

коммерческая недвижимость

Офисы за МКАД растеряли арендаторов

Треть качественных офисов, построенных сразу за МКАД, пустует. Причина этого — снижение арендных ставок в границах Москвы. Собственники загородных бизнес-центров уже снизили цены на 20%, но это не помогло. Спрос арендаторов вернется, как только оживет рынок. Но это случится не раньше чем через пять лет.

— работа за городом —

Подальше от центра

В ближайшем Подмосковье в пределах 20 км от МКАД и на территории Новой Москвы построено 850 тыс. кв. м офисов. В первом и втором кварталах текущего года в 20-километровой зоне от МКАД было введено в эксплуатацию самое большое в столичном регионе количество офисных площадей: соответственно 35% и 42% от общего объема, подсчитали в Praedium. Осваивать территорию за МКАД девелоперы начали десять лет назад. Первым офисным центром, расположенным близ Кольцевой дороги, стал бизнес-парк «Крылатские холмы» (20 км от Кремля): Объект, построенный в районе Крылатское, действует с 2005 года.

Интерес к площадкам вдали от центра Москвы был вызван плотностью строительство офисов в самых популярных районах столицы, включая площадки рядом с Третьим транспортным кольцом (ТТК). Найти участок на окраине было проще, застроить — дешевле, а спрос среди арендаторов оставался высоким. «К тому же у таких объектов были очевидные преимущества: достаточное количество парковочных мест и аренда дешевле, чем в центральной части Москвы», — вспоминает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Константин Лосюков. К бизнес-парку «Крылатские холмы», когда он еще строился, консультанты относились настороженно. Но все изменилось, когда его заняли такие круп-



Арендаторы не всегда ценят уникальность среды вокруг бизнес-центра. Продолжает работать субъективный фактор: нужна Москва — и все

ные арендаторы, как Microsoft, British American Tobacco, Johnson & Johnson, Intel. «Это стало началом развития бизнес-парков в столичном регионе», — добавил господин Лосюков.

Затем девелоперы, работающие на рынке офисной недвижимости, стали в буквальном смысле раздвигать границы города: начали инвестировать в проекты, реализуемые за МКАД. Разгар строительства офисов в ближайшем Подмосковье пришелся на 2007–2008 годы. К этому времени, как подсчитали в Knight Frank, было введено в эксплуатацию в общей сложности 173 тыс. кв. м.

Девелоперы не смогли остановиться сразу и в 2009 году — в разгар прошлого кризиса — достраивали начатые ранее проекты. Таким образом, к концу 2009-го предложение на офисном рынке за МКАД выросло на 195,6 тыс. кв. м.

Темпы строительства резко упали в 2010 году: тогда было введено в эксплуатацию всего 66,3 тыс. кв. м офисных площадей. На показатели, срав-

нимые с докризисными, рынок вышел только в прошлом году, по итогам которого за МКАД построены бизнес-центры общей площадью 210 тыс. кв. м. Не успели девелоперы вздохнуть, как начался новый кризис, вызванный падением нефтяных цен и, как следствие, девальвацией рубля. Резкий перелом в экономике лишил подмосковные бизнес-центры возможности конкурировать с московскими офисами по цене. Аренда в Подмосковье по-прежнему дешевле, но цены в столице упали настолько, что офисы за МКАД выглядят уже не столь привлекательными. Доля вакантных площадей в подмосковных объектах класса А достигает 27%, в зданиях класса В — 17%, констатируют в Knight Frank

Москва окрутила арендаторов

«Зачем снимать офис за МКАД, если в Москве пустуют площади класса А по ставке 30 тыс. руб. за 1 кв. м», — описывает нынешнюю ситуацию на рынке партнер SA Ricci Павел Яншевский. «До текущего кризиса аренда офиса в хорошем подмосковном объекте обходилась на треть дешевле, чем в аналогичном по классу бизнес-центре в

Москве. Сейчас из-за демпинга собственников столичной недвижимости разница свелась к 5–10%», — говорит Константин Лосюков.

По статистике Knight Frank по 20–30 тыс. руб. за 1 кв. м (в зависимости от класса объекта) сдаются офисы в бизнес-центрах, расположенных между Садовым кольцом и ТТК. Средние ставки аренды в офисах за МКАД составляют 12–13 тыс. руб. за 1 кв. м в год. Разница в цене приближается к минимуму в зоне, находящейся рядом с МКАД с внутренней стороны: здесь арендовать офис можно за 14–15 тыс. руб. за 1 кв. м в год. «На практике собственники загородных объектов готовы сдавать площади по 10–11 тыс. руб. за 1 кв. м в год, а за 13–14 тыс. руб. можно найти помещение в Москве», — рассказывает господин Лосюков. Это подтверждает Бабюр Дикер, генеральный директор Storm Properties (девелопер бизнес-центра K2 в 2 км от МКАД по Калужскому шоссе, сейчас территория Новой Москвы). «Первый крупный арендатор K2 сможет снять офис по 10 тыс. за 1 кв. м», — уточнил он. BPS International (девелопер бизнес-центра «Кантри парк» в Химках) снизил долларové ставки,

но с арендаторами пока проблема. «Предполагалось, что к концу года объект будет заполнен на 75%, но получили 45–50%», — сообщил директор по развитию BPS International Юрий Филиппов. По его словам, арендная выручка упала на 30%, но ее хватает на обслуживание долга.

По данным гендиректора Praedium Николая Девятилова, в январе — июне текущего года ставки аренды в подмосковных офисах класса А упали на 18%, в классе В — на 13%. Но это не помогает оживить рынок. За первые шесть месяцев текущего года на рынке офисов, находящихся за МКАД, было заключено всего 22 сделки аренды, тогда как в границах Москвы — 219. Ставки и дальше придется снижать, прогнозирует господин Девятилов. С одной стороны, объясняет он, в первом полугодии объем ввода офисов за МКАД вырос на 24%, с другой — спрос низок. Совокупность этих факторов приведет к тому, что ставки аренды загородных бизнес-центров снизятся на 5%.

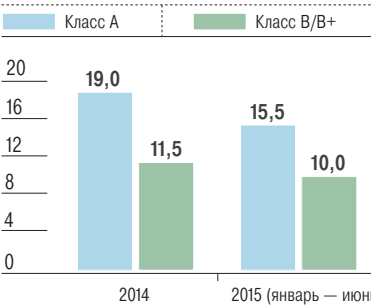
Девелоперы подмосковных объектов не могут бесконечно снижать ставки. «Возможности в этом направлении ограничены банковскими обязательствами девелоперов», — напоминает Константин Лосюков. По его словам, ситуация уже на грани критической. «Сейчас за МКАД более или менее стабильны объекты, вышедшие на рынок на волне спроса в 2012 году», — констатирует он. Бабюр Дикер говорит, что сделки размером от 0,5–1 тыс. за 1 кв. м стали событием. «В позапрошлом году их не замечали, так как привлечение якорного арендатора, который снимал сразу 20 тыс. кв. м на этапе строительства, было привычным делом», — констатирует он, добавляя, что та же проблема есть и на московском рынке. По данным Knight Frank, в пятрку крупнейших за полугодие вошла сделка на 335 кв. м, которые заняла Porsche Russland в «Химки Бизнес Парк». Больше всех (17,3 тыс. кв. м) арендовала Systematica в бизнес-парке Comcity, строящемся в Новой Москве.

Подмосковье ждет своей очереди

Проблема офисных объектов за МКАД только в их местоположении. «Российские компании не всегда ценят уникальность среды вокруг бизнес-центра. Продолжает работать субъективный фактор: нуж-

ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ ОФИСОВ ЗА МКАД (тыс. руб./кв. м в год)

ИСТОЧНИК: PRAEDIUM.



на Москва — и все», — объясняет директор отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова. По ее словам, многие потенциальные арендаторы оценивают переезд за МКАД исключительно как возможность сэкономить, а дело не только в этом. «Подмосковные бизнес-центры обеспечены инфраструктурой, которую не могут позволить себе объекты в Москве. Начиная от парковки и заканчивая всем, что влияет на качество жизни», — рассуждает госпожа Денисова. Когда прекратится падение экономики и вернется спрос на московские офисы, качество загородных объектов снова будет востребовано, надеется она. Эксперт добавляет, что сегодня идет процесс обратной централизации: большинство арендаторов хотят недорого снять офис в Москве. «Но это пока касается только новых контрактов, из-за МКАД в столицу пока никто не переезжает», — уточняет Елена Денисова.

В Москву спрос вернется через четыре-пять лет при сохранении текущих темпов поглощения офисов на уровне 200–250 тыс. кв. м, подсчитал Константин Лосюков. «В столице уровень вакантных площадей сейчас достигает 30% в классе А, 17–18% в классе В, это почти 2 млн кв. м качественных площадей. Чем быстрее такой объем будет востребован у арендаторов, тем скорее оживится рынок офисной недвижимости Подмосковья», — рассуждает он. Пока рынок ждет восстановления столичного спроса, приостановить падение ставок на загордных офисах может активное развитие транспортной инфраструктуры. «Большие площади, обустроенные территории, низкие ставки не могут конкурировать со столичными бизнес-центрами», — резюмирует Николай Девятилов.

Екатерина Геращенко

«Уже сейчас мы почти на дне»

— блицинтервью —

Очередной кризис на московском рынке офисов, сопровождаемый резким падением арендных ставок и увеличением свободных площадей, завершится, когда стабилизируются валютные курсы и цены на нефть, а банки возобновят кредитование девелоперов. Но на восстановление понадобится от трех до пяти лет, считает региональный директор и глава группы офисных площадей JLL АЛЕКСЕЙ ЕФИМОВ.

— Девелоперы multifunctionальных комплексов меняют проекты, чтобы вместо офисов строить жилье. Такое впечатление, что в бизнес-центры как способ заработать перестали верить. Это так?

— Нет, не так. Девелоперы по-прежнему инвестируют в офисы, но с большей осторожностью и избирательностью. Сегодня достраиваются объекты, начатые до кризиса, а в отношении новых проектов большинство занимает выжидательную позицию, наблюдая за дальнейшим движением долгового рынка и арендных ставок. Новые стройки — и это касается не только офисов — откладываются в том числе из-за высокой стоимости заемного финансирования или его полного отсутствия. Ставки капитализации по наиболее качественным офисным активам достигают 10,5%, и каждый сам решает, насколько ему интересно заниматься проектом с такой доходностью. Если стоимость кредита выше доходности, которую можно получить в итоге, это, конечно, коммерчески неинтересный проект.

— Как ведут себя иностранные инвесторы в новых условиях? — Сделки в офисном сегменте по-прежнему идут. Но они стали меньше: сумма в \$200–300 млн делает покупку одной из крупнейших — это не сравнится с крупнейшей докризисной сделкой на \$1 млрд. При этом профессиональные инвесторы, которым интересен российский рынок, остаются. Такие игроки, как Hines, Morgan Stanley, PPF, продолжают работать в России и изучают



возможности. Они заинтересованы в ликвидных активах, у них есть деньги. Не у всех иностранцев есть установка «Россия — стоп». Конечно, кто-то из западных компаний уходит, но это связано с общей стратегией, а не с конкретной ситуацией. Вместо них приходят новые игроки: китайские инвесторы активно интересуются российским рынком, но пока не закрыли ни одной сделки. Арабские компании тоже в поиске (Российский фонд прямых инвестиций и суверенный фонд Саудовской Аравии Public Investment Fund договорились совместно инвестировать \$10 млрд в российскую инфраструктуру, сельское хозяйство, ритейл, медицину и недвижимость. — „Ъ“). Сейчас время покупателей. Это не означает, что на рынке разом стали продаваться много новых активов, номинированных в долларах, но цена выставленных ранее снизилась, поэтому у инвесторов есть возможность купить объект, который они давно ждали.

— Три-четыре года назад активно обсуждалась перспектива офисного сегмента с учетом роста популярности удаленной работы. Предполагалось, что тенденция будет масштабной и таким же — падение спроса на офисы. Как обстоят дела сейчас?

— Некоторые компании разрешают сотрудникам работать из дома — это западная тенденция, появившаяся в России несколько лет на-

зад. Это очень небольшая доля рынка, которая не оказывает значительного влияния на спрос. Так могут работать IT-компании, консультанты, и речь идет о нескольких сотрудниках, а не штате целиком. Спрос на новые офисы в целом сокращается под давлением общего снижения экономики и деловой активности. Если в 2012–2013 годах в Москве было куплено по 1,4–1,5 млн кв. м, то в 2014 году — чуть более 1 млн кв. м, а прогноз на этот год не превышает 900–950 тыс. кв. м. Рынок замедляется, некачественные активы окажутся в группе риска — рынок позволяет найти хорошее помещение по сниженной ставке, часто в рублях.

— Как отрасль переживает кризис? Кому труднее всего?

— Падение объемов ввода площадей, ставок аренды, увеличение количества свободных качественных площадей — эти показатели отражают общую тенденцию спада в период кризиса. Но все объекты переживают его по-разному. Сильнее всего страдают те, чьи собственники думают примерно так: «Вот я линолеум поменял и сразу будет новый арендатор». Сейчас это не работает. Наиболее качественные, премиальные объекты тоже под давлением. В Москве немного зданий, где ставки аренды остались в долларах — большинство перешли на рубли, в том числе зафиксировав валютный коридор. Наиболее дорогим объектам в такой ситуации трудно привлекать арендаторов.

— Насколько ситуация на офисном рынке в России отличается от того, что происходит за рубежом? — Сейчас российский рынок находится в противофазе к европейскому. Там растет объем поглощения офисных площадей. Но европейский рынок другой. Возьмите ставки капитализации — они там более чем в два раза ниже, но и риски у нас и в Европе сопоставимы. За рубежом рынок более насыщенный, ликвидный. Если у вас есть актив, который приносит доход, его нетрудно продать. В России другая ситуация: мало профессиональных игроков и мало ликвидных активов.

— Как далеко российскому офисному рынку до насыщения?

— Трудно сказать. С одной стороны, высокий уровень вакансий в текущей ситуации говорит о том, что спрос значительно превышает предложение. Но если из общего объема предложения убрать «Москва-Сити», где доля вакантных площадей превышает 30%, картина резко изменится. С другой стороны, когда мы сталкиваемся с запросом арендатора на офисы класса А площадью более 5–7 тыс. кв. м, то с трудом можем найти объект с таким объемом доступных помещений в центральной части города или близко к ней. То есть в центральном деловом районе спрос на офисы скорее превышает предложение.

— В каком направлении будет меняться московский рынок офисной недвижимости?

— Это зависит от макроэкономической ситуации: курса доллара, цен на нефть, геополитической стабильности. Если макроэкономический фон будет стабильным, можно ждать, что снижение ставок аренды и цен замедлится. Возможно, будет небольшая коррекция показателей, но уже сейчас мы почти на дне. В течение трех-пяти лет параллельно экономике рынок начнет восстанавливаться. Главные индикаторы — это фондовый рынок и рынок капитала. Через 6–12 месяцев, после того как банки возобновят кредитование коммерческой недвижимости, начнут расти и рынок офисов.

— Накануне кризиса была модной тема «зеленой» сертификации офисов. Сейчас это уже неактуально?

— Соответствие экологическим требованиям и сертификация зданий — это не только модно и интересно, это экономически целесообразно. Инвестиции, вложенные в получение сертификата BREEAM (стандарт сертификации, разработанный в Великобритании. — „Ъ“), окупаются за пять лет за счет экономии на коммунальных платежах. Прибавьте определенные методы организации строительства, сортировку мусора, и получится правильное здание, соответствующее мировому тренду.

Интервью взяла
Екатерина Геращенко

Бизнес-центры встроились в кризис

— разбор полетов —

Несмотря на это, владельцам новых бизнес-центров потребуется от одного года до двух лет, чтобы заполнить свои объекты арендаторами, предупреждает Юлия Богомол. По оценкам Алексея Ефимова, есть шанс, что к концу года соотношение спроса и предложения будет способствовать стабилизации рынка. «При объеме ввода на уровне 830 тыс. кв. м мы рассчитываем, что спрос будет чуть выше — 950 тыс. кв. м», — отмечает он.

Иллюзия выбора

Шести месяцев хватило, чтобы адаптироваться к новым экономическим реалиям. За первое полугодие текущего года рынок офисной недвижимости приспособился к давлению нестабильности курса валют, санкций и сложной экономической ситуации, говорит директор по управлению активами O1 Properties Павел Барбашев, отмечая, что сделки идут и в этих условиях. «У нас прошло пять сделок аренды общим объемом 2,2 тыс. кв. м», — рассказал он. «Есть ощущение, что мы близки к дну. Если не будет новых глобальных геополитических потрясений и падений на нефтяном рынке, то точка равновесия близка», — резюмирует господин Барбашев.

Ключевые показатели восстановятся в течение года-двух после окончания острой фазы кризиса. По оценкам Валентина Гаврилова, арендные ставки вернутся на докризисный уровень в течение полутора-двух лет, инвестиционная активность — в течение года после получения позитивных сигналов о динамике ВВП. «Учитывая, что острая фаза кризиса — низкие цены на нефть, заметное падение ВВП — все еще продолжается, офисный рынок остается слабым», — напоминает Валентин Гаврилов. В CBRE сдвинули сценарий начала восстановления на три месяца вперед: теперь эту фазу ждут не раньше середины 2016 года. «Полностью опра-виться от последствий текущего кризиса рынок сможет только к 2018 году», — констатирует эксперт.

По словам директора по развитию PPF Real Estate Russia Николы Обайдина, все риски на этот период уже понятны. «Рынок офисной недвижимости развивается своим чередом. Кризис влияет на темпы и показатели, но не меняет направления», — считает он, добавляя, что сейчас подходящее время для поиска новых возможностей. «Из-за приторможенного спроса и большого ввода новых площадей образовался пул свободных помещений, это характерно для всех сегментов недвижимости», — напоминает он. Но в ближайшие три-четыре года объем нового предложения заметно сократится. «Это приведет к сокращению вакантных площадей и стабилизирует коммерческие параметры, вновь усилится децентрализация офисного рынка столичного региона», — рассчитывает господин Обайдин.

В 2016–2017 годах новое предложение будет расти менее чем по 500 тыс. кв. м — это в два-три раза медленнее, чем до нынешнего кризиса, подсчитали в CBRE. К концу текущего года свободными могут оказаться 3 млн кв. м столичных офисов. «Это создает иллюзию большого выбора, но на самом деле все сложнее. В классе А, например, около двух третей свободных площадей сконцентрировано в 10–12 бизнес-центрах», — поясняет господин Гаврилов. В классе В вакантные помещения в бизнес-центрах, имеющих ряд недостатков, например низкую транспортную доступность, неудовлетворительное качество помещений, высокие ожидания собственников относительно арендных ставок. «Всегда нужны здания хорошего качества, удобно расположенные, а также недорогие бизнес-центры коворкингового типа. Постепенно будет расти спрос на офисы в „Москва-Сити“, бизнес-парки с удачной локацией», — считает господин Гаврилов, предупреждая, что из-за усилившейся конкуренции доходность офисного сегмента расти уже не будет. До кризиса она составляла 15–25% в зависимости от проекта.

Екатерина Геращенко