

Обзор рынка офисной недвижимости

Предложение

Начало 2015 г. характеризовалось пониженной деловой активностью со стороны девелоперов. С января по март было введено в эксплуатацию три объекта нового строительства суммарной арендуемой площадью 115,1 тыс. м², в составе бизнес-центров «Эволюция», «Алгоритм», «Дербеневский».

Общее предложение на рынке Москвы достигло 16,0 млн м² качественных офисных площадей. Внутренняя структура предложения сохранила распределение предыдущего периода: к классу А относятся 22%, к классу В+ и В- — 48% и 30% соответственно.

Территориальное распределение нового предложения отражает сложившуюся тенденцию децентрализации: большинство новых офисных помещений (75%) появилось в зоне, ограниченной Садовым и Третьим транспортным кольцом, остальные 25% — вблизи МКАД.

Стоит отметить, что в течение всего 2015 г. мы будем наблюдать преимущественно выход новых высококачественных офисных объектов, за счет чего доля класса А в общем объеме предложения существенно увеличится.

Объекты, введенные в эксплуатацию в I квартале 2015 г.

НАЗВАНИЕ	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	ПЛОЩАДЬ, М ²
«Эволюция»	A	Snegiri	79 000
«Алгоритм»	A	БИНБАНК	28 100
«Дербеневский»	B	ОАО «Мосавтостекло»	7 930

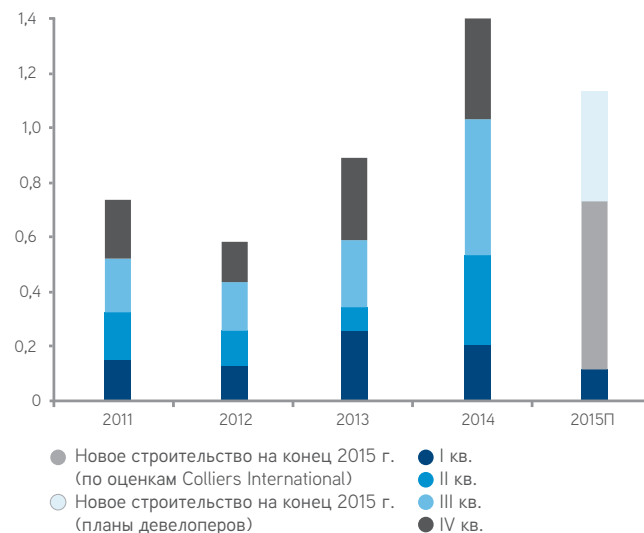
Источник: Colliers International

Основные показатели рынка в I квартале 2015 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Общий объем предложения, млн м ²	16,0
Класс А	3,5
Класс В	12,5
Новое строительство, тыс. м ²	115,1
Поглощение, тыс. м ²	255,0
Чистое поглощение, тыс. м ²	100,0
Уровень вакантных площадей, %	14,3
Класс А	27,3
Класс В	10,6
Средневзвешенная ставка аренды, Центральный Деловой Район, \$/м ² /год	590
Класс А	740
Класс В	445

Источник: Colliers International

Динамика нового строительства в 2011-2015П гг. по кварталам, млн. м²



Источник: Colliers International

Спрос

Как и в минувшем году динамика спроса и общая активность игроков рынка в I квартале 2015 г. находились под сильным влиянием макроэкономических факторов.

Хотя поглощение по итогам I квартала составило примерно 255 тыс. м², что незначительно ниже уровня спроса в аналогичном периоде прошлого года (290 тыс. м²), по сравнению с IV кварталом 2014 г. данный показатель оказался меньше на 28% (356 тыс. м²).

По нашим оценкам, чистое поглощение в I квартале 2015 г. составило около 100 тыс. м².

В начале 2015 г. наибольший интерес со стороны арендаторов наблюдается к сегменту В+, на который пришлось около 60% от общего объема сделок. В первую очередь это связано с повышением ценовой доступности на качественные офисные помещения для арендаторов, прежде располагавшихся в офисах классами ниже.

Вакантные помещения

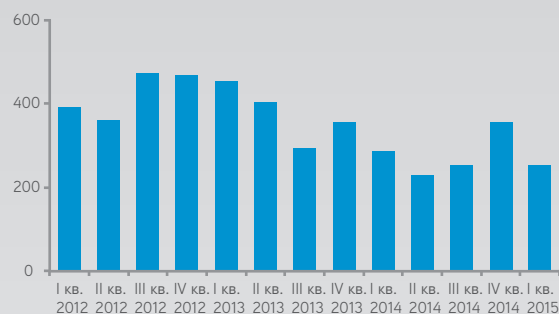
Несмотря на сезонное замедление активности спроса, рост вакантности по итогам первых трех месяцев не наблюдался.

Средний уровень вакантных площадей по рынку зафиксировался на уровне 14,3%. Для помещений класса А данный показатель составил 27,3%, в сегменте офисов класса В — 10,6%.

Вакантность в бизнес-центрах ММДЦ «Москва-Сити» по-прежнему оценивается как высокая: объем свободных площадей составляет 332 тыс. м², что соответствует 39% от общего предложения в ММДЦ «Москва-Сити». Несмотря на то, что в рассматриваемой зоне существуют примеры выхода объекта с вакантностью близкой к нулю, это, скорее, связано не с высокими темпами реализации, а с завершением единичной сделки по приобретению площадей для последующего размещения офиса нового собственника. Поэтому с учетом текущих темпов строительства в ближайшей перспективе средний показатель вакантных площадей в зоне «Москва-Сити» будет колебаться на уровне не ниже 35-45%.

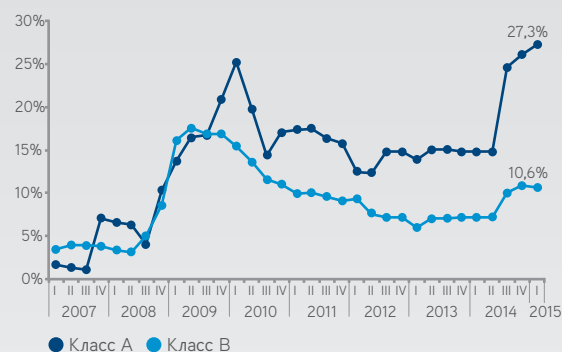
По объему пустующих офисных площадей район «Москва-Сити» опережают ЦДР и Западный административный округ, где свободно 476 тыс. м² и 432 тыс. м², при вакантности в этих районах 8,4% и 26%, соответственно.

Динамика объема поглощения, тыс. м²



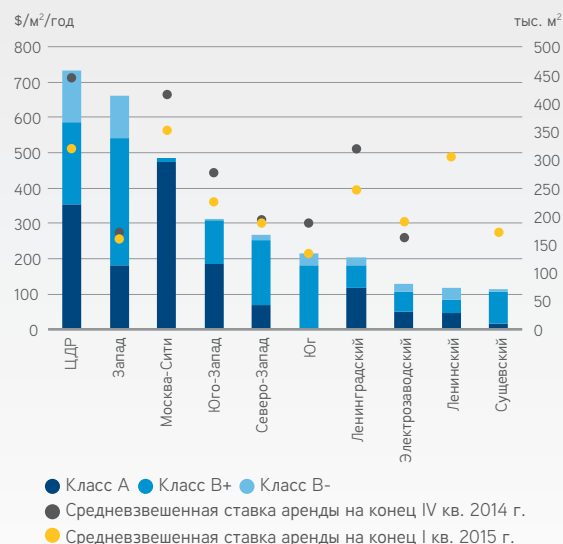
Источник: Colliers International

Динамика уровня вакантных площадей, %



Источник: Colliers International

Топ районов по объему свободных площадей и по запрашиваемой ставке аренды



Источник: Colliers International

Ставки аренды

Среднерыночный уровень запрашиваемой ставки аренды продолжил снижение, которое по итогам I квартала 2015 г. составило 15%. В среднем по рынку ставка аренды снизилась с \$450/м²/год в IV квартале 2014 г. до \$385/м²/год.

После пика девелоперской активности на фоне экономических потрясений конца 2014 г. (девальвация рубля, падение цен на нефть ниже \$60 за баррель, санкционные ограничения и повышение ключевой ставки) в офисном сегменте наблюдается процесс активного реформирования рынка, который прежде всего коснулся коммерческих условий: адаптация собственников к новым реалиям путем изменения условий договоров, перехода на рублевые ставки и их понижения до уровня, отвечающего платежеспособному спросу.

В офисных зданиях, расположенных в центральном деловом районе, снижение наиболее заметно. Так, офисы класса А в долларовом выражении подешевели на 14% — до \$740/м²/год, а ставка на помещения классов В+ и В- понизились на 18% — до \$445/м²/год. Ввиду того, что офисы сегмента В предлагаются в рублях, помимо реального снижения запрашиваемой величины аренды на 10%, заметное влияние на падение долларового эквивалента оказало изменение курса рубля.

Что касается рублевых ставок на офисные помещения класса А, то по итогам квартала мы наблюдаем их рост на 10% (до 32,7 тыс. руб./м²/год). Это объясняется постепенным переходом все большего числа собственников на рублевые договоры: по итогам прошлого года менее 20% объектов высшей ценовой категории номинировались в рублях, в то время как по итогам I квартала их доля достигла 30%.

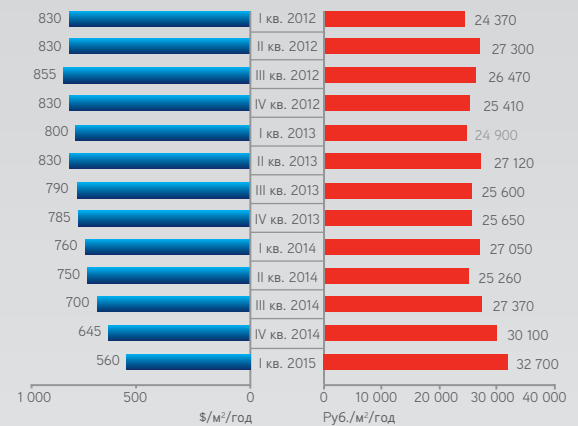
Цены продаж

На фоне сегодняшней конъюнктуры рынка сохранилась тенденция перехода собственников на рублевые цены. При этом среднерыночная стоимость продажи 1 м² в бизнес-центрах класса А снизилась за три месяца на 25%, в комплексах класса В+ на 5%.

В офисах классов А и В+, расположенных в центре города, помещения предлагаются в среднем по \$6,5-7,5 тыс./м². Запрашиваемая средняя цена 1 м² для более удаленных от ЦДР бизнес-центров варьируется в диапазоне 180-250 тыс. руб./м² для класса А и 140-180 тыс. руб./м² для класса В. Наиболее качественные объекты, находящиеся вблизи МКАД, предлагаются сегодня в среднем по 100-130 тыс. руб./м².

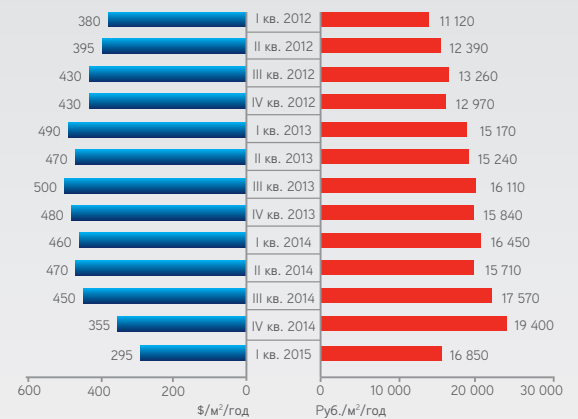
Примечательно и снижение запрашиваемой стоимости продажи в башнях ММДЦ «Москва-Сити», которая по итогам I квартала 2015 г. составила \$6,5-8,0 тыс./м², против \$8,0-9,1 тыс./м² в IV квартале 2014 г. Цена варьируется в зависимости от этажа и размера предлагаемого блока.

Динамика запрашиваемой ставки аренды, класс А, \$/руб. м²/год



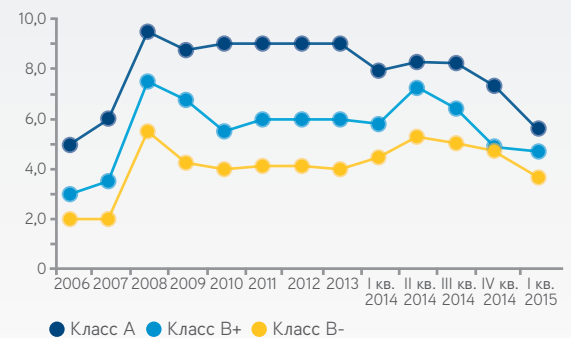
Источник: Colliers International

Динамика запрашиваемой ставки аренды, класс В, \$/руб. м²/год



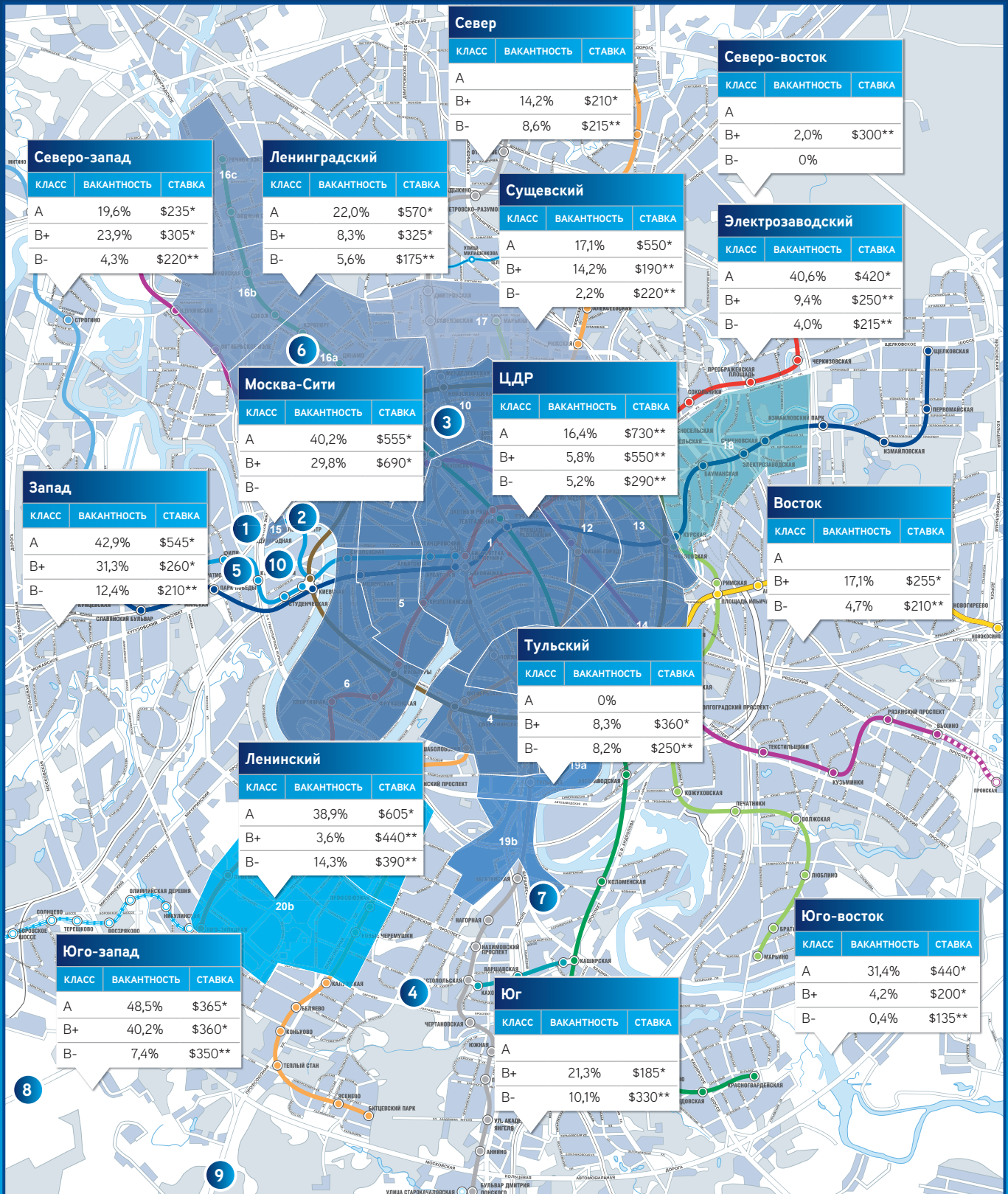
Источник: Colliers International

Динамика цен продаж, тыс. \$/м²



Источник: Colliers International

Уровень вакантных площадей, ставки аренды, основные здания, ожидающиеся к вводу в эксплуатацию в 2015 г.



1-14 - ЦДР
 15 - Москва-Сити
 16а-16с - Ленинградский
 17 - Сущевский
 18 - Электрозаводский
 19а-19б - Тульский
 20а-20б - Ленинский

* - предложения преимущественно в состоянии «под отделку»
 ** - предложения преимущественно в состоянии «с отделкой»

Тенденции и прогнозы

До конца 2015 г. по заявлениям девелоперов должно быть достроено еще порядка 1 млн м², однако, по нашим прогнозам, будет введено не более 60% от этой цифры (600 тыс. м²). Несмотря на высокую степень готовности, часть заявленного объема ввода уже перенесена на более поздние периоды, что в свою очередь несколько сдержит рост уровня свободного предложения. Средняя вакантность на рынке Москвы по итогам года может составить 14,6-14,8%.

Вопреки опасениям по резкому падению спроса в I квартале, деловая активность все же не так сильно снижалась. Тем не менее в 2015 г. сохранится понижающаяся динамика спроса, ввиду того что иностранные компании продолжают сдерживать свое развитие, а российские компании пока ограничены в финансовых ресурсах для расширения. Прогноз по годовому объему поглощения мы сохраняем на уровне 600-700 тыс. м².

Дальнейшее поведение ставок аренды будет в значительной степени определяться как уровнем вакантности на рынке, так и волатильностью курса национальной валюты, укрепление которой может способствовать развитию многих потенциальных арендаторов. Мы будем также наблюдать продолжение прошлогодних трендов относительно изменения коммерческих условий договоров, а именно переход на рублевые ставки и фиксацию верхней границы валютного коридора.

Топ-10 проектов, заявленных к вводу в эксплуатацию до конца 2015 г.

#	НАЗВАНИЕ	КЛАСС	ПЛОЩАДЬ, М ²
1	«IQ квартал»	A	191 000
2	«Федерация», Башня «Восток»	B+	101 000
3	Оружейный пер., 41	A	90 000
4	Neo Geo, I и II очереди	B+	89 200
5	«Суворов Плаза», Башня Б	A	68 000
6	«Большевик»	A	69 300
7	«Сириус Парк»	B+	62 705
8	«Неополис»	A	48 850
9	«К2 Бизнес Парк»	A	48 350
10	«Атлантик»	A	47 200

Источник: Colliers International

Офисные площади в «Москва-Сити»

тип здания	КОЛИЧЕСТВО ЗДАНИЙ	ПЛОЩАДЬ, М ²
Введено в эксплуатацию	11	885 100
Класс А	8	738 297
Класс B+	3	116 800
В стадии строительства	4	466 200
Класс А	3	365 200
Класс B+	1	101 000
Всего	15	1 315 300

Источник: Colliers International

Новое строительство и поглощение



Источник: Colliers International

502 офиса в 67 странах на 6 континентах

США: 140

Канада: 31

Латинская Америка: 24

Тихоокеанский регион,

Азия: 199

Европа, Ближний восток,

Африка: 108

\$2,3

млрд

годовой доход

158

млн м²

в управлении

16 300

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

Вера Зименкова

Директор департамента по работе с корпоративными клиентами

Vera.Zimenkova@colliers.com

Любан Давидович

Заместитель директора департамента офисной недвижимости

Luban.Davidovich@colliers.com

Кермен Мастиев

Директор отдела продаж офисной недвижимости

Kermen.Mastiev@colliers.com

Франсуа Нонненмашер

Директор департамента представления интересов арендаторов

Francois.Nonnenmacher@colliers.com

Владимир Сергунин

Региональный директор по развитию бизнеса

Vladimir.Sergunin@colliers.com

Анна Никандрова

Региональный директор департамента торговой недвижимости

Anna.Nikandrova@colliers.com

Владислав Николаев

Руководитель отдела консалтинга торговой недвижимости

Vladislav.Nikolaev@colliers.com

Екатерина Подлесных

Руководитель департамента street retail по России

Ekaterina.Podlesnykh@colliers.com

Владислав Рябов

Партнер, региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости

Vladislav.Ryabov@colliers.com

Станислав Биби́к

Исполнительный директор департамента рынков капитала

Stanislav.Bibik@colliers.com

Саян Цыренов

Директор департамента рынков капитала

Sayan.Tsyrenov@colliers.com

Маргарита Аристархова

Коммерческий директор, департамент управления недвижимостью

Margarita.Aristarkhova@colliers.com

Дмитрий Романов

Региональный директор департамента оценки

Dmitry.Romanov@colliers.com

Юлия Горлова

Директор департамента консалтинга

Yulia.Gorlova@colliers.com

Элеонора Богданова

Директор по развитию бизнеса складского и индустриального направления

Eleonora.Bogdanova@colliers.com

Екатерина Баринаова

Главный операционный директор

Ekaterina.Barinova@colliers.com

Ольга Козлитина

Региональный директор департамента маркетинга и PR

Olga.Kozlitsina@colliers.com

Диана Решетилова

Руководитель департамента аналитики

Diana.Reshetilova@colliers.com

Copyright © 2015 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.