

advance



JONES LANG
LASALLE®

Real value in a changing world

Кто в домике живет?

Арендаторы
МОСКОВСКИХ ОФИСОВ



Рост спроса на Московскую офисную недвижимость стал наиболее важной и заметной тенденцией 2007 года. Развитие компаний опережает рост офисного рынка, и спрос продолжает превышать предложение. В настоящее время многие арендаторы готовы взять в аренду практически любое качественное помещение, и рынок остается рынком арендодателей. Это позволяет многим арендодателям не иметь четкого представления о том, кто формирует основной пул арендаторов формата его зданий, и какие группы арендаторов являются основным источником спроса на офисную недвижимость в Москве.

Тем не менее, согласно законам рыночного развития, Московский офисный рынок перейдет из фазы бурного роста к фазе стабилизации, когда у арендаторов появится больший выбор, и как следствие, повысятся их требования. В этих условиях понимание текущей структуры спроса и учет основных тенденций рынка станет ключевым фактором успеха девелоперских проектов.

Кто в домике *живет?*

Основой экономики Москвы является сфера услуг, по официальным данным на 78% формирующая валовой региональный продукт города. Структура экономики соответственно влияет на занятость населения Москвы и на спрос на офисные помещения. Однако сфера услуг на 62% представлена предприятиями торговли и питания, что является ограничивающим фактором развития спроса на офисные помещения. Кто же тогда составляет основную долю обитателей Московских офисов?

На сегодняшний день наибольшая часть арендаторов качественных офисных зданий Москвы представлена финансовым сектором, добывающими и перерабатывающими компаниями, компаниями-поставщиками бизнес-услуг, телекоммуникационными компаниями и компаниями-производителями FMCG товаров. С точки зрения происхождения арендаторов, развивающиеся российские, приходящие иностранные компании и уже присутствующие на рынке иностранные игроки, являются равнозначно важными источниками спроса. Тем не менее, объем сделок российских компаний превышает уровень иностранных. Приходящие иностранные компании в начале своей деятельности в России арендуют небольшие офисы для открытия представительств. Однако их вклад в спрос на офисные помещения нельзя недооценивать, наибольшую роль для офисного рынка они начинают играть на более поздних этапах своего развития. При этом, европейские арендаторы составляют наибольшую долю среди иностранных компаний (около 50% за последние 7 лет).

Среди компаний финансового сектора, в силу большого клиентского потока и сильной имиджевой составляющей бизнеса, наиболее востребован класс А внутри Садового Кольца и сразу за его пределами. Сейчас в этой зоне сосредоточено более 50% площадей, арендованных банками или принадлежащих им. В силу дефицита площадей и незначительной дифференциации некоторых зданий между А/В+, компании финансового сектора могут арендовать также здания класса В+. Этот вариант в наибольшей степени подходит для небольших компаний, равно как и для размещения бэк-офисов. Лидирующую роль в спросе со стороны данного сектора играют банки, в частности российские. Они часто предпочитают быть единственным арендатором здания, что способствовало формированию такой категории недвижимости, как банковский особняк. Это отдельно стоящее презентабельное здание с сертифицированным банковским хранилищем в подвале. Данное расположение обеспечивает безопасность, секретность, а также респектабельность. Преимуществами такого размещения пользуется, например, Райффайзенбанк, владеющий 3-х этажным представительским особняком на Смоленском бульваре.

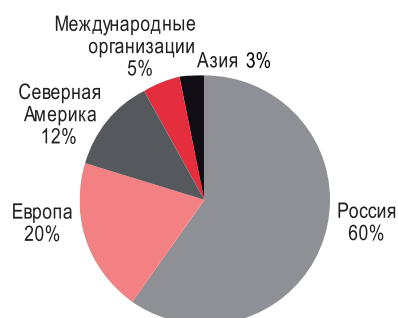


Структура ВРП Москвы



Источник: Комитет гос. заимствований Москвы, 2007

Структура спроса в 2007 по происхождению арендаторов

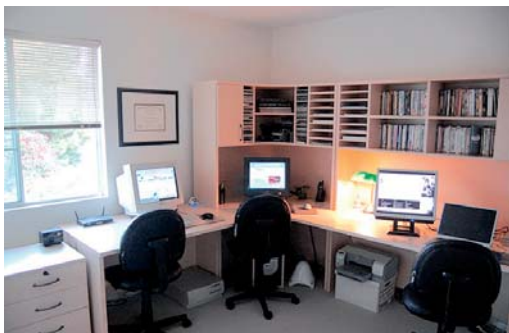


Источник: Jones Lang LaSalle

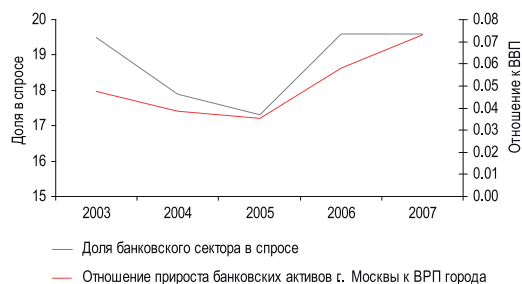
Развитие спроса на офисные помещения со стороны каждого из секторов определяется прежде всего такими факторами, как рост сектора, его специфика и возможность улучшить свои условия размещения. Эту взаимосвязь можно продемонстрировать на примере финансового сектора (см. рисунок рядом), однако подобный подход можно применить и к анализу прочих секторов.

Спрос со стороны добывающих и перерабатывающих компаний формируется по большей части российскими игроками в силу их более быстрого развития. Иностранные компании имеют ограниченный доступ к российским природным ресурсам и, как следствие, более скромный масштаб. Это сдерживает их спрос на офисные помещения. В этом секторе наиболее активны нефтяные компании, такие как: Лукойл, Роснефть и Славнефть. Крупные сырьевые компании предпочитают приобретать офисные здания в собственность, чтобы консолидировать различные подразделения. Так, например, в 2005 году Объединенная Металлургическая Корпорация приобрела офисный центр Акварин I на Озерковской набережной. При этом класс А является наиболее предпочтительным вариантом, однако В+ также служит популярной альтернативой.

Группа арендаторов-поставщиков деловых услуг включает в себя весьма широкий спектр компаний, объединенных принадлежностью к сфере услуг и рынку B2B. Исторически иностранные компании сектора бизнес-услуг развивались быстрее, чем российские, благодаря финансовой поддержке головных офисов и опыту на западных рынках. За последние 7 лет ими было арендовано и куплено около 56% совокупного объема сделок этого сектора. Иностранные компании арендуют большие площади, чем российские, в силу их частого превосходства по штату сотрудников. Российские компании данного сектора активно представлены туристическими, юридическими и адвокатскими фирмами, не нуждающимися в больших площадях. Однако на протяжении последних четырех лет спрос со стороны российских компаний активно растет, и их доля в совокупном объеме сделок увеличивается.



Соотношение роста спроса финансового сектора и роста банковских активов в г. Москве (%)

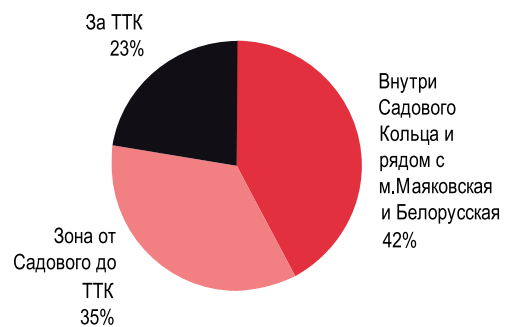


Источник: Jones Lang LaSalle, Банк России, Росстат

Российский рынок телекоммуникационных услуг активно развивается, и это положительно отражается на динамике спроса со стороны данного сектора. Российские компании являются лидерами, и объем купленных и арендованных ими площадей показывает стабильную тенденцию к росту. Помимо операторов мобильной связи, значительная часть спроса приходится на провайдеров мобильного контента, цифрового телевидения, Интернет-услуг и т.п. Сдерживающим фактором спроса на качественные помещения является необходимость определенных компаний (в первую очередь операторов фиксированной связи) размещать оборудование и технические службы, для чего в большинстве случаев выбираются помещения классов В- и С.

Долгое время компании были сосредоточены в центре города. Однако начиная с 2003 года, когда дефицит площадей и рост ставок стали наиболее ощутимы, компании начали распределяться по городу более равномерно (см. рис. ниже).

Географическое распределение спроса телекоммуникационных компаний



Источник: Jones Lang LaSalle



В целом для данного сектора характерно распределение бизнес-направлений по различным районам Москвы: головные офисы в центре, call-центры в периферийных районах, технические службы — там, где здания соответствуют техническим требованиям. Например, компания МТС арендовала 16 300 кв. м в офисном парке «Семеновский» на ул. Большая Семеновская для размещения там своего бэк-офиса, и прежде всего call-центра.

Потребительский бум и рост доходов населения способствует активному росту FMCG компаний, что отражается на росте их спроса на офисные помещения. Прочие производственные компании (например, производители автомобилей) также испытывают на себе возросшую потребительскую активность, однако больше всего в Москве арендуют иностранные компании-производители потребительских товаров. Это связано как с их динамичным ростом, так и с тем, что компании имеют крупные штаты сотрудников, и значительная часть персонала компаний в Москве является офисными работниками, тогда как большая часть сотрудников автомобильных компаний, например, работает в автосалонах. В условиях дефицита площадей для данного сектора, аренда класса А или В+ является непринципиальной. К месторасположению также не предъявляется никаких специфических требований, и в настоящее время компании распределены по зонам Москвы практически равномерно: 37% находятся внутри Садового Кольца и рядом со станциями метро Маяковская и Белорусская, 33% расположены между Садовым Кольцом и ТТК, оставшиеся 30% расположены вне ТТК.

Картина спроса, которую мы видим сейчас, была во многом сформирована дефицитом качественных площадей, который на протяжении последних лет только усиливался из-за быстрого экономического роста. В условиях рынка арендодателя сложно предъявлять высокие требования и следовать жестким корпоративным стандартам — арендаторам приходится быть гибкими. Однако объем предложения продолжает расти, и, начиная с 2008 года, объем ежегодно завершаемого строительства ожидается не ниже 2 млн. кв м. Это расширяет выбор для арендаторов, позволяя им удовлетворять свои потребности и предъявляя свои собственные требования. Наряду с этим, происходит развитие и внутри самих экономических секторов, что отражается на структуре и объеме их спроса на офисные помещения.

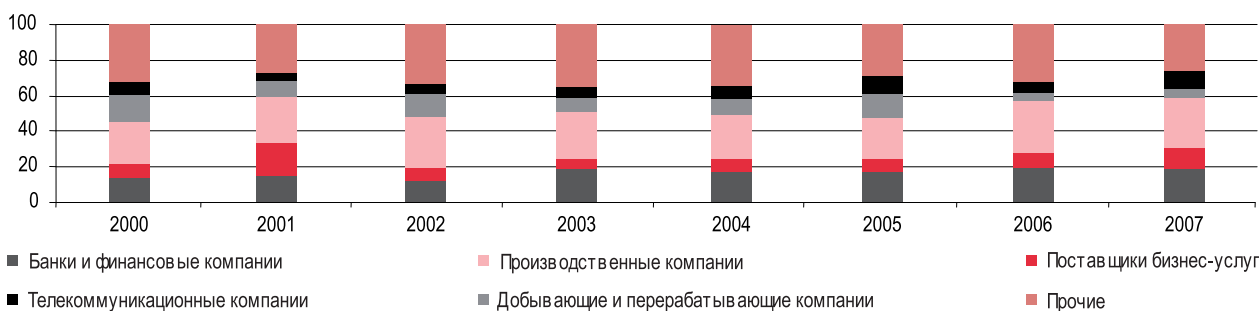


Завтрашние соседи

Анализ динамики спроса со стороны перечисленных секторов показывает, что их развитие различно. Сектор деловых услуг показывает стабильный рост на фоне развития сферы услуг и ее растущей доле в ВРП Москвы. За последние 3 года доля спроса компаний-поставщиков профессиональных услуг выросла почти в 2 раза: с 6,3% на конец 2004 года до 11,4% на конец 2007 г. Банки, финансовые и производственные компании в целом показывают положительную динамику роста, хотя можно наблюдать некоторую нестабильность, связанную с внутреотраслевым развитием. Объем купленных и арендованных площадей сектором телекоммуникаций также демонстрирует общий рост. На фоне развития телекоммуникационного рынка мы ожидаем дальнейшее увеличение спроса со стороны данного сектора. Однако рост не будет быстрым, так как по-прежнему часть площадей будет арендоваться в классе С, а начавшаяся консолидация активов операторов фиксированной связи в приведет к сокращению персонала компаний, что в долгосрочной перспективе неблагоприятно отразится на спросе на офисные помещения. Наибольшим потенциалом обладают компании-поставщики телекоммуникационных решений и оборудования, решений в области Интернета, а также мобильные операторы. В то же время добывающие и перерабатывающие компании исчерпывают свой потенциал роста спроса. Большинство крупных компаний данного сектора уже имеют достаточно большие площади, в том числе и под головные подразделения, и большое количество крупных сделок маловероятно.



Динамика доли основных сегментов в общем объеме спроса (%)



Источник: Jones Lang LaSalle

Покупательная способность населения увеличивается, что способствует росту компаний-производителей потребительских товаров и их спросу на офисные помещения. Однако по мере улучшения благосостояния люди начинают тратить больше на товары не первой необходимости, услуги, страхование и т.п. Это будет способствовать росту прочих производителей (например, автомобильных компаний), страховых и т.п. компаний и их спроса на офисную недвижимость. Ожидается увеличение занятости в отрасли телекоммуникаций, в финансово-кредитной сфере, что положительно скажется на спросе на офисные помещения. Ограничивающим фактором спроса по-прежнему будет являться большая доля занятых в секторе торговли. По официальным данным, наибольший рост занятости прогнозируется именно в этой отрасли (доля занятых вырастет с 18,9% в 2000 году до 24,4% в 2010 году).

Компании начинают все чаще разделять фронт- и бэк-офисы, арендуя класс А для первого типа и класс В+/В- для второго. Из этого следует, что финансовые и кредитные компании, компании, оказывающие деловые услуги и традиционно активные в спросе на Класс А начнут играть более активную роль в других классах.

Растущие ставки в центре города, неблагоприятная транспортная и экологическая обстановки способствуют тому, что компании начинают выводить свои бэк-офисы за пределы центра. Например, производственные компании будут все больше выходить к ТТК и МКАД. Примером может служить аренда компанией Procter & Gamble 18 000 кв. м в строящемся офисно-торговом комплексе класса А Метрополис на Ленинградском шоссе. Процесс децентрализации спроса уже начался. Бэк-офисы компаний также могут размещаться в бизнес-парках, что весьма распространено в Европе и будет все больше перениматься российскими компаниями.

Московский рынок офисной недвижимости активно развивается, меняя географию арендаторов, классовые предпочтения и требования к офисам. Этот процесс позволяет утверждать, что структура спроса на Московские офисы в следующие несколько лет продолжит изменяться, становясь более разнообразной и сложной. По мере роста предложения, компании начнут воплощать в жизнь свои предпочтения, что приведет к более четкой сегментации арендаторов и структуре спроса на офисную недвижимость Москвы.



Real value in a changing world

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

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

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 Россия и СНГ
Космодамианская наб., 52/3
115054, Москва
тел. +7 495 737 8000
факс +7 495 737 8011/12
www.joneslanglasalle.ru

© JONES LANG LASALLE IP, INC. 2008. 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.