

## Основные показатели

По сравнению с 2008 г.

Объем сделок	↓
Свободные площади	↑
Ставки аренды	↓

- Крайне высокая доля свободных помещений в сегменте класса А (27% на 4 квартал 2009 г.) и по рынку в целом (20%) удерживала ставки аренды на низком уровне в течение года.
- Объем заключенных сделок в 2009 году снизился на 23% по сравнению с 2008 годом.
- В 2009 году доля сделок, заключенных в центральных районах города (в пределах ТТК), составила 64% от совокупного объема сделок, тогда как в 2008 году доля подобных сделок составляла 43%.

В начале 2009 года на офисном рынке Москвы наблюдалось снижение спроса на офисные помещения, но уже начиная с 3 квартала спрос стабилизировался. Благодаря стабилизации спроса и высоким объемам нового строительства, доля свободных площадей на рынке в середине года достигла рекордного показателя в 20%. Рост объема свободных площадей повлиял на падение ставок, которые в конце года продемонстрировали в среднем пятидесятипроцентное падение по сравнению с пиковым показателем 2 квартала 2008 года. Крайне высокая доля свободных помещений в сегменте класса А (27% на 4 квартал 2009 г.) до сих пор удерживает ставки аренды на низком уровне. В результате изменений, произошедших в течение 2009 года, московский офисный рынок превратился из рынка владельца в рынок арендатора. В настоящее время владельцы готовы предоставить арендаторам достаточно привлекательные условия, о которых еще в первой половине 2008 года не могло быть и речи.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

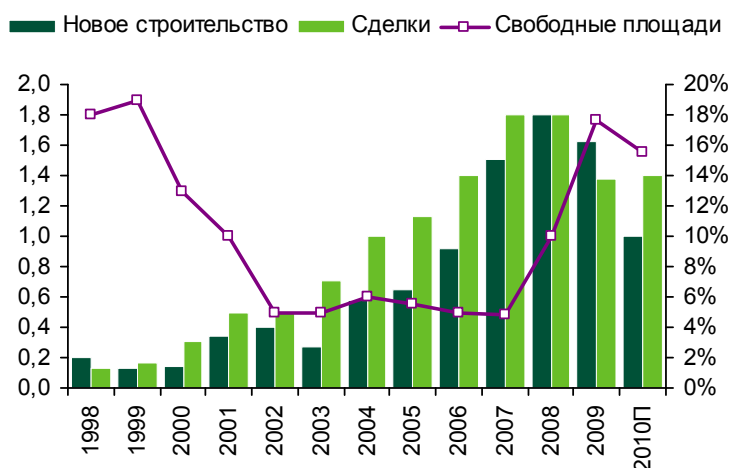
В конце 2009 года общий объем офисных помещений Москвы достиг 11 млн. кв.м. Как и прогнозировалось в начале 2009 года, объем введенных площадей составил 1,6 млн. кв. м. Данный показатель практически совпадает с прошлогодним, когда объем ввода новых площадей составил 1,8 млн. кв. м. Среди крупнейших объектов, введенных в эксплуатацию в течение 2009 года:

• Nordstar Tower	80 000 кв. м
• Монарх БЦ	76 000 кв. м
• White Square (три фазы)	76 000 кв. м
• Город Столиц Фаза II	51 000 кв. м
• Двинцев БЦ	50 000 кв. м

В общем объеме площадей, введенных в эксплуатацию, нами было отмечено увеличение доли помещений класса А. Если в 2008 году было введено 204 000 кв. м помещений класса А (11% от общего объема новых площадей), то в 2009 году на рынок вышло 363 000 кв. м помещений класса А, что составило 23% от общего объема введенных площадей.

Что касается распределения новых помещений по зонам города, то традиционно самый высокий объем помещений (более половины нового строительства за год общей площадью 850 000 кв. м) был введен в районе между Третьим Транспортным Кольцом (ТТК) и МКАД. Следующим по объему нового ввода площадей стал район между Садовым Кольцом и ТТК с долей в 26% (425 000 кв. м) от годового показателя. Тем не менее, за последние 5 лет, характеризующихся бурным офисным строительством в Москве, самый высокий прирост офисных площадей был зарегистрирован в районе между Садовым Кольцом и ТТК, где увеличение новых площадей в течение последних 5 лет составило 62%. Прирост новых площадей в центральном деловом районе и в районе между ТТК и МКАД был равнозначным и составил 43%.

## Общий объем заключенных сделок, новое строительство и доля свободных площадей



Таким образом, в настоящий момент на долю района между Садовым Кольцом и МКАД приходится 30% от общего объема офисных площадей, на долю центрального делового района – 21% и на долю в районе между ТТК и МКАД – 44%. За пределами МКАД находится 7% всех офисных площадей Москвы.

Ожидается, что в течение 2010 года будет введено в эксплуатацию около 1 млн. кв. м офисных помещений. Среди крупнейших объектов, планируемых в вводу в эксплуатацию:

• Imperia Tower	70 000 кв. м
• Вивальди Плаза	66 000 кв. м
• Summit БЦ	18 000 кв. м
• Diamond Hall	38 000 кв. м
• Легенда на Цветном	30 000 кв. м

### СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК

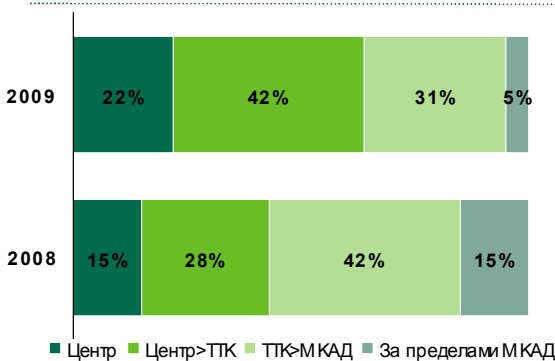
Совокупный объем сделок, заключенных на рынке в течение 2009 г. (включает новые договоры аренды и покупку помещений под себя, исключает продления существующих договоров аренды и инвестиционные покупки), составил 1,4 млн кв. м. Таким образом, падение объема сделок по сравнению с 2008 г. составило 23% (совокупный объем сделок в 2008 г. - 1,8 млн кв. м). Падение спроса не было столь драматичным, как прогнозировалось в начале 2009 года. Достаточно высокая активность арендаторов и покупателей офисной недвижимости в достаточно сложной макроэкономической ситуации объясняется тем, что они смогли воспользоваться падением ставок и цен на офисы и заключить договоры аренды и покупки на выгодных для них условиях. Среди крупнейших сделок по аренде, заключенных в 2009 году:

- Олимпстрой 11 500 кв. м в БЦ Solutions Динамо;
- Unilever 9 300 кв. м в Мapp Плаза;
- МРСК 8 000 кв. м в Уланском пер., 26;
- Deutsche Bank 7 900 кв. м в Nordstar Tower;
- АBBYY Lingvo 7 400 кв. м в Отрадное Хаус.

Рынок арендатора диктует новые условия, и в 2009 году мы наблюдали изменения структуры спроса на офисные помещения в плане географических предпочтений арендаторов, состояния арендуемых помещений и условий заключаемых договоров аренды.

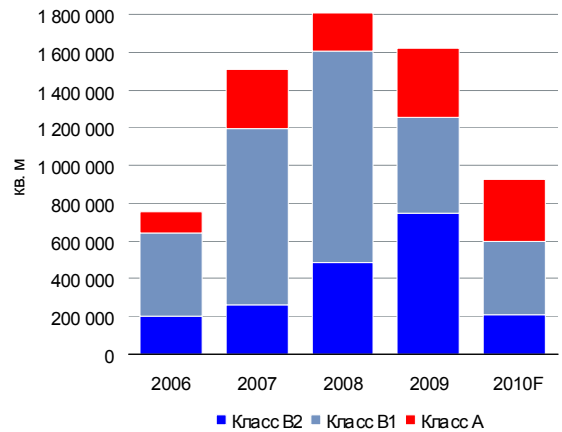
Что касается географических предпочтений, то в 2009 году доля сделок, заключенных в центральных районах города (в пределах ТТК) составила 64% от совокупного объема сделок, тогда как в 2008 году доля подобных сделок составляла 43%.

### Заклученные сделки по субрынкам



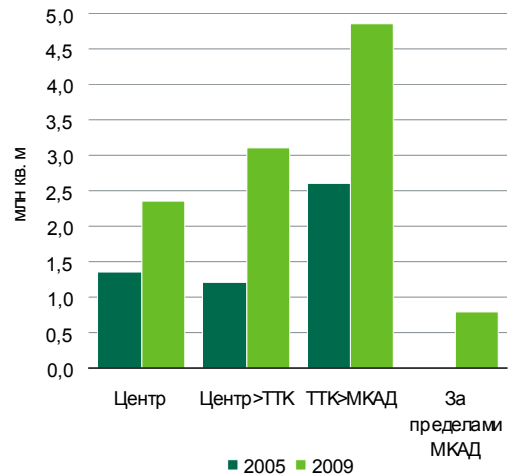
Источник: CB Richard Ellis

### Новое строительство по классам



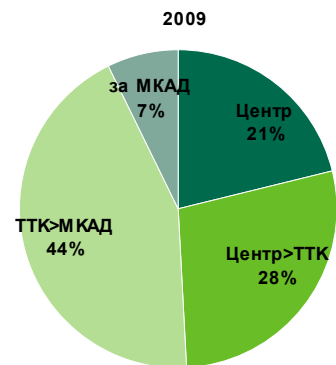
Источник: CB Richard Ellis

### Прирост новых помещений по субрынкам



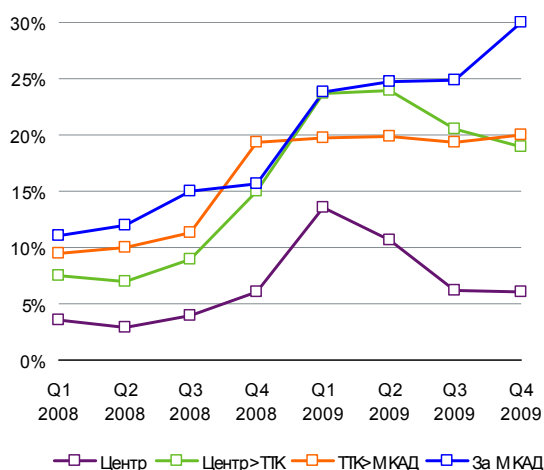
Источник: CB Richard Ellis

### Распределение офисных помещений по субрынкам



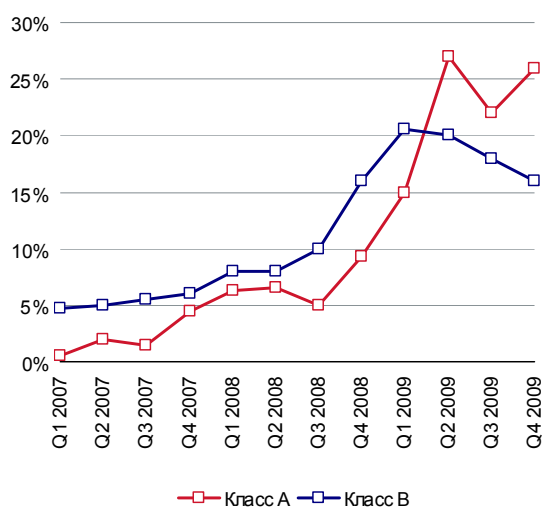
Источник: CB Richard Ellis

## Доля свободных площадей по субрынкам



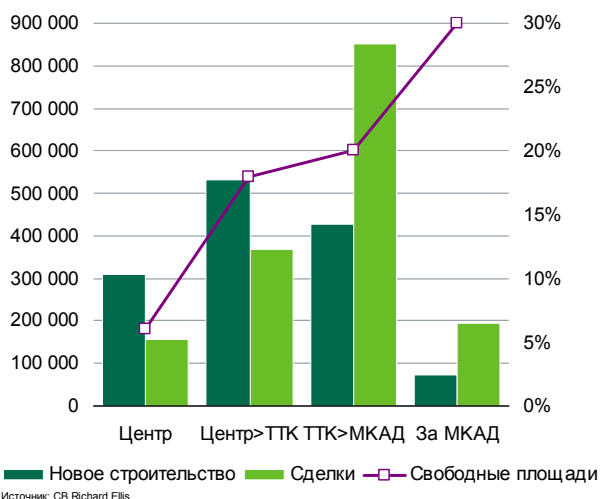
Источник: CB Richard Ellis

## Доля свободных площадей по классам



Источник: CB Richard Ellis

## Общий объем заключенных сделок, новое строительство и доля свободных площадей по субрынкам в 2009 г.



Источник: CB Richard Ellis

Если в течение докризисных лет значительное количество сделок заключалось на вновь построенные помещения, то в 2009 году был зарегистрирован значительный рост спроса на вторичные помещения, не требующие дополнительных затрат на отделку. Значительное снижение спроса на новые площади также привело к минимальному количеству заключенных договоров предварительной аренды.

Условия договоров аренды также стали более ориентированными на интересы арендаторов. В настоящее время заключаемые договоры аренды во многих случаях характеризуются возможностью сокращения обеспечительного платежа, включением пункта о возможности досрочного выхода из договора, увеличением периода арендных каникул, предоставлением владельцами стандартной отделки и т. д.

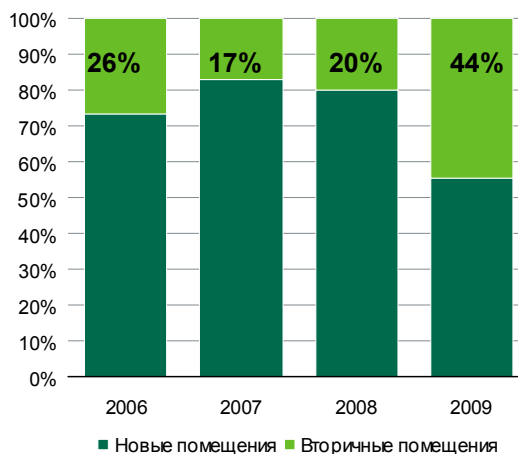
## ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Пиковый показатель доли свободных площадей, составивший 20%, был зарегистрирован на рынке в 1 квартале 2009 года. Далее в течение года мы наблюдали незначительную коррекцию данного показателя, который в 4 квартале составил 18%. Доля свободных площадей для сегмента класса А значительно превысила аналогичный показатель для сегмента класса В. В течение года доля свободных площадей была на уровне 25%, а в 4 квартале выросла до 27%, что составляет 460 000 кв. м. Несмотря на то, что спрос на помещения класса А является стабильным, этого недостаточно для того, чтобы поглотить значительный объем пустующих помещений в данном сегменте. В 2010 году возможен выход на рынок еще 300 000 кв. м помещений класса А, что не позволит значительно снизиться уровню свободных площадей в данном сегменте.

Доля свободных площадей в сегменте класса В была на уровне 17%, а в 4 квартале - 16%.

В связи с наблюдавшимся увеличением объема сделок в центральных районах города, наблюдалось падение доли свободных площадей в центре и рост доли свободных площадей за пределами ТТК.

## Объем заключенных сделок по новым и вторичным помещениям



Источник: CB Richard Ellis

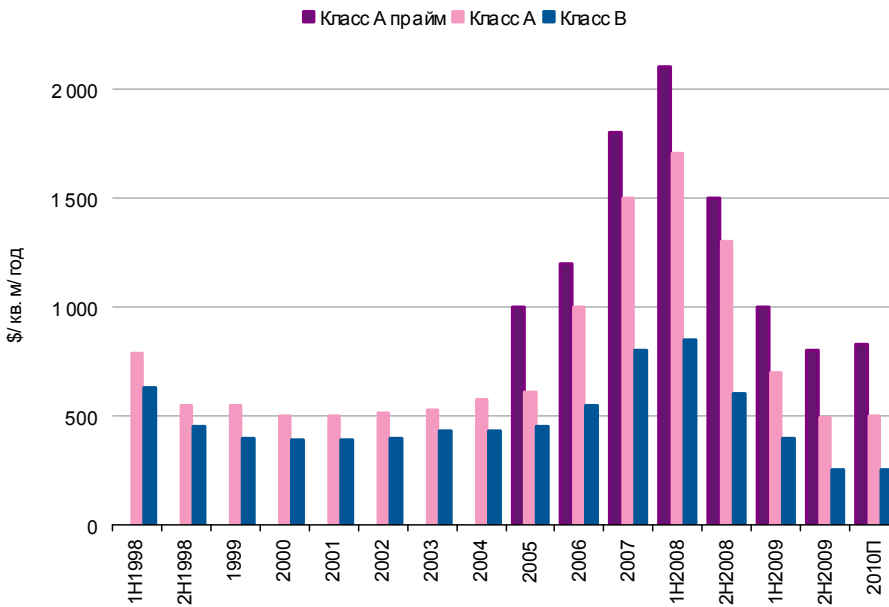
## СТАВКИ АРЕНДЫ И КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Падение ставок аренды, начавшееся на рынке в 3 квартале 2008 года, продолжалось в течение всего 2009 года. В течение первых трех кварталов 2009 года падение ставок было значительным и в среднем составляло \$100 за квартал (от ставки, исчисляемой за квадратный метр в год). В 4 квартале было отмечено снижение темпов падения ставок, и в среднем ставки потеряли \$50 за квартал.

Ожидается, что в 2010 году рынок ожидает стабилизация ставок аренды. Это связано с тем, что ожидается снижение объемов нового предложения, в то время как спрос на офисные помещения останется стабильным. Рост ставок в 2010 году также не представляется возможным в связи с тем, что значительная доля пустующих помещений будет в состоянии shell&core, а необходимость дополнительных затрат на отделку делает подобные площади неликвидными. Владельцы подобных помещений будут вынуждены идти на уступки по ставкам аренды и условиям договора для того, чтобы сдать в аренду крупные офисные блоки. Тем не менее, незначительное повышение ставок возможно на небольшие блоки (100 – 500 кв. м) с отделкой, в зданиях, расположенных в центре города.

Серьезное влияние на ставку аренды также будет оказывать местоположение офисного здания. В настоящее время мы наблюдаем процесс формирования офисных субрынков в Москве и уже сейчас видим, что за аренду офисных помещений в определенных районах города арендаторы готовы платить премиальные ставки.

## Средние запрашиваемые ставки аренды



Источник: CB Richard Ellis

## Примечание CB Richard Ellis

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на достоверных по мнению CB Richard Ellis данных. Несмотря на все предпринятые меры обеспечить достоверность содержащейся в отчете информации, CB Richard Ellis не может предоставить гарантии того, что в нем отсутствуют фактические неточности. Данный обзор рынка подготовлен для клиентов CB Richard Ellis. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения CB Richard Ellis.

Компания CB Richard Ellis является лидером на рынке оказания консалтинговых услуг в сфере коммерческой недвижимости. Компания CB Richard Ellis имеет более 300 офисов в 50+ странах мира и штат сотрудников свыше 30 000 человек. Знание местных особенностей позволяет нашим специалистам успешно осуществлять проекты независимо от того, в каких регионах мира вы ведёте свой бизнес. Если у вас возникнет необходимость расширения бизнеса, профессионалы из CBRE, работающие в вашем регионе, помогут вам установить контакты с нашими лучшими консультантами в других странах мира. Для того, чтобы ознакомиться с более подробным списком наших услуг посетите сайт [www.cbre.ru](http://www.cbre.ru)

В случае, если у Вас возникнут вопросы по данному отчету, Вы можете обратиться:

## Отдел исследований

Кристофер Питерс

Директор

e: [christopher.peters@cbre.com](mailto:christopher.peters@cbre.com)

Ирина Флорова

Руководитель направления  
аналитики

e: [irina.florova@cbre.com](mailto:irina.florova@cbre.com)

## Отдел офисных помещений

Толга Гюзельдже

Руководитель отдела по  
работе с офисной  
недвижимостью

e: [tolga.guzelce@cbre.com](mailto:tolga.guzelce@cbre.com)

Елена Ефремова

Руководитель направления  
работы с корпоративными  
клиентами

e: [elena.efremova@cbre.com](mailto:elena.efremova@cbre.com)

107045 Москва, Трубная ул., 12  
Тел. (7 495) 258 3990  
Факс (7 495) 258 3980  
[www.cbre.ru](http://www.cbre.ru)

**CBRE**  
CB RICHARD ELLIS