



SWISS APPRAISAL

We Value Your Success

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА

РОССИЯ

ИЮЛЬ 2017



ОФИСНЫЙ СЕКТОР РЫНКА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА МОСКВЫ ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



класс А

- Кафетерий, банкомат, газетный киоск, химчистка, магазины и прочее с учетом инфраструктуры в непосредственной близости от здания
- Организованное управление зданием
- Система отопления, вентиляции, кондиционирования
- Современная система пожарной безопасности, включающая автоматическую систему обнаружения, оповещения и тушения возгорания
- Возможность привлечения независимых телекоммуникационных провайдеров
- Коэффициент потерь – не более 12% на этаж
- Зона ресепшн, соответствующая размерам здания и обеспечивающая удобный доступ
- Организованная зона ожидания
- Климат-контроль (в том числе круглосуточное охлаждение серверных)



класс В+

- Кафетерий, банкомат, газетный киоск, химчистка, магазины и прочее с учетом инфраструктуры в непосредственной близости от здания
- Организованное управление зданием
- Система отопления, вентиляции, кондиционирования
- Современная система пожарной безопасности, включающая автоматическую систему обнаружения, оповещения и тушения возгорания
- Возможность привлечения независимых телекоммуникационных провайдеров
- Коэффициент потерь – не более 12% на этаж



класс В-

- Кафетерий, банкомат, газетный киоск, химчистка, магазины и прочее с учетом инфраструктуры в непосредственной близости от здания
- Система отопления, вентиляции, кондиционирования
- Современная система пожарной безопасности, включающая автоматическую систему обнаружения, оповещения и тушения возгорания
- Организованное управление зданием

МЕТОДИКА

Обзор основан на анализе офисного сектора рынка недвижимости Москвы, проведенном специалистами Swiss Appraisal. Все показатели обзора являются итогом выборки массива объектов продажи и аренды, предлагаемых крупнейшими представителями рынка недвижимости Московского региона, а также внутренней базы соответствующих объектов, регулярно пополняемой аналитиками и оценщиками Swiss Appraisal.

ТЕНДЕНЦИИ

- Одна из главных тенденций — увеличение спроса на коворкинги у собственников действующих бизнес-центров.
- Компании внутри МКАД увеличивают спрос на офисные помещения более высокого класса.
- Организации, располагающиеся в офисах класса А за МКАД, готовы переезжать в более отдаленные помещения той же категории.
- На рынок офисной недвижимости продолжают оказывать влияние посткризисные явления. Темпы прироста новых площадей по-прежнему остаются минимальными. Ввод новых площадей откладывается на более поздние периоды. Также наблюдается снижение прироста крупных объектов.
- Увеличился спрос на офисные площади высокого класса со стороны государственных организаций.

Массив объектов продажи и аренды, послуживший материалом для расчета аналитических показателей, представляет собой свод из более 200 объектов каждого рассмотренного класса и географического положения, очищенный от случайных объектов, выходящих за рамки рынка. Оптимизация массива до уровня 100 предложений в классе за счет ликвидации крайних величин позволяет держать данный

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ

- В эксплуатацию был введен один крупный бизнес-центр Neo Geo (50 тыс. кв. м).
- Компания Regus открыла новый центр площадью 406 кв. м на 22 офиса в БЦ «Домников» на проспекте Сахарова.
- Ввод в эксплуатацию башни «Федерация» в деловом центре «Москва-сити» перенесен на осень 2017 года из-за погодных условий.
- Крупный деловой комплекс «Неополис» в Новой Москве введен в эксплуатацию, его общая площадь составляет 104 тыс. кв. м.
- Столичные власти объявили о планах построить в Коммунарке административно-деловой центр площадью 17 млн кв. м для 180 тыс. сотрудников.

свод объектов в пределах допустимой вариативности выборки. Структурирование сегментов рынка в общем виде позволяет формировать аналитические выборки, обеспечивающие получение вариации не более 33%. Все представленные в исследовании рынка значения основаны на массивах, каждый из которых (по классам) удовлетворяет данному статистическому условию.

ОСНОВНЫЕ СДЕЛКИ

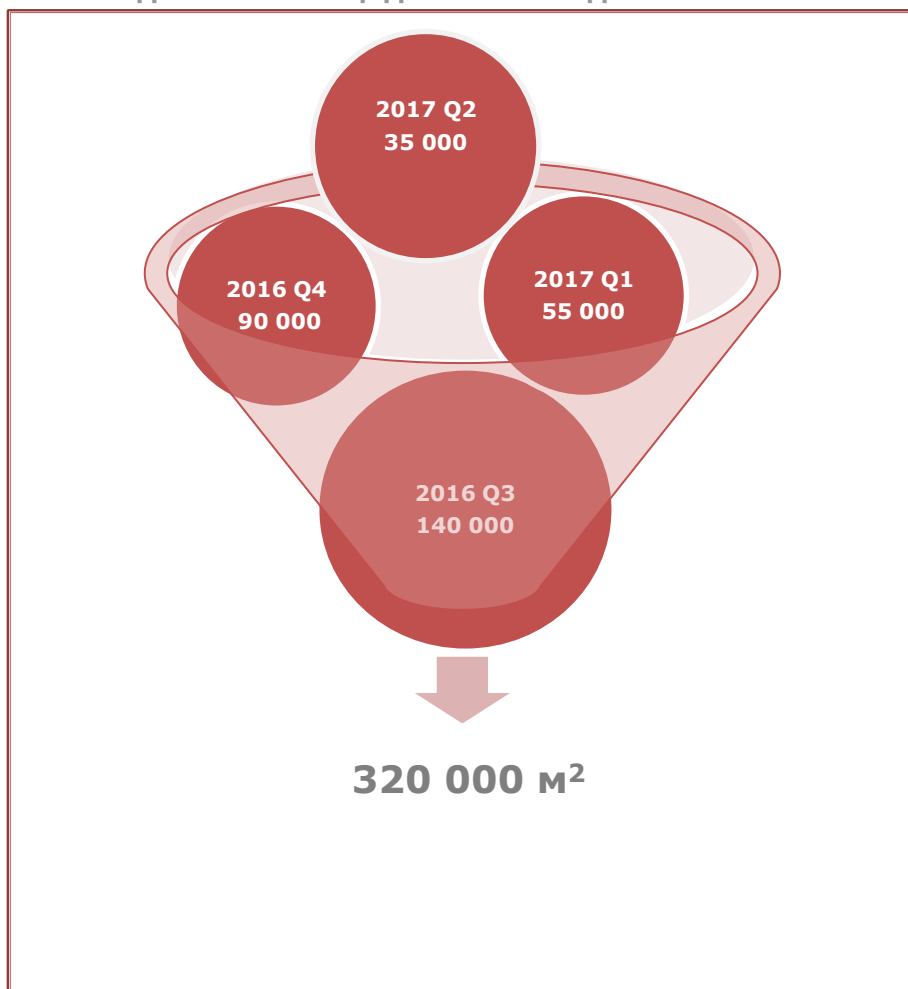
Продажа

- Компания SERCONS совершила покупку БЦ «Путник».
- Россельхозбанк приобрел 10 000 кв.м. в БЦ класса В+ «INCOM CITY»

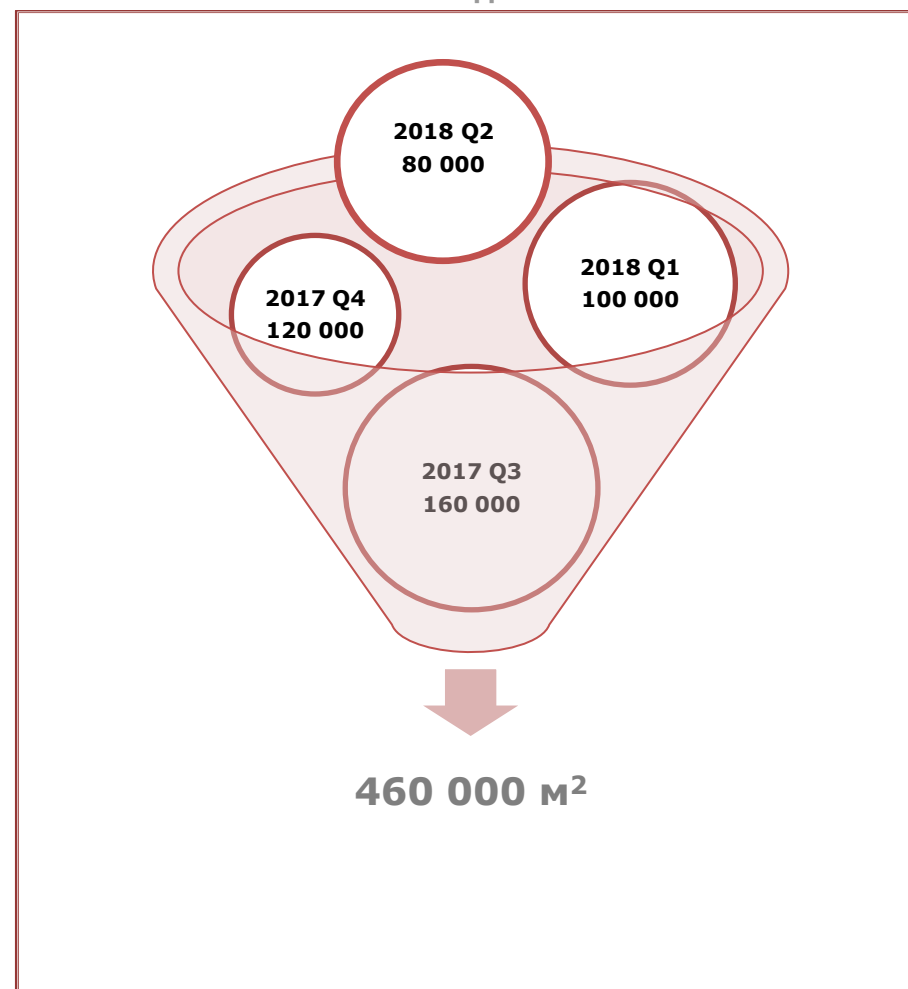
Аренда

- «Электронная Москва» арендовала помещения общей площадью 6 300 кв. м в бизнес-центре «Яковоапостольский».
- АО «Сервье» заключило договор на аренду 6,6 тыс. кв. м в БЦ «Белые сады».
- Дочерние структуры «Роснефти» — компании «РН-Шельф-Арктика» и «РН-Эксплорейшн» — арендовали офис класса А площадью около 5 500 кв. м в многофункциональном комплексе «Атлантик».

ВВОД НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 4 КВАРТАЛА



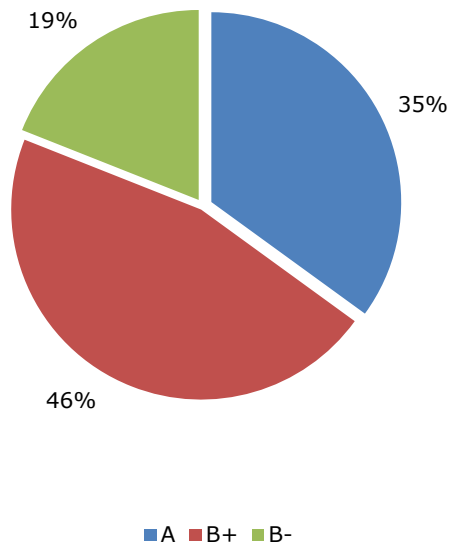
ПРОГНОЗ ДО 1H2017



МОСКВА В ПРЕДЕЛАХ МКАД

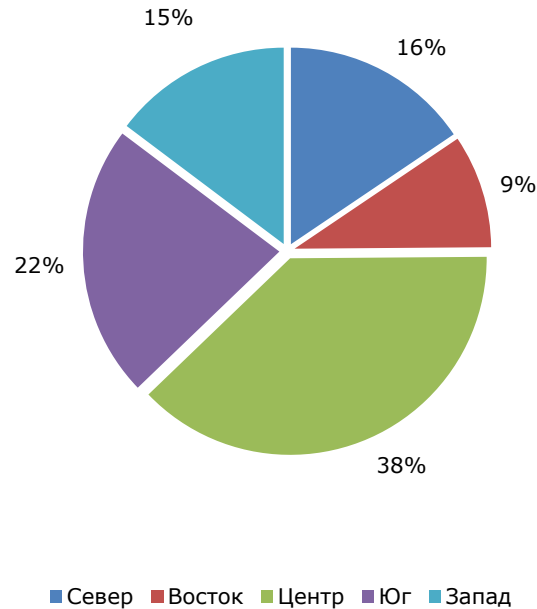
показатели	Москва в пределах МКАД					
	A		B+		B-	
потенциальный торг при заключении сделки, %						
2013 год	10%	—	20%	—	20%	—
2014 год	15%	↑ 50%	15%	↓ -25%	20%	→ 0%
2015 год	17%	↑ 13%	15%	→ 0%	15%	↓ -25%
2016 год	15%	↓ -12%	15%	→ 0%	10%	↓ -33%
6 месяцев 2017 года	12%	↓ -20%	13%	↓ -13%	10%	→ 0%
цена продажи, RUB за 1 кв. м, без учёта НДС						
2013 год	300 000	→ 0%	177 000	↑ 1%	100 000	→ 0%
2014 год	290 000	↓ -3%	175 000	↓ -1%	90 000	↓ -10%
2015 год	280 000	↓ -3%	170 000	↓ -3%	110 000	↑ 22%
2016 год	255 000	↓ -9%	170 000	→ 0%	115 000	↑ 5%
6 месяцев 2017 года	265 000	↑ 4%	177 000	↑ 4%	118 000	↑ 3%
цена аренды, RUB за 1 кв. м в год, без учёта НДС, операционных и эксплуатационных расходов						
2013 год	33 000	↑ 10%	17 000	↑ 13%	10 000	↑ 11%
2014 год	32 000	↓ -3%	16 000	↓ -6%	10 000	→ 0%
2015 год	29 000	↓ -9%	16 500	↑ 3%	10 000	→ 0%
2016 год	23 500	↓ -19%	14 000	↓ -15%	10 500	↑ 5%
6 месяцев 2017 года	26 000	↑ 11%	16 000	↑ 16%	11 000	↑ 5%
доля вакантных площадей, %						
2013 год	10%	↓ -17%	12%	↓ -8%	20%	→ 0%
2014 год	10%	→ 0%	14%	↑ 17%	20%	→ 0%
2015 год	26%	↑ 160%	13%	↓ -7%	13%	↓ -35%
2016 год	20%	↓ -23%	15%	↑ 15%	13%	→ 0%
6 месяцев 2017 года	15%	↓ -25%	12%	↓ -20%	13%	→ 0%
доля операционных и эксплуатационных расходов, %						
2013 год	12%	↑ 20%	20%	↑ 33%	12%	↑ 20%
2014 год	14%	↑ 17%	20%	→ 0%	15%	↑ 25%
2015 год	17%	↑ 21%	22%	↑ 10%	18%	↑ 20%
2016 год	22%	↑ 29%	25%	↑ 14%	20%	↑ 11%
6 месяцев 2017 года	23%	↑ 5%	25%	→ 0%	20%	→ 0%
капитализация, %						
2013 год	9%	↑ 13%	10%	↑ 11%	10%	↑ 11%
2014 год	11%	↑ 22%	9%	↓ -10%	11%	↑ 10%
2015 год	8%	↓ -27%	10%	↑ 11%	11%	→ 0%
2016 год	7%	↓ -13%	9%	↓ -10%	10%	↓ -9%
6 месяцев 2017 года	9%	↑ 29%	9,5%	↑ 6%	10%	→ 0%

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА



Арендаторы и собственники офисных помещений стали проявлять интерес к объектам более высокого класса. Соответственно, доля объектов класса A и B+ увеличилась, объектов класса B- — уменьшилась.

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА



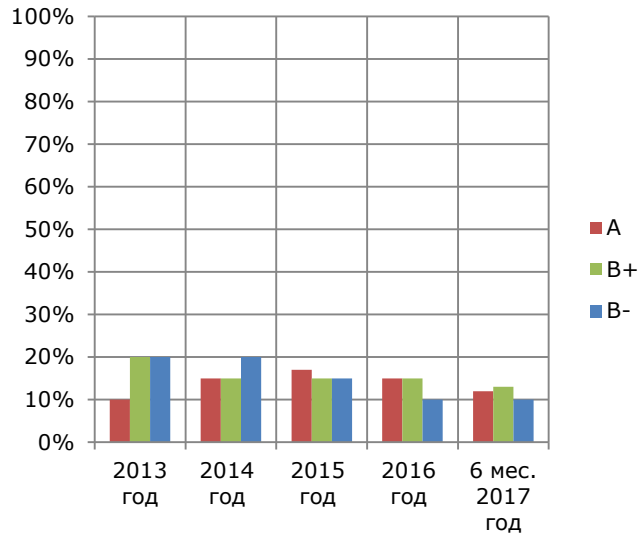
Территориальная структура предложения объектов по сравнению с 2016 г. не изменилась. Основная часть офисных объектов по-прежнему расположена в центральной и южной части города.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА



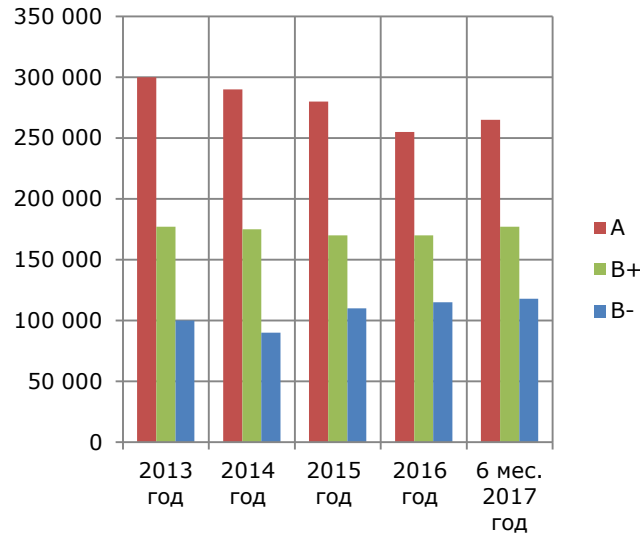
В первой половине 2017 г. самыми активными оказались представители финансового сектора. Одна из крупнейших сделок — покупка Россельхозбанком бизнес-центра «INCOM CITY» общей площадью 10 тыс. кв. м. На втором месте — телекоммуникационные и ИТ-компании.

ПОТЕНЦИАЛ ТОРГА



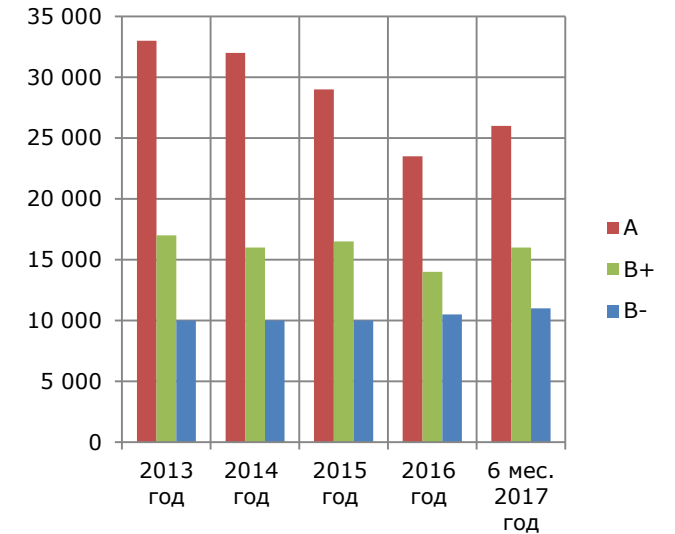
Повышение спроса на площади класса А и В+ при отсутствии нового предложения послужило причиной снижения показателя торгового оборота для объектов данных классов. Значение торгового оборота для класса В- осталось на уровне 2016 г.

ЦЕНА ПРОДАЖИ



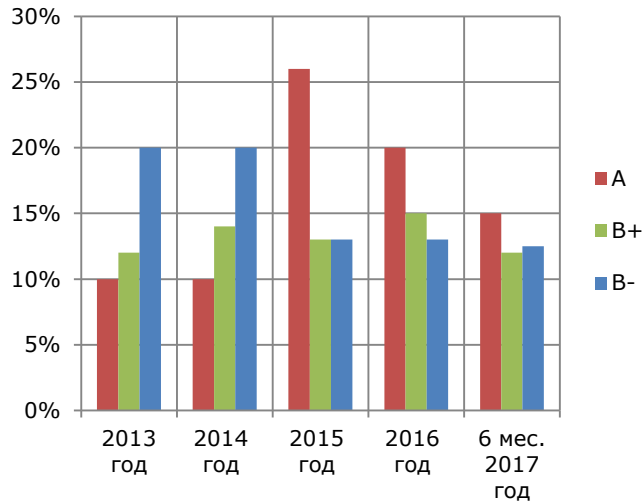
На рынке происходит умеренный рост цен на офисные площади. Спрос на объекты высокого класса (А и В+) постепенно восстанавливается под влиянием низкой девелоперской активности.

ЦЕНА АРЕНДЫ



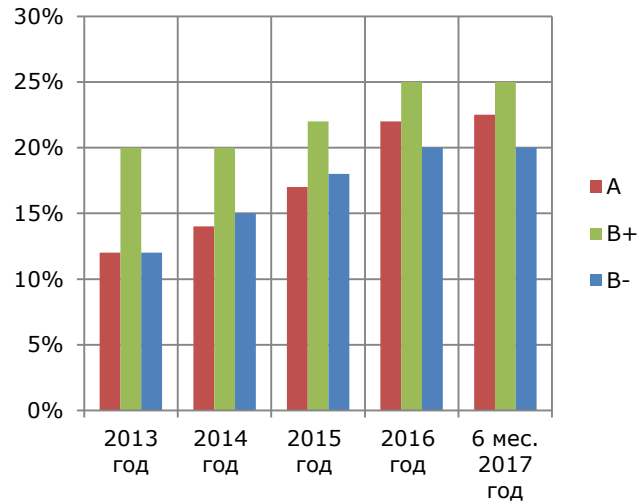
Арендные ставки относительно конца 2016 г. увеличились для объектов всех классов, это связано с окончанием действия специальных предложений, направленных на повышение спроса в 2016 году.

ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ



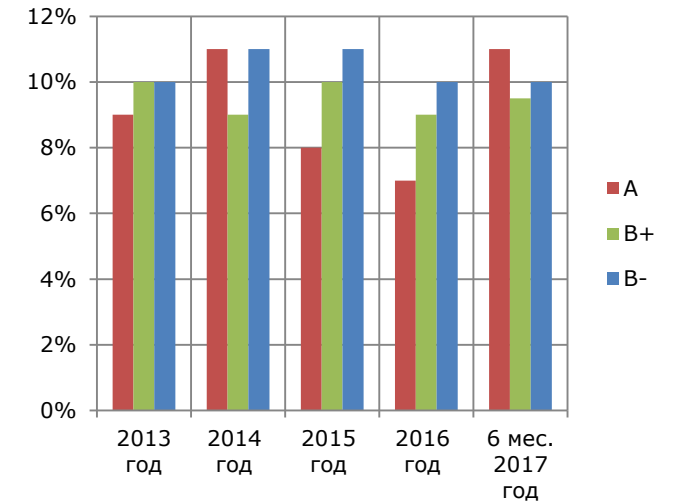
В первом полугодии 2017 г. в высококлассных офисных объектах произошло снижение уровня вакантных площадей, что вызвало увеличение арендных ставок и цен продажи. Тем не менее, на текущий момент доля вакантных площадей для объектов класса А находится на высоком уровне (15%).

ОПЕРАЦИОННЫЕ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ



В зависимости от класса офиса на уровень его операционных и эксплуатационных расходов влияют такие факторы, как прибыли арендодателя и управляющей компании, тарифы, налоги и т.д. В 2017 году общий уровень данных расходов стабилизировался.

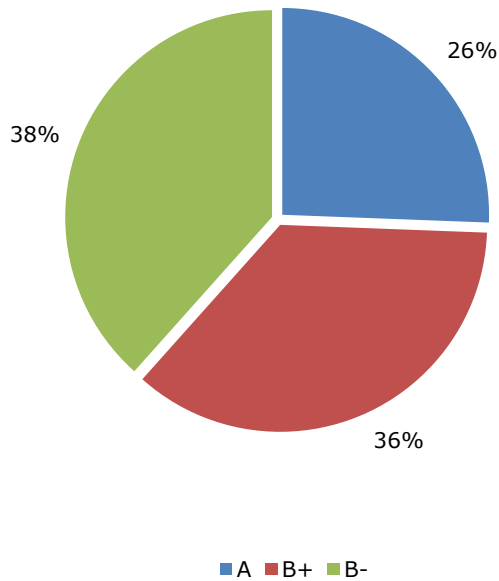
КАПИТАЛИЗАЦИЯ



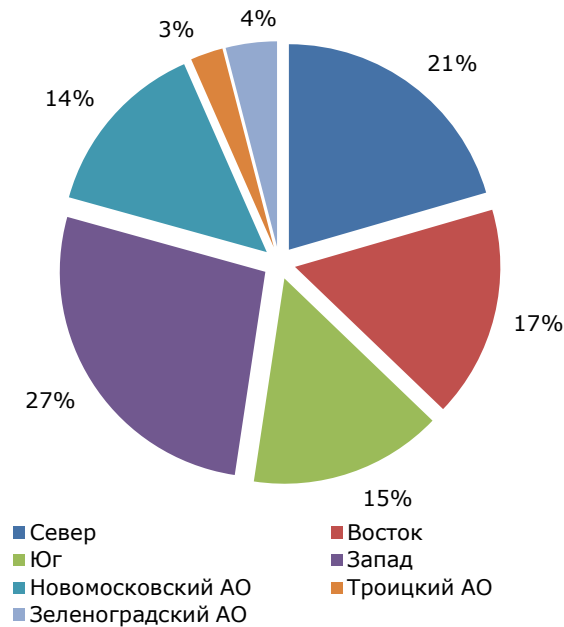
Ставка капитализации высококлассных объектов увеличилась. Среди инвесторов преобладают отечественные, однако вырастет и объем иностранных инвестиций. Прецедент уже есть: китайская корпорация Fosun купила бизнес-центр «Воздвиженка» совместно с российской компанией Avica.

МОСКВА ЗА ПРЕДЕЛАМИ МКАД

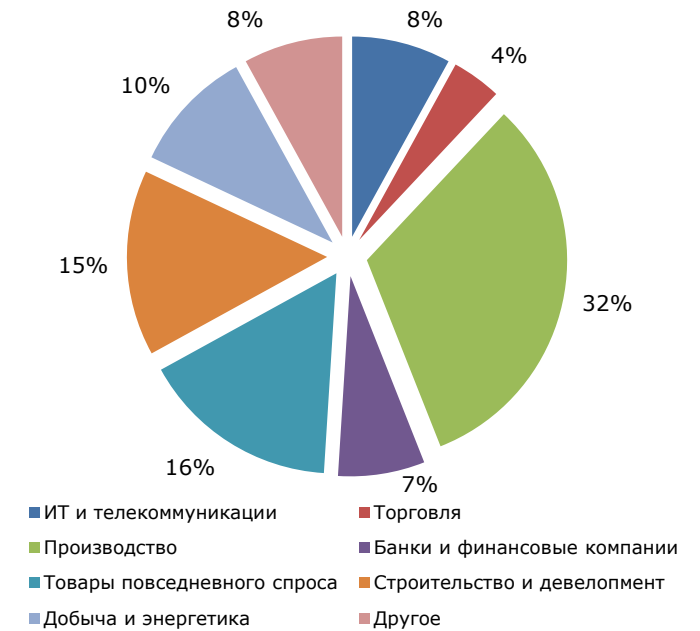
показатели	Москва за пределами МКАД					
	A		B+		B-	
потенциальный торг при заключении сделки, %						
2013 год	10%	—	20%	—	20%	—
2014 год	15%	↑ 50%	15%	↓ -25%	20%	→ 0%
2015 год	17%	↑ 13%	13%	↓ -13%	17%	↓ -15%
2016 год	17%	→ 0%	13%	→ 0%	15%	↓ -12%
6 месяцев 2017 года	15%	↓ -12%	13%	→ 0%	15%	→ 0%
цена продажи, RUB за 1 кв. м, без учёта НДС						
2013 год	280 000	↓ -7%	170 000	↓ -3%	90 000	↓ -10%
2014 год	270 000	↓ -4%	150 000	↓ -12%	75 000	↓ -17%
2015 год	240 000	↓ -11%	130 000	↓ -13%	80 000	↑ 7%
2016 год	215 000	↓ -10%	115 000	↓ -12%	85 000	↑ 6%
6 месяцев 2017 года	220 000	↑ 2%	120 000	↑ 4%	90 000	↑ 6%
цена аренды, RUB за 1 кв. м в год, без учёта НДС, операционных и эксплуатационных расходов						
2013 год	30 000	→ 0%	15 000	→ 0%	9 000	→ 0%
2014 год	30 000	→ 0%	15 000	→ 0%	9 000	→ 0%
2015 год	25 000	↓ -17%	13 000	↓ -13%	8 500	↓ -6%
2016 год	18 000	↓ -28%	11 000	↓ -15%	8 500	→ 0%
6 месяцев 2017 года	20 000	↑ 11%	14 000	↑ 27%	8 600	↑ 1%
доля вакантных площадей, %						
2013 год	15%	↑ 25%	15%	↑ 15%	20%	→ 0%
2014 год	17%	↑ 13%	17%	↑ 13%	25%	↑ 25%
2015 год	22%	↑ 29%	17%	→ 0%	17%	↓ -32%
2016 год	24%	↑ 9%	16%	↓ -6%	15%	↓ -12%
6 месяцев 2017 года	22%	↓ -8%	15%	↓ -6%	14%	↓ -7%
доля операционных и эксплуатационных расходов, %						
2013 год	11%	↑ 10%	17%	↑ 13%	13%	↑ 30%
2014 год	12%	↑ 9%	20%	↑ 18%	15%	↑ 15%
2015 год	15%	↑ 25%	23%	↑ 15%	18%	↑ 20%
2016 год	18%	↑ 20%	25%	↑ 9%	21%	↑ 17%
6 месяцев 2017 года	19%	↑ 3%	25%	→ 0%	22%	↑ 5%
капитализация, %						
2013 год	10%	↑ 25%	9%	→ 0%	10%	↑ 11%
2014 год	11%	↑ 10%	9%	→ 0%	11%	↑ 10%
2015 год	9%	↓ -18%	9%	→ 0%	10%	↓ -9%
2016 год	8%	↓ -11%	9%	→ 0%	10%	→ 0%
6 месяцев 2017 года	9%	↑ 13%	9%	→ 0%	10%	→ 0%

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


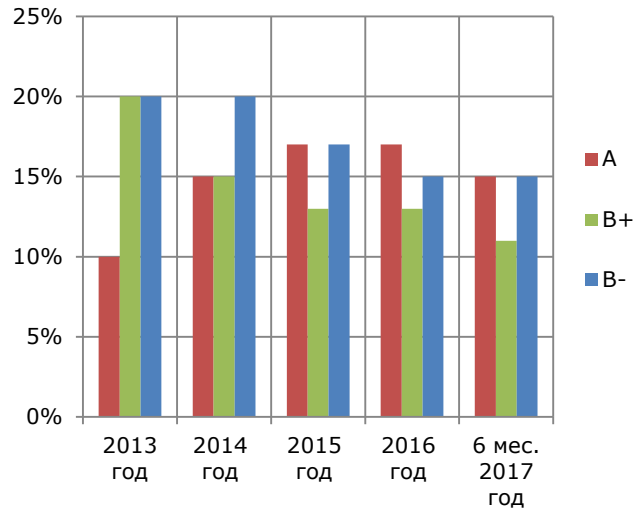
Классовая структура рынка по сравнению с 2016 г. изменилась из-за увеличения доли помещений класса А. Часть компаний, занимающих объекты класса А, с целью оптимизации собственных затрат предпочитают переезжать в помещения на более отдаленные территории такого же класса (а не в ближайшие помещения более низкого класса).

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


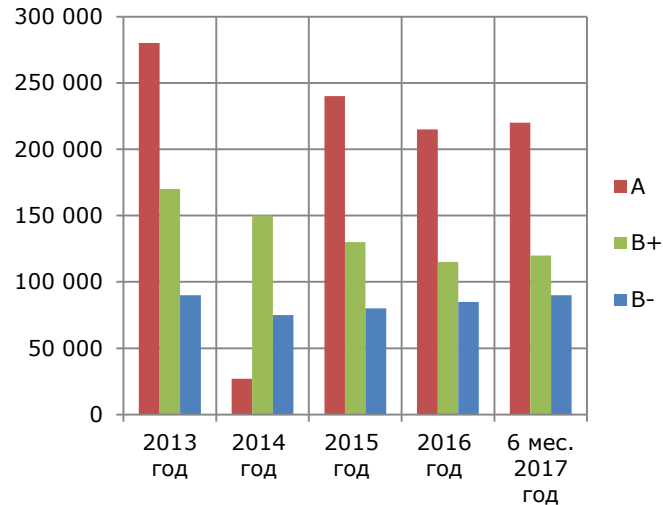
Географическая структура рынка за пределами МКАД остается стабильной. Наибольшая доля объектов сосредоточена на западе.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


Потребительская структура рынка офисов в Москве за пределами МКАД значительно отличается от структуры спроса внутри кольцевой автодороги. По мере движения к центру столицы акцент смещается со стороны арендаторов производственной отрасли в сторону ИТ и финансовых компаний. В Москве за пределами МКАД на долю производства приходится порядка трети суммарного спроса.

ПОТЕНЦИАЛ ТОРГА


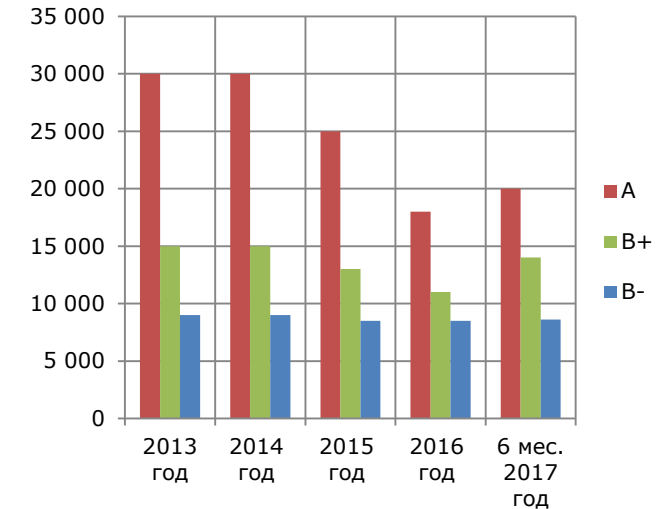
Показатели торго для офисов всех классов, расположенных в Москве за пределами МКАД, в первой половине 2017 года снизились для классов А и В+, для класса В- — остались на уровне 2016 года.

ЦЕНА ПРОДАЖИ


Цена продажи офисных помещений класса А и В+, расположенных в Москве за пределами МКАД, с 2015 года находится примерно на одном уровне:

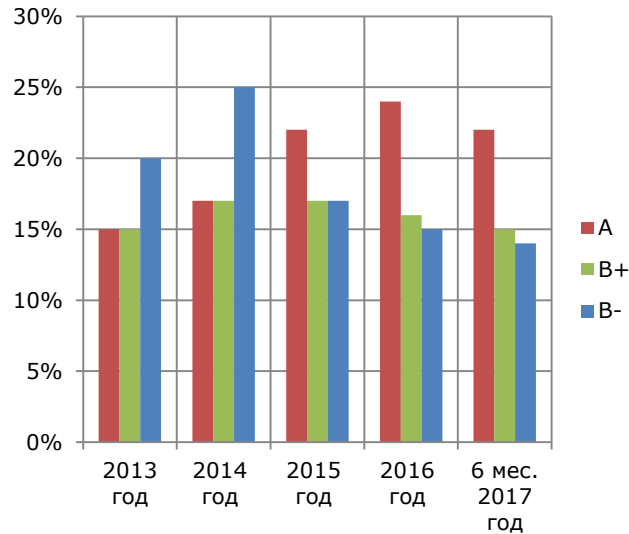
- для класса А 220 000 – 240 000 руб. / кв.м
- для класса В+ 115 000 – 130 000 руб. / кв.м
- для класса В- 80 000 – 90 000 руб. / кв.м

При этом в 2017 г. спрос на офисные площади повысился, цены незначительно выросли.

ЦЕНА АРЕНДЫ


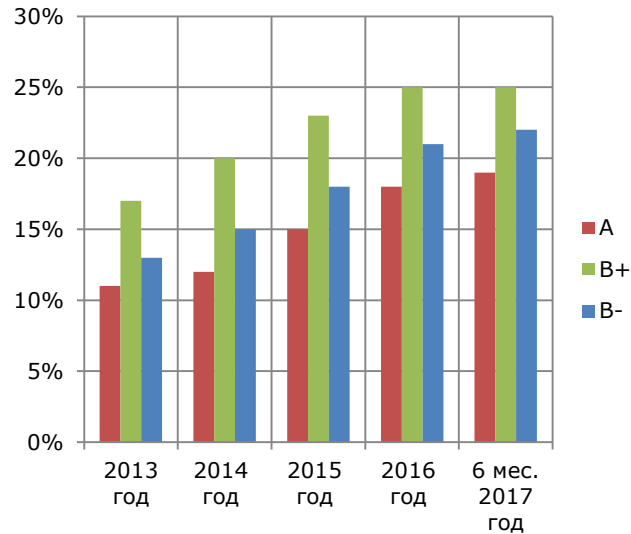
Тенденция повышения арендных ставок, характерная для Москвы в пределах МКАД, также распространяется и за границы автодороги. Цены аренды офисов всех классов повысились.

ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ



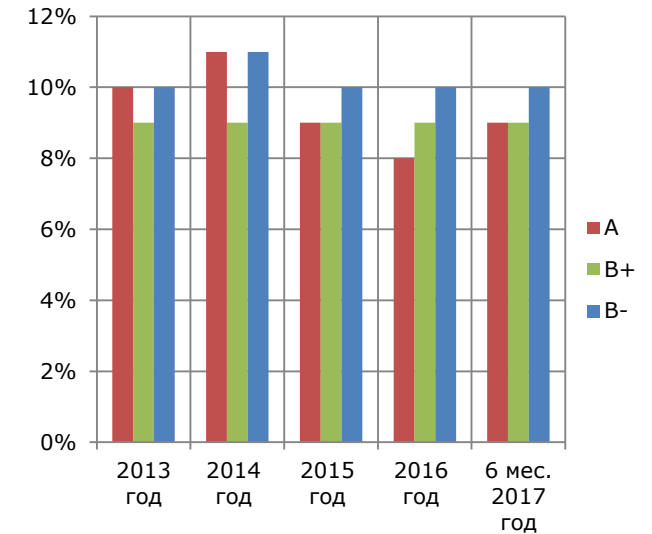
Уровень вакантности после стабильного роста на протяжении нескольких лет с 2017 года стал снижаться. Основной причиной послужил минимальный ввод новых объектов, а также медленно восстанавливающийся спрос со стороны арендаторов.

ОПЕРАЦИОННЫЕ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ



Так же, как и для офисов, расположенных в пределах МКАД, так и за ее пределами, на уровень операционных и эксплуатационных расходов влияют такие факторы, как прибыли арендодателя и управляющей компании, тарифы, налоги и прочее. Нормальный размер расходов — 25-30% от действительной арендной ставки.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ



Капитализация Москвы от года к году в среднем на 1-2% ниже аналога за пределами кольцевой автодороги. Значение показателя в целом стабильно держится на уровне 9-10% для класса B+, B-; для класса A – 8-9%. Стоит отметить, что величина капитализации после снижения в 2016 году вернулась к уровню 2015 года.

О КОМПАНИИ SWISS APPRAISAL

Swiss Appraisal – единственная швейцарская оценочная компания и одна из самых динамичных компаний на рынке профессиональных услуг стоимостного консалтинга в России и СНГ. Swiss Appraisal входит в структуру швейцарского холдинга SRG Holding, SA (Geneva). Офисы Swiss Appraisal открыты в Швейцарии, Великобритании, Нидерландах, США, Китае, России и СНГ.

Компания оказывает полный комплекс услуг по оценке бизнеса, материальных и нематериальных активов в соответствии с российскими и международными стандартами для среднего и крупного бизнеса, а также государственного сектора.

Высокая репутация компании подтверждена ведущими позициями в национальных и международных рейтингах: Топ-20 в рейтинге делового потенциала оценочных компаний России и топ-15 в списке крупнейших компаний российского рынка оценки по итогам 2013 года по версии Международного рейтингового агентства «Эксперт РА»; SQ1 - наивысшее качество предоставляемых клиентам услуг по мнению «Национального рейтингового агентства»; A+++ 1+++ 1+++[%] – наивысший рейтинговый индекс по итогам работы в 2013 году Экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компании «ЮНИПРАВЭКС».

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (LEGAL DISCLAIMER)

Результаты настоящего аналитического материала Swiss Appraisal предназначены для публичного использования. Swiss Appraisal разрешает использование информации настоящего аналитического материала только с обязательной ссылкой на Swiss Appraisal.

Аналитический материал не предназначен для целей принятия окончательных или иных решений. Swiss Appraisal, руководство компании, ее сотрудники или уполномоченные третьи лица не несут никакую ответственность за решения, принятые или не принятые на базе данных, содержащихся в настоящем аналитическом материале. Несмотря на тот факт, что информация, использованная в настоящем аналитическом материале, может считаться достоверной, Swiss Appraisal снимает с себя всякую ответственность за точность или полноту данных.

Любая информация и любые суждения, приведенные в настоящем аналитическом материале, могут быть изменены без предупреждения. Данный аналитический материал Swiss Appraisal и содержащиеся в нем сведения носят исключительно информативный характер.

КОНТАКТЫ

Настоящий аналитический материал подготовлен аналитической группой офиса швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal в России и СНГ во главе с директором Департамента оценки и консультационных услуг Алексеем Сергеевым.

Мы будем признательны Вам, если Вы пришлете нам информационные материалы, в которых содержится ссылка на данный материал по электронной почте pr_russia@swissap.com.

Если у Вас возникнут какие-либо вопросы, Вы можете связаться с нашим региональным офисом в Российской Федерации или оставить информацию на сайте.

Телефон регионального офиса: +7 800 200 7444

Факс регионального офиса: +7 800 200 7444

Адрес электронной почты: info_russia@swissap.com

Адрес электронной почты для СМИ:

pr_russia@swissap.com

Адрес в сети Интернет: www.swissap.ru