

2018 год Москва

Рынок офисной недвижимости

Итоги 2018 года и прогнозы на 2019 год



Общие тенденции и события

- Высокий спрос на офисы сохраняется. За 12 месяцев 2018 г. было куплено и арендовано 768 тыс. кв. м. Снижение на 13% относительно прошлого года вызвано вымыванием востребованных площадей и недостатком предложения в центральных локациях (зоны СК и БК).
- Минимальный ввод нового предложения в 2018 г. (128 тыс. кв. м) привел к снижению вакансии и росту арендных ставок.
- Уровень вакансии (усредненный для А, В+ и В) впервые за последние 10 лет снизился ниже 10% и составил 9% по итогам 2018 г. Особенно интенсивно вакансия снизилась в классах А и В+ (более чем на 5 п.п.).
- Средневзвешенная ставка аренды (усредненная для А, В+ и В) за 2018 г. выросла на 3% до уровня 18 000 руб./кв.м/год. Драйвером роста стал класс А, где прирост составил 7%, в то время как в классе В ставка, напротив, снизилась на 2%.
- По заявлению девелоперов, в 2019 г. к вводу планируется порядка 400 тыс. кв. м офисных площадей. Реализация планов будет свидетельствовать о постепенном выходе рынка офисной недвижимости на новый цикл. Темп снижения уровня вакансии будет замедляться, тем не менее, сдержанный рост ставки сохранится.

Показатель, 2018 г.

Класс А

Класс В+

Класс В

Объем общего предложения, млн. кв. м

6

5,8

4

Объем нового предложения, тыс. кв. м

108

20

–

Объем сделок, тыс. кв. м

420

271

77

Доля вакантных площадей

11%

9%

6,5%

Ставка аренды*, руб./кв. м/год

24 800

13 100

11 900

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

Инвестиционный рынок

■ В целом объем инвестиций в коммерческую недвижимость России сокращается 3-й год подряд, и, в частности, в офисный сегмент. За 2018 г. объем инвестиций в офисные объекты сократился на 39% до \$1,1 млрд. (\$1,8 млрд. в 2017 г.). Впервые за 3 года объем вложений в офисную недвижимость уступает первенство торговому сегменту.

■ Около 91% инвестиций реализовано в столице (\$996 млн.). Востребованность офисной недвижимости у инвесторов в Санкт-Петербурге также снизилась до \$93 млн., что на 37% меньше показателя 2017 г. (\$147 млн.).

■ Порядка 89% инвестиций (\$980 млн.) – отечественные. Иностранные инвесторы вложили \$116 млн.

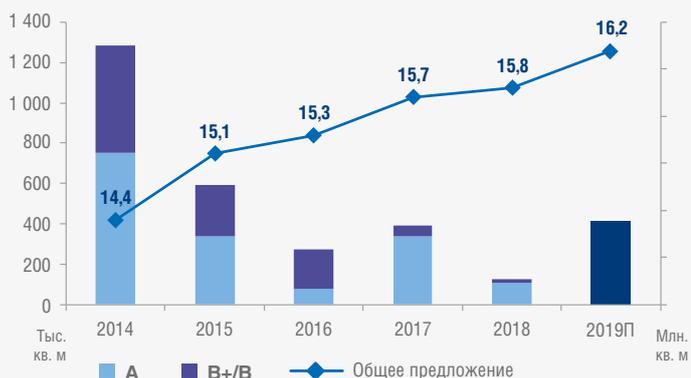
■ Ставка капитализации по итогам 2018 г. составила 10–11,5%.

Предложение

■ По итогам 2018 г. прирост нового предложения составил 128 тыс. кв. м, что является минимальным показателем за последние 5 лет. Тренд на снижение стал следствием перепроизводства офисных площадей и неблагоприятной экономической конъюнктуры (санкции, отток капитала, волатильность рубля, инфляция и т.п.) Все это привело к отмене или замораживанию строительства новых офисных зданий, а также к реконцепции офисных проектов в апартаменты.

■ В 2018 г. объем нового предложения офисных площадей на 67% меньше показателя 2017 г. (392 тыс. кв. м) и почти в 10 раз уступает показателю 2014 г. (1,2 млн. кв. м).

Динамика прироста нового предложения на офисном рынке Москвы



Источник S.A. Ricci

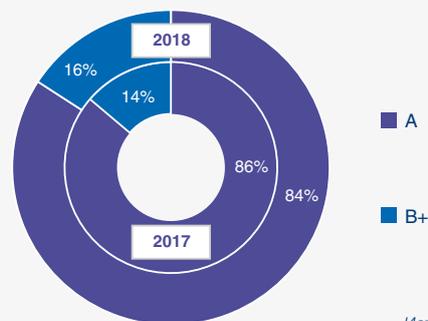
■ Совокупный объем офисной недвижимости увеличился на 0,8% и по итогам 2018 г. составил 15,8 млн. кв. м.

■ В структуре нового предложения стабильно доминируют качественные объекты класса А. По итогам 2018 г. их доля составила 84% от общего объема (108 тыс. кв. м). Прирост объектов класса В+ составил 20 тыс. кв. м (16% от общего объема). В 2017 г. пропорция ввода была сопоставима, однако абсолютные показатели были выше: ввод новых офисных объектов класса А и В+ составил 338 тыс. кв. м и 54 тыс. кв. м соответственно.

Структура прироста новых офисных площадей по классам

Внешний круг: Новое предложение офисной недвижимости 2018

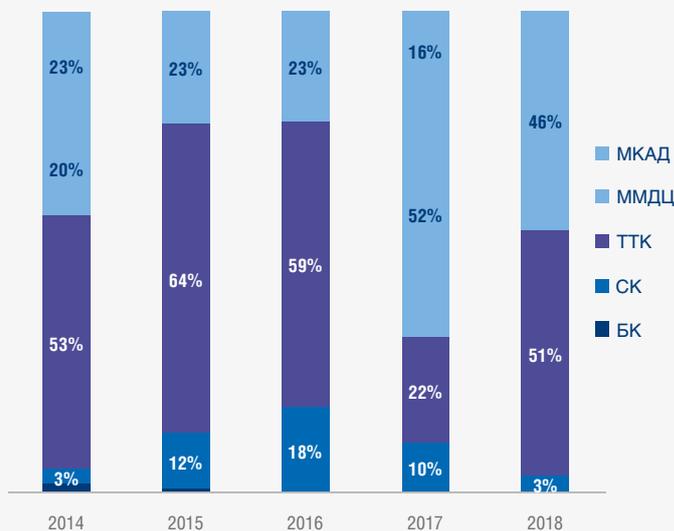
Внутренний круг: Новое предложение офисной недвижимости 2017



Источник S.A. Ricci

■ В территориальном разрезе доминировали зоны ТТК (51% и 65,4 тыс. кв. м) и МКАД (46% и 58,5 тыс. кв. м). Напомним, в 2017 г. лидировал район ММДЦ, на который пришлось более половины введенных площадей (более 200 тыс. кв. м). В 2017 году в зоне ТТК и СК было введено 85 и 41 тыс. кв. м соответственно.

Распределение нового предложения по кольцевым зонам



Источник S.A. Ricci

Примеры бизнес-центров, введенных в эксплуатацию в 2018 г.

Название	Адрес	GLA, кв. м	Класс
«Амальтея»	ИЦ «Сколково», Большой бульвар, 40	31 000	A
«ВТБ Арена Парк»	Ленинградский пр-т, 36, стр. 9	27 500	A
«Новион»	ул. Самарская, 1	22 000	A
«Крунит»	ул. Нагорная, 3, стр.1	9 000	B+

■ В 2019 г. ожидается рост девелоперской активности. Планируется ввести 415 тыс. кв. м офисной недвижимости. Порядка половины проектов – крупные объекты, площадью от 20 тыс. кв. м. Однако все они будут располагаться вне зон СК, таким образом, дефицит крупных качественных блоков в центре столицы будет накапливаться.

■ Всего в зоне ТТК планируется ввести более половины новых объектов, что составит порядка 220 тыс. кв. м в 2019 г.

■ Доля качественных объектов класса А продолжит доминировать, однако снизится до 73% от общего объема и составит порядка 300 тыс. кв. м.

По нашим прогнозам, в 2019 г. совокупный объем предложения может увеличиться на 1,5–2%. Не все здания будут введены согласно планам, однако можно констатировать оживление девелоперской активности.

Примеры бизнес-центров, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2019 г.

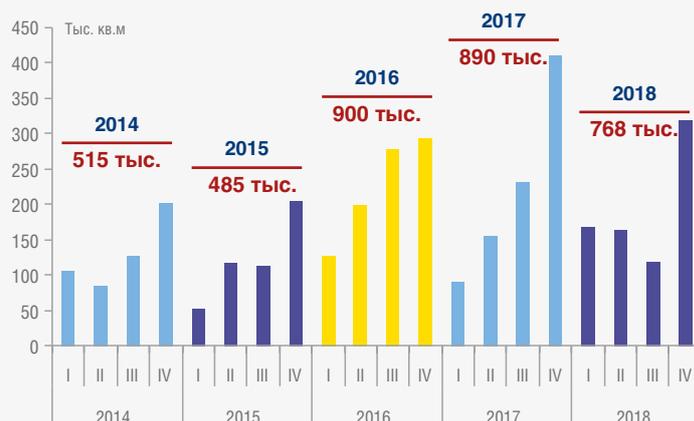
Название	Адрес	GLA, кв. м	Класс
«Искра Парк»	Ленинградский пр-т, 35	58 200	A
«Стратос»	Инновационный центр «Сколково»	32 100	A
«Парк Легенд»	ул. Автозаводская, вл. 23	31 800	B+
«Хуамин»	ул. Вильгельма Пика, вл. 14	24 800	A
«Орбион»	Инновационный центр «Сколково»	22 600	A

Спрос

■ По итогам 2018 г. объем новых сделок на рынке офисной недвижимости составил 768¹ тыс. кв. м, что на 13% меньше показателя 2017 г. – тогда объем реализованных сделок составлял 890 тыс. кв. м.

■ В 2018 г. доля сделок по пересогласованию договоров аренды составила 30% (325 тыс. кв. м) от общего объема всех заключенных сделок. В 2017 г. объем сделок по пересогласованию был несколько выше (366 тыс. кв. м), однако доля в общем объеме составляла также 30%.

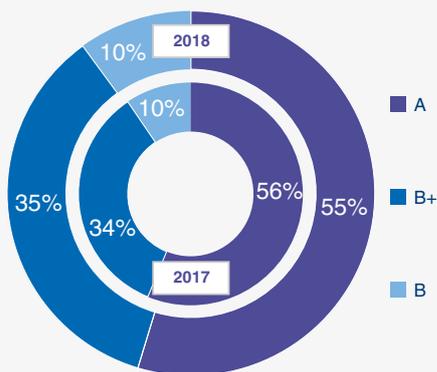
Динамика спроса



¹без учета сделки «Суворов плаза»

■ В разрезе классности структура спроса осталась идентичной относительным показателям 2017 г. Класс А продолжает доминировать в структуре спроса. В 2018 г. на долю класса А приходится более половины купленных и арендованных помещений (420 тыс. кв. м). В 2017 г. показатель новых сделок в классе А составлял сопоставимую долю, однако был выше в абсолютном выражении (498 тыс. кв. м).

Структура спроса офисных площадей по классам

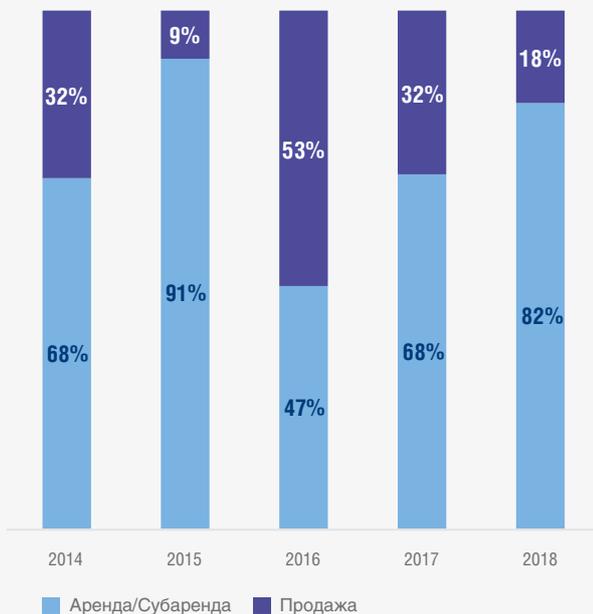


Источник S.A. Ricci

■ Доля сделок по аренде продолжает увеличиваться относительно продажи второй год подряд, достигнув 82%. В абсолютном значении около 632 тыс. кв. м было сдано в аренду, что на 4% больше показателя предыдущего года (607 тыс. кв. м). Объем проданных площадей сократился практически в 2 раза и составил 136 тыс. кв. м по итогам 2018 г. (2017 г. – 279 тыс. кв. м).

■ В 2018 г. средний размер сделки сократился на 5% до 2 000 кв. м по сравнению с аналогичным показателем 2017 г. (2 100 кв. м).

Изменение структуры спроса по типу сделок



Источник S.A. Ricci

Динамика размера средней сделки за 5 лет, кв. м



Источник S.A. Ricci

■ На протяжении 5 лет можно проследить тенденцию роста среднего размера сделки, что отражает увеличение спроса на крупные помещения. Снижение в 2018 г. объясняется минимальным вводом объектов и отсутствием больших качественных лотов в интересных локациях. В итоге отсутствие подходящего предложения препятствует совершению крупных сделок.

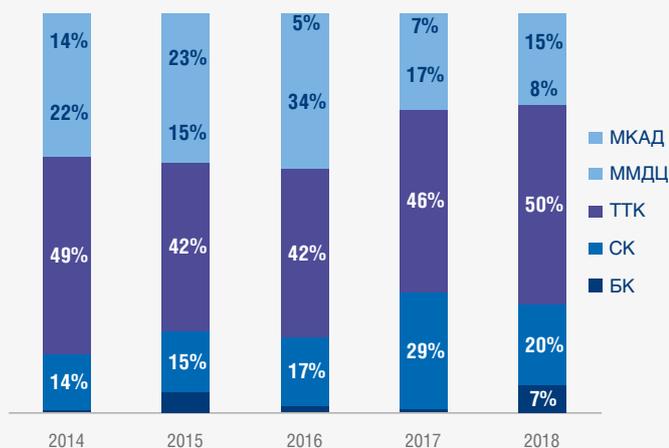
■ Доля сделок аренды/покупки площадей до 3 000 кв. м в общем количестве составила 80%. На сделки площадью от 3 000 до 10 000 кв. м пришлось 18%. Сделки площадью более 10 000 кв. м составили 2% от общего количества.

Мы прогнозируем рост размера средней сделки по мере увеличения девелоперской активности, особенно в центральной части города. В 2019 г. мы ожидаем, что средний размер сделки составит 2 000–2 200 кв. м.

■ По итогам 2018 г. спрос был сконцентрирован в пределах ТТК. Доля реализованных сделок в данной зоне выросла до 50% (46% – показатель 2017 г.), однако в абсолютном выражении объем снизился с 405 до 367 тыс. кв. м. Второе место по объему новых сделок занимает Садовое кольцо – 150 тыс. кв. м, что составляет 20% от общей суммы. В абсолютном выражении показатель снизился на 40% (260 тыс. кв. м в 2017 г.). Несмотря на крайне ограниченное предложение объем сделок в зоне БК превысил 51 тыс. кв. м (7% от общего объема), в том числе благодаря крупной сделке в БЦ «Арбат 1» – Аэрофлот арендовал 18,4 тыс. кв. м.

■ По итогам 2018 г. в объектах, расположенных в зоне МКАД, объем новых сделок увеличился на 78% по сравнению с 2017 г. и составил 110 тыс. кв. м против 62 тыс. кв. м.

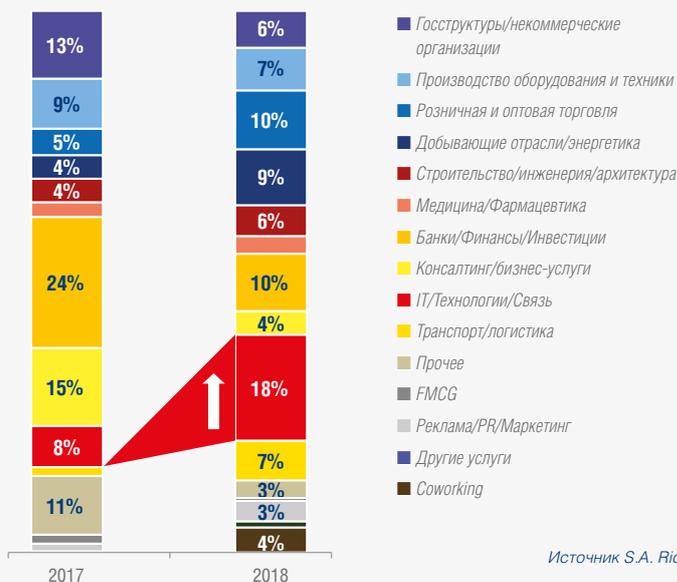
■ Из-за дефицита предложения в зоне Москва-Сити, особенно крупных блоков, почти на 60% снизился объем новых сделок по сравнению с 2017 г. в данной зоне – с 152 тыс. кв. м до 61 тыс. кв. м.

**Динамика распределения спроса по кольцевым зонам
Москвы**


Источник S.A. Ricci

■ Спрос по итогам 2018 г. по отраслевой принадлежности скорректировался относительно 2017 г.:

- ✓ Увеличилась доля представителей сферы ИТ/Технологии/Связи – с 8% до 18% (почти 140 тыс. кв. м).
- ✓ Представители оптовой и розничной торговли приобрели/арендовали около 80 тыс. кв. м. В общей структуре доля выросла с 5% до 10%.
- ✓ Доля финансовых организаций также составила порядка 10% от общего объема (менее 80 тыс. кв. м). Но относительно 2017 г. наблюдается серьезное снижение в абсолютном и относительном выражениях.

Структура спроса по отраслевой принадлежности


Источник S.A. Ricci

Спрос находится на высоком уровне последние 3 года. Тенденция к снижению в 2018 г. объясняется вымыванием востребованного предложения. При своевременном выходе на рынок запланированных объектов, в 2019 г. спрос сохранится в диапазоне 800–900 тыс. кв. м. Объем сделок будет формироваться в основном за счет компаний сферы ИТ, торговли, финансового сектора, а также системных игроков российской экономики.

Примеры крупных сделок 2018 г.

Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв.м	Клиент	Тип сделки	Квартал
«Арбат 1»	ул. Арбат, 1	A	18 400	«Аэрофлот»	Аренда	2Q
«ВЭБ Арена»	3-я Песчаная ул., 2А	B+	12 700	«Транснефть-Технологии»	Аренда	2Q
Ефремова, 10	ул. Ефремова, 10	B+	11 400	«Трансмашхолдинг»	Аренда	2Q
«Башня на Набережной»	Пресненская наб., 10	A	11 200	Ozon.ru	Аренда	2Q
«ВТБ Арена»	Ленинградский проспект, 36	A	9 200	«Эталон Инвест»	Аренда	4Q
1Shukov	пр-т Маршала Жукова, 1	B	7 100	Lamoda	Аренда	2Q
«Кунцево Плаза»	ул. Ярцевская, 19	A	6 100	Media Instinct	Аренда*	3Q
«Белая Площадь»	ул. Бутырский Вал, 10	A	5 900	WeWork	Аренда	4Q
«Фактория»	ул. Вятская, 27	B	4 900	«Школа 42»	Аренда*	2Q

* Сделки компании S.A. Ricci

Вакантность

■ Усредненный показатель уровня вакантных площадей на офисном рынке Москвы (классы А, В+ и В) впервые за последние 10 лет снизился ниже уровня 10% и составил 9% по итогам 2018 г. Наибольшее снижение за год (на 5 п.п.) наблюдалось в классах А и В+, которые были наиболее востребованы последние годы:

- ✓ 11% вакантных площадей в объектах класса А.
- ✓ 9% вакантных площадей в объектах класса В+.
- ✓ 6,5% вакантных площадей в объектах класса В.

Мы ожидаем сохранения тенденции снижения уровня вакантности, однако темпы замедлятся при вводе в эксплуатацию всех запланированных на 2019 г. новых объектов.

Ставки

■ По итогам 2018 г. средневзвешенная ставка аренды (классы А, В+ и В) выросла на 3% и составила 18 000 руб./кв.м/год (17 500 руб./кв.м/год по итогам 2017 г.).

■ Драйвером роста стали площади класса А. Средняя стоимость аренды увеличилась на 7% до 24 800 руб./кв.м/год.

■ В классах В+ и В ставки, напротив, снизились на 0,5% и 2% соответственно. Средневзвешенная ставка аренды в классе В+ составила 13 100 руб./кв.м/год. В классе В – 11 900 руб./кв.м/год.

Выраженный рост ценовых показателей в классе А и снижение в классе В свидетельствует о востребованности именно качественных площадей. Новые объекты, запланированные на 2019 г. не смогут полностью удовлетворить спрос. Тенденция роста арендной ставки на качественные площади, особенно в центральных зонах, сохранится.

S.A. Ricci

Россия, Москва, Большой Саввинский пер., 11

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



Ольга Калинина
Директор по маркетингу и PR
olga.kalinina@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