

Обзор рынка офисной недвижимости

Предложение

Под влиянием сезонного фактора и ухудшения условий банковского финансирования динамика ввода в эксплуатацию офисов снижается, значительная доля объектов строительства возводится замедленными темпами. По итогам первых трех месяцев 2016 г. прирост площадей составил 63,1 тыс. м², что на 45% ниже показателя за аналогичный период прошлого года (115,1 тыс. м²). Совокупный объем рынка офисных помещений насчитывает 16,8 млн м².

Весь объем ввода с начала 2016 г. был представлен бизнес-центрами класса В+. К наиболее заметным из появившихся относится БЦ «Декарт» офисной площадью 28,1 тыс. м², расположенный на территории бизнес-парка Nagatino i-land.

Общий объем существующего предложения сохраняет по своей структуре распределение по классам 2015 г.: наибольшую долю офисов формирует класс В+ – 48%. На класс А приходится менее четверти всего объема предложения (23%), в то время как доля офисов класса В- составляет 29%. Как и в предыдущие два года, в течение 2016 г. мы будем наблюдать равномерное распределение введенных площадей между классами А и В.

Распределение ввода по территориальному признаку по-прежнему имеет децентрализованный характер. Так, весь объем введенных площадей в I квартале 2016 г. пришелся на удаленные от ЦДР районы за пределами Третьего транспортного кольца: 44% – на Юг, 43% – на Северо-Запад столицы и 11% – на Ленинградский субурбон. В целом по году мы ожидаем, что основной прирост предложения придется на зону ММДЦ «Москва-Сити» (44% от ожидаемого показателя прироста) и на юго-западное направление за пределами ЦДР (20%).

Основные индикаторы рынка		
ПОКАЗАТЕЛЬ	I кв. 2015	I кв. 2016
Общий объем предложения, млн м ²	16,0	16,8
Класс А	3,5	3,8
Класс В	12,5	12,9
Объем ввода, тыс. м ²	115,1	63,1
Объем купленных и арендованных площадей, тыс. м ²	255,0	163,0
Доля вакантных площадей, %	14,3	13,4
Класс А	27,3	21,9
Класс В	10,6	13,9
Средневзвешенная приведенная ставка аренды, Центральный деловой район, \$/м ² /год	590	445
Класс А	740	520
Класс В	445	350

Источник: Colliers International

Динамика ввода офисных площадей



Источник: Colliers International

Спрос

Традиционно начало года оказалось не слишком активным с точки зрения аренды и покупки офисной недвижимости. Общий объем новых сделок составил 163 тыс. м², что значительно (на 36%) ниже показателей, продемонстрированных рынком в прошлом году (255 тыс. м² в I квартале 2015 г.), и на 10% меньше результата предшествующего квартала. При этом, доля сделок продления и переподписания в совокупном объеме заключенных транзакций выше прошлогоднего уровня.

Примерно 40% площадей было арендовано и куплено в I квартале в сегменте офисов класса А. Такой объем в целом соответствует квартальному распределению предыдущего года, ввиду чего говорить о смещении спроса в более дорогой сегмент не приходится.

Наибольший интерес со стороны арендаторов и покупателей наблюдался в районах внутри ЦДР, в зоне ММДЦ «Москва-Сити» и на юге столицы: на них пришлось 24%, 19% и 16% от объема заключенных сделок соответственно. Примечательно увеличение доли ММДЦ «Москва-Сити» в структуре спроса, что в первую очередь связано с повышением ценовой доступности офисов в этом районе, прежде предлагавшихся по завышенной ставке (за год снижение ставки аренды в долларовом эквиваленте в среднем по району составило 25%).

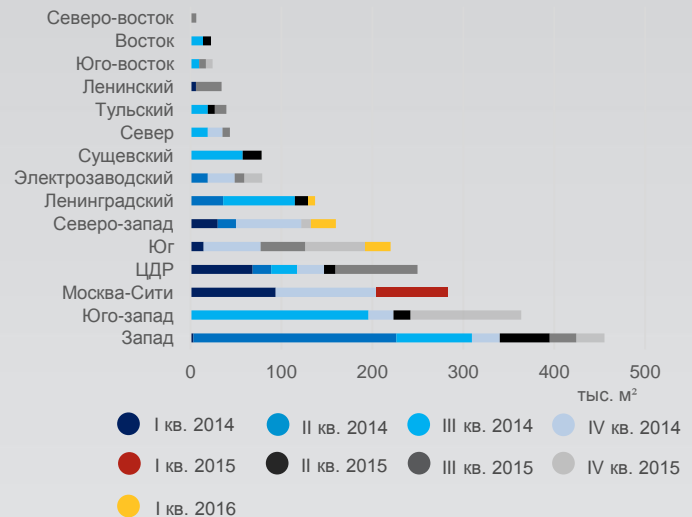
По итогам первого квартала наблюдается снижение объема сделок со стороны иностранных компаний: в общей структуре спроса их доля уменьшилась с 40% в IV квартале 2015 г. до 20%. За год снижение также составило 20 п. п. (в I квартале 2015 г. иностранные компании закрыли порядка 40% сделок). Несмотря на то, что новые сделки все же заключаются иностранными компаниями, изменился не только размер запрашиваемого офиса, но и характер активности существующих иностранных резидентов: все чаще текущие договоры аренды переподписываются с уменьшением занимаемых площадей.

Структура спроса в зависимости от страны происхождения



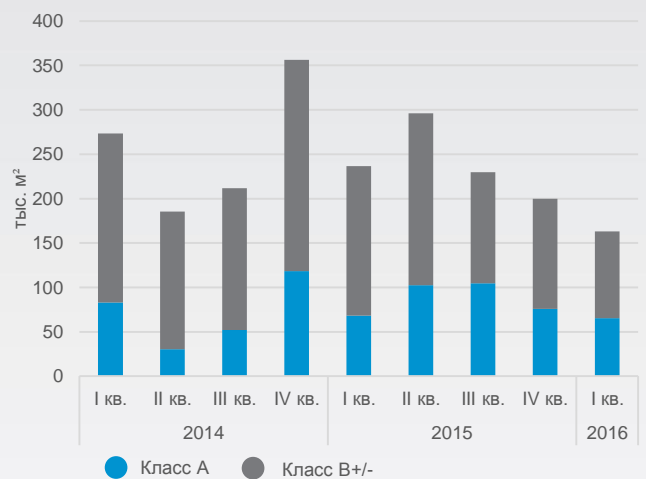
Источник: Colliers International

Распределение нового предложения по районам



Источник: Colliers International

Динамика объема сделок по классам



Источник: Colliers International

Структура сделок аренды по типу



Источник: Colliers International

На внутреннюю структуру спроса в значительной степени повлияла крупная сделка по приобретению представительств городской администрации 30 тыс. м² в БЦ «ОКО». Благодаря закрытию данной транзакции доля некоммерческих структур в общем объеме сделок с начала года увеличилась до 35%, тогда как в 2015 г. они формировали не более 10% от объема спроса. Традиционно активными были производственные компании, на которые пришлось 14% заключенных сделок. Стоит отметить значительный рост доли компаний строительного сектора: по итогам I квартала 2016 г. они сформировали 13% (за аналогичный период 2015 г., как и за весь прошлый год, их доля не превышала 5%).

Вакантные помещения

Вакантность в I квартале 2016 г. на офисном рынке снизилась с 13,9% до 13,4%, что объясняется не только замедлением темпов ввода, но и приобретением башни «Евразия» банком ВТБ с последующей консолидацией в ней управляющих структур компании.

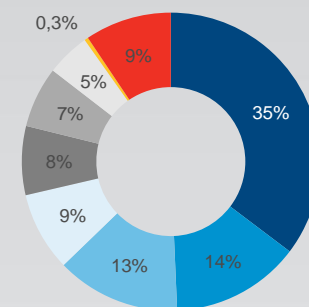
Общий объем свободного предложения насчитывает по итогам I квартала 2,2 млн м², из которых 37% образуют помещения класса А, 47% приходится на класс В+ и 16% соответствуют классу В-. Доля вакантных площадей в классе А составила 21,9% – на 4 п. п. ниже, чем в прошлом квартале, что объясняется закрытием ряда крупных сделок. В классе В+/- средний уровень свободных площадей соответствует показателю в 10,9% – на 0,4 п. п. выше результата IV квартала 2015 г.

С начала года наблюдался интерес к офисным помещениям в ММДЦ «Москва-Сити», выраженный в закрытии нескольких сделок, за счет чего объем свободного предложения за три месяца значительно снизился – с 31% до 17,6%, причем активность спроса существенна и без учета сделки с башней «Евразия». На текущий момент самая большая доля свободного предложения отмечена на западе столицы (29%) и на юго-западе (26%) за пределами ЦДР. В пределах ЦДР данный показатель остался неизменным и составил 8%.

Цены продаж

В сегменте продаж офисной недвижимости в I квартале 2016 г. нашли свое продолжение основные тренды прошлого года: подавляющее число лотов предлагается по рублевым ценам, с которых собственники готовы предоставлять существенный дисконт, поскольку основным драйвером спроса остаются низкие коммерческие условия. Вместе с этим предпосылок к сокращению периода заключения сделок пока не наблюдается.

Распределение спроса по секторам экономики в I кв. 2016

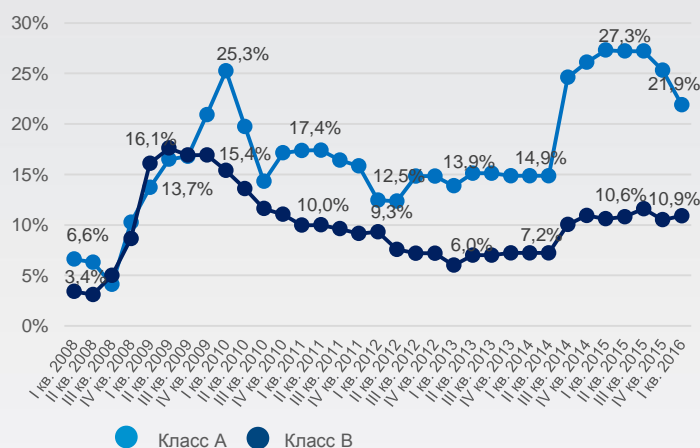


- Государственные некоммерческие организации
- Обрабатывающая промышленность
- Строительство и девелопмент
- ИТ и телекоммуникации
- Профессиональные услуги
- Добыча и распределение
- Торговля
- Банки и финансовые компании
- Другие секторы*

*Другие секторы включают в себя ИП, медиа, фармацевтические и другие компании.

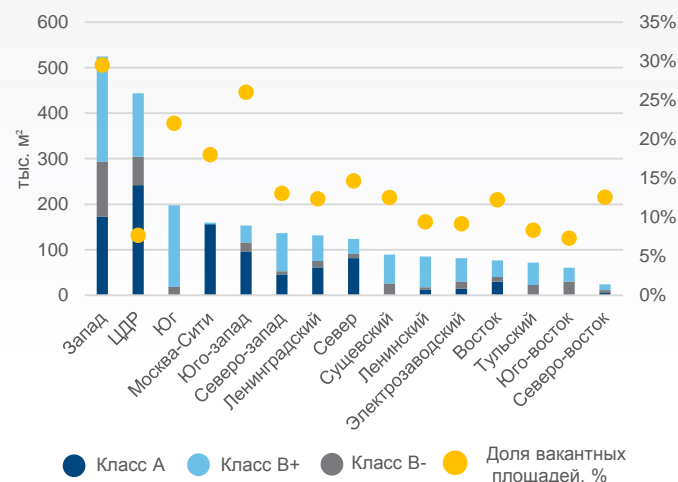
Источник: Colliers International

Доля свободных площадей по классам



Источник: Colliers International

Распределение объемов свободного предложения по субрынкам в I кв. 2016



Источник: Colliers International

Ценовые показатели сохраняются на уровне конца 2015 г.: в бизнес-центрах класса А средняя по рынку цена продажи составила 275 000 руб./м², в комплексах класса В+/- средние цены варьируются в диапазоне 120 000 – 160 000 руб./м².

В структуре предложения лидирующее положение занимают западное направление за пределами ЦДР, где сосредоточена почти половина маркетируемых офисных предложений. На втором месте юго-запад с долей 14%, и около 7-10% сконцентрировано в пределах ЦДР. По стоимости также лидируют районы в центре города, где помещения классов А, В+/- предлагаются в среднем по 315 000 руб./м², а также офисы в башнях ММДЦ «Москва-Сити». Запрашиваемая стоимость продажи сохранилась на уровне начала года и составила 245 000 – 450 000 руб./м².

В более удаленных от ЦДР районах, вблизи ТТК, основную долю предложения формируют здания класса В+/-, где запрашиваемая средняя цена составляет 180 000 руб./м² для класса В+ и 150 000 руб./м² – для класса В-. Объекты, находящиеся на удалении ТТК в сторону МКАД, предлагаются сегодня в среднем по 170 000 руб./м² в классе А и 115 000 – 130 000 руб./м² в классе В+/-.

Ставки аренды

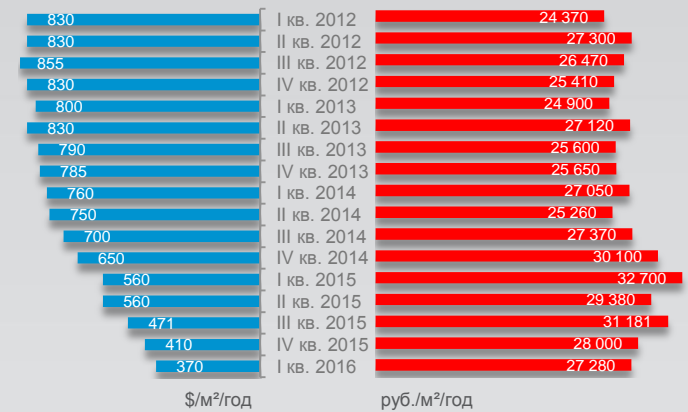
С начала года повсеместного снижения запрашиваемой ставки аренды не наблюдалось, при этом приведенный показатель, как и прежде, зависим от изменения курса доллара США, вследствие чего он скорректировался вниз на 10% в соответствии с установившимся средним курсом валют. Что касается рублевых ставок на офисные помещения, то средняя запрашиваемая стоимость аренды в рублях изменилась незначительно.

- > Средневзвешенная приведенная ставка аренды в долларах США для офиса класса А составляет \$370/м²/год, для помещения класса В – \$190/м²/год.
- > Средневзвешенная приведенная ставка аренды, номинированная в рублях, для офисных помещений класса А составила 27 280 руб./м²/год, для класса В – 13 865 руб./м²/год.

В I квартале продолжился переход запрашиваемых ставок из долларов США в рубли: по итогам трех месяцев в классе А соотношение рублевых и долларовых предложений составило 55% к 45%. Для сравнения в прошлом квартале оно имело обратную пропорцию 45% к 55%. В классе В+/- по рублевым ставкам экспонируется более 90% офисов.

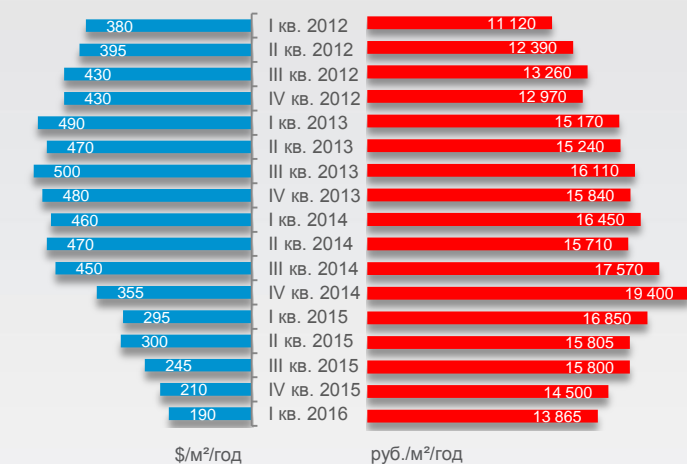
Дальнейшее развитие тренда по переходу ставок в рублевую зону в классе А будет ограниченным, так как многих собственников будут удерживать от подобного шага имеющиеся валютные кредитные обязательства. Однако они будут искать другие возможности договариваться с потенциальным арендатором, например, фиксировать верхнюю границу валютного коридора.

Динамика приведенной базовой ставки аренды, класс А



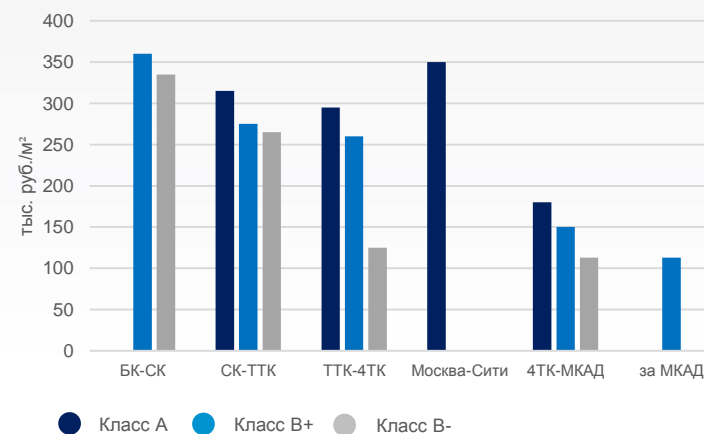
Источник: Colliers International

Динамика приведенной базовой ставки аренды, класс В



Источник: Colliers International

Распределение запрашиваемых цен продаж по удаленности от центра Москвы в I кв. 2016



Источник: Colliers International

Уровень вакантных площадей, ставки аренды, основные здания, ожидаемые к вводу до конца 2016



КЛАСС	ВАКАНТНОСТЬ	СТАВКА
1-14 ЦДР		
A	15,0%	\$516**
B+	5,6%	\$394**
B-	3,7%	\$243**
15 МОСКВА-СИТИ		
A	19,7%	\$423*
B+	3,3%	\$445**
B-		
16а-16с ЛЕНИНГРАДСКИЙ		
A	17,3%	\$407*
B+	11,6%	\$219*
B-	6,2%	\$117*
17 СУЩЕВСКИЙ		
A	21,3%	\$255*
B+	16,2%	\$127*
B-	2,3%	\$190**
18 ЭЛЕКТРОЗАВОДСКИЙ		
A	39,6%	\$259*
B+	9,0%	\$180**
B-	2,9%	\$111**
19а-19б ТУЛЬСКИЙ		
A	0%	
B+	6,2%	\$210*
B-	13,1%	\$162**
20а-20б ЛЕНИНСКИЙ		
A	32,0%	\$275*
B+	7,6%	\$240**
B-	10,6%	\$187*
СЕВЕР		
A		
B+	21,1%	\$130*
B-	8,4%	\$123**
СЕВЕРО-ВОСТОК		
A		
B+	18,5%	\$200**
B-	0%	
СЕВЕРО-ЗАПАД		
A	21,3%	\$190*
B+	14,5%	\$135*
B-	2,6%	\$110**
ЗАПАД		
A	45,1%	\$247*
B+	29,8%	\$212*
B-	19,4%	\$117**
ВОСТОК		
A		
B+	18,6%	\$146*
B-	7,1%	\$86**
ЮГ		
A		
B+	26,6%	\$142*
B-	9,1%	\$80**
ЮГО-ВОСТОК		
A	49,6%	\$273*
B+	9,6%	\$171*
B-	3,5%	\$88*
ЮГО-ЗАПАД		
A	37,4%	\$173*
B+	13,3%	\$181*
B-	37,8%	\$134**

1, 5, 9 – ПРЕМИАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ

* - предложения преимущественно в состоянии «под отделку»

** - предложения преимущественно в состоянии «с отделкой»

На рынке отмечаются примеры использования отрицательной индексации ставки при заключении договора аренды. При таком коэффициенте ставка ежегодно понижается на установленный процент, что говорит о продолжающейся адаптации собственников к текущим рыночным условиям и возможностям арендаторов. Этот принцип более актуален для только что построенных бизнес-центров с высокой долей вакантных площадей, где собственникам необходим хотя бы минимальный арендный поток. Подобная схема актуальна и для арендаторов в случае, когда суммарный объем платежей не превышает запланированного компанией-арендатором бюджета на аренду.

Тенденции и прогнозы

- > Процесс возведения новых объектов в 2016 г. будет проходить замедленными темпами, в связи с чем мы сохраняем наш прогноз относительно объемов ввода на уровне не более 500 тыс. м². Снижение продолжится и в 2017 г., ввод новых офисных площадей окажется на уровне 400 тыс. м².
- > До конца 2016 г. активность арендаторов будет наблюдаться, однако на фоне экономической рецессии объемы нового спроса значительно сократятся. Хотя гибкость собственников в отношении ценовой политики как инструмент стимулирования спроса будет иметь место, платежеспособность потенциальных арендаторов весьма зависима от темпов роста экономики страны в целом. Падение объема поглощения по сравнению с 2015 г. может составить, по нашим оценкам, 30-40% – до 600 тыс. м².
- > Низкий показатель ввода новых объектов, ожидаемый в 2016 г., будет способствовать сохранению баланса рынка. По нашим оценкам, общая доля вакантных площадей на рынке Москвы в 2016 г. будет колебаться на уровне 14,0-15,0%.
- > Снижение запрашиваемых базовых ставок аренды, номинированных в рублях, по нашим оценкам, в среднем за 2016 г. не превысит 5-7%, а приведенные ставки аренды в долларах США будут варьироваться в зависимости от изменения курсов валют.
- > Арендная плата остается многокомпонентной величиной, каждую из частей которой арендатор может в той или иной степени оптимизировать, причем как в процессе пересмотра существующих договоров, так и при заключении новых договоров аренды – в случае переезда или расширения.
- > Обобщая, можно сказать, что основные изменения будут касаться не самого размера арендной ставки, который в значительной доле объектов уже находится на минимально допустимом для девелопера уровне, а скорее, оптимизации дополнительных коммерческих условий.

Офисные площади в «Москва-Сити»

тип здания	КОЛИЧЕСТВО ЗДАНИЙ	ПЛОЩАДЬ, М ²
Введено в эксплуатацию	11	910 240
Класс А	8	793 440
Класс В+	3	116 800
В стадии строительства	4	466 200
Класс А	3	365 200
Класс В+	1	101 000
Всего	15	1 321 300

Источник: Colliers International

Объемы ввода площадей и спрос



Источник: Colliers International

Топ-5 проектов, заявленных к вводу в эксплуатацию до конца 2016

№	НАЗВАНИЕ	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	ПЛОЩАДЬ, М ²
1	IQ-Квартал	А	CiTer Invest B.V., Hals Development	123 000
2	Башня Федерация «Восток»	А	AEON Development	100 000
3	«Неополис»	А	A-Store Estates	48 850
4	G10, I фаза	А	«КомСтрин»	36 570
5	«Оазис»	В+	Группа БИН	33 000

*объекты под соответствующими номерами обозначены на карте на стр. 5

Источник: Colliers International

554 офиса в 66 странах на 6 континентах

США: 153

Канада: 34

Латинская Америка: 24

Тихоокеанский регион,

Азия: 231

Европа, Ближний восток,

Африка: 112

\$2,5

млрд

годовой доход

185,8

млн м²

в управлении

16 000

профессионалов

Colliers International Россия

123317 Москва

Пресненская набережная, д. 10

БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52-й этаж

Тел. +7 495 258 51 51

191186 Санкт-Петербург

Волынский пер., д. 3

БЦ «Северная Столица»

Тел. +7 812 718 36 18



colliers.ru

Николай Казанский

Управляющий партнер
nikolay.kazanskiy@colliers.com

Владимир Сергунин

Партнер
vladimir.sergunin@colliers.com

Станислав Бибик

Партнер, исполнительный директор департамента рынков капитала
stanislav.bibik@colliers.com

Анна Никандрова

Партнер, региональный директор департамента торговой недвижимости
anna.nikandrova@colliers.com

Маргарита Аристархова

Региональный директор департамента управления недвижимостью
margarita.aristarkhova@colliers.com

Амель Джерруди

Исполнительный директор департамента управления проектами и контроля строительства
amel.djerroudi@colliers.com

Вера Зименкова

Региональный директор департаментов по работе с корпоративными клиентами и
офисной недвижимости
vera.zimenkova@colliers.com

Андрей Косарев

Генеральный директор, офис в Санкт-Петербурге
andrey.kosarev@colliers.com

Владислав Николаев

Региональный директор департамента стратегического консалтинга
vladislav.nikolaev@colliers.com

Дмитрий Романов

Региональный директор департамента оценки
dmitry.romanov@colliers.com

Элеонора Богданова

Директор по развитию бизнеса складского и индустриального направления
eleonora.bogdanova@colliers.com

Кермен Мастиев

Директор отдела продаж офисной недвижимости
kermen.mastiev@colliers.com

Франсуа Нонненмашер

Директор департамента представления интересов арендаторов
francois.nonnenmacher@colliers.com

Екатерина Подлесных

Руководитель департамента street retail по России
ekaterina.podlesnykh@colliers.com

Екатерина Фонарева

Директор департамента жилой недвижимости
ekaterina.fonareva@colliers.com

Саян Цыренов

Директор департамента рынков капитала
sayan.tsyrenov@colliers.com

Ольга Козлитина

Региональный директор департамента маркетинга и PR
olga.kozlitina@colliers.com

Вероника Лежнева

Директор департамента исследований
veronika.lezhneva@colliers.com

Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIG, TSX: CIG) является мировым лидером в области коммерческой недвижимости. Компания насчитывает более чем 16 000 профессионалов, работающих в 554 офисах в 66 странах мира. Специалисты Colliers предоставляют полный комплекс профессиональных консалтинговых и агентских услуг арендаторам, владельцам коммерческой недвижимости и инвесторам по всему миру. Услуги включают в себя брокеридж, глобальные решения для корпоративных клиентов, инвестиционные продажи, управление проектами и эффективное планирование рабочего пространства, управление недвижимостью и активами, консалтинг, оценку, а также специализированные исследования рынка. Colliers International уже 10 лет подряд входит в рейтинг «100 лучших аутсорсинговых компаний мира (The Global Outsourcing 100)» по версии Международной ассоциации профессионалов аутсорсинга (IAOP), что является уникальным случаем на рынке консалтинговых услуг в сфере недвижимости. Согласно последнему исследованию The Lipsey Company и журнала National Real Estate Investor, Colliers International входит в тройку самых узнаваемых в мире брендов на рынке коммерческой недвижимости.

Деятельность Colliers International в России началась в 1994 году, на сегодняшний день в офисах в Москве и Санкт-Петербурге работает более 250 сотрудников. Компания является членом «Ассоциации менеджеров России», Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), Российского Совета по экологическому строительству, Российского Совета Торговых Центров (PCTC), а также Ассоциации Менеджеров России.

Copyright © 2016 Colliers International.

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



Accelerating success.