

# III квартал 2018 Москва

## Обзор рынка офисной недвижимости



### Общие тенденции и события

- Уже который год подряд на рынке офисной недвижимости наблюдается крайне низкий уровень ввода новых объектов, но этот факт – последствия экономического кризиса. В настоящее время мы отмечаем постепенное восстановление девелоперской активности, результат которой мы сможем увидеть в 2020–2021 гг.
- Ввод нового предложения в центральной части столицы отсутствует, а, соответственно, мы продолжаем наблюдать дефицит крупных качественных блоков.
- Объем реализованных сделок постепенно снижается, уступив аналогичному показателю за 9 месяцев прошлого года на 6%. Последние 3 месяца 2018 г. покажут, стало ли снижение спроса трендом, или совершение сделок было отложено на конец года.
- Значительное (почти в 5 раз) превышение спроса над предложением снижает уровень вакантных площадей – среднерыночный показатель за 9 месяцев снизился на 1,8 п.п. до 12%. В 3-х зонах (ТТК, БК и СК) вакансия находится на уровне 11%.
- Средневзвешенная ставка аренды (А, В+ и В) составляет 17 700 руб./кв.м/год. Неустойчивые тенденции к росту (особенно в классе А) едва намечаются.

Показатели по итогам  
III квартала 2018 г.

	Класс А	Класс В+	Класс В
Объем общего предложения, млн. кв.м	6	5,7	4
Объем нового предложения, тыс. кв.м	37	9	–
Объем сделок, кв. м	49 300	46 440	20 870
Доля вакантных площадей	13,6%	14,6%	7,3%
Ставка аренды*, руб./кв.м/год	23 700	13 300	11 800

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

## Инвестиционный рынок

■ В III кв. 2018 г. объем инвестиций в офисные объекты был на 36% меньше по сравнению с III кв. 2017 г. (\$267 млн.) и составил \$170 млн. За 9 месяцев объем реализованных сделок почти на 70% меньше показателя аналогичного периода 2017 г. – \$1,1 млрд. против \$381 млн.

■ По итогам 9-ти месяцев российские инвесторы вложили в офисные активы порядка 70% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет \$265 млн. Доля офисных площадей, приобретенных зарубежными инвесторами, составила 30% от общего объема (\$116 млн.). В III кв. 2018 г. офисные активы были приобретены исключительно российскими инвесторами.

■ Рассматривая приобретение офисной недвижимости в географическом разрезе за 9 месяцев, можно заметить, что 90% объектов было приобретено в Москве, что в абсолютном выражении составляет \$343 млн.

■ Доля реализованных объектов Санкт-Петербурга составила 8% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет \$32 млн. Доля в регионах составила всего 2% от общего объема (\$7 млн.). В III кв. 2018 г. сделки по покупке бизнес-центров были реализованы в Москве.

■ Ставка капитализации на объекты офисной недвижимости: 10–11,5%.

## Предложение

■ По итогам III кв. 2018 г. прирост нового предложения был сформирован тремя новыми офисными объектами и составил всего 46,2 тыс. кв.м, что на 25% меньше показателя аналогичного периода 2017 г. – 62 тыс. кв.м.

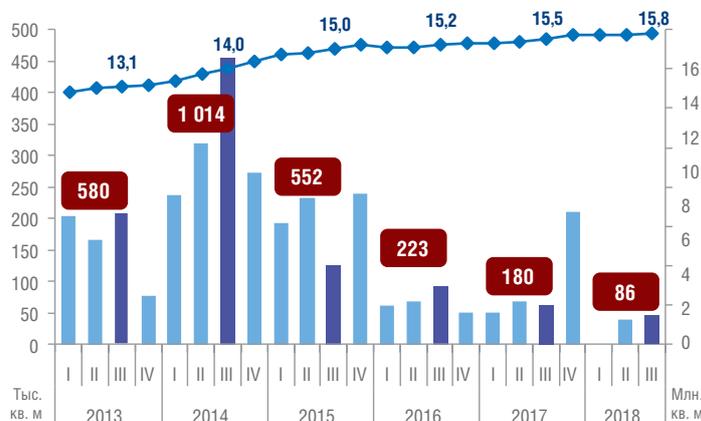
■ В целом за 9 месяцев 2018 г. объем ввода новых офисных площадей составил только 86,2 тыс. кв.м – данный показатель на 52% меньше аналогичного периода 2017 г. (180 тыс. кв.м).

■ Совокупный объем нового предложения офисной недвижимости увеличился на 0,5% с начала 2018 г. и по итогам III кв. 2018 г. составил 15,8 млн. кв.м.

■ Если рассматривать бизнес-центры по классам, то в III кв. 2018 г. 80% нового предложения было сформировано качественными объектами класса А (37 тыс. кв.м) и 20% класса В+ (9 тыс. кв.м).

■ По итогам 9 месяцев прирост качественных объектов в классе А составил 89% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 77 тыс. кв.м. Доля класса В+ была сформирована одним объектом – 11% от общего объема (9 тыс. кв.м).

Динамика прироста объема предложения на офисном рынке Москвы

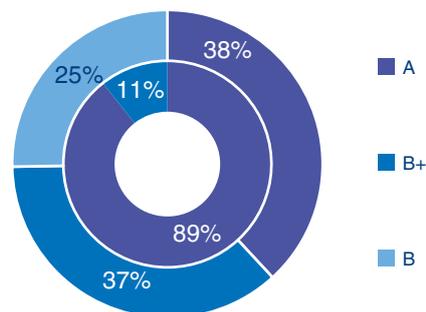


Источник S.A. Ricci

■ Рассматривая новые офисные объекты в территориальной структуре по итогам 9-ти месяцев 2018 г., мы видим, что доля нового строительства в пределах ТТК составила 68% от общего объема (58,7 тыс. кв.м). Здесь можно выделить такие объекты, как БЦ «Новион», НПК «Крунит», очереди в МФК ВТБ «Арена Парк». Прирост нового предложения в пределах МКАД составил 27,5 тыс. кв.м, что составляет 32% от общего объема.

Структура прироста предложения по классам по итогам 9 месяцев 2018 г.

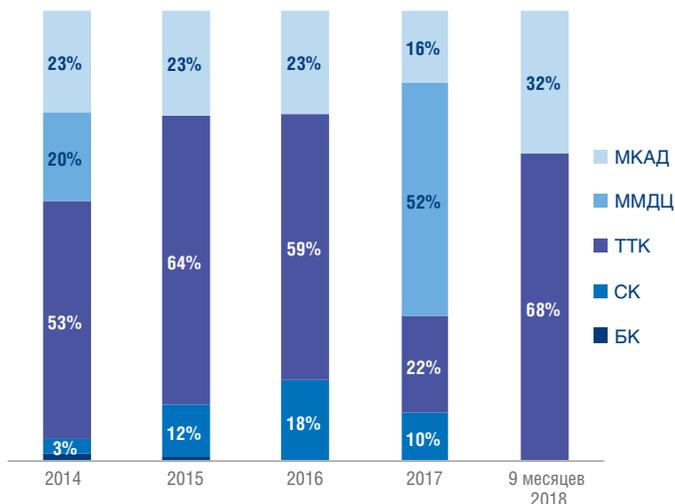
Внешний круг: Совокупный объем офисной недвижимости  
Внутренний круг: Новое предложение офисной недвижимости



Источник S.A. Ricci

До конца года, по заявлению девелоперов, планируется ввести 74,4 тыс. кв.м, из которых в зоне МКАД будет введено порядка 42% (31 тыс. кв.м). В зоне Садового кольца к вводу также планируется один бизнес-центр. Прирост новых офисных помещений в деловой зоне Москва-сити составит около 27,6 тыс. кв.м, в частности, в МФК «Око».

### Распределение нового предложения по кольцевым зонам за 9 месяцев 2018 г.



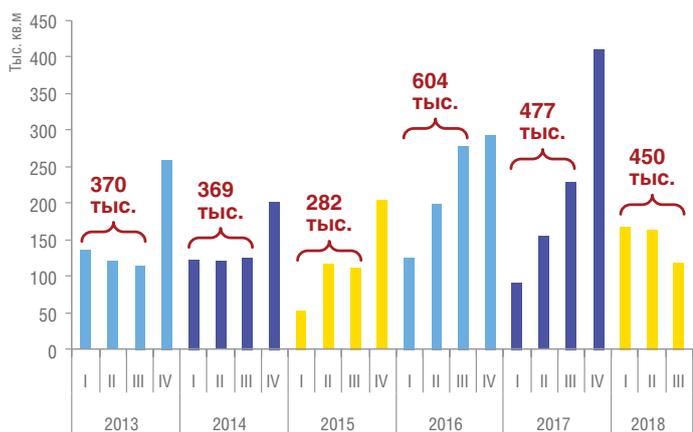
Источник S.A. Ricci

## Спрос

■ В III кв. 2018 г. объем сделок по аренде и покупке/продаже офисных помещений сократился почти на 50% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. (230 тыс. кв.м.) и составил 118 тыс. кв.м.

■ По итогам 9-ти месяцев 2018 г. объем реализованных новых сделок уменьшился на 6% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. (477 тыс. кв.м) и составил 450 тыс. кв.м.

### Поквартальная динамика спроса на офисные площади

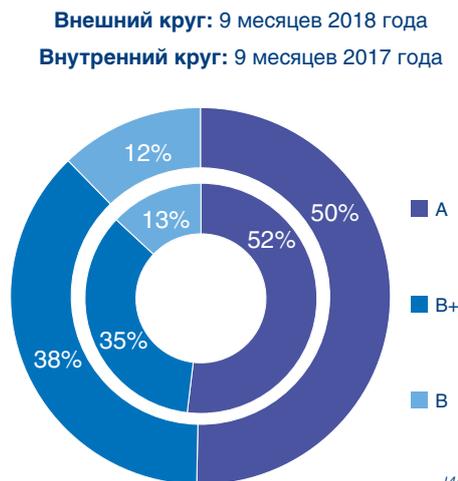


Источник S.A. Ricci

■ По итогам 9-ти месяцев 2018 г. соотношение новых сделок и сделок по пересогласованию договоров аренды составили 407 и 193 тыс. кв.м соответственно. Объем новых сделок за 9 месяцев увеличился на 7% до 407 тыс. кв.м по сравнению с аналогичным показателем прошлого года (381 тыс. кв. м). Доля сделок по пересогласованию договоров аренды уменьшилась на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – с 244 до 193 тыс. кв. м.

■ В III кв. 2018 г. доля продажи и аренды офисных помещений в объектах класса А составила 42% от общего объема (49 тыс. кв.м). Данный показатель почти в 2,5 раза меньше показателя аналогичного периода 2017 г. (128 тыс. кв.м). За 9 месяцев 2018 г. совокупный объем арендованных и купленных офисных помещений составил 255 тыс. кв.м.

### Структура спроса по классам за 9 месяцев 2018 г.



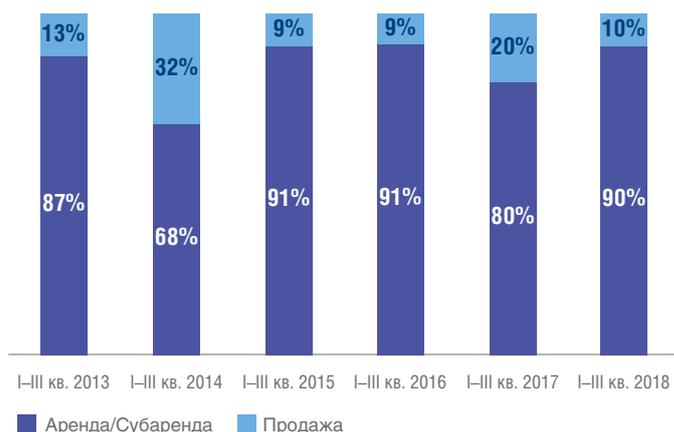
Источник S.A. Ricci

■ В объектах класса В+ объем совокупного спроса составил 46 тыс. кв.м (40% от общего объема). По итогам 9-ти месяцев объем реализованных сделок в абсолютном значении составил 168 тыс. кв.м.

■ Доля сделок в объектах класса В составила 18% от общего объема (21 тыс. кв.м). За 9 месяцев совокупный объем спроса составил 55 тыс. кв.м.

■ По итогам 9-ти месяцев 2018 г. аренда преобладала над продажей. Доля арендованных офисных помещений составила 90% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 407 тыс. кв.м. Отметим, что в аналогичном периоде объем арендованных офисных площадей составил 381 тыс. кв.м.

### Изменение структуры спроса по типу сделок по итогам I-III кв. 2018 г.

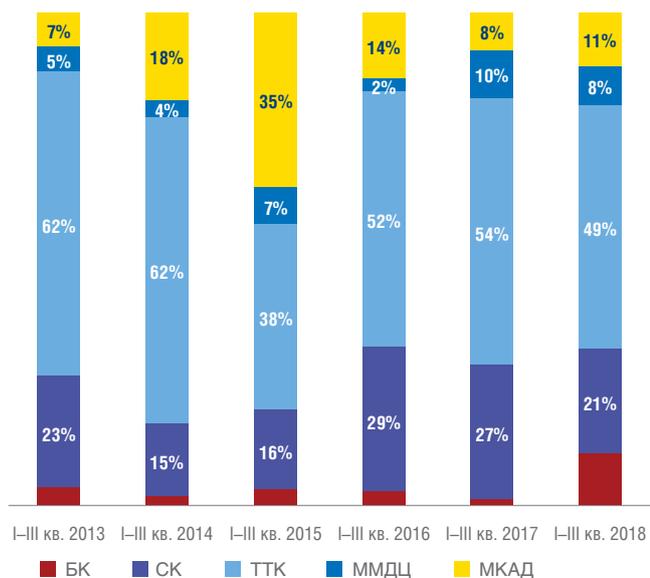


Источник S.A. Ricci

■ По итогам 9-ти месяцев 2018 г. объем сделок по покупке/продаже офисных объектов уступает показателю аналогичного периода – 43 тыс. кв.м против 96 тыс. кв.м.

■ По итогам 9-ти месяцев средний размер сделки составил 1 670 кв.м, что сопоставимо с аналогичным показателем прошлого года.

### Динамика распределения спроса офисных помещений по кольцевым зонам Москвы



Источник S.A. Ricci

■ Наиболее востребована арендаторами/покупателями в III кв. 2018 г. была зона Садового кольца – 40% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет почти 50 тыс. кв.м. За 9 месяцев в данной зоне было куплено и арендовано 92 тыс. кв.м (21% от общего объема) – второе место по активности спроса за I-III кв. 2018 г. При этом зона СК является лидером по снижению вакансии – на 1,7 п.п. за 9 месяцев 2018 года.

■ Второе место по активности спроса в III кв. 2018 г. «занимает» зона ТТК. Объем реализованных сделок – 33 тыс. кв.м

(28% от общего объема). Однако по итогам 9-ти месяцев 2018 г. объем реализованных сделок в объектах, расположенных в зоне ТТК, составил почти 50% от общего объема (214 тыс. кв.м). За 9 месяцев 2018 года вакансия в зоне ТТК снизилась на 1 п.п.

■ В деловой зоне Москва-Сити по итогам 9-ти месяцев объем реализованных сделок составил 34 тыс. кв.м (8% от общего объема).

■ По итогам III кв. 2018 г. структура арендаторов и покупателей по отраслевой принадлежности скорректировалась:

- ✓ Розничная и оптовая торговля – 20 тыс. кв.м, что составляет 17% от общего объема.
- ✓ Представители сферы строительства и архитектуры – 11% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 13 тыс. кв.м.
- ✓ Финансовые компании (банки, инвестиционные компании и пр.) – 12 тыс. кв.м (10% от общего объема).

### Структура спроса по отраслевой принадлежности в III кв. 2017 и в III кв. 2018 г.



Источник S.A. Ricci

По нашим прогнозам, по итогам 2018 г. совокупный объем реализованных сделок может составить 700–750 тыс. кв.м.

### Примеры крупных сделок в III квартале 2018 г.

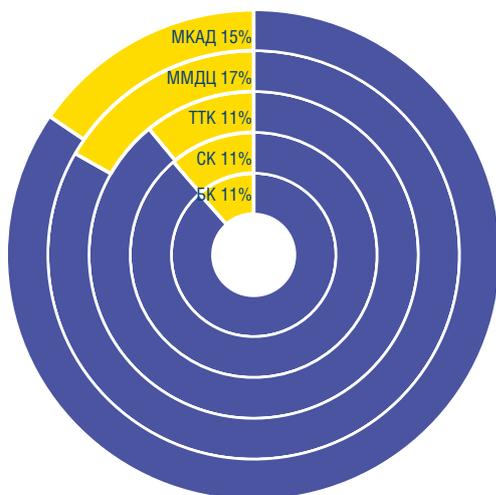
Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв. м	Клиент	Тип сделки
МФК «Кунцево плаза»	ул. Ярцевская, 19	A	6 000	Media Instinct	Аренда*
БЦ «Кристалл»	ул. Кировоградская, 23 А	B+	6 000	O'Кей	Аренда
БЦ «Эрмитаж плаза»	ул. Краснопресненская, 2/4, стр. 13	B	4 600	Ingrad	Аренда
Деловой квартал «Красная роза»	ул. Тимура Фрунзе, 11, стр. 13	B+	4 300	WeWork	Аренда
«Сады Пекина»	ул. Большая Садовая 5, стр. 1	A	3 200	SOK	Аренда

\* Сделки компании S.A. Ricci

## Вакантность

- Тенденция ухода с рынка свободных площадей продолжается. С начала года средний уровень вакантности офисных площадей снизился с 13,8% до 12%.
- Качественные площади были наиболее востребованы и поглощались во всех зонах. С начала 2018 г. уровень свободных площадей в классе А снизился с 16,1% до 13,6%.
- В классе В+ показатель уровня вакантности также уменьшился с 16% до 14,6%. Драйверами снижения стали зоны ТТК и МКАД.
- В бизнес-центрах класса В средний уровень вакантных площадей уменьшился лишь на 0,6% до 7,3%.
- В территориальном разрезе уровень вакансии в зонах БК, СК и ТТК снизился до 11%.

Вакантность в территориальном разрезе



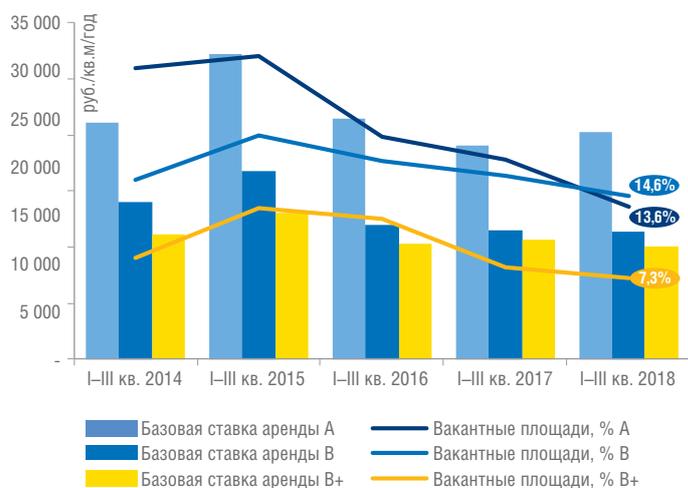
■ Арендовано ■ Вакантно

Источник S.A. Ricci

## Ставки

- С начала года средневзвешенная ставка аренды по всем классам в совокупности А, В+ и В скорректировалась и составила 17 700 руб./кв.м. Напомним, что по итогам прошлого года ставка аренды составляла 17 500 руб./кв.м.
- С начала 2018 г. в бизнес-центрах класса А средневзвешенная ставка аренды увеличилась на 2,5% до 23 700 руб./кв.м. Драйверами роста арендной ставки стали зоны Садового кольца и Бульварного кольца.
- По итогам 9-ти месяцев средневзвешенная ставка аренды в классе В+ незначительно скорректировалась в сторону увеличения (менее 1%) и составила 13 300 руб./кв.м.
- В классе В средневзвешенная ставка аренды по итогам 9-ти месяцев снизилась на 3% и составила 11 800 руб./кв.м.

Динамика вакантности и средневзвешенных ставок аренды



Источник S.A. Ricci

Уровень вакантных офисных площадей продолжит снижаться и в IV кв. 2018 г.

Мы прогнозируем сдержанный рост средневзвешенной арендной ставки по итогам 2018 г. в первую очередь за счет стоимости помещений класса А.

# 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