

III квартал 2017 Москва

Обзор рынка офисной недвижимости



Общие тенденции и события

- В III кв. 2017 г. на рынке офисной недвижимости девелоперская активность была низкой.
- В III кв. 2017 г. спрос уступал показателю прошлого года (-18%), однако превысил новое предложение в 4 раза: объем спроса составил 230 тыс. кв. м, объем нового предложения – 62 тыс. кв. м. Средний объем сделки вырос на 67% и приблизился к 2 000 кв. м. Наиболее активными были организации финансового сектора (17% сделок). Доля сделок по аренде в структуре спроса – 80%, на продажу пришлось 20% сделок.
- Ставка остается низкой, но относительно стабильной: изменения находятся на уровне статистической погрешности в диапазоне 1–2%.

Показатель по итогам
III квартала 2017 г.

Класс А

Класс В+

Класс В

Объем общего предложения, млн. кв.м

5,7

5,8

4

Объем нового предложения, тыс. кв.м

58

4

-

Объем сделок, тыс. кв.м.

127

89

12

Доля вакантных площадей

17,8%

16,3%

8,2%

Ставка аренды*, руб./кв.м/год

22 400

13 600

12 500

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

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК

■ В III кв. 2017 г. объем инвестиций в офисную недвижимость составил \$224 млн., что значительно (на 78%) меньше по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. (\$1 млрд.). Необходимо отметить, что за 9 месяцев 2017 г. в офисный сегмент было вложено \$1,1 млрд., что на 62% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. (\$2,9 млрд.).

■ С начала 2017 г. в офисном сегменте было реализовано 3 крупных сделки, на общую сумму \$555 млн.

- Банк ВТБ 24 приобрел часть башни Евразия – 14,7 тыс. кв. м. Сумма сделки составляет около \$270 млн. (I кв. 2017 г.)

- Альянс российско-китайских инвесторов Fosun Eurasia Capital & Avica приобрели «Торговый дом «Центральный военный универсальный магазин» (ТД «ЦВУМ») стоимостью около \$180 млн. (I кв. 2017 г.).

- Инвестиционная компания UFG приобрела БЦ «Легион II» (\$107 млн.) в III кв. 2017 г.

■ Несмотря на общее снижение инвестиционной активности, офисная недвижимость остается одним из самых привлекательных направлений для инвесторов.

■ В III кв. 2017 г. российские инвесторы оставались активными покупателями офисной недвижимости – 90% от общего объема (\$201 млн.). Всего за 9 месяцев национальные инвесторы вложили \$883 млн. в офисный сегмент.

■ В офисном сегменте ставка капитализации составила 10–10,5%.

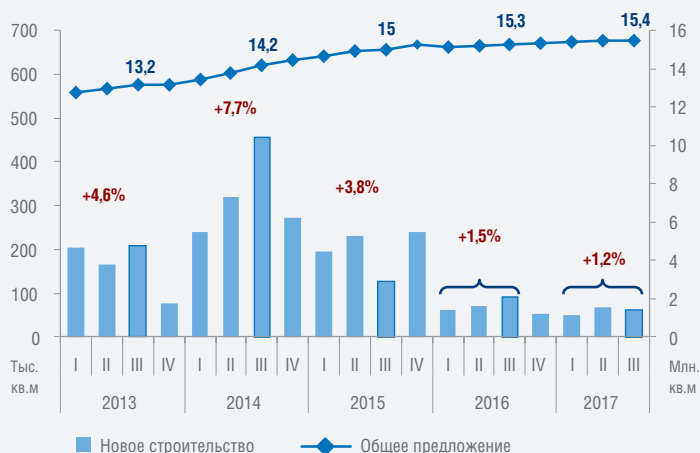
Предложение

■ Объем ввода новых офисных площадей в III кв. 2017 г. был самым низким за последние 5 лет. Совокупный объем введенных офисных площадей снизился на 32% относительно аналогичного периода 2016 г. (91 тыс. кв. м) и составил 62 тыс. кв. м. Для сравнения, рекордным был III кв. 2014 г. – тогда в эксплуатацию было введено 455 тыс. кв. м.

■ В целом за 9 месяцев 2017 г. на рынок вышло 180 тыс. кв. м новых качественных офисных помещений. Данный показатель на 19% меньше по сравнению с III кв. 2016 г. (222 тыс. кв. м).

■ В III кв. 2017 г. было введено 58 тыс. кв. м класса А и 4 тыс. кв. м класса В+. Отметим, что за 9 месяцев 2017 г. на рынок офисной недвижимости преимущественно выводились качественные здания класса А и только два здания класса В+ (126 тыс. кв. м и 54 тыс. кв. м, соответственно).

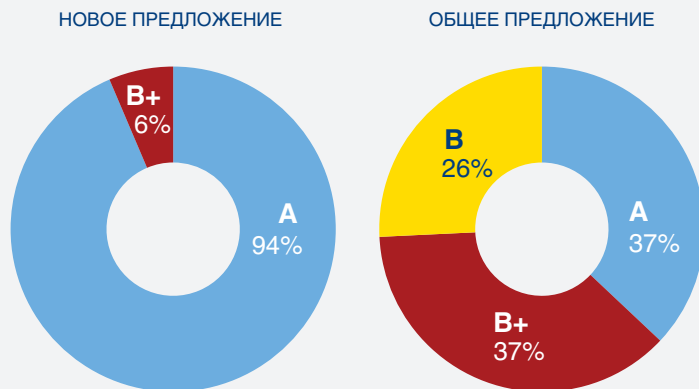
Динамика прироста объема предложения на офисном рынке Москвы



Источник S.A. Ricci

■ Помимо новых объектов, за 9 месяцев в эксплуатацию были введены бизнес-центры после реконструкции: Neo Geo (50 тыс. кв. м) и БЦ Грузинка 30 (4 тыс. кв. м).

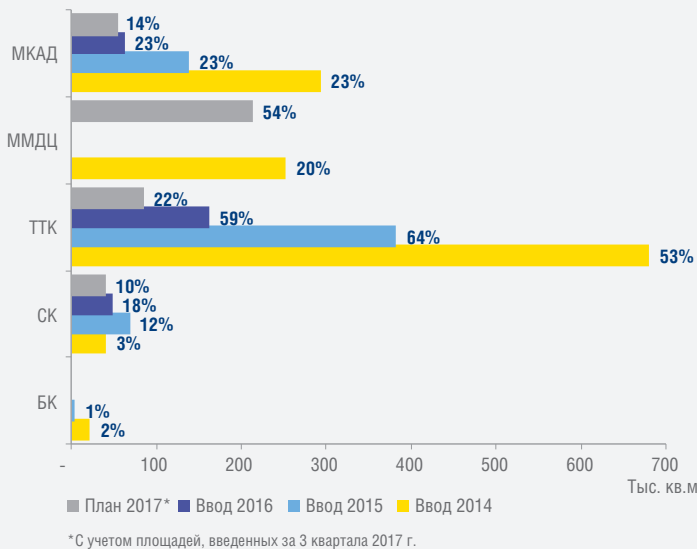
Структура предложения по классам в III кв. 2017 г.



Источник S.A. Ricci

■ Как и в 2016 г., новые здания вводятся в зоне Садового кольца (СК) и Третьего транспортного кольца (ТТК), что подкрепляется интересом арендаторов к данным локациям. Развитие новых объектов в зоне Бульварного кольца (БК) затруднено, хотя было бы благоприятно воспринято рынком. В зоне СК ввод сформирован в основном за счет одного бизнес-центра – «Оазис» (37 тыс. кв. м). В зоне ТТК введен единственный комплекс – «Фили Град» (офисная площадь 21 тыс. кв. м).

Распределение нового предложения по кольцевым зонам



По заявлениям девелоперов до конца года в эксплуатацию планируется ввести около 200 тыс. кв. м офисных площадей. Ожидается, что новое предложение будет сосредоточено преимущественно в зоне ММДЦ. Необходимо отметить, что некоторые объекты, заявленные ранее к вводу в 2017 году, уже перенесены на I–II кв. 2018 год.

Источник S.A. Ricci

Примеры БЦ, введенных в эксплуатацию в III кв. и ожидаемых к вводу до конца 2017 г.

Название	Адрес	GLA, тыс.кв.м	Класс	Дата ввода
Оазис	ул. Коровий вал, 5	37 000	A	3 кв. 2017
Фили Град	Береговой проезд, 5	21 000	A	3 кв. 2017
IQ квартал	Пресненская наб., д. 11	123 000	A	4 кв. 2017
Федерация (Восток) – 2-3 й пусковые блоки	Пресненская наб., д. 12	70 000	A	4 кв. 2017
Око (блок В)	Пресненская наб., д. 8 стр. 1	20 000	A	4 кв. 2017

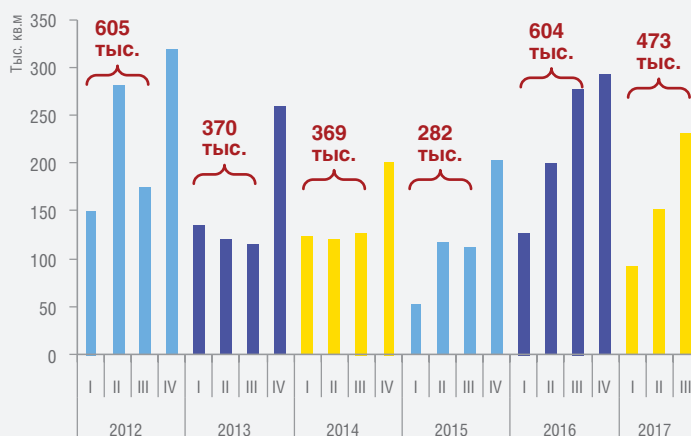
Спрос

■ В III кв. 2017 г. общий объем новых сделок составил 230 тыс. кв. м, что на 5% меньше показателя 1П 2017г. (243 тыс. кв. м). В III кв. 2016 г. было арендовано и куплено 278 тыс. кв. м.

■ За 9 месяцев 2017 г. общий объем реализованных сделок составил 473 тыс. кв. м, что уступает прошлогоднему показателю на 22%: в аналогичном периоде 2016 г. данный показатель составлял 604 тыс. кв. м.

■ Анализ структуры спроса показывает, что в III кв. 2017 г. качественные бизнес-центры класса А стали самыми востребованными для арендаторов – 55% от общего объема (127 тыс. кв. м). Однако в аналогичном периоде 2016 г. востребованность офисных площадей класса А была несколько выше – 66% от общего объема.

Поквартальная динамика спроса на офисные площади



Источник S.A. Ricci

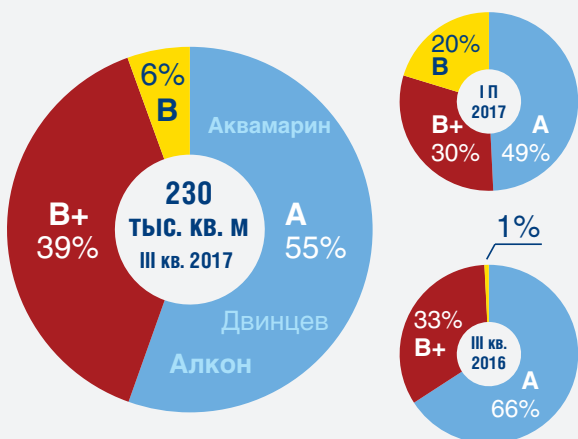
■ На класс В+ и В приходится 39% и 6%, что в абсолютном выражении составляет 89 тыс. кв. м и 12 тыс. кв. м, соответственно.

■ В структуре спроса традиционно аренда преобладает над продажей. В III кв. 2017 г. на офисном рынке было арендовано 196 тыс. кв. м, что составляет 85% от общего объема. Всего по итогам 9 месяцев аренда занимает 80% (377 тыс. кв. м).

■ В III кв. 2017 г. было куплено 33 тыс. кв. м (15% от общего объема). Всего за 9 месяцев 2017 г. совокупный объем купленных офисных помещений составил 95 тыс. кв. м (20% от общего объема).

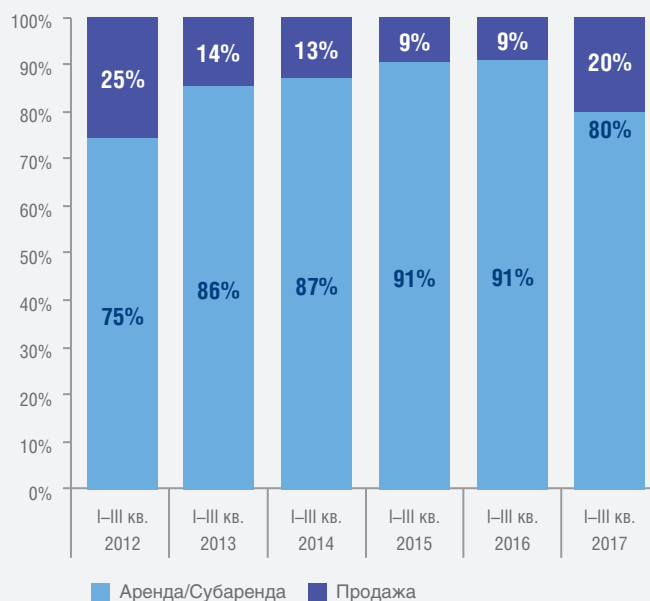
■ По сравнению с III кв. 2016 г., средний размер «новой» сделки в III кв. 2017 г. увеличился на 67%: с 1 322 кв. м до 1 968 кв. м.

Структура поглощения офисных площадей в разрезе классов в III кв. 2017г.



Источник S.A. Ricci

Изменение структуры поглощения по типу сделок по итогам I-III кв. 2017 г.



Источник S.A. Ricci

Примеры крупных сделок в III кв. 2017 г.

Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв.м	Клиент	Тип сделки
ComCity	Киевское шоссе, 2 км от МКАД	А	13 000	Tele2	Аренда
Новоспасский	Дербеневская набережная, 7	В+	12 000	Техносерв	Аренда
Roklonka Place	Поклонная улица, 3А	В+	3 632	Снежная королева*	Аренда
Московский шелк	Саввинская набережная, 23	В+	2 751	Independent media*	Аренда
БЦ Шереметьевский	Полковая, 3	В+	3 600	Jungheinrich	Аренда

* Сделки компании S.A. Ricci

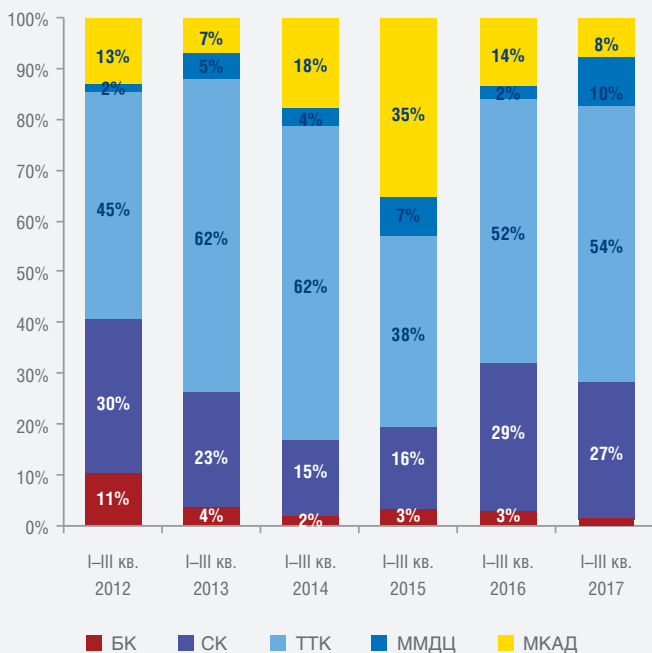
■ В III кв. 2017 г. зона ТТК являлась наиболее востребованной локацией для арендаторов и покупателей – 118 тыс. кв. м (51% от общего объема). В целом за 9 месяцев 2017 г. в данной зоне было реализовано 237 тыс. кв. м офисной недвижимости.

■ В зоне СК объем реализованных сделок в III кв. 2017 г. составил 37 тыс. кв. м (16% от общего объема). За 9 месяцев 2017 г. доля спроса в СК составила 119 тыс. кв. м (25% от общего объема).

■ Доля сделок в бизнес-центрах, расположенных на МКАД, составила 23 тыс. кв. м (10% от общего объема). За 9 месяцев в данной зоне было заключено 33 тыс. кв. м (8%).

■ В III кв. 2017 г. в зоне ММДЦ было куплено и арендовано 13 тыс. кв. м (всего лишь 6% от общего объема). В настоящее время в данной локации вакантность составляет 19%.

Динамика распределения поглощения офисных помещений по кольцевым зонам Москвы

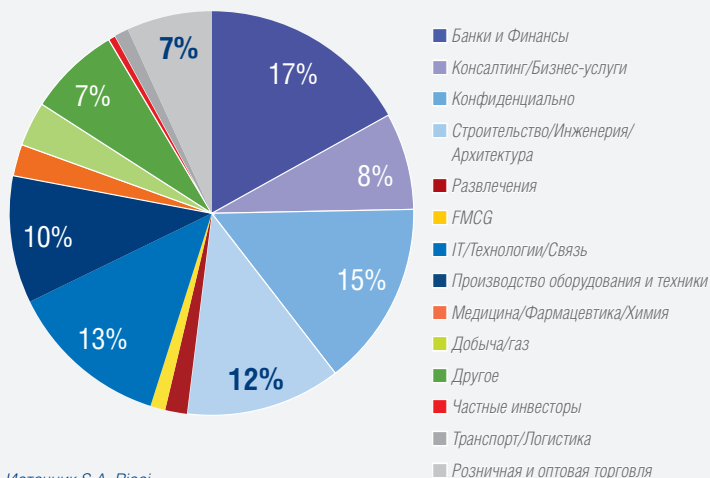


Источник S.A. Ricci

■ В III кв. 2017 г. выделяются три активных типа арендаторов: финансовые структуры, IT-сфера и строительство. При этом, как и ранее в рассматриваемом периоде, продолжают доминировать финансовые компании – 17% от общего объема (38 тыс. кв. м).

Мы прогнозируем, что в 2017 г. совокупный объем спроса составит 750–850 тыс. кв. м. Лидерами по аренде и покупке офисных площадей останутся финансовые компании.

Структура поглощения по отраслевой принадлежности в III квартале 2017 г.



Источник S.A. Ricci

Вакантность

■ Средний уровень вакантности на рынке составляет 14%.

■ В III кв. 2017 г. в классе А уровень вакантности незначительно снизился в основном за счет реализации нескольких крупных сделок и составил 17,8%. Напомним, в III кв. 2016 г. аналогичный показатель составлял 19,8%.

■ В классе В+ вакантность не изменилась относительно результатов полугодия – 16,3% свободных площадей.

■ В классе В по сравнению с 1П 2017 г. уровень вакантности незначительно снизился с 8,4% до 8,2%. В III кв. 2016 г. свободные площади составляли 12,5%.

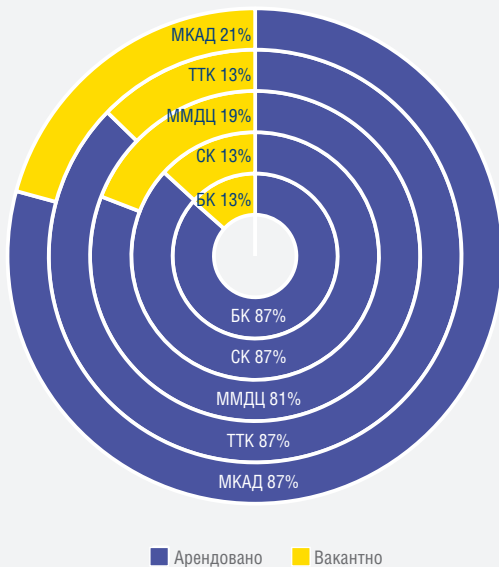
■ В территориальном разрезе уровень вакансии не существенно различается между зонами. Например, в зоне БК, СК и ТТК вакансии по всем изучаемым классам составляет 13%.

Динамика вакантности по классам



Источник S.A. Ricci

Вакантность в территориальном разрезе



Источник S.A. Ricci

Ставки

- Ставки остаются низкими, но относительно стабильными.
- В III кв. 2017 г. средневзвешенная ставка аренды в классе А не изменилась относительно 1П полугодия и составила 22 400 руб./кв.м/год.
- В классе В+ средневзвешенная ставка аренды изменилась незначительно: коррекция в сторону понижения, до уровня 13 600 руб./кв.м/год.
- Средневзвешенная ставка аренды в классе В выросла на 2,5% и составила 12 500 руб./кв.м/год.

До конца года мы не ожидаем резких изменений уровня арендной ставки как в большую, так и меньшую сторону. Тем не менее, высокая интенсивность спроса и затухающая девелоперская активность будут продолжать оказывать повышающее давление на арендные ставки.

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



Владимир Авдеев

Председатель Совета директоров

vladimir.avdeev@ricci.ru



Александр Морозов

Директор Департамента
консалтинга, исследований и оценки

alexander.morozov@ricci.ru



Алексей Богданов

Управляющий партнер

alexey.bogdanov@ricci.ru



Елена Шохина

Директор отдела Продаж и Приобретений
офисной недвижимости

elena.shokhina@ricci.ru



Павел Яншевский

Директор по развитию
Партнер

pavel.yanshevsky@ricci.ru



Дмитрий Жидков

Директор
Департамента офисной недвижимости
Партнер

dmitry.zhidkov@ricci.ru

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

За 12 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