

Москва

20 октября 2015 года

## **Офисный рынок Москвы на грани фолла**

**Несмотря на нестабильность экономики, офисный сегмент Москвы пополняется квадратными метрами. До 2014 года девелоперы активно анонсировали новые проекты и далеко не все успели снизить объемы застройки на фоне дешевого рубля, дорожающих кредитов и падающих ставок аренды.**

На конец III квартала 2015 г. общий объем предложения офисов на московском рынке достиг почти 15,4 млн кв. м, из которых, по оценкам NAI Bescar, порядка 14,14 млн кв. м пришлось на классы А, В+, В. За июль-сентябрь рынок вырос на 1,2% и это почти половина ввода текущего года – всего за 9 месяцев-2015 объем площадей вырос на 2,8%. В абсолютных цифрах за три квартала 2015 г. было введено порядка 420 тыс. кв. м, из которых на III квартал 2015 г. пришлось 43%.

Не обошлось и без крупных инвестиционных транзакций, по данным департамента маркетинга и консалтинга NAI Bescar, в III квартале 2015 г. были закрыты три крупные сделки. Инвестиционный фонд Heitman продал две башни МФК «Метрополис», одну из которых приобрел Hines Russia & Poland Fund, а вторую – Российско-китайский инвестиционный фонд, «РКИФ». Третьей сделкой стала покупка инвестиционной компанией O1 Properties БЦ «Заречье» у ICT Holding, прошедшей путем дополнительной эмиссии акций O1 Properties, которые перешли в собственность ICT Holding Ltd.

### **Предложение**

В целом по рынку за отчетный период предложение пополнилось в пяти округах столицы, причем свыше 60% новых площадей расположено за пределами ТТК. «Децентрализация, в том числе высококлассной офисной недвижимости – тренд, обусловленный объективными условиями развития рынка, в частности, тем фактом, что свободных участков в центре Москвы остается все меньше», - отмечает **директор московского департамента управления объектами NAI Bescar Мария Онучина.**

Объем ввода в июле-сентябре составил 181 тыс. кв. м GLA и, соответственно, 253 тыс. кв. м GVA, что на 63% превышает показатели II квартала 2015 г. и на 90% – аналогичного периода 2014 г. 76% вновь введенного объема приходятся на класс А и еще 24% – В+. В итоге доля площадей класса А в общем объеме предложения увеличилась с 29% до 30%.

За отчетный период было сдано четыре объекта класса А, самым крупным из них стал БЦ «Оружейный», открывшийся в Оружейном переулке в ЦАО Москвы, на него пришлась почти треть введенного объема площадей. До этого он являлся одним из наиболее известных долгостроев столицы, строительство которого началось еще в 2006 г.

Открытие единственного объекта класса В+ Danilov Plaza, состоящего из двух 12-этажных башен – гостиницы и офисного блока на Новоданиловской набережной – переносилось несколько раз начиная с 2014 г., но в итоге заполняемость комплекса составила, по данным девелопера проекта, компании MR Group, свыше 85%.

Название БЦ	Адрес	Округ	Класс	ГВА тыс.кв.м	GLA тыс.кв.м
Оружейный	Оружейный пер., 41	ЦАО	A	90,0	69,0
Алгоритм	ул. Академика Пилюгина, вл. 22	ЮЗАО	A	45,0	26,0
Danilov Plaza	Новоданиловская наб., вл. 6	ЮАО	B+	39,4	25,0
Кунцево Плаза (офисный центр)	Ярцевская ул., д. 19	ЗАО	A	30,0	22,5
Крылатские Холмы, стр. 5	Крылатская улица, д. 17	ЗАО	A	24,6	20,6

Источник: департамент маркетинга и консалтинга NAI Vesar

### Спрос

На конец III квартала 2015 г. вакансия в офисах класса А составила 29,8%, класса В+ – 17,6%, класса В – 9,6% и класса С – 9,0%. Аналитики отмечают, что арендаторы, пользуясь снижением ставок, стремятся занять объекты высокого класса с более выгодным расположением по низким ценам, поэтому в сегментах А и В+ наибольший объем пустующих площадей по-прежнему отмечается в объектах, расположенных за пределами ТТК. В итоге для класса А средняя вакансия в данных локациях превышает 30%, для В+ – 20%, в то время как средние показатели ближе к Центральному деловому району составляют 21% и 10% соответственно. Аналитики NAI Vesar отмечают, что растущие объемы свободных площадей обусловлены отчасти и большими объемами ввода за пределами ТТК.

Несмотря на общую стагнацию рынка, III квартал ознаменовался двумя крупными сделками. Adidas Group арендовала под свою штаб-квартиру в России и СНГ весь новый корпус (20,6 тыс. кв. м) в бизнес-парке «Крылатские Холмы», которым владеет компания Millhouse. По оценкам аналитиков, эта сделка может стать крупнейшей на рынке офисов класса А в 2015 г. Еще одной заметной транзакцией стала аренда Правительством Московской области 20 тыс. кв. м в БЦ «Орбита-2», принадлежащим Amtel Properties.

Несколько сделок, хотя и меньших по площади, можно отметить и в сегментах В+/В. Группа компаний Fesco, оказывающая услуги морского, железнодорожного, автомобильного транспорта, арендовала 5,6 тыс. кв. м в БЦ класса В+ на Садовнической, 75. Почти 4 тыс. кв. м арендовал Суд по интеллектуальным правам в ОДЦ на Огородном пр-де, 5 (класс В).

В тоже время, не обошлось и без разочарований. Мобильный оператор «МТС» отказался от намерения приобрести 100 тыс. кв. м для своей штаб-квартиры в бизнес-парке Nagatino i-Land, которое компания анонсировала в 2014 году. «МТС» предпочла вложить средства в строительство базовых станций.

### Ставки аренды

В III квартале 2015 г. рост курса доллара относительно рубля продолжился, на 30 сентября 2015 он достигал 62,24 RUR, что на 19% (10,71 руб.) выше, чем на конец II кв. 2015 г. Уровень инфляции за прошедшие 9 месяцев составил 10,39%, в результате чего Банк России пересмотрел прогноз годовой инфляции в сторону увеличения с 10,8% до 12-13%. На заседании 11.09.2015, «учитывая увеличение инфляционных рисков при сохранении рисков существенного охлаждения экономики», ЦБ принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 11% годовых.

На этом фоне продолжалось падение арендных ставок в долларовом эквиваленте. К началу октября они снизились на 17-23% и составили в среднем по рынку \$503 за 1 кв. м/год – в классе А; \$295 – за 1 кв. м/год – в классе В+, \$207 кв. м/год – в классе В и \$162 кв. м/год – в классе С.

Аналитики NAI Bescar отметили, что в сегментах А и В+ основное снижение произошло за пределами Центрального делового района, тогда как в классе В обратная ситуация – цены в ЦДР упали, а за пределами ТТК остались стабильны. Как уже говорилось выше, если арендаторы офисов классов А и В+ стремятся остаться в проектах с центральным расположением и неохотно «переезжают» за границы Третьего Транспортного кольца, то для арендаторов класса В приоритет сегодня в экономии бюджета, а не сохранении локации, поэтому компании готовы менять офис на более отдаленный в поисках более низких ставок аренды.

Ручное управление ценой в каждом бизнес-центре приводит к повышению динамики цен, и в итоге в III квартале 2015 г. разрыв в размере средней арендной ставки увеличился: между классами В+ и А – до 41%, между В+ и В – до 30%. В тоже время эксперты отмечают сокращение дистанции между офисами классов С и В.

Из-за резких колебаний курса еще в конце 2014 г. собственники и управляющие офисных проектов Москвы стали переводить ставки аренды в рубли и к началу октября 2015 г. в большинстве объектов классов С, В и даже В+ договоры заключались в рублях. Именно в этих сегментах и отмечается наибольшее снижение долларовых показателей, в рублевом же эквиваленте ставки в них упали на 2-8%. Интересно, что механизмы стабилизации рынка, которые начали работать почти год назад, сегодня решили укрепить федеральные власти. В начале сентября Министерство промышленности и торговли подготовило поправки в Гражданский кодекс РФ, запрещающие привязывать ставки аренды объектов недвижимости к валюте. Пока эта законодательная инициатива не получила развития, но, возможно, до конца года Минэкономразвития отзовется на нее и рубль официально станет главной «разменной монетой» рынка коммерческой аренды.

### **Выводы и прогнозы**

«В настоящее время рынок офисов Москвы находится в состоянии шаткого равновесия: управляющие перешли в режим быстрого реагирования и готовы обсуждать ставки аренды в зависимости от ситуации и с каждым арендатором индивидуально, - отмечает **Мария Онучина**. - Благодаря оперативному управлению и антикризисным мерам, таким, как готовность подписывать краткосрочные договоры, фиксировать курс и т.д. собственникам удастся удерживать арендаторов и сохранять доходность объектов».

Поэтому, несмотря на рост вакансии, в среднем по рынку ситуация стабильная. Кризис в первую очередь ударил по малому бизнесу и индивидуальным предпринимателям, которые, как правило, являются целевой аудиторией офисов класса С. Многие из таких небольших компаний вынуждены сворачивать свое дело или сокращать штат сотрудников, что приводит к снижению объема занимаемых площадей и росту уровня вакансии в классе С. В тоже время в высококлассном сегменте офисов А и В+, рост вакансии был связан не столько с потерей арендаторов, сколько со строительством новых объектов. Кроме того, в классе В удалось сохранить тенденцию к сокращению уровня вакансии.

Что касается перспектив по вводу новых объектов, то девелоперы продолжают строить, но в связи с переносом сдачи нескольких крупных проектов на 2016 г., рынок пополнится меньшим числом квадратных метров, чем планировалось. До конца текущего года в Москве будет предположительно введено еще порядка 250 тыс. кв. м офисных площадей. Годовой объем ввода в этом случае составит около 670 тыс. кв. м, то есть на 40% ниже, чем в 2014 г.

Между тем, активность на рынке не прекращается и аналитики NAI Bescar отмечают несколько интересных событий, которые повлияют на него в ближайшем будущем. В частности, замечено смещение интересов собственников в сторону реперофилирования объектов под апартаменты.

В частности, Российско-китайский инвестиционный фонд планирует покупку корпуса «Альфа» бизнес-парка Comcity (общая площадь 107,5 тыс. кв. м). Совет директоров компании «Мегафон» в июле 2015 г. одобрил покупку 49,99% акций Glanbury Investments Ltd., владеющей БЦ «Оружейный», с целью размещения в здании штаб-квартиры компании. Кроме того, недавно было объявлено, что транснациональная компания Regus, предоставляющая услуги аренды офисных помещений, миниофисов и незакрепленных рабочих мест по всему миру, откроет 10-й в Москве офисный центр, который расположится в бизнес-парке «Гринвуд» и займет 1 тыс. кв. м.

Еще одной интересной новостью стало намерение топ-менеджмента дизайн-завода «Флакон» предложить правительству Москвы план по реорганизации территории бывшего Московского троллейбусного завода. Помимо офисной функции, концепция предполагает размещение ритейл-зоны, площадки для городских мероприятий, лофт-апартаментов. Создание комплексных проектов на территориях бывших промзон – один из приоритетов развития Москвы на ближайшие годы, однако большинство девелоперов сегодня делает акцент на жилой составляющей. Между тем развитие офисного сегмента позволит жителям города работать недалеко от дома.

***Справка о компании:***

NAI Bescar – совместное предприятие группы компаний Bescar – инвестиционной компании на рынке недвижимости России, и NAI Global, входящей в ТОП-5 ведущих мировых брендов на рынке коммерческой недвижимости. За 24 года работы специалистами группы компаний Bescar было выполнено более 1 400 консалтинговых работ, реализовано более 10 000 объектов недвижимости, более 15 000 – сдано в аренду. Bescar инвестировал собственные средства в 10-ки проектов коммерческой недвижимости. Компания оказывает полный спектр услуг во всех сегментах недвижимости и успешно реализует девелоперские проекты в России и США. В управлении Bescar – 3,5 млн кв. м площадей, на 3 200 объектах по всей России компания оказывает услуги facility management. Сейчас в фокусе Bescar – активное развитие рынка апарт-отелей в России, управление корпоративной собственностью, инвестиции в недвижимость и продажа готового арендного бизнеса. Bescar имеет фронт-офисы в Москве и Санкт-Петербурге, а также 3 представительства и 55 обособленных подразделений в городах России. Общее число сотрудников составляет около 4 000 человек.

**Девелоперские проекты Bescar:**

- Апарт-отель «Вертикаль» в Санкт-Петербурге.
- МФК The Loft Club в Москве (проект редевелопмента территории завода «М. Демент и сын»).
- Реконцепция торгового центра «Смайл» в Санкт-Петербурге.
- Поселки арендного жилья в формате multifamily (южные штаты Америки).