**Информация о развитии рынка недвижимости (офисная недвижимость)**

1квартал/ 2 квартал/3 квартал 2015 года.

МИНСК 2015

Общие тенденции

Рынок [офисной недвижимости](http://www.t-s.by/commerce/office/) вступил в «эру покупателя и арендатора». Предложение значительно превысило спрос еще в прошлом году, когда было введено в строй 160 тыс. кв. м офисных площадей. В текущем году город может прирасти еще больше — на 170 тыс. «квадратов». Рынок не готов к таким объемам, поэтому цены и арендные ставки ищут «дно».

Еще один фактор, который оказывает существенное влияние на рынок в в первом – втором квартале 2015 году, связан с макроэкономической нестабильностью. Девальвация белорусского рубля и сложности в финансовой сфере в первую очередь затронули бизнес-сообщество. Арендаторы, в свою очередь, инициировали переговоры с собственниками офисных помещений, которые чаще всего шли на уступки. Большинство девелоперов ведет себя грамотно: снизили ставки или предоставили бонусы, а для новых арендаторов предоставляют арендные каникулы до 3 месяцев, чтобы избежать бегства арендаторов и простоя помещений. Это позволяет избегать массовой «миграции» компаний из одних бизнес-центров в другие.

Положение девелоперов ухудшилось в связи с ослаблением евро, в котором в Беларуси традиционно формируются ставки на офисную недвижимость частной формы собственности. На рынке заговорили о том, чтобы привязать ставки к доллару. Однако едва ли это произойдет в текущем году. В условиях, когда рынок благоволит арендатору, такое решение может негативно сказаться на заполняемости бизнес-центров.

Сложнее всего ситуация развивается на первичном рынке, где темпы продаж заметно снизились. В долевое строительство если и вступают, то на крайне выгодных условиях или в идеально подходящий объект для собственных нужд компании.

Строительство офисных объектов долевым способом начинает себя изживать. Все больше [девелоперов](http://www.t-s.by/commerce/developer/" \t "_blank) строят бизнес-центры в одиночку с целью последующей сдачи в аренду. Такую стратегию могут позволить себе только крупные компании, которые обладают «запасом прочности». Срок окупаемости инвестиций в данном случае может составлять 9−12 лет.

Схожая ситуация и на вторичном рынке. Непрофильных [инвесторов](http://www.t-s.by/commerce/investor/) на рынке мало, а компании, которые ранее планировали приобрести офисы, в итоге решили их арендовать. Цены предложения на вторичном рынке бизнес-центров B / В +класса *(см. Приложение «Классификация офисной недвижимости»*) снизились с начала года на 25% — до $ 2 000 за кв.м. Объекты C-класса при этом подешевели на 28% — до 1500 за «квадрат». Рыночные цены (сделки) на 20−30% ниже тех, что фигурируют в предложениях.

Покупать офисы практически перестали, а вот арендовать продолжают. Этому содействует и более гибкая арендная политика, на которую перешли собственники объектов. С начала года арендные ставки снизились примерно в среднем на 20 -30 %. В ситуации с офисами расположенными возле МКАД и административными зданиями, не являющимися бизнес - центрами со всей необходимой инфраструктурой, а также старыми административными зданиями падение арендных ставок доходит до 40-50 % .

Меньше всего с начала года упала в цене аренда помещений в бизнес-центрах B + класса — на 15 -20 %.

Больше всего с января по июль снизились арендные ставки на объекты C-класса — в среднем на 40-50% . Сейчас компании в среднем платят за аренду помещений этого класса € 7-8 Евро с НДС за кв.м. В случаях с офисами на МКАД или являющимися частью АБК на логистических базах ставки составляют 5-6 Евро с НДС за кв.м. В этом сегменте наблюдается жесткая конкуренция, а сами объекты уже далеко не всегда соответствуют ожиданиям арендатора. Чаще всего им принимается решение в пользу бизнес-центров класса «B». То есть происходит перераспределение спроса в пользу более качественных объектов.

Динамика **средних** заявленных /заявляемых арендных ставок в Евро с НДС кв.м за период с ноября 2014 по июль 2включительно 2015 гг. (метражи до 100 м)

В настоящее время наилучшие условия предлагают новые бизнес-центры. Их владельцы заинтересованы как можно быстрее заполнить помещения, поэтому устанавливают наиболее привлекательные арендные ставки. «Старожилы» тоже не сидят сложа руки: чтобы сохранить арендаторов, снижают ставки или предлагают всевозможные преференции — от арендных каникул до удобного графика платежей.

Компании, как правило, стараются переезжать в только что построенные объекты. Тем самым они получают офисы более высокого качества и при этом могут снизить расходы на аренду. Многие компании расширяются, и им требуются более просторные офисные помещения, которых нет в занимаемых бизнес-центрах.

Наибольший интерес среди арендаторов представляют бизнес-центры классов «B+» и «В». Такие объекты в большинстве своем соответствуют текущим ожиданиям арендаторов, которые хотят повысить уровень комфорта для сотрудников и репутацию среди гостей. Учитывая, что разница в ставках между современными бизнес-центрами и административными объектами «с историей» сейчас не столь высока, то чаще всего обращают внимание на неценовые факторы.

Среди ключевых критериев выбора бизнес-центра — месторасположение, архитектурное исполнение, гибкая «нарезка» помещений. Современные бизнес-центры отличают бесшумные лифты, система кондиционирования, просторное фойе, подземный паркинг и большая гостевая стоянка. Большое значение также имеют круглосуточный доступ в офис, наличие высокоскоростного интернета и источников бесперебойного питания. Обслуживать объект должна единая управляющая компания, которая в идеале замыкает на себе все задачи: от охраны здания до уборки помещений. Дополнительный интерес объекту придают расположенные в нем кафе, рестораны, фитнес-центры и т. д.

На рынке офисной недвижимости происходят качественные преобразования, которые уже через два-три года могут изменить его облик. На первый план выходят качественные объекты, в том числе в составе многофункциональных комплексов. В Минске постепенно формируются деловые кварталы. Все это свидетельствует о том, что рынок выходит на новый уровень.

**Анализ арендных ставок май – июнь 2015 при аренде помещений**

**от 200 до 500 метров.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Объект | Класс | Расположение | Заявляемая арендная ставка | Реальные сделки |
| БЦ «Титул» | В + | Ул.Толстого, ж/д вокзал, метро 200м | 20 Евро с НДС | 16 Евро с НДС |
| БЦ «Ривьера» | В + | Пр.Победителей , Минск-Арена | 18 Евро с НДС | 16 Евро с НДС |
| БЦ «Порт» | B | Ул.Шафаранянского , 200 м от метро ст.Уручье | 16 Евро без НДС | 12 Евро без НДС |
| БЦ «Роял Плаза» | B+ | Пр.Победителей | 18 Евро с НДС | 14 Евро с НДС |
| БЦ «Титан» новый | B+ | Пр. Держинского, 100 м от метро | 14 Евро без НДС | 10 Евро без НДС |
| БЦ «Империал» | B + | Ул.Ф. Скорыны –пр.Независимости | 15 Евро без НДС | 14 Евро без НДС. |
| БЦ «Гермес» | В | Ул. Казинца | 14 Евро с НДС | 12 Евро с НДС. |
| БЦ «Грин Сити» | B + | Ул.Притыцого | 21 Евро с НДС | 17 Евро с НДС |
| БЦ «Юнион» | В + | Пересечение МКАД пр.Партизанский | 10 Евро с НДС | 10 Евро с НДС |
| БЦ «СВ -Плаза» | B | Ул.Железнодорожная , 400 м до метро. | 15 Евро с НДС | 10 Евро с НДС. |
| БЦ «Градус» | В | Ул. Могилевская | 14 Евро с НДС | 12 Евро с НДС. |
| БЦ на Тимерязева 2014 г/п | В | Ул. Тимерязева | 14 Евро без НДС. | 12 Евро без НДС |
| БЦ «Парус» | В | Ул. Мележа | 12 Евро без НДС | 10 Евро без НДС |
| БЦ «Омега тауэр» | B+ | Пр. Держинского | 16 Евро с НДС | 12 Евро с НДС. |
| БЦ ул. Волгоградская ,6 (2015 г /п) | В | Ул. Волгоградская , 6 | 14 Евро с НДС (офисы на 3-4 ом этажах) | 12 Евро с НДС. |
| Административно- офисное | С | Ул. Промышленная,6 Б | 8 Евро с НДС | 8 Евро с НДС |
| Административно- офисное | С | Ул. Скырганова , 6а | 9 Евро с НДС | 8,5 Евро с НДС |
| Административно- офисное | С | Ул. Ольшевского, 24 | 12 Евро с НДС | 10 Евро с НДС |
| Административно- офисное | С | Ул. Кузьмы Чорного, 31 | 12 Евро с НДС | Нет сделок |
| Административно- офисное | С | Ул. Восточная, 129 | 11 Евро с НДС | Нет сделок |
| Административно- офисное | С | Ул. Брикета , 31 | 11 Евро с НДС | 8,5 Евро с НДС |

В данной таблице представлены арендные ставки, заявляемые собственниками и окончательные, утвержденные в процессе переговоров и зафиксированные в контрактах.

Рассматривались действующие и новые бизнес-центры классов B и В + , административно-офисные здания и помещения. Административно – офисные помещения класса С – сегмент качественного уровня.

Огромную конкуренцию действующим офисным зданиям и бизнес центрам составляют новые помещения вышедшие на рынок в конце 2014 г. начале 2015 года, собственники которых предлагаю очень низкие арендные ставки руководствуясь целью во чтобы то ни стало заполнить площади. Многие компании пользуются предложениями, покидая прежние помещения, и таким образом оптимизируют бюджеты, одновременно улучшая условия. Также ситуация на рынке вынуждает многие компании сокращать рабочие места, что также способствует переезду на меньшие площади, но уже в новые бизнес-центры на лучших условиях.

Если раньше средняя продолжительность вакантности офиса при приемлемых условиях составляла 2-3 месяца, сегодня вакантность доходит до 6 месяцев. В связи с этим многие собственники помещений и предлагаю арендные каникулы от 1 до 3 месяцев.

Большое значение для арендной ставки имеет арендуемая площадь. При заявленных больших площадях, можно добиться низкой арендной ставки.

Сейчас основными заявителями на большие площади в бизнес-центрах являются IT компании, так как многие из них являются экспортерами услуг.

Динамика снижения арендной ставки при заключении договоров аренды в отношении

**«Ставка / арендуемая площадь»**

Как видно из диаграммы, что чем больше арендуемая площадь, тем ниже арендная контрактная ставка.

В ближайшем будущем, исходя из тенденций, можно предполагать дальнейшее снижение арендных ставок, так борьба за арендатора становится все жестче. Это обусловливается уже даже тем, что отсутствует необходимая емкость рынка арендаторов. Их количество просто снижается, и в офисах нет такой необходимости, которая была ранее.

Подготовлено ООО «Ай Кью Проперти Групп»