



АНАЛИЗ СПРОСА НА КАЧЕСТВЕННУЮ ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

В рамках данного исследования компаниями GVA Sawyer и DLA Piper был проведен опрос крупных компаний Москвы и Санкт-Петербурга, с целью выявить связь между общеэкономическими характеристиками деятельности компаний, их планами на ближайшие полгода-год и их спросом на офисную недвижимость.

Регионы исследования – Москва и Санкт-Петербург.

Время проведения опроса: 24 февраля – 30 марта 2011 года.

Сроки обработки результатов: 28 – 31 марта 2011 года.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

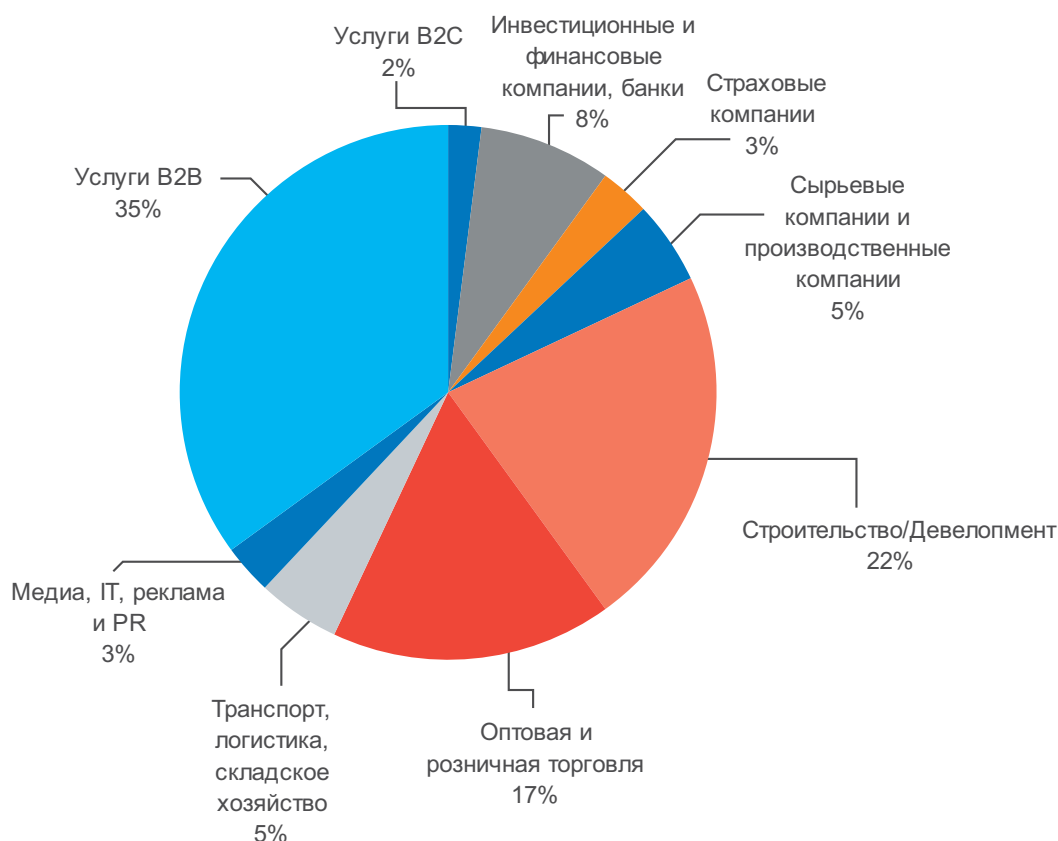
- Доход сократился лишь у 9% компаний, у 38% остался на прежнем уровне, а у 53% увеличился. Ранее увеличение дохода планировали 71% респондентов, однако эти оптимистичные планы не совсем сбылись.
- На следующий год оптимизм остается на том же уровне, планируют увеличение дохода 74% респондентов. Сокращение дохода не ожидает ни один из респондентов. Наиболее оптимистично смотрят в будущее компании сектора строительства и девелопмента, наиболее консервативны компании инвестиционно-финансового сектора.
- Существенных изменений в оценке значимости кредитования за прошедший период не зафиксировано. Тем не менее, если ранее привлечение кредита планировали 11% респондентов, то теперь 14% респондентов собираются дополнительно привлечь кредитные средства.
- Увеличение затрат на недвижимость в прошедший период произошло у 28% компаний. Около 19% компаний уменьшили траты на офисную недвижимость. 53% компаний слабо изменили или не изменили затраты на недвижимость.
- Реальная ситуация показывает, что планы, которые озвучили компании весной 2010 года были недостаточно оптимистичны с точки зрения развития бизнеса. Планировали увеличение трат лишь 6% компаний, а реально увеличили траты на недвижимость около 28% (однако из них лишь 2% вынужденно, из-за роста арендной ставки, а 24% – за счет дополнительной аренды или покупки). При этом, доли компаний, *которые предполагали снижение* затрат на недвижимость в 2010 году и которым *удалось снизить* затраты на недвижимость за последний год, сопоставимы – около 17 – 20%.
- Произошло смещение планов от минимизации затрат на недвижимость к планам по увеличению затрат. Сейчас 21% компаний планирует увеличение затрат на недвижимость в ближайшие полгода-год. Ранее таких компаний было лишь 6%.
- В основном увеличение затрат на недвижимость планируют компании сектора B2B и торговли. Если ранее рост затрат на аренду предполагали 8% компаний сектора B2B, то теперь – 30%. Не предполагают изменения затрат на недвижимость в ближайшие полгода все компании сектора строительства и девелопмента (такая же ситуация наблюдалась и год назад, однако по результатам года 20% компаний из этого сектора все-таки арендовали дополнительный офис).
- Увеличение штата планирует меньше компаний, чем годом ранее (29% vs 42%). Отметим и то, что среди московских респондентов лишь 18% планируют увеличение персонала, среди петербургских – 34%.
- Следовательно, давление по косвенному увеличению спроса (через рост занятости) на рынке Петербурга будет выше, чем на рынке Москвы. Однако на рынке Москвы выше давление по росту спроса в связи с ростом прямых затрат на офисную недвижимость.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫБОРКИ

В исследовании приняли участие 60 компаний. Структура выборки соответствует структуре арендаторов бизнес-центров высокого класса за исключением компаний инвестиционно-финансового сектора, а также высокой доли компаний оптовой и розничной торговли и сектора B2B, принявших участие в исследовании.

С учетом того, что выборка компаний, которым было предложено ответить, в целом соответствует структуре арендаторов, процент ответивших отличается среди секторов. Частично это может свидетельствовать об активности компаний того или иного сектора, в анкетировании могла проявиться проблема «adverse selection»¹.

Рисунок 1. Распределение компаний по видам деятельности.



¹ Проблема «adverse selection» или «ухудшающего отбора» связана с проблемой информационной асимметрии и впервые была достаточно полно рассмотрена в работе Нобелевского лауреата Дж. Акерлофа в 1970 году (Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. The Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488-500). Проблема ухудшающего отбора возникает, если принципал (например, поставщик) знает меньше об агенте (своем клиенте), чем агент знает о самом себе. Существование такой асимметричной информации создает возможность для ее ante оппортунистического поведения агента.

34% респондентов относят себя к крупному бизнесу², 46% – к среднему бизнесу, 20% – к малому бизнесу. При этом, среди торговых компаний в основном представители среднего бизнеса (60%), среди инвестиционных компаний и банков, а также среди строительных компаний – крупного бизнеса (60% и 48% соответственно), среди сектора B2B – среднего (47%) бизнеса.

ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Доход сократился лишь у 9% компаний, у 38% остался на прежнем уровне, а у 53% увеличился. В прошлом году доход увеличился лишь у 13% компаний. Это свидетельствует об окончании падения доходов компаний. Отметим и то, что ранее увеличение дохода планировали 71% респондентов, однако эти оптимистичные планы не совсем сбылись, и в реальности он увеличился у 53%.

На следующий год оптимизм остается на том же уровне, планируют увеличение дохода 74% респондентов. Сокращение дохода не ожидает ни один из респондентов. Наиболее оптимистично смотрят в будущее компании сектора строительства и девелопмента, увеличение дохода прогнозируют 84% из них. Наиболее консервативны компании инвестиционно-финансового сектора, лишь 20% которых планируют увеличение дохода, и это разительно отличается от показателей предыдущего опроса, когда именно этот сектор являлся наиболее перспективным в краткосрочном периоде (80% планировали увеличение дохода). Серьезные изменения произошли и в оценке перспектив у компаний производственного сектора. Ранее 60% из них планировали сохранение дохода, сейчас же все респонденты этого сектора предполагают рост в ближайшие полгода-год.

Рисунок 2. Сократили ли в Вашей компании затраты на недвижимость за последний год?

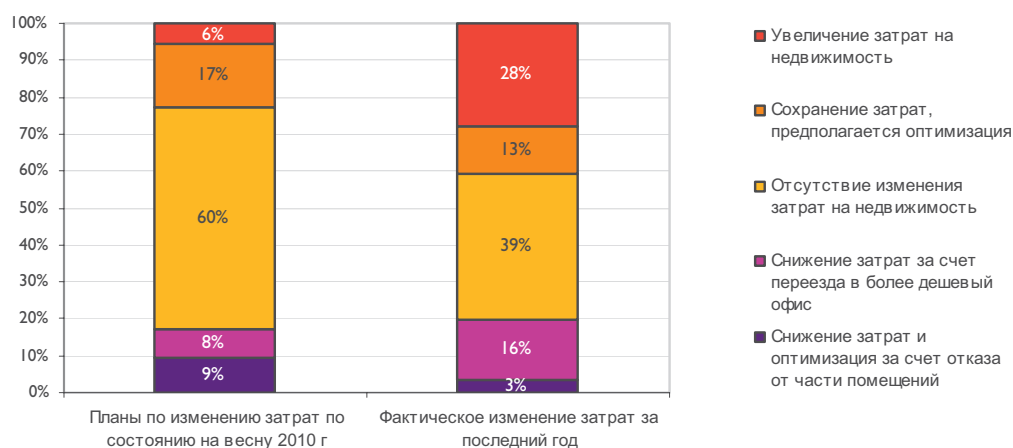


² В рамках данного исследования мы полностью верим респондентам и не проверяем их ответы исходя из открытых данных.

Существенных изменений в оценке значимости кредитования за прошедший период не зафиксировано. Большинство компаний (70%) не зависит от кредитных ресурсов и не будет зависеть в ближайшем будущем. Однако если ранее привлечение кредита планировали 11% респондентов, то теперь 14% респондентов собираются дополнительно привлечь кредитные средства.

СПРОС НА ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

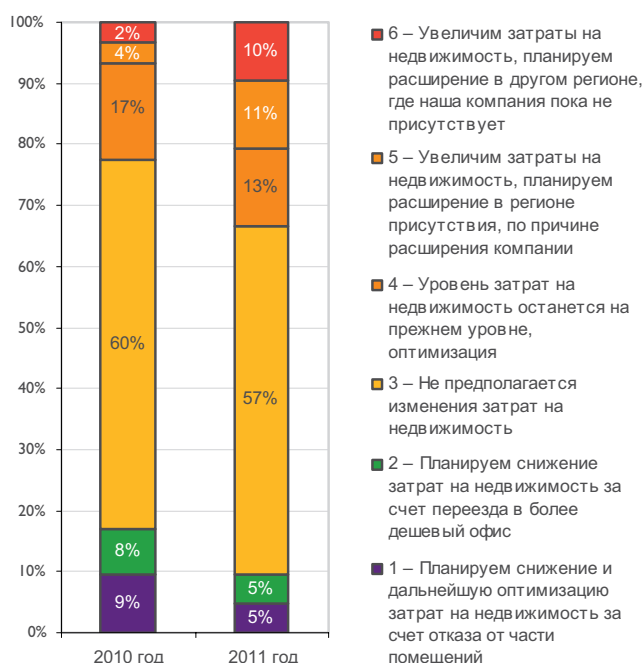
В целом можно констатировать, что произошло увеличение трат на недвижимость. В первую очередь из-за расширения – 21% респондентов увеличили траты в связи с арендой дополнительного офиса. В прошлом году таких компаний было лишь 2%. Всего увеличение затрат на недвижимость в прошедший период произошло у 28%



компаний. Около 19% компаний уменьшили траты на офисную недвижимость. 53% компаний слабо изменили или не изменили затраты на недвижимость.

Рост спроса на офисную недвижимость повлиял и на изменение цен на рынке офисной недвижимости, ставки аренды показывают рост начиная с середины 2010 года, как на рынке Москвы, так и Санкт-Петербурга.

Рисунок 3. Каковы планы относительно затрат на офисную недвижимость для Вашей компании?



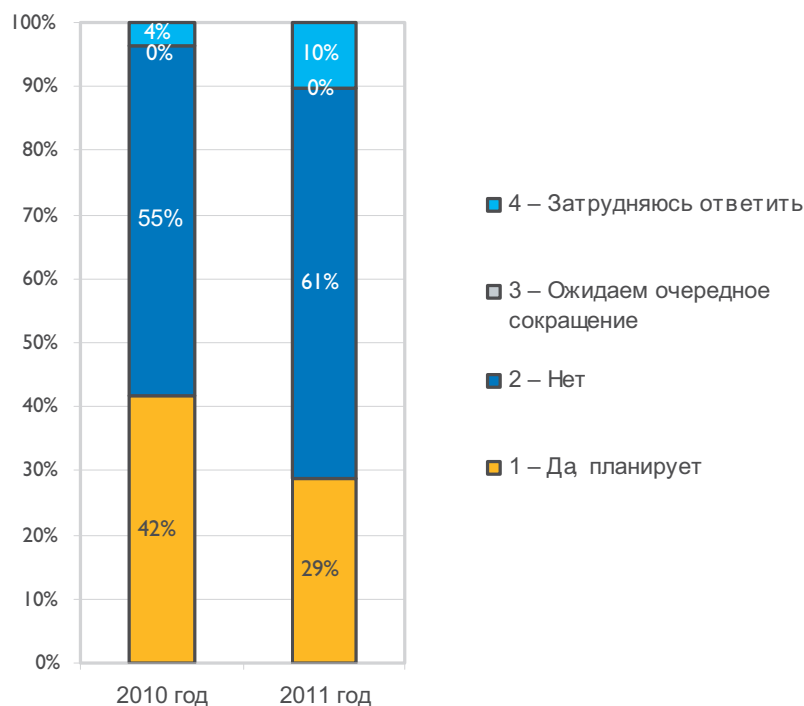
Реальная ситуация показывает, что планы, которые озвучили компании весной 2010 года, были недостаточно оптимистичны с точки зрения развития бизнеса. Доля компаний, которые предполагали снижение затрат на недвижимость в 2010 году и которым удалось снизить затраты на недвижимость в последний год, сопоставимы – около 17 – 20%. Однако планировали увеличение трат лишь 6% компаний, а реально увеличили траты на недвижимость около 28% (однако из них лишь 2% вынужденно, из-за роста арендной ставки, а 24% – за счет дополнительной аренды или покупки).

В планах по затратам на недвижимость также происходят изменения. **Произошло смещение планов от минимизации затрат на недвижимость к планам по увеличению затрат.** Сейчас 21% компаний планирует увеличение затрат на недвижимость в ближайшие полгода-год.

Увеличение затрат на недвижимость коррелирует с планами по развитию бизнеса. Все компании, планирующие увеличение затрат на недвижимость, планируют и увеличение дохода компании. В основном увеличение затрат на недвижимость планируют компании сектора B2B.

Наибольшую активность в ближайший год можно ожидать от компаний сектора B2B и торгового сектора. Компании из этих секторов в большей степени предполагают увеличение затрат на недвижимость. Если ранее рост затрат на аренду предполагало лишь 8% компаний сектора B2B, то теперь – 30%. Не предполагают изменения затрат на недвижимость в ближайшие полгода все компании сектора строительства и девелопмента (такая же ситуация наблюдалась и по результатам предыдущего опроса, однако по результатам года 20% компаний из этого сектора арендовали дополнительный офис).

Рисунок 4. Планирует ли Ваша компания увеличение численности персонала?



Планы по снижению затрат на недвижимость формируются исключительно в Северной столице. В Москве компании не предполагают снижения затрат на офисную недвижимость в ближайший год. Доли компаний, не предполагающих никаких изменений в затратах на офисную недвижимость, также различаются, в Петербурге таких компаний 65%, в Москве – 55%.

Можно ожидать увеличения площади, приходящейся на одного сотрудника. Ранее компании предполагали расширение бизнеса во многом за счет увеличения штата сотрудников. В 2010 году больше компаний планировало увеличение штата, чем в настоящий момент (42% vs 29%). Отметим и то, что среди московских респондентов лишь 18% планируют увеличение персонала, среди петербургских – 34%.

Отметим, что планы компаний по увеличению штата в целом сбылись, набор персонала осуществили 39% респондентов, а 14% осуществили и набор, и сокращение персонала. Как следствие можно ожидать и выполнения планов по набору сотрудников в ближайшие полгода-год. Тем не менее, ожидать увеличения офисной площади, приходящейся на одного сотрудника, пока не приходится, так как компании, которые увеличивают затраты на офисную недвижимость, планируют и увеличение штата. Однако тенденция замедления уменьшения удельной офисной площади заметна.

Компании инвестиционного и финансового сектора не предполагают увеличение штата. Зато планируют набор персонала 40% респондентов из торгового сектора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сравнение с результатами предыдущего опроса (проведенного весной 2010 года) позволяет говорить о росте оптимизма в развитии компаний Москвы и Санкт-Петербурга. Падение доходов практически закончилось, произошло увеличение и затрат на офисную недвижимость, причем не только в связи с ростом ставок, но и с необходимостью развития бизнеса.

Для арендодателя это означает переход от неявного увеличения спроса на офисную недвижимость (через увеличение штата) к прямому увеличению затрат на недвижимость. Как за счет расширения существующих компаний, так и за счет увеличения на рынке доли новых компаний. В большей степени увеличение прямых затрат на офисы касается рынка Москвы, чем рынка Петербурга, на котором сильнее будет влиять фактор косвенного роста спроса на офисы через увеличение занятости. В обоих городах рост спроса за счет увеличения количества сотрудников также будет меньше, нежели в прошедший период.

Следующее исследование планируется провести в конце 2011 года.



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Офис GVA Sawyer в Москве

Дом на Берниковской набережной
109240 Россия, Москва

ул. Николоямская 13, стр. 17

T +7 495 797 4401

F +7 495 797 4400

Офис GVA Sawyer в Санкт-Петербурге

190031 Россия, Санкт-Петербург

БЦ «Мир»

ул. Ефимова 4а, офис 330

T +7 812 334 9392

www.gvasawyer.ru

DLA Piper в Москве

125009, Россия, Москва

Леонтьевский пер., д. 25

T +7 495 221 4400

F +7 495 221 4401

DLA Piper в Санкт-Петербурге

191186, Россия, Санкт-Петербург

Невский пр., д. 28, лит. А

T +7 812 448 7200

F +7 812 448 7201

www.dlapiper.com

DLA Piper (www.dlapiper.com) представляет собой одну из крупнейших международных юридических компаний, отделения которой расположены в 29 странах мира. DLA Piper в России - это два офиса в Москве и Санкт-Петербурге и более 100 специалистов, предоставляющих профессиональные юридические услуги в сфере недвижимости и развития инфраструктуры, инвестиционного и корпоративного права, слияний и поглощений, налогового законодательства, в области арбитражного и гражданского судопроизводства, таможенного права, а также в сфере защиты интеллектуальной собственности и информационных технологий. По версии рейтинга "Право.Ru", DLA Piper признана лучшей юридической компанией России в категории "Коммерческая недвижимость/Строительство" в 2010 году.

Группа компаний GVA Sawyer (www.gvasawyer.ru) работает на рынке недвижимости России и СНГ с 1993 года, предоставляя полный спектр услуг в различных сегментах рынка недвижимости. GVA Sawyer входит в международную ассоциацию GVA Worldwide (www.gvaworldwide.com), объединяющую более 3500 профессионалов в сфере недвижимости в 25 странах мира, являясь эксклюзивным представителем ассоциации в России. Центральное направление деятельности GVA Sawyer – девелопмент и строительство. Также компания осуществляет брокерскую и консалтинговую деятельность, работает на рынке капитала, ведет оценочную деятельность.

Подготовлено GVA Sawyer © 2011

Copyright © 2011 DLA Piper. All rights reserved. | APR11 | 2068224