



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

АНАЛИЗ ЭКСПОЗИЦИИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ

Отдел исследований Cushman & Wakefield

СРОК ЭКСПОЗИЦИИ ОПРЕДЕЛЯЕТ УСПЕХ АРЕНДНОЙ КАМПАНИИ

Чем определено благополучие работы на «низком» рынке в настоящее время?

Традиционно доля свободных площадей на рынке Москвы была основным показателем благополучия. Многие девелоперы считали, что только при низкой доле вакансии можно говорить о росте рынка. Однако последние годы показали, что даже при 3 миллионах свободных квадратных метров, рынок обеспечивает ежегодный оборот выше 1 млн кв. м. Это означает, что даже в условиях избытка площадей успешная сдача в аренду вполне возможна.



Мы полагаем, что именно таргетирование срока экспозиции является фактором успеха для работы на «низком» рынке.

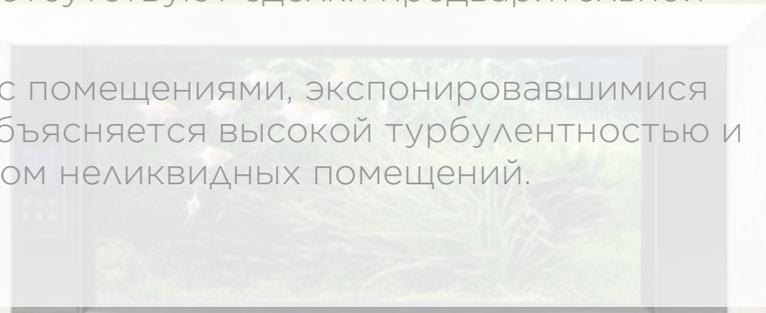


50%

Доля сделок с экспозицией менее полугода

На рынке фактически отсутствуют сделки предварительной аренды с 2014 года.

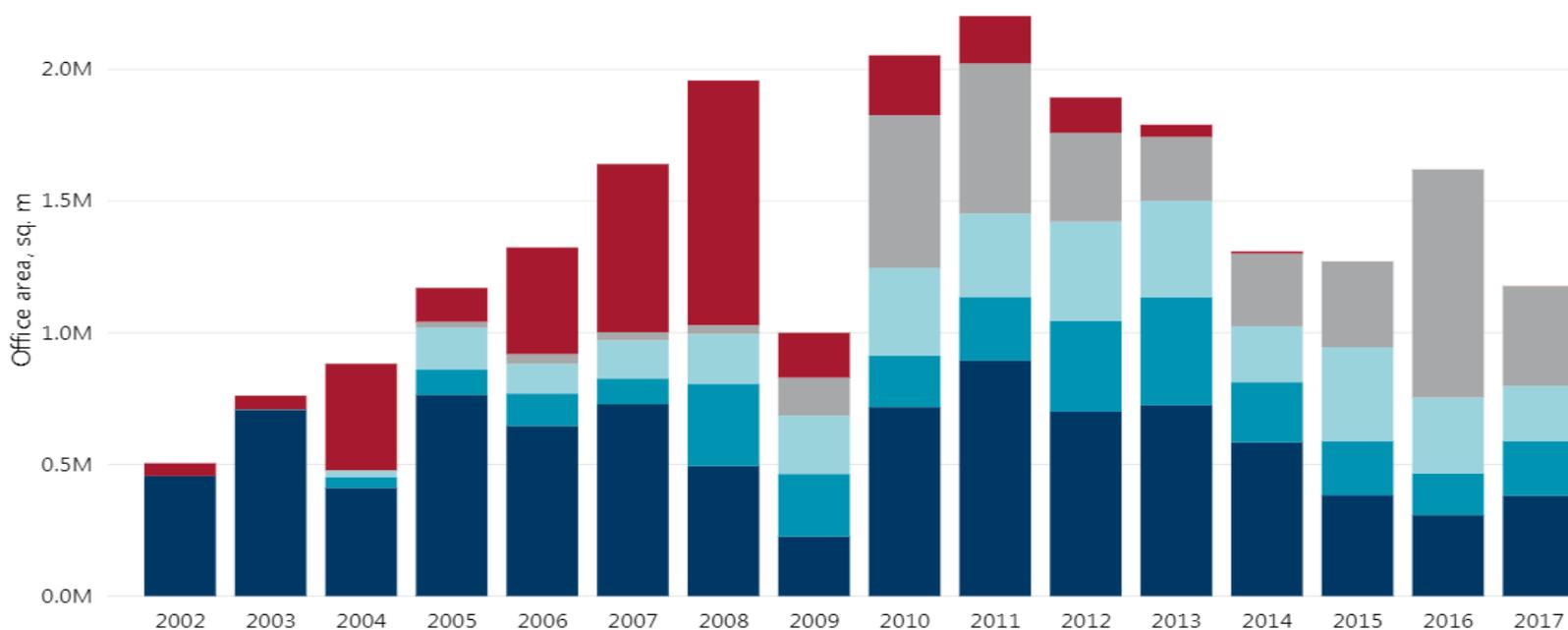
Высокая доля сделок с помещениями, экспонировавшимися более года, в 2016 г. объясняется высокой турбулентностью и массовым репрайсингом неликвидных помещений.



СТРУКТУРА СДЕЛОК НА ОФИСНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ ПО СРОКУ ЭКПОЗИЦИИ

Exposition period

- Less than 90 days
- 90-180 days
- 180 days - 1 year
- 1 - 3 years
- Prelease



СРОК ЭКСПОЗИЦИИ - ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

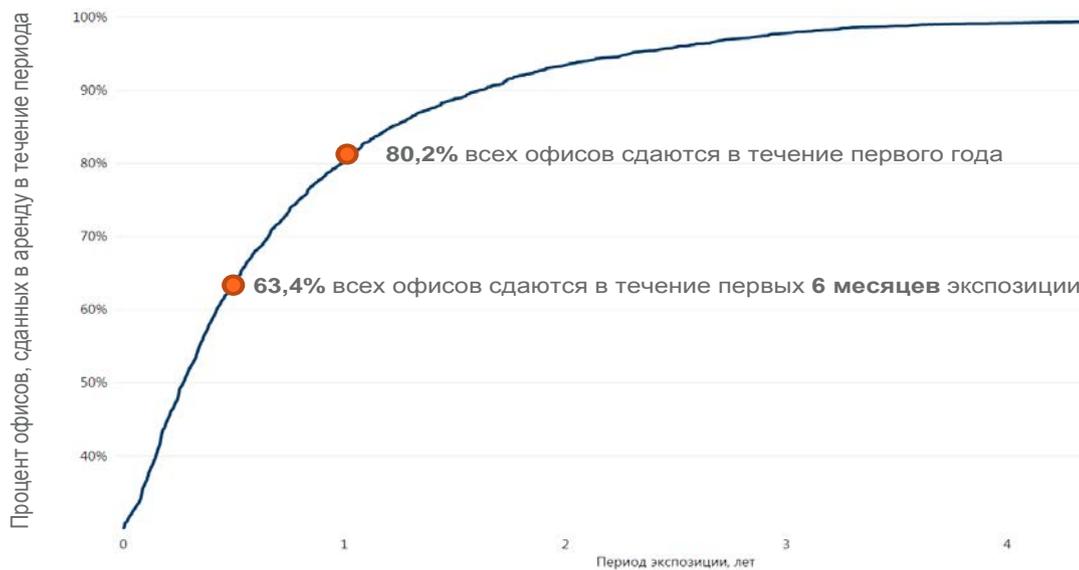
Перезапуск маркетинговой кампании является необходимой составляющей арендной политики.

За какой период сдается основная часть помещений?

Данные, накопленные за 13 лет наблюдений, позволяют утверждать, что экспозиция офисных площадей подчиняется единому закону, при котором 80% всех офисов сдаются в течение одного года.

Вероятность сдачи в аренду офисного блока снижается втрое в каждые последующие 6 месяцев.

ДОЛЯ СДАННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭКСПОЗИЦИИ*



63%

Всех офисных площадей в Москве
сдается в течение
6 месяцев

80%

Всех офисных площадей в Москве
сдается в течение
года

**Данные о сроках экспозиции основаны на анализе сделок аренды офисов в классах А и В в Москве за период 2004-2017гг. (более 50 000 записей). График построен по точкам, без аппроксимации и сглаживания.*

ЦИКЛЫ РЫНКА И СРОКИ ЭКСПОЗИЦИИ

**2005
2007**

Ожидаемо, наиболее «быстрыми» годами были 2005-2007, когда в течение полугода сдавалось более 80%.

2008

Наиболее характерным является 2008 год, в который более половины сделок были сделками предварительной аренды.

2009

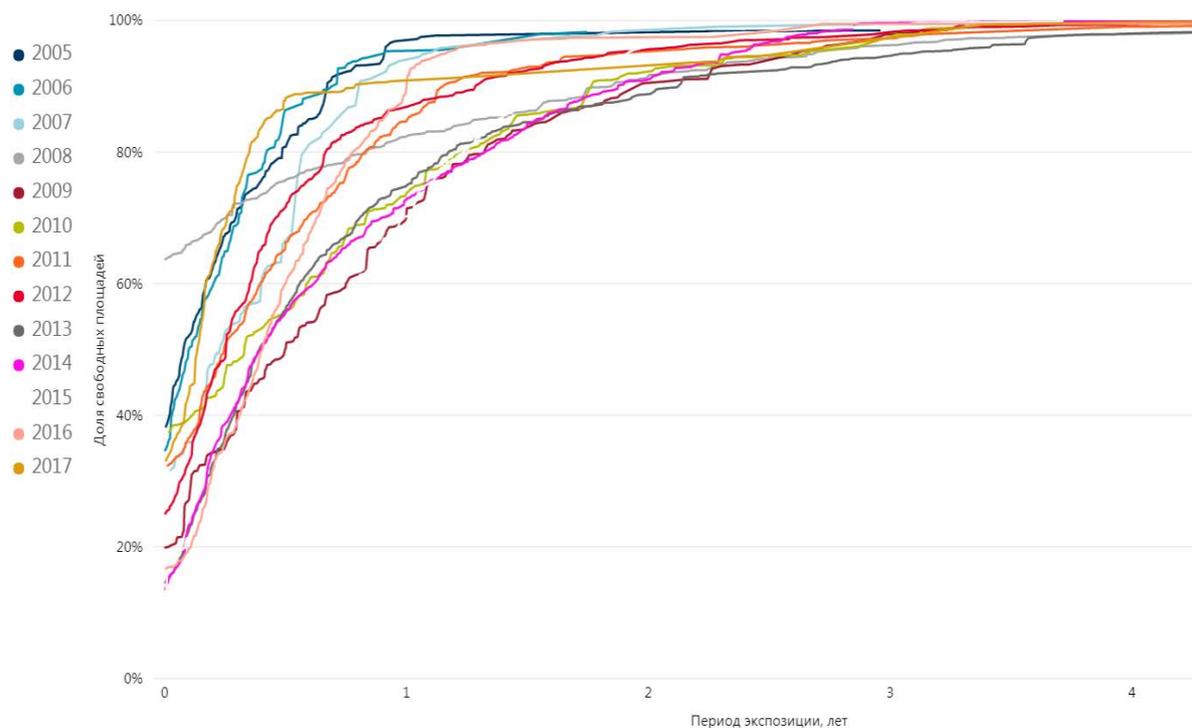
2009 год был самым медленным, но, тем не менее, за полгода было сдано более 50%. 2015 год практически повторил паттерн 2009 года.

2017

Любопытно, что три квартала 2017 года показывают динамику сходную с 2005-2007 гг., с большой долей «быстрого» рынка и высоколиквидных помещений.

Состояние рынка влияет на наклон кривой экспозиции.

ДОЛЯ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СДАННЫХ В АРЕНДУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СРОКА ЭКСПОЗИЦИИ ПО ГОДАМ



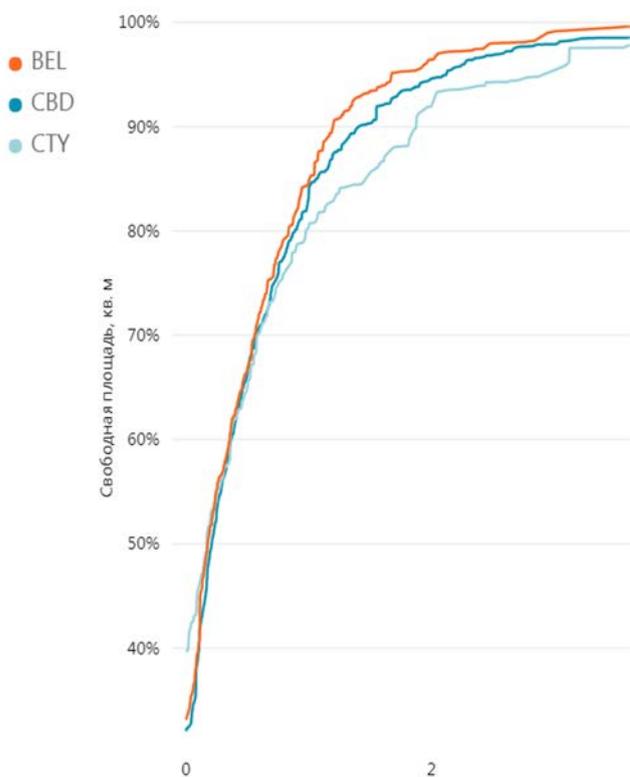
Мы полагаем, что это может быть сигналом к разогреву рынка даже при высоком уровне свободных помещений.

ГЕОГРАФИЯ И СРОКИ ЭКСПОЗИЦИИ

Географические отличия в сроках экспозиции незначительны. 30% площадей, свободных по состоянию на 10.10.2017г., низколиквидны.

ДОЛЯ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СДАННЫХ В АРЕНДУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СРОКА ЭКСПОЗИЦИИ ПО СУБРЫНКАМ

По закрытым сделкам



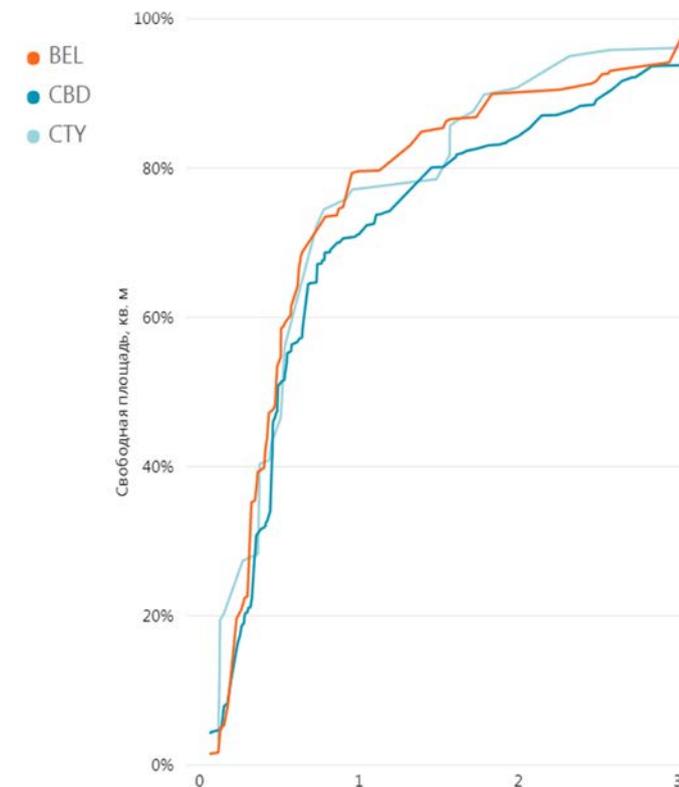
Какие помещения можно считать неликвидными?

Несмотря на то, что в Москве Сити наблюдается высокая вакансия, сроки экспозиции по заключенным сделкам отличаются незначительно.

Для открытых вакансий картина похожая, однако рынок делится на две ярко выраженные группы: высоколиквидный рынок (помещения экспонирующиеся менее года) и низколиквидный.

Всего около 70% площадей относятся к высоколиквидному рынку. Это означает, что 30% площадей неконкурентоспособны.

По вакансиям, открытым по состоянию на 10.10.2017г.



ВЫВОДЫ

Вопрос не в том, сколько площадей на рынке свободно, а в том, что нужно сделать для того, чтобы сдать помещение в течение года.

Доля свободных площадей на рынке перестает быть значимым фактором. Она в меньшей степени влияет на успех или неуспех арендной кампании.

30% площадей, экспонирующихся на рынке, относятся к низколиквидному продукту. Это означает, что эффективная доля свободных площадей для Москвы находится на уровне 11-12%.



Каждые следующие полгода экспозиции втрое снижают вероятность сдачи в аренду в следующий период.

С точки зрения экспозиции, географические и «классовые» различия минимальны.

ИНДИКАТОРЫ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Прогноз индикаторов рынка недвижимости на будущие периоды основан на консервативном сценарии изменения макроэкономических показателей.

Индикаторы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	1-3 кв. 2017	2017п	2018п	2019п
Общий объем офисов, тыс. кв. м	11 006	11 956	12 670	13 211	14 103	15 420	16 127	16 460	16 505	16 801	17 076	17 376
Площадь свободных помещений, тыс. кв. м	1 457	1 278	1 118	1 017	1 094	1 905	2 204	1 696	2 170	2 503	2 578	2 554
Доля свободных помещений, %	13,2%	10,7%	8,8%	7,7%	7,8%	12,4%	13,7%	10,3%	13%	15%	15%	15%
Общий объем сделок, тыс. кв. м	640	1 230	1 569	1 896	1 475	1 165	1 215	1 554	1 417	1 650	1 550	1 500
Поглощение, тыс. кв. м	630	1 129	873	643	815	507	408	840	-428	-454	195	330
Новое строительство, тыс. кв. м	1 269	950	713	567	907	1 418	717	337	96	350	200	300
Ставка аренды, долл. за кв. м в год, (долларовый эквивалент)	\$570	\$484	\$540	\$546	\$609	\$549	\$358	\$312	\$288	\$300	\$309	\$327
Ставка аренды, руб. за кв. м в год, (рублевый эквивалент)	16 785 ₺	14 582 ₺	15 943 ₺	16 629 ₺	19 032 ₺	18 954 ₺	20 034 ₺	19 538 ₺	16 805 ₺	17 700 ₺	18 656 ₺	19 260 ₺



Денис Соколов
Партнёр
Руководитель отдела исследований и маркетинга

Cushman & Wakefield
Россия
Тел.: +7 495 799 9888 доб. 599891
Моб.: +7 916 901 0377
Denis.Sokolov@cushwake.com



Мария Логутенко
Младший аналитик отдела исследований

Cushman & Wakefield
Россия
Тел.: +7 495 799 9888 доб. 596243
Моб.: +7 916 148 1542
Maria.Logutenko@cushwake.com