1полугодие 2017 Москва

Рынок офисной недвижимости

S.A.Ricci

Общие тенденции и события

- Затухающая девелоперская активность – объем ввода новых площадей падает с 2015 года, однако темпы снижения замедляются. До конца 2017 года мы ожидаем выход целого ряда крупных проектов, что может нарушить устоявшийся тренд.
- Спрос по-прежнему остается значительно выше предложения (на 65%). Однако снизился относительно I П 2016 г. (-15%) в первую очередь из-за снижения спроса в сегменте класса А (-46%). Важнейшими факторами является цена и удобное расположение – в зоне Садового Кольца и ТТК. В данных зонах спрос вырос в абсолютном и в относительном выражении – на 107% и 24% соответственно.
- Предпочтение аренде: в отсутствии крупнейших сделок системных игроков, как например ВТБ (Евразия) и Сбербанк (Президент плаза) в 2016 году, по итогам I п. 2017 сделки по аренде офиса составили 68% площадей.
- Во всех классах наблюдается снижение уровня вакансии и небольшая коррекция в сторону увеличения арендной ставки в классах В и В+ (в пределах 1,5%). Наиболее востребованными оказались площади в зоне Садового кольца и ТТК.
- В классе А средний уровень арендной ставки незначительно снизился и составил 22,4 тыс. рублей в первую очередь из-за коррекции ставок экспонирования в зоне Бульварного кольца и МКАД для более оперативного закрытия сделок.

Показатель по итогам I полугодия 2017 г.	Класс А	Класс В+	Класс В
Объем нового предложения, тыс. кв.м	68 400	50 000	-
Объем сделок, кв.м	119 000	74 000	49 000
Доля вакантных площадей	18,8%	16,1%	8,4%
Ставка аренды*, руб./кв.м/год	22 400	13 800	12 200

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

Инвестиционный рынок

Качественные бизнес-центры продолжают оставаться основным сегментом инвестиций в коммерческой недвижимости. В I полугодии 2017 г. объем инвестиций в офисную недвижимость составил $1 млрд., что на 45% меньше аналогичного периода 2016 – тогда инвестиции в офисную недвижимость составляли $1,8 млрд. Необходимо отметить, что большая часть средств в офисном сегменте в I полугодии 2017 г. была направлена в качественные (класс А и В+) бизнес-центры Москвы и Санкт-Петербурга. Крупнейшие сделки, такие как приобретение альянсом российско-китайских инвесторов Fosun Eurasia Capital & Avica, приобрели «Воздвиженка центр» стоимостью порядка $180 млн. Приобретение БЦ Solutions (43 тыс. кв. м) стоимостью $71 млн. Сафмар групп приобрела БЦ Dominion Tower (21,4 тыс. кв. м), общая сумма покупки составила порядка $41 млн.

В I полугодии 2017 г. ставка капитализации в сегменте офисной недвижимости составила 10,5%.

Предложение

В течение I полугодия 2017 г. активность девелоперов была на рекордно низком уровне. Совокупный объем введенных офисных площадей составил порядка 118 тыс. кв. м, что на 24% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. (156 тыс. кв. м) и является минимальным полугодовым показателем за последние 5 лет. После рекордного ввода в 2014 году, мы наблюдали рекордный спад в I и II полугодиях 2015 г. и последовательное затухание девелоперской активности на протяжении всех последующих периодов.

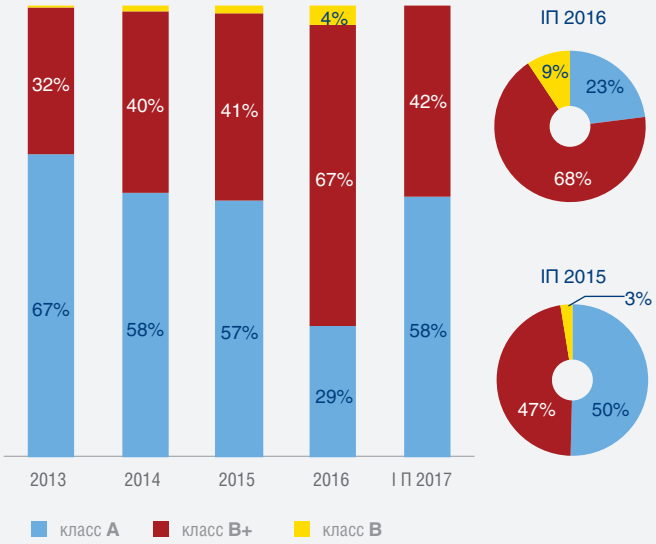
Динамика прироста объема предложения на офисном рынке Москвы (кв.м)

Источник S.A. Ricci

Совокупный объем предложения качественных офисных площадей на рынке Москвы по итогам первого полугодия 2017 г. составил порядка 15,4 млн. кв. м, увеличившись на 0,4% за квартал и почти на 0,8% с начала года.

За первые шесть месяцев 2017 г. новое предложение было сформировано объектами класса А и В+. При этом наблюдается закономерное превышение доли площадей класса А (58%) – тенденция последних 3-х лет, которая была нарушена в 2016 году.

Структура прироста предложения по классам по итогам I П 2015 и 2016 гг.



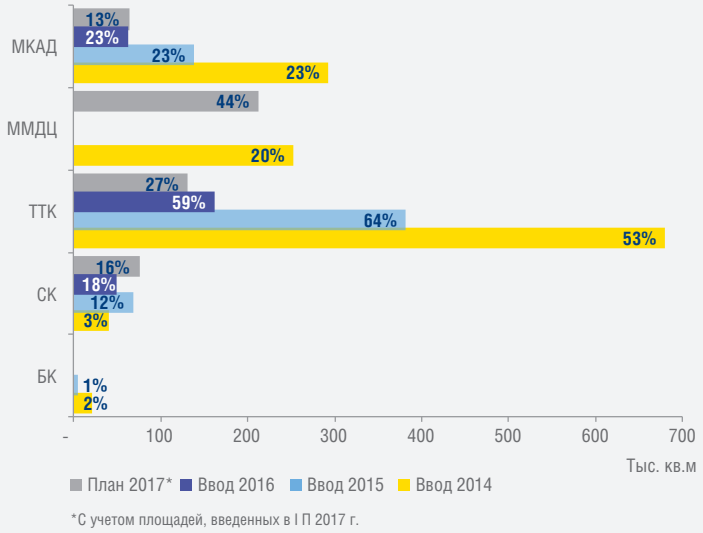
Источник S.A. Ricci

В 1 полугодии 2017 г., после реконструкции на рынок вышел бизнес-центр Neo Geo общей площадью 50 тыс. кв. м (класса В+). К основным бизнес-центрам класса А, введенных в первой половине 2017 года, относятся два здания: Большевик (I фаза) – 14 тыс. кв. м и Neopolis (54 тыс. кв. м).

В центральной локации не было введено новых офисных площадей. Весь введенный объем распределился между ТТК и МКАД – 54% и 46% соответственно.

Во втором полугодии значительное количество офисных площадей планируется к вводу в зоне ММДЦ (порядка 200 тыс. кв. м). Традиционно существенный прирост площадей (27% от общего объема) будет в зоне ТТК. Кроме того, до конца года планируются офисные объекты в зоне Садового кольца и МКАД, объем нового предложения составит 75 тыс. кв. м и 63 тыс. кв. м, соответственно. В зоне Бульварного кольца появление новых площадей не планируется.

Распределение нового предложения по кольцевым зонам



*С учетом площадей, введенных в I П 2017 г.

Источник S.A. Ricci

Несмотря на сдержанный ввод новых площадей в IП 2017, мы ожидаем, что всего до конца 2017 г. будет введено порядка 500 тыс. кв. м офисных площадей. Увеличение объемов вводимых площадей связано с завершением строительства целого ряда качественных офисных объектов (доминирует класса А) с хорошей локацией и развитой инфраструктурой. Среди заявленных к вводу офисных объектов можно выделить IQ квартал (123 тыс. кв. м), блоки в башне ОКО (20 тыс. кв. м), Оазис (37 тыс. кв. м), Новион (21 тыс. кв. м). и др.

Примеры БЦ, введенных в эксплуатацию в I полугодии 2017 г.

Название	Адрес	GLA, тыс.кв.м	Класс	Дата ввода
Neo Geo	Бутлерова ул., 17	50	B+	1 кв. 2017
Neopolis	Киевское шоссе (3 км от МКАД)	54	A	2 кв. 2017
Большевик (I фаза)	Ленинградский проспект, 15	14	A	2 кв. 2017

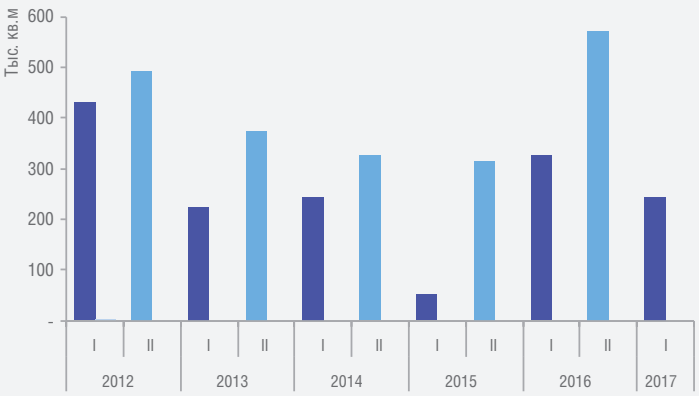
Примеры БЦ, запланированных к вводу в эксплуатацию во II полугодии 2017 г.

Название	Адрес	GLA, тыс.кв.м	Класс	Дата ввода
IQ квартал	Пресненская наб., 11	123	A	3 кв. 2017
Федерация (Восток) - 2-3-ий пусковые блоки	Пресненская набережная, 12	70	A	3 кв. 2017
Оазис	Коровий вал ул., 5	37	A	3 кв. 2017
Фили Град	Береговой проезд, 5	21	A	3 кв. 2017
Новион	ул.Самарская вл.1	21	A	4 кв. 2017
ВТБ Арена Парк (I-очередь)	Ул. Новая Башиловка, 4,5	15	A	4 кв. 2017

Спрос

В первой половине 2017 г. объем арендованных и купленных офисных площадей составил порядка 243 тыс. кв. м. Активность компаний снизилась на 25%: по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. тогда было реализовано 326 тыс. кв. м. За первые 6 месяцев рекордный показатель спроса наблюдался в 2012 г. – тогда было реализовано порядка 430 тыс. кв. м, а самый низкий показатель 1 полугодия зафиксирован в 2015 г. 50 тыс. кв. м.

Поквартальная динамика поглощения свободных пощадей



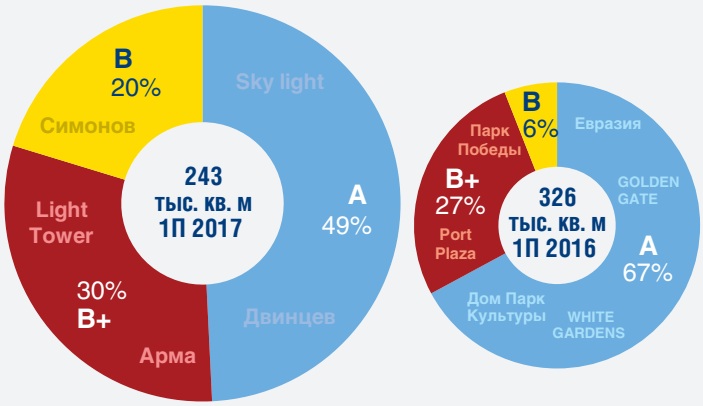
Источник S.A. Ricci

Объем сделок по продлению и пересогласованию условий аренды превысил 132 тыс. кв. м, что составляет порядка 35% от всех совершенных сделок. В Iп. 2016 г., объем сделок пересогласования был несколько выше (145 тыс. кв. м), однако доля в совокупном объеме составляла только 30%.

Баланс спроса скорректировался в пользу объектов класса В, чья доля увеличилась до 20% (6% в Iп 2016) из-за снижения активности спроса в классе А. В целом, компании по-прежнему выбирают качественные бизнес-центры класса А – более 50% от общего объёма (119 тыс. кв. м). Однако показатель снизился на 46% – в аналогичном периоде 2016 г. в классе А объем сделок составлял 220 тыс. кв. м.: доля сделок в классе А превышала 67%. Снижение объясняется вымыванием наиболее ликвидных и удобно расположенных помещений в классе А. По итогам IП 2017 г. в классе В+ спрос составил 74 тыс. кв. м (30% от общего объема), что сопоставимо с I полугодием 2016 г.

В I полугодии 2017 г. аренда преобладала над продажами. За первые 6 месяцев 2017 г. было арендовано порядка 181 тыс. кв. м., что составило 74% от общего объема новых сделок. Доля проданных офисных помещений составила только 26% от общего объема (62 тыс. кв. м). Отметим, что в аналогичном периоде 2016 г. продажи преобладали (58%) над арендой за счет нескольких крупных сделок системных игроков российской экономики.

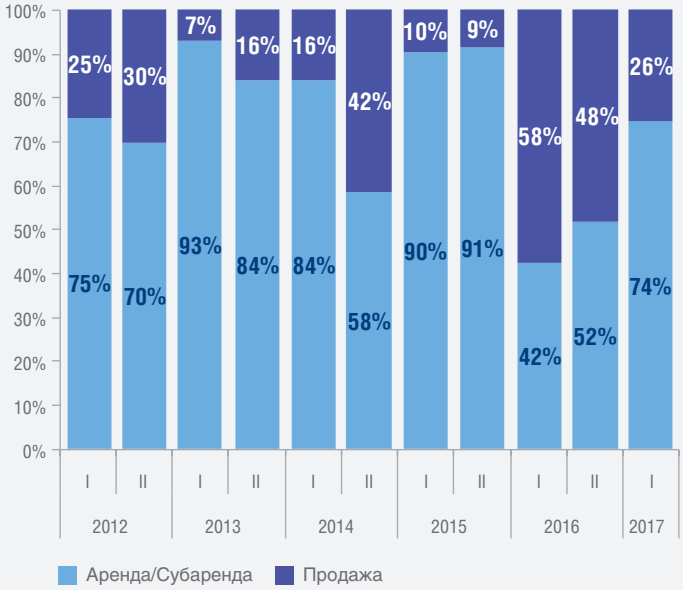
Структура поглощения офисных площадей по классам, IП 2017 г. и 2016 г.



Источник S.A. Ricci

Средний объем сделки по аренде и продаже составил 1 407 кв. м, что на 15% меньше усредненного показателя прошлого года (1 640 кв. м). Показатель IП 2016 был ниже текущего значения и составлял 1 330 кв. м.

Изменение структуры спроса по типу сделок



Источник S.A. Ricci

В структуре сделок по продаже средняя площадь составила порядка 4 800 кв. м. В качестве примера крупной сделки следует привести приобретение Россельхозбанком бизнес-центр Инком-Сити (10 тыс. кв. м), ВТБ выкупил площади в башне Евразия (15 тыс. кв. м). Юридическая компания Пепеляев Групп приобрела площади более 4 000 кв. м.

Примеры крупных сделок I полугодия 2017 г.

Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв.м	Клиент	Тип сделки	Квар-тал
Инком сити	Красногвардейский 1-й пр-д, 7 стр. 1	A	10 000	Россельхозбанк	Продажа	2Q
Sky Light	Ленинградский проспект, 39	A	4 467	Локо- Банк	Продажа	1Q
н/д	**3-я Тверская-Ямская, 39, стр. 1**	**B+**	**4 288**	**Пепеляев Групп**	**Продажа***	**2Q**
White Stone	4-й Лесной переулок, 4	A	3 018	TH Solpro	Аренда	2Q
н/д	**Переяславский пер., д. 4, стр. 1**	**B**	**2 810**	**Эталон-Инвест**	**Аренда***	**2Q**
Таганская	Александра Солженицына улица, 7	B	2 428	ФГУП ВО Безопасность	Аренда	2Q
Павелецкая Плаза	**Павелецкая площадь 2, стр.1**	**A**	**2 423**	**Hays**	**Аренда***	**2Q**
Citydel	Земляной вал, д. 9	A	2 079	Herbalife Int.	Аренда	1Q
Дмитровская	**Новодмитровская улица, 5 А, стр. 4**	**B+**	**1 647**	**Admitad**	**Аренда***	**1Q**
БЦ Вознесенский	**Б. Гнездниковский переулок, 1**	**A**	1 489	**Азиатско-Тихоокеанский банк**	**Аренда***	**1Q**

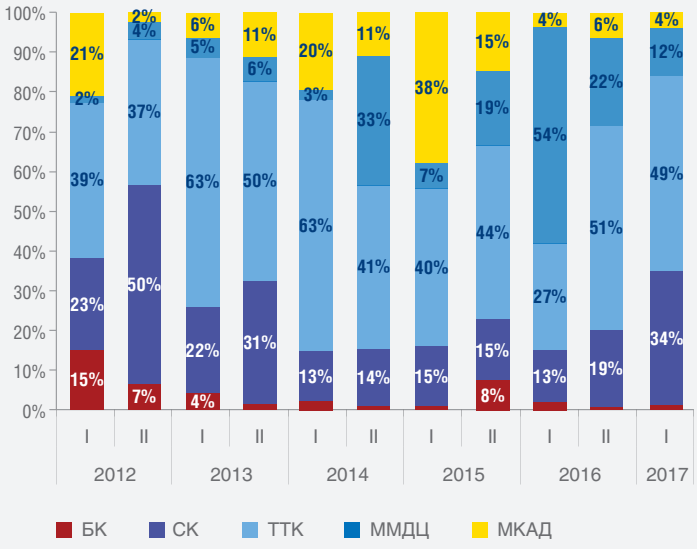
* *Сделки компании S.A. Ricci*

В первой половине 2017 г. традиционно зона ТТК остается востребованной для арендаторов – 50% от общего объема, что в абсолютном выражении составляет 119 тыс. кв. м. Относительно первых 6 месяцев 2016 года параметр увеличился на 24%. Порядка 33% площадей было арендовано и куплено в зоне Садового кольца (81 тыс. кв. м). Показатель вырос более чем в два раза: за аналогичный период 2016 г. объем сделок в данной зоне составлял только 39 тыс.кв. м.

После высокой активности спроса и поглощения значительного объема площадей в ММДЦ в 2016 г, в первой половине 2017 г. объем сделок в данной зоне снизился и составил только 29 тыс. кв. м. (161 тыс. кв. м в IП 2016). В зоне Бульварного кольца сохраняется низкая активность, связанная с крайне ограниченным предложением и высокой ценовой политикой собственников существующих объектов.

Площади в зоне МКАД не пользуются популярностью. Объем сделок продолжил снижаться и составил порядка 9 тыс. кв. м, что на 14% меньше по сравнению с первой половиной 2016 года (11 тыс. кв. м). Для сравнения, в первой половине 2015 г. объем сделок составил 56 тыс. кв. м.

Динамика распределения поглощения офисных помещений по кольцевым зонам Москвы.

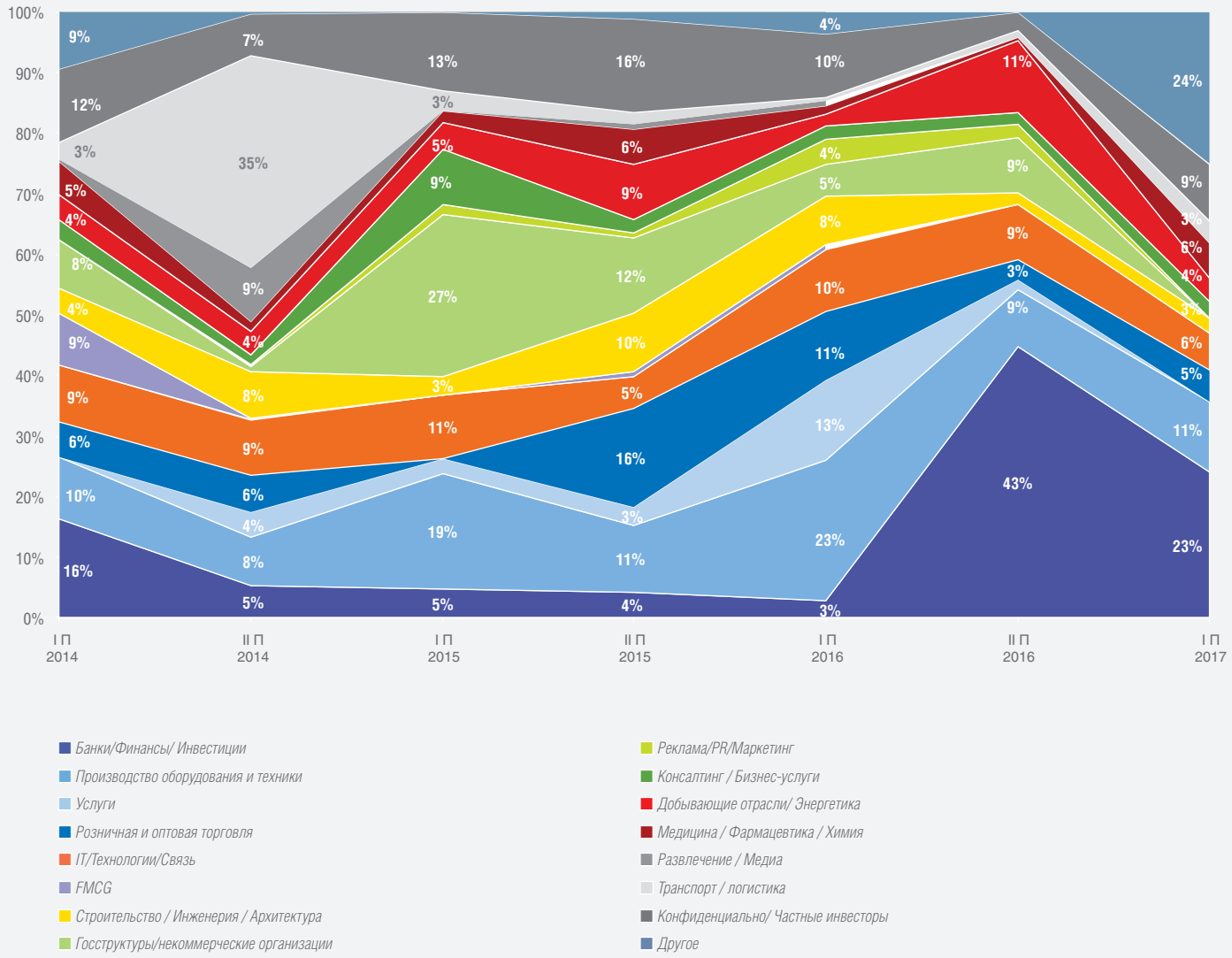


Источник S.A. Ricci

В разрезе отраслевой структуры поглощения площадей, наиболее активными покупателями и арендаторами по итогам первой половины 2017 г. стали финансовые компании – 23% от общего объема (56 тыс. кв. м). Доля производственных компаний составила порядка 11% от общего объема, 27 тыс. кв. м. в абсолютном выражении.

Всплеск активности финансовых компаний начался во II П 2016 года – за последние 6 месяцев прошлого года было поглощено порядка 300 тыс. кв. м. Напомним, со II П 2014 активность финансовых компаний составляла только 3–5% в общем объеме. Относительно стабильной удерживается активность производственных компаний и компаний сектора IT/Технологии/Связь – 11% и 6% соответственно.

Динамика структуры поглощения по отраслевой принадлежности



Мы предполагаем, что основными источниками спроса на офисную недвижимость во II п. 2017 года останутся крупнейшие компании российской экономики – крупные банки и производственные компании. Предприятия сферы IT/Технологии/Связь являются потенциальным локомотивом спроса на офисы. Государственные структуры, проявлявшие активность последние два года, в 2017 году сделок не совершали – ситуация может измениться в следующие 6 месяцев.

Вакантность

Уровень вакантных площадей в первом полугодии 2017 г. продолжил снижаться во всех классах. В классах В+ и В доля вакантных площадей составила 16,1% и 8,4% соответственно. В сравнении с 2016 годом, вакансия снизилась заметно: на 2 п.п. в классе В+ и 4 п.п. в классе В. Вакантность в объектах класса А составила 18,8% и снизилась на 0,4% в сравнении с итогами прошлого года.

Динамика вакантности на рынке офисной недвижимости

Источник S.A. Ricci

Превышение спроса над предложением продолжает выравнивать баланс на рынке. Наиболее стремительно уровень вакансии сокращается в зонах СК и ТТК. Спросом пользуются наиболее ликвидные объекты, сочетающие в себе такие характеристики, как удобное расположение, продуманная концепция, качественное строительство и инженерия, высокий стандарт управления.

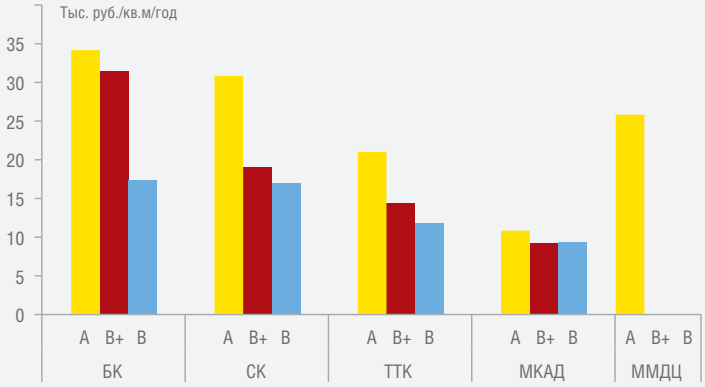
Затухающая девелоперская активность и сохраняющееся превышение спроса над новым предложением способствует снижению уровня вакансии в будущем.

Ставки

В I полугодии 2017 г. средневзвешенная ставка аренды сохранялась на низком уровне. При этом намечается тенденция к росту – в классах В и В+ коррекция в сторону увеличения составила порядка 1,5%. Сокращение вакансии и увеличение ставки в классе В и В+ может свидетельствовать о недооценённости существующего предложения и коррекции рынка. Запрашиваемая ставка в классе В+ и В составила 13 800 руб./кв.м/год и 12 200 руб./кв.м/год.

В классе А, напротив, средневзвешенная ставка аренды в первой половине 2017 г. незначительно снизилась и составила порядка 22 400 руб./кв.м/год. Однако снижение обусловлено в первую очередь коррекцией ставок в зоне Бульварного кольца и МКАД. В зоне БК коррекция ставок экспонирования связана с желанием собственников привлечь арендаторов и ускорить совершение сделок. В зоне МКАД снижение ставки объясняется высокой эластичностью спроса по цене.

Диапазоны арендных ставок на офисы, по итогам IП 2017 г. в рублях



Источник S.A. Ricci

Во II половине 2017 г. ставки будут сохранятся на низком уровне. В классах В+ и В вероятно сохранится тенденции к сдержанному росту. В классе А до конца года резкого изменения уровня средневзвешенной ставки аренды не предполагается.

S.A. Ricci

Россия, 119435, Б. Саввинский пер., д.2, стр. 9, 4 этаж
Телефон: +7 (495) 790-71-71
Факс: +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

Павел Яншевский
Директор по развитию
Партнер
pavel.yanshevsky@ricci.ru

Елена Шохина
Директор отдела Продаж и Приобретений
офисной недвижимости
elena.shokhina@ricci.ru

Александр Морозов
Директор Департамента
консалтинга, исследований и оценки
alexander.morozov@ricci.ru

Компания S.A.Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке коммерческой недвижимости России.
За 10 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, ТНК-ВР, nVidia, Mars, Leroy Merlin, Спортмастер, X5 Group, МВидео, 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*

Все данные в отчете собраны компанией S.A. Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания S.A. Ricci не несет какой-либо ответственности в отношении убытков третьих лиц, по причине ошибок или упущений в данном отчете. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете, содержат значительную часть субъективных суждений и оценок и не дают гарантий, что какие-либо определенные результаты будут достигнуты. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете не должны рассматриваться в качестве аналога консультации специалиста. S.A. Ricci не несет ответственности за убытки вследствие действия или бездействия третьего лица на основании любой информации в данной публикации.