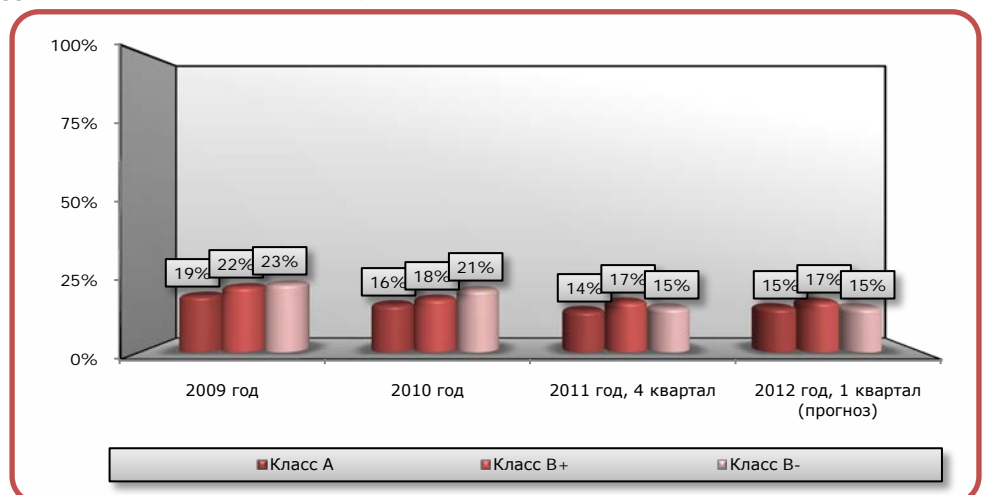
СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ОБЪЕКТОВ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, RUB ЗА 1 кв. м в год БЕЗ НДС

Аналогичная с сегментом продаж ситуация и на рынке аренды офисных объектов. С конца 2010 года существенных флуктуаций цен не наблюдалось, и к 2012 году их уровень зафиксировался на стабильном среднем уровне. Тем не менее, в ближайшей перспективе мы ожидаем незначительную коррекцию цен вниз при последующем динамическом росте к концу 2012 года.

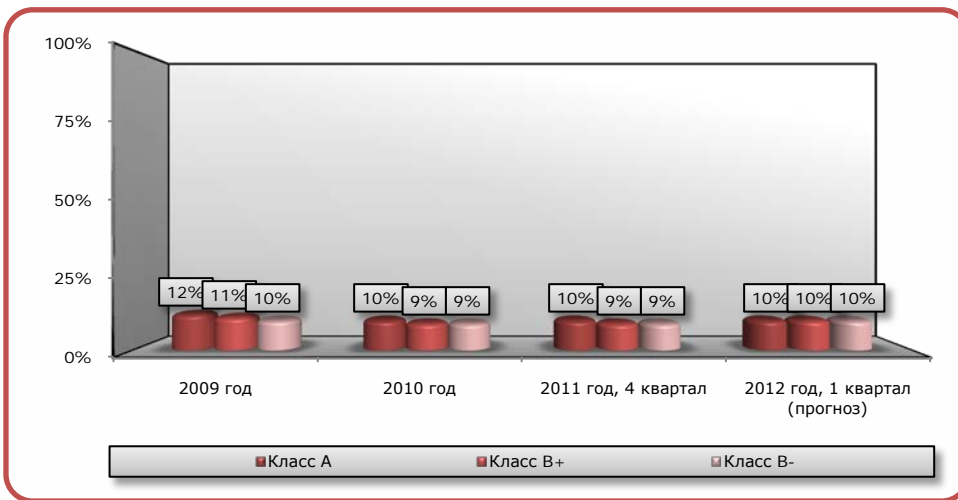

Доля вакантных площадей, %


С начала 2009 года уровень пустующих офисных площадей на рынке составлял до 1/3 общего объема. Ряд предлагаемых к продаже и (или) аренде объектов пустовал на 50 и более процентов. К началу 2012 года ситуация существенно образом изменилась. Так, на конец 2011 года вакантной остается лишь двенадцатая часть качественных площадей.

В 2009 году уровень операционных расходов вырос в сравнении с докризисными годами вдвое – арендодатели наращивали упавшие ставки более качественным сервисом и дополнительными обременяющими арендаторов условиями. К концу 2011 года уровень показателя снизился. Тем не менее, мы прогнозируем возвращение растущего тренда в ближайшие месяцы.

Доля ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ, %


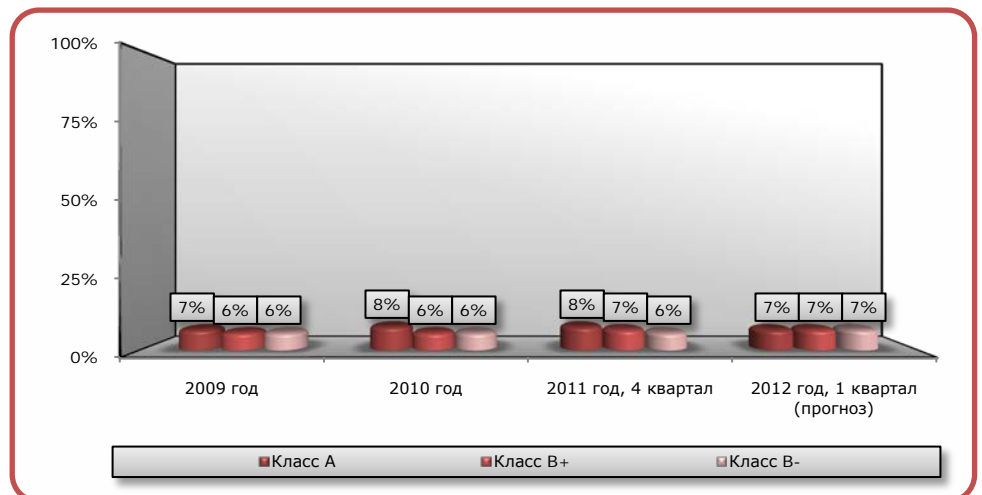
РЕАЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ ОБЪЕКТОВ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (С УЧЕТОМ ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ДОЛИ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ), %



Доходность офисной недвижимости остается на достаточно низком уровне и предпосылки к изменению тренда, по нашему мнению, в ближайшей перспективе не наблюдаются. Таким образом, приобретение офисного объекта арендодателем окупается в течение не менее 10 лет. При этом необходимо иметь в виду факт отказа от несения арендодателем бремени операционных расходов, а также полную занятость предлагаемых им к аренде площадей.

БАЗОВАЯ ДОХОДНОСТЬ (БЕЗ УЧЕТА ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ДОЛИ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ), %

Относительно высокие уровни пустующих офисных площадей и операционных расходов низкий порог реальной доходности офисной недвижимости спускают еще ниже. В действительности потенциальный арендодатель как собственник предлагаемого им в аренду офисного объекта должен исходить из так называемой минимальной (базовой) доходности. Таким образом, собственник-арендодатель может рассчитывать не на десятую часть стоимости своего объекта как база арендной ставки, а только на седьмую (на треть меньше реальной ставки).



ИТОГИ

- В 2011 году введено в эксплуатацию менее 1 миллиона квадратных метров качественных офисных площадей, что существенно меньше заявленного объема (лишь 2/3 предполагаемого к сдаче объема). Наиболее значимыми из введенных являются «Imperia Tower», «Преображенская Площадь», «Олимпия Парк», «Diamond Hall».
- Часть проектов, заявленных к вводу в эксплуатацию до конца 2011 года, была перенесена на 2012 год. Среди подобных про-

ектов выделяются прежде всего «Золотое кольцо», «SKY House», «Аквамарин III», «Атмосфера», «Solutions», «Trefoil Plaza», «Sokol Bridge II».

- Структура рынка продолжает трансформироваться в сторону качественного улучшения предлагаемых к продаже и аренде объектов.
- При относительно стабильном развитии рынка и экономики в целом динамика стабилизации уровня торгового оборота на уровне 10% при заключении сделок по продаже и (или) аренде сохранится и ниже текущего порога торгов не опустится.
- В ближайшей перспективе ожидается незначительная коррекция цен продажи и аренды вниз при последующем динамическом росте к концу 2012 года.
- На текущий момент вакантной остается лишь 1/12 часть качественных площадей.
- К концу 2011 года уровень операционных расходов снизился. Тем не менее, прогнозируется возвращение растущего тренда в ближайшие месяцы.
- Доходность офисной недвижимости остается на достаточно низком уровне и предпосылки к изменению тренда в ближайшей перспективе не наблюдаются.

КОНТАКТЫ

Настоящий аналитический материал подготовлен аналитической группой во главе со Старшим оценщиком российского офиса швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal Юрием Паньковым по заданию и под руководством Генерального директора российского офиса Романа Чибисова.

Мы будем признательны Вам, если Вы пришлете нам информационные материалы, в которых содержится ссылка на данный материал по электронной почте pr_russia@swissap.com.

Если у Вас возникнут какие-либо вопросы, Вы можете связаться с нашим региональным офисом в Российской Федерации или оставить информацию на сайте.

Телефон регионального офиса: +7 800 200 7444

Факс регионального офиса: +7 800 200 7444

Для звонков в России (звонок бесплатный): 8
800 200 7444

Адрес электронной почты: info_russia@swissap.com

Адрес электронной почты для СМИ:
pr_russia@swissap.com

Адрес в сети Интернет: www.swissap.ru

О КОМПАНИИ SWISS APPRAISAL

Swiss Appraisal – одна из самых динамичных оценочных компаний на рынке профессиональных услуг оценки в России.

Swiss Appraisal входит в структуру швейцарского холдинга SRG Holding, SA (Geneva). Swiss Appraisal – единственная швейцарская оценочная компания, оказывающая профессиональные услуги по оценке любых объектов во всех крупнейших городах и регионах Российской Федерации. Офисы Swiss Appraisal открыты в Швейцарии, Вели-

кобритании, Нидерландах, США, Китае и России. Появление Swiss Appraisal в России в 2005 году стало возможным благодаря интеграции профессиональных знаний, международных стандартов и технологий. Использование современных технологий и информационных систем, соответствие Отчетов об оценке Swiss Appraisal всем международным стандартам, высочайшая скорость и точность работы позволяют нам получать выдающиеся результаты.

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (LEGAL DISCLAIMER)

Результаты настоящего аналитического материала Swiss Appraisal предназначены для публичного использования. Swiss Appraisal разрешает использование информации настоящего аналитического материала с обязательной ссылкой на Swiss Appraisal.

Аналитический материал не предназначен для целей принятия окончательных или иных решений. Swiss Appraisal, руководство компании, ее сотрудники или уполномоченные третьи лица не несут никакую ответственность за решения, принятые или не принятые на базе данных, со-

держащихся в настоящем аналитическом материале. Несмотря на тот факт, что информация, использованная в настоящем аналитическом материале, может считаться достоверной, Swiss Appraisal снимает с себя всякую ответственность за точность или полноту данных.

Любая информация и любые суждения, приведенные в настоящем аналитическом материале, могут быть изменены без предупреждения. Данный аналитический материал Swiss Appraisal и содержащиеся в нем сведения носят исключительно информативный характер.