

УДК 332.6 (075.8)

## **Анализ рынка офисной недвижимости г. Минска**

Новиченко И.И., Прокопович Ю.В.

(научный руководитель – Винокурова Н.Е.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В Республике Беларусь офисные помещения как объекты нежилой коммерческой недвижимости группируются в соответствии с методикой классификации бизнес-центров, разработанной ОДО «Столицаконсалт». Класс «А», «В» или «С» офисному помещению присваивается в зависимости от параметров местоположения и характеристик здания.

По итогам первого полугодия 2015 года объем рынка современных офисных площадей составил порядка 756,1 тыс. кв. м. До конца года заявлен ввод еще 123,0 тыс. кв. м офисных площадей.

Наибольшая доля рынка принадлежит классу «В» - 50%, или 376,4 тыс. кв. м, в то время как на класс «А» приходится 14%, или 103,0 тыс. кв. м, а на класс «С» - 36%, или 276,6 тыс. кв. м офисных площадей.

Структура спроса на офисные помещения остается стабильной уже несколько лет. Наибольшей популярностью пользуются офисные помещения площадью до 100 кв. м. Спрос на помещения среднего метража - 100-300 кв. м остается неизменным. Спрос на помещения 300 - 500 кв. м и более 500 кв. м, по сравнению с офисами малых площадей, выглядит весьма малочисленным. При этом сделки совершаются во всех сегментах [1].

Рынок долевого строительства существенно сдал свои позиции. Цены на строящиеся объекты за первое полугодие 2015 г. были снижены в среднем на 18%, и темп освоения новых площадок значительно замедлился. Спрос со стороны покупателей на объекты долевого строительства продолжает снижаться.

В конце октября 2015 г. по схеме долевого строительства на рынке офисной недвижимости г. Минска в активном предложении было 15 бизнес-центров: 8 объектов класса «В» и 7 класса «С». За 10 месяцев текущего года рынок долевого строительства бизнес-

центров уменьшился в объеме на более чем 40% - с рынка ушло 11 объектов, 3 из которых в октябре. Часть из их числа ввелись в эксплуатацию, часть приостановило строительство, а оставшаяся часть вовсе осталась лишь на бумаге.

В ситуации значительного снижения интереса со стороны покупателей к объектам долевого строительства, в активном предложении остались лишь те объекты, которые находятся на последних стадиях строительства и те, для которых приостановка строительства невыгодна с финансовой точки зрения - финансовые риски, лежащие на застройщика, стали превалировать над выгодами.

Диапазон цен предложения в октябре :для класса «В» составил от 1 200 USD/кв. м до 2 600 USD/кв. м с НДС при средней цене предложения на уровне 1 680 USD/кв. м с НДС; для класса «С» от 1 200 USD/кв. м до 1 490 USD/кв. м с НДС при средней цене предложения на уровне 1 360 USD/кв. м с НДС.

Разбежка цен в основном вызвана разницей в стадиях строительства, на которых находятся объекты долевого строительства. Однако в октябре было отмечено существенное снижение цен по большинству объектов, что и отразилось на средней цене по классам - по сравнению с сентябрем класс «В» снизился в цене на 7%, класс «С» - 4%.

Количество сделок снизилось и на вторичном рынке. Спрос смещается в сторону качественных объектов класса «В», а интерес к С-классу снижается. Все отчетливее становится заметна тенденция переориентации бизнеса на аренду помещений. Причины - в незаинтересованности «замораживать» активы в четырех стенах (исключение делается только ради особо ликвидных объектов), а также широкий выбор площадей на рынке и повышение степени лояльности арендодателей к арендаторам, особенно крупным.

Значительно выросший в декабре 2014 г. курс валют и рекордный ввод офисных площадей стали причиной массового пересмотра арендных ставок в первом квартале 2015 г. Те арендодатели, которые, не желая идти на уступки, настаивали на прежнем уровне цен и расторгли договоры аренды, в итоге вынуждены находить арендаторов по текущим ценам или иметь высокий % вакантности, поскольку предложение на рынке уже давно вышло из зоны «дефицита».

Основной спрос сконцентрирован на офисы площадью до 100 кв. м. в ценовом диапазоне 8-12 EUR/кв. м. с НДС Наибольшей популярностью пользуются офисы класса «В», как наиболее сбалансированного по критериям «цена-качество». Все чаще арендаторы обращают внимание на бизнес-центры с единым собственником и находящиеся под управлением профессиональной обслуживающей компании. В отличие от класса «С», бизнес-центры класса «В» зачастую отвечают этим требованиям, что значительным образом для арендаторов упрощает решение вопросов по реформатированию арендуемых площадей в ту или иную сторону и, соответственно, эксплуатации офиса [2].

В целом, актуальная тенденция рынка офисной недвижимости такова, что в ситуации широкого выбора арендаторы стали значительно более требовательными к офисам. Мало одной лишь низкой цены, не менее важны и качественные характеристики офиса. Кроме того, рынку явно не хватает оригинальных предложений, которые бы позволили арендаторам подчеркнуть имидж своей компании. В качестве предлагаемых в настоящее время подобных предложений можно назвать отдельный лифт для компании, занимающей обособленный от остальных арендаторов офис, располагающийся на нескольких этажах бизнес-центра и т.п. И как показывает практика, за такие реальные бизнес-ценности арендаторы готовы платить цену значительно выше среднерыночной.

В целом, ситуация на рынке офисной недвижимости г. Минска характеризуется существенным дисбалансом между объемом предложения и уровнем предъявляемого спроса, существующими темпами прироста и объемами поглощения. Отмечается ухудшение ситуации на рынке долевого строительства, уменьшается количество сделок на вторичном рынке.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Методика классификации бизнес-центров [Электронный ресурс]//Агентство недвижимости «Твоя недвижимость». Режим доступа: <http://www.t-s.by/analytics/monitoring/bc.php/> - Дата доступа: 15.11.2015.

2. Ситуация на рынке офисной недвижимости Минска [Электронный ресурс] //Информационное агентство «Экопресс». Режим доступа: <https://belapan.com/archive/2015/07/21/789967> /- Дата доступа: 23.11.2015.