

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР
РЫНОК
ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
МОСКВЫ
ИТОГИ 2016 ГОДА**

**РОССИЯ
ФЕВРАЛЬ 2017**

**ОФИСНЫЙ СЕКТОР РЫНКА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА МОСКВЫ.
ИТОГИ 2016 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 аналитиками 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

- Текущая экономическая и политическая ситуация приводит к низкой активности деловой среды и, как следствие, снижению показателей спроса на рынке коммерческой недвижимости.
- 2016 год характеризуется самым низким уровнем ввода новых офисных площадей за последние 5 лет. Собственники переносят ввод в эксплуатацию строящихся объектов на неопределённый срок.
- На инвестиционном рынке сделки купли-продажи офисных площадей по-прежнему доминируют среди иных типов транзакций. В 2016 году суммарный объем вложений в коммерческую недвижимость значительно превысил значение предыдущего года, при этом размер инвестиций в офисный сегмент составил порядка 2 миллиардов USD.

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

- Крупнейшим объектом, введенным в 2016 году, стал бизнес-центр «Арена ЦСКА». Общая площадь комплекса составляет более 170 тыс. кв. м, 65 тыс. из которых приходятся на офисную часть.
- Также одним из ключевых объектов, введенных в 2016 году, стала I-я очередь бизнес-парка G10, расположенного на Киевском шоссе. Общая площадь комплекса составляет 230 000 кв. м, из них I очередь – 30 тыс. кв. м.
- Введен в эксплуатацию бизнес-центр NEOPOLIS, расположенный на юго-западе в 3 км от Москвы. Общая площадь объекта составляет 104 тыс. кв. м, 64 тыс. из которых относятся к офисному сегменту.
- На бывшей территории завода ЗиЛ в Технопарке Nagatino i-Land введен в эксплуатацию БЦ Декарт площадью 31 тыс. кв. м.

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

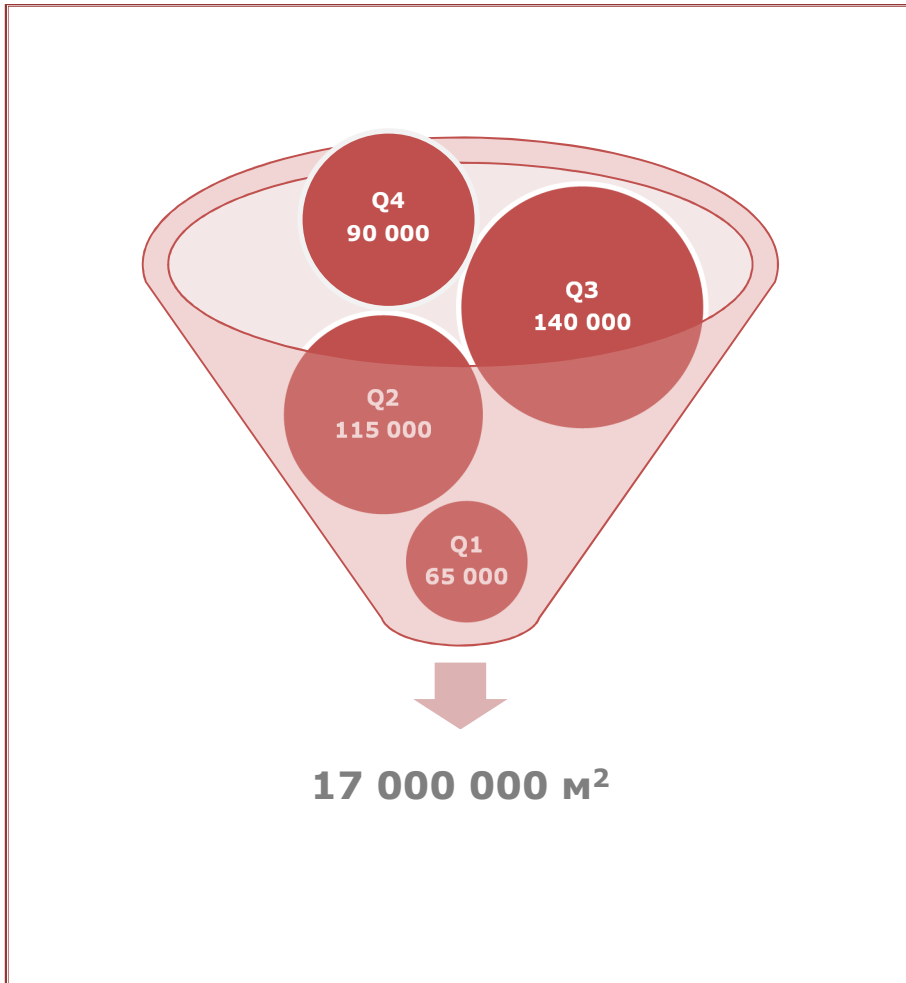
Продажа

- Группа ВТБ выкупила Eurasia Tower (86 тыс. кв. м).
- Сбербанк приобрел БЦ President Plaza общей площадью 193 тыс. кв. м.
- Мэрия Москвы приобрела 55 тыс. кв. м офисных площадей в башне «Око».
- Русал приобрел более 15 000 кв. м в БЦ «Парк Победы».

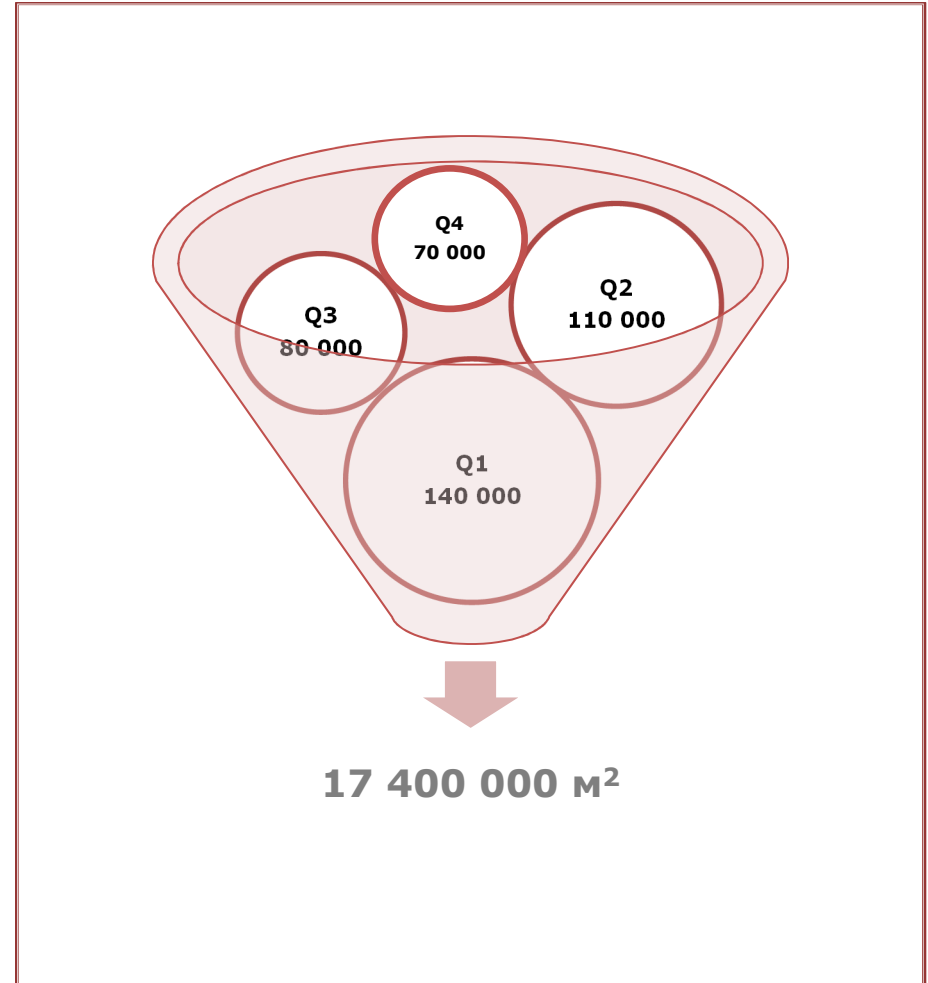
Аренда

- Яндекс заключил сделку по аренде 10 000 кв. м в БЦ Аврора.
- Adidas арендовал более 20 000 кв. м в БЦ «Крылатские Холмы».
- АО «Концерн Росэнергоатом» заключил сделку по аренде 11 000 кв. м в бизнес центре «Порт Плаза».

2016



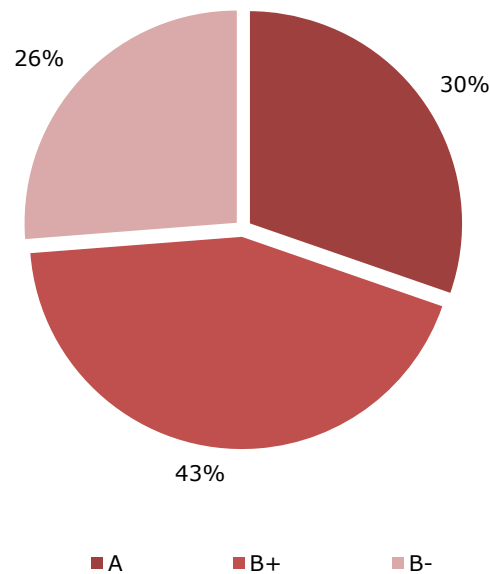
ПРОГНОЗ 2017



МОСКВА В ПРЕДЕЛАХ МКАД

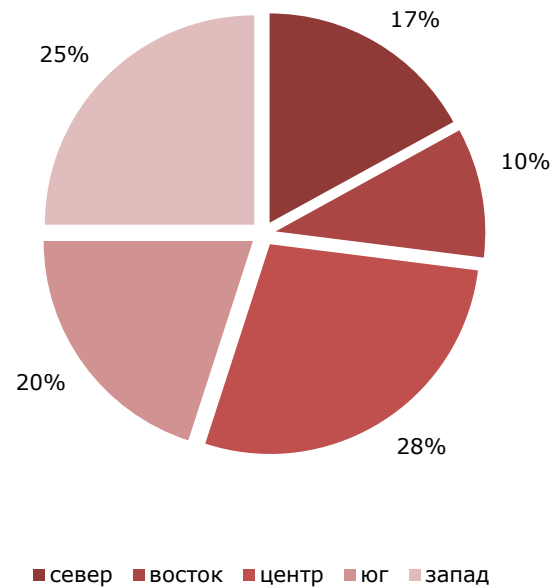
показатели	Москва в пределах МКАД								
	A		B+		B-				
потенциальный торг при заключении сделки, %									
2012 год	10%	↑	100%	10%	→	0%	20%	↑	100%
2013 год	10%	→	0%	20%	↑	100%	20%	→	0%
2014 год	15%	↑	50%	15%	↓	-25%	20%	→	0%
2015 год	17%	↑	13%	15%	→	0%	15%	↓	-25%
2016 год	15%	↓	-12%	15%	→	0%	10%	↓	-33%
цена продажи, RUB за 1 кв.м, без учёта НДС									
2012 год	300 000	↑	11%	175 000	↑	3%	100 000	↓	-9%
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%
цена аренды, RUB за 1 кв.м в год, без учёта НДС, операционных и эксплуатационных расходов									
2012 год	30 000	↑	11%	15 000	↓	-6%	9 000	↓	-10%
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%
доля вакантных площадей, %									
2012 год	12%	↑	20%	13%	↓	-13%	20%	→	0%
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%
доля операционных и эксплуатационных расходов, %									
2012 год	10%	↓	-29%	15%	↓	-12%	10%	↓	-33%
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%
капитализация, %									
2012 год	8%	→	0%	9%	→	0%	9%	→	0%
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%

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА



Треть рынка для класса А – показатель, сопоставимый с классовой структурой мирового рынка. По сравнению с предыдущем годом доля А класса в Москве выросла на 5%. Класс В+ все так же преобладает на рынке, предоставляя потребителю качественные площади по ценам существенно ниже, что в условиях текущей экономической ситуации является преимуществом для ряда потребителей.

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА



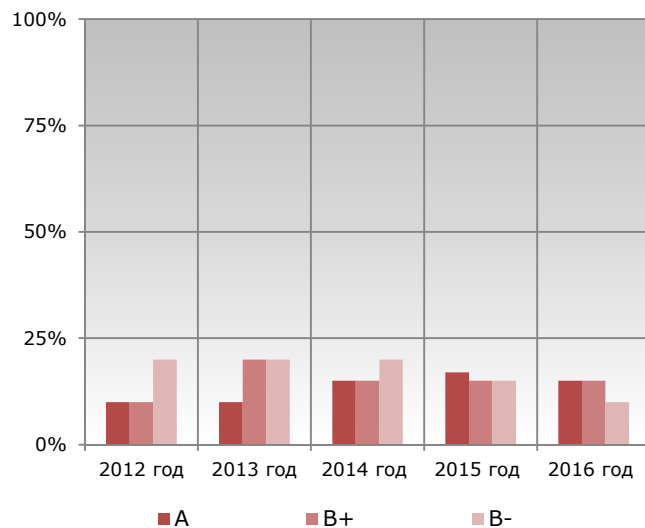
Географическая структура отличается своей стабильностью. Наибольшая доля офисов расположена внутри Садового кольца и ММДЦ. Однако текущая тенденция ввода в эксплуатацию бизнес-центров на окраине Москвы, разгрузки центра столицы и возвращения его исторического облика, объясняет сокращение доли площадей, расположенных в центре, относительно предыдущих лет.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА



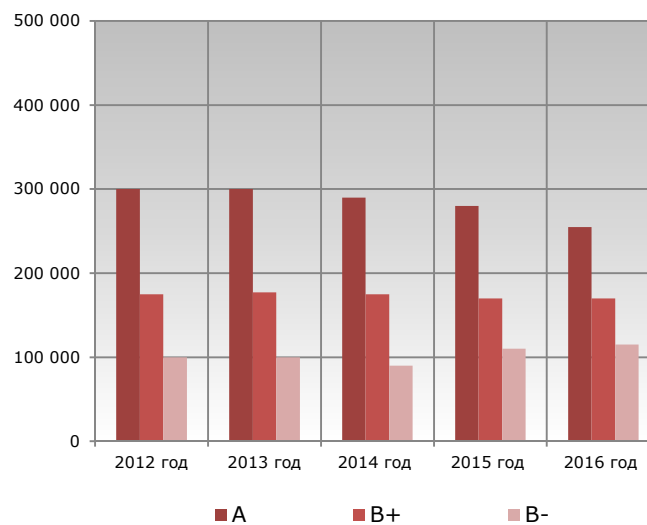
Среди покупателей и арендаторов офисных площадей преобладают компании сектора информационных технологий и телекоммуникаций, составляя около трети суммарного спроса. На втором месте производственный сектор. Также необходимо отметить снижение объема сделок со стороны иностранных компаний, чья доля в общей структуре рынка снизилась в два раза по сравнению с предыдущим годом.

ПОТЕНЦИАЛ ТОРГА



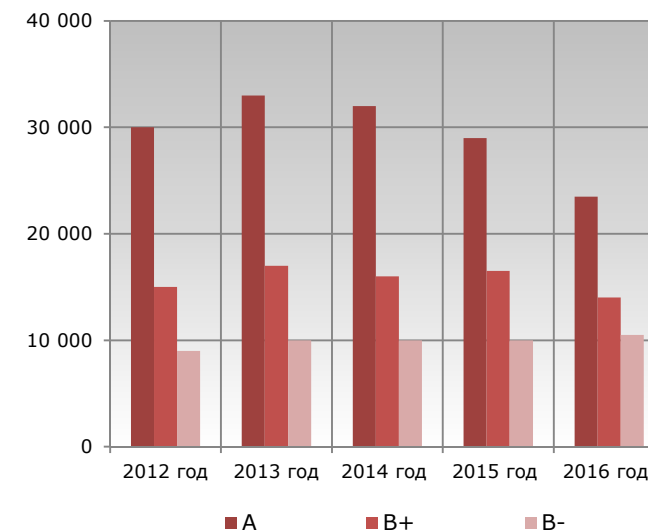
Изменение показателей торгового потенциала в 2015 и 2016 годах характеризуется массовым межклассовым переходом арендаторов, неизбежным в условиях текущей экономической ситуации. Повышение спроса на площади класса В- в отсутствие глобального прироста объема предложения привело к понижению показателя торгового потенциала. Значение торгового потенциала для класса А в 2016 году стабилизировалось относительно значения 2015 года.

ЦЕНА ПРОДАЖИ



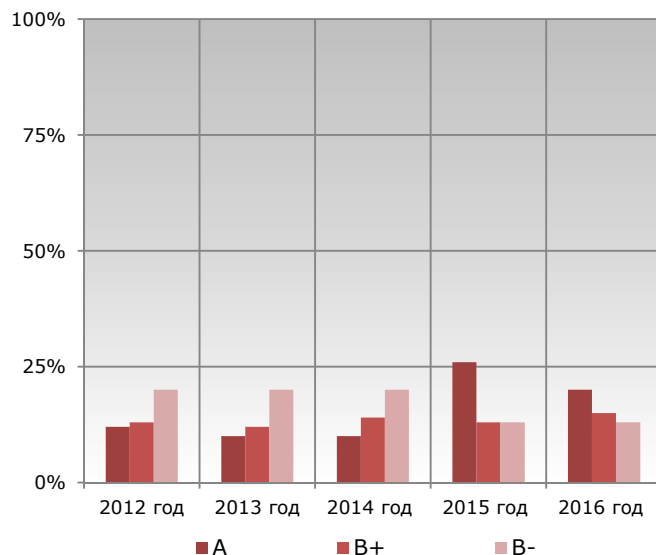
Цена продажи офисов класса А заметно снизилась по сравнению с предыдущим годом, что характеризуется высоким уровнем вакантности, большим объемом ввода площадей в 2015 году и одновременным снижением спроса. Цена продажи помещений класса В+, наоборот, остается стабильной. Цена класса В- претерпевает незначительное повышение (5%), объяснимое ростом спроса на помещения данного класса.

ЦЕНА АРЕНДЫ



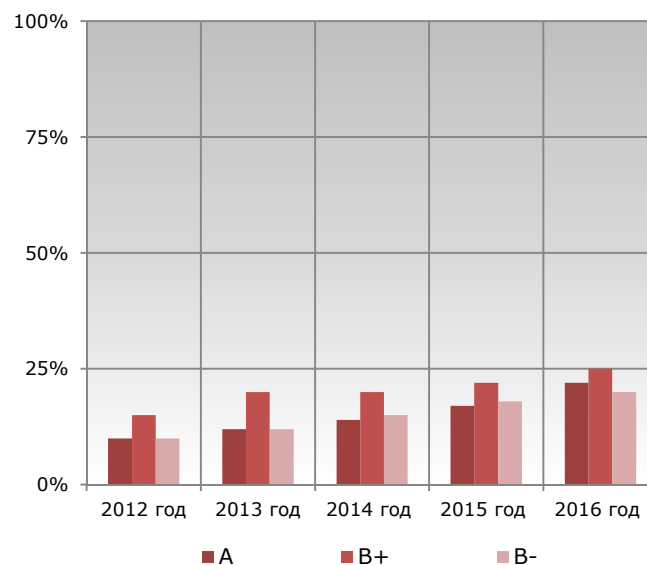
Аналогично ценам продаж арендные ставки площадей класса А и В+ претерпели снижение. Так, среднее значение цены аренды класса А снизилось на 19% по сравнению с предыдущим годом, В+ - на 15%. В классе В- преобладает иная тенденция: как и для цен продажи, так и для ставок аренды, характерен рост показателей на 5%. Рубль окончательно стал доминирующей валютой при заключении договоров аренды.

ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ



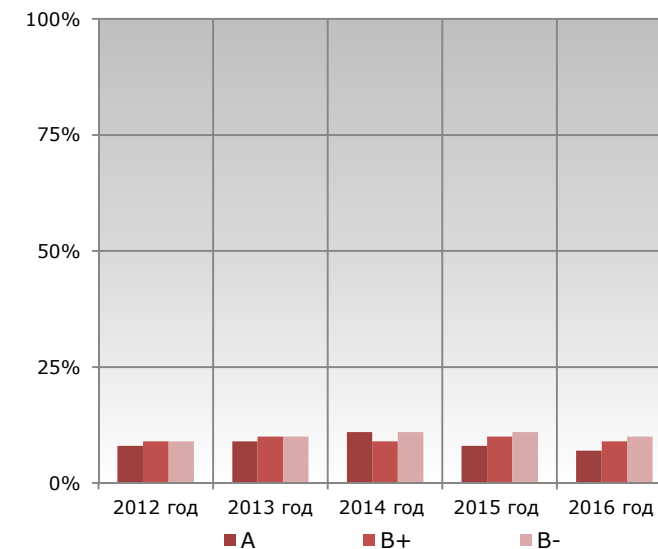
Уровень вакантности для офисов класса А значительно снизился по сравнению с показателем 2015 года, что объясняется рекордно низким объемом ввода площадей в 2016 году. Класс В относительно стабилен в части заполнения: доля вакантных площадей класса В- по-прежнему остается низкой и держится на уровне 13%, уровень вакантности класса В+ повысился на 2%, достигнув значения в 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 прочее. Нормальный размер расходов - 25-30% от действительной арендой ставки. Рост показателя по сравнению с 2015 годом объясняется одновременным снижением арендных ставок и повышением тарифов.

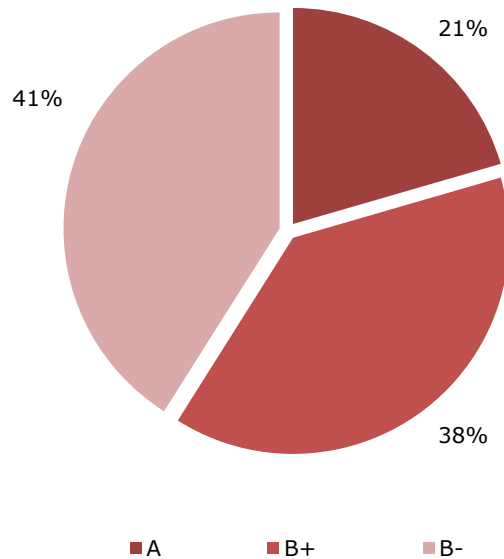
КАПИТАЛИЗАЦИЯ



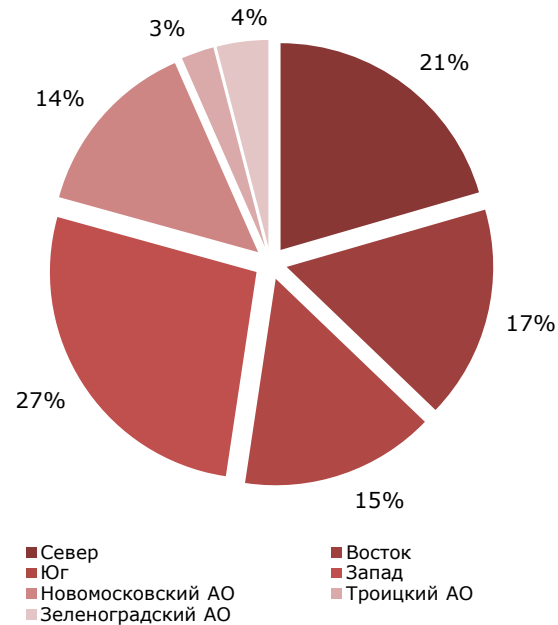
Доходность офисной недвижимости рынка Москвы снизилась по сравнению с уровнем 2015 года, однако по-прежнему держится на уровне 9-10% для класса В+ и В-, что в целом нормально и связано, прежде всего, с высокими страновыми рисками. Значение показателя для офисов класса А несколько ниже, потому что в данном классе все еще имеют место долларовые и евровые договоры аренды.

МОСКВА ЗА ПРЕДЕЛАМИ МКАД

показатели	Москва за пределами МКАД								
	A			B+			B-		
потенциальный торг при заключении сделки, %									
2012 год	10%	↑	100%	10%	→	0%	20%	↑	100%
2013 год	10%	→	0%	20%	↑	100%	20%	→	0%
2014 год	15%	↑	50%	15%	↓	-25%	20%	→	0%
2015 год	17%	↑	13%	13%	↓	-13%	17%	↓	-15%
2016 год	17%	→	0%	13%	→	0%	15%	↓	-12%
цена продажи, RUB за 1 кв.м, без учёта НДС									
2012 год	300 000	↑	11%	175 000	↑	3%	100 000	↓	-9%
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%
цена аренды, RUB за 1 кв.м в год, без учёта НДС, операционных и эксплуатационных расходов									
2012 год	30 000	↑	11%	15 000	↓	-6%	9 000	↓	-10%
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%
доля вакантных площадей, %									
2012 год	12%	↑	20%	13%	↓	-13%	20%	→	0%
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%
доля операционных и эксплуатационных расходов, %									
2012 год	10%	↓	-29%	15%	↓	-12%	10%	↓	-33%
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%
капитализация, %									
2012 год	8%	→	0%	9%	→	0%	9%	→	0%
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%

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


Основа рынка офисного пространства Москвы за пределами МКАД простирается на юго-запад географического региона. Снижение требований арендатора к уровню офиса и стремление к минимизации расходов объясняет преобладание площадей класса В+ и В-. Политика разгрузки столицы и ввод новых площадей за пределами МКАД объясняет рост доли площадей класса А по сравнению с 2015 годом.

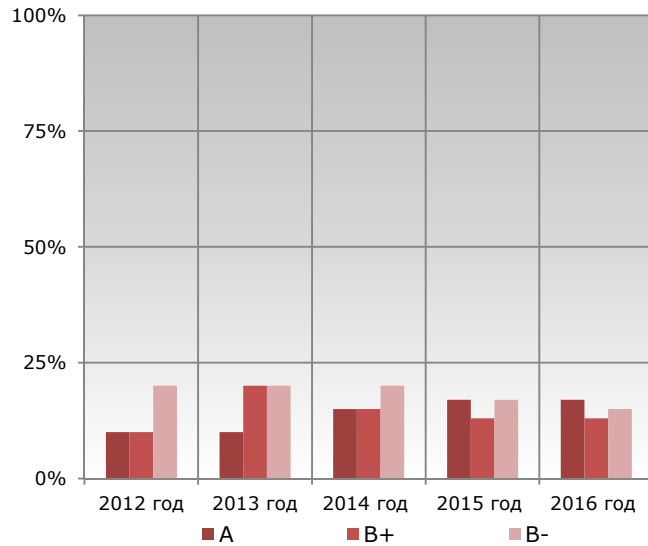
ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


Более 90% земель Москвы за пределами МКАД лежат в направлениях киево-калужских дорог Новой Москвы. С учетом Новомосковского административного округа на долю западного направления приходится около половины суммарного объема предложения офисных помещений. Данная географическая структура рынка достаточно стабильна, существенных колебаний не предвидится.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА

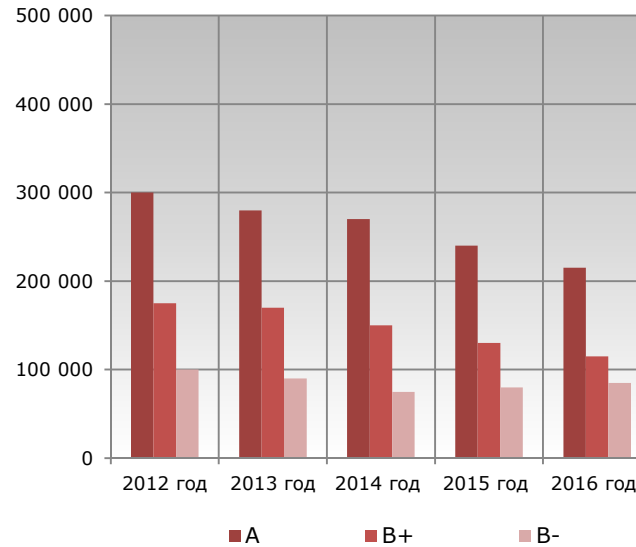

Потребительская структура рынка офисов в Москве за пределами МКАД значительно отличается от структуры спроса внутри кольцевой автодороги. По мере движения к центру столицы акцент смещается со стороны арендаторов производственной отрасли в сторону IT и финансовых компаний. В Москве за пределами МКАД на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

ПОТЕНЦИАЛ ТОРГА



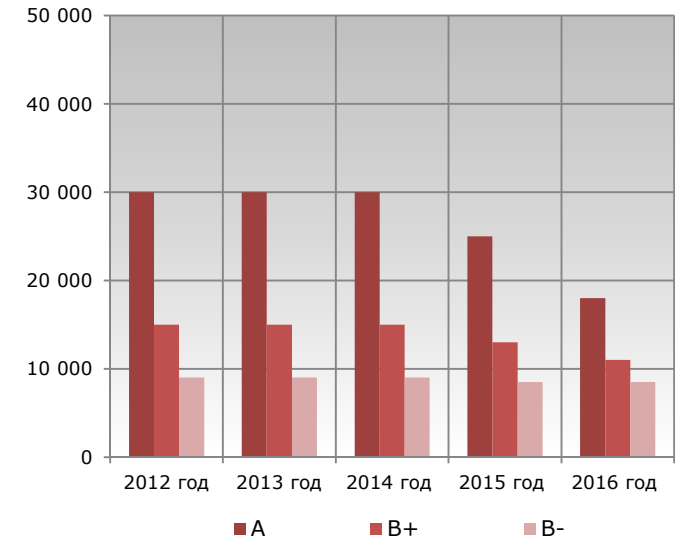
Показатели торго для офисов всех классов, расположенных в Москве за пределами МКАД, относительно стабильно. В условиях текущей экономической ситуации межклассовое перемещение арендаторов из класса А в В+ и из В+ в В- соответственно повлекло за собой повышение спроса на офисы более низкой стоимости, поэтому торг на офисы класса В- снизился с 17% до 15% по сравнению с 2015 годом.

ЦЕНА ПРОДАЖИ



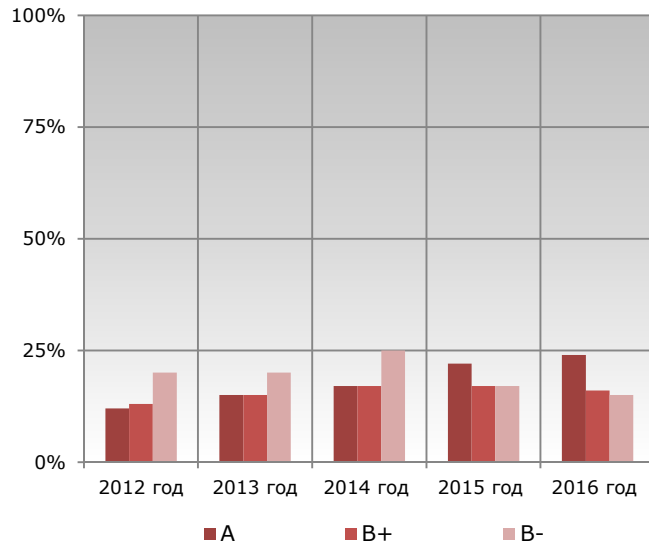
Цена продажи офисных помещений класса А и В+, расположенных в Москве за пределами МКАД, снизилась на 10-13% по сравнению со значениями предыдущего года, это естественно в условиях текущей экономической ситуации. Цена продажи помещений класса В-, наоборот, повысилась, что объясняется ростом спроса на офисы данного класса и ограниченным объемом предложения.

ЦЕНА АРЕНДЫ



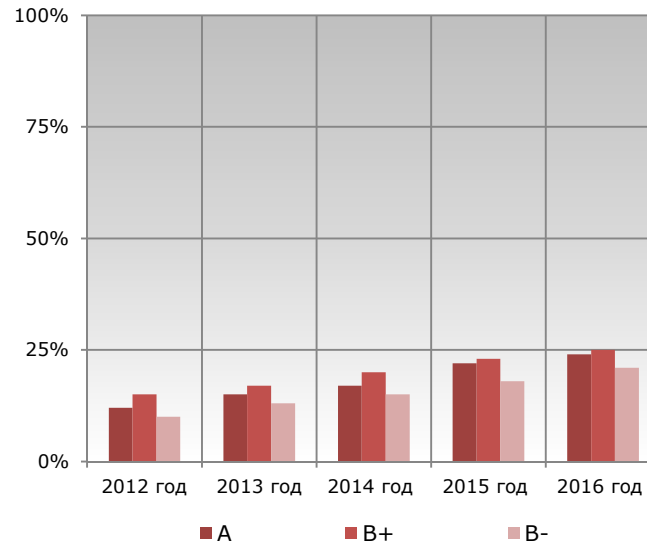
Тенденция снижения арендных ставок, характерная для Москвы в пределах МКАД, также распространяется и за ее границы. Цена аренды офисов класса А и В+ заметно снизилась. Межклассовый переход арендаторов послужил толчком к снижению ставок. Большой суммарный объем площадей класса А, введенных в 2015 году и не встретивших ожидаемого спроса, повлек падение цен аренды.

ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ



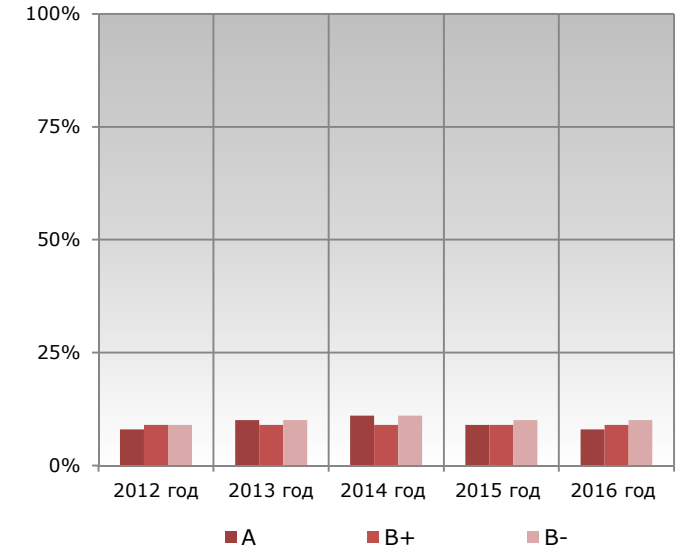
Объем введенных в 2015 году объектов не встретил должного спроса, прежде всего, потому что текущая экономическая и политическая ситуация не вселяет потребителям уверенности; многие компании не готовы заключать долгосрочные договоры аренды, а тем более приобретать дорогостоящие объекты класса А, что не могло не повлиять на уровень вакантности данного класса. Класс В+ и В- относительно стабилен.

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 арендой ставки. Снижение арендных ставок и повышение тарифов объясняют незначительный рост данного показателя.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ



Чем ближе к центру столицы, тем меньше рисков для отрасли, – предложение относительно стабильно, уровень обслуживания повышается, спрос растет. Меньший риск обуславливает меньшую доходность. 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 В+, В-; для класса А– 8-9%.

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 заместителем директора Департамента оценки и консультационных услуг Юрием Паньковым, MRICS.

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