

I полугодие 2018 Москва

Рынок офисной недвижимости



Общие тенденции и события

- Девелоперская активность продолжает находиться на рекордно низком уровне – показатели стабильно снижаются, и в I П 2018 г. мы видим минимальный ввод нового предложения за последние 5 лет – 40 тыс. кв. м.
- Высокий спрос – 331,6 тыс. кв. м по итогам I П 2018 г. Площади интенсивно уходят с рынка, и, в отсутствие нового предложения, снижается уровень вакантных площадей (12,3%).
- Тенденция к повышению средневзвешенной ставки аренды на качественные бизнес-центры Москвы (А, В+).
- Сокращается объем и доля сделок по пересогласованию условий аренды – 109 тыс. кв. м по итогам I П 2018 г., что на 17% ниже аналогичного показателя 2017 г.
- Планово растет доля сделок по аренде относительно купли-продажи: с 42% в I П 2016 г. до 89% в I П 2018 г. и выходит на обычный докризисный уровень.

Основные показатели I П 2018 г.

Класс А

Класс В+

Класс В

Объем нового предложения, кв. м

40 000

–

–

Объем сделок, тыс. кв. м

176 200

121 300

34 100

Доля вакантных площадей

14,4%

15,1%

7,1%

Ставка аренды*, руб./кв. м/год

23 700

13 500

12 000

* для помещений в состоянии под чистовую отделку без учета НДС и эксплуатационных расходов

Инвестиционный рынок

■ В I П 2018 г. объем инвестиций в офисную недвижимость составил 33% от общего объема вложений в коммерческую недвижимость, что в абсолютном выражении – \$211 млн. В аналогичном периоде 2017 г. доля сделок в офисном сегменте составляла 54% от общего объема, что в 5 раз больше в абсолютном исчислении – \$1 млрд.

■ Самая «дорогая» сделка I П 2018 г. на офисном рынке недвижимости – приобретение Hines и PPF Real Estate офисной части МФК «Метрополис» – \$115 млн., что составило 55% от общего объема инвестиций в офисную недвижимость.

■ Доля представителей российских инвесторов составила 45% от общего объема (\$95 млн.)

■ Ставка капитализации по итогам 6 месяцев для офисных объектов составила 11%.

■ По заявлению девелоперов, во II П 2018 г. к вводу планируется значительно больший по сравнению с I П 2018 г. объем офисных помещений – около 122 тыс. кв. м. Однако итоговый прирост нового предложения в 2018 г. может составить всего около 162 тыс. кв. м, что на 60% меньше по сравнению с 2017 г. (390 тыс. кв. м).

■ В разрезе территориального расположения, ввод нового предложения во II П 2018 г. предполагается достаточно сбалансированным. Доля нового предложения в пределах Садового кольца составит 32% от общего объема – 39,6 кв. м. В пределах МКАД и ММДЦ прирост составит 31 тыс. кв. м и 27,6 тыс. кв. м, соответственно (25% и 23% от общего объема). Доля новых офисных объектов в зоне ТТК составит 24 тыс. кв. м (20% от общего объема).

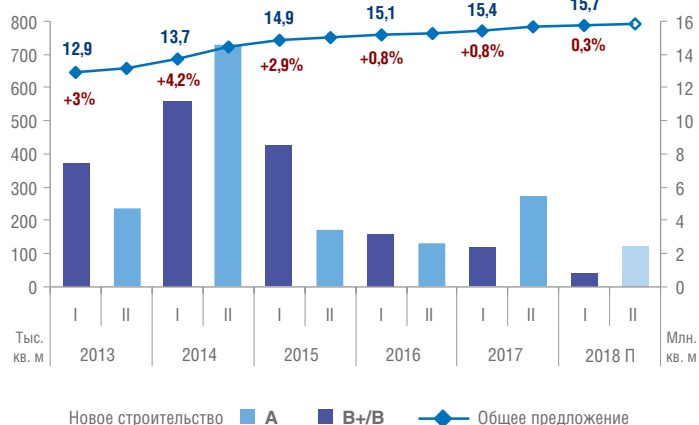
Предложение

■ По итогам I П 2018 г. совокупный объем предложения качественных офисных площадей на рынке Москвы составляет 15,7 млн. кв. м.

■ По итогам I П 2018 г. на рынок офисной недвижимости было введено в эксплуатацию всего 40 тыс. кв. м. Напомним, что в аналогичном периоде 2017 г. объем нового предложения был почти в 3 раза больше и составлял 118 тыс. кв. м.

■ Все новые бизнес-центры, введенные в I П 2018 г., относятся к классу А. Более того, во II П 2018 г. 92% нового предложения также будет сформировано качественными объектами класса А.

Динамика прироста объема предложения на офисном рынке Москвы



Источник S.A. Ricci

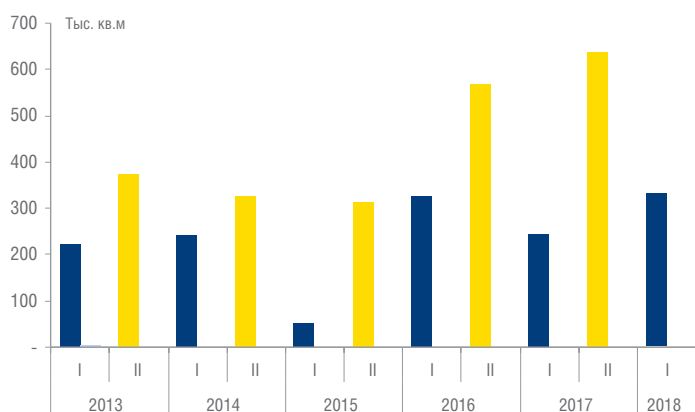
Примеры некоторых крупных БЦ, запланированных к вводу в эксплуатацию во II П 2018 г.

Название	Адрес	GLA, тыс.кв.м	Класс	Дата ввода
БЦ «Амальтея»	Сколково, Большой бульвар, 40	31 000	A	3 кв. 2018
«Новион»	ул. Самарская вл., 1	22 000	A	3 кв. 2018
«ВТБ Арена Парк» (I очередь)	ул. Новая Башиловка, 4	15 000	A	3 кв. 2018
«Око» (южный блок)	1-й Красногвардейский пр-д, 21	20 400	A	4 кв. 2018

Спрос

■ По итогам первых 6 месяцев 2018 г. совокупный объем арендованных и приобретенных офисных площадей составил 331,6 тыс. кв. м. Данный показатель на 36% больше по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. – тогда объем реализованных сделок составлял 243 тыс. кв. м.

Динамика спроса



Источник S.A. Ricci

■ Объем сделок по пересогласованию договоров аренды продолжает сокращаться и в I П 2018 г. составил 25% от общего объема (109 тыс. кв. м). Напомним, что в аналогичном периоде 2017 г. данный показатель составлял 35% (132 тыс. кв. м).

■ Рассматривая спрос по классам арендуемых/покупаемых объектов, доля бизнес-центров класса А составила 53% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 176 тыс. кв. м. Арендаторы продолжают тенденцию выбора качественных офисных помещений для своего бизнеса. В объектах класса В+ объем реализованных сделок составил

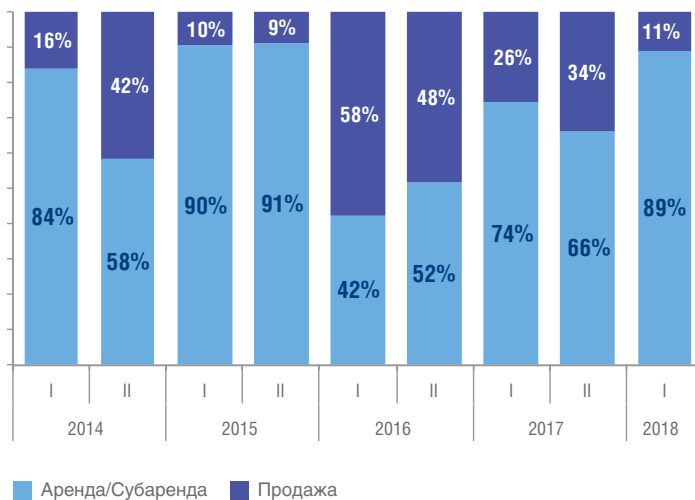
121 тыс. кв. м (37% от общего объема). Доля аренды/покупок в бизнес-центрах класса В уменьшилась по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. – с 20% до 10% (с 49 тыс. кв. м до 34 тыс. кв. м, соответственно).

■ В I П 2018 г., как и в аналогичном периоде 2017 г, аренда преобладала над продажами. Примечательно, что доля проданных офисных помещений в I П 2018 г. снизилась по сравнению с I П 2017 г. с 26% до 11% – в абсолютном выражении с 62 тыс. кв. м до 36 тыс. кв. м.

■ Доля арендованных офисных площадей в I П 2018 г. составила 89% от общего объема (295 тыс. кв. м). В аналогичном периоде 2017 г. совокупный объем арендованных офисных площадей составил 181 тыс. кв. м (74% от общего объема).

■ В I П 2018 средний размер в структуре сделки по аренде и продаже увеличился по сравнению с I П 2017 г. на 35% – с 1 400 кв. м до 1 900 кв. м. Напомним, по итогам 2017 г. объем средней сделки составлял 2 000 кв. м. Есть предпосылки для роста среднего размера сделки на 10–15% по итогам года.

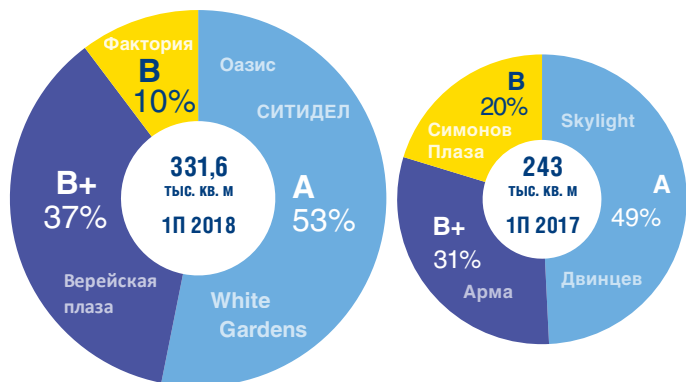
Изменение структуры спроса по типу сделок



■ Аренда/Субаренда ■ Продажа

Источник S.A. Ricci

Структура спроса офисных площадей по классам, I П 2018 г. и I П 2017 г.



Источник S.A. Ricci

■ В I П 2018 г. сразу в трех зонах объем сделок увеличился в несколько раз по сравнению с I П 2017 г.: Бульварное кольцо, Третье транспортное кольцо и зона МКАД.

■ В пределах Бульварного кольца объем реализованных сделок по сравнению с I П 2017 г. увеличился с 3,5 тыс. кв. м до 42 тыс. кв. м. Самая крупная сделка в данной зоне – компания «Аэрофлот» арендовала 18,4 тыс. кв. м в БЦ «Арбат 1».

■ Идентичная ситуация наблюдается в зоне ТТК – объем сделок увеличился на 52% – с 119 тыс. кв. м до 180 тыс. кв. м.

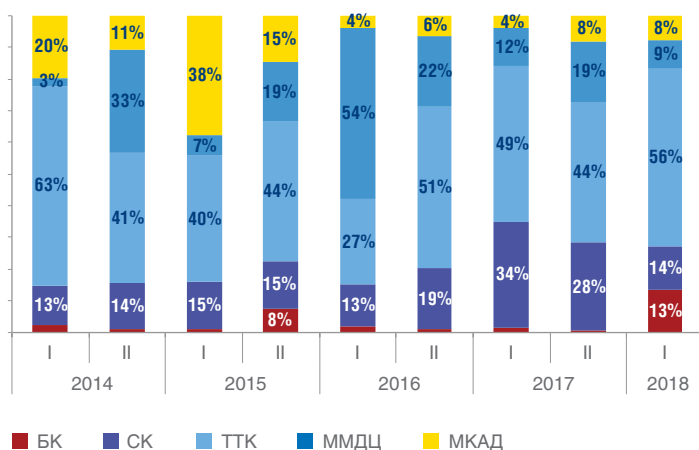
Примеры крупных сделок I П 2018 г.

Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв. м	Клиент	Тип сделки	Квартал
«Арбат 1»	ул. Арбат, 1	A	18 400	«Аэрофлот «	Аренда	2Q
«Лотос»	ул. Одесская, 2	A	13 000	Банк «Зенит»	Покупка	1Q
«ВЭБ Арена»	3-я Песчаная ул., 2А	B+	12 600	«Транснефть Технологии»	Аренда	2Q
«Ефремова 10»	ул. Ефремова, 10	B+	11 300	«Трансмашхолдинг»	Аренда	2Q
«Башня на Набережной»	Пресненская наб., 10, блок В и С	A	11 200	Ozone	Аренда	2Q
«Оазис»	ул. Коровий Вал, 5	A	9 700	X5 Retail Group	Аренда	1Q
«Лефортово»	ул. Электrozаводская, 27	B+	7 600	Nokia	Аренда	1Q
«Жуков 1»	ул. Жукова, 1	B	7 000	Lamoda	Аренда	2Q
«Военторг»	ул. Воздвиженка, 10/2	A	7 000	ДОМ.РФ ¹	Аренда	1Q
«Фактория»	ул. Вятская, 27	B	4 900	«Школа 42»	Аренда*	2Q
«Линкор»	ул. Авиастроителя Микояна, 12	B+	2 200	O'STIN	Аренда*	1Q
«Аэродом»	Ленинградское шоссе, 37	A	2 100	«Новотранс»	Аренда*	2Q
«Атмосфера»	ул. Суцёвская, 27	B+	1 300	DeLonghi	Покупка*	1Q

¹ До марта 2018 г. АИЖК

* Сделки компании S.A. Ricci

Динамика распределения спроса офисных помещений по кольцевым зонам Москвы



■ В зоне Садового кольца объем реализованных сделок снизился на 45% – с 81 тыс. кв. м до 44,7 тыс. кв. м. В условиях отсутствия нового предложения в рассматриваемой зоне, спрос перераспределился в пользу ТТК.

■ В I П 2018 г. в деловой зоне Москва-Сити объем реализованных сделок сопоставим с I П 2017 г. – 29 тыс. кв. м (9% от общего объема).

■ В пределах МКАД объем сделок увеличился почти в 2,5 раза, что объясняется эффектом «низкой базы» – с 9 тыс. кв. м до 24,9 тыс. кв. м.

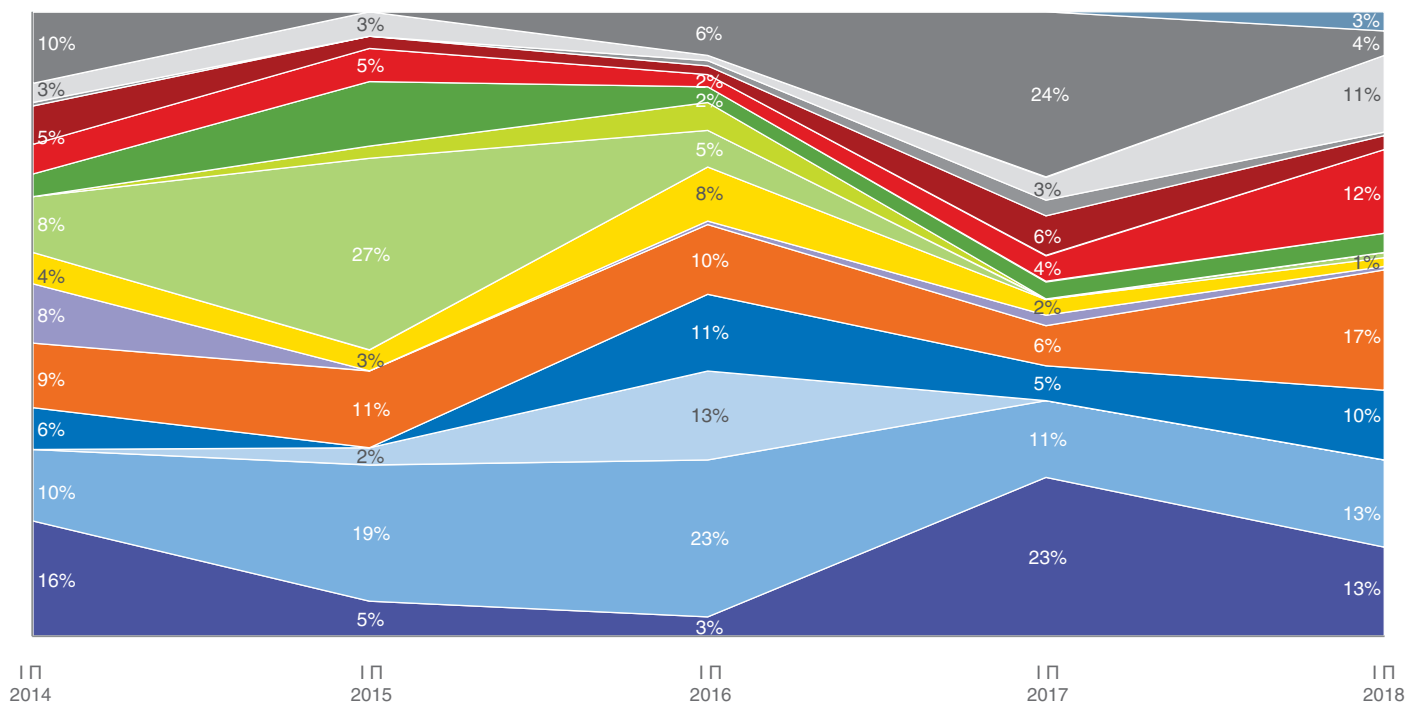
■ Структура спроса по отраслевой принадлежности:

- ✓ IT компании/Технологии/Связь составили 17% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 57,7 тыс. кв. м и больше показателя прошлого года в 4 раза.
- ✓ Доля финансовых организаций и компаний, занимающихся производством – составили порядка 13% каждая от общего объема, что в абсолютном выражении

составляет 43 и 41,4 тыс. кв. м, соответственно. Доля финансовых организаций снижается, а производственных компаний растет, что может говорить об оживлении экономики.

- ✓ Представители компаний добывающей промышленности и энергетики арендовали и приобрели 39,7 тыс. кв. м (12% от общего объема).

Динамика структуры спроса по отраслевой принадлежности



- Банки/Финансы/Инвестиции
- Производство оборудования и техники
- Услуги
- Розничная и оптовая торговля
- IT/Технологии/Связь
- FMCG
- Строительство/Инженерия/Архитектура
- Госструктуры/некоммерческие организации
- Реклама/PR/Маркетинг
- Консалтинг/Бизнес-услуги
- Добывающие отрасли/Энергетика
- Медицина/Фармацевтика/Химия
- Развлечение/Медиа
- Транспорт/логистика
- Другое
- E-commerce

Источник S.A. Ricci

С точки зрения спроса на офисную недвижимость, ключевыми игроками в 2018 г. останутся системные игроки российской экономики. К ним относятся крупнейшие финансовые структуры, а также компании сектора производства, энергетики и добывающей промышленности. Вероятен рост доли технологичных компаний связанных с IT – ожидаем, что их доля будет увеличиваться. Объем сделок традиционно увеличивается во II П 2018 г., поэтому совокупный спрос по итогам года прогнозируется на уровне 800 тыс. кв. м.

Вакантность

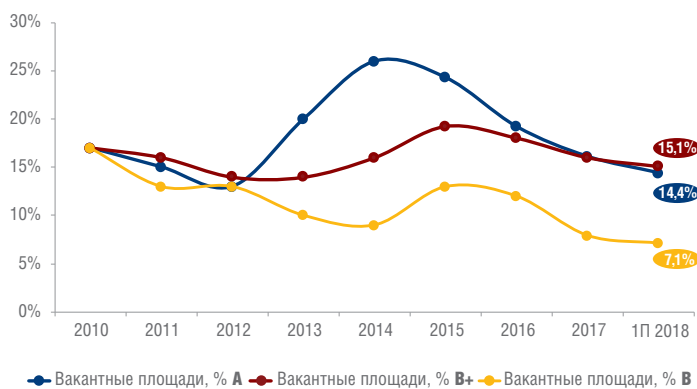
■ По итогам I П 2018 г. средний уровень вакантных площадей (в совокупности по всем классам А, В+ и В) снизился и составил 12,3%, что в абсолютном выражении составляет менее 2 млн. кв. м. Напомним, что на конец 2017 г. уровень свободных офисных площадей составлял 13,8%.

■ В классе А уровень вакантности снизился по сравнению с концом 2017 г. (16,1%) на 1,7 п.п. и составил 14,4%. Напомним, по итогам I кв. 2018 г. драйверами снижения были зоны БК и СК. Во II кв. 2018 г. падение наблюдается в зонах: ТТК, МКАД и ММДЦ.

■ В I П 2018 г. средний уровень вакантности в классе В+ по сравнению с итогами 2017 г. снизился с 16% до 15,1% по сравнению с 2017. Снижение наблюдалось в основном в зонах БК и МКАД.

■ Уровень вакантных площадей в классе В снизился на 0,8 п.п. и составил 7,1% (7,9% в 2017).

Динамика вакантности на рынке офисной недвижимости



Источник S.A. Ricci

По нашим прогнозам, до конца 2018 г. ожидается постепенное снижение уровня вакантности – до 11%. При интенсивном спросе вакантность может приблизиться к порогу в 10%, однако сомнительно, что удастся пробить его уже в 2018 г.

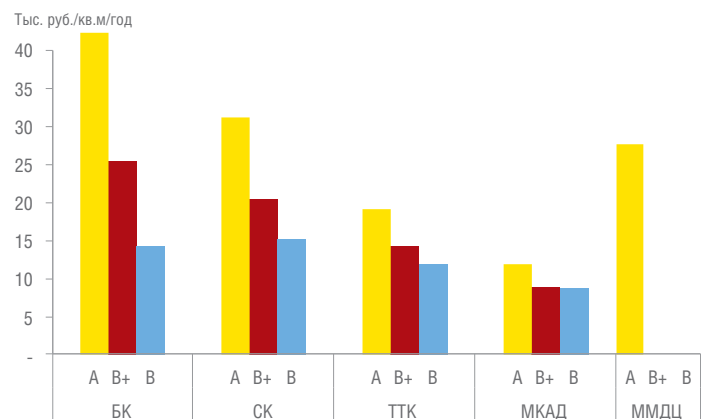
Ставки

■ По итогам 6 месяцев 2018 г. средневзвешенная ставка аренды в совокупности по всем классам увеличилась на 2% по сравнению с 2017 г. – с 17 500 до 17 900 руб./кв. м/год.

■ В I П 2018 г. в классе А средневзвешенная ставка аренды выросла на 3% по сравнению с 2017 г. – с 23 000 руб./кв.м/год до 23 700 руб./кв.м/год. Частично тенденция может объясняться снижением курса национальной валюты. В классе А арендные ставки сохранили некоторую привязку (например, валютный коридор) к курсу иностранной валюты.

■ В классе В+ средневзвешенная ставка аренды в I П 2018 г. незначительно увеличилась по сравнению с 2017 г. и составила – 13 500 руб./кв.м/год. Интересно, что снижается запрашиваемая ставка в зоне БК – буквально и по причине ухода с рынка дорогих площадей, при этом наблюдается рост ставки аренды в зоне СК.

Диапазоны арендных ставок на офисы, по итогам I П 2018 г. в рублях



Источник S.A. Ricci

■ Средневзвешенная ставка аренды в классе В также незначительно изменилась (на 1%) по сравнению с 2017 г. и составила 12 100 руб./кв.м/год. В первую очередь рост обусловлен увеличением запрашиваемой арендной ставки в зоне БК.

Тенденция к росту ставки аренды в сторону повышения усиливается, в первую очередь на качественные помещения в центре города. Уместно говорить о постепенном оживлении рынка.

S.A. Ricci

Россия, 119435, Б. Саввинский пер., д.2, стр. 9, 4 этаж

Телефон: +7 (495) 790-71-71

Контакты



Алексей Богданов

Управляющий партнер

alexey.bogdanov@ricci.ru



Дмитрий Жидков

Директор
Департамента офисной недвижимости
Партнер

dmitry.zhidkov@ricci.ru



Александр Морозов

Генеральный директор
Консалтинг, исследования и оценка

alexander.morozov@ricci.ru



Елена Шохина

Директор отдела Продаж и Приобретений
офисной недвижимости

elena.shokhina@ricci.ru

Компания S.A.Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке коммерческой недвижимости России.

За 13 лет работы в России мы провели более 900 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью превышающей 5 млрд. долларов США.

Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали S.A. Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости

Клиентами компании являются: Commertzbank Eurazia, Внешэкономбанк, Внешторгбанк, НПФ Норильский Никель, VTB Capital, O1 Properties, Дон-строй, KR Properties, Central Properties, THK-BP, nVidia, Mars, Leroy Merlin, Спортмастер, X5 Group, M.Видео, Nestle, Metro Group, Винэксим и многие другие.

Сфера деятельности компании:

- Агентские услуги (офисные, складские и торговые помещения, элитная жилая недвижимость)
- Управление проектами
- Консалтинг, Оценка и Исследования
- Инвестиционные услуги