

10 ЛЕТ ОФИСНОГО РЫНКА УДАРНЫМИ ТЕМПАМИ!

2007–2017: ХРОНОЛОГИЯ РЫНКА

2017: ЧТО СВОБОДНО?

2017–2020: ЧТО БУДЕТ?



Коммерческие условия 2007–2017 гг.

Пройдя несколько циклов, рынок офисной недвижимости Москвы к концу 2016 г. достиг баланса в его нижней точке. Максимально высокие ставки аренды, зафиксированные в 2008 г., сменились резким падением и дальнейшим периодом

стабилизации в 2011–2013 гг. В течение последних 3-х лет формировался рынок арендатора, на котором сегодня предлагаются самые привлекательные условия за всю историю рынка офисов в Московском регионе.

Важным событием стал переход рынка офисов Москвы, традиционно функционирующего в иностранной валюте, в российские рубли, что позволило арендаторам снизить риск увеличения ставок аренды в связи с валютными колебаниями.



Источник: Knight Frank Research, 2017

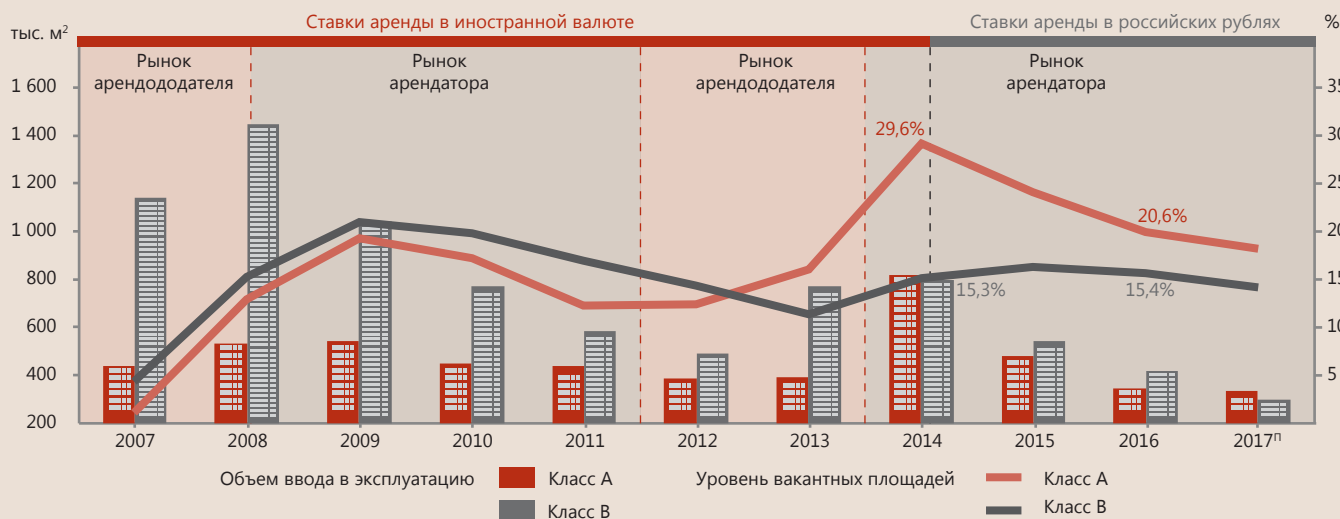
Предложение 2007–2017 гг.

Рост ставок аренды и высокие объемы поглощения явились причиной возрастающей активности девелоперов на этапе становления рынка Московского региона, а также в период восстановления после кризиса 2008–2009 гг. Результатом активного строительства стал рекордный объем введенных в эксплуатацию офисов

в 2008 и 2014 гг. Оба периода, помимо увеличения объема свободных площадей, сопровождались снижением спроса на офисные помещения в связи с замедлением роста экономики страны.

1 млн м² офисных площадей, введенных в эксплуатацию в период 2012–2014 гг.,

по-прежнему доступен на первичном рынке аренды. Избыток предложения заставил ряд девелоперов отложить сроки ввода новых зданий в эксплуатацию, а также пересмотреть концепции проектов, сократив или полностью отказавшись от офисной составляющей.



Источник: Knight Frank Research, 2017



Договор аренды

Потрясения в экономике страны, а также на рынке недвижимости отразились на заключаемых договорах аренды. В условиях «рынка арендатора» компании стараются максимально снизить риски, в связи с чем, условия договоров стали меняться.



Качество

Со времен становления рынка, офисные здания и рабочее пространство претерпели серьезные изменения, обусловленные совершенствованием технологий строительства, а также изменившимися потребностями компаний-арендаторов. Сегодня наиболее востребованными являются бизнес-центры, в которых предлагаются максимально эффективные планировочные решения, а также здания, обладающие необходимой инфраструктурой.

Сравнение стандартных условий договора аренды на офисное помещение класса А

	2007	2017
Условия аренды		
Валюта сделки	<ul style="list-style-type: none"> USD (по курсу ЦБ РФ) (EUR+USD)/2 	<ul style="list-style-type: none"> RUR USD (фиксированный курс, либо валютный коридор) USD (по курсу ЦБ РФ)
Структура сделки*	ПДА+КДА+ДДА	<ul style="list-style-type: none"> КДА+ДДА Только ДДА
Страховой депозит	3 месяца арендная плата (с обязательной индексацией; фиксация в валюте договора)	3 месяца (без индексации; фиксация в российских рублях)
Срок аренды	5–10 лет	3–5 лет
Индексация	<ul style="list-style-type: none"> 5%, По CPI (с ограничением нижней границы на уровне 2–3%) 	<ul style="list-style-type: none"> 8–10%, ИПЦ для рублевых договоров CPI для валютных договоров с ограничением до 3%
Операционные расходы	USD (в 2008–2010 гг. вводится система open-book)	RUR (open-book с ограничением на контролируемую часть)

Гибкость договора аренды

Возможность досрочного расторжения договора арендатором	Отсутствует (при 10-летних сроках возможно)	Есть (после 3 лет)
Возможность сокращения занимаемых площадей	Отсутствует	Есть (в определенные периоды и на определенную долю от занимаемых площадей)
Право пересмотра ставки аренды	Редко	Есть (с возможностью выхода из договора со стороны арендатора)
Право расширения	Есть	Отсутствует (либо предоставляется только на смежные этажи)
Состояние помещений	Shell&Core	<ul style="list-style-type: none"> С отделкой С отделкой под арендатора Shell&Core

* ПДА – предварительный договор аренды; КДА – краткосрочный договор аренды; ДДА – долгосрочный договор аренды.
Источник: Knight Frank Research, 2017

Сравнение качественных характеристик офисных зданий класса А

	2007	2017
Площадь типового этажа	<ul style="list-style-type: none"> 1 000–1 200 м² В некоторых случаях до 5 000 м² (без атриумов) 	<ul style="list-style-type: none"> 1 800–2 500 м²
Форма типового этажа	Различная форма	Квадратная/прямоугольная
Парковка	Наземная/подземная	Подземная (обязательное требование для офисных зданий класса А)
Инфраструктура	Кафе/столовая	Столовая, кафе/ресторан, торговая инфраструктура
Высота потолков	2,7–3,5 м (часто здания проектировались с высотой потолка 2,7 м)	2,9–3 м в чистовой отделке
Коэффициент потерь	10–14%	7–10%

Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения в 2017 г.

На сегодняшний день общий объем предложения качественных офисных площадей составляет 15,8 млн. м², из которых 2,6 млн. м² вакантны. Несмотря на это, для рынка офисной недвижимости Москвы характерен дефицит предложения крупных офисных блоков: компании имеют возможность выбрать для аренды офис площадью 20 тыс. м² всего из 20 офисных зданий, 7 из которых расположены за пределами МКАД. В частности, офисные блоки площадью 10–20 тыс. м² в границах делового квартала ММДЦ «Москва-Сити»

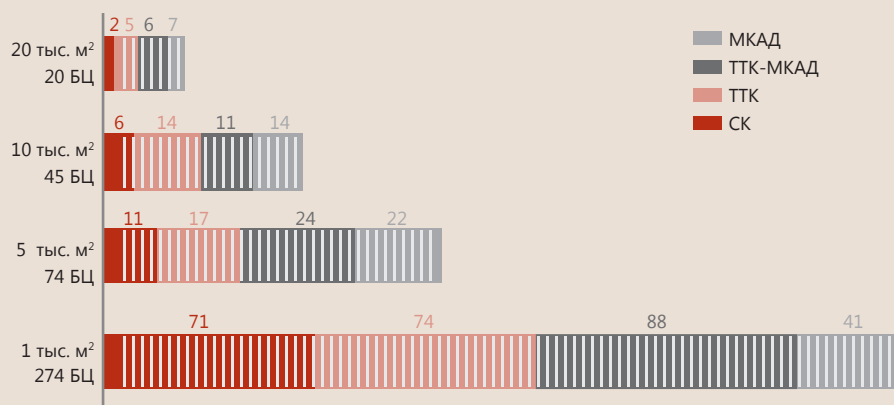
доступны только в двух офисных башнях – МФК «ОКО» и «iQ-квартал».

В это же время, в ММДЦ «Москва-Сити» сегодня свободно 260 тыс. м² (с учетом строящихся зданий, ввод в эксплуатацию которых запланирован на 2016–2017 гг.), что сопоставимо с объемом свободных площадей в децентрализованных деловых зонах (в районе МКАД). Однако офисные помещения в бизнес-центрах делового района предлагаются преимущественно блоками 1–3 тыс. м².

Распределение объема свободных офисных площадей по основным деловым районам, тыс. м²



Распределение офисных зданий в зависимости от местоположения и размера свободных блоков



Структура предложения* в 2017–2020 гг.



* Строящиеся и планируемые офисные здания площадью более 20 тыс. м², офисные помещения в которых предлагаются в аренду

** Строительство очередных фаз может быть перенесено



Мария Зимина
Директор департамента корпоративных клиентов Knight Frank

Maria.Zimina@ru.knightfrank.com
+7 (965) 313 7875



Михаил Иоаннесянц
Директор по работе с ключевыми клиентами Knight Frank

Mikhail.Ioannesyants@ru.knightfrank.com
+7 (903) 790 8401

© Knight Frank LLP 2017 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.

KnightFrank.ru
+7 (495) 981 0000