

Москва

22 июля 2015 года

Офисный рынок Москвы находится в состоянии пертурбации

По прогнозам департамента маркетинга и консалтинга NAI Becar, III квартал 2015 года может стать одним из самых тяжелых в истории коммерческой недвижимости не только Москвы, но и России в целом. По оценкам аналитиков NAI Becar, ближайшие три месяца новых существенных сделок на офисном рынке столицы не ожидается. Управляющим и брокерам придется удвоить усилия, чтобы привлечь арендаторов.

Несмотря на снижающиеся объемы строительства офисных объектов, за II квартал 2015 года в Москве было сдано около 196 тыс. кв. м общей площади и 111 тыс. кв. м арендных офисных площадей. Этот показатель на 10% ниже результатов I квартала 2015 года и на 54% меньше итогов аналогичного периода 2014 года.

Если подводить итоги I полугодия в целом, то с января по июль 2015 года было введено 371 тыс. кв. м общей площади и 234 тыс. кв. м арендной площади офисных центров. Это в два раза меньше, чем в I полугодии 2014 года, но в тоже время – около половины всего объема ввода бизнес-центров, запланированного на 2015 год. Благодаря работе девелоперов, на сегодняшний день общий объем предложения офисных площадей в столице составил около 14 млн кв. м. Говоря о классности объектов, лидерами во II квартале и всего полугодия традиционно стали класс А – 70% всего ввода и класс В+ – 30%.

Новое строительство

Общее состояние экономики, миграции арендаторов, снижение спроса на запланированные объекты привели к тому, что в последние месяцы многие девелоперы на стадии проектирования меняют назначение объектов, ранее анонсированных как офисные. По данным Москомстройинвеста, за декабрь 2014-январь 2015 городские власти повторно согласовали около 50 проектов бизнес-центров, перепрофилированных в торговые или жилые проекты.

Между тем, ситуация далека от полной стагнации. Несколько проектов все же выйдут на стадию стройки. Так, во II квартале было одобрено строительство офисно-делового центра площадью 140 тыс. кв. м на Варшавском шоссе и МФК площадью 67 тыс. кв.м. с офисной частью, составляющей 31 тыс. кв. м на ул. Нагатинская. Кроме того, Мосгосстройнадзор выдал разрешение на строительство многофункционального спортивно-оздоровительного комплекса в Кунцевском районе Москвы, первая очередь которого включает центр художественной гимнастики и гостиницу, а вторая предусматривает строительство апарт-отеля площадью 60,7 тыс. кв. м и офисного здания площадью 23,2 тыс. кв. м.

Сделки купли-продажи

Апрель-июнь 2015 года характеризовались некоторым укреплением национальной валюты и замедлением темпов инфляции в России. Если за первые три месяца 2015 года ее официальный уровень составил 7,28%, то в текущем периоде – 1,0%. Однако в отношении рынка офисной недвижимости II квартал не отличался ни высокой инвестиционной активностью, ни существенным повышением спроса. Хотя половина всех инвестиций (около 700 млн. долл. США)

пришлась на офисный сегмент и к концу года эксперты NAI Becar прогнозируют изменение структуры инвестиций в пользу «офисных» сделок. Тем не менее на рынке офисных площадей он ознаменовался несколькими крупными сделками купли-продажи, в том числе на объектах, находящихся на стадии строительства. В частности, ГК «Регион» выкупила БЦ «Мерседес- Бенц Плаза» на Ленинградском проспекте (GBA 16,5 тыс. кв. м). Об этой сделке говорили уже несколько месяцев, в конечном итоге бизнес-центр все-таки перешел в активы ГК «Регион». Компания Horizon Properties приобрела у сворачивающей свой бизнес в России финской ИК Sponda БЦ «Бахрушин хаус» в Центральном административном округе Москвы (GBA 5,1 тыс. кв. м, класс В+). «Нафта Москва» ведет переговоры о продаже офисной части (100 тыс. кв. м) МФК «Стальная вершина» (она же башня «Евразия») в ММДЦ «Москва-Сити» целиком одному собственнику.

Рынок аренды

Как отмечают аналитики, приоритетное положение арендатора на офисном рынке Москвы сохранится как минимум до конца текущего года. На конец II квартала 2015 года самая высокая вакансия, не в малой степени благодаря активному вводу последних лет, – 29,4% – наблюдалась в офисах класса А, в классе В+ она составила 15,6%; в классе В – 9,9% и в классе С – 8,4%. Арендаторы высококлассных офисов традиционно предпочитают арендовать площади, расположенные внутри ТТК, в то время как компании, интересующиеся объектами классов В+, В и С искали офисы за пределами Третьего Транспортного кольца. Тенденции центростремительного движения для классов А и центробежного для более бюджетных классов вызваны возможностью для первых арендаторов снять качественные объекты с дисконтом, на который сегодня идут практически 100% собственников, для вторых – необходимостью экономить бюджет на сопутствующие расходы. Эти тенденции сохранятся и в ближайшие несколько месяцев».

Крупнейшей сделкой за II квартал 2015 года стала аренда 8,7 тыс. кв. м, которые займет центральный офис продовольственной сети «О'КЕЙ» в БЦ класса В+ «Симонов Плаза» в деловом квартале «Симоновский». Объект планируется сдать до конца текущего года. Самой заметной сделкой в классе А стала аренда Mitsubishi Corporation 1,4 тыс. кв. м в БЦ «Белые сады».

Коммерческие условия

Общая турбулентность экономики приводит к тому, что и рынок аренды офисов находится в состоянии пертурбации. «Если в сегменте В переход из валютной зоны полностью завершился еще в первых месяцах 2015 года и сегодня ставки практически повсеместно номинированы в рублях, то в классе А остались объекты, сдаваемые в долларах с фиксацией рублевого коридора для сохранения арендатором долларовой инфляции, - отмечает **директор московского департамента управления объектами NAI Becar Мария Онучина**. - Кроме того, и арендаторы, и во многих случаях собственники стремятся к сокращению сроков договоров, так как первые не уверены, что смогут выплачивать аренду, а вторые хотят сохранить за собой право пересмотра ставок в сторону их повышения по окончании кризиса и стабилизации экономики». В итоге в классах В и С стоимость аренды выросла в долларовом эквиваленте, но в рублях осталась на уровне I квартала или даже немного снизилась. В среднем на конец июня 2015 года арендные ставки в долларовом эквиваленте составляют: \$609 за 1 кв. м в год – в классе А; \$370 за 1 кв. м/год – в классе В+, \$269 за 1 кв. м/год – в классе В и \$206 за 1 кв. м/год – в классе С.

Как будет развиваться рынок

Как видно из вышесказанного, в I полугодии 2015 года темпы ввода новых площадей на рынке офисной недвижимости Москвы замедлились. Если за первые шесть месяцев 2014 года рынок вырос на 4,2%, то сейчас только на 1,5%. Если говорить о структуре интересов арендаторов, то больше всего пострадал сегмент офисов класса В+, из которого начался почти повсеместный исход в класс В. Этот тренд связан с тем, что разрыв с классом В по величине средней арендной ставки здесь достаточно велик (для объектов за пределами ТТК он достигает 35%), поэтому спрос

арендаторов, ставящих во главу угла оптимизацию затрат на аренду, сместился в сторону класса В и объектов за границами Третьего Транспортного кольца.

В связи с тем, что объекты В+ и А занимают наибольшую долю в структуре предложения, средний уровень вакансии вырос относительно предыдущего отчетного периода и составил порядка 20%, несмотря на снижение вакансии, отмеченное в сегментах В и С. «Если общая экономическая ситуация в России не претерпит значительных изменений, эта тенденция, скорее всего, сохранится до конца года, так же, как и снижение ставок аренды в рублях, поскольку вакансия продолжает расти», - прогнозирует **Мария Онучина**.

Что касается нового строительства, то в 2015 году аналитики NAI Bescar не прогнозируют существенных корректировок плановых показателей. Во II полугодии на рынок может выйти около 300 тыс. кв. м, то есть прирост площадей составит +2%, большая часть которых снова придется на класс А. Именно в этом сегменте стоит ожидать наибольшего увеличения вакансии. Между тем, в 2016 году нового ввода практически не ожидается, что приведет к стабилизации рынка, и потенциально – снижению объема вакантных площадей.

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.