

Объем ввода
по итогам 2020
224,4 тыс. м²

Доля вакантных площадей
11,7% в офисах класса А
и **6,1%** в офисах класса В

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

2020 г.

knightfrank.com/research



**Мария Зимина**

Директор департамента
офисной недвижимости,
Knight Frank

«2020 год на офисном рынке Москвы был ознаменован двукратным падением спроса и ввода предложения. В силу высокого уровня неопределенности на рынке, пользователи офисов предпочитали оставаться в рамках текущих проектов, а девелоперы - отложить ввод своих зданий до 2021 года. Несмотря на влияние ограничительных мер на офисный сегмент, ставки и цены не изменились существенно за год. В 2021 году ожидается восстановление спроса и рост объемов новых площадей».

Основные выводы

- ♦ Совокупный объем ввода офисов в 2020 году составил всего 224,4 тыс. м² – на 41% меньше г/г.
- ♦ Доля вакантных площадей на конец IV кв. 2020 г. достигла уровня 11,7% в офисах класса А и 6,1% в офисах класса В.
- ♦ Запрашиваемые ставки аренды по итогам IV кв. 2020 г. составили 25 528 руб./м²/год в классе А и 17 135 руб./м²/год в классе В.

Основные показатели. Динамика*

		2020	2019
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м ²		16 998	16 773,5
в том числе:	Класс А	4 594	4 435
	Класс В	12 404	12 338
Введено в эксплуатацию с начала 2020 г., тыс. м ²		224	381
в том числе:	Класс А	129,7	160
	Класс В	94,7	221
Доля свободных площадей,	Класс А	11,7	9,4
	Класс В	6,1	7,4
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды, руб./м ² /год**	Класс А	25 528	24 991
	Класс В	17 135	16 820
Средневзвешенные ставки операционных расходов, руб./м ² /год**	Класс А	7 100	6 800
	Класс В	4 800	4 580

* По сравнению со IV кварталом 2020

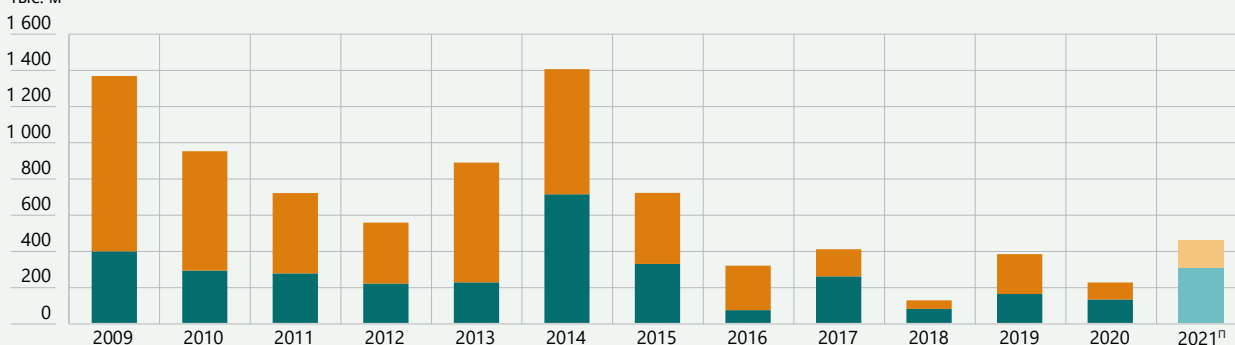
** Без учета операционных расходов и НДС (20%).

Источник: Knight Frank Research, 2021

Динамика ввода в эксплуатацию офисов классов А и В

■ Класс А ■ Класс В

тыс. м²



Источник: Knight Frank Research, 2021

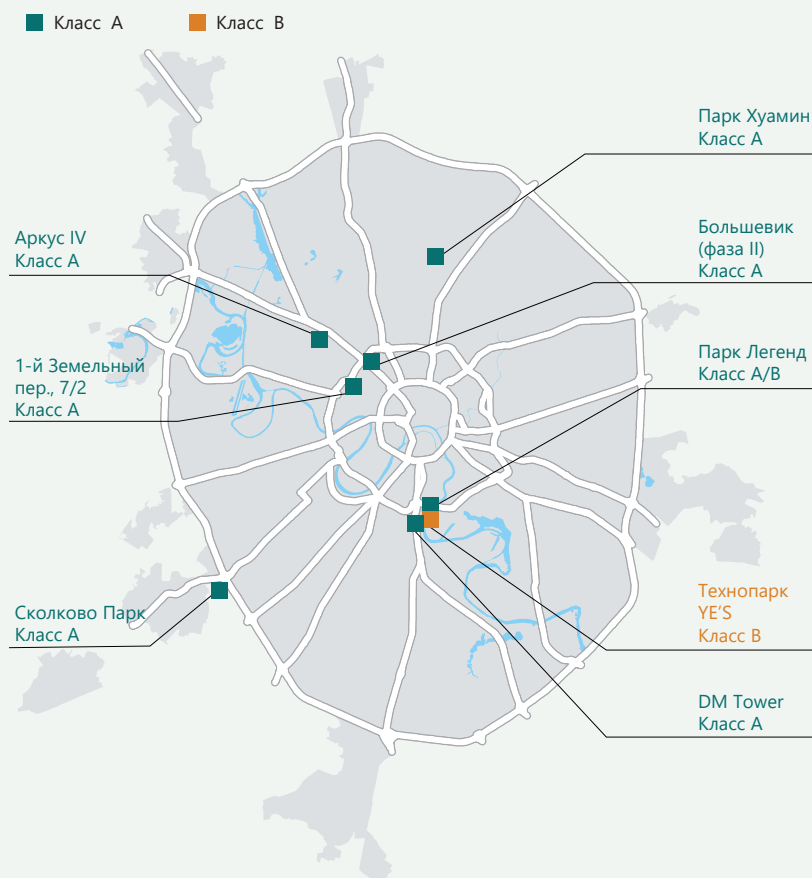
Предложение

По итогам 2020 года совокупный объем предложения офисов на московском рынке составил 16,99 млн м², из которых 4,59 млн м² относятся к классу А, а 12,40 млн м² – к классу В.

Ввиду неопределенности рынка в 2020 году и ощутимого влияния ограничительных мер в связи с пандемией коронавируса, наложившей отпечаток на активность девелоперов, совокупный ввод офисных площадей составил 224,4 тыс. м² вместо прогнозируемого в конце 2019 года 520 тыс. м². Крупнейшим объектом, вышедшим на рынок в 2020 году, стал объект класса А – Neva Towers (60 283 м²). Также произошёл официальный ввод таких крупных объектов, как «ВТБ Арена Парк» зд. 8, «Алкон II», МФК «Квартал West» и других. Крупнейшие объекты вышли на рынок практически не заполненными, в результате чего качественным свободным предложением пополнились исторически сложившиеся развитые деловые локации – Москва-Сити и северо-западная часть Москвы в районе Ленинградского коридора.

В 2021 году ожидается ввод порядка 450–470 тыс. м². Динамика ввода и поведение девелоперов в значительной степени будут зависеть от скорости восстановления рынка: учитывая резкое и значительное снижение поглощения в 2020 году, профильные застройщики могут поставить на паузу некоторые свои проекты, наблюдая за поведением пользователей офисов и дальнейшим вектором развития рынка.

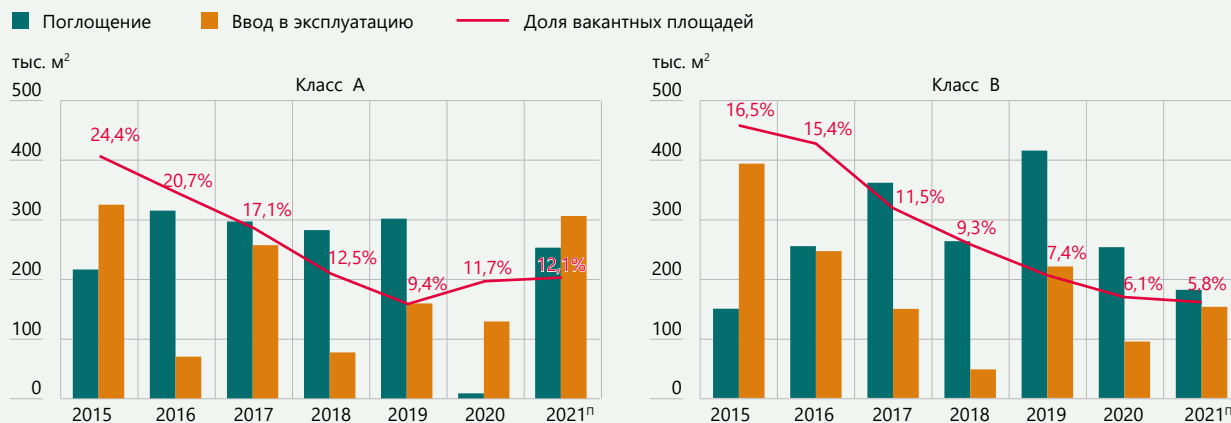
Карта объектов, планируемых к вводу в 2021 г.



* Офисные объекты, где планируется получить Акт ввода в эксплуатацию в I–IV кв. 2021 г. Класс зданий указан согласно классификации Московского Исследовательского Форума 2013 г.

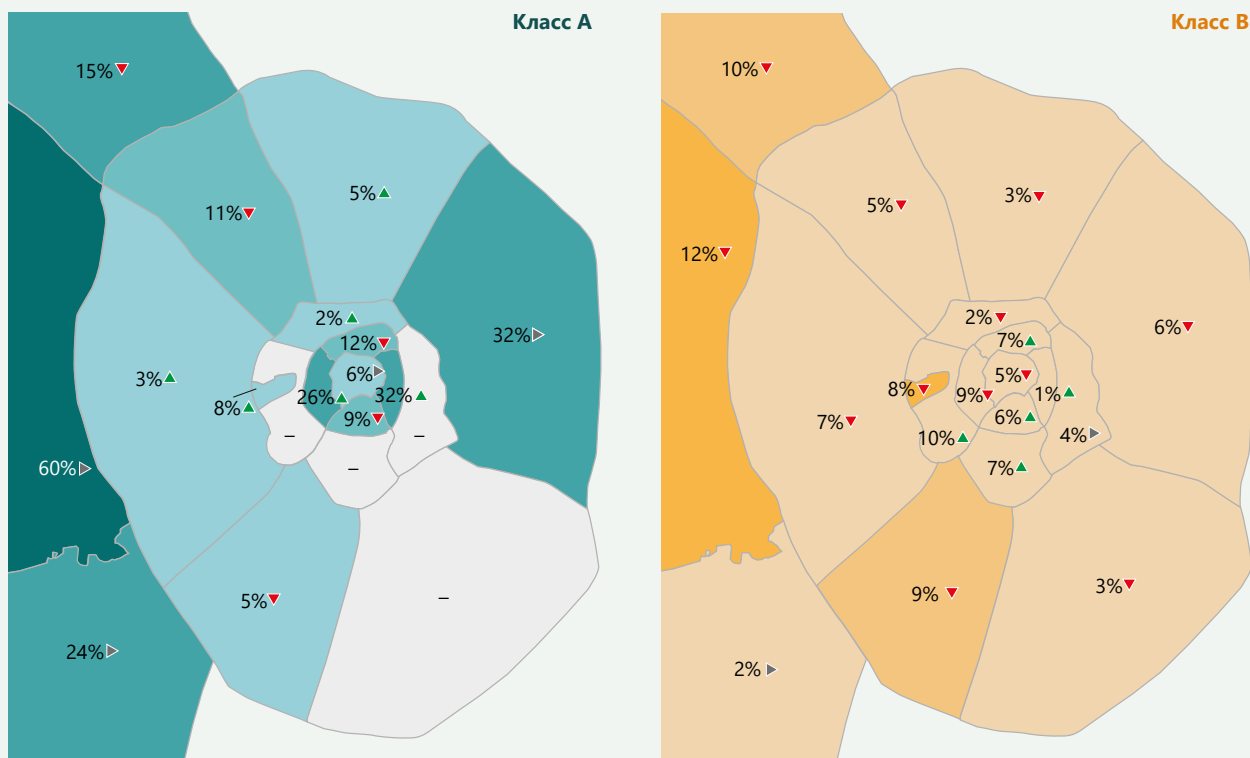
Источник: Knight Frank Research, 2021

Динамика показателей объемов чистого поглощения, ввода в эксплуатацию и доли вакантных площадей



Источник: Knight Frank Research, 2021

Деловые районы Москвы. Уровень вакантных площадей



Источник: Knight Frank Research, 2021

За год доля свободных площадей в классе А выросла на 2,4 п. п. – до 11,7%, свободными на текущий момент остаются 540 тыс. м² офисов. В классе В с начала года, наоборот, отмечено снижение показателя на 1,3 п. п. – до 6,1%, общий объем свободных площадей – почти 760 тыс. м². Зафиксированный рост в классе А по сравнению с IV кварталом 2019 года стал первым годовым ростом вакантности за пятилетие. Фактором такой динамики показателя оказался выход на рынок новых в этом классе крупных проектов – «ВТБ Арена Парк», зд. 8 (офисная площадь 28 969 м²), а также проекта Neva Towers (60 283 м²), площади которых были незаполненными. Стоит отметить, что большую часть в росте показателя сыграл конец года и ввод Neva Towers: так, в IV квартале показатель вакантности вырос на 1,3 п. п. по сравнению с III кв. 2020. К концу 2021 года ожидается дальнейший рост показателя (до 12,1–12,3%), ввиду значительной доли класса А в совокупном объеме прогнозируемого предложения 2021 года, которая может оказаться незаполненной. В классе В, наоборот, продолжилась динамика последних лет: показатель снизил-

ся, ожидается и дальнейшее снижение (до 5,7–5,8% к концу 2021 года) из-за небольшого объема анонсированных к вводу офисов, а также ожидаемой сезонной, более динамичной, деловой активности.

Одной из тенденций 2020 года можно назвать рост субаренды на офисном рынке: в результате ограничительных мер и перевода части сотрудников на дистанционный формат работы значительное количество компаний приняли решение высвободить часть своих площадей под субаренду. Совокупный объем таких площадей оценивается на уровне 150–200 тыс. м², часть из которых по-прежнему остается на рынке. Среди компаний, которые приняли такое решение, можно назвать Deloitte, чей офис сейчас расположен в бизнес-центре «Белая Площадь» или, например, KPMG, которые также решили отказаться от части офисов в «Башне на Набережной» и реализуют излишки площадей в субаренду. Схожая тенденция будет наблюдаться и далее. Тем не менее высоколиквидные офисы в знаковых объектах города на протяжении последних лет были недоступны

большинству резидентов не только из-за стоимости, но и из-за отсутствия предложения крупных лотов. На текущий момент для компаний, бизнес которых в пандемию не только не пострадал, но и показал рост, это дает возможность размещения в премиальных объектах. Ограниченный текущий спрос на столь дорогие площади позволит потенциальным арендаторам войти в проект на относительно выгодных для себя условиях, поскольку претендентов на такие лоты сейчас немного.

В 2020 году собственники классических офисов, в отличие от владельцев гибких пространств, были более защищены от масштабного отказа от площадей невозможностью одностороннего выхода арендаторов качественных объектов из договора, что потенциально сдержит драматический рост доли вакантных площадей. Более того, несмотря на общий рост вакантности в классе А с начала года, в объектах ключевых деловых локаций столицы – ММДЦ Москва-Сити и Центральном деловом районе – по-прежнему наблюдается нехватка качественного предложения офисных пространств. В качестве реше-

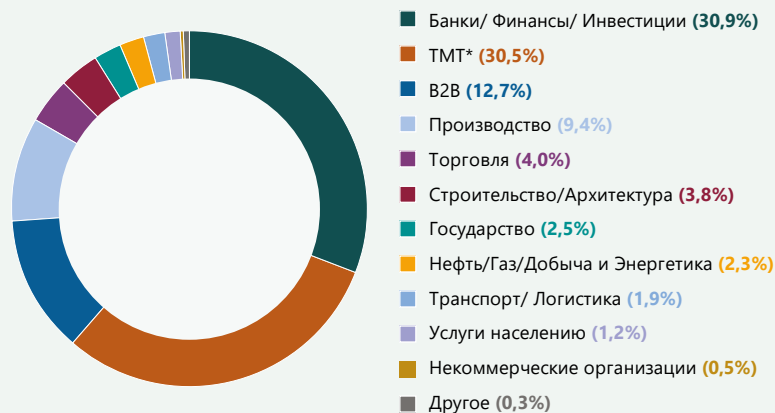
ния арендаторы могут прибегнуть к сдаче площадей в субаренду или передаче части своего пространства в управление и реализацию профессиональному оператору.

В 2020 году был зафиксирован большой объем сделок по пересмотру коммерческих условий, а также полному или частичному отказу арендаторов от площадей, причем основной объем такого типа сделок пришелся на конец года. В IV квартале 2020 года около 65–70% объема сделок было представлено сделками по пересмотру и продлению коммерческих условий, при том что в I–III кварталах эта доля составляла всего 25–30%. Всплеск подобной активности, вероятнее всего, означает завершение переговоров арендаторов, которые приняли решение о реконфигурации своих пространств в первые месяцы ограничительных мер из-за пандемии. В начале 2021 года ожидается сохранение подобной активности: арендаторы продолжают искать более выгодные опции и оптимизировать текущие затраты на аренду.

Спрос

Объем поглощения офисов – ключевого показателя спроса, демонстрирующего за определенный период разницу между всеми площадями, которые стали заполнены, и всеми, которые вышли на рынок пустыми, – существенно снизился в 2020 году и составил всего 262,1 тыс. м², что на 64% меньше, чем годом ранее. Годовой показатель поглощения снизился до уровня ниже посткризисного 2015 года, когда он был на уровне 367 тыс. м².

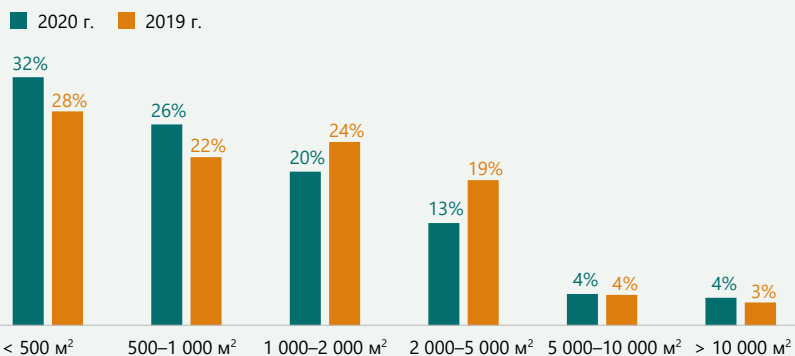
Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Технологии/Медиа/Телекоммуникации

Источник: Knight Frank Research, 2021

Распределение количества сделок с офисной недвижимостью по размеру офисного блока



Источник: Knight Frank Research, 2021

Ключевые сделки по аренде и продаже офисных площадей в Москве в 2020 г.

Компания	Объем сделки, м ²	Тип сделки	Офисное здание
Тинькофф Банк	77 839	Аренда	AFI Square
Альфа-Страхование	27 736	Покупка	Парк Легенд
Space 1	11 644	Аренда	Новый Балчуг
CityMobil	11 103	Аренда	Алкон II
Rubytch	11 022	Аренда	Технопарк Калибр
Mail.ru	8 764	Аренда	Алкон II
Novartis	7 621	Аренда	Алкон II

❖ Сделки компании Knight Frank

Источник: Knight Frank Research, 2021

На такую динамику повлияли снижение арендной активности и высвобождение части площадей текущих арендаторов. В 2021 году ожидается постепенное восстановление спроса на офисы и сохраняется возможность реализации отложенного спроса, прогнозируемый объем поглощения составляет 436 тыс. м², +65% г/г.

В структуре спроса на офисы банки и финансовые компании, а также компании сектора ТМТ (Технологии/Медиа/Коммуникации) были лидерами в 2020 году с долей в 31% каждый. Крупнейшей сделкой года стала предварительная аренда «Тинькофф Банком» всей офисной площади проекта AFI Square, ввод которого запланирован на 2022 год. Сделка является знаковой и одной из крупнейших за все время наблюдений. Третье место с долей в 12,7% пришлось на компании сектора B2B.

Коммерческие условия

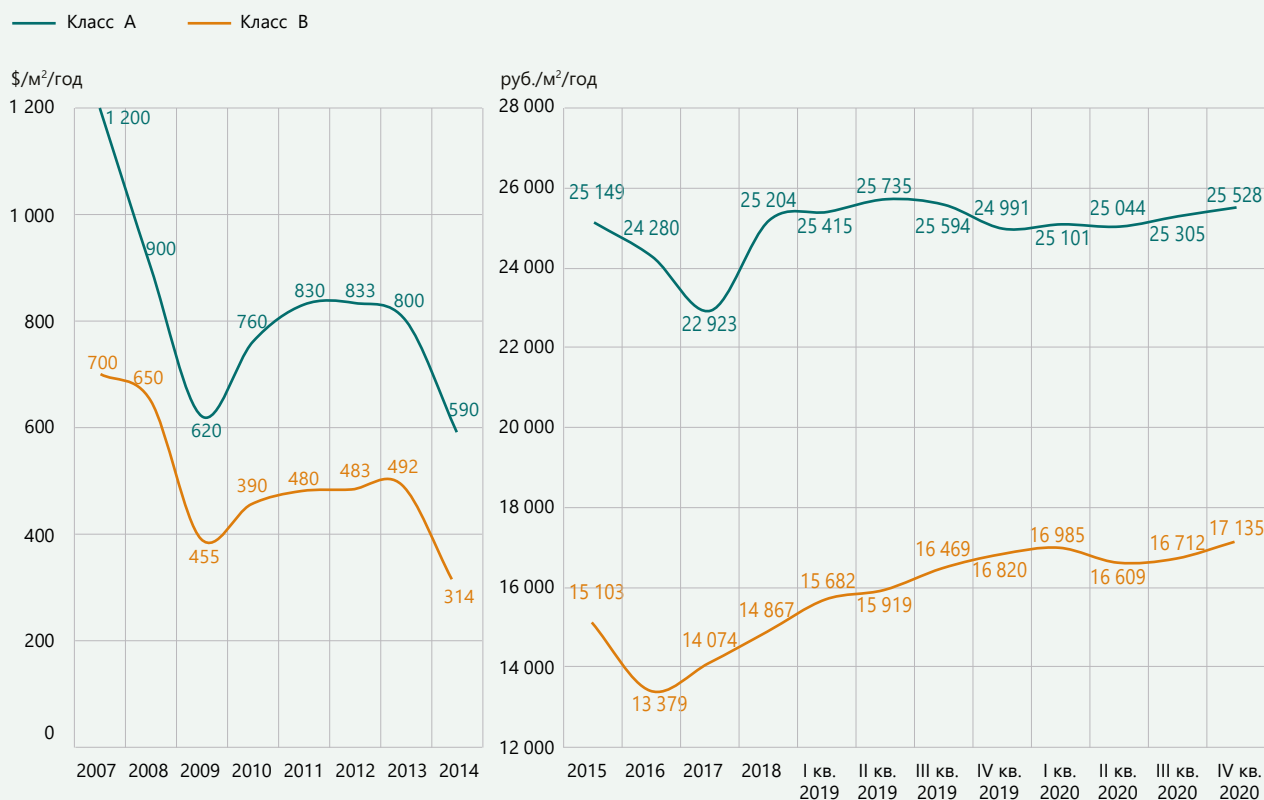
На фоне наблюдаемой конъюнктуры рынка и замедления основных показателей ставки аренды офисов претерпели незначительное изменение. В классе А запрашиваемая ставка аренды офисов за год, связанный с пандемией, выросла на 2,1% и сейчас находится на уровне 25 528 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС). В квартальном соотношении рост составил 0,9%. Небольшие темпы роста являются следствием выхода на рынок новых зданий со ставкой выше среднего значения, что приводит к росту средневзвешенного показателя. Роста запрашиваемых ставок в отдельных объектах не происходит. В классе В ставка аренды также немного выросла по сравнению с началом года – на

1,3%, т. е. до 17 135 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС), по сравнению с прошлым кварталом рост составил 2,5%.

В 2021 году не ожидается серьезного увеличения стоимости текущих свободных офисов. Более того, в зданиях с высоким объемом свободных площадей собственники будут более гибкими в общении с потенциальными арендаторами в целях ускорения реализации текущих незанятых объемов. По мере заполнения крупных объектов, которые вышли на рынок в конце 2020 года со значительным количеством свободных площадей, ставки могут незначительно корректироваться.

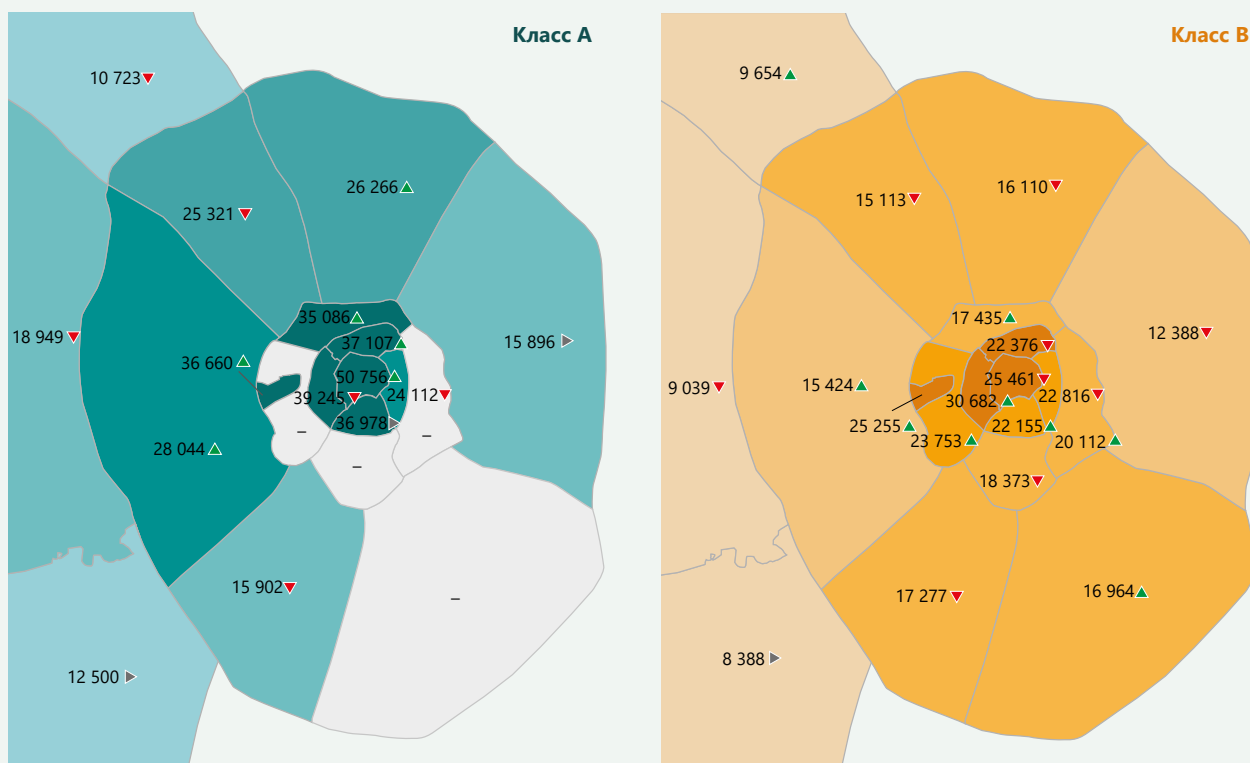
Существующие практики рынка остаются без изменений. Средний срок договора по аренде офисов по-прежнему составляет 5 лет с возможностью досрочного расторжения. Индексация ставок аренды в

Динамика средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды на офисы классов А и В



Источник: Knight Frank Research, 2021

Деловые районы Москвы. Средневзвешенная ставка аренды, руб./м²/год



Источник: Knight Frank Research, 2021

большинстве договоров привязывается к индексу потребительских цен, но остается поводом для переговоров, поскольку арендаторы и собственники бизнес-центров понимают, что за 5 лет ставки аренды и ставка инфляции могут вырасти.

Размер арендуемого офисного блока является основным фактором отклонения достижимой ставки аренды от запрашиваемой: девелоперы зачастую предпочитают сдавать здание нескольким крупным арендаторам вместо моноарендатора или дробления площадей на мелкие блоки. Для них это создаёт стабильный арендный доход, который менее зависим от ротации, с одной стороны, и не столь сложен в администрировании – с другой.

Офисы арендуются в основном в состоянии «как есть», а компенсация отделочных работ со стороны собственника зачастую минимальна или отсутствует вовсе.

Прогноз

В результате серьезного снижения спроса на офисы девелоперы сейчас демонстрируют сдержанную активность во вводе объектов в эксплуатацию, наблюдая за поведением пользователей офисных помещений. Тем не менее в 2021 году ввод новых объектов может составить 460 тыс. м², где практически 67% будут являться проектами класса А. В случае непредвиденных негативных ситуаций и низких темпов восстановления рынка показатель по итогам 2021 года может оказаться на более низком уровне.

Ввиду постепенного восстановления сегмента показатель чистого поглощения в 2021 году прогнозируется на уровне 420–440 тыс. м², примерно на 60–70% больше кризисного 2020 года.

Сниженная строительная активность в последние несколько лет позволила избежать ситуации, схожей с кризисом 2014 года, когда на фоне резкого падения спроса на рынок вышло больше 1 млн м² новых площадей и наблюдался значительный рост вакантности. Тем не менее с учетом резко снизившегося спроса на офисные помещения, а также продолжающейся неопределенности, в 2021 году ожидается дальнейший рост доли вакантных площадей в классе А, показатель может достичь 12,0–12,2%. В классе В ожидается сдержанное снижение из-за небольшого объема анонсированных к вводу офисов, а также сохранения арендной активности в данном классе, доля вакантных площадей по итогам года будет порядка 5,8%.

Рынок продаж офисных помещений

Рынок продажи офисов на московском офисном рынке можно условно разделить на два сегмента – сделки по покупке так называемых «розничных офисов» небольшого размера (до 500 м²) и крупные покупки целых зданий, чего в последнее время было немного. В обоих случаях площади могут использоваться как для собственного разме-

щения, так и для дальнейшей сдачи в пользование другим компаниям. При этом если при покупке небольших офисов достижимая цена продажи будет слабо отличаться от запрашиваемой, то в случае крупных покупок возможно существенное снижение цены в офисах как класса А, так и класса В.

Средневзвешенная цена на офисные блоки в объектах класса А составляет 234 295 руб./м², в офисах класса В – 148 095 руб./м², в особняках – 314 008 руб./м². Средневзвешенная цена помещений свободного назначения на первых этажах жилых комплексов составляет 144 526 руб./м²

Деловые районы. Средневзвешенная цена продажи*

	Офисы, класс А	Офисы, класс В	Особняк	ПСН**
Бульварное кольцо	–	378 571	387 966	454 283
Садовое кольцо	316 362	221 611	340 140	310 879
ТТК	236 410	177 155	222 890	153 762
ТТК – МКАД	199 021	122 600	253 683	109 202
За МКАД	129 600	85 111	–	100 998

* Без учета НДС (20%).

** Помещения свободного назначения

Источник: Knight Frank Research, 2021



Технопарк YE'S

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Объем предложения, тыс. м²	Класс А				Класс В			
			Средневзвешенная ставка аренды* руб./м²/год		Уровень вакантных площадей, %		Средневзвешенная ставка аренды* руб./м²/год		Уровень вакантных площадей, %	
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	50 756		6,0		25 461		5,3	
Садовое кольцо	СК Юг	999	36 978	34 786	9,0	13,8	22 155	26 324	6,4	6,3
	СК Запад	561	39 245		26,1		30 682		9,0	
	СК Север	667	37 107		12,1		22 376		7,0	
	СК Восток	407	24 112		32,0		22 816		0,7	
ТТК	ТТК Юг	1 282	–	31 184	–	1,4	18 373	20 673	7,0	5,9
	ТТК Запад	797	–		–		23 753		9,8	
	ТТК Север	975	35 086		2,4		17 435		2,4	
	ТТК Восток	1 133	–		–		20 112		4,0	
		ММДЦ «Москва–Сити»	1 233	36 660		8,2		25 255		7,9
ТТК–МКАД	ТТК–МКАД Север	1 052	26 266	22 732	5,0	9,0	16 110	15 584	2,6	5,5
	ТТК–МКАД Северо–Запад	870	25 321		10,5		15 113		5,4	
	ТТК–МКАД Запад	2 061	28 044		3,4		15 424		6,7	
	ТТК–МКАД Юг	1 454	–		–		16 964		7,0	
	ТТК–МКАД Юго–Запад	662	15 902		5,5		17 277		9,4	
	ТТК–МКАД Восток	1005	15 896		32,3		12 388		5,9	
За МКАД	Химки	266	18 949	15 243	15,1	29,5	9 654	9 270	9,7	9,3
	Запад	515	10 723		60,3		9 039		11,8	
	Новая Москва	345	12 500		23,7		8 388		2,0	
Итого		16 997	25 528		11,7		17 135		6,1	

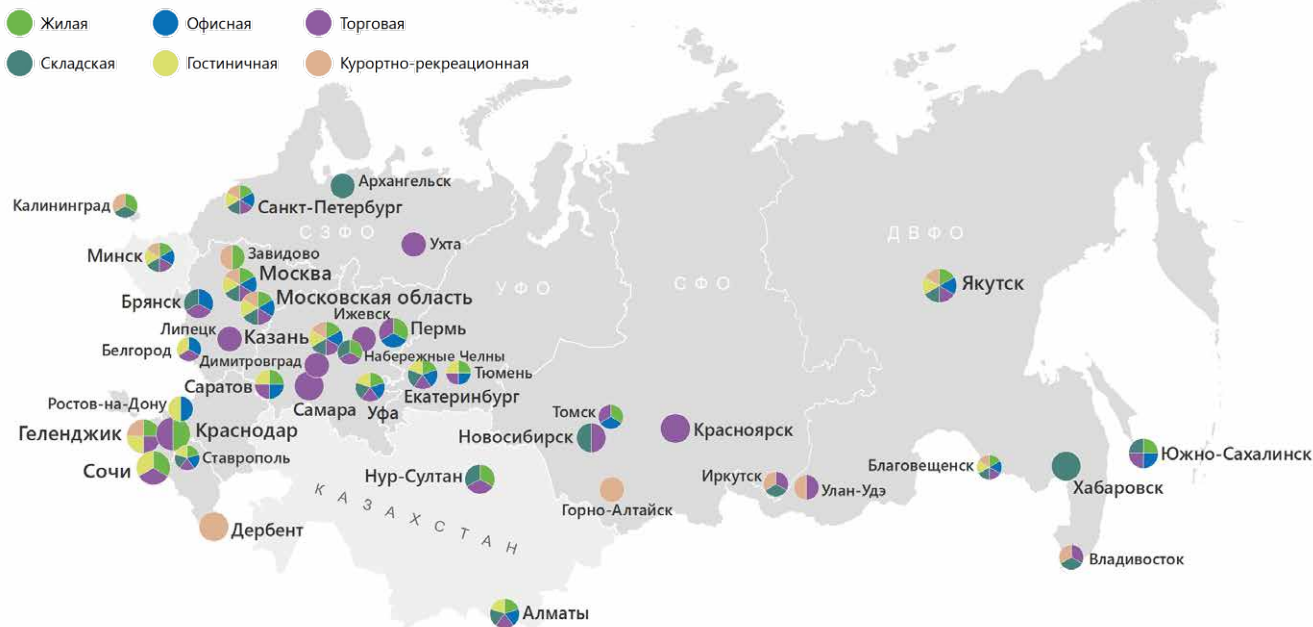
* Без учета операционных расходов и НДС (20).

Источник: Knight Frank Research, 2021

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания Knight Frank, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [Аналитика](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- ♦ Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- ♦ Концепция/реконцепция Проекта
- ♦ Аудит, оптимизация существующего Проекта
- ♦ Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- ♦ Бизнес-план Проекта
- ♦ Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- ♦ Сопровождение разработки архитектурной концепции/рабочей документации
- ♦ Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- ♦ Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- ♦ Коммерческая и жилая недвижимость
- ♦ Федеральные и Международные стандарты оценки
- ♦ Оценка для принятия управленческого решения
- ♦ Оценка для привлечения заемного финансирования
- ♦ Оценка для сделки купли-продажи
- ♦ Оценка для составления финансовой отчетности



Узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12
kf@kf.expert

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ

OShirokova@kf.expert



© Knight Frank LLP 2021 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Мария Зимина

Директор

Maria.Zimina@ru.knightfrank.com