

Друзья! В последнее время очень многие обращаются с вопросами:

Что же происходит на рынке Офисной недвижимости Харькова в течении последних 4-х месяцев, связанных с карантином?

Как изменились спрос и предложение?

Как повлияла ситуация с коронавирусом на ценообразование (арендные ставки и стоимость квадратных метров)?

Покупать или не покупать недвижимость? И если покупать, то КОГДА?

Вчера группа экспертов рынка коммерческой недвижимости провела дискуссию на эту тему, результатом которой стал Отчет по сегменту офисной недвижимости г. Харькова (по состоянию на 30 июля 2020г).

Участники группы: Виктория Рыльцева, Владимир Чекалов, Абдурахман Шайхалов, Юлия Гавриленко, Сергей Кобзан.

Совокупное предложение офисной недвижимости Харькова на 01.01.2020 составляет ~850 тыс. кв.м.

В него входит:

1. Предложение профессиональных офисных центров класса «А», «В», «С»:

Класс «А» - 20 307 м²

Класс «В» - 228 206 м²

Класс «С» - 339 819 м²

Всего - 588,3 тыс. кв.м.



2. Предложение офисных пространств класса «D» и «E» (офисы не в составе БЦ): ~261тыс.м²

В период январь-февраль 2020г уровень вакантности был следующим:

БЦ класса «А», «В»: ~2%.

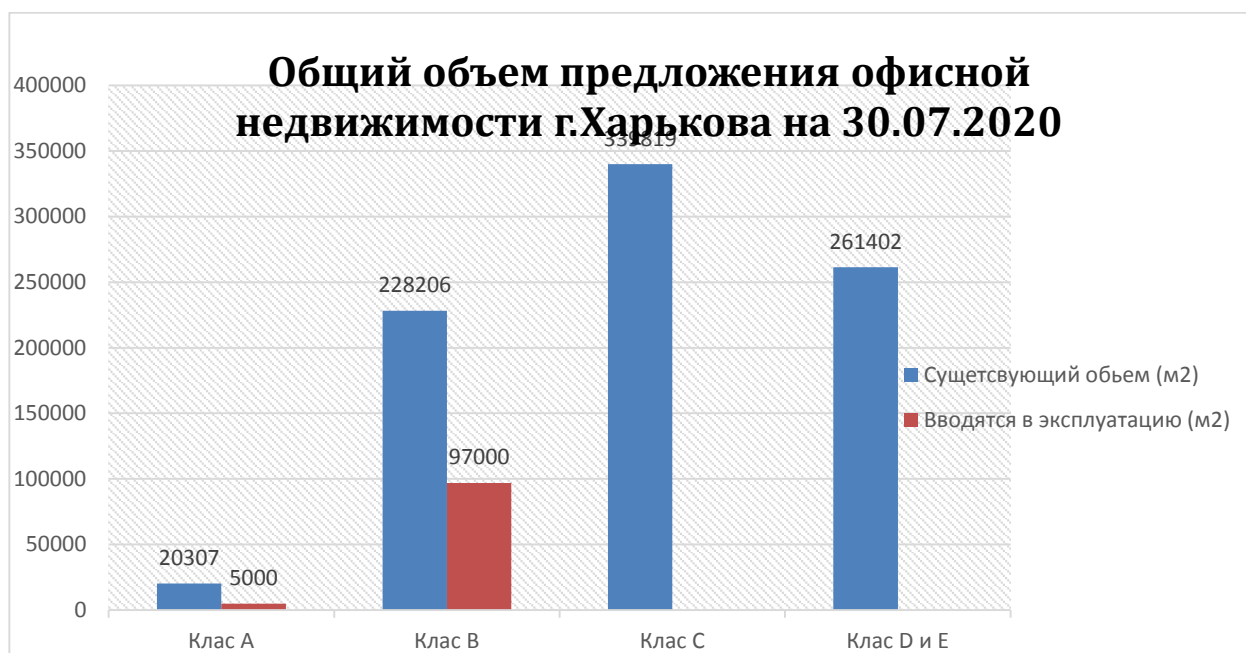
Офисы класса «С» и «D»: ~ 8-10%.

Объем нового профессионального предложения (запланированного к вводу в эксплуатацию до конца 2020г):

Класс «А»: 5000кв.м.

Класс «В»: 97 063м²

Прогноз нового предложения: 102 063м2



Следует отметить, что некоторые из этих Объектов уже более чем на 70% заполнены и имеет подписанные предварительные договора с Арендаторами/Покупателями.

В период март-май 2020г на рынке офисной недвижимости, в связи введением карантина, наблюдался достаточно большой спад спроса, тем не менее, было проведено несколько крупных сделок (площадью свыше 1000кв.м., которые были сданы в аренду без коррекции по цене). В большей степени это касалось арендаторов, которые уже находились в переговорном процессе длительное время на момент наступления карантина (офисные площади относились к профессиональным Объектам с качественным ремонтом и удобным месторасположением).

Также в этот период по подсчетам экспертов около 18 000 - 20 000кв.м. (~4,4% от общего Объема рынка) офисных площадей класса «А», «В», «С» потеряли арендаторов (стали вакантными). Однако, за май-июль уже порядка ~30% этих площадей (~6500кв.м.) были сданы в аренду новым арендаторам (поглочены рынком).

В апреле-мае (период жесткого карантина) часть компаний провели переговоры и получили скидки по арендной плате (в среднем ~25-50%) от собственников Офисных пространств (можно сказать, что это коснулось, в большей мере офисных пространств класса «С», «D» т.к. в них, как правило, находятся небольшие компании, для которых размер арендной платы является весомым показателем в общей структуре затрат. Однако, это не означает, что таких примеров не было в классе «А» и «В»). Многие собственники принимали решение о предоставлении временной скидки очень индивидуально, исходя из ряда факторов: истории взаимоотношений с Арендатором, арендуемой площади и пр.

Другая часть компаний, вообще не обращались за скидками и продолжали оплачивать арендную плату в полном объеме.

Так же нужно отметить, что далеко не многие собственники пошли на предоставление таких скидок.

С началом карантина большинство IT компаний перешло на удаленную работу, при этом продолжают оплачивать арендную плату за свои офисы.

Ценообразование, аренда (по состоянию на конец июля 2020г):

- Класс «А»: 17-20\$/м2
- Класс «В»: 10-17\$/м2
- Класс «С»: 6-12\$/м2
- Отдельные офисы (не в БЦ):
 - Центр (и деловой р-н П.Поле): 8-15\$/м2
 - Прилегающие к Центру районы: 6-12\$/м2
 - Спальные районы: 5-10\$/м2

| Арендная ставка в \$ США (по состоянию на 30.07.2020г) | | |
|---|----------------------------|----------|
| Наименование | Арендная ставка за 1 м.кв. | |
| | Минимум | Максимум |
| Клас А | 17 | 20 |
| Клас В | 10 | 17 |
| Клас С | 6 | 12 |
| Центр + деловой р-н (П.Поле) | 8 | 15 |
| Прилегающие к Центру | 6 | 12 |
| Спальные районы | 5 | 10 |

Ценообразование, продажа:

- Класс «А»: 1300-1500\$/м2
- Класс «В»: 900-1300\$/м2
- Класс «С»: 400-900\$/м2
- Отдельные офисы (не в БЦ):
 - Центр (и деловой р-н П.Поле): 600-1200\$/м2
 - Прилегающие к Центру районы: 500-1000\$/м2
 - Спальные районы: 400-800\$/м2

| Стоимость в \$ США (по состоянию на 30.07.2020) | | |
|--|---------------------------|----------|
| Наименование | Стоимость 1м.кв./долл.США | |
| | Минимум | Максимум |
| Клас А | 1300 | 1500 |
| Клас В | 900 | 1300 |
| Клас С | 400 | 900 |
| Центр + деловой р-н (П.Поле) | 600 | 1200 |
| Прилегающие к Центру | 500 | 1000 |
| Спальные районы | 300 | 800 |

Учитывая вышесказанное, можно определить такие тенденции рынка по состоянию на конец июля 2020г:

- увеличение уровня вакантности в БЦ (классов: «А», «В», «С») с 2% до 6% в период март-май 2020г (без учета вновь построенных Объектов);
- некоторые компании в период карантина освободили офисы и уже не вернутся в них, однако некоторые компании за это время расширились;
- начиная с середины июня зафиксировано увеличение интереса (со стороны потенциальных Покупателей и Арендаторов) на качественные и ликвидные офисные блоки в профессиональных БЦ. Так же можно отметить определенный рост количества сделок по сравнению с периодом строгого карантина;

Участники рынка начали проводить мониторинг и вступать в реальные переговоры с собственниками Объектов недвижимости, пытаясь воспользоваться моментом для заключения выгодной сделки;

- основной Объем запросов от потенциальных покупателей приходится на офисные пространства до 100м². Однако, на рынке (начиная с июля месяца) появляются случаи, когда потенциальные Покупатели, серьезно рассматривают (и ведут переговоры) по приобретению качественных офисных пространств, площадью свыше 1000м² (есть примеры, когда такие пространства планируют приобрести для собственных нужд, а так же случаи, когда Инвестор рассчитывает на получение пассивного дохода);

- в июле 2020г зафиксированы случаи проведения сделок (в сегменте аренды и продажи) по ценам, уровень которых близок к уровню «до карантинного периода» (в большей степени это касается офисных пространств высокого класса, там, где ликвидность выше по сравнению с аналогичными проектами).

- стабильно высокий спрос (несмотря на карантин) остается на офисные пространства с действующими Арендаторами. Качественный офис с доходностью 11-13% годовых (как правило, класса «А» или «В»), имеет самую высокую ликвидность и спрос со стороны Инвесторов (нацеленных на пассивный доход) на сегодняшнем рынке офисной недвижимости города Харькова;

- в период неопределенности некоторые собственники (особенно менее конкурентоспособных Объектов) проводят акции (предоставляя сниженную цену до конца года) и готовы делать скидки потенциальным Покупателям (в среднем цены скорректировались на ~10% от цены продажи).