

коммерческая недвижимость

Арендаторы разложили бизнес-центры

По итогам текущего года в Москве планируется ввести в эксплуатацию рекордный со времени завершения последнего кризиса объем офисных площадей — 1,2 млн кв. м. На долю премиальных бизнес-центров приходится 485 тыс. кв. м. Появление новых площадей приведет к снижению арендных ставок — это будет длиться не год или два, а дольше. Строительство так и будет двигаться по синусоиде, то опережая спрос и стимулируя снижение ставок, то выравниваясь со спросом и стимулируя рост стоимости аренды.

— офисы —

Пусто и дешево

Стоимость аренды, которая в первой половине 2013 года начала была отыгрывать падение, возникшее во время кризиса четырехлетней давности, опять стала снижаться. Это закономерно, учитывая высокую степень неопределенности на рынке. Так, по данным Knight Frank, нынешняя средневзвешенная запрашиваемая в Москве ставка аренды офисов класса А составляет \$754 за 1 кв. м в год — это почти на 6% меньше, чем в конце 2013 года, и на 3% — по сравнению с первым кварталом 2014 года. В сегменте офисов класса В ставка по итогам первого полугодия составила \$457 за 1 кв. м в год, что на 7% ниже, чем в четвертом квартале 2013 года. Сократилась и средняя площадь аренды — до 1,1 тыс. кв. м. Для сравнения: по итогам 2013 года этот показатель равнялся 1,4 тыс. кв. м. Как отмечает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Константин Лосюков, в январе—июне 2014 года подписано только два договора, где указывалось, что размер арендуемых площадей превысил 5 тыс. кв. м.

Еще одна сегодняшняя реальность — большая доля вакантных площадей. По оценкам JLL, в столичных бизнес-центрах премиального сегмента в целом пустует 24% площа-

дей. Самая высокая доля свободных помещений — более 31% — в деловом центре «Москва-Сити». Такая ситуация на рынке сохранится, как минимум, до 2016 года, когда возможно снижение объемов нового предложения, прогнозирует начальник отдела по работе с корпоративными клиентами компании JLL Алексей Ефимов.

Совокупность этих факторов позволяет говорить о том, что наступило время арендатора. Хотя сегодняшнее положение дел иное, чем в 2009–2010 годах. Тогда, как принято считать, арендаторы пытались продать владельцам офисных помещений, отмечает старший директор отдела по работе с корпоративными клиентами департамента офисной недвижимости Cushman & Wakefield Елена Колесникова. К нынешней ситуации такое определение едва ли подходит, говорит она.

Будут ли бонусы?

В разгар кризиса обычным делом был переезд компаний из дорогих офисов в менее престижные: таким способом арендаторы пытались минимизировать свои затраты. Сейчас количество подобных сделок сокращается. Арендаторы пытаются остаться на своих местах, но договорившись с арендодателями о более лояльных условиях по ставкам или рассроч-



В деловом центре «Москва-Сити» самая высокая доля свободных офисов

кам по платежам. «Если в первом полугодии прошлого года доля договоров по пересогласованию условий составляла четверть в общем объеме сделок аренды, то за аналогичный период 2014 года — уже 45%», — отмечает Константин Лосюков.

У этого есть свои причины. Во-первых, арендаторы все чаще стараются повременить с переездом из-за волатильности курсов валют, а также нестабильности рынка офисной недвижимости. Во-вторых, это может нарушать условия договора. «Преждевременное расторжение контрактов в нашей практике почти невозможно, поскольку это не предусмотрено долгосрочными договора-

ми аренды», — рассказывает председатель правления инвестиционной компании O1 Properties Дмитрий Минц. Та же ситуация в бизнес-центре «Романов двор». «Случаи изменения условий договорных отношений у нас крайне редки и касаются в основном инфраструктурных арендаторов, предоставляющих услуги и управляющих точками общепита», — говорит директор департамента управления активами Avisca Property Investors (владелец «Романов двора») Светлана Кузьмина.

Между тем, добавляет Елена Колесникова, многие арендодатели, особенно институциональные портфельные собственники, готовы идти на уступки, чтобы удержать крупных арендаторов. В числе бонусных опций, по наблюдению директора по работе с корпоративными клиентами Colliers International Веры Зименковой, девелоперы стали предлагать более гибкие условия арендных каникул: их срок может быть продлен до четырех-шести месяцев. Кроме того, собственник готов за свой счет профинансировать отделку помещений. До недавнего времени такая практика отсутствовала на рынке. Другой опцией является услуга по управлению отделочными работами в новом офисе. В последнее время собственники предлагают арендаторам пакетные решения по дизайну за счет собственных средств.

Западные арендаторы, как отмечает эксперт, пытаются минимизировать риски, связанные с колебаниями рубля, и зафиксировать валютный коридор в договоре с собственником. Однако со стороны девелоперов такие условия не находят поддержки. При этом, как отмечает директор отдела глобальных корпоративных услуг компании CBRE Лидия Александрова, перечень требований арендаторов в связи с давлением рынка на собственников растет: контрагенты девелоперов хотят рублевые договоры, фиксацию коэффициента потерь, снижение индексации. «Но не все собственники готовы идти на многочисленные уступки — все зависит от класса офиса, расположения, уровня вакантных площадей в конкретном офисном центре. Например, если это бизнес-парк за МКАД, то у него будут более гибкие условия, нежели у бизнес-центра в наиболее популярном деловом районе», — отмечает эксперт. Но, по оценкам председателя комитета Торгово-промышленной палаты России по предпринимательству в сфере экономики недвижимости, генерального директора ассоциации МEGAПИР Александра Каньшина, собственники пока неохотно идут на понижение ставок и предоставление льгот, предпочитая решать вопрос заполнения своих офисов путем снижения требований к финансовой устойчивости новых арендаторов. Проще говоря, сдают площади тем, кто готов платить сейчас.

Случаев же, когда арендаторы в одностороннем порядке разрывают договоры, практически нет. И Елена Колесникова отмечает почему: «Для прекращения действия контракта

должны быть зафиксированы соответствующие условия: соглашение сторон (которое в данное время дает наибольшую гибкость), прописанные условия досрочного расторжения (со штрафом или без), а также последний шанс — выход на переговоры и аргументация (например, изменение рыночных условий)».

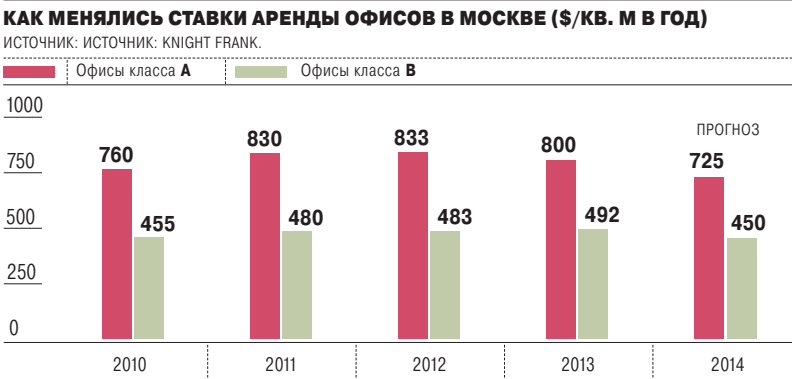
Прогнозы и гадания

Что касается краткосрочных прогнозов, то эксперты даже с оговорками по поводу нынешней ситуации — неблагоприятной экономической конъюнктуры, давления санкций со стороны США и Евросоюза и т. д. — скорее оптимистичны. С одной стороны, сохранятся те тенденции, которые обозначились год-полтора назад, когда ни о каких санкциях и речи не было. Строительство так и будет двигаться по синусоиде, то опережая спрос и стимулируя снижение ставок, то выравниваясь со спросом и стимулируя их рост. По оценкам заместителя руководителя отдела исследований Cushman & Wakefield Лады Белайчук, коррекция ставок аренды на 10–15% позволит сохранить активность рынка и будет стимулировать арендаторов к заключению сделок, что даст возможность удержать уровень вакантности площадей в разумном коридоре.

Снижение арендных ставок будет наблюдаться не два-три года, а более длительное время. Дело в том, что в этом году на рынок выходит огромный объем офисных площадей, особенно в дорогом ценовом сегменте, констатирует Светлана Кузьмина. По ее прогнозам, вакантность площадей не опустится ниже 20%, что приведет к дальнейшему снижению арендных ставок. Ситуация будет ухудшаться в тех районах Москвы, где вводится больше всего офисных площадей. Зато арендодатели будут более сговорчивы.

В Центральном деловом районе Москвы ситуация должна быть несколько лучше, поскольку уровень прямой конкуренции ниже: дело в том, что здесь не вводились в эксплуатацию новые бизнес-центры. В других московских районах, где наблюдается деловая активность, возможна заморозка строительства новых офисных площадей. «Продвинутые компании будут использовать зарубежный опыт, когда строительство объекта начинается после подписания не менее 50% предварительных договоров с потенциальными арендаторами», — подводит итог Александр Каньшин.

Оксана Самборская



ДРУГАЯ ЕВРОПА

Кризис 2008–2009 годов стал своего рода шоковой терапией не только для московского сегмента офисной недвижимости, но и для крупных городов Европы и Ближнего Востока. Спустя пять лет стало очевидно, что на многих ключевых рынках за пределами России синдром посткризисной ломки прошел.

Существенная корреляция ставок аренды в бизнес-центрах Москвы началась не сегодня. «Снижение активности арендаторов офисов мы наблюдаем с середины 2013 года», — отмечает директор офисного департамента, партнер S.A. Ricci Александр Аверкин. Тогда сокращение ставок было характерно не только для московского рынка, но и для крупных городов Европы, Ближнего Востока и Африки (регион EMEA). Правда, в первой половине текущего года, как следует из отчета Colliers International, в отличие от Москвы, рост стал наблюдаться даже в Мадриде и Лиссабоне, где рынок офисной недвижимости последние пять лет находился в стагнации.

Кроме того, отмечают консультанты, восстанавливается офисный рынок Амстердама: в центре города вот уже на протяжении полутора лет наблюдается рост арендных ставок. Самым удачным первое полугодие стало для рынка Штутгарта, где зафиксирован 25-процентный рост ставок — это самое заметное увеличение на европейских рынках офисов. Руководитель отдела исследований рынка офисной недвижимости CBRE в России Клавдия Чистова отмечает, что среди факторов, влияющих на увеличение ставок

аренды, например, в Западной Европе, — ограниченный объем строительства новых бизнес-центров и низкий уровень свободных площадей. То есть ситуация противоположна той, что сейчас наблюдается на московском рынке.

Вне Европы максимальный рост (на 20%) продемонстрировал рынок Дубая (ОАЭ). Правда, в этом городе ставки по-прежнему не могут подняться на докризисный уровень: они сейчас ниже на 40%, чем в середине 2008 года.

По версии Colliers International, в регионе EMEA самая дорогая аренда офисов в бизнес-центрах в Лондоне, где по итогам первой половины текущего года средняя ставка на офисы класса А в районах Вест-Энд и Сити превысила €1,63 тыс. за 1 кв. м и €816 за 1 кв. м в год соответственно. Далее следуют Париж (€755) и Женева (€685).

Москва, несмотря на текущее снижение ставок, едва уступает Женеве: по итогам января—июня 2014 года средняя ставка ставки аренды в российской столице составила €675 за 1 кв. м в год. Это позволяет Москве по-прежнему оставаться в рейтинге городов с самыми высокими ставками аренды офисов. То, что Москва вошла в пятерку самых дорогих в мире рынков офисной недвижимости, подтверждают и подсчеты CBRE. А в топ-10, по данным Colliers International, входит и Санкт-Петербург, где в первом полугодии средняя ставка составляла €480 за 1 кв. м в год. Средние ставки в этом городе практически не изменились.

Антон Боровой

СЕВЕРНАЯ БАШНЯ

БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА А
ММДЦ «МОСКВА-СИТИ»

АРЕНДА ОФИСОВ С ОТДЕЛКОЙ
ОТ СОБСТВЕННИКА

EVENT-ПЛОЩАДКА

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ
ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ЛЮБОГО ФОРМАТА

www.n-tower.ru

+7 (495) 708 42 22

ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ В АРЕНДУ

- м. Проспект Мира, 5 мин. пешком
- Ул. Щепкина, д. 40, стр. 1
- Здание с отделкой
- Арендуемая площадь 2 800 м²
- Подземная, наземная парковка

8 495 54 54 000

CUSHMAN & WAKEFIELD