

TIMES

Group of Companies Times

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОСКВА / H1 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ВВОД.....	4
СПРОС.....	6
ИНВЕСТИЦИИ.....	9
ВАКАНТНОСТЬ	12
СТАВКИ.....	14
ГИБКИЕ ОФИСЫ.....	15

РЫНОК НАЧНЁТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ В 2023 ГОДУ



СЕРГЕЙ НАЗАРОВ

Генеральный директор Times Estate



Офисный рынок переживает очередной непростой период, однако, в сравнении с предыдущими кризисами, сегодня российский бизнес реагирует на изменения значительно быстрее и активнее, при этом все стороны проявляют гибкость в переговорном процессе и принятии итоговых решений.

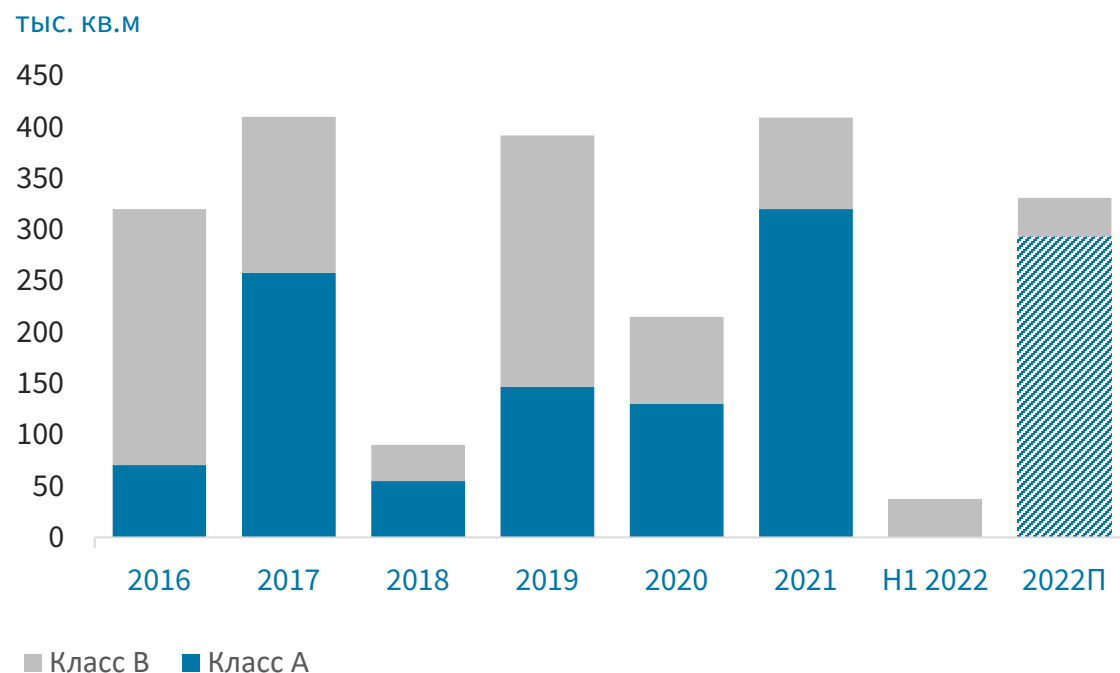
Во втором квартале большинство компаний уже определилась с дальнейшей стратегией и перешла к её реализации: реструктуризация бизнеса и процессов проведена, новые логистические цепочки выстроены, партнеры найдены. Настала очередь офисов: малый и средний бизнес с мая начал активно сокращать аренду, переезжая в меньшие блоки, крупный - по-прежнему расширяется, укрепляя позиции на рынке.

Мы ожидаем, что процесс оптимизации офисных площадей компаниями завершится до конца I квартала 2023 года, затем последует некоторый спад активности, на продолжительность которого окажут влияние существующий потребительский спрос, инфляционные ожидания и действующие на тот момент меры господдержки.

Офисы – один из самых адаптивных и живых сегментов коммерческой недвижимости, однако в текущей ситуации ожидать восстановления рынка раньше 2023 года не стоит.



Динамика объема нового предложения:



Источник: Times Estate, H1 2022

СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

- Строительство большинства проектов по-прежнему заморожено, что ожидаемо привело к значительному спаду объемов ввода по отношению к прошлому году: если в первом полугодии 2021 года на рынок вышло 409 тыс. кв. м офисных площадей класса А (в том числе крупные комплексы «Ростех-Сити» – 174 тыс. кв. м, «Сбер-Сити» – 128 тыс. кв. м., «Два Капитана» – 79,8 тыс. кв. м), то за шесть месяцев 2022 года только 38 тыс. кв. м офисов класса В+ («Jazz» - 13,4 тыс. кв. м, «Прайм Тайм» - 13,1 тыс. кв. м, «Trend Line» - 11,3 тыс. кв. м).
- До конца года планируется ввод крупных объектов класса А: Comcity (фаза Браво), DM Tower, AFI Square (реализовано банку «Тинькофф»), STONE Towers (Tower A). Общий объем нового строительства ожидается на уровне 330 тыс. кв. м.
- Почти 70% строящихся проектов уже реализовано, таким образом на рынок выйдет только 100 тыс. кв. м спекулятивных площадей.

ВВОД

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

- Девелоперы сохраняют гибкость в реализации заявленных проектов:

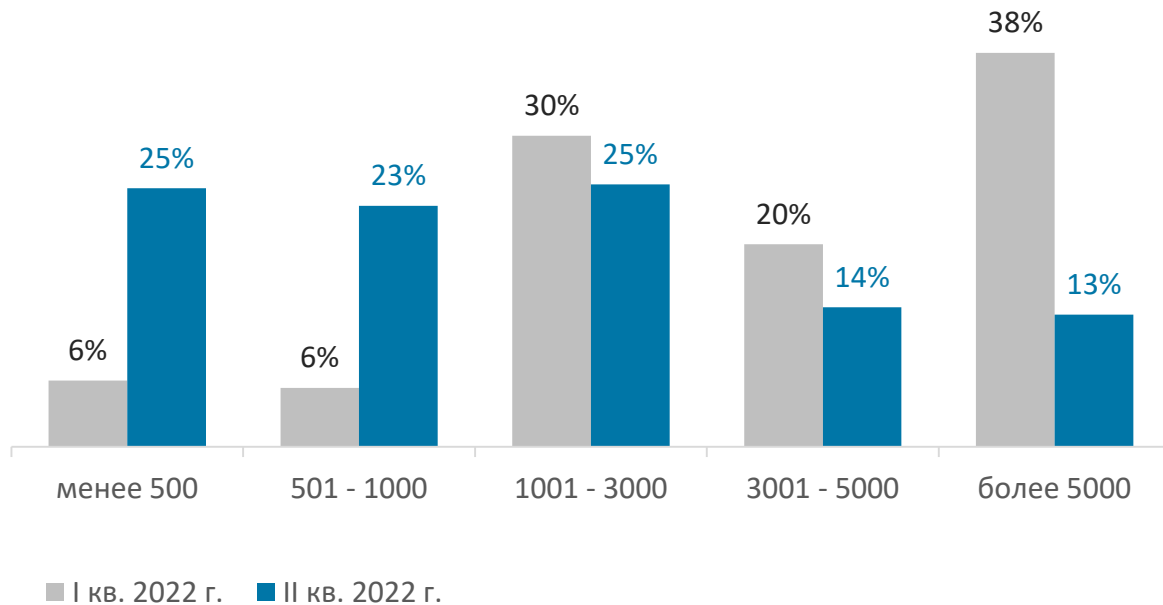
Март	Апрель	Июнь
Перенос старта стройки на лето-осень 2022 г.	Реализация проектов переводится в формат BTS	Отмена BTS, выход на стройку в качестве инвестора



STONE HEDGE заявил о начале строительства делового центра в Костомаровском переулке, 11/1 общей площадью 15,6 тыс. кв. м, на собственные средства.

- К концу II квартала строительные и девелоперские компании уже сформировали новый пул партнеров и поставщиков, наладили логистические цепочки, что привело к снижению стоимости строительства на 5-10% по данным экспертов. Это является дополнительным фактором, который способен побудить девелоперов вернуться к реализации проектов.
- Большая часть качественных проектов (бизнес-парк Останкино, Lunar, Geolog, Taller), в том числе в Москва-Сити (iCITY, Гранд Тауэр, Capital Towers) будут введены в эксплуатацию в 2023-2025 годах, что на сегодняшний день является плюсом: дефицит новых качественных площадей стабилизирует рынок и сохраняет уровень вакансии в комфортных значениях.

Структура спроса по размеру офисного блока:



МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС УМЕНЬШАЕТ ЗАНИМАЕМЫЕ ПЛОЩАДИ, КРУПНЫЙ – РАСШИРЯЕТСЯ.

Во II квартале произошло изменение структуры спроса: крупные блоки, по которым закрывали прошлогодние договоренности в I квартале, стали менее актуальными, в апреле-июне основной объем сделок пришелся на лоты площадью до 3 тыс. кв. м (80% от общего числа контрактов во II квартале заключено на блоки до 1 тыс. кв. м):

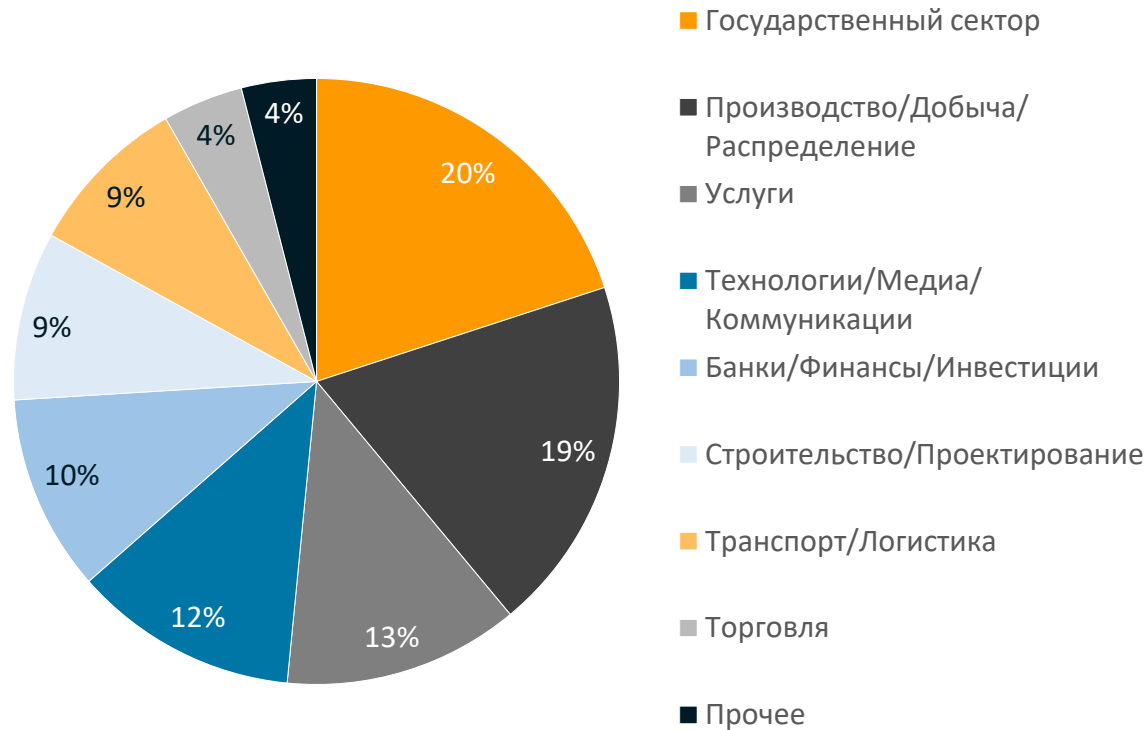
- Компании оптимизируют арендуемые площади, снижая их путем переезда в блоки меньшего размера или предлагая рынку часть площадей в субаренду (с начала года скрытая вакансия увеличилась с 40 до 200 тыс. кв. м.), причем их коммерческие условия и состояние блоков зачастую лучше тех, что предлагает открытый рынок.
- Малый и средний бизнес также готов сменить офис класса А на класс В, количество таких запросов выросло на 30% с начала года.
- Блоки площадью более 5 тыс. кв. м остаются востребованными только у крупных российских корпораций, которые укрепляются и расширяются на фоне снижения конкуренции со стороны западных компаний.

Крупные сделки, II квартал 2022 года:


№	Проект	Адрес	Площадь, кв. м	Сегмент	Класс	Тип сделки
		ИТОГО	34 675			
1	Чистопрудный, 8	Чистопрудный бул., 8	6 106	Госструктура	B+	Аренда
2	Газойл Плаза	Намёткина ул., 12А	4 393	Логистика	A	Аренда
3	Газойл Плаза	Намёткина ул., 12А	4 341	Производство	B+	Аренда
4	1-й Казачий пер., 12	1-й Казачий пер., 12, с1	4 244	Производство	B+	Покупка
5	Николаямская 24	Николаямская ул., 24, с1	4 200	Услуги	B+	Аренда
6	Алкон	Ленинградский пр., 72, с1	3 280	Услуги	A	Аренда
7	AFI2B	2-я Брестская ул., 48	2 640	Добыча	A	Аренда
8	Город Столиц	Пресненская наб., 8, с1	2 437	IT	A	Аренда
9	Онегин	Полянка ул., 2	1 548	Финансы	A	Аренда
10	Демидов	Тимура Фрунзе ул., 11, с1	1 486	E-commerce	A	Аренда

ПОРТРЕТ АРЕНДАТОРА

Структура спроса по сфере деятельности компаний:



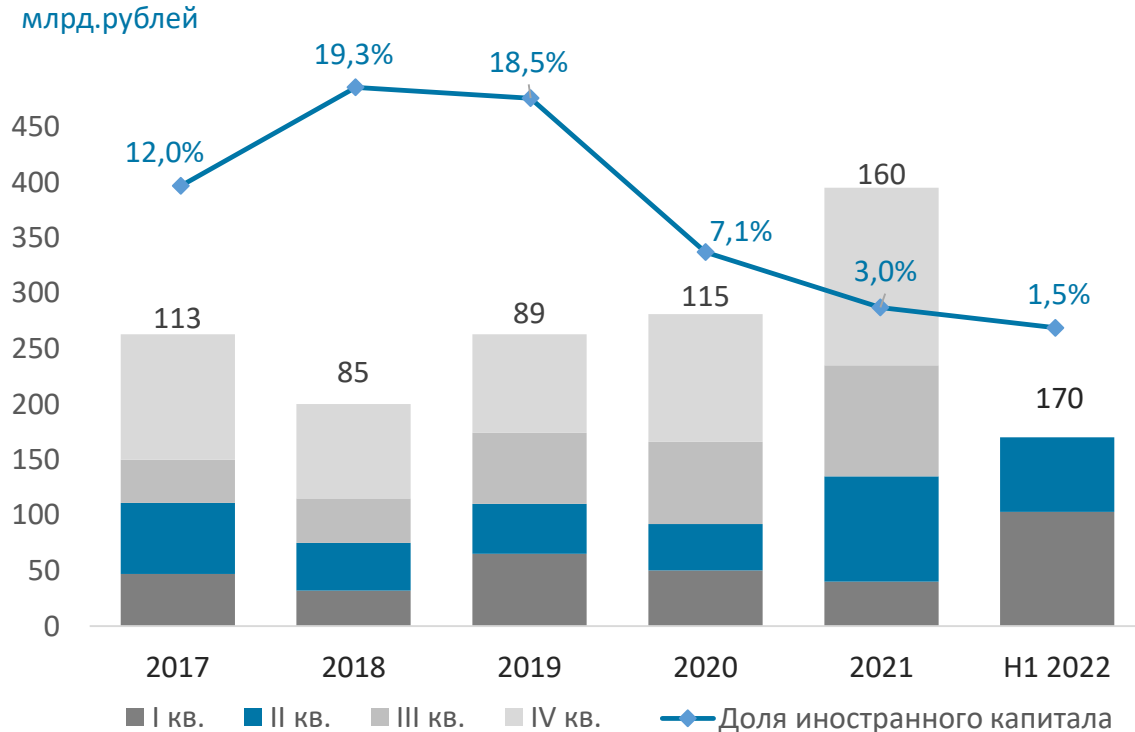
- Портфель арендаторов по сравнению с началом года также изменился: наиболее активными являются госструктуры, производственный сектор (совместно с добывающим) и сфера услуг, при этом доля IT-компаний снизилась, но мы ожидаем её рост в связи с новыми льготами для компаний и растущим спросом на специалистов в этой отрасли со стороны рынка.
- Компании из Азии (Китай, Иран) и Турции ведут переговоры в нескольких проектах, однако, учитывая сохраняющиеся геополитические риски, это единичные случаи. Сделки с компаниями из стран СНГ и Юго-Восточного региона мы увидим не раньше конца 2023 года.
- В целом, интерес со стороны рынка стал более активным к концу июня, компании говорят о высокой степени определенности в стратегии, часть из них воспринимают сложившуюся ситуацию, как возможность для расширения бизнеса.

 Наибольшие возможности в текущей ситуации видят представители сферы производства (37%) и торговли (38%), где компании уже приняли решение о расширении бизнеса или рассматривают такую возможность.

ИНВЕСТИЦИИ

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Динамика объема инвестиций и доли иностранного капитала:



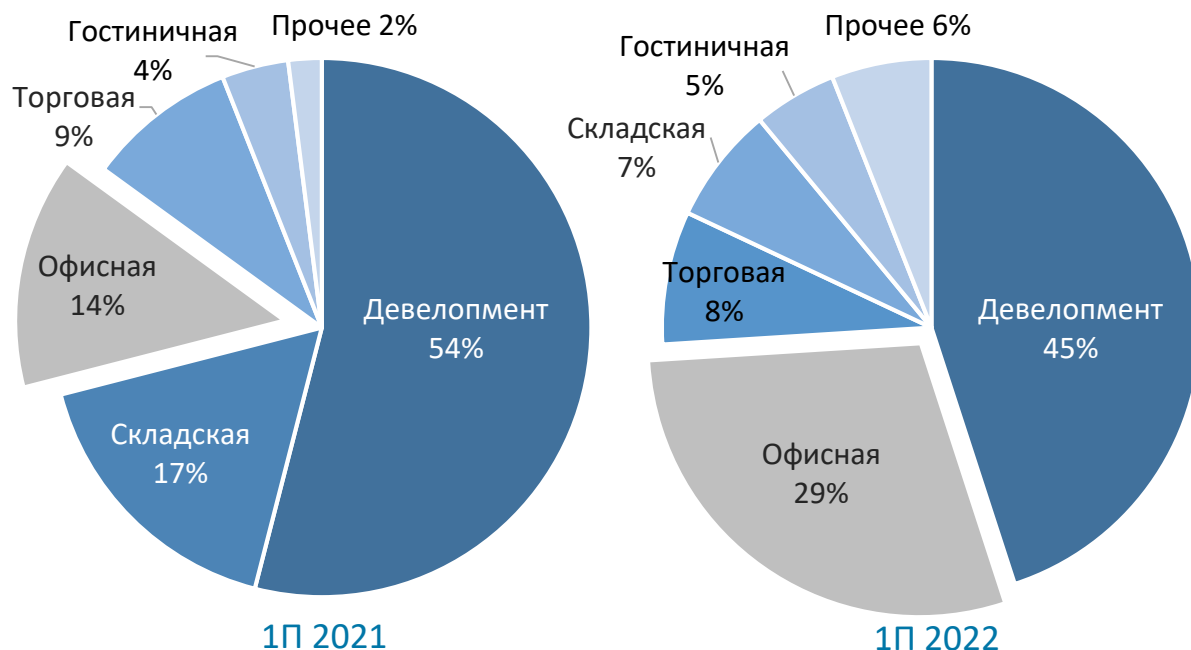
Источник: Times Estate, H1 2022

- Объем инвестиций в недвижимость по итогам I полугодия превысил показатель первых шести месяцев 2021 года на 39% и составил 170 млрд. рублей, из них в офисы вложено около 50 млрд. (29% от общего объема). Однако основной объем был инвестирован в I квартале (103 млрд. рублей), с марта мы увидели охлаждение рынка, хотя его показатели превзошли аналогичные периоды 2013 – 2020 годов (за исключением 2017 г).
- Это свидетельствует о наличии средств на рынке, которые так или иначе будут способствовать развитию российского бизнеса и стабилизации ситуации в коммерческой недвижимости. Большинство компаний определилось с дальнейшей стратегией, они возвращаются к покупке офисов и площадок под новое строительство и производство.
- Тем не менее до конца года мы ожидаем сокращение инвестиций по отношению к 2021 году как минимум на 20-30% в связи с сохраняющимися геополитическими рисками для внешних, так и для внутренних инвесторов.
- Доля иностранного капитала по-прежнему незначительна – около 1-2% в общем объеме инвестиций и останется на этом уровне как минимум до конца 2024 года.

ИНВЕСТИЦИИ

ОСНОВНЫЕ ИТОГИ

Структура инвестиционных сделок по сегментам:



Ключевые инвестиционные сделки за II квартал 2022 года:

Компания	Адрес	Сегмент	Цена, млрд. руб.
ООО "Ю-Крафт"	Торгово-офисный кластер "Арма"	Офисы	17
Vesper	БЦ на Шаболовке, 31	Девелопмент	14
Tekta Group	Дербеневская ул. (бывш. БЦ "Кожевники")	Девелопмент	9

ИНВЕСТИЦИИ

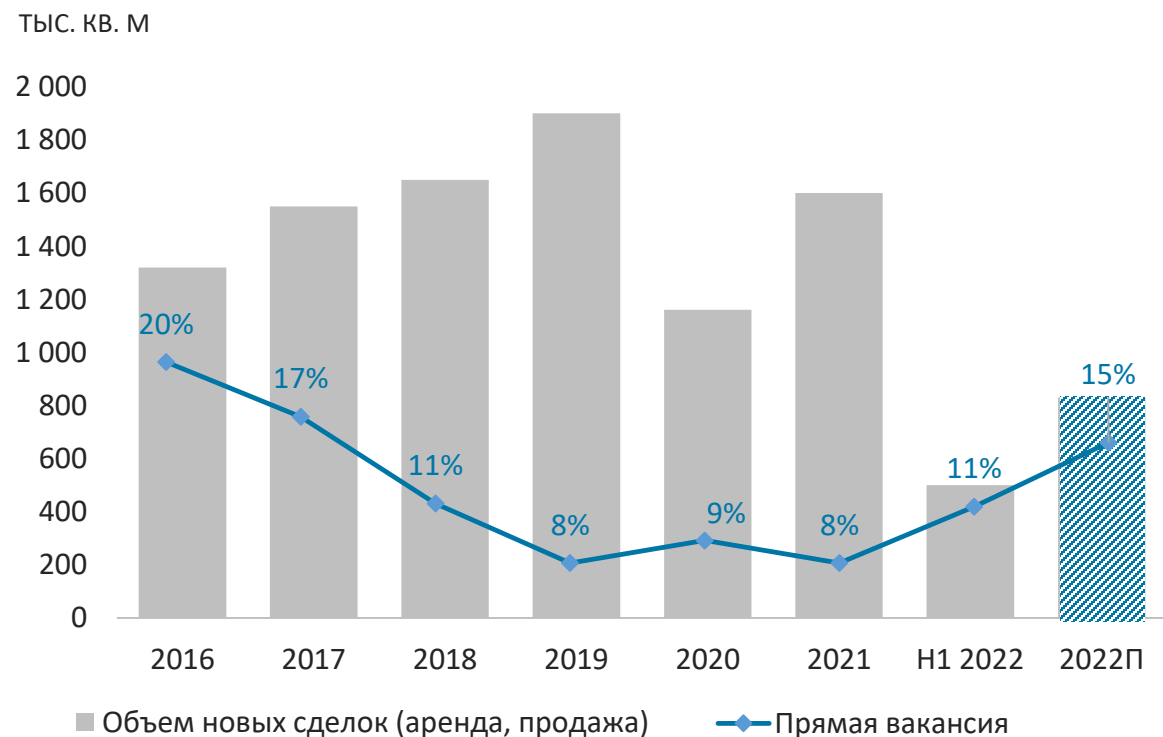
КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

- 1.** ВЫКУП АКТИВОВ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ, УХОДЯЩИХ ИЗ РОССИИ
- 2.** ВЫКУП И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА (сделки M&A)
- 3.** ВЫХОД НА РЫНОК СТРЕССОВЫХ И НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ, ПЛОЩАДОК ПОД ЗАСТРОЙКУ
(ТАКИЕ АКТИВЫ ЗАЧАСТУЮ ПРЕДЛАГАЮТ С ПОЛНЫМ ПАКЕТОМ ДОКУМЕНТОВ И ДИСКОНТОМ, ПОЭТОМУ ОНИ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ У РЫНКА)
- 4.** РОСТ СПРОСА НА ПЛОЩАДКИ ПОД РАСШИРЕНИЕ/РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА
(УВЕЛИЧИЛОСЬ ЧИСЛО КЛИЕНТОВ, ПРИОБРЕТАЮЩИХ АКТИВЫ ПОД РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА)
- 5.** ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ РЫНКА НА «ПОКУПАТЕЛЯ»

ВАКАНТНОСТЬ

РОСТ СУБАРЕНДЫ

Динамика объема новых сделок и доли вакантных площадей:



Источник: Times Estate, H1 2022

- С начала года скрытая вакансия увеличилась с 40 до 200 тыс. кв. м. Это относится как к субаренде, так и к переуступке прав по договору. Основная часть приходится на российские офисы международных структур, российский бизнес занимает лишь пятую часть в общем предложении.

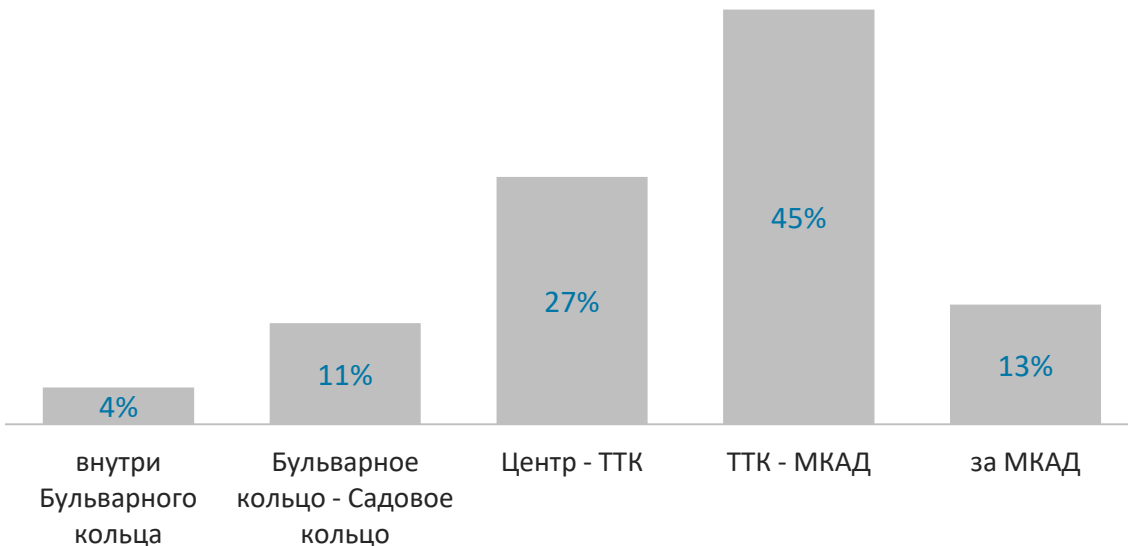
Компании избавляются от «запасов», которые держали под расширение штата или высвобождающихся площадей в результате проведенной реорганизации структуры и оптимизации бизнес-процессов. Их выход из договора сдерживается крупными штрафами, поэтому сдача части офиса в субаренду или полная переуступка прав по действующему договору — единственный для многих путь сократить существующие расходы. Однако, единичные примеры выхода из договора с уплатой штрафов также уже есть.

- В то же время, небольшая часть арендаторов обратилась к собственникам с просьбой сократить площади, снизить ставки или расторгнуть договор. Отметим, что переговорный процесс сторон может длиться до шести месяцев, поэтому мы ожидаем освобождения около 100-150 тыс. кв. м офисов к концу года, таким образом, часть скрытой вакансии перерастет в открытую и достигнет уровня 15%.

ВАКАНТНОСТЬ

УХОД ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

Распределение вакантных площадей по деловым районам:



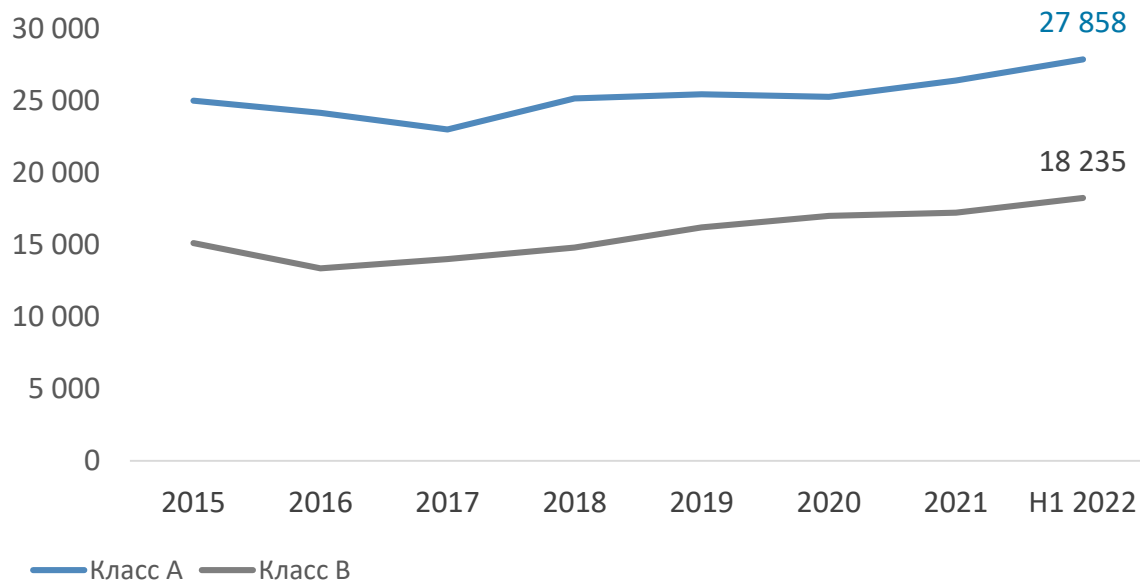
- Далеко не все зарубежные компании готовы покинуть российский рынок: на текущий момент только 15-20% заявили о своем уходе, при этом 60-70% из них по-прежнему остаются в России, часть продали бизнес российскому менеджменту, сохранив при этом команду, операционную деятельность и офисы, часть лишь ограничила инвестиции в развитие российского направления, а некоторые, в связи со спецификой процесса согласования, до сих пор не определились с дальнейшей стратегией, сохраняют молчание и... офисные площади.
- В то же время, на рынке уже стали появляться освободившиеся офисы зарубежных компаний, покинувших Россию. Это помещения с качественной отделкой в бизнес-центрах класса А/А+ и самых престижных районах (центр, Белорусский и Ленинградский деловой район). Их не так много (около 50 тыс. кв. м), учитывая недостаток качественных площадей в этих локациях, а также уже выполненную отделку (что является дополнительной статьей экономии бюджета), российские компании выбирают эти объекты с рынка. Мы даже видим конкуренцию среди нескольких претендентов на отдельные блоки.

Тем не менее, в бизнес-центрах классов А и А+ количество свободных площадей с начала года увеличилось в среднем на 3%.

СТАВКИ

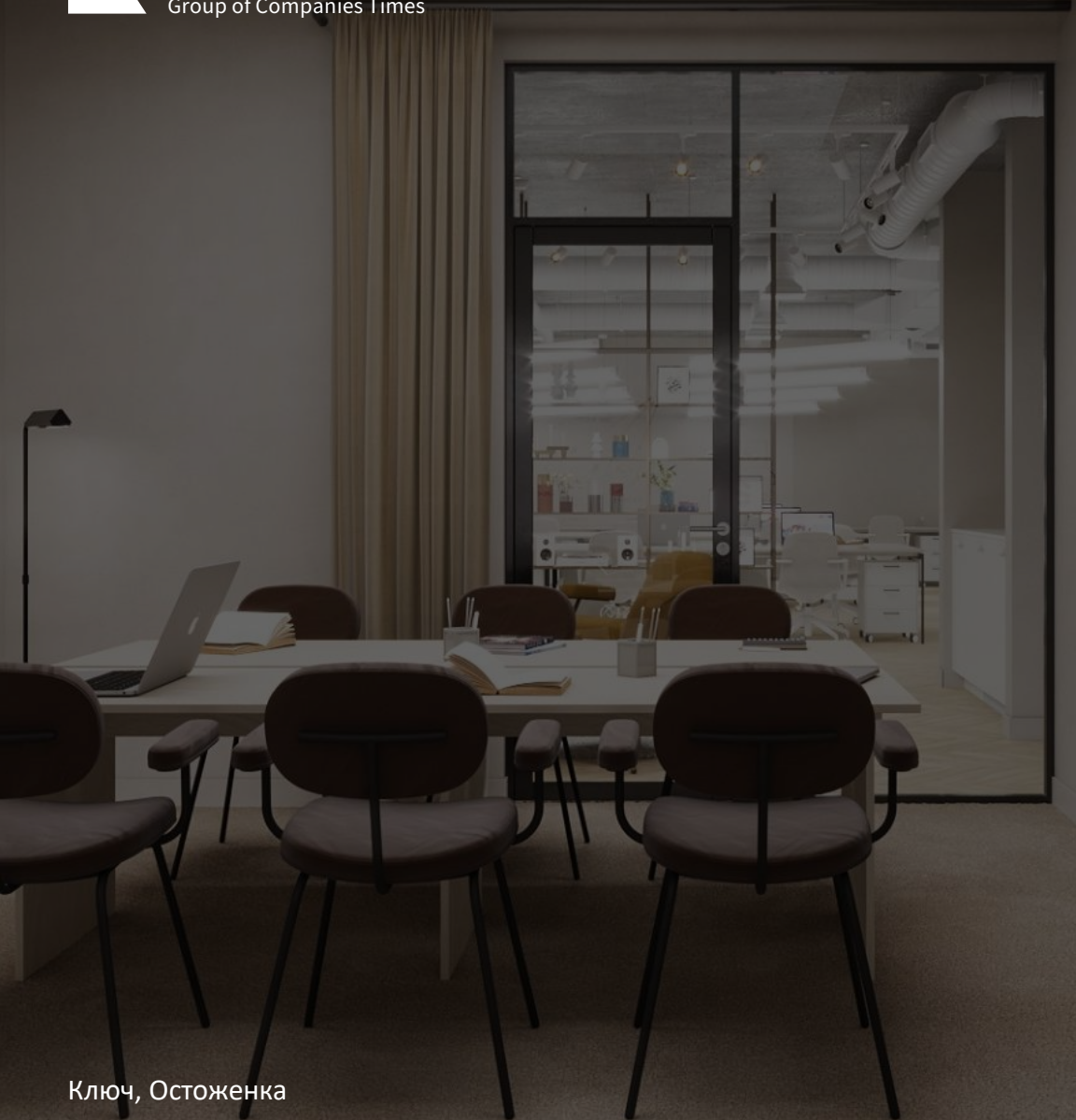
ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ И ПРОГНОЗ

Динамика ставки аренды, руб. за кв. м в год*:



* (без учета операционных расходов, коммунальных платежей и НДС)

- В открытом предложении незначительная корректировка арендных ставок с начала года (+1,1% в классе А и +2,7% в классе В) происходит за счет поглощения более доступных предложений и высвобождения более дорогих. К концу года по нашим оценкам арендная ставка способна вырасти еще на 3-5% за счет выхода новых проектов и офисов международных компаний в открытое предложение.
- Субаренда блоков отличается более выгодными ставками (при краткосрочном контракте), благодаря чему некоторые помещения не выходят в открытую вакансию, а поглощаются текущими арендаторами.
- Собственники сохраняют гибкость в ходе переговоров и готовы пересматривать условия контрактов: от снижения срока действия договора (1-3 года) и более гибких условий выхода до частичной компенсации капитальных вложений и сниженной ставки относительно рынка. В ряде проектов ставка может снижаться в зависимости от уровня вакантности, при этом предпосылок для существенного снижения показателя в будущем нет.



ГИБКИЕ ОФИСЫ

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

РОСТ ВАКАНТНОСТИ.

- На конец II квартала доля свободных помещений увеличилась до 35-45% (в марте 2022 года этот показатель составлял 15%, а в конце мая - 25%), при этом около 27% площадок заполнены полностью.

IT-компании, традиционно занимавшие большую часть сервисных офисов, уменьшили площади (в связи с релокацией части команды) или ушли вовсе. При этом на текущий момент IT-специалисты начали возвращаться в Россию, а спрос рынка на них стабильно растет с начала марта. В связи с этим мы ожидаем возвращение данного сегмента к активному спросу до конца года.

- Крупные арендаторы оптимизируют площади, отказываясь от заключенных ранее контрактов и сдавая в субаренду арендованные площади.



Ozon расторг договор аренды с Flexity и ищет арендаторов на офис BusinessClub by Capital Group в бизнес-центре «Искра-Парк».

ГИБКИЕ ОФИСЫ

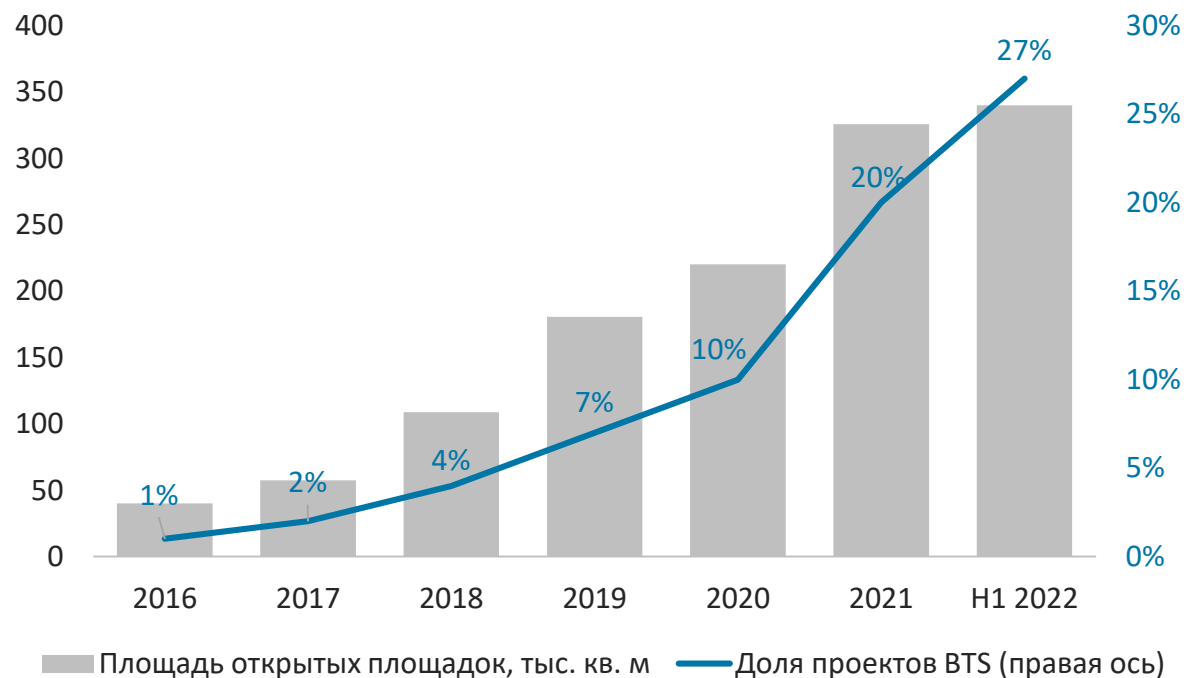
Крупнейшие операторы гибких пространств, II квартал 2022 года:

№	Оператор	Площадь, тыс. кв. м	% от общего объема	Всего площадок	Открыто, тыс. кв. м	Строится, тыс. кв. м	BTS, тыс. кв. м
	ИТОГО	330,6	66%	77	201	57	89
1	Ключ	67,1	13,4%	11	21	0	46
2	Space 1	45,3	9,1%	14	29	0	17
3	Business Club	35,5	7,1%	5	36	0	0
4	Apollax Space	33,6	6,7%	8	20	0	14
5	Flexity	33,2	6,6%	5	4	25	5
6	SOK	31,0	6,2%	6	31	0	0
7	Workki	27,0	5,4%	7	13	14	0
8	Regus	20,8	4,2%	10	21	0	0
9	CODEVELOPMENT	19,3	3,9%	7	11	18	8
10	WeWork	17,7	3,5%	4	18	0	0

ГИБКИЕ ОФИСЫ

ПРОГНОЗ

Динамика объема гибких офисных пространств в Москве:



Источник: Times Estate, H1 2022

Операторы по-прежнему набирают новые площадки в портфель проектов и реализуют их согласно заявленным срокам. На конец II квартала в Москве открыто 340 тыс. кв. м гибких офисов, и еще 130 тыс. кв. м заявлено к вводу до конца года. При этом растет доля сетевых операторов и площадок под конечного клиента (BTS, как и в классической аренде).



«Ключ» арендовал здание Мещанинова подворья общей площадью 10 688 кв. м в шаговой доступности от Кремля.

Сегмент сервисных офисов по нашим оценкам восстановится быстрее классических офисов за счет следующих преимуществ:

- адаптивность пространства под команды разного размера (от одного-двух до сотен человек).
- Технологическая составляющая (на большинстве площадок есть собственные приложения, позволяющие как управлять инженерными системами и мультимедиа, так и бронировать переговорные и доставку еды на рабочее место).
- Отсутствие затрат на подготовку помещения к въезду и меньшие операционные расходы.
- Создание качественного пространства в особняках, большинство из которых расположены в центре города (46% действующих площадок).

TIMES

Group of Companies Times

Узнать подробнее о наших услугах
или задать имеющиеся вопросы:

Тел.: +7 (495) 150-64-29

E-mail: info@times-estate.ru

times-estate.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#)

Times – группа компаний, направлениями деятельности которой являются консалтинг в сфере аренды, продажи и инвестиций в коммерческую недвижимость, собственный информационный портал и оригинальный ИТ-продукт для профессионального сообщества.

Сегодня Times является известным брендом на рынке Москвы и входит в число лидеров офисного консалтинга.

Нашими клиентами уже стали Red Wings, РусГазАльянс, РусГазШельф, ГАЗПРОМ, РусГазДобыча, РЖД, Сбер, Открытие, МКБ, HEINEKEN, Балтийский Химический Комплекс и многие другие.

Информация, представленная в данном материале, содержит данные об офисном рынке Москвы, собранные аналитиками Times и включает субъективную оценку рыночной ситуации, а также прогнозы по основным показателям, которые могут быть не достигнуты.

Данный отчет подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном материале могут содержать неточности или отличаться от данных других компаний.

Материал подготовлен для сведения клиентов и профессионального сообщества, носит обобщенный характер и не может быть применена в качестве основы для принятия решений. Компания Times не несет ответственности в отношении убытков третьих лиц, по причине ошибок или упущений в данном отчете.

Ни одна из частей настоящего материала не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения Times.