

Объем ввода
по итогам I пол. 2021 г.
446,3 тыс. м²

Доля вакантных площадей
10,8% в офисах класса А
и **5,8%** в офисах класса В

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I полугодие 2021 г.

knightfrank.com/research



**Мария Зимина**

Директор департамента
офисной недвижимости,
Knight Frank

«2021 год продолжает радовать высокой активностью арендаторов: часто заключаются сделки размером больше одного этажа в А классе, при этом часто такие сделки - это не просто переезды компаний, а новые рабочие места, что формирует «чистое офисное поглощение». Большой частью рекорды 2021 года - это отложенный спрос 2020 года и эффект реформации пространства арендаторами из-за гибридного формата работы. Гибкие офисы в этом году продолжают пользоваться популярностью, этот формат рассматривают даже государственные компании, которые обычно критически настроены к неклассическим офисным форматам. Стоит отметить, что из-за высокой активности арендаторов и низких темпов стройки в предыдущие года, выбор для арендаторов как в этом, так и в следующем 2022 году будет ограничен. При этом новые бизнес-центры с большой площадью в пределах МКАД появятся на рынке только в 2023-2024 году. Дефицит предложения отразится на цене дополнительно к росту себестоимости строительства, однако, будем надеяться, что рост ставок не будет временным явлением до тех пор, пока не завершатся планируемые большие стройки».

Основные выводы

- ♦ Совокупный объем ввода офисов в I пол. 2021 г. вдвое превысил общий объем ввода 2020 года и составил 446,3 тыс. м².
- ♦ Доля вакантных площадей на конец I пол. 2021 г. достигла уровня 10,8%
- ♦ Запрашиваемые ставки аренды по итогам I пол. 2021 г. составили 26 038 руб./м²/год в классе А и 17 304 руб./м²/год в классе В.

Основные показатели. Динамика*

		2020	I пол. 2021
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м ²		16 998	17 444
в том числе:	Класс А	4 594	4 939
	Класс В	12 404	12 505
Введено в эксплуатацию с начала года, тыс. м ²		224	446,3
в том числе:	Класс А	129,7	344,5
	Класс В	94,7	101,8
Доля свободных площадей,	Класс А	11,7	10,8
	Класс В	6,1	5,8
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды, руб./м ² /год**	Класс А	25 528	26 038
	Класс В	17 135	17 304
Средневзвешенные ставки операционных расходов, руб./м ² /год**	Класс А	7 100	7 100
	Класс В	4 800	4 800

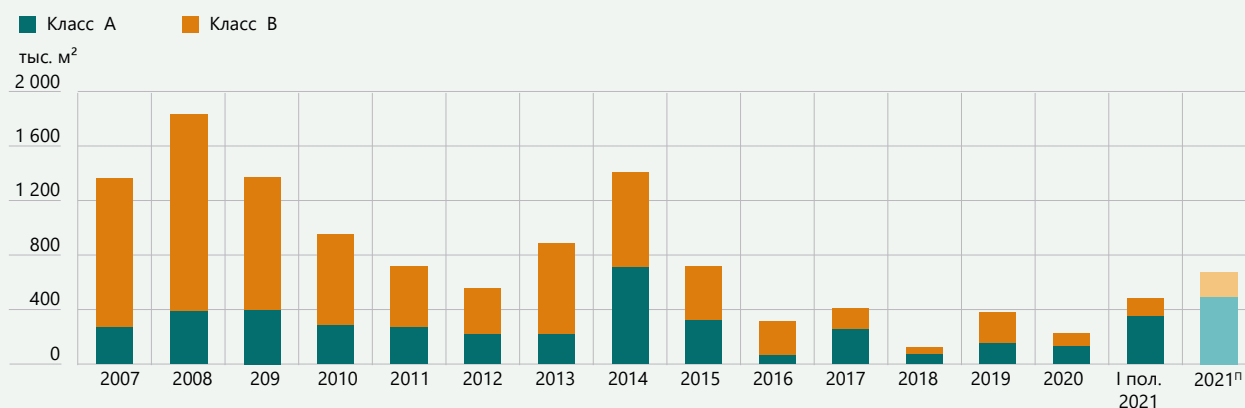
* По сравнению со IV кварталом 2020

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

*** В классе А выделяют категорию объектов класса «Прайм», которые представляют собой наиболее качественные, эффективные с точки зрения планировок, высокотехнологичные здания, расположенные в наиболее развитых и значимых деловых кластерах Москвы (ЦДР, Белорусский Деловой район, Москва-Сити). Базовый средневзвешенный показатель ставки аренды составляет 43 632 руб./м²/год

Источник: Knight Frank Research, 2021

Динамика ввода в эксплуатацию офисов классов А и В



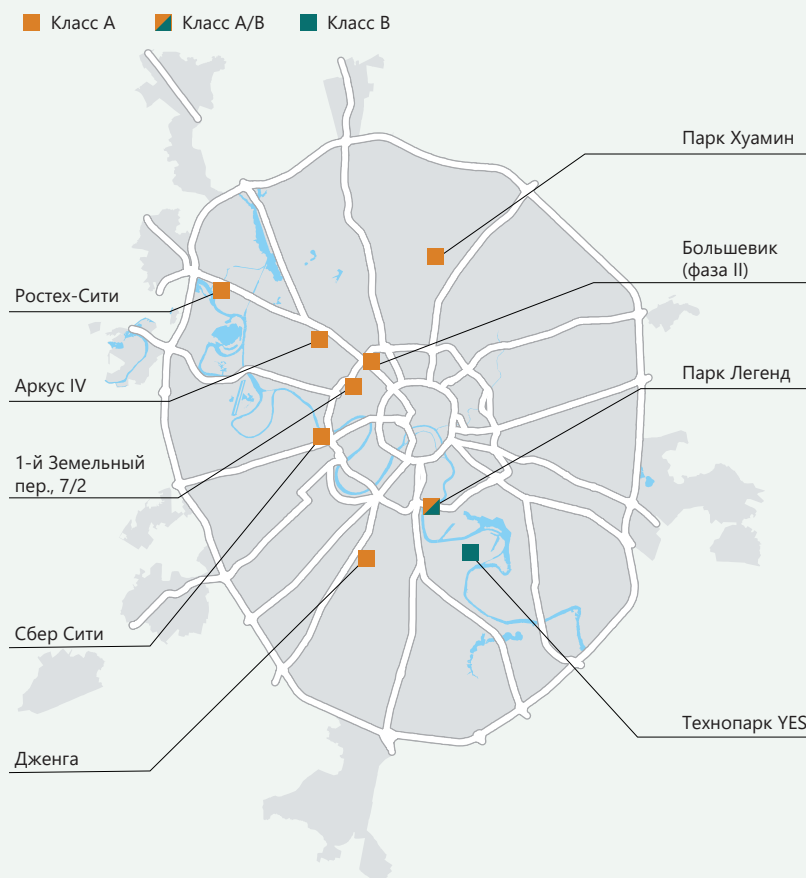
Источник: Knight Frank Research, 2021

Предложение

По итогам I пол. 2021 года совокупный объем офисов на московском рынке составил 17,4 млн м², из которых 4,94 млн м² относятся к классу А, а 12,5 млн м² – к классу В.

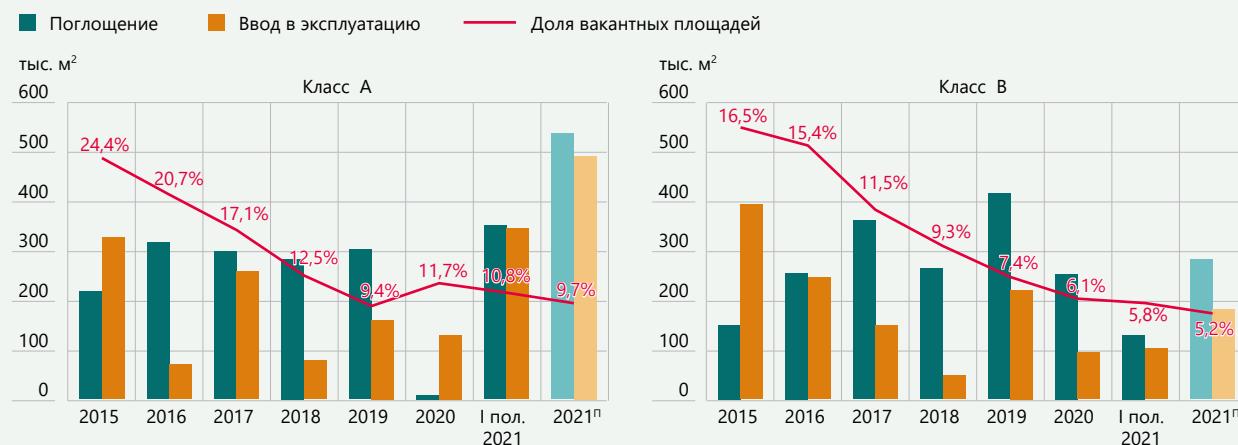
После неопределенности рынка и сниженной активности девелоперов, в результате чего совокупный ввод офисных площадей в 2020 году составил всего 224,4 тыс. м², в первые полгода ввелось сразу более 446 тыс. м², что превышает совокупные показатели 2016 – 2020 годов. Завершилось строительство одного из крупнейших московских офисных проектов – «Ростех-Сити», арендуемая площадь которого составляет 173,6 тыс. м². Также произошел официальный ввод более 128 тыс. м² арендуемой площади объекта «Сбер-Сити» на Кутузовском проспекте. Среди введенных проектов можно отметить также БЦ «Два капитана», арендуемая площадь которого составила 79,8 тыс. м², и «Аркус IV» (18 тыс. м²). Несмотря на большие площади новых объектов, роста показателя вакантности не отмечено: «Ростех-Сити» и «Сбер-Сити» были возведены под нужды «Ростеха» и Сбера соответственно, БЦ «Два Капитана» также не вышел на спекулятивный рынок, так как возводился под нужды структур правительства, которые размещают там свои офисы. Фактически, половину вакантности среди нового предложения формируют площади БЦ «Аркус IV», введенного в I кв. 2021 года.

Карта объектов, планируемых к вводу и введенных в 2021 г. *



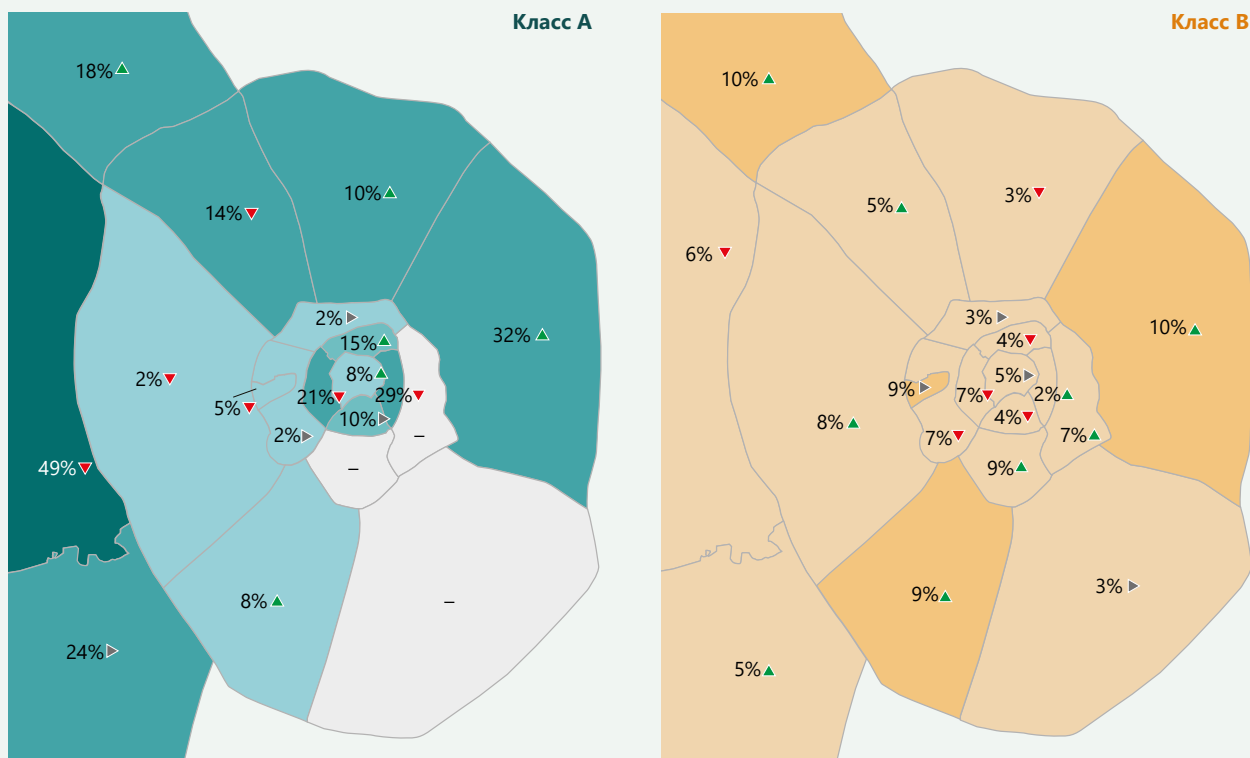
* Офисные объекты, где планируется получить или получен Акт ввода в эксплуатацию в I–IV кв. 2021 г.
Класс зданий указан согласно классификации Московского Исследовательского Форума 2013 г.
Источник: Knight Frank Research, 2021

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



Источник: Knight Frank Research, 2021

Деловые районы Москвы. Уровень вакантных площадей



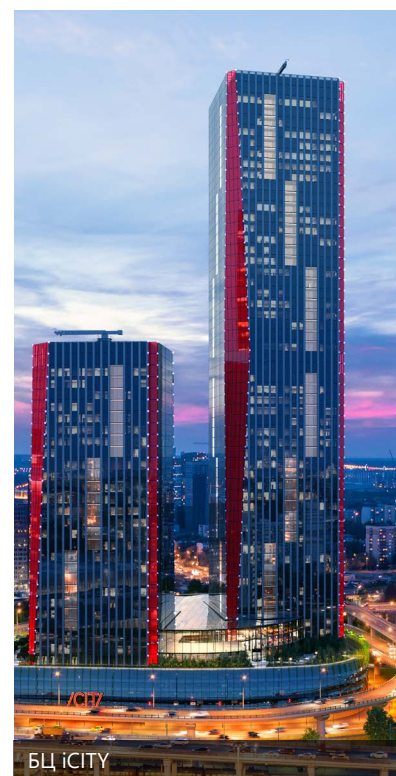
Источник: Knight Frank Research, 2021

В 2021 году ожидается ввод еще порядка 220 тыс. м². С учетом результатов I пол. 2021 г. совокупный результат года может превысить отметку в 650–690 тыс. м², что станет максимальным результатом за последние семь лет. При этом объекты, реализуемые под конкретного пользователя, будут все чаще появляться на рынке.

С начала года доля свободных площадей в классе А снизилась на 1 п. п. – до 10,8%, свободными на текущий момент остаются около 530 тыс. м² офисов. В классе В изменения показатель находится на отметке 5,8%, что на 0,3 п.п. ниже результата 2020 года, общий объем свободных площадей – почти 730 тыс. м². Факторами такой динамики показателей является высокий уровень арендной активности в первой половине 2021 года – доля сделок новой аренды в структуре сделок растет, формируя высокий показатель офисного поглощения. Также стоит отметить тот факт, что более 85% введенных в эксплуатацию объектов являются проектами, воз-

веденными под нужды корпораций, и на рынке оказалась лишь небольшая спекулятивная часть ввода, большую часть которой сформировал проект «Аркус IV» (17 975 м²), который оказался незаполненным. К концу 2021 года ожидается дальнейшее снижение показателя, до 9,6–9,8% в классе А и до 5,1–5,3% в классе В.

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 I пол. 2021 года уже видна большая активность при заключении договоров новой аренды: доля таких сделок составила 53% против 47% сделок по оптимизации договоров на пространства и арендную плату.

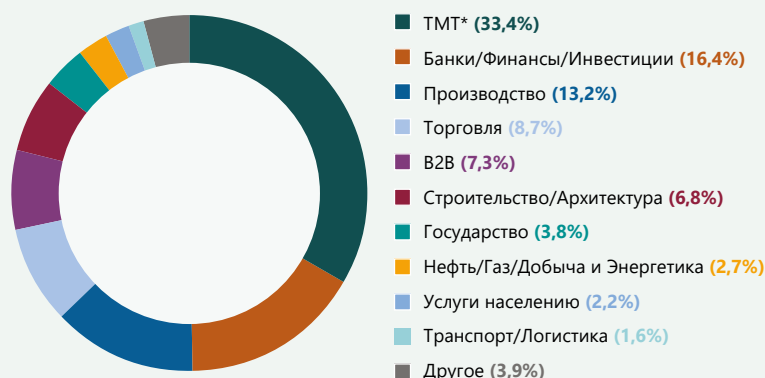


Спрос

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 пол. 2021 года существенно вырос и составил 481,2 тыс. м² против 262,1 тыс. м² по итогам всего 2020 года. Рост показателя поглощения связан как с повышением активности пользователей офисов, которые не просто меняют локацию офиса, но и увеличивают занимаемую площадь, так и с появлением на рынке зданий в формате BTS, которые создаются под определенного пользователя и выходят на рынок заполненными. Более того, отмечается заключение достаточно крупных сделок по объему площадей, что связано с расширением больших корпораций, которые пока не подобрали или не построили собственные штаб-квартиры, например, Ozon, Яндекс, а также структуры, связанные со Сбером. Ожидается, что в ближайшее время именно компании IT-сектора будут формировать значительную часть поглощения.

В структуре спроса на офисы компании сектора TMT (Технологии/Медиа/Коммуникации) были лидерами в первые три месяца 2021 года с долей в 33%. На втором месте оказались представители сферы Банки/Финансы/Инвестиции с долей в 16%. Средний размер сделки аренды составил в I пол. 2021 1 549 м².

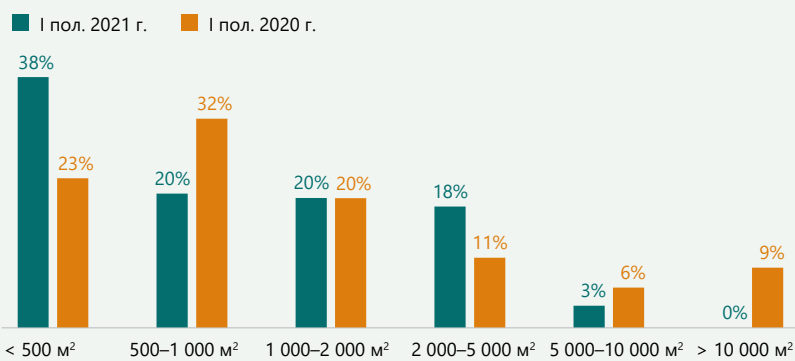
Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* 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 I полугодии 2021 г.

Компания	Объем сделки, м²	Тип сделки	Офисное здание
Совкомбанк	9 049	Аренда	1-й Земельный пер., 7/2
ГКУ Организатор Перевозок	6 228	Аренда	Южный Порт
Ситроникс	5 959	Аренда	РТС Волгоградский
Яндекс	4 960	Аренда	Амальтея
AVON	3 271	Аренда	Ленинградский пр-т, 15 стр. 10
Интернет-Решения	3 262	Аренда	Меркурий (Space 1)
Интернет-Решения	3 092	Аренда	Империя
Вега Газ	2 689	Аренда	Art Gallery
Интернет-Решения	2 437	Аренда	Город Столиц
Интернет-Решения	2 250	Аренда	Федерация

Сделки компании Knight Frank

Источник: Knight Frank Research, 2021

Стоит отметить, что в структуре новых арендных сделок выросла доля сделок предварительной аренды, компании подписывают договоры на аренду офисных площадей еще до официального получения объектом разрешения на ввод. В частности, текущая крупнейшая сделка 2021 года – аренда более 9 тыс. м² объекта 1-й Земельный пер., 7/2 Совкомбанком, была сделкой предварительной аренды. В первой половине 2021 года также отмечены крупные сделки аренды гибких офисов. Несмотря на то, что ранее данный сектор, как правило, выбирали компании ТМТ сектора, все больше корпораций из разных сфер деятельности выбирают подобный формат размеще-

ния. Рынок гибких офисов продолжает развиваться значительными темпами, в том числе появляются новые профессиональные операторы гибких пространств – из последних появившихся крупных игроков данного сектора можно выделить FLEXITY и Pridex.

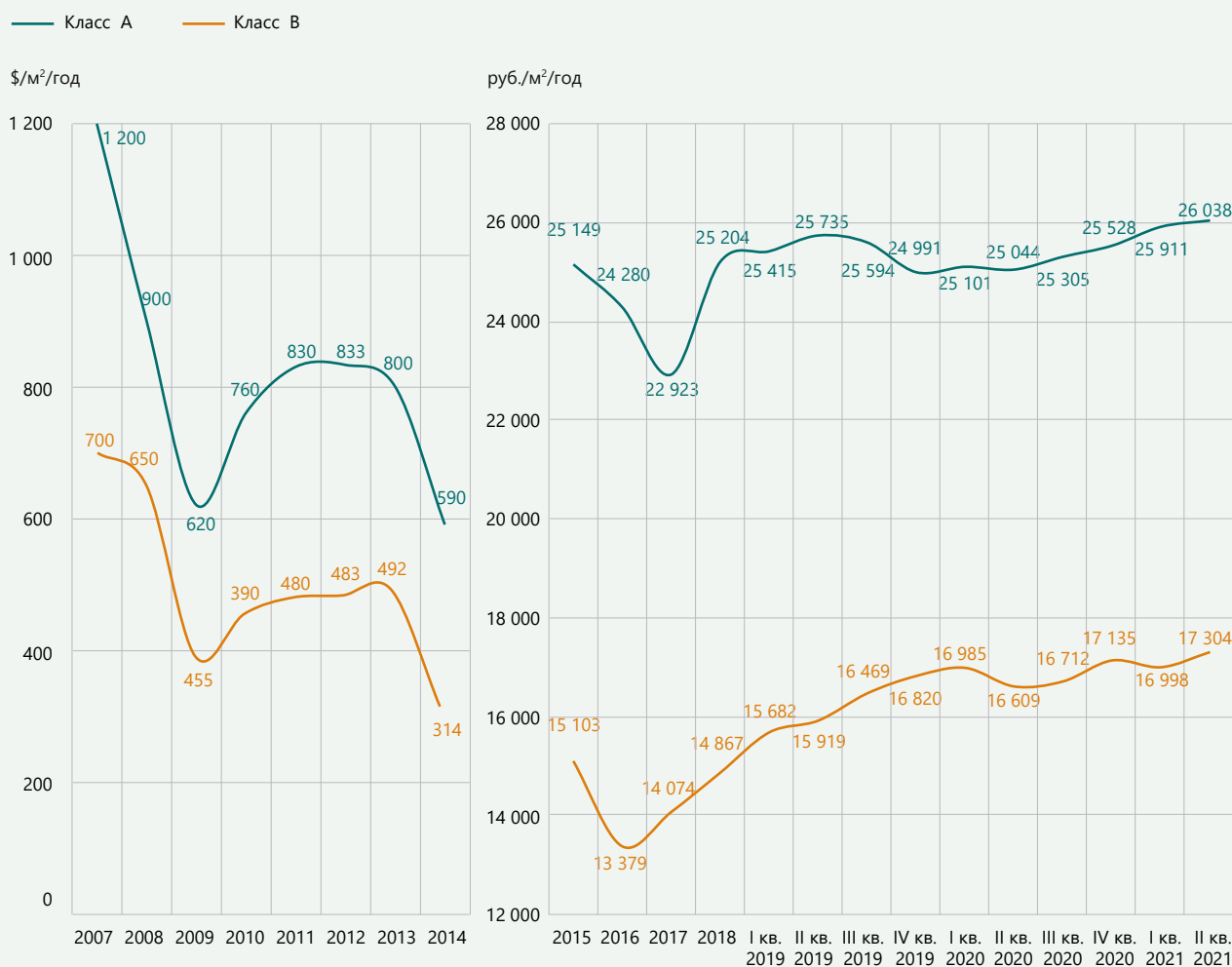
Коммерческие условия

На фоне наблюдаемой конъюнктуры рынка ставки аренды офисов выросли в I пол. 2021. В классе А запрашиваемая ставка аренды офисов выросла на 2,0% по сравнению с началом года и сейчас

находится на уровне 26 038 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС). В классе В ставка аренды также немного возросла по сравнению с началом года – на 1%, т. е. до 17 304 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС).

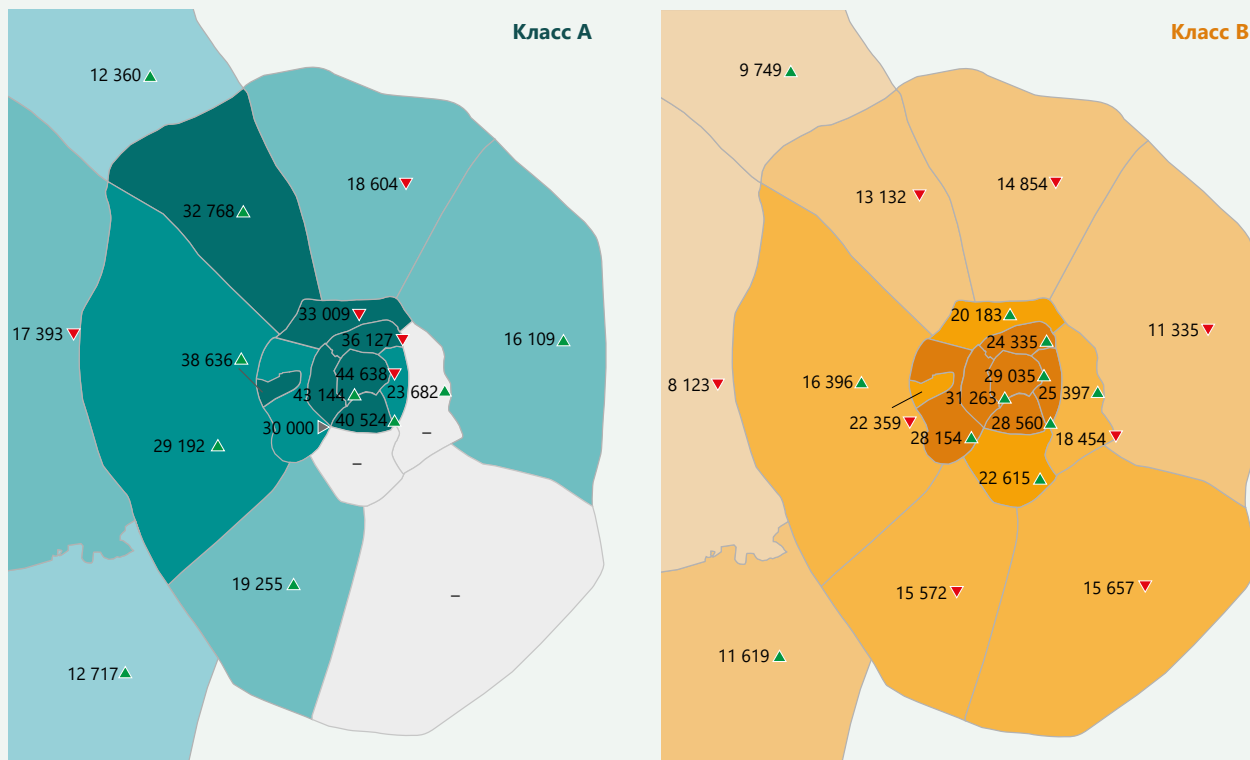
Если ранее рост ставки аренды был преимущественно рыночным и обусловлен повышением активности арендаторов и дефицитом качественных объектов в ключевых деловых районах, то сейчас рост в том числе обусловлен повышением себестоимости строительства, что будет влиять в особенности на коммерческих условий в новых проектах, которые появятся на рынке в 2023-2024 году.

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

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 зависит от ротации, с одной сто-

роны, 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 650–690 тыс. м², где порядка 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 восстановления сегмента показатель чистого поглощения в 2021 году прогнозируется на уровне 790–830 тыс. м².

Несмотря на потенциально высокий показатель нового строительства, доля вакантных площадей в обоих классах будет не возрастать, а, наоборот, снизится – до 9,6–9,8% в классе А и 5,1–5,3% в классе В, в результате значительного количества площадей, возводимых под нужды конкретных структур и корпораций, а также большого количества сделок новой аренды. В ближайшем времени доля зданий, которые возводятся в формате built-to-suit, вырастет.

В ближайшие 1–3 квартала можно ожидать роста арендных ставок, на что будет влиять фактор высокой арендной активности и роста себестоимости нового строительства.

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	44 638		8,4%		29 035		4,6%	
Садовое кольцо	СК Юг	999	40 524	34 786	10,3%	14,2%	28 560	28 796	3,6%	4,4%
	СК Запад	561	43 144		21,0%		31 263		6,5%	
	СК Север	667	36 127		15,1%		22 376		4,2%	
	СК Восток	407	23 682		28,7%		25 397		2,0%	
ТТК	ТТК Юг	1 282	-	31 184	-	1,5%	22 615	22 766	8,8%	6,8%
	ТТК Запад	813	30 000		2,5%		28 154		7,2%	
	ТТК Север	975	33 009		2,1%		20 183		3,1%	
	ТТК Восток	1 142	-		-		18 454		6,8%	
		ММДЦ «Москва–Сити»	1 233	38 636		4,8%		22 359		9,4%
ТТК–МКАД	ТТК–МКАД Север	1 063	18 604	22 732	9,6%	9,3%	14 854	14 352	3,0%	6,4%
	ТТК–МКАД Северо–Запад	1062	32 768		14,1%		13 132		4,6%	
	ТТК–МКАД Запад	2 200	29 192		1,6%		16 396		8,2%	
	ТТК–МКАД Юг	1 454	-		-		15 657		2,7%	
	ТТК–МКАД Юго–Запад	662	19 255		8,3%		15 572		9,4%	
	ТТК–МКАД Восток	1005	16 109		32,1%		11 335		9,9%	
За МКАД	Химки	266	12 360	15 243	18,2%	28,0%	9 749	9 352	10,2%	7,4%
	Запад	595	17 393		48,8%		8 123		6,0%	
	Новая Москва	345	12 717		24,1%		11 619		5,1%	
Итого		17 444	26 038		10,8%		17 304		5,8%	

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

Источник: Knight Frank Research, 2021

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 231 975 руб./м², в офисах класса В – 147 907 руб./м², в особняках – 312 446 руб./м². Средневзвешенная цена помещений свободного назначения на первых этажах жилых комплексов составляет 144 483 руб./м².

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

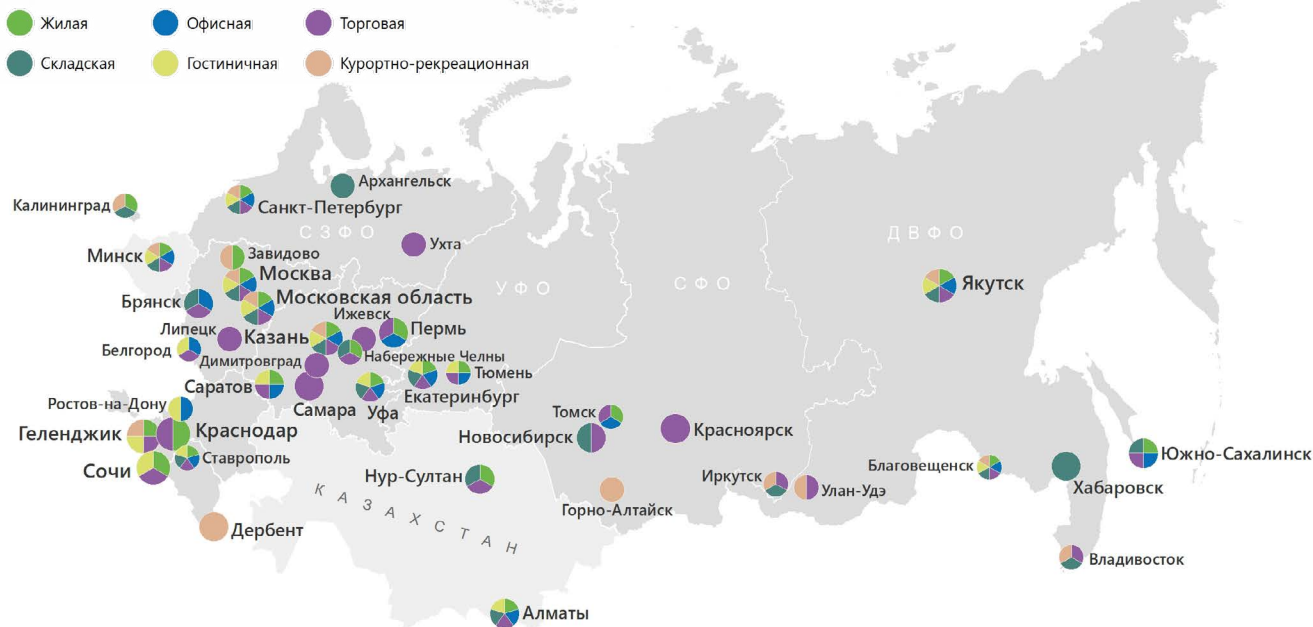


Аркус IV

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

OShiroкова@kf.expert

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор, Россия и СНГ

OR@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