

Объем ввода  
по итогам I кв. 2021 г.  
**309,5 тыс. м<sup>2</sup>**

Доля вакантных площадей  
**12,0%** в офисах класса А  
и **6,0%** в офисах класса В

# РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I квартал 2021 г.





**Мария Зимина**  
Директор департамента  
офисной недвижимости,  
Knight Frank

«Несмотря на пессимистичные ожидания игроков рынка относительно результатов 2020 года, сейчас намечается постепенное восстановление строительной активности и спроса. Результат ввода I квартала 2021 года превысил совокупный результат не только кризисного 2020 года, но также 2018 года, который в целом был стабильным для рынка. Волна пересогласований и оптимизации пространств арендаторов фактически прекратилась в конце прошлого года, что вылилось в преобладание таких сделок в общей структуре спроса – их доля составила около 65–70%. В 2021 году мы ожидаем увеличение объема новых сделок, однако, учитывая тенденцию к уменьшению потребности в площадях, поглощение офисов может оказаться на минимальном уровне прошлого года. Более того, арендаторам все еще предлагаются площади, которые в прошлом году вышли на рынок субаренды, что дополнительно влияет на низкие показатели вымывания площадей».

## Основные выводы

- ♦ Совокупный объем ввода офисов в I кв. 2021 г. составил 309,5 тыс. м<sup>2</sup>, на 38% больше совокупного результата 2020 года.
- ♦ Доля вакантных площадей на конец I кв. 2021 г. достигла уровня 12,0% в офисах класса А и 6,0% в офисах класса В.
- ♦ Запрашиваемые ставки аренды по итогам I кв. 2021 г. составили 25 911 руб./м<sup>2</sup>/год в классе А и 16 998 руб./м<sup>2</sup>/год в классе В.

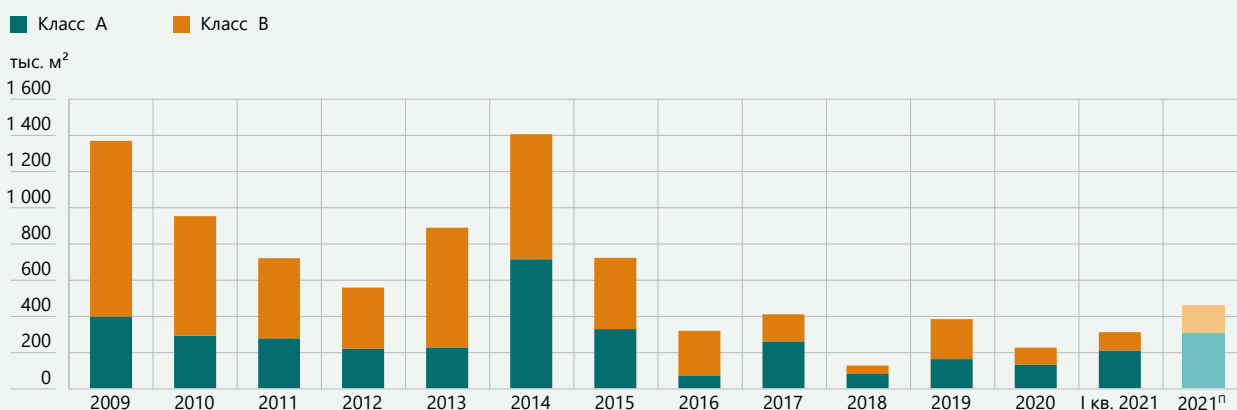
### Основные показатели. Динамика\*

		2020	I кв. 2021
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м <sup>2</sup>		16 998	17 307
в том числе:	Класс А	4 594	4 802
	Класс В	12 404	12 505
Введено в эксплуатацию с начала года, тыс. м <sup>2</sup>		224	309,5
в том числе:	Класс А	129,7	207,7
	Класс В	94,7	101,8
Доля свободных площадей,	Класс А	11,7	12,0
	Класс В	6,1	6,0
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды, руб./м <sup>2</sup> /год**	Класс А	25 391	25 911
	Класс В	16 854	16 998
Средневзвешенные ставки операционных расходов, руб./м <sup>2</sup> /год**	Класс А	7 100	7 100
	Класс В	4 800	4 800

\* 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



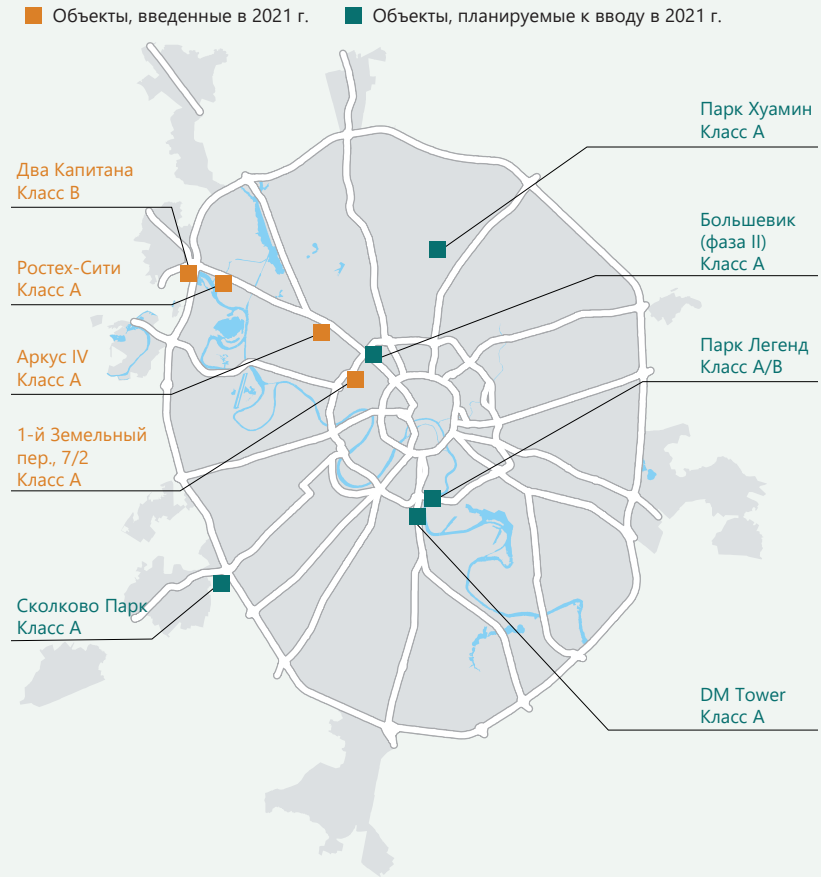
Источник: Knight Frank Research, 2021

## Предложение

По итогам I кв. 2021 года совокупный объем офисов на московском рынке составил 17,3 млн м<sup>2</sup>, из которых 4,8 млн м<sup>2</sup> относятся к классу А, а 12,5 млн м<sup>2</sup> – к классу В.

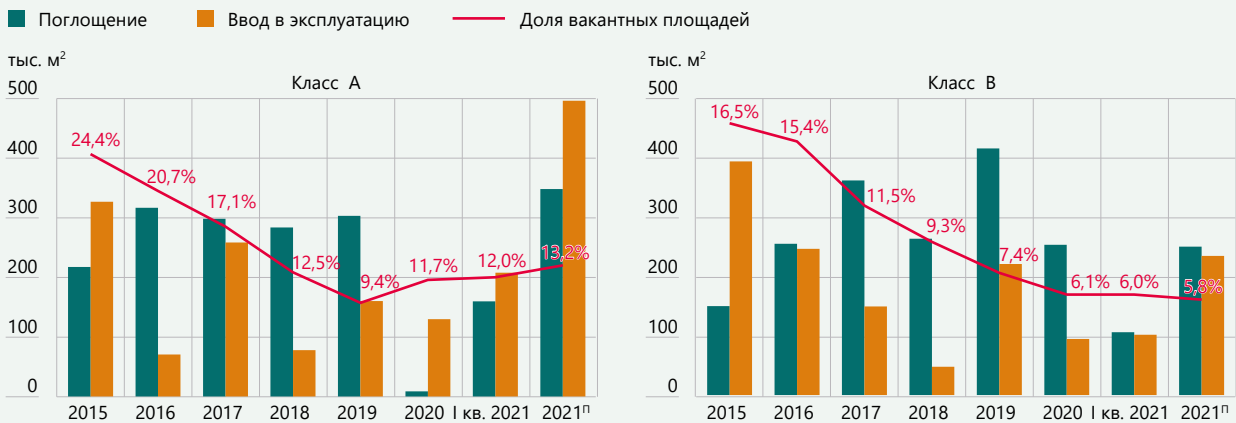
После неопределенности рынка и сниженной активности девелоперов, в результате чего совокупный ввод офисных площадей в 2020 году составил всего 224,4 тыс. м<sup>2</sup>, в первые три месяца ввелось сразу более 309 тыс. м<sup>2</sup> – больше, чем за весь год в 2018 и 2020. Завершилось строительство одного из крупнейших московских офисных проектов – «Ростех-Сити», арендуемая площадь которого составляет 173,6 тыс. м<sup>2</sup>. Также произошел официальный ввод таких крупных объектов, как «Два капитана», арендуемая площадь которого составила 79,8 тыс. м<sup>2</sup>, и «Аркус IV» (18 тыс. м<sup>2</sup>). Несмотря на большие площади новых объектов, серьезного роста показателя вакантности не отмечено: БЦ «Два Капитана» не вышел на спекулятивный рынок, так как возводился под нужды структур правительства, которые разместят там свои офисы, а в «Ростех-Сити» постепенно будут переезжать дочерние компании и партнеры «Ростеха», это означает, что площади объекта выйдут на рынок лишь частично либо не выйдут вовсе.

Карта объектов, планируемых к вводу в 2021 г. \*



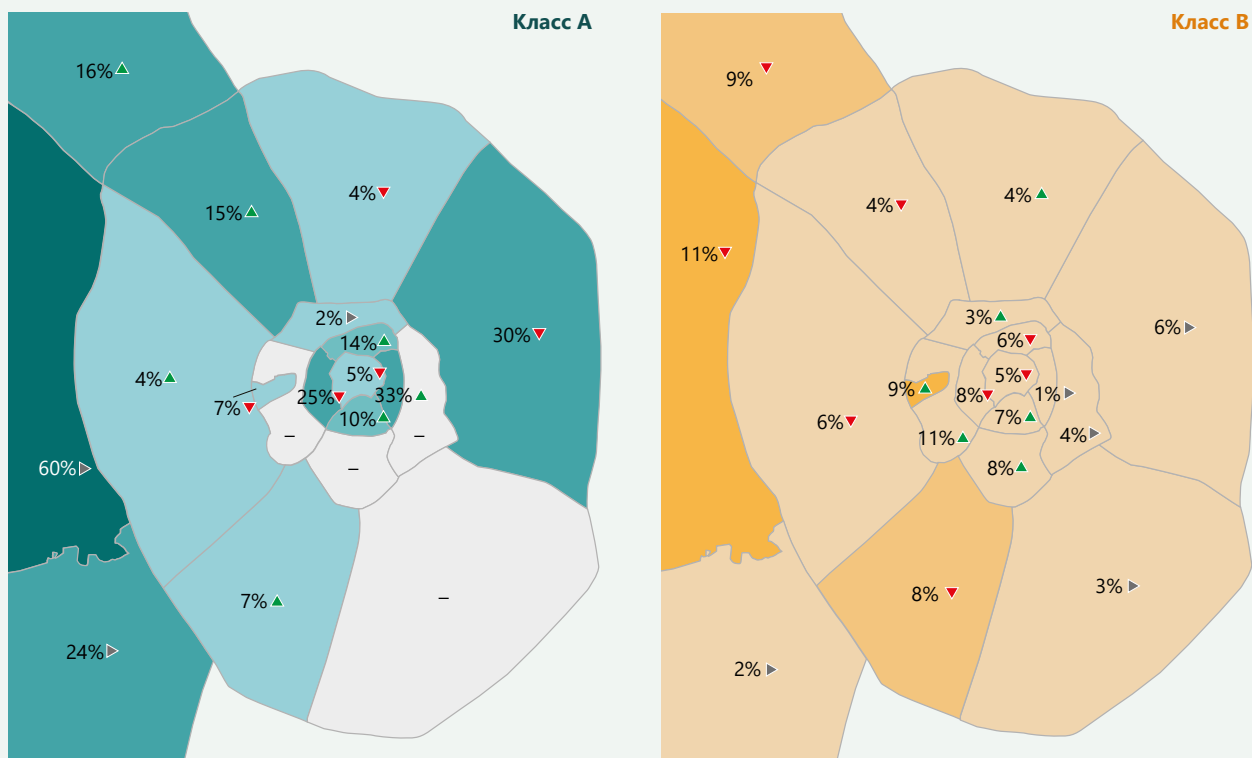
\* Офисные объекты, где планируется получить или получен Акт ввода в эксплуатацию в I–IV кв. 2021 г.  
Класс зданий указан согласно классификации Московского Исследовательского Форума 2013 г.  
Источник: Knight Frank Research, 2021

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

В 2021 году ожидается ввод еще порядка 420 тыс. м<sup>2</sup>. С учетом результатов I кв. 2021 г. совокупный результат года может превысить отметку в 650–750 тыс. м<sup>2</sup>, что станет максимальным результатом за последние семь лет. Тем не менее поведение девелоперов пока в значительной степени зависит 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. При этом объекты, реализуемые под конкретного пользователя, будут все чаще появляться на рынке.

С начала года доля свободных площадей в классе А выросла на 0,3 п. п. – до 12,0%, свободными на текущий момент остаются около 576 тыс. м<sup>2</sup> офисов. В классе В изменения не отмечено, показатель остался на уровне 6,0%, общий объем свободных площадей – почти 756 тыс. м<sup>2</sup>. Фактором такой динамики показателя класса А оказался выход на

рынок нового проекта «Аркус IV» (17 975 м<sup>2</sup>), который оказался незаполненным. К концу 2021 года ожидается дальнейший рост показателя (до 13,1–13,3%) ввиду значительной доли класса А в совокупном объеме прогнозируемого ввода 2021 года. В классе В, наоборот, продолжилась динамика последних лет: ожидается дальнейшее снижение (до 5,7–5,9% 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. Общий объем таких площадей составляет порядка 150–200 тыс. м<sup>2</sup>, 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. В I кв. 2021 года значительного количества сделок с площадями в субаренде отмечено не было, но оставшиеся на рынке лоты все еще являются вариантами для размещения компаний, которые ранее не могли арендовать помещение в премиальных локациях в силу отсутствия крупных лотов.

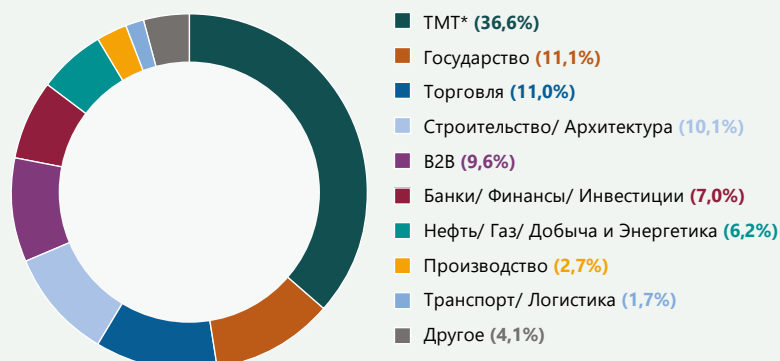
В конце 2020 года был зафиксирован большой объем сделок по пересмотру коммерческих условий, а также полному или частичному отказу арендаторов от площадей, причем основной объем такого типа сделок пришелся на конец года в силу завершения переговоров арендаторов, которые приняли решение о реконфигурации своих пространств в первые месяцы ограничительных мер из-за пандемии. В начале 2021 года уже видна большая активность при заключении договоров новой аренды: доля таких сделок составила 62% против 38% сделок по оптимизации договоров на пространства и арендную плату.

## 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, – в I кв. 2021 года существенно вырос за счет ввода объектов «Ростех-Сити» и «Два Капитана», которые на спекулятивный рынок не вышли. С учетом этих объектов объем поглощения первого квартала составил почти 265 тыс. м<sup>2</sup>. Однако, если не учитывать данные объекты в спекулятивном поглощении, квартальный объем составил всего 12–13 тыс. м<sup>2</sup>, будучи отрицательным в классе А. Тенденция на оптимизацию площадей арендаторов продолжается: даже при росте арендной активности компании стремятся занять меньший объем площадей.

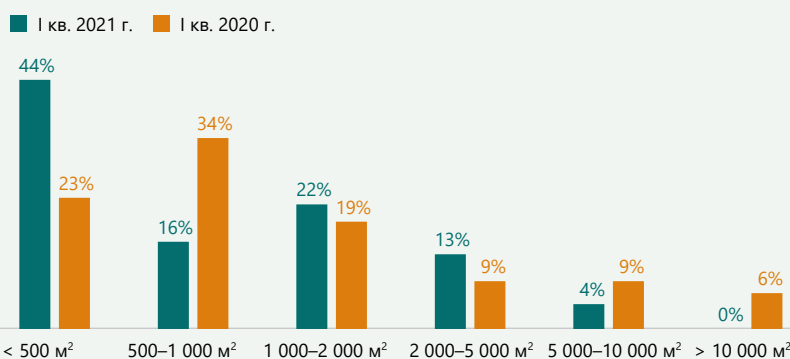
В структуре спроса на офисы компании сектора ТМТ (Технологии/Медиа/Коммуникации) были лидерами в первые три месяца 2021 года с долей в 36,6%. На втором месте оказался сектор государственных компаний. Крупнейшей сделкой периода стала аренда ГКУ «Организатор перевозок» офисной площади более 6 200 м<sup>2</sup> в БЦ «Южный Парк». Третье место с долей в 11,0% пришлось на компании сектора «Торговля».

**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 I квартале 2021 г.**

Компания	Объем сделки, м <sup>2</sup>	Тип сделки	Офисное здание
ГКУ Организатор Перевозок	6 228	Аренда	Южный Порт
Ситроник ❖	5 959	Аренда	РТС Волгоградский
Яндекс	4 960	Аренда	Амальтея
AVON	3 271	Аренда	Ленинградский пр-т, 15 стр. 10
Интернет Решения	3 092	Аренда	Империя
Вега Газ ❖	2 689	Аренда	Art Gallery

❖ Сделки компании Knight Frank

Источник: Knight Frank Research, 2021

## Коммерческие условия

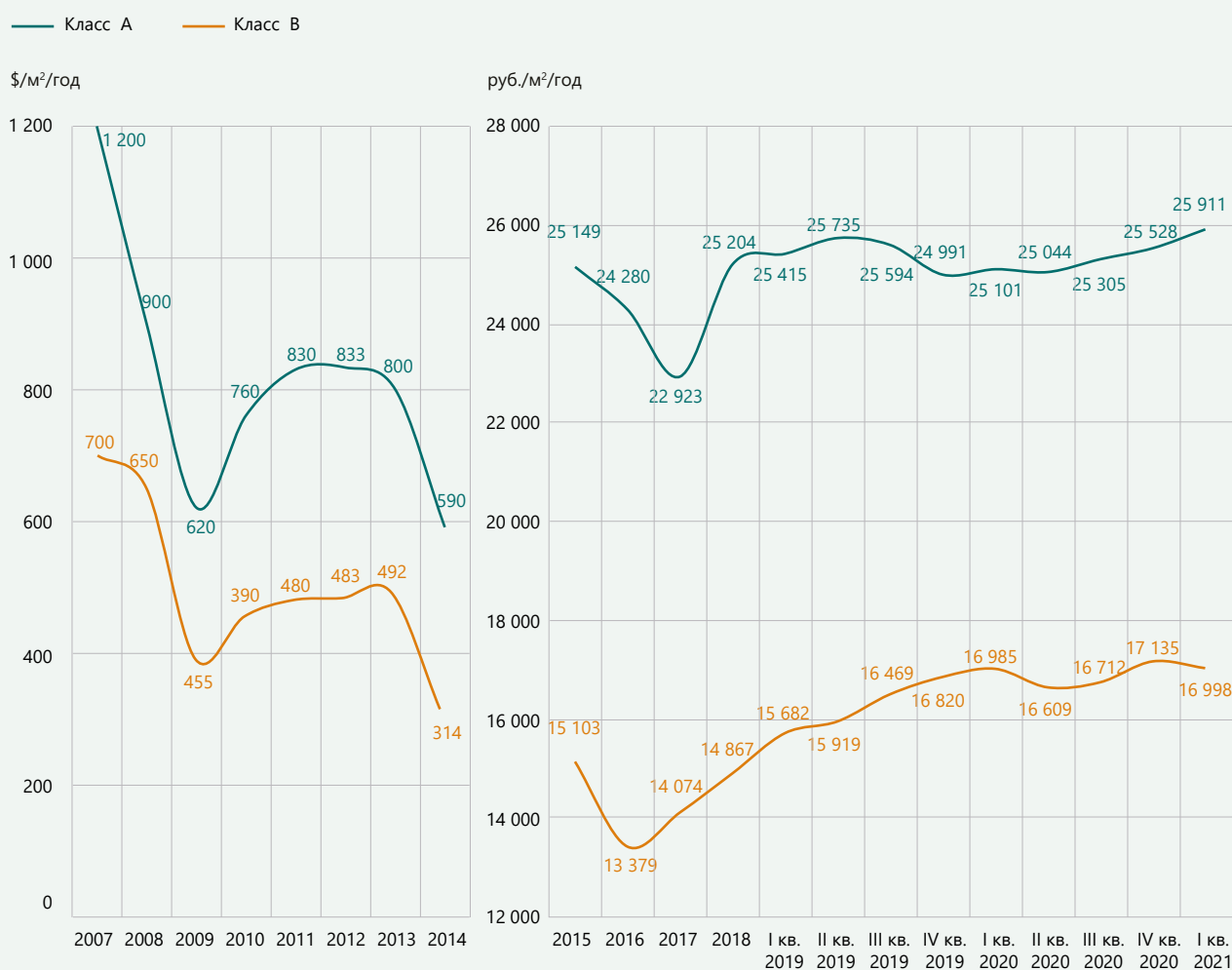
На фоне наблюдаемой конъюнктуры рынка ставки аренды офисов претерпели незначительное изменение в I кв. 2021. В классе А запрашиваемая ставка аренды офисов за квартал выросла на 1,5% и сейчас находится на уровне 25 911 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС). В классе В ставка аренды также немного снизилась по сравнению с началом года – на 0,8%, т. е. до 16 998 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС).

Применительно к классу А: если в 2020 году рост ставки аренды был обусловлен преимущественно выходом на рынок крупных и дорогих объектов, которые подолгу и до сих пор остаются незаполненными, то сейчас рост в том числе генерируется за счет повышения запрашиваемых ставок в ряде качественных объектов, где остается небольшой объем площадей, которые предлагаются в состоянии «с отделкой» либо «за выездом арендатора». Такая тенденция обусловлена ростом

спроса на готовые к въезду опции, требующие минимальных финансовых и временных затрат на доработку площадей для резидента.

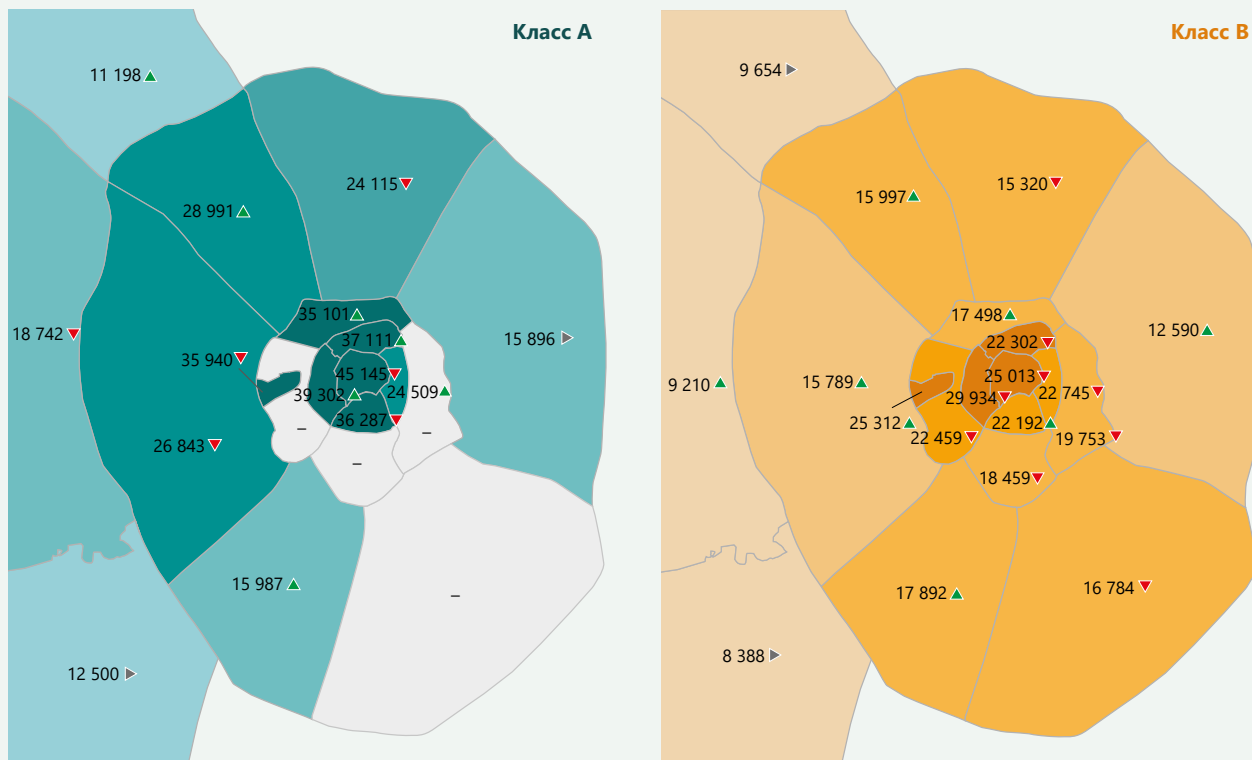
В 2021 году не ожидается серьезного увеличения стоимости текущих свободных офисов. Более того, в зданиях с высоким объемом свободных площадей собственники будут более гибкими в общении с потенциальными арендаторами в целях ускорения реализации текущих незанятых объемов.

Динамика средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды на офисы классов А и В



Источник: Knight Frank Research, 2021

Деловые районы Москвы. Средневзвешенная ставка аренды, руб./м<sup>2</sup>/год



Источник: Knight Frank Research, 2021

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 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 2021 году ввод новых объектов может составить 650–750 тыс. м<sup>2</sup>, где около 60–70% 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 550–650 тыс. м<sup>2</sup> с учетом объектов «Ростех-Сити» и «Два Капитана».

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 м<sup>2</sup> новых площадей и наблюдался значительный рост вакантности. Тем не менее с учетом резкого снизившегося спроса на офисные помещения, а также продолжающейся неопределенности в 2021 году ожидается дальнейший рост доли вакантных площадей в классе А: показатель может достичь 13,1–13,3%. 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 5,7–5,9%.

## 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 м<sup>2</sup>) 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 231 975 руб./м<sup>2</sup>, в офисах класса В – 147 907 руб./м<sup>2</sup>, в особняках – 312 446 руб./м<sup>2</sup>. Средневзвешенная цена помещений свободного назначения на первых этажах жилых комплексов составляет 144 483 руб./м<sup>2</sup>.

### Деловые районы. Средневзвешенная цена продажи\*

	Офисы, класс А	Офисы, класс В	Особняк	ПСН**
Бульварное кольцо	–	377 762	383 757	454 283
Садовое кольцо	305 664	205 576	344 016	310 879
ТТК	236 410	177 395	218 359	150 747
ТТК – МКАД	201 031	123 838	230 146	109 147
За МКАД	129 600	85 166	–	100 097

\* Без учета НДС (20%).

\*\* Помещения свободного назначения

Источник: Knight Frank Research, 2021



БЦ iCITY

iCITY



Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район	Объем предложения, тыс. м <sup>2</sup>	Класс А				Класс В				
		Средневзвешенная ставка аренды* руб./м <sup>2</sup> /год		Уровень вакантных площадей		Средневзвешенная ставка аренды* руб./м <sup>2</sup> /год		Уровень вакантных площадей		
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	45 145		5%		25 013		5%	
Садовое кольцо	СК Юг	999	36 287	35 914	10%	15%	22 192	25 853	7%	6%
	СК Запад	561	39 302		25%		29 934		8%	
	СК Север	667	37 111		14%		22 302		6%	
	СК Восток	407	24 509		33%		22 745		1%	
ТТК	ТТК Юг	1 282	-	35 241	-	1%	18 495	19 964	8%	7%
	ТТК Запад	813	-		-		22 459		11%	
	ТТК Север	987	35 101		2%		17 498		3%	
	ТТК Восток	1 133	-		-		19 753		4%	
	ММДЦ «Москва-Сити»	1 233	35 940		7%		25 132		9%	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	1 052	24 115	22 013	4%	11%	15 320	15 763	4%	6%
	ТТК-МКАД Северо-Запад	888	28 991		15%		15 997		4%	
	ТТК-МКАД Запад	2 234	26 843		4%		15 789		6%	
	ТТК-МКАД Юг	1 454	-		-		16 784		3%	
	ТТК-МКАД Юго-Запад	662	15 987		7%		17 892		8%	
	ТТК-МКАД Восток	1005	15 896		30%		12 590		6%	
За МКАД	Химки	266	11 198	15 119	15%	30%	9 654	9 294	9%	9%
	Запад	607	18 742		60%		9 210		11%	
	Новая Москва	345	12 500		24%		8 388		2%	
<b>Итого</b>		<b>17 307</b>	<b>25 911</b>		<b>12,0%</b>		<b>16 998</b>		<b>6,0%</b>	

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

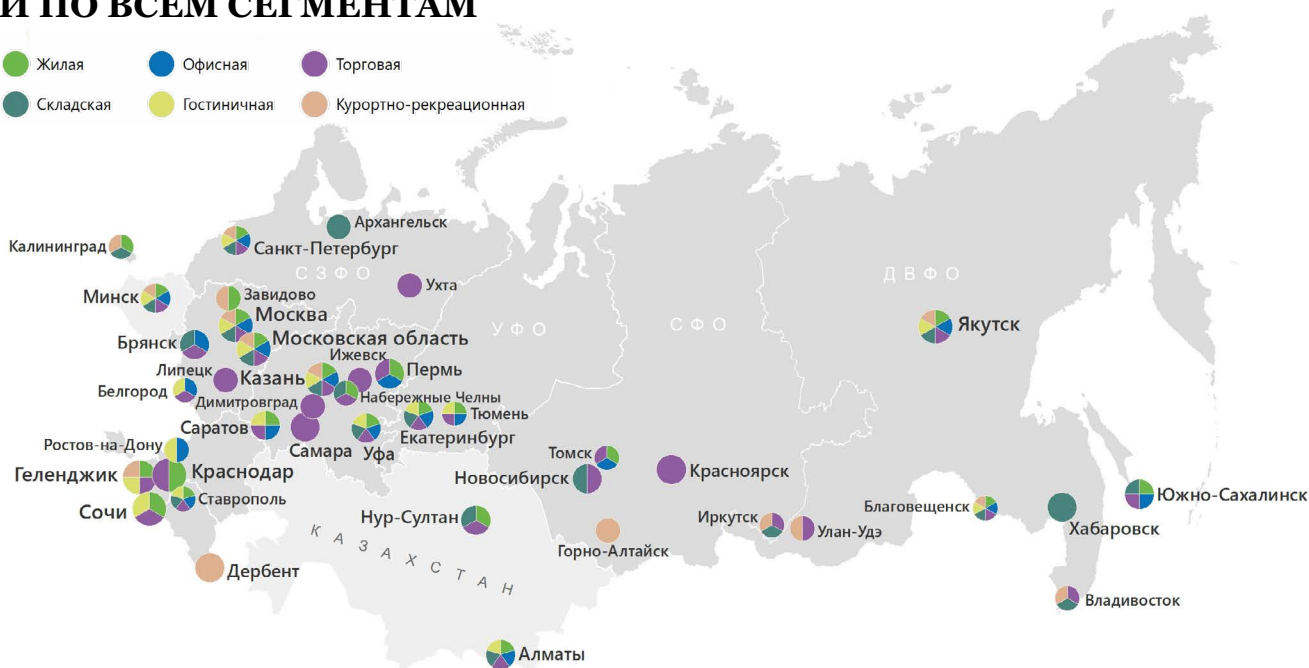
Источник: Knight Frank Research, 2021

# 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

- Жилая
- Офисная
- Торговая
- Складская
- Гостиничная
- Курортно-рекреационная



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](mailto: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](mailto:Maria.Zimina@ru.knightfrank.com)