

advance

Офисный рынок
регионов:

**ВЕКТОР
ЭВОЛЮЦИИ**



JONES LANG
LASALLE®

Офисный рынок регионов становится все более похож на Московский, тогда как неоднородность самих городов растет.

Будущее развитие региональных рынков будет зависеть не только от опыта девелоперов, но и от роста профессионализма арендаторов.

Столица государства безусловно является наиболее перспективной платформой для ведения бизнеса и привлекает наибольшее количество компаний. Москва уже давно стала одной из ведущих мировых бизнес-столиц и одним из наиболее выгодных направлений для инвестирования.

Однако растущая конкуренция на рынках Москвы, а следом за ними и Санкт-Петербурга, побуждает все больше компаний искать возможности для развития за пределами двух городов федерального значения. Растущие потенциал и прозрачность региональных рынков активизируют процесс экспансии компаний в регионы, что наряду с активным развитием локального бизнеса формирует спрос на офисные помещения.

Движущие силы развития

- + Активный экономический рост
- + Расширение присутствия международных и местных компаний
- + Доступность земельных участков
- + Поддержка местных властей (в ряде городов)
- + Растущий интерес со стороны крупных девелоперов
- + Недостаток качественных офисных проектов

Ограничения развития

- Нехватка опытных девелоперов
- Недостаток качественных офисных проектов
- Недостаток профессиональных компаний, осуществляющих управление недвижимостью
- Ограниченный интерес со стороны арендаторов к более качественным помещениям по более высоким ставкам
- Низкая прозрачность рынка
- Сложность получения кредита для девелопера

В настоящий момент предложение качественных офисных площадей в регионах ограничено. Степень насыщенности региональных рынков различна, однако нехватка площадей характерна для всех городов. Дефицит площадей делает региональные города рынками арендодателей и стимулирует рост ставок аренды. В настоящее время ставки аренды на офисные помещения в региональных городах достигают московского уровня офисов класса В+ и превышают уровни Центральной и Восточной Европы.

Не менее важным следствием неразвитости региональных рынков является высокая активность девелоперов. Стремясь удовлетворить растущий спрос и получить прибыль в условиях высоких ставок аренды, девелоперы заявляют новые проекты, и к 2010 году объем предложения в городах — миллионниках увеличится более чем в 2 раза, до 2 млн. кв. м. Несмотря на то, что эта цифра составит всего 14% от ожидаемого предложения в Москве, данный объем может насытить региональные рынки и привести к стабилизации ставок.

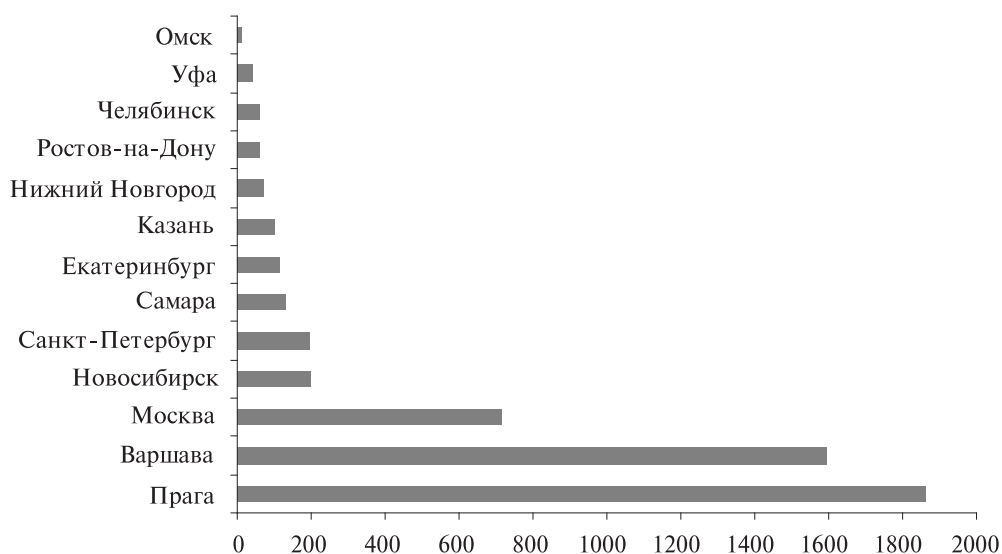


Дифференциация на пути **к Москве**

Более низкий уровень развития региональных рынков является главной движущей силой их эволюции. С ростом ставок, приходом международных и крупных российских арендаторов, появлением новых качественных проектов, региональный офисный рынок с одной стороны становится более похож на Московский, с другой — дифференциация региональных рынков

по качеству спроса и предложения увеличивается. В настоящий момент рынки городов-миллионников весьма неоднородны. Это проявляется не только в объеме предложения (который варьируется от 277 тыс. кв. м в Новосибирске до 17 тыс. кв. м в Омске), но и в присутствии крупных девелоперов, солидных арендаторов и качестве проектов.

Объем предложения на 1000 жителей, 2007, кв. м



В силу общего недостаточного уровня развития, у региональных рынков много и общих черт. В настоящее время объединяющим признаком для всех региональных городов является сильная централизация офисного рынка. Проекты сосредоточены в центре и в районах, прилегающих к центральной части. Процессы децентрализации в ряде городов только начинаются, однако это служит сигналом ускоряющегося развития. Большинство проектов по-прежнему реализуется местными девелоперами, и они сильно отстают от московского уровня качества.

В настоящее время представительства крупных российских и международных компаний являются основным источником спроса на качественные офисные площади. Растущий местный бизнес также постепенно проявляет интерес к качественным офисам, однако пока по большей части предпочитает офисы класса С, что часто связано с бюджетными ограничениями. Отсутствие стандартных условий аренды, упрощенные механизмы налогообложения и преобладание продажи над арендой также свойственны региональным рынкам, что говорит об их незрелости.

Благодаря интенсивному развитию, ситуация в некоторых городах начинает меняться в сторону сближения с Московским рынком. В регионы выходят крупные девелоперы (например, РосЕвроДевелопмент с проектом РосЕвроПлаза в Новосибирске), география проектов расширяется (Самара, Екатеринбург и другие города), условия аренды становятся более сопоставимы с Московскими (арендная плата начисляется на годовой основе без НДС и операционных расходов, сроки аренды увеличиваются), а сама аренда становится более популярной. Однако данные процессы происходят в разных городах с разной интенсивностью, что обуславливает растущую дифференциацию рынков.



С точки зрения спроса, будущее региональных рынков за растущими средними и крупными местными компаниями. В настоящее время локальный бизнес только начинает активно формировать спрос на качественные помещения. Несмотря на широкое присутствие международных и крупных российских компаний в регионах, размер сделок остается небольшим и несопоставимым с Москвой. Запланированный объем ввода может быть поглощен только при высоком спросе со стороны местных компаний, которые начнут рассматривать свои офисные помещения как существенную часть бизнеса. Исходя из текущей динамики, мы ожидаем дальнейшего роста качества проектов и профессионализма арендаторов, что будет ускорять развитие региональных рынков, приближая их к Московским стандартам.



Похожи или *различны?*

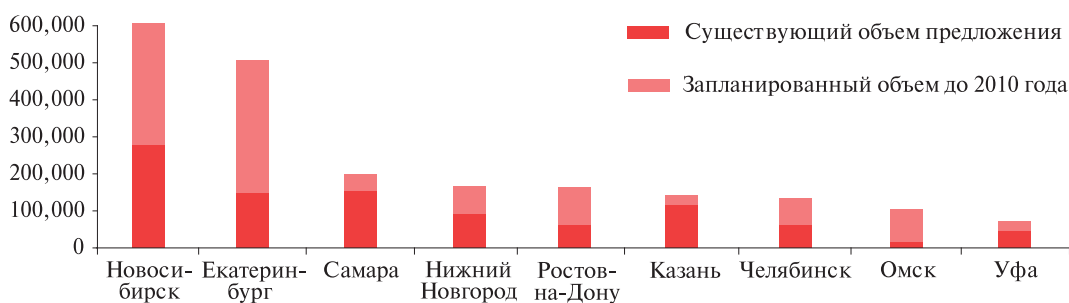
Предложение

В настоящее время Новосибирск, Екатеринбург, Самара и Казань предлагают арендаторам наибольший выбор качественных офисных помещений. Предложение офисной недвижимости зависит от экономической активности города, на которую влияет географическое расположение и структура экономики. С этой точки зрения некоторые города обладают очевидными преимуществами перед другими. Например, Ростов-на-Дону находится на пересечении основных транспортных артерий юга России, Новосибирск является центром бизнес-активности Сибири, а Екатеринбург — столицей Урала. Это обуславливает большую привлекательность городов для компаний, расширяющих свой бизнес, а также рост местного бизнеса. Наблюдая рост спроса, девелоперы заявляют большое число новых проектов. В силу отличия своих потенциалов, рынки испытывают различную активность девелоперов — на большинстве рынков

присутствуют и региональные, и локальные девелоперы, однако их количество неодинаково.

Активное строительство идет во всех городах, и к 2010 году ожидаемый объем качественных площадей во многих городах, за исключением Уфы, превысит 100 тыс. кв. м. Темпы нового строительства также различны — наибольшее количество новых площадей должно появиться в Новосибирске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону; Уфа и Казань отстают по темпам развития. За последний год количество офисных зданий в Новосибирске увеличилось вдвое; такая же ситуация согласно заявленным проектам ожидается в Ростове-на-Дону к 2010 году. Темпы ввода качественных офисных площадей увеличиваются в Екатеринбурге, при этом завершение строительства большинства высококачественных объектов запланировано на 2009-2011 годы.

Объем предложения на 1000 жителей, кв. м



Наряду с увеличением количества проектов, происходит и улучшение их качества. Девелоперы становятся более опытными и с целью обеспечения конкурентоспособности своего

проекта все больше обращают внимание на его качественные характеристики. Некоторые рынки идут впереди других, представляя проекты, близкие к Московским стандартам.

Так, например, в 2007 году на рынок Новосибирска вышел проект РосЕвроПлаза, по качеству значительно превышающий все существующие в городе проекты и соответствующий Московским стандартам. В последующие годы на рынок ряда городов также ожидается выход проектов, привносящих новые стандарты качества: Палладиум (Екатеринбург, 2008), Екатеринбург-Сити (Екатеринбург, 2008-2014), Iron Hills Center и Манхэттен (Новосибирск, 2009), Лобачевский Плаза (Нижний Новгород, 2008).

В большинстве региональных городов офисный рынок сильно централизован. Например, в Самаре, Екатеринбурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде, Омске существующие офисные площади расположены преимущественно в центральной части города. Однако процесс расширения географии офисного рынка начался уже в ряде городов. Так, в Самаре, Новосибирске, Нижнем Новгороде новое строительство выходит за пределы центра, и на периферии начинают формироваться новые деловые районы. Это свидетельствует о вступлении данных рынков в фазу ускоренного развития и сближении с Московским рынком.

Спрос

В настоящее время большая часть спроса на качественные помещения в городах-миллионниках сформирована представителями международных компаний (например, Ernst & Young, Coca-Cola) и крупных российских компаний (Росгосстрах, Тройка Диалог и т.д.). Однако их присутствие в различных городах неоднородно. Наибольшее количество компаний расположено в Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Челябинске, Ростове-на-Дону.

Низкокачественные площади продолжают пользоваться спросом среди местных компаний, поскольку у большинства локальных арендаторов существуют значительные бюджетные ограничения на аренду, а их низкие требования способствуют нежеланию арендовать более качественные площади по большей ставке. У многих представителей местного бизнеса все еще отсутствует культура ведения коммерческой деятельности в хороших условиях. Однако в ряде городов, например, таких как Самара, Нижний Новгород, сформировалась тенденция переезда местных арендаторов в более качественные офисы. Для развития регионального рынка усиление данной тенденции является ключевым фактором, поскольку средний и крупный местный бизнес будет основным потенциальным арендатором строящихся проектов. Рост профессионализма арендаторов, улучшающих свои условия ведения бизнеса и переезжающих в более качественные офисы, значительно ускорит развитие рынка.

Большинство компаний предпочитает покупать офисные площади, а не арендовать их. Наиболее слабо рынок аренды развит в Уфе, на покупку ориентирована большая часть местных компаний на рынке Самары, Новосибирска, Омска. Данная практика поддерживается и девелоперами, предпочитающими продавать офисы в своих объектах, что приводит к значительному снижению их инвестиционной привлекательности. По мере развития, некоторые города приближаются к московскому рынку, где большинство площадей сдается в аренду. Эта практика становится все более популярна в Екатеринбурге и Новосибирске.

На рынках, демонстрирующих наиболее активные темпы развития, конкуренция между проектами начинает возрастать. Наряду с ростом качества, это стимулирует более долгие сроки аренды. Например, на новые высококачественные проекты в Новосибирске срок аренды установлен от 5-ти лет, что соответствует Московской практике.

Ставки арендной платы и цены продажи

Для большинства региональных рынков в настоящее время характерна зависимость ставок аренды в большей степени от месторасположения, чем от технических характеристик здания и предлагаемых услуг. По мере роста профессионализма арендаторов и усиливающейся неоднородности проектов по качеству, тенденция дифференциации ставок в зависимости от качества проекта зарождается, однако пока только в некоторых городах (например, в Новосибирске).

Сегодня среди региональных городов-миллионников средние ставки аренды на качественные площади составляют около 200 долл. США за кв. м в год в Омске и Казани и достигают в среднем 690 долл. США за кв.м в год в Екатеринбурге. Средние цены продажи квадратного метра начинаются от 1100 долл. США в Омске и 1200 долл. США в Самаре и достигают 4000 долл. США в Нижнем Новгороде и Новосибирске. По уровню ставок некоторые региональные рынки достигли Московского уровня ставок класса B+, что в первую очередь касается наиболее качественных проектов в Новосибирске и Екатеринбурге. В целом, среди городов дифференциация по ставкам весьма существенна.



Офисный рынок регионов становится все более похож на Московский, тогда как неоднородность самих городов растет. На рынок выходят проекты Московского качества по Московским ставкам, география рынка расширяется, изменяются условия аренды и предпочтения самой практики аренды, а не покупки помещений. Однако данные процессы происходят на разных рынках с разной интенсивностью, что обуславливает их растущую дифференциацию. Не смотря на это, будущее развитие всех рынков зависит от единых факторов. Мы считаем, что оно будет определяться не только ростом опыта девелоперов, но во многом будет зависеть и от эволюции запросов арендаторов.

Наталья Боронтова

Главный аналитик направления офисной
недвижимости
Jones Lang LaSalle, Россия и СНГ
Космодамианская наб., 52/3
115054 Москва
тел. +7 495 737 8000
факс +7 495 737 8012
natalia.borontova@eu.jll.com

Владимир Пантюшин

Директор по России и СНГ
Отдел экономических и
стратегических исследований
Jones Lang LaSalle, Россия и СНГ
Космодамианская наб., 52/3
115054 Москва
тел. +7 495 737 8030
факс +7 495 737 8012
vladimir.pantyushin@eu.jll.com

Андрей Постников

Директор по России и СНГ
Услуги для Корпоративных Клиентов
Jones Lang LaSalle, Россия и СНГ
Космодамианская наб., 52/3
115054 Москва
тел. +7 495 737 8000
факс +7 495 737 8012
andrey.postnikov@eu.jll.com



**JONES LANG
LASALLE®**



JONES LANG
LASALLE®

+7 495 737 8000

www.joneslanglasalle.ru

© JONES LANG LASALLE IP, INC. 2007. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения Джонс Лэнг ЛаСаль. Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на достоверных по мнению Джонс Лэнг ЛаСаль данных. Несмотря на все предпринятые меры обеспечить достоверность содержащейся в отчете информации, Джонс Лэнг ЛаСаль не может предоставить гарантии того, что в нем отсутствуют фактические неточности.