

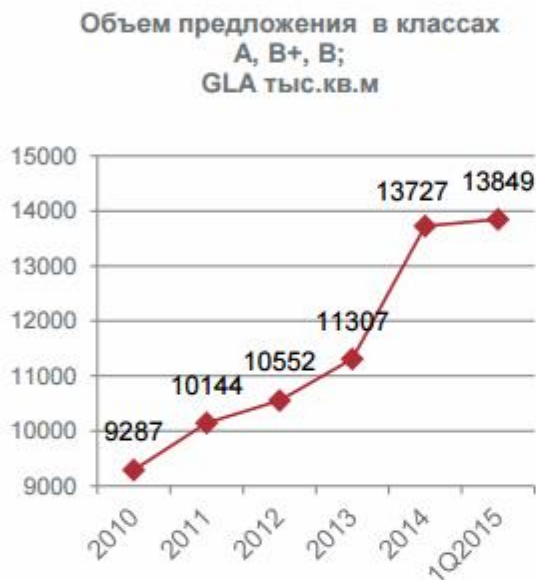
Москва

28 апреля 2015 года

## Московские офисы сжимаются

После масштабного ввода в конце 2014 г. в I квартале 2015 г. наблюдается замедление темпов роста рынка офисной недвижимости. Общий объем предложения увеличился относительно предыдущего отчетного периода лишь на 0,8%. Ввод в I квартале 2015 года оказался самым низким за последние несколько лет, а ставки аренды упали во всех классах офисной недвижимости Москвы.

За первые три месяца 2015 года в Москве было введено 123 тыс. кв. м GLA офисной недвижимости, что на 78% ниже предыдущего отчетного периода – 4 квартала 2014. Так как практика рынка показывает, что конец года – самый активный сезон сдачи объектов, такое падение, возможно, не было бы столь удручающим, но, отмечают эксперты, показатель 2015 года самый низкий для I квартала за последние несколько лет. Например, в прошлом году он составил 65 тыс. кв. м. В итоге, к началу апреля предложение на офисном рынке Москвы выросло всего на 0,8% и составило 15 076 тыс. кв. м. Больше половины, 54% от общего объема ввода, пришлось на класс B+, 46% - класс A.



Источник: NAI Bescar

Что касается рынка в целом, то незначительный ввод не смог заметно повлиять на расстановку «сил». Также как в конце 2015 года, на сегодняшний день 46% общего объема офисных площадей относится к классу B+, 28% - к классу A, на B и C приходится 18% и 8%, соответственно. Однако аналитики NAI Bescar отмечают новые тренды в поведении арендаторов, которые наметились еще в конце 2014 года и окончательно сформировались в I квартале 2015 года.

Первый тренд – миграция за ТТК крупных арендаторов, ранее занимавших высококлассные офисы в центре Москвы. Компании стремятся сократить издержки, а арендодатели, которые сегодня вынуждены идти на встречу арендаторам, снижая арендные ставки, не могут, тем не менее, снижать их бесконечно, неся обременения в виде кредитных обязательств и расходов на содержание зданий. В итоге компании покидают площади внутри Садового кольца.

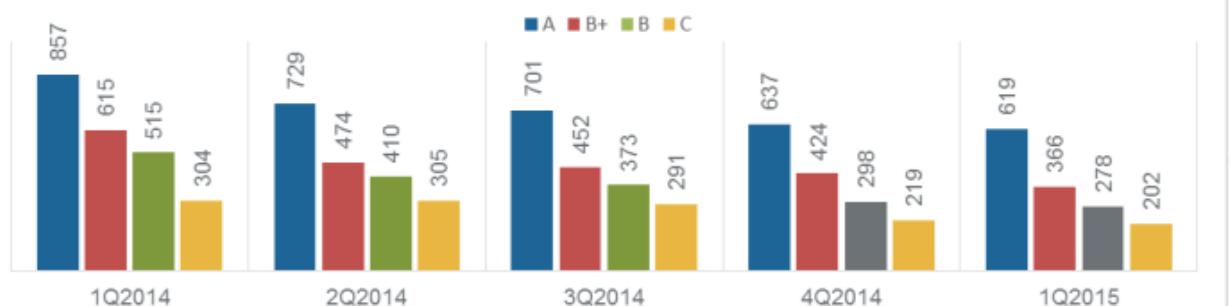
Еще один в чем-то противоположный тренд – переезд арендаторов в офисы более высокого класса, который отмечается в офисах сегментов С и В. По словам экспертов, арендная политика владельцев бизнес-центров сегодня настолько гибка, что зачастую разница в ставках на офисы классов С и В или В и В+ становится несущественной. Многие арендаторы пользуются этой возможностью, чтобы переехать на более качественные площади, особенно, если договор аренды заключается на несколько лет и не предусматривает последующего увеличения арендной платы.

Если говорить о показателях крупнейших сделок аренды, то хотя в I квартале 2015 года не было отмечено экстремально крупных, несколько заметных все же состоялось. В классе А холдинг «Локомотивные технологии» полностью арендовал БЦ «Яковоапостольский» (GBA 10,4 тыс. кв. м, GLA 6 тыс. кв. м), расположенный недалеко от станции метро «Курская». Еще одной интересной сделкой в классе А стала аренда первого офиса в новом МФК «Око», девелопера Capital Group, в ММДЦ «Москва-Сити». Его первым арендатором стала международная консалтинговая компания CBRE, чья штаб-квартира займет 1,25 тыс. кв. м на 14-м этаже комплекса. В классе В+ наиболее крупной сделкой стала аренда компанией «ПСК «Ремпуть» 1,4 тыс. кв. м в ДЦ «Автозаводский».

### Ставки

На фоне общей экономической нестабильности, ставки аренды за последние полгода снизились во всех сегментах коммерческой недвижимости. Эта тенденция не обошла стороной и офисный рынок. К началу II квартала в классе А средняя ставка аренды составила \$619 за 1 кв. м/год, в классе В+ - \$366, в классе В - \$278 и в классе С - \$202 за 1 кв. м/год. «Лидером» падения ставок стали офисы класса В+ - минус - 14%, что привело к росту разницы в ценах между В+ и А до 41%. В остальных сегментах ставки упали от 3% до 8%. В тоже время, как уже было сказано выше, сократилась дистанция между В и В+ с 30% вначале года до 24% по итогам его первых трех месяцев. Эксперты NAI Bescar отмечают, что в сегменте высококлассных офисов разница между стоимостью аренды в БЦ, расположенных в Центральном Деловом районе Москвы и бизнес-центрами в границах ТТК, не превышает 8%, в то время как за пределами ТТК ставки ниже более чем на треть. Обратную ситуацию аналитики отмечают в сегменте В+ – разница в соотношении ЦДР/вне ЦДР более выражена, чем в соотношении ТТК/вне ТТК.

ДИНАМИКА УРОВНЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК ЗА ПЕРИОД 1Q2014-1Q2015  
(USD/КВ.М/ГОД)\*



\* 1Q2014 - ставки без учета НДС, с учетом ЭР (кроме класса С); 2Q2014 и далее – ставки без учета НДС и ЭР.

Источник: NAI Bescar

«Главными трендами во всех сегментах коммерческой недвижимости стала фиксация валютных договоров в классах А и В, а также готовность собственника делать проекты fit-out», - отмечает директор департамента управления NAI Bescar в Москве Мария Онучина.

Снижение инвестиционной активности – одно из очевидных последствий нестабильности на российском рынке. Между тем, московский рынок офисной недвижимости может похвастаться несколькими крупными инвестиционными сделками. В частности, структуры совладельца сети «Магнит» Алексея Богачева приобрели 50 тыс. кв. м в 8-этажной башне делового комплекса «Парк Победы». На втором месте по объему выкупленных площадей находится покупка швейцарским фондом «Eastern Property Holdings» одного из самых лучших бизнес-центров класса А Москвы - БЦ «Эрмитаж плаза» (GBA 41,9 тыс. кв. м). На третьем месте - приобретение американским фондом «Hines» одного из офисных зданий МФК «Метрополис» (класс А, GBA 32 тыс. кв. м). Правда, изначально компания анонсировала покупку всей офисной части комплекса (двух зданий) и в связи с кризисом сократила свои планы. Также из-за валютных колебаний и роста стоимости заемного финансирования сорвались две ранее объявленные крупные сделки: ГК «Регион» отказалась от покупки БЦ «Мерседес-Бенц плаза» GBA 20 тыс. кв. м, а компания «Экспоком» - от покупки ТОК «Новинский пассаж», принадлежащего структурам ВЭБа.

### Перспективы

По данным аналитиков NAI Bescar, во II квартале текущего года не стоит ожидать заметных перемен на офисном рынке. Объемы ввода, вероятно, сохранятся на уровне показателей I квартала, а к концу года будет введено порядка 700 тыс. кв. м. Девелоперы введут новые объекты, которые сегодня уже находятся на высокой стадии готовности, возможно с небольшим сдвигом сроков, но новые проекты не будут выведены на стадию стройки.

### *Справка о компании:*

Группа компаний NAI Bescar – один из лидеров российского рынка коммерческой недвижимости. NAI Bescar является частью сети NAI Global, которая насчитывает 400 офисов в 55 странах мира. NAI Bescar имеет штаб-квартиры в Москве и Санкт-Петербурге, а также представительства в 4 городах России. За 23 года работы на российском рынке компания NAI Bescar приобрела опыт работы с объектами любой сложности и функционального назначения во всех сегментах рынка недвижимости и успешно реализует собственные проекты в России, США и Германии. За это время специалистами группы компаний было продано более 10 000 объектов недвижимости, более 15 000 объектов сдано в аренду, выполнено более 1 300 консалтинговых работ. На сегодняшний день в управлении NAI Bescar – свыше 3 млн кв. метров площадей по всей России, компания оказывает услуги по эксплуатации в 2 000 населенных пунктах.