

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОФЕСІЙНИХ ОФІСНИХ ПРИМІЩЕНЬ М. КИЄВА.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ЗМІНУ РИНКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ.

АНАТОЛІЙ ВОЙЧАК

*Доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу
Київський Національний Економічний Університет ім. Вадима Гетьмана*

ВАДИМ ЛІВШИЦ

*Здобувач кафедри маркетингу
Київський Національний Економічний Університет ім. Вадима Гетьмана*

У статті наведено аналіз ринку професійних офісних приміщень м. Києва до та на початку впливу світової фінансової кризи. Проаналізовані тенденції ринку на різних етапах його розвитку, а особливо упродовж 4-го кварталу 2008р, дають можливість зробити попередні прогнози щодо подальшої розбудови ринку та зрозуміти можливу стратегію поведінки орендарів у переговорах з власниками бізнес центрів щодо поліпшення (оптимізації) комерційних умов оренди офісних приміщень.

Постановка проблеми

Аналізуючи основні сегменти ринку комерційної нерухомості (сегмент професійної офісної нерухомості: бізнес-центри, торговельно-розважальну нерухомість і логістичну – складські та логістичні комплекси), спеціалісти виділяють тенденції розвитку професійного офісного сегмента м. Києва як найважливіший показник того, що відбувається в економіці України. Дійсно, динаміка розвитку сегмента професійної офісної нерухомості столиці суттєво різниться до і після початку фінансової кризи в Україні у листопаді 2008 р. За звичайних обставин (до початку впливу фінансової кризи в Україні) офісний ринок м. Києва характеризувався такими основними характеристиками:

1. Дисбаланс між пропозицією і попитом на професійні офісні приміщення. Корпоративні клієнти фактично відчували суттєвий дефіцит професійних офісних приміщень, особливо у діловому центрі м. Києва.
2. Постійне зростання орендних

ставок протягом останніх трьох років від 2005 р. до 2008 р. (перша половина).

3. Домінуюча позиція власника приміщень. Ринок за таких умов характеризується як ринок власника.
4. Пропозиція нових офісних приміщень, які надходять на ринок протягом 2005–2007 рр., є недостатньою для балансування попиту і пропозиції.

Спеціалісти консалтингових компаній на початку 2008 р. прогнозували подальше зростання орендних ставок і посилення позиції власника БЦ в умовах низького рівня вакантності офісних приміщень на рівні 1,5–2%. Вплив фінансової кризи кардинально змінив низку важливих показників, які характеризують ситуацію на ринку.

Отже, постає проблема, яку стратегію повинні обрати професійні орендарі (корпоративні клієнти), щоб дістати найбільш привабливі комерційні й адміністративні умови щодо укладання договорів оренди офісних приміщень у нових ринкових умовах.

В нашій статті ми зробимо спробу сформулювати прогноз щодо подальшого розвитку ринку професійної офісної нерухомості м. Києва на 2009–2011 рр. і розробити практичні рекомендації для орендарів офісних приміщень.

Ситуація на ринку офісної нерухомості до початку фінансової кризи в Україні

Одним із найперспективніших вітчизняних ринків, що упродовж останніх років демонструє стрімкий розвиток, виступає ринок офісної нерухомості. При цьому подолання економічної кризи 1990-х років, разом із поступовою стабілізацією політичної ситуації в країні у період 2005–2007 рр. слід вважати одними із ключових чинників макросередовища, що позитивно впливали на активний розвиток економіки, залучення України до світового економічного простору, зростання споживчих прибутків і витрат великої кількості населення. Саме це, на думку багатьох експертів, створило привабливе середовище як для

українських, так і для зарубіжних інвесторів, у тому числі й у сфері офісної нерухомості.

У нашому дослідженні ми зосередимся на офісному ринку м. Києва як найбільш розвинутому офісному ринку країни. Цьому сприяють такі чинники:

- ♦ наявність у м. Києві як столиці України головних офісів переважної більшості національних і міжнародних компаній;
- ♦ найбільша концентрація інвестицій щодо розвитку офісного сегмента порівняно з іншими містами з населенням більше 1 млн. Так, у загальному обсязі накопичених у країні іноземних інвестицій столиця займає понад 30%;
- ♦ наявність усіх типів бізнес-центрів (далі – БЦ) класу А, В, С притаманне тільки м. Києву;
- ♦ м. Київ традиційно посідає чільне місце у структурі економіки України. Так, за офіційними даними, населення столиці (це понад 2,7 млн осіб) становить приблизно 5,73% усього населення України. При цьому Київ забезпечує близько 17% ВВП країни.

Наведені вище фактори роблять наше дослідження і його результати репрезентативними для практичного використання спеціалістами ринку офісної нерухомості, а також корпоративними орендарями офісних приміщень.

У 2006–2007 рр. у сегменті офісної нерухомості збереглися тенденції попередніх п'яти років. Ринок продовжував активно розвиватися, і якщо попит на ринку стабільно перевищував пропозицію, то за останні два роки намітилася тенденція до поступового збільшення останньої. При цьому доволі стабільна економічна ситуація сприяла розвитку низки основних галузей, що у свою чергу стимулювало підвищенню попиту на офісні приміщення.

Результатом даної тенденції стало практично миттєве поглинання вітчизняними і зарубіжними компаніями пропозиції, що виводилася на ринок, а також подальше збереження дефіциту офісних приміщень на ринку. Як наслідок – це сприяло безпрецедентному підвищенню орендних ставок, які лише за 2007р. та сягнули у середньому на 40% за незмінно низького рівня вакантності. Увагу великих девелоперів офісної нерухомості як і раніше сфокусовано на столиці.

Загалом протягом лише 2006 р. обсяг нової пропозиції на даному сегменті ринку становив близько 177 тис. м², що приблизно на 70% перевищило обсяги попереднього 2005 р. Таким чином, на кінець 2006р. загальна пропозиція якісних офісних приміщень на ринку м. Києва склала близько 613 тис. м². Однак пропозиція на ринку виявилася недостатньою для покриття існуючого дефіциту офісних приміщень.

Передумови для такої ситуації було закладено ще на початку 2000-х рр., коли інвестори ухвалювали рішення щодо розробки проєктів, які сьогодні вводяться в експлуатацію. У 2001–2002 рр. унаслідок обмеженого попиту, а також непевних економічних перспектив, спричинених фінансовою кризою 1998 р., у девелоперів сформувалася песимістична думка щодо перспектив зростання місткості офісного ринку. У результаті потенціал майбутнього попиту суттєво недооцінено, що починаючи із 2004р. призвело до появи величезного дефіциту. Мірою глибшого розуміння девелоперами реальних потреб ринку кількість нових проєктів поступово збільшувалася. Так, уже у 2005 р. нова пропозиція якісних офісних приміщень становила 121 тис. м², у 2006 р. – 177 тис. м², а у 2007 р. – понад 220 тис. м².

Після незначного сповільнення

темтів зростання пропозиції на ринку у 2004 р., з 2005 р. спостерігаємо стабільне підвищення даного показника. Так, за період 2005–2007 рр. середньорічні темпи зростання досягли майже 50%, при цьому абсолютний рекорд поки що залишається за 2005 р.: збільшення пропозиції на 70% порівняно із 2004 р. Водночас, за оцінками експертів – відомих у даній галузі компаній «DTZ» та «Colliers International», величина незадоволеного попиту київського офісного ринку станом на кінець 2006 р. складала приблизно 500 тис. м² площ.

Головними причинами, які не сприяють значному збільшенню пропозиції професійних офісних приміщень, є такі:

- ♦ відсутність чіткого порядку придбання земельних ділянок під розвиток офісної нерухомості на первинному ринку земельних ресурсів, який контролюється державою.

Власники земельних ділянок на вторинному ринку у м. Києві пропонували інституціональним покупцям значно завищені ціни (особливо до листопада 2008 р.). Зрозуміло, цінові пропозиції були не сприятливими для професійних девелоперів бізнес-центри, що стало однією з головних причин значного уповільнення процесу подальшого розвитку об'єктів офісних бізнес-центри:

- ♦ непрозора і дуже складна процедура отримання дозволів на будівництво, яка іноді триває два-три роки;
- ♦ недостатньо високий професійний рівень українських будівельних компаній. Це є проблемою своєчасного закінчення будівництва бізнес-центри і його здавання в експлуатацію.

Протягом 2004 р. – першої половини 2008 р. розбудова офісного ринку залишалася одним із ключо-

вих сегментів, який цікавив більшість інституціональних девелоперських компаній. З причини того, що центральний діловий район став дорожчим з точки зору і девелоперів, і орендарів (особливо корпоративних клієнтів), площа офісу, яка у середньому більша 500м², на початку 2006 р. активно розвиваються такі райони для офісної забудови, як Поділ, Лівий Берег (проспект М. Бажана), проспект Перемоги. Ці райони найбільше розвиваються з позицій як самих бізнес-центри, так і інфраструктури. Також вони стають ефективною альтернативою розташування офісу в центрі міста. Одним із додаткових критеріїв вважається наявність зручної транспортної розв'язки і відсутність традиційних для центру міста транспортних заторів.

Зміни на ринку офісної нерухомості після початку фінансової кризи другої половини 2008 р.

Ринок офісної нерухомості м. Києва відчуває вплив фінансової кризи з вересня—листопада 2008р. Досить швидко протягом одного-

двох місяців складається ситуація, яка змінює основні характеристики ринку офісної нерухомості столиці. Значно знизилася ділова активність компаній (основних клієнтів-орендарів) БЦ, що своєю чергою негативно вплинуло на попит у професійних офісних приміщеннях. Разом із тим уповільнилися темпи зростання орендних ставок і фактичне їх зниження вперше за історію розбудови офісного ринку з початку 2005 р.

За даними компанії «Colliers International», середня офісна ставка на приміщення бізнес-центри класу А на кінець першої половини 2008 р. становила USD 70-75/м²/місяць (без ПДВ і операційних витрат). При цьому збільшення орендних ставок на офісні приміщення даного класу – 16% (стосовно початку 2008 р.). Для БЦ класу В орендні ставки у першій половині 2008 р. перебували на рівні USD 50-55/м²/ на місяць (без ПДВ і операційних витрат).

Прогнози щодо орендних ставок (до фінансової кризи) наприкінці 2008 р. відповідно – USD 81м²/місяць та USD 62 м²/місяць для БЦ класу А і В. Починаючи з

вересня 2008 р. спеціалісти вказують на можливість зниження указаних орендних ставок на 20–25%, у деяких випадках до 30% залежно від площі офісних приміщень певного орендаря. Таким чином, тенденції зміни орендних ставок на офісні приміщення м. Києва можна продемонструвати так, як показано на рис. 1.

Спеціалісти консалтингових компаній, які обслуговують корпоративних клієнтів, також засвідчують, що велика кількість корпоративних клієнтів звертається із запитом до власників БЦ знизити орендні ставки або шукають альтернативні більш дешеві пропозиції офісних приміщень. Дійсно, для корпоративних компаній-клієнтів у такій фінансово складній ситуації, коли бюджети і бізнесова діяльність компаній значно скорочуються, існує кілька альтернативних стратегій щодо офісних приміщень:

- ♦ обговорювати із власниками питання зниження орендної плати;
- ♦ здавання частини площ у суборенду;
- ♦ переїзд до альтернативних офісів із більш низькими орендними ставками.

Особливо сильний вплив цієї ситуації відчувають саме бізнес-центри класу А, розташовані у центральному діловому районі. І це зрозуміло, тому що до вересня 2008 р. саме вони мали найдорожчу пропозицію щодо орендної ставки і вкрай жорсткі договори оренди (мається на увазі суворі щодо орендарів).

Орендарі, які були згодні переплачувати за імідж і можливість перебувати у найбільш престижних бізнес-центрах, за умови постійного дефіциту офісних приміщень, у новій ситуації повинні були швидко приймати рішення щодо реалізації інших стратегій.

Як факт, на грудень 2008 р. року

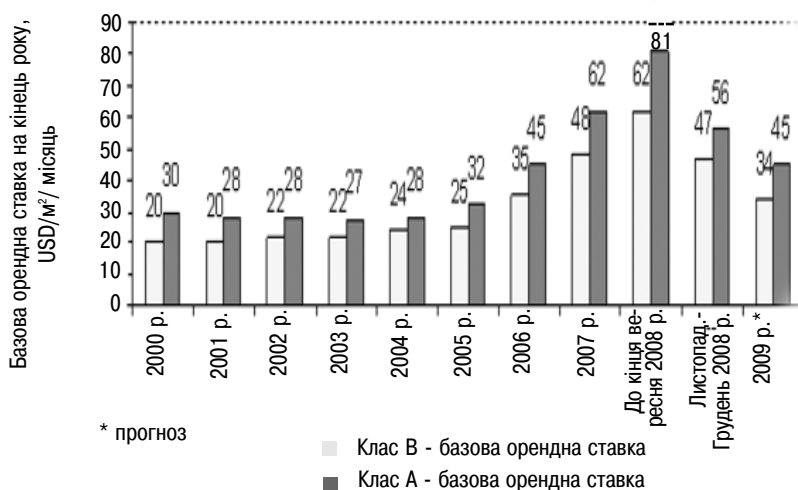


Рисунок 1. Зміна динаміки орендних ставок до початку впливу фінансової кризи.

Джерело: інформація до Вересня 2008 р - Colliers International, інформація щодо листопада - грудня 2008 та прогнозу на 2009 р – дослідження авторів.

ряд компаній переважно із фінансового сектору, інвестиційних фондів, фінансового консалтингу, розвитку професійної нерухомості були змушені переїхати до інших бізнес-центрів, які потребують менших витрат. Як результат на ринку професійних офісних приміщень поступово збільшується так званий коефіцієнт вакантності від 2 до 6% на кінець 2008 р.

Спеціалісти також відмічають тенденцію до збільшення кількості приміщень у суборенді, що також впливає на коефіцієнт вакантності. Причому деякі орендарі не ставлять за ціль заробити на оренді, а лише намагаються компенсувати витрати по частині приміщення, яка у даний період фактично не використовується компанією.

Професійні орендарі, які у період пошуку офісних приміщень значно змінюють власні позиції стосовно вимог до комерційних умов у переговорах із власниками бізнес-центрів. Частина власників бізнес-центрів, що становить 15–20% ринку всієї пропозиції офісних приміщень, особливо у центральних районах, попри все намагаються втримати орендні ставки, мінімізуючи їхнє зниження, і як наслідок – втрачають до 40% існуючих у цих бізнес-центрах орендарів.

Інша частина власників офісних приміщень (до 80%) поступово змінюють позиції стосовно орендарів і демонструють гнучкість у переговорному процесі. Ми можемо говорити про зміну «переговорного балансу» між орендарем і власником у бік орендаря.

Аналізуючи основні тенденції, які впливають на подальший розвиток ринку у 2009 р., спеціалісти передбачають:

- ♦ подальше зниження попиту на професійні офісні приміщення;
- ♦ зниження орендних ставок;
- ♦ зниження обсягів нової пропозиції;

- ♦ збільшення пропозиції щодо суборенди;
- ♦ орієнтація орендарів на дешевші бізнес-центри.

Висновки

Протягом 4-го кварталу 2008 р. відбулись суттєві зміни тенденцій розвитку ринку професійної офісної нерухомості м. Києва. Вплив фінансової кризи став головною причиною змін, які почали відбуватися на ринку у вересні 2008 р.

У даній статті наведено аналіз характеристик ринку офісної нерухомості до і на початку впливу фінансової кризи. На основі наведеного аналізу компанії можуть дістати такі аргументи для переговорів із власниками приміщень:

1. Протягом 4-го кварталу 2008 р. та 1-го кварталу 2009 р. орендні ставки в БЦ класу А і В знижуються на 25–30%. Таким чином, орендарі можуть запропонувати власнику знизити орендну плату на підставі наведеного в статті аналізу.
2. Власники бізнес-центрів повинні розуміти, що, ураховуючи вплив фінансової кризи та уповільнення бізнес-активності, буде надзвичайно важко знайти нових якісних корпоративних орендарів, які будуть стабільно сплачувати необхідну орендну плату і додаткові витрати щодо офісного приміщення на підставі довгострокового договору оренди протягом трьох років мінімум. Тому необхідно зробити все можливе, щоб утримати існуючих орендарів завдяки пошуку розумних компромісів у переговорах.
3. Ураховуючи нестабільну ситуацію щодо співвідношення гривні до інших валют (USD/Euro), орендарі можуть не тільки обговорювати зниження орендної плати, а й фіксувати її у гривнях, щоб запобігти потенційним ризикам

щодо подальшої різкої девальвації гривні.

4. Власники бізнес-центрів намагаються укласти договори оренди на один рік за новими більш низькими ставками. Завдяки такому ходу вони сподіваються, що коли ринок піде угору, матимуть ефективну можливість укласти договори на наступні роки за новими умовами. Для орендарів більш вигідно укласти договори оренди на два – три роки.
5. Корпоративні орендарі мають на сьогодні значно більший обсяг пропозицій за рахунок прямої оренди та суборенди приміщень. Експерти прогнозують, що протягом 2009 р. коефіцієнт вакантності збільшиться до 10–11% (до кризи становив 1,5–2%).
6. Орендарі також можуть обговорювати із власниками бізнес-центрів пільгові умови щодо стану приміщень, які передаються орендареві. У ситуації конкуренції за якісного орендаря власникам бізнес-центрів слід запропонувати додаткові переваги (такі як будівельні канікули, оздоблювальні роботи частково за рахунок власника, надання певної кількості парко-місць).

Джерела

1. Інна Волосюк, «Рынок офисной недвижимости Киева. Итоги 2008 года и прогнозы Commercial Property. - № 12 (64), UCM Group LLC-2008. P. 22-27.
2. “Leasing of Business Centers”, Office Development Handbook. Urban Land Institute 1998. Washington D.C. 20007 -5201. P. 197-201.
3. Артур Огаджанян, «Проблеми оценки в современных условиях рынка недвижимости Украины» Commercial Property. - №11 (63), UCM Group LLC-2008. P. 60-63.