



РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА



I ПОЛУГОДИЕ 2017 ГОДА ДЛЯ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА: ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**Александр Ошурко,
управляющий партнер
Praedium**

Вопреки ожиданиям роста активности на офисном рынке Московского региона, который предполагали консультанты исходя из позитивных итогов 2016 года, I полугодие 2017 года отправдало надежды на активность лишь отчасти. С одной стороны, первая половина года отметилась несколькими крупными сделками, с другой – низкий ввод и низкая активность арендаторов в целом не дают возможности рассчитывать на рост количества реализованных офисных площадей по итогам года. В целом ситуация в сегменте характеризуется скорее как стабильная: низкий ввод офисов и невысокий спрос сочетаются с медленной корректировкой ставок аренды вниз.

В I полугодии на рынок вышло почти 160 000 кв.м качественной офисной недвижимости,

что на 8% ниже, чем в аналогичном периоде 2016 года. Единственным крупным объектом по итогам первых шести месяцев стал ДК Neopolis (104 000 кв.м): крупный офисный центр в Новой Москве, один из бизнес-парков, «бум» строительства которых пришелся на период активного роста рынка, сменившийся стагнацией в 2014 году. Радикальное снижение объемов ввода офисной недвижимости в Москве связано с очевидным затовариванием рынка: девелоперы нашли применение новым очередям запланированных проектов и переформатировали офисы в апартаменты, а часть проектов отложена на 2018-2019 г.г или вовсе заморожена. Девелоперы коммерческой недвижимости все чаще «смотрят» в жилой сегмент, пробуя новую для себя сферу и новый принцип работы с активами.

Строй на московские офисы в I полугодии 2017 года едва превысил отметку в 150 000 кв.м, что на 31% ниже результатов аналогичного периода в 2016 году. Наибольшую активность проявляют компании из сектора недвижимости, инвестиций и строительства, а также банки и финансовые структуры: они активно приобретают новые объекты для собственного размещения и в качестве арендного бизнеса, а также арендуют офисы в бизнес-центрах класса А. В первом полугодии также было объявлено о намерениях продажи московскими девелоперами нескольких офисных объектов, среди которых БЦ «Арбат», также была официально закрыта сделка по продаже МФК «Военторг», покупателем которого

выступил консорциум китайского фонда Fosun и российской компании AVICA. Одной из крупнейших сделок полугодия стало приобретение фондом UFG Real Estate объекта «Норильского никеля», БЦ «Легион II»; консультантом сделки выступила компания Praedium. Вероятнее всего, до конца года мы увидим еще несколько интересных и знаковых для рынка сделок по приобретению офисных центров в качестве инвестиционных активов.

Темпы падения ставок аренды офисной недвижимости снизились до 1-2% в зависимости от зоны города и класса. Самое заметное снижение ставок происходило в объектах класса А внутри Садового кольца и в объектах класса В в зоне между ТТК и МКАД. Ставки в классе В+ остались стабильными. Небольшого роста и укрепления ставок, которым отметился 2016 год, в первом полугодии не произошло, что доказывает кратковременность тенденции.

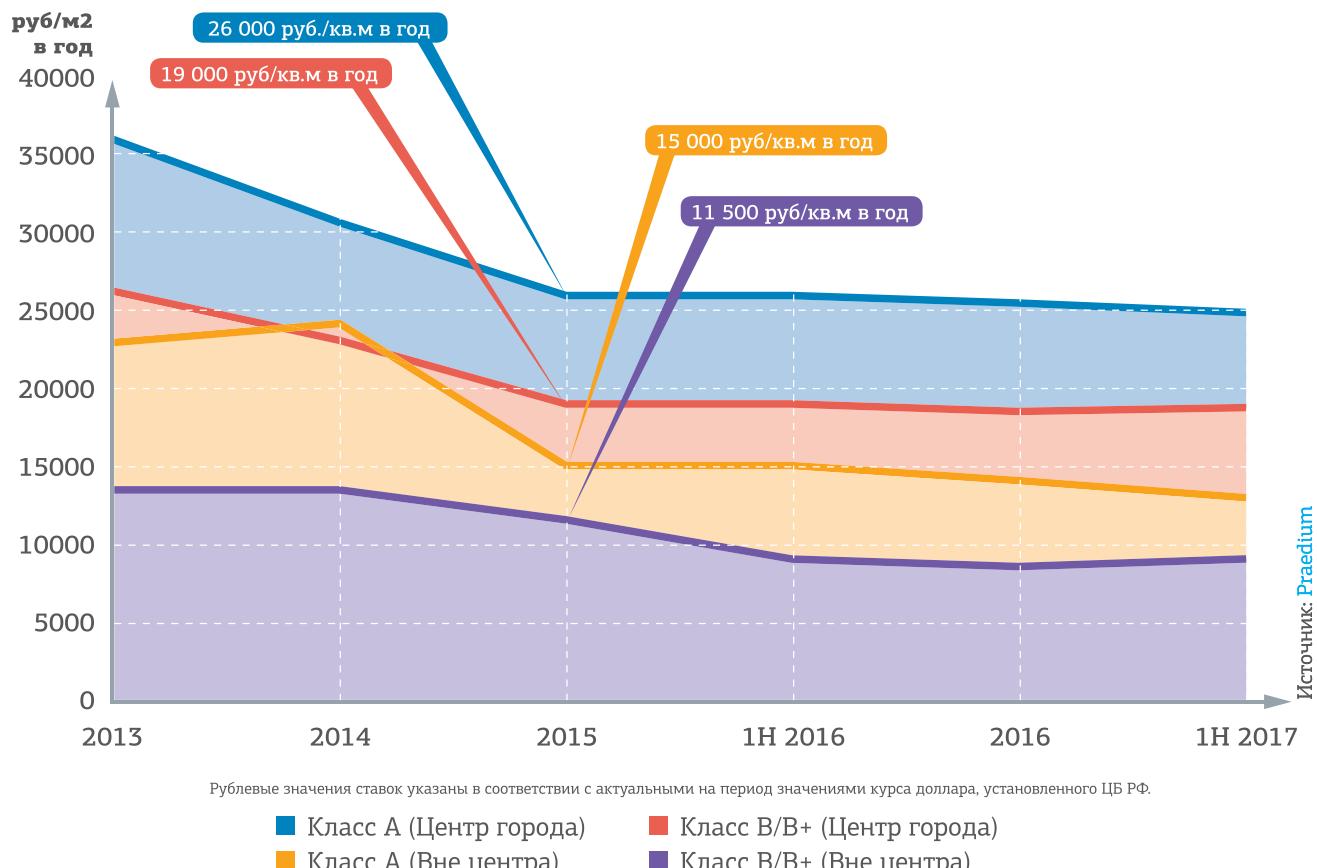
До конца 2017 года и в 2018 году ожидается ротация компаний-арендаторов: у многих крупных компаний подходят к концу долгие договоры аренды (5-7 лет), которые были заключены еще на условиях 2009-2011 годов. Сейчас у компаний есть масса возможностей для поиска лучших помещений по наиболее выгодным ставкам, поэтому те собственники, которые не смогут пойти навстречу своим арендаторам уже в этом году, рискуют существенным увеличением вакансии в своих объектах в ближайшие годы.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В I ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА:

- Объем введенной офисной недвижимости: **159 200 кв.м**;
- Объем новых сделок по аренде и продаже офисной недвижимости: **151 882 кв.м** (общее поглощение **237 066 кв.м**);
- Средний уровень вакансии на рынке: класс А до **18%**, класс В+ до **17%**, класс В до **25%** (в зависимости от зоны города);
- Средний уровень базовых ставок аренды:

Класс А:	Класс В+:	Класс В:
в пределах делового центра города (до ТТК) - 26 000 – 29 000 руб./кв.м в год, за МКАД – 14 000 – 16 000 руб./кв.м в год.	в центре города (до ТТК) – 20 000 – 23 000 руб./кв.м в год, за МКАД – 12 000 руб./кв.м в год.	до ТТК – 18 000 руб./кв.м в год. за МКАД – 9 000 руб./кв.м в год.

СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РУБЛЕВОМ ВЫРАЖЕНИИ, МОСКВА, 2013 – 2017 Г.Г.

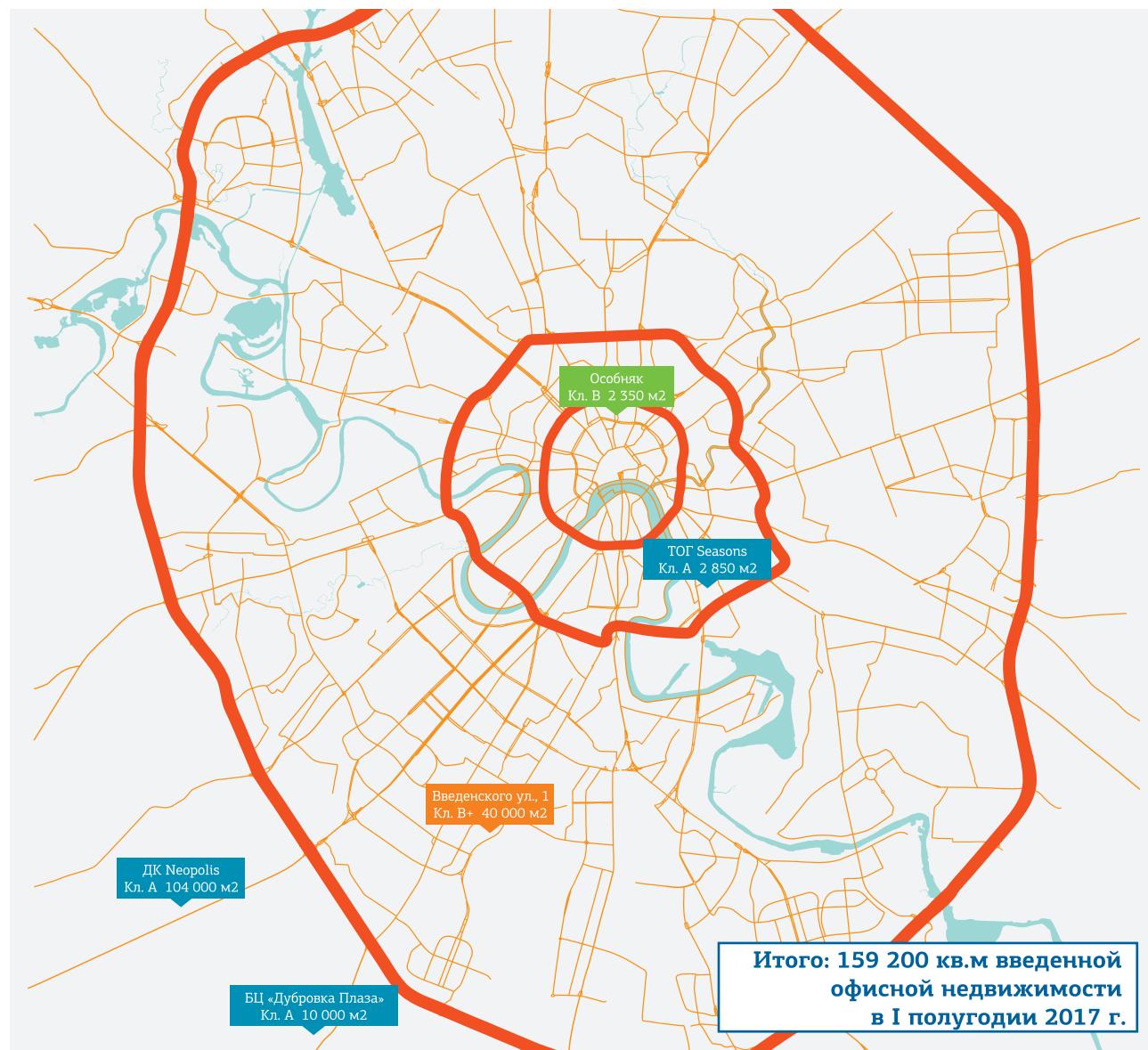


За I полугодие 2017 года рынок офисной недвижимости Москвы пополнился 159 200 кв.м качественных новых объектов. Этот показатель на 8% ниже результатов аналогичного периода 2016 года и на 70% ниже показателя первой половины 2015 года. На рынке сохраняется крайне низкая девелоперская активность: из крупных объектов в 2017 году был введен только ДК Neopolis в Новой Москве, остальные проекты представляют собой небольшие офисные центры и особняки. Большинство

крупных проектов перенесены к вводу на 2018-2019 год. Среди запланированных на 2017 год объектов некоторые были заморожены в стадии проектирования (в частности, БЦ Greendale).

Наибольшее количество введенных объектов относится к классу А – 73%. Класс В+ получил долю в 25% и лишь 2% приходится на В класс: на рынок вышел особняк на Цветном бульваре площадью 2 350 кв.м.

ВВЕДЕНИЕ ОФИСНЫХ ОБЪЕКТОВ В I ПОЛУГОДИИ 2017 Г.



Всего **159 200 кв.м**

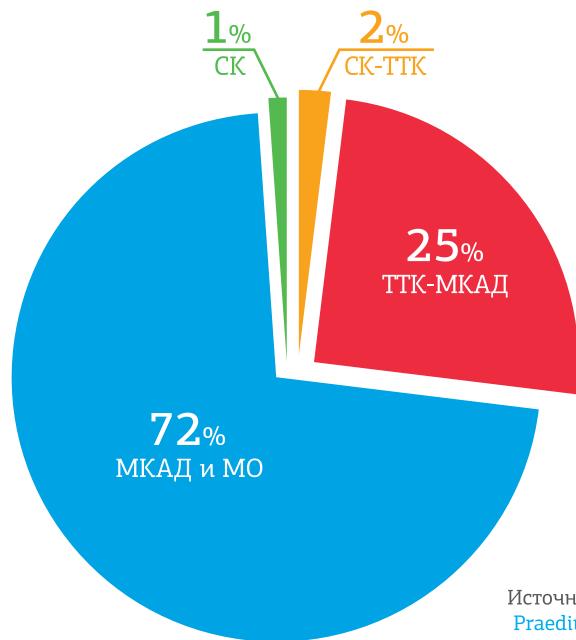
качественной офисной недвижимости введено в I полугодии 2017 г.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ВВЕДЕНОГО В I ПОЛУГОДИИ 2017 Г.

В территориальной структуре ввода по итогам I полугодия превалирует зона за МКАД – 72%. Именно здесь введен в эксплуатацию наиболее крупный объект года – ДК Neopolis (104 000 кв.м). Если в 2016 году в структуре ввода лидировала зона между ТТК и МКАД, то сейчас виду низкого ввода любой появляющийся за МКАД крупный объект существенно влияет на общую картину рынка. Возможно, к концу 2017 года картина территориального ввода станет более сбалансированной за счет появления готовых объектов на территории ММДЦ «Москва-Сити».

Девелоперы продолжают пересмотр концепций новых очередей офисных проектов и создают из традиционных бизнес-центров МФК с жилой и торговой составляющей. Такая стратегия позволяет, во-первых, уменьшить вакансию в объектах, во-вторых, обеспечить более быстрый «выход» девелопера из проекта за счет продажи апартаментов конечным покупателям или инвесторам.



НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2017-2018 Г.Г

До конца 2017 года и в 2018 году к выходу на рынок планируется еще более 388 771 кв.м качественных офисных объектов, однако по нашим оценкам введены до конца года будут только объекты «Москва-Сити» и небольшие бизнес-центры. В 2018

году увеличение числа новых готовых проектов будет возможно только при появлении позитивных экономических предпосылок и улучшения макроэкономической ситуации в стране.

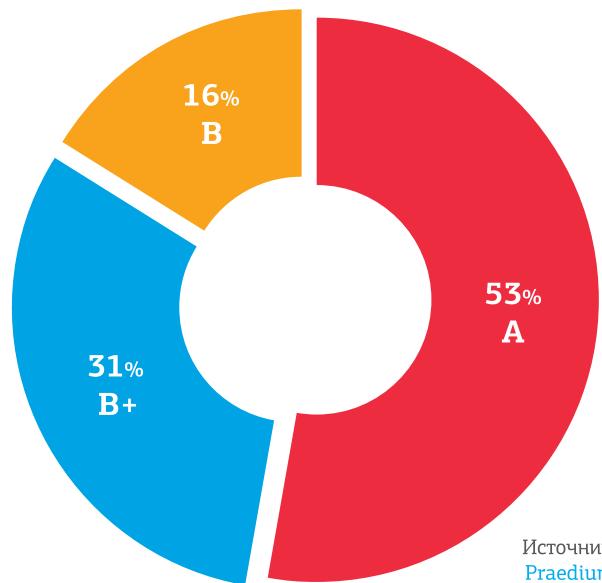
Объект	Расположение	Класс	Площадь, м ²
МФК IQ-Квартал	Пресненская наб., 11 уч.	A	75 196
Nagatino I-Land (корпусы «Кулибин», «Эдисон»)	Андропова просп-т, 18	A	66 135
БЦ «Оазис»	Коровий Вал ул., 5	A	58 557
БЦ «Парк Легенд»	Автозаводская ул., 23 с 120	B+	41 253
Бизнес-парк K2, корп. С, D	Калужское ш., 2 км от МКАД	A	37 000
МФК «Фили-Град», офисная башня	Береговой пр-д, 5	A	25 500
ВТБ Арене Парк	Ленинградский просп., 36	A	23 962
БЦ «Новион»	Самарская ул., д. 1	A	21 000
БЦ «Квадрат»	Верейская ул., 11	A	15 549
БЦ «Берников»	Николоямская ул., 11 с 2	B+	15 540
БЦ «Смоленский Пассаж», фаза II	Смоленская пл., вл. 7-9	A	9 079
Итого			388 771

Источник: Praedium

Объем новых сделок, заключенных в сегменте офисной недвижимости Москвы в I полугодии 2017 года составил порядка 151 882 кв.м, что на 31% меньше, чем по итогам аналогичного периода 2016 года. Снижение спроса на офисы является следствием нескольких действующих факторов. Во-первых, в течение 2014-2015 г.г. большинство компаний, которым требовалась смена условий договора либо сокращение необходимой площади, уже реализовали

свои потребности. Во-вторых, количество сделок также значительно снизилось: если в I полугодии 2016 года на рынке было зафиксировано около 220 новых сделок с качественной офисной недвижимостью, то сейчас их количество не превышает 160. Произошло снижение и среднего метража арендуемого офиса: сейчас этот показатель находится на уровне 650 кв.м, в то время как по итогам 2016 года составлял 800 кв.м.

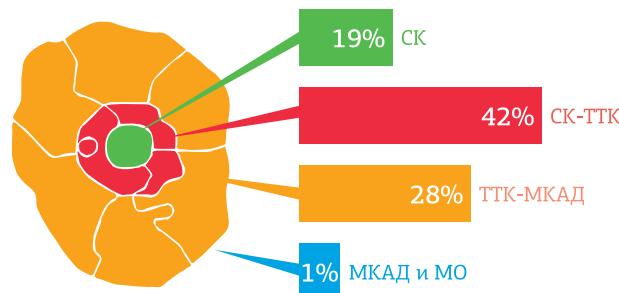
СТРУКТУРА СПРОСА ПО КЛАССАМ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, I ПОЛУГОДИЕ 2017 Г.



Количество сделок по аренде составляет 92% от общего объема. По итогам I полугодия 53% сделок было заключено в классе А, больший интерес арендаторы и покупатели офисной недвижимости стали проявлять к классу В+ (31%), что связано с гибкой политикой арендодателей в данной категории. Доля В класса в структуре спроса также повысилась: 16% против 8% по итогам 2016 года. Это связано с ростом количества сделок с небольшими офисами, площадью до 100 кв.м, арендаторы которых предпочитают недорогие объекты.

Активная фаза переездов компаний на рынке сменилась периодом затишья. В то же время, полугодие отметилось несколькими инвестиционными сделками. Так, при консультационной поддержке Praedium и Capital Global Partners фонд UFG Real Estate приобрел бизнес-центр «Легион II» (29 680 кв.м); «Россельхозбанк» приобрел здание бизнес-центра «Инком-Сити» (10 000 кв.м). Высокая конкуренция на рынке приводит к увеличению средних сроков сделок: сейчас арендаторы рассматривают офисы до полугода и принимают решения очень взвешенно; сделки по покупке офисных помещений делятся от полугода до нескольких лет в зависимости от объемов приобретений.

СТРУКТУРА СПРОСА ПО ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ЗОНАМ ГОРОДА, I ПОЛУГОДИЕ 2017 Г.



Источник:
Praedium

Согласно территориальной структуре спроса, наибольший интерес арендаторов и покупателей вновь сосредоточен в центре Москвы до ТТК. На данную зону приходится 71% от общего объема спроса, в 2016 в этой зоне было заключено более 60% сделок, а в 2015 году, для сравнения, - 53%. Офисы за ТТК еще больше потеряли в популярности: в этой зоне заключено 28% сделок (в 2016 году - 31%, в 2015 году - 43%). Тенденция к возврату арендаторов в центр города усиливается и продлится, по нашим оценкам, в ближайший год. Наименее популярной среди арендаторов остается зона за МКАД: всего 1% в территориальной структуре спроса. Единственная крупная сделка за МКАД была заключена коворкингом CEO Rooms (аренда 1 228 кв.м) в БП Comcity. Бизнес-центры в Новой Москве и Московской области испытывают серьезные трудности с заполняемостью, основные сделки за МКАД приходят на покупку небольших офисных помещений частными инвесторами. Процесс консолидации крупных компаний в загородных бизнес-парках приостановился, поскольку в черте города появляются возможности для аренды крупных блоков и создания штаб-квартир компаний.

71%

спроса на офисную недвижимость сосредоточен
в границах ТТК

СПРОС

Наибольший интерес к офисам в I полугодии проявили компании из сектора недвижимости: 41% сделок. Именно компании данного сегмента заключили наиболее крупные сделки за период: фонд UFG Real Estate приобрел БЦ «Легион II» (29 680 кв.м) – самая крупная сделка полугодия после покупки МФК «Военторг», Ingrad Realty купила БЦ «Эрмитаж плаза» (2 810 кв.м). Государственный сектор, получивший значительную долю в 2016 году за счет сделки по приобретению 55 000 кв.м Мэрией Москвы в башне «ОКО», в первой половине 2017 года не проявил активности: в данном секторе выделяется лишь сделка Центра закупок и логистики вертолетостроительной индустрии (аренда 589 кв.м в БЦ «Спутник», консультант Praedium). На втором месте – компании производственного и промышленного сектора с долей в 13%: крупные сделки в сегменте заключили компании TH Solpro (аренда 3 018 кв.м в БЦ White Stone), Shire (аренда 2 402 кв.м в БЦ «Красная Роза») Hexagon Geosystems (аренда 1945 кв.м в БП «Отрадный»). Третье место по активности (11%) в отраслевой структуре спроса получил финансовый сектор и банки. Крупными сделками отметились «Россельхозбанк» (покупка БЦ «Инком Сити» площадью 10 000 кв.м), «Локо Банк» (покупка 4467 кв.м в БЦ Skylight). Среди крупных сделок ритейлеров стоит отметить сделку по аренде X5 Retail Group 2 400 кв.м в БЦ «РТС Таганский».

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА СПРОСА НА ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В I ПОЛУГОДИИ 2017 Г.



Источник: Praedium

ПРИМЕРЫ НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫХ НОВЫХ СДЕЛОК ПО АРЕНДЕ/ПОКУПКЕ ОФИСОВ, I ПОЛУГОДИЕ 2017 Г.

Объект	Класс	Арендатор / Покупатель	Площадь, м ²	Тип сделки
БЦ «Легион II»	A	UFG Real Estate	29 680	покупка
БЦ «Инком Сити»	B+	«Россельхозбанк»	10 000	покупка
БЦ White Stone	A	«Локо Банк»	4 467	покупка
3-я Тверская-Ямская ул., 39, стр. 1	B+	«Пепелев Групп»	4 288	покупка
БЦ White Stone	A	TH Solpro	3 018	аренда
БЦ Лефорт	B+	DPD	2 821	аренда
БЦ «Эрмитаж Плаза»	A	Ingrad Realty	2 523	аренда
ул. Александра Солженицына, 7, Москва	B	ФГУП ВО «Безопасность»	2 428	аренда
БЦ «Красная Роза»	A	Shire	2 402	аренда
БЦ «РТС Таганский»	B	X5 Retail Group	2 400	аренда
БЦ «Ситидел»	A	Herbalife Int.	2 079	аренда
БП «Отрадный»	B+	Hexagon Geosystems	1 945	аренда

Источник: Praedium

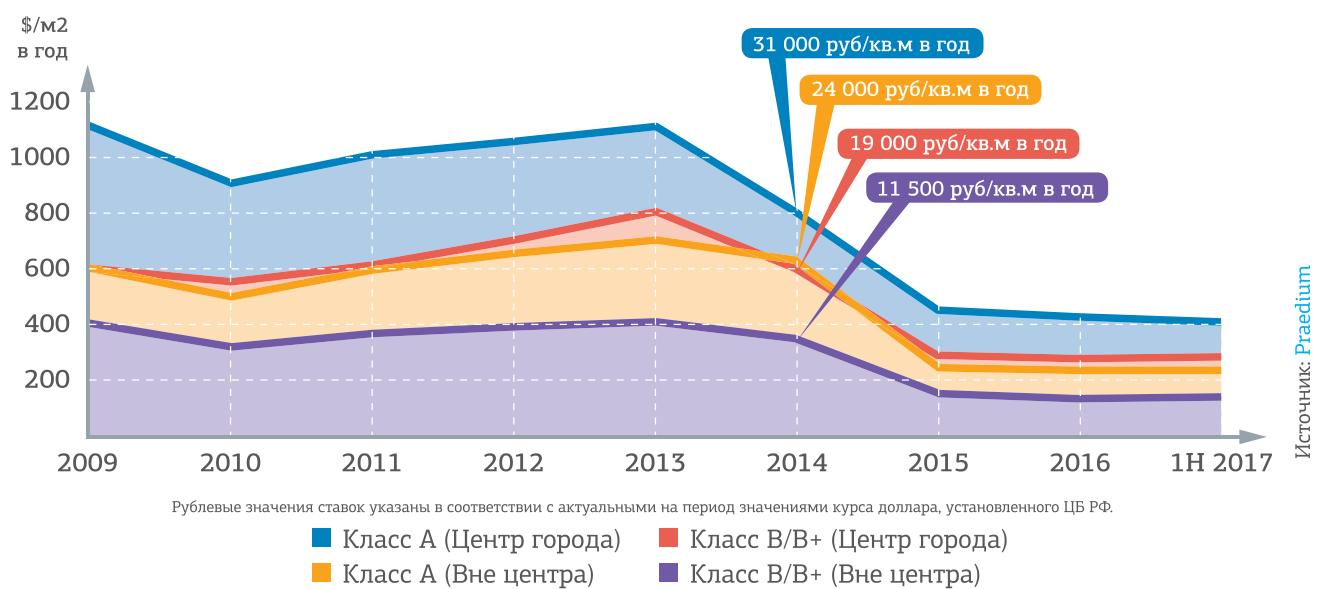
**ПРИМЕРЫ НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫХ НОВЫХ СДЕЛОК ПО АРЕНДЕ/ПОКУПКЕ ОФИСОВ,
I ПОЛУГОДИЕ 2017 Г.(ПРОДОЛЖЕНИЕ)**

Объект	Класс	Арендатор / Покупатель	Площадь, м ²	Тип сделки
БЦ «Лотос»	A	SPG	1 376	покупка
БП Comcity	A	CEO Rooms	1 228	аренда
БЦ «Спутник»	A	«Обвиус Восток»	1 151	аренда
БЦ «Вознесенский»	B	Locomotive Technologies	1 145	аренда
БЦ «Интерьер»	B	«Дельта-Москва»	1128	аренда
БЦ «Диагональ Хаус»	B+	«Заодно»	1101	аренда
БЦ «Тайм Центр»*	B	«Наумен консалтинг»	1 005	аренда

 Praedium - консультант сделки

Источник: Praedium

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЭКСПОНИРУЕМЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ОФИСЫ КЛАССОВ А И В/В+ В ЦЕНТРЕ И ВНЕ ЦЕНТРА ГОРОДА, \$/КВ.М/ГОД (TRIPLE NET)



С начала 2017 года ставки аренды снизились незначительно, в среднем потеряв не более 2% в зависимости от класса и зоны города. Если по итогам I квартала в ряде районов было замечено кратковременное увеличение ставок, то по итогам июня значения скорректировались вниз. Локальный рост отмечается в классах В+ и В, в объектах внутри Садового кольца и в зоне между Садовым кольцом и ТТК. Данная тенденция обусловлена концентрацией арендаторов в центре города и потерей интереса к децентрализованным офисам, а также гибкой политикой арендаторов офисных центров внутри ТТК, которые готовы более охотно предоставлять выгодные условия компаниям, нежели еще год назад. Для сравнения, ставки в зоне между ТТК и МКАД остались стабильны для всех классов (кроме низкокачественных объектов класса В), в зоне за МКАД также не претерпели изменений (ввиду отсутствия активного спроса в данной зоне).

Абсолютное большинство офисов Москвы

представлены на рынке в рублях, а игроки, сохраняющие долларовые ставки, лишь стимулируют рост вакансии в своих деловых центрах. В премиальных бизнес-центрах, которые не снижают и не номинируют ставки в отечественной валюте, крупные арендаторы вынуждены оставаться на длительных договорах аренды, однако некоторые из них готовы выходить даже с учетом штрафных санкций, поскольку будущая выгода от снижения ставки перекрывает потери от штрафов.

В 2017 году мы ожидаем постепенного укрепления ставок: класс А останется наиболее стабильным сегментом, локальные снижения возможны в В классе и в объектах класса В+, обладающих невыгодным местоположением (вдали от метро, в окружении промышленных зон). В целом 2017 год воспринимается участниками рынка как стоковой период «передышки» и подготовки к 2018 году, когда нас могут ждать некоторые экономические и политические изменения.

СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАЗОВЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК ДЛЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА В I ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА:

Класс А:

в пределах делового центра города (до ТТК) -
26 000 – 29 000 руб./кв.м
в год,
за МКАД –
14 000 – 16 000 руб./кв.м
в год.

Класс В+:

в центре города (до ТТК) –
20 000 – 23 000 руб./кв.м
в год,
за МКАД –
12 000 руб./кв.м
в год.

Класс В:

до ТТК –
18 000 руб./кв.м в год.
за МКАД –
9 000 руб./кв.м в год.

Стоит отметить, что арендные ставки серьезно зависят от местоположения офисного здания,

обеспеченности транспортной инфраструктурой, имиджа объекта и других характерных особенностей.



Николоямская ул., д. 40, стр. 1
Москва, 109004
+7 (495) 777-15-15
www.praedium.ru

