



III КВАРТАЛ | 2013

ОБЗОР РЫНКА
ОФИСНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 3 КВАРТАЛ 2013 ГОДА

Анализ основных показателей офисного рынка указывает, что 3 квартал, по своей сути, сохранил все основные тенденции, сформировавшиеся в 1 и 2 кварталах. Основная особенность офисного рынка Московского региона заключается в относительном торможении спроса и предложения. Основной структурной особенностью рынка в настоящий момент является сочетание падающего спроса и увеличивающегося объема предложения.

В текущем квартале на рынок вышло около 195 тыс. кв. м офисной недвижимости, а в совокупности с начала года было выведено около 479 тыс. кв. м. Ожидалось, что 3 квартал будет рекордным по вводу нового предложения, но традиционный перенос сроков ввода в совокупности с недостаточным спросом скорректировали изначальные планы девелоперов.

На рынке продолжает наблюдаться падение спроса на офисную недвижимость – показатель поглощения в 3 квартале сократился на 30%, по сравнению с предыдущим кварталом. Одной из причин снижения деловой активности в текущем периоде является период пика отпусков, приходящийся на июль-август. Вероятнее всего, что большинство крупных сделок было перенесено на 4 квартал.

Арендные ставки удерживаются примерно на одном уровне с начала текущего года. С учетом данных об инфляции, которая в сентябре с начала года составила 5,16%, можно утверждать о некотором косвенном снижении уровня арендных ставок.

Наиболее значимой новостью 3 квартала является изменение критериев оценки офисов. Московский Исследовательский Форум совместно с ведущими специалистами рынка недвижимости пересмотрели более половины критериев в сторону ужесточения требований к высококачественным офисным объектам. Ужесточение требований коснулось парковки – парковочный коэффициент (не менее 1 машино-место на 100 кв. м) стал обязательным параметром оценки для бизнес-центров класса А и В+, расположенных внутри Садового кольца; требования к качеству инженерных систем и наличию центральной системы управления также стали носить обязательный характер. Нововведение в классификации офисной недвижимости состоит в учете международной сертификации офисного здания при утверждении класса.

Основные показатели рынка офисной недвижимости за 3 квартал 2013 года:

- Объем введенной офисной недвижимости – 195 тыс. кв. м
- Уровень поглощения офисной недвижимости выражен в объеме 110 тыс. кв. м.
- Наиболее активными арендаторами стали компании, относящиеся к потребительскому сектору и сфере услуг, на которые пришлось более 40% сделок.
- Средний уровень вакантных помещений вырос примерно, на 1%, составив 12%.
- Уровень арендных ставок не изменился. Класс А – от 800 до 1200 \$/кв. м в центре города, и 650-850 \$/кв. м вне центра. Класс В+ остается на уровне 500-750 \$/кв. м, а класс В- – 350-500 \$/кв. м.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 3 квартале 2013 года было введено более 195 тыс. кв. м качественной офисной недвижимости, а совокупный объем нового предложения составил около 467 тыс. кв. м с начала текущего года. Тенденция к переносу сроков ввода объектов офисной недвижимости сохраняется, поэтому, вероятнее всего, следует ожидать дальнейшей корректировки показателей ожидаемых в 4 квартале.

Запланированный объем новой офисной недвижимости 3 квартала был заявлен в размере 517 тыс. кв. м, а фактически было выведено на рынок менее 40% (195 тыс. кв. м) от ожидаемой величины. Несколько крупномасштабных проектов, в том числе расположенных в ММДЦ (МФК Меркурий Сити Тауэр, Башня Евразия), были перенесены на 4 квартал 2013 года.

Стоит отметить, что для прошедшего квартала наметилась тенденция к снижению объемов ввода, по сравнению с предыдущим периодом. За 2 квартал текущего года было введено более 213 тыс. кв. м, а в 3 квартале – на 8,5% меньше.

Общий объем рынка офисной недвижимости Московского региона на текущий момент составляет 12,811 млн. кв. м (+3,7% за 3 квартала 2013 года).

Введенные офисные объекты в 3 квартале 2013 г.

№	Объект	Расположение	Класс	Офисная площадь, кв. м
1	9 Акроев, фаза 2	Научный пр-д, д. 19	B+	67 823
2	ГДЦ Парк Победы	ул. Василисы Кожинной, владение 1	A	46 000
3	Кантри Парк III фаза	ул. Панфилова, д.19	A	21 000
4	БЦ Premium West	Одинцовский район, Можайское шоссе, д. 165	A	18 200
5	Golden Gate	ш. Энтузиастов, д. 2-4	B+	18 000
6	Ленинский 119	Ленинский пр-т, д. 119	A	16 200
7	Юсупов Двор*	ул. Садовая-Черногрязская, 8	B+	8 000
ИТОГО				195 223

*Ввод объекта состоялся в конце 2 квартала – начале 3 квартала.

Источник / Source: Praedium

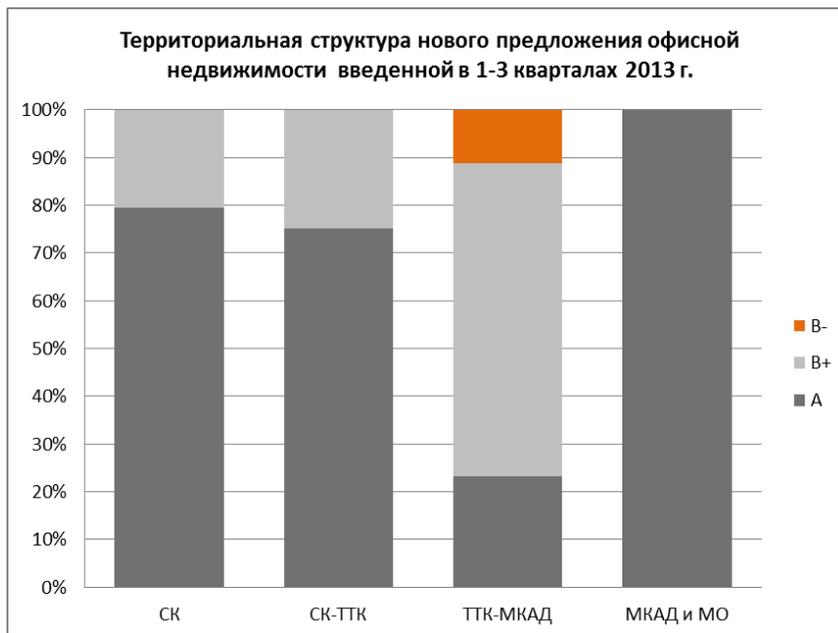
В 3 квартале сохраняется тенденция к преобладанию ввода офисной недвижимости класса А, которая была намечена в предыдущем квартале. Структура ввода офисной недвижимости за 1-3 кварталы 2013 года может быть представлена следующим образом:



Источник / Source: Praedium

Ориентация девелоперов на реализацию высококачественного предложения на рынке офисной недвижимости региона, в первую очередь, связана с процессом увеличения конкуренции, который сопутствует развитию и усложнению данного рынка. Теоретически, можно выделить две группы среди реализованных качественных бизнес-центров класса А:

- Офисные проекты, расположенные в деловом центре Москвы (внутри СК, СК-ТТК). В условиях политики децентрализации Москвы, реализация новых крупномасштабных офисных проектов не представляется возможной, поэтому наиболее эффективным использованием ранее запланированных офисных активов является премиальный сегмент. К числу подобных проектов относятся – БЦ Wall Street, БЦ Rosso Riva, БЦ White Gardens.
- Проекты офисной недвижимости, расположенные на периферии города, тяготеющие к зоне МКАД. Для потенциальных арендаторов компенсация отдаленности бизнес-центра от центра города происходит за счет демократичного уровня арендных ставок, а также высокого класса офисной недвижимости. Например, «Кантри Парк» III фаза, БЦ Premium West.



Источник / Source: Praedium

Анализ динамики соотношения запланированного и фактического ввода офисной недвижимости в 2013 году позволяет сделать вывод о некоторой сложившейся диспропорции на офисном рынке. Значительное преобладание планируемых объемов над фактическим вводом было зафиксировано еще в 4 квартале 2012 года и продолжается до сих пор. В 4 квартале 2012 года реализация запланированных объемов составила 25%, в 1 квартале 2013 года – 20%, во 2 квартале – 105%, а в 3 квартале – 38%. Очевидно, что единственным исключением данной тенденции являются показатели за 2 квартал, так как изначально планируемые объемы были самыми низкими за рассматриваемый период.

В предыдущем аналитическом материале об офисной недвижимости Московского региона за I полугодие 2013 года обращалось внимание на усложнение условий реализации девелоперских проектов, в первую очередь, из-за новой градостроительной политики.

Установление жестких временных рамок реализации девелоперских проектов Правительством Москвы стимулирует игроков данного рынка ускорять ввод новых объектов офисного назначения, но попытки сформировать высокий спрос у арендаторов на конкретные офисные объекты недвижимости в существующих условиях рыночной конъюнктуры не представляются возможными (см. раздел «Спрос»). Иными словами, задача девелоперов не просто физически выпустить новый продукт на рынок, а сделать это в тот момент, когда спрос на данный объект будет достаточно высоким. Главная трудность, которая является причиной данной диспропорции, заключается как раз в низком спросе и малой активности потенциальных арендаторов.



Источник / Source: Praedium

По мнению аналитиков компании Praedium, в 4 квартале не будет значительного преобладания плановых показателей ввода над фактическими, так как, во-первых, изначально ожидался низкий объем ввода в конце 2013 года, во-вторых, перенос срока ввода офисных проектов с 3 квартала на конец года должны скорректировать показатели ввода в большую сторону.

Прогноз аналитиков нашей компании относительно совокупного прироста нового предложения за 2013 год остается прежним и может составить 670-770 тыс. кв. м.

Из-за переноса сроков ввода среди крупнейших объектов офисного назначения, ожидаемых до конца года, остается МФК Меркурий Сити Тауэр (87 600 кв. м), БЦ «Орбита», 2 фаза (40 625 кв. м) и другие. Ведется активная подготовка к вводу офисных проектов ММДЦ «Москва-Сити»: «Башня Евразия», «Башня Федерация» (Восток), МФК «Меркурий Сити Тауэр». До конца года совокупный объем нового предложения на территории Москва-Сити может составить более 276 тыс. кв. м.

Наиболее крупные объекты, запланированные к вводу в эксплуатацию в 4 квартале 2013 года

№	Объект	Расположение	Класс	Общая площадь, кв. м
1	«Башня Евразия»	ММДЦ, участок №12	A	106 231
2	МФК «Меркурий Сити Тауэр»	Пресненская наб., 8, стр. 1	A	87 600
3	«Башня Федерация» (башня Восток)	Пресненская наб., уч. 13	A	82 610
4	БЦ «Орбита», фаза 2	ул. Кулакова, д. 20	B+	40 625
5	Riga Land, фаза 2	МО, Новорижское ш., 7 км	B+	28 000
6	Sky House*	ул. Мытная, вл. 40-44	A	27 500
7	БЦ «Новатор»	МО, г. Химки, ул. Новаторов, д. 15	B-	26 500
8	«Мельникофф Хаус»	Ул. Ольховская, д. 4	A	16 000
9	БЦ «Морозов», фаза 2	ул. Тимура Фрунзе, д. 11	A	10 862
ИТОГО				425 928

* Собственник планирует окончательно ввести объект в эксплуатацию после привлечения крупного офисного арендатора (от 2 000 кв. м)

Источник / Source: Praedium

Вероятнее всего, что объем нового предложения в 4 квартале будет находиться в диапазоне изначально ожидаемой величины ввода – 140 тыс. кв. м, и скорректированной с учетом переноса сроков ввода – 426 тыс. кв. м. По мнению аналитиков компании, показатель 4 квартала может составить 200 – 300 тыс. кв. м.

СПРОС

За текущий квартал 2013 года уровень вакантных помещений возрос примерно на 1% и составил около 12%. С начала года прирост уровня вакантных помещений произошел с 9 до 12%, для сравнения, в 2012 году диапазон колебания данного показателя находился на уровне 8-10%.

Экономическая ситуация в стране стимулирует компании на выбор консервативной политики ведения бизнеса. Наблюдается сокращение запросов по поиску нового офисного пространства для расширения компаний, что оказывает прямое влияние на девелоперов, которые оттягивают сроки ввода объекта недвижимости из-за отсутствия крупных арендаторов.

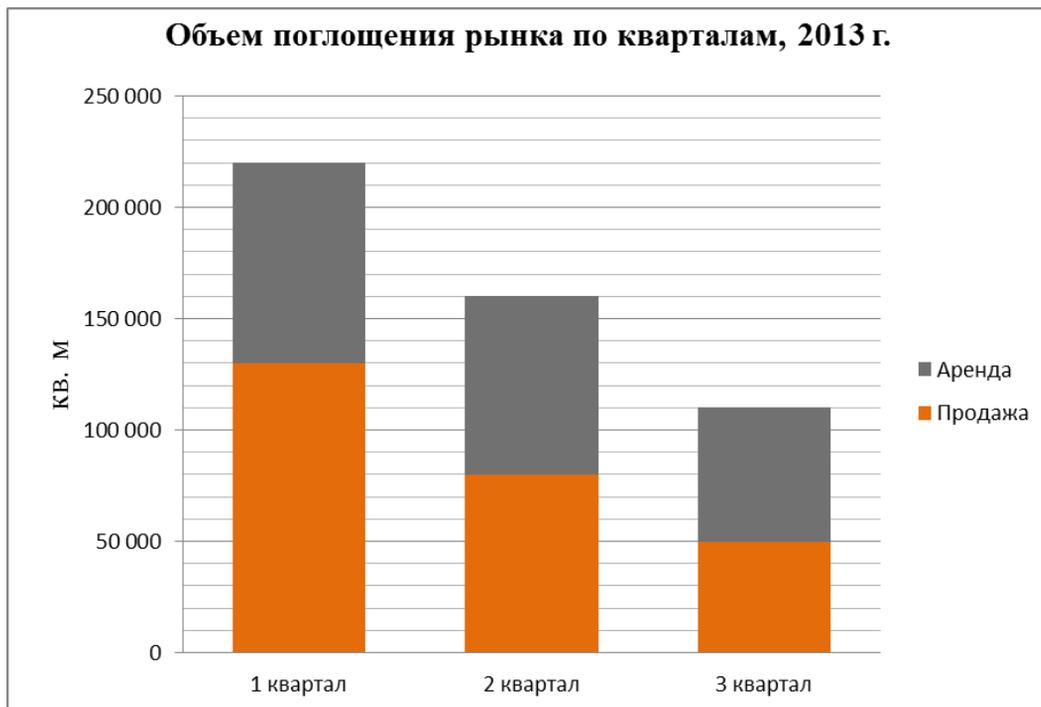
С учетом планируемого ввода нового предложения в размере 200-300 тыс. кв. м до конца года и снижения спроса на офисном рынке, общий уровень вакантных помещений останется на уровне 12%.



Источник / Source: Praedium

Объем поглощения на рынке офисной недвижимости за 1-3 кварталы находится на уровне чуть более 490 тыс. кв. м, что сопоставимо с вводом нового предложения на рынке за тот же период – 467 тыс. кв. м. Стоит заметить, что в текущем квартале продолжает наблюдаться тенденция к сокращению объема сделок как аренды, так и покупки, а наибольший объем поглощения офисных площадей был замечен в 1 квартале текущего года – 220 тыс. кв. м (около 45% от совокупной величины 3-х кварталов). Минимальный показатель поглощения рынком был зафиксирован в 3 квартале – 110 тыс. кв. м или 22,5% от накопленного значения.

Напомним, что показатель поглощения в 2011 году составил 1 125 тыс. кв. м, в 2012 году – 900 тыс. кв. м, и, скорее всего, 2013 год продолжит данный тренд понижения. Очевидно, что 4 квартал будет сопровождаться традиционно большей деловой активностью, чем 3 квартал, на который приходится пик отпусков, но показатели завершающего квартала вряд ли смогут оказать перевешивающее влияние на весь год.



Источник / Source: Praedium

Взаимосвязь между спросом и предложением имеет фундаментальное значение для анализа любого рынка. Предыдущее десятилетие достаточно активного развития рынка офисной недвижимости Московского региона можно было охарактеризовать как «рынок производителя (девелопера)». Основной особенностью подобного состояния рынка является преобладание спроса над предложением, а также, что немало важно, преимущественное положение девелопера, позволяющее навязывать выгодные для себя условия. В текущем году офисный рынок региона испытывает некоторый перелом и меняет свое направление, которое можно назвать «рынком потребителя (арендатора)». Подобный переход является логичным и необратимым, он, в первую очередь, является индикатором развития данного рынка, некоторым сигналом о локальном перенасыщении рынка.

Большинство игроков рынка в той или иной мере уже сейчас начали ощущать изменение парадигмы рынка, которая заключается в переносе акцента на арендатора или конечного пользователя офисного пространства при планировании, реализации и управлении проектом. Укрепление «рынка арендатора» будет сопровождаться постепенным ужесточением конкуренции за арендаторов и, в ответ на этот процесс, качественным преобразованием концептуальных решений для офисных проектов.

Примеры наиболее крупных сделок по аренде/покупке офисов, 3 квартал 2013

Объект	Класс	Арендатор / Покупатель	Площадь, кв. м	Тип сделки
БЦ «Алкон»*	A	«Коммерсантъ»	6 300	аренда
БЦ «Лотте»	A	Международная корпорация «Кимберли-Кларк»	3 000	аренда
БЦ Wall Street	A	Fresenius Medical Care	2 676	аренда
ДК «Новоспасский Двор»	B+	ОАО «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть»	2 500	аренда
БЦ Ньютон (Nagatino i-Land)	B+	Компания «РэйлТрансХолдинг»	2 454	покупка
БЦ Северная Башня (ММДЦ)	A	Сеть «Яппи»	2 200	аренда
БЦ Лобачевский (Nagatino i-Land)	B+	Navigator	1 597	покупка
БП «Nagatino i-land»	B+	ZTE	1 076	аренда
БЦ Delta Plaza	A	«Столичный вкус»	802	аренда
БЦ «Аэродом»**	A	ООО «МУМГСС»	600	покупка

* Предварительный договор аренды. Переговоры вышли на финальную стадию.

**Объект не введен в эксплуатацию. Подписан предварительный договор аренды.

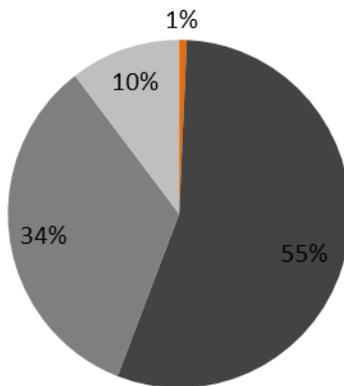
Источник / Source: Praedium

На рынке офисной недвижимости в 3 квартале наблюдается сокращение крупных сделок как качественно, так и количественно. Иными словами, продолжается тенденция, выявленная еще во 2 квартале, которая заключалась в сокращении средней величины наиболее крупных сделок, совершенных за квартал, и общем снижении количества подобных сделок.

В 3 квартале крупнейшая сделка был совершена газетой «Коммерсантъ», арендовавшей 6,3 тыс. кв. м в БЦ «Алкон». Данная сделка находится на стадии завершения, подписание договора состоится, с высокой вероятностью, в ближайшее время. Напомним, что в 1 квартале величина крупнейшей сделки составила 24,6 тыс. кв. м (компания «Газпром»), во 2 квартале – 10,8 тыс. кв. м (компанией Publicis Groupe).

Структура спроса по территориальным зонам города

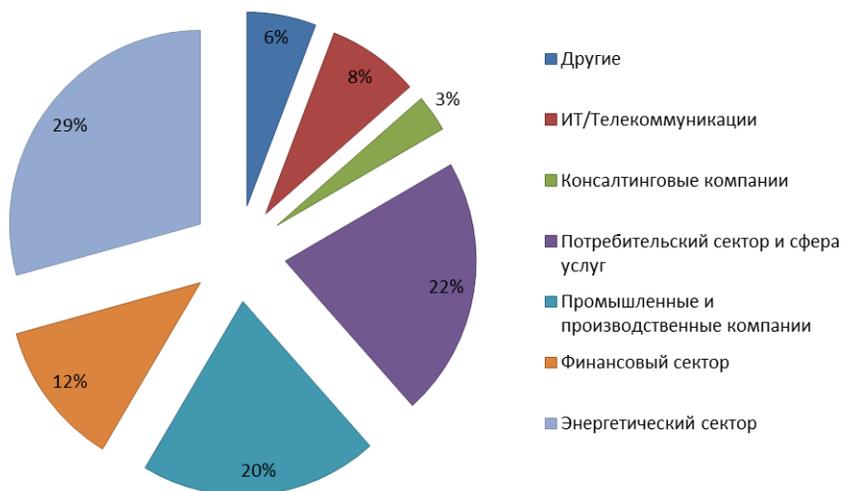
■ МКАД-МО ■ ТТК-МКАД ■ СК-ТТК ■ Садовое кольцо



Источник / Source: Praedium

Структура спроса по территориальному признаку не подверглась серьезному изменению за 3 квартал и характеризуется следующими значениями: 55% (+2% за квартал) – зона Третьего Транспортного Кольца и МКАД, 34% (-2% за квартал) – зона между Садовым и Третьим Транспортным Кольцом, 10% – на зону внутри Садового Кольца, и только 1% от совокупного спроса приходится на зону МКАД и Московской области.

Распределение арендаторов, заключивших сделки 1-3 кв. 2013 г., по отраслям

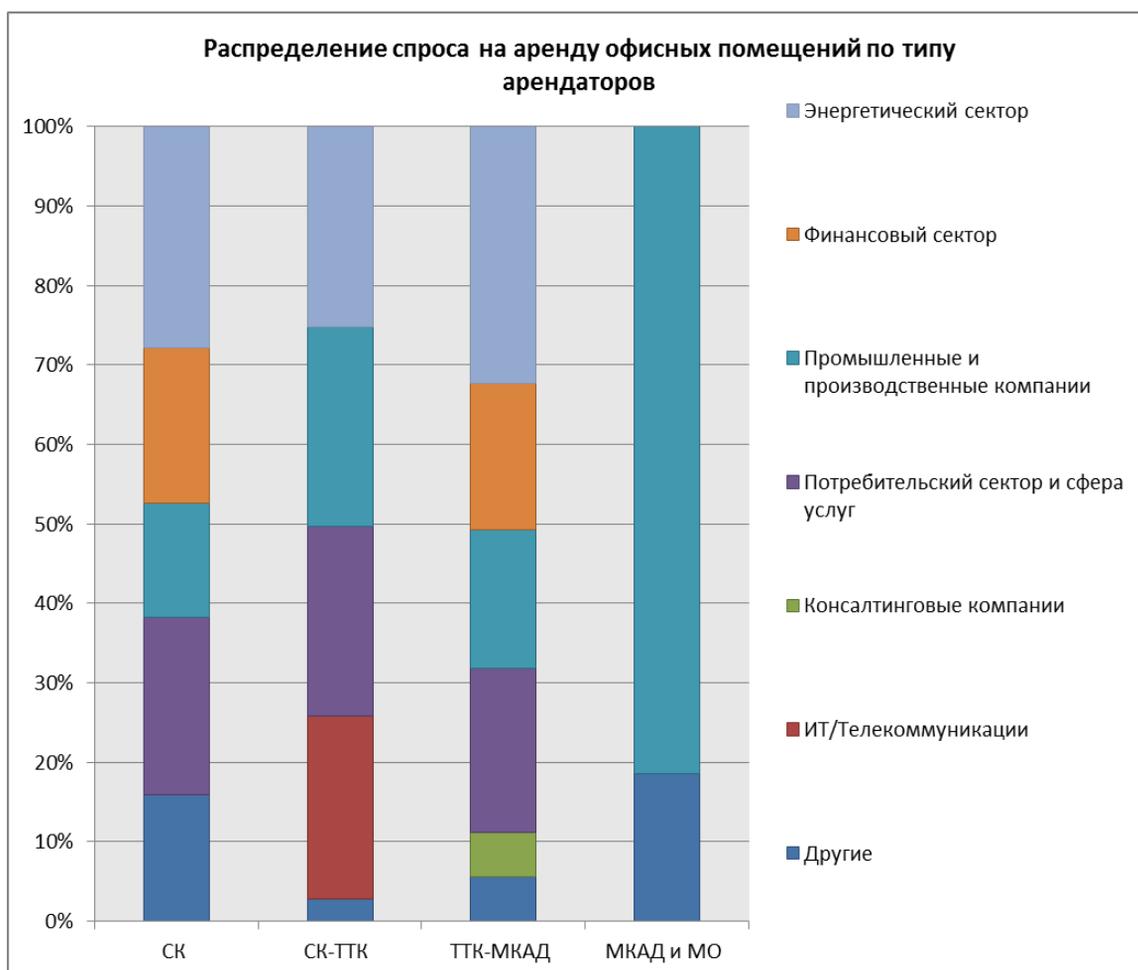


Источник / Source: Praedium

Наибольший спрос продолжает оставаться за компаниями, занятыми в энергетическом секторе экономики, и его доля составляет 29% от совокупного спроса, хотя наблюдается снижение доли на 3% по сравнению с показателем в 32%, зафиксированным в предыдущем квартале. Стоит заметить, что самый существенный вклад в долю энергетического сектора внесла сделка по аренде 24,6 тыс. кв. м компанией «Газпром», которая продолжает оставаться крупнейшей в текущем году.

В 3 квартале наблюдалось повышение спроса на офисную недвижимость у компаний потребительского сектора. Увеличение доли сделок, приходящихся на данную категорию арендаторов, произошло с 16% до 22% - на 6%. Таким образом, промышленные компании сместились на третье место по объему заключенных сделок, их доля составила около 20%, сократившись на 3%.

Среди крупнейших сделок аренды в потребительском секторе можно выделить следующие: газета «Коммерсантъ» (6,3 тыс. кв. м в БЦ «Алкон»), международная корпорация «Кимберли-Кларк» (3 тыс. кв. м, БЦ «Лотте») и сеть ресторанов «Яппи» (2,2 тыс. кв. м в БЦ «Северная Башня»).



Для компаний энергетического сектора характерен выбор наиболее качественных объектов офисной недвижимости, притом, что местоположение не всегда играет ключевую роль. Спрос компаний данной категории ориентирован не только на деловой центр - зону Садового Кольца и зону между Садовым Кольцом и Третьим Транспортным, но и территорию между Третьим Транспортным Кольцом и МКАД.

Компании потребительского сектора и сферы услуг относительно равномерно распределяются по трем основным зонам: СК, СК-ТТК, ТТК-МКАД, но стоит отметить, что в 3 квартале компании данного сектора продемонстрировали высокий спрос на офисную недвижимость в зоне ТТК-МКАД. Таким образом, наблюдалось некоторое смещение компаний из центральной деловой зоны города в сторону МКАД.

У компаний, работающих в сфере промышленного производства, необходимости арендовать офис в деловом центре города нет, поэтому компании отдают свои предпочтения качественным бизнес-центрам, расположенным на периферии.

Сделки по продаже офисов, 3 квартал 2013

Объект	Класс	Покупатель	Площадь, кв. м
БЦ «Нахимовский,58» *	B+	O1 Properties	22 900
БЦ на Кадашевской набережной	B-	ГК «Промсвязькапитал» (Synterra Cyprus)	6 512

*Сделка будет полностью завершена после заполнения объекта арендаторами.

Источник / Source: Praedium

В текущем квартале продажа крупных офисных активов осуществлялась преимущественно в сегменте офисной недвижимости, относимой к классу B+/B-. Девелоперская компания O1 Properties намерена приобрести БЦ «Нахимовский, 58» (22,9 тыс. кв. м), принадлежащий Борису Минцу, после того, как офисный центр будет на 100% заполнен арендаторами. По мнению экспертов, стоимость актива может достигать 120 млн. долл. США и существует некоторый потенциал роста стоимости актива, примерно до 140 млн. долл. США.

Центральный офис компании «Мегафон» был получен кипрской оффшорной компанией Synterra Cyprus, принадлежащей ГК «Промсвязькапитал», в счет погашения долга. Напомним, что ранее «Мегафон» приобрел у «Промсвязькапитала» оператора дальней связи «Синтера» в 2010 году за 298 млн. долл. США с дополнительным платежом в размере 110 млн. долл. США. Стоимость головного офиса компании «Мегафон», по мнению экспертов, может составить 74 млн. долл. США.

Объекты офисной недвижимости, выставленные на продажу в 3 квартале 2013

Объект	Класс	Девелопер (владелец)	Площадь, кв. м	Комментарии
БЦ Diamond Hall	A	Компания Midland Development	61 500	Одним из наиболее заинтересованных покупателей актива является УК «РВМ капитал»
БЦ Pallau RB	A	ЗАО «Ферро-Строй»	56 200	Строящийся объект. Ввод намечен на 2 квартал 2014 г.
Дизайн-завод «Флакон»	-	Николай Матушевский (основной владелец)	25 000	-
БЦ «Даниловский Форт»	B+	Компания «Галс-Девелопмент»	20 000	-
БЦ «Авион»	B+	O1 Properties	19 000	-

Источник / Source: Praedium

В 3 квартале участились заявления владельцев офисной недвижимости о намерении продать свои активы. На продажу были выставлены следующие активы: БЦ Diamond Hall (Компания Midland Development), БЦ Pallau RB (ЗАО «Ферро-Строй»), БЦ «Даниловский Форт» (Компания «Галс-Девелопмент») и другие. Совокупный объем офисной недвижимости, выставленной на продажу в формате целого актива, составляет более 180 тыс. кв. м.

СТАВКИ

Уровень арендных ставок остается примерно на прежнем уровне. Средняя величина арендной ставки на офисы класса А составляет 800-1200 \$/кв. м внутри зоны Садового Кольца, а за пределами данной зоны - 650 – 850 \$/кв. м. Средний уровень арендных ставок для офисной недвижимости класса В+ и класса В- зависит также от местоположения офиса: в центре города ставки колеблются в диапазоне 750 – 500 \$/кв. м, а за его пределами - 350-500 \$/кв. м. Стоит отметить, что приведенные ставки являются ставками triple net (без НДС и операционных расходов).

Текущее положение вещей на рынке офисной недвижимости Москвы подталкивает собственников к некоторым уступкам при заключении договора аренды. Арендодатели чаще соглашаются на предоставление арендных каникул, снижают величину депозита и указывают низкий уровень ежегодной индексации.



Источник / Source: Praedium