

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

**РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
МОСКВЫ**

ИТОГИ 2013 ГОДА

**РОССИЯ
ЯНВАРЬ 2014**

ОФИСНЫЙ СЕКТОР РЫНКА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА МОСКВЫ ИТОГИ 2013 ГОДА

Обзор составлен на основе анализа состояния офисного сектора рынка недвижимого имущества Москвы, проведенного аналитиками Swiss Appraisal. Все показатели обзора являются итогом выборки массива объектов продажи и аренды, предлагаемых

крупнейшими представителями рынка недвижимости Москвы, а также внутренней базы соответствующих объектов, составляемой и регулярно пополняемой аналитиками и оценщиками Swiss Appraisal.

МЕТОДИКА

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

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

ТЕНДЕНЦИИ

- Объем нового предложения в 4 квартале 2013 года в Москве составил более 200 000 кв. м (в полтора раза больше показателя 4 квартала 2012 года). Таким образом, с начала 2013 года введено около 800 000 кв. м (на четверть больше предшествовавшего года). Соответственно, общий объем предложения превысил 12 000 000 кв. м.
- Активность спроса игроков на рынке офисов Москвы в 2013 году снизилась как следствие экономического ослабления мировой финансовой системы, негативных прогнозов развития экономики США и Еврозоны.
- В конце 2013 года Государственная дума России одобрила законопроект, согласно которому налог на коммерческую (нежилую) недвижимость будет рассчитываться исходя из кадастровой, а не балансовой (как ранее) стоимости. Как результат – данная законодательная фискальная инициатива приведет к увеличению расходов собственников соответствующих объектов. Уси-

- ление за счет новации налогового бремени повлияет, прежде всего, на арендные отношения. Ставка аренды увеличится как увеличится и затратная статья эксплуатационных расходов.
- Предложение качественных площадей в 2013 году все больше смещается в сторону МКАД – границы Москвы существенно расширились. При этом за пределами МКАД сосредоточено менее 5 % объема рынка (преимущественно в юго-западном кластере – Новой Москве), основа рынка между ТТК и МКАД – свыше 75 % рынка). Реставрация центра столицы все еще позволяет держать почти четверть объема качественных площадей внутри ТТК. Однако в отличие от основы центр имеет строго ограниченный ресурс предложения.
- Наиболее востребованными в 2013 году стали офисные пространства розничной площадью 1 000 кв. м.

СОБЫТИЯ И СДЕЛКИ

- АФК «Система» приобрела «Лидер-Инвест» (сумма сделки 10 000 000 000 RUB), став собственником 75% бизнес-парка Nagatino i-Land, расположенного на территории бывшего завода ЗИЛ на юге Москвы.
- Enka Holding приобрела 44% «Москва – Красные Холмы», став совладельцем «Риверсайд Тауэрс» и «Swissotel Красные Холмы») на Космодамианской набережной.
- Millhouse за 800 000 000 USD приобрел возле станции метро Белорусская центр «Белые сады» площадью 100 000 кв. м.
- Лаборатория Касперского» приобрела на Ленинградском шоссе центр «Олимпия парк» площадью 70 000 кв. м стоимостью более 300 000 000 USD.
- Неразглашенный покупатель приобрел за 250 000 000 USD у Forum Properties центр «Эр-митаж плаза» на Краснопролетарской (общая площадь 40 000 кв. м).
- O1 Properties приобрела более 40 000 кв. м офисных площадей с паркингом на 400 машиномест в «Легенда Цветного».
- O1 Properties покупает бизнес-центр «Нахимовский, 58» (полностью сделка будет завершена после сдачи в аренду всего центра).
- UFG Real Estate (UFG Asset Management) приобрел у Capital Group за 100 000 000 USD «Имперский дом» на Якиманском переулке площадью 8 500 кв. м.
- Газпром арендовал 24 000 кв. м в центре «Варшавка SKY».
- Норильский Никель арендовал 14 000 кв. м в Башне «Меркурий Сити» Москва-Сити.

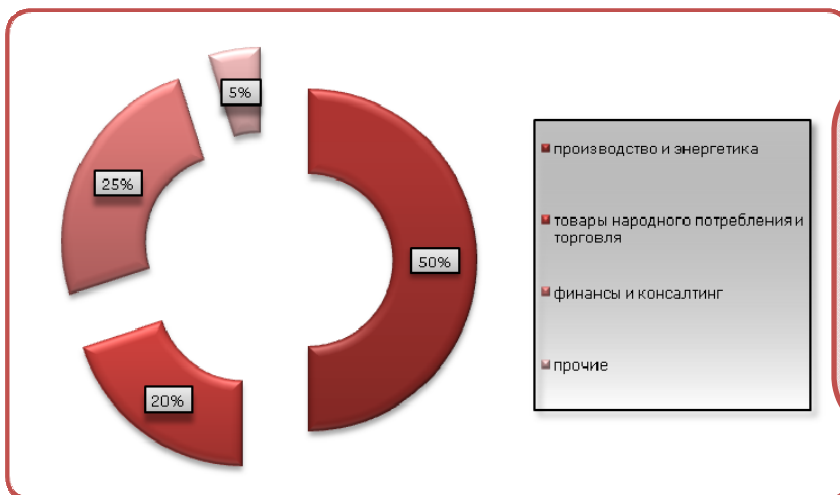
ПОКАЗАТЕЛИ

Основные показатели офисного сектора рынка недвижимого имущества Москвы

показатели	класс объектов офисной недвижимости:					
	класс А		класс В+		класс В-	
классовая структура рынка, %:						
2009 год	16%	-	28%	-	56%	-
2010 год	18%	↑ 13%	27%	↓ -4%	55%	↓ -2%
2011 год	20%	↑ 11%	35%	↑ 30%	45%	↓ -18%
2012 год	25%	↑ 25%	40%	↑ 14%	35%	↓ -22%
2013 год	25%	→ 0%	40%	→ 0%	35%	→ 0%
2014 год 1 квартал (прогноз)	25%	→ 0%	45%	↑ 13%	30%	↓ -14%
потенциальный торг при заключении сделки, %:						
2009 год	25%	-	25%	-	30%	-
2010 год	10%	↓ -60%	15%	↓ -40%	20%	↓ -33%
2011 год	5%	↓ -50%	10%	↓ -33%	10%	↓ -50%
2012 год	10%	↑ 100%	10%	→ 0%	20%	↑ 100%
2013 год	10%	→ 0%	20%	↑ 100%	20%	→ 0%
2014 год 1 квартал (прогноз)	10%	→ 0%	20%	→ 0%	20%	→ 0%
стоимость продажи объектов офисной недвижимости, RUB за 1 кв.м, без учёта НДС:						
2009 год	160 000	-	110 000	-	80 000	-
2010 год	260 000	↑ 63%	150 000	↑ 36%	110 000	↑ 38%
2011 год	270 000	↑ 4%	170 000	↑ 13%	110 000	→ 0%
2012 год	300 000	↑ 11%	175 000	↑ 3%	100 000	↓ -9%
2013 год	290 000	↓ -3%	170 000	↓ -3%	100 000	→ 0%
2014 год 1 квартал (прогноз)	280 000	↓ -3%	165 000	↓ -3%	100 000	→ 0%
стоимость аренды объектов офисной недвижимости, RUB за 1 кв.м в год, без учёта НДС:						
2009 год	19 000	-	12 000	-	8 000	-
2010 год	27 000	↑ 42%	14 000	↑ 17%	10 000	↑ 25%

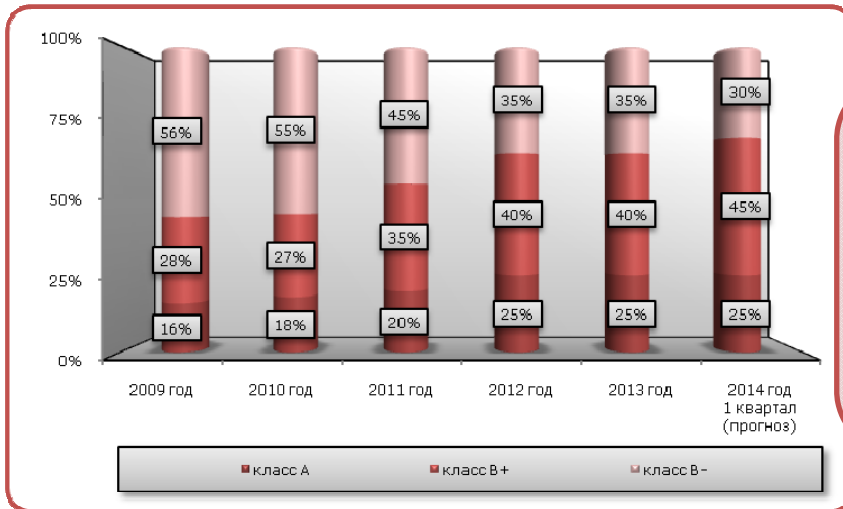
показатели	класс объектов офисной недвижимости:					
	класс А		класс В+		класс В-	
2011 год	27 000	→ 0%	16 000	↑ 14%	10 000	→ 0%
2012 год	30 000	↑ 11%	15 000	↓ -6%	9 000	↓ -10%
2013 год	30 000	→ 0%	17 000	↑ 13%	10 000	↑ 11%
2014 год 1 квартал (прогноз)	27 000	↓ -10%	15 000	↓ -12%	9 000	↓ -10%
доля вакантных площадей, %:						
2009 год	23%	-	22%	-	22%	-
2010 год	7%	↓ -70%	15%	↓ -32%	18%	↓ -18%
2011 год	10%	↑ 43%	15%	→ 0%	20%	↑ 11%
2012 год	12%	↑ 20%	13%	↓ -13%	20%	→ 0%
2013 год	13%	↑ 8%	13%	→ 0%	20%	→ 0%
2014 год 1 квартал (прогноз)	15%	↑ 15%	15%	↑ 15%	15%	↓ -25%
доля операционных расходов, %:						
2009 год	19%	-	22%	-	23%	-
2010 год	16%	↓ -16%	18%	↓ -18%	21%	↓ -9%
2011 год	14%	↓ -13%	17%	↓ -6%	15%	↓ -29%
2012 год	10%	↓ -29%	15%	↓ -12%	10%	↓ -33%
2013 год	12%	↑ 20%	20%	↑ 33%	17%	↑ 70%
2014 год 1 квартал (прогноз)	15%	↑ 25%	20%	→ 0%	20%	↑ 18%
валовый рентный доход, %:						
2009 год	12%	-	11%	-	10%	-
2010 год	10%	↓ -17%	9%	↓ -18%	9%	↓ -10%
2011 год	10%	→ 0%	9%	→ 0%	9%	→ 0%
2012 год	10%	→ 0%	9%	→ 0%	9%	→ 0%
2013 год	10%	→ 0%	10%	↑ 11%	10%	↑ 11%
2014 год 1 квартал (прогноз)	10%	→ 0%	9%	↓ -10%	9%	↓ -10%
капитализация, %:						
2009 год	7%	-	6%	-	6%	-
2010 год	8%	↑ 14%	6%	→ 0%	6%	→ 0%
2011 год	8%	→ 0%	6%	→ 0%	6%	→ 0%
2012 год	8%	→ 0%	6%	→ 0%	6%	→ 0%
2013 год	9%	↑ 13%	9%	↑ 50%	8%	↑ 33%
2014 год 1 квартал (прогноз)	8%	↓ -11%	8%	↓ -11%	8%	→ 0%

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА, %



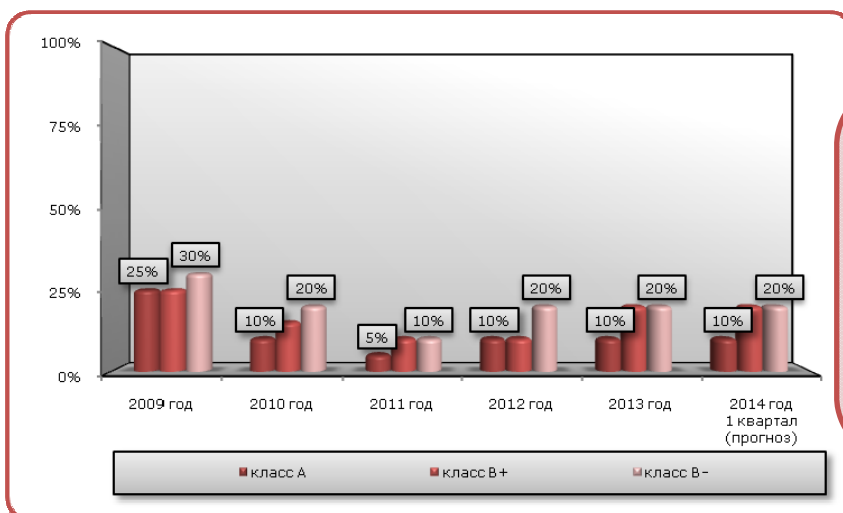
Основа офисного пространства Москвы (50% площадей) закономерно используется менеджментом крупнейших налогоплательщиков России - добывающими и перерабатывающими энергоресурсными компаниями, тяжёлыми промышленниками и их иностранными коллегами. Четверть офисов столицы требуется банкам, финансовым и аналитическим компаниям. Чуть меньше площадей занимает сфера FMCG.

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА, %



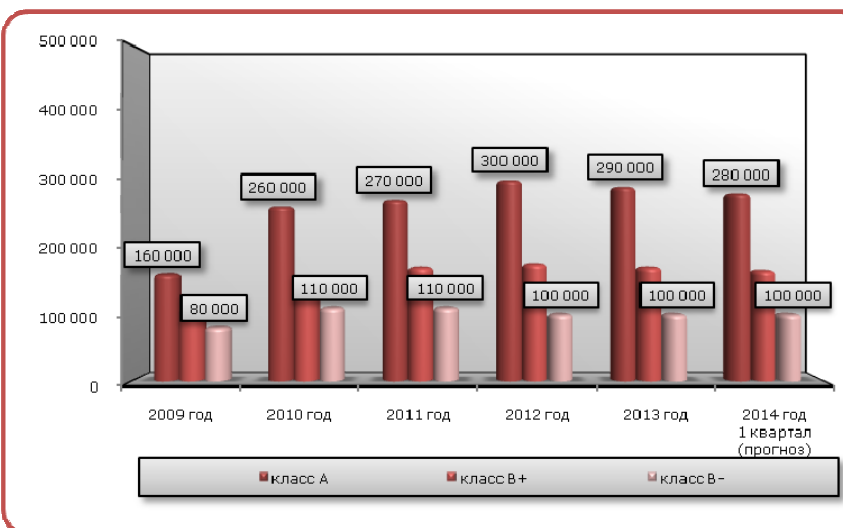
К концу 2013 года существенно снизился объем введенных офисных площадей класса А, что ранее сместившуюся структуру рынка в сторону повышения качества вновь вводимых объектов вернуло в статус кво. В перспективе увеличение доли класса А за счет выведения на рынок новых системных проектов бизнес-парков и мини-полисов. Класс В- со временем будет вытеснен за МКАД.

УРОВЕНЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ТОРГА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ, %



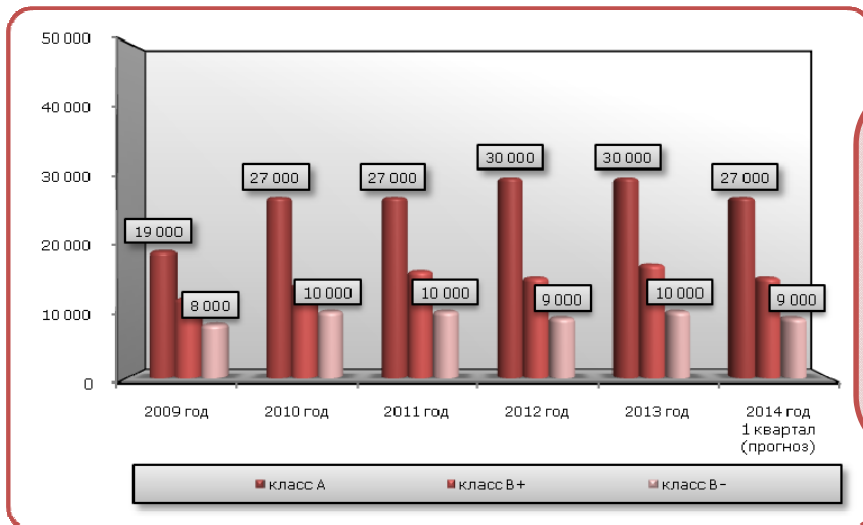
После временного снижения уровня торго до 5% в первом полугодии к концу 2013 года показатель вернулся к ранее установленным 10% за счет общего роста предложения. В дальнейшем в ближайшие полгода ситуация существенно не изменится.

СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, RUB ЗА 1 кв. м БЕЗ НДС



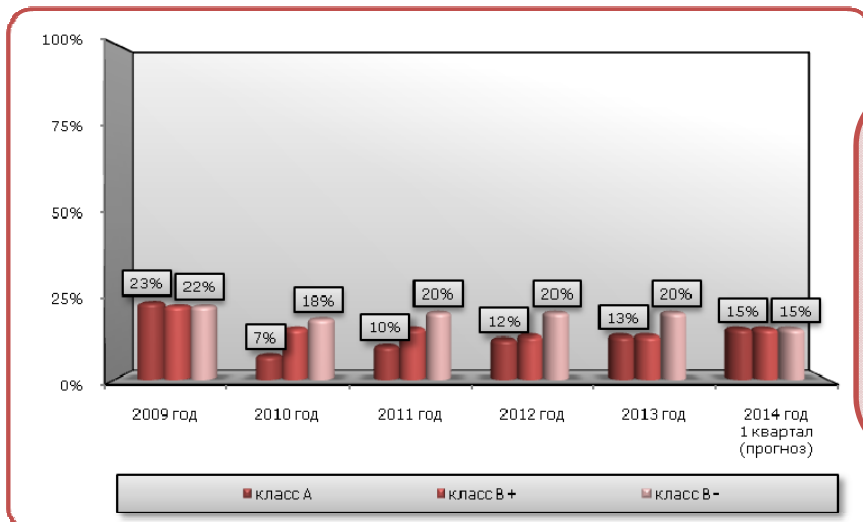
Ожидавшееся сохранение тренда стабильно низкого уровня роста цен до конца 2013 года не выдержало давления четвертого квартала. Ожидавшийся спрос себя не оправдал. Цены символично скорректировались вниз. Через полгода итогом станет новый виток снижения.

Стоимость аренды объектов офисной недвижимости, RUB за 1 кв. м в год без НДС



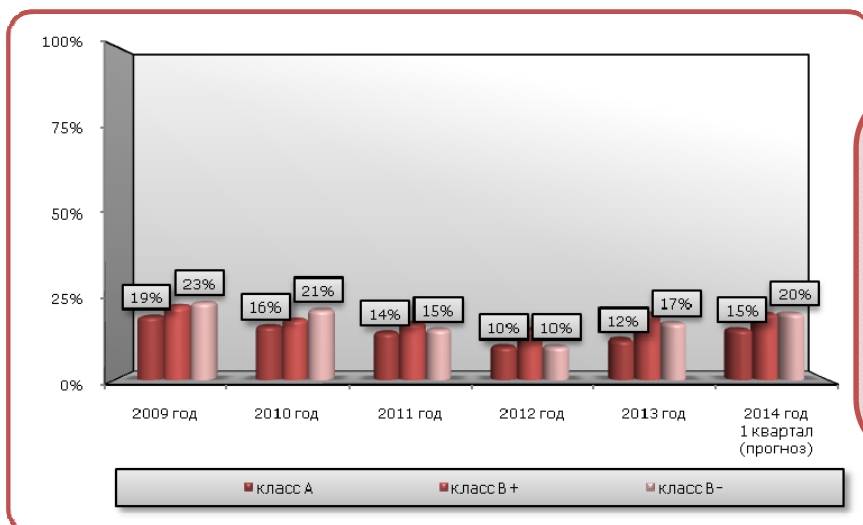
Изменения в законодательстве в области кадастровой оценки обеспечили пробу повышения арендных ставок к концу года, пусть и незначительного. При этом негативный тренд на фоне экономико-политических шатаний, берущий старт в новом году, должен привести к коррекции ставок вниз. Возможна компенсация снижения проблемами кадастрово-фискальной инициативы властей.

Доля вакантных площадей, %



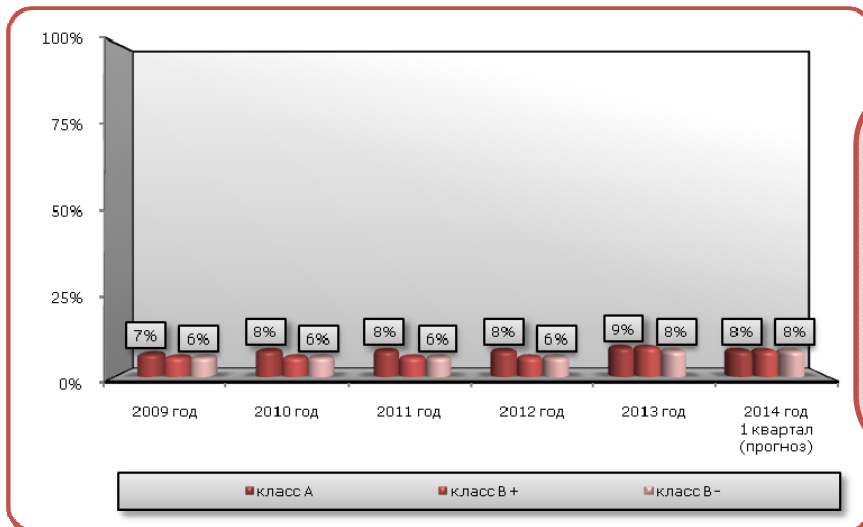
Ввод новых качественных площадей (прежде всего класса А) вернул ранее снизившийся показатель (к концу первого полугодия он достигал местами 5 %) обратно к 15 %. Нормальной традиционно для Москвы является отметка в 10 % общей площади. Все еще не эффективный менеджмент проектов не в состоянии предвидеть нестабильность микроэкономик арендаторов и макроэкономики страны. В дальнейшем показатель будет на уровне 15 %.

Доля операционных расходов, %



Рост тарифов и цен повысили уровень операционных расходов. В относительном показателе повышение заметно лишь в классе В-, где уровень арендной ставки существенно ниже более высоких классов. В ближайшей перспективе (год-два) в классе В- уровень операционных расходов приблизится к 20-25 %. В классе В+ нормой станет показатель между 15 %-20 %. Нельзя забывать и о грядущем влиянии роста кадастровых стоимостей офисов и земель под ними на соответствующий рост расходов.

Капитализация, %



Сегодня вложение средств в офисную недвижимость – инвестиции столь же надежные, что и в государственные облигации. Очевидно неминуемое опережение темпов роста рынка аренды по отношению к рынку продажи. Норма базовой доходности для российских реалти нам видится на уровне 13%. К 2015 году после насыщения рынка данный предел будет достигнут.

Прогнозы

- В случае отсутствия резких экономических и политических потрясений в 2014 году рынок продолжит развиваться по ранее определенным направлениям. В ЦАО нового строительства не ожидается. Смещение спроса и предложения продолжится в сторону МКАД и за его грани.
- ЦАО объективно наиболее высоколиквидный и дефицитный территориальный кластер. Высокий уровень спроса на помещения-тысячники в этой части Москвы сохранится.
- Ожидается ввод более 800 000 кв. м новых площадей, что повторит и превысит показатель ушедшего года.
- Неочевидной остается ситуация с кадастровой оценкой недвижимости. Судебная арбитражная практика без явных прецедентов перелома обновленных стоимостей приведет к росту цен и ставок. Могут возникнуть и спекуляции на данном фоне.

КОНТАКТЫ

Настоящий аналитический материал подготовлен аналитической группой офиса швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal в России и СНГ во главе со Старшим оценщиком Юрием Паньковым по заданию и под руководством Генерального директора Романа Чибисова.

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

О КОМПАНИИ SWISS APPRAISAL

Swiss Appraisal – одна из самых динамичных оценочных компаний на рынке профессиональных услуг оценки в России и СНГ.

Swiss Appraisal входит в структуру швейцарского холдинга SRG Holding, SA (Geneva). Swiss Appraisal – единственная швейцарская оценочная компания, оказывающая профессиональные услуги по оценке любых объектов во всех крупнейших городах и регионах Российской Федерации и СНГ. Офисы Swiss

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (LEGAL DISCLAIMER)

Результаты настоящего аналитического материала Swiss Appraisal предназначены для публичного использования. Swiss Appraisal разрешает использование информации настоящего аналитического материала 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 никакой ответственности за решения, принятые или не принятые на базе данных, содержащихся в настоящем аналитическом материале. Несмотря на

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

Appraisal открыты в Швейцарии, Великобритании, Нидерландах, США, Китае, России и СНГ. Появление Swiss Appraisal в России в 2005 году стало возможным благодаря интеграции профессиональных знаний, международных стандартов и технологий. Использование современных технологий и информационных систем, соответствие Отчетов об оценке Swiss Appraisal всем международным стандартам, высочайшая скорость и точность работы позволяют нам получать выдающиеся результаты.

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.