

Совокупный объем ввода офисов в I–III кв. 2021 г. более чем вдвое превысил общий объем ввода 2020 года и составил **497,6 тыс. м<sup>2</sup>**.

Доля вакантных площадей на конец III кв. 2021 г. достигла уровня **9,8%** в офисах класса А и **5,8%** в офисах класса В.



# РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

III квартал 2021 г.





**Мария Зимина**

Директор департамента  
офисной недвижимости,  
Knight Frank

«Мы продолжаем фиксировать высокий уровень активности арендаторов в этом году. Компании, которые готовы заключать крупные сделки, сталкиваются с дефицитом качественного предложения, поскольку даже новые бизнес-центры все чаще вводятся в эксплуатацию уже сданными. Активность арендаторов в ключевых деловых районах до конца года будет оставаться высокой, растет доля сделок новой аренды и продаж, из-за чего прогнозируется рост ставок в отдельных районах, особенно в премиальном сегменте рынка.»

## Основные выводы

- ♦ Совокупный объем ввода офисов в I–III кв. 2021 г. более чем вдвое превысил общий объем ввода 2020 года и составил 497,6 тыс. м<sup>2</sup>.
- ♦ Доля вакантных площадей на конец III кв. 2021 г. достигла уровня 9,8% в офисах класса А и 5,8% в офисах класса В.
- ♦ Запрашиваемые ставки аренды по итогам III кв. 2021 г. составили 25 596 руб./м<sup>2</sup>/год в классе А и 17 342 руб./м<sup>2</sup>/год в классе В.

### Основные показатели. Динамика\*

		I-II кв. 2021	I-III кв. 2021
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м <sup>2</sup>		17 444	17 495
в том числе:	Класс А	4 939	4 989
	Класс В	12 506	12 506
Введено в эксплуатацию с начала года, тыс. м <sup>2</sup>		446,3	497,6
в том числе:	Класс А	344,5	394,7
	Класс В	101,8	101,8
Доля свободных площадей,	Класс А	10,8	9,8
	Класс В	5,8	5,8
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды, руб./м <sup>2</sup> /год**	Класс А	26 038	25 596
	Класс В	17 304	17 342
Средневзвешенные ставки операционных расходов, руб./м <sup>2</sup> /год**	Класс А	7 100	7 100
	Класс В	4 800	4 800

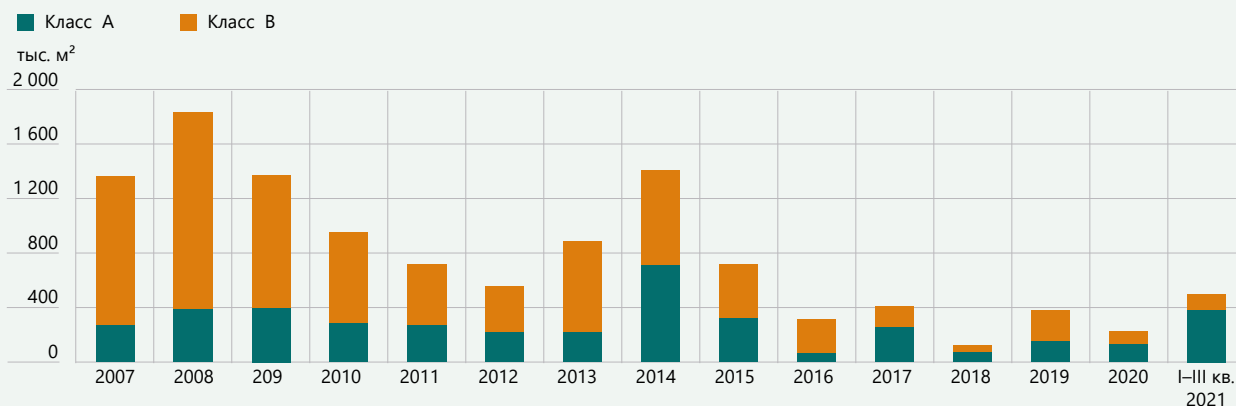
\* По сравнению с II кварталом 2021

\*\* 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 45 369 руб./м<sup>2</sup>/год

Источник: Knight Frank Research, 2021

### Динамика ввода в эксплуатацию офисов классов А и В



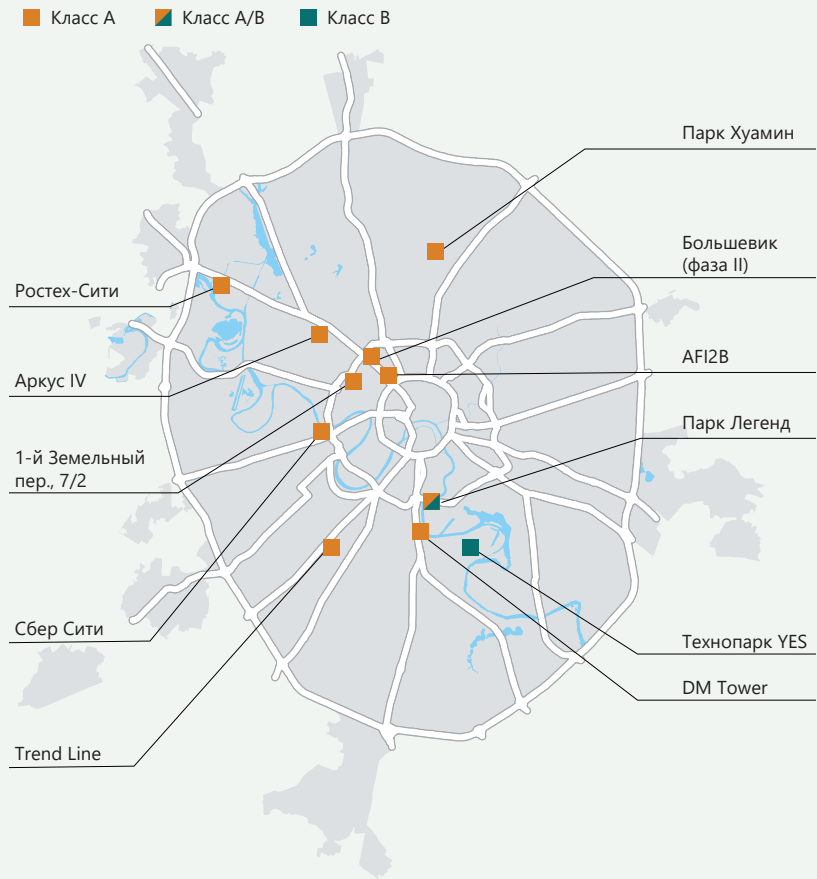
Источник: Knight Frank Research, 2021

## Предложение

По итогам I–III кв. 2021 года совокупный объем офисов на московском рынке составил 17,5 млн м<sup>2</sup>, из которых 4,99 млн м<sup>2</sup> относятся к классу А, а 12,5 млн м<sup>2</sup> – к классу В.

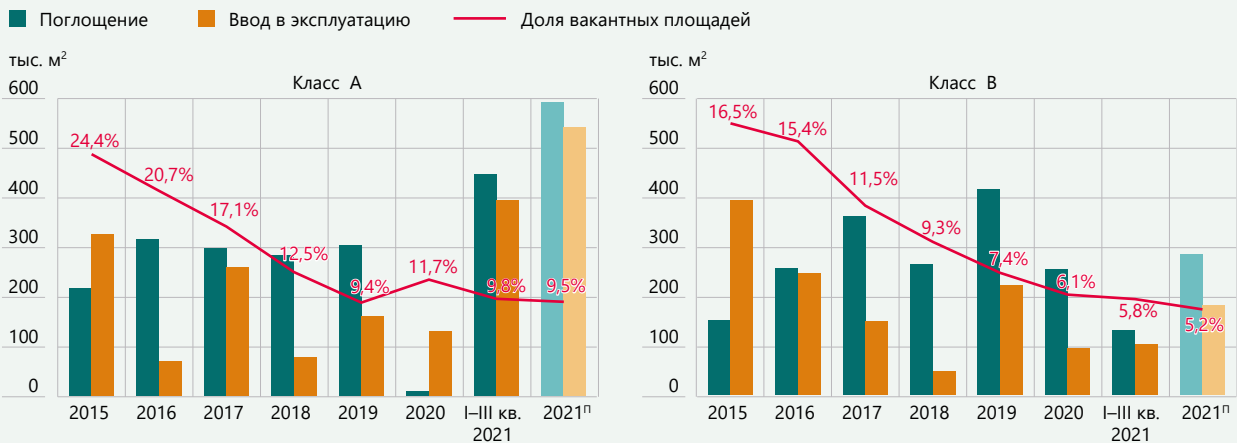
После неопределенности рынка и сниженной активности девелоперов в 2020 году, совокупный ввод офисных площадей составил всего 224,4 тыс. м<sup>2</sup>. С начала 2021 года ввелось уже почти 500 тыс. м<sup>2</sup>, что превышает совокупные показатели 2016–2020 годов. Завершилось строительство одного из крупнейших московских офисных проектов – «Ростех-Сити», арендуемая площадь которого составляет 173,6 тыс. м<sup>2</sup>. Также произошел официальный ввод более 128 тыс. м<sup>2</sup> арендуемой площади объекта «Сбер-Сити» на Кутузовском проспекте. Среди введенных проектов можно отметить также БЦ «Два капитана», арендуемая площадь которого составила 79,8 тыс. м<sup>2</sup>, и «Аркус IV» (18 тыс. м<sup>2</sup>). В III кв. 2021 года крупнейшими объектами, получившими разрешение на ввод, стали БЦ «Большевик Фаза II, стр. 10», МФК «Галактион» (по 17 тыс. м<sup>2</sup>) и объект «Смоленский б-р, 13» (15,7 тыс. м<sup>2</sup>). 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,

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



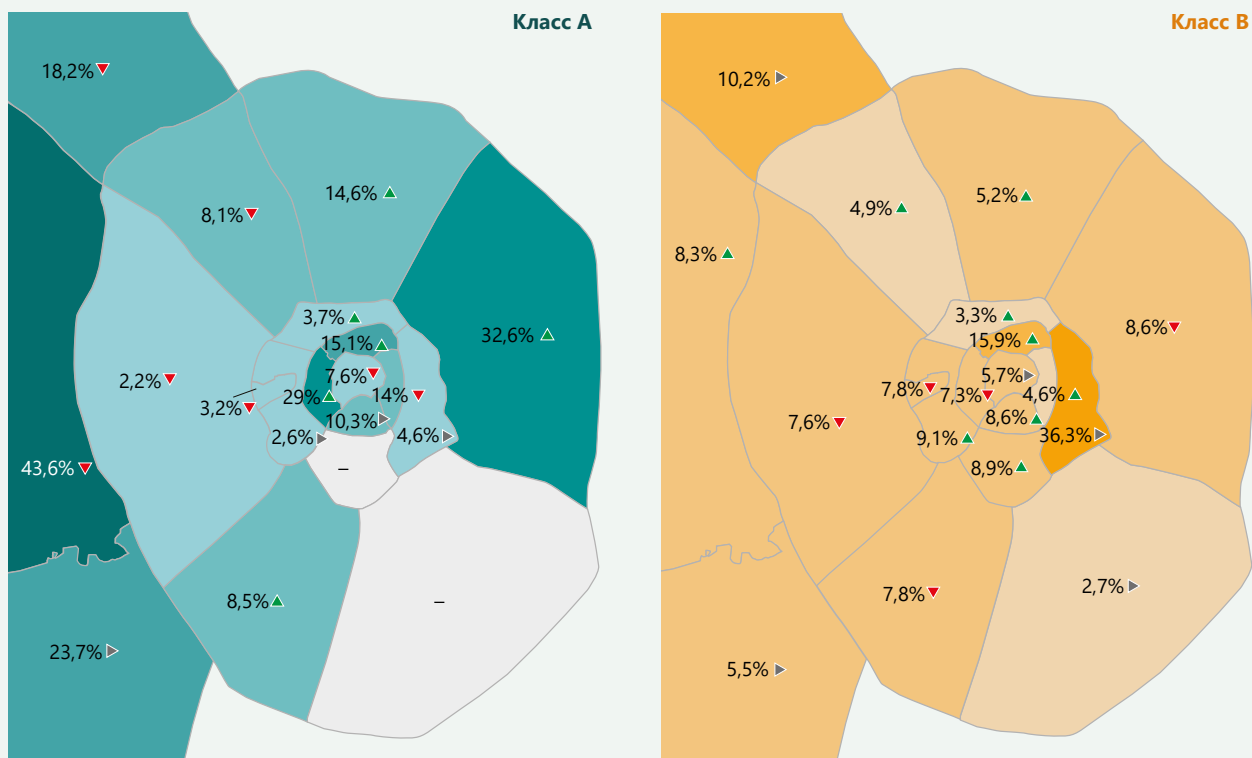
\* Офисные объекты, где планируется получить Акт ввода в эксплуатацию в I–IV кв. 2021 г. Класс зданий указан согласно классификации Московского Исследовательского Форума 2013 г. Источник: Knight Frank Research, 2021

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

так как возводился под нужды структур правительства, которые разместят там свои офисы. Фактически доступную вакантность среди нового предложения формируют площади БЦ «Аркус IV», введенного в I кв. 2021 года, и БЦ «Смоленский б-р, 13», введенного в III кв. 2021.

В 2021 году ожидается ввод еще порядка 200–220 тыс. м<sup>2</sup>. С учетом результатов первых девяти месяцев 2021 г. совокупный результат года может превысить отметку в 700 тыс. м<sup>2</sup> и станет максимальным за последние семь лет. При этом объекты, реализуемые под конкретного пользователя, будут все чаще появляться на рынке.

За три месяца III квартала 2021 года доля свободных площадей в классе А снизилась на 1 п. п. – до 9,8%, свободными на текущий момент остаются почти 488 тыс. м<sup>2</sup> офисов. В классе В показатель находится на отметке 5,8%, на уровне итогов II квартала 2021 года, общий объем свободных площадей – почти 729 тыс. м<sup>2</sup>. При этом с начала

года показатели снизились как в классе А, так и в классе В на 2 п.п. и 0,3 п.п. соответственно. Фактором такой динамики показателей является высокий уровень арендной активности, продолжающийся с начала 2021 года: доля сделок новой аренды в структуре сделок растет, формируя высокий показатель офисного поглощения. Также стоит отметить тот факт, что более 60% введенных в эксплуатацию объектов являются возведенными под нужды корпораций и на рынке оказалась лишь небольшая спекулятивная часть ввода, большую часть которой формируют проекты «Аркус IV» (17 975 м<sup>2</sup>) и «Смоленский б-р, 13» (15 743 м<sup>2</sup>), которые остались незаполненными. К концу 2021 года ожидается дальнейшее снижение показателя – до 9,4–9,6% в классе А и до 5,1–5,3% в классе В.

В первые три квартала зафиксирована большая активность при заключении договоров новой аренды: доля таких сделок составила 61% против 39% сде-

лок по пересогласованию и продлению договоров аренды. При этом 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, принявших решение о реконфигурации своих пространств в первые месяцы ограничительных мер из-за пандемии.

## 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, – по итогам III кв. 2021 года существенно вырос и составил 576,7 тыс. м<sup>2</sup> против 262,1 тыс. м<sup>2</sup> 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. В частности, крупнейшими сделками III квартала 2021 года стали аренда компаниями Ozon и «Яндекс» площадей в «Искра-Парк» BusinessClub и Neva Towers соответственно (обе сделки составили более чем 20 тыс. м<sup>2</sup>). Ожидается, что в ближайшее время именно компании IT-сектора продолжат формировать значительную часть поглощения.

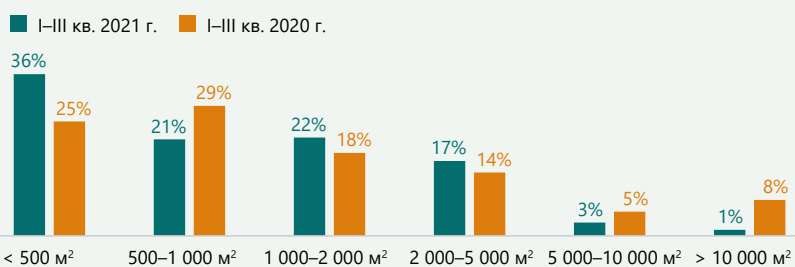
В связи с высокой активностью IT-компаний в структуре спроса на офисы компании сектора TMT (Технологии/Медиа/Коммуникации) были лидерами в первые девять месяцев 2021 года с долей практически 28%. На втором месте оказались представители сферы B2B с долей в 14,5%. Средний размер сделки аренды составил в период I–III кв. 2021 г. 1 667 м<sup>2</sup>.

**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 2021 г.**

Компания	Объем сделки, м <sup>2</sup>	Тип сделки	Офисное здание
OZON	24 000	Аренда	Искра-Парк BusinessClub
Яндекс	20 834	Аренда	Neva Towers
INEX Group	10 888	Аренда	ВТБ Арена Парк
Совкомбанк	9 049	Аренда	1-й Земельный пер., 7/2
Apollox Space	6 500	Аренда	Рябовская Мануфактура
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

В I–III кв. 2021 года также отмечены крупные сделки аренды гибких офисов. Помимо аренды компанией Ozon площадки BusinessClub в «Искра-Парк», в прошлом квартале компания арендовала значительный объем гибких пространств в рамках ММДЦ «Москва-Сити». Несмотря на то, что большинство компаний, выбирающих гибкие офисы, представляют собой сектор ТМТ, все больше корпораций из разных сфер деятельности выбирают подобный формат размещения. 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

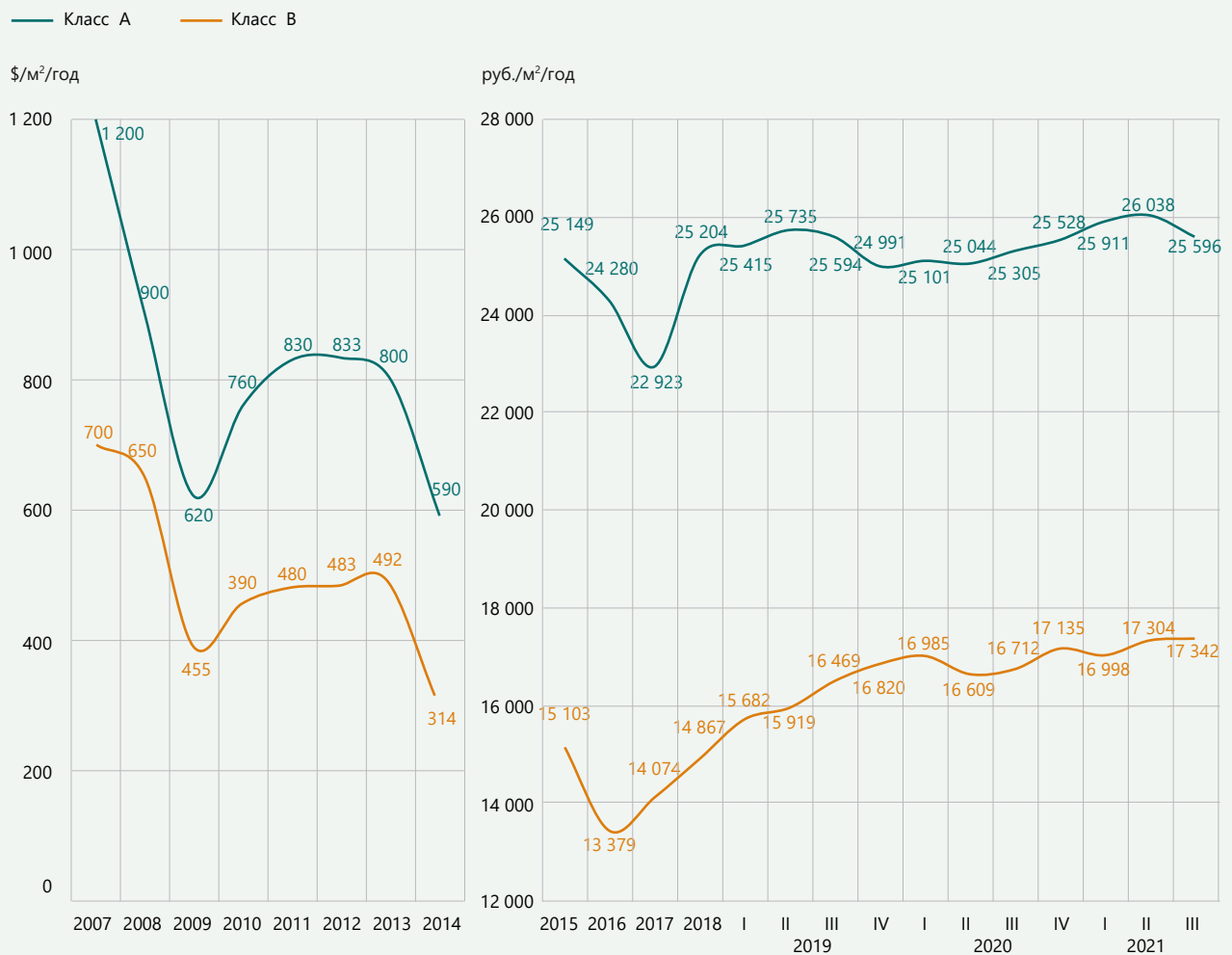
На фоне наблюдаемой конъюнктуры рынка ставки аренды офисов в III кв. 2021 выросли по сравнению с началом года. В классе А запрашиваемая ставка аренды офисов выросла на 0,3% по сравнению с началом года и сейчас находится на уровне 25 596 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС). В классе В ставка аренды также возросла по сравнению с началом года – на 1,1%, т. е. до 17 342 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС).

При этом квартальное снижение средневзвешенного показателя в классе А свя-

зано с активным «вымыванием» более дорогих площадей за период июль – сентябрь: с рынка ушли крупные дорогие блоки из таких объектов, как Neva Towers, ОКО, «ВТБ Арена Парк», «Искра-Парк», при этом доля менее дорогого предложения возросла.

Если ранее рост ставки аренды был преимущественно рыночным и связанным с 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 коммерческие условия в новых проектах, которые появятся на рынке в 2023–2024 годах.

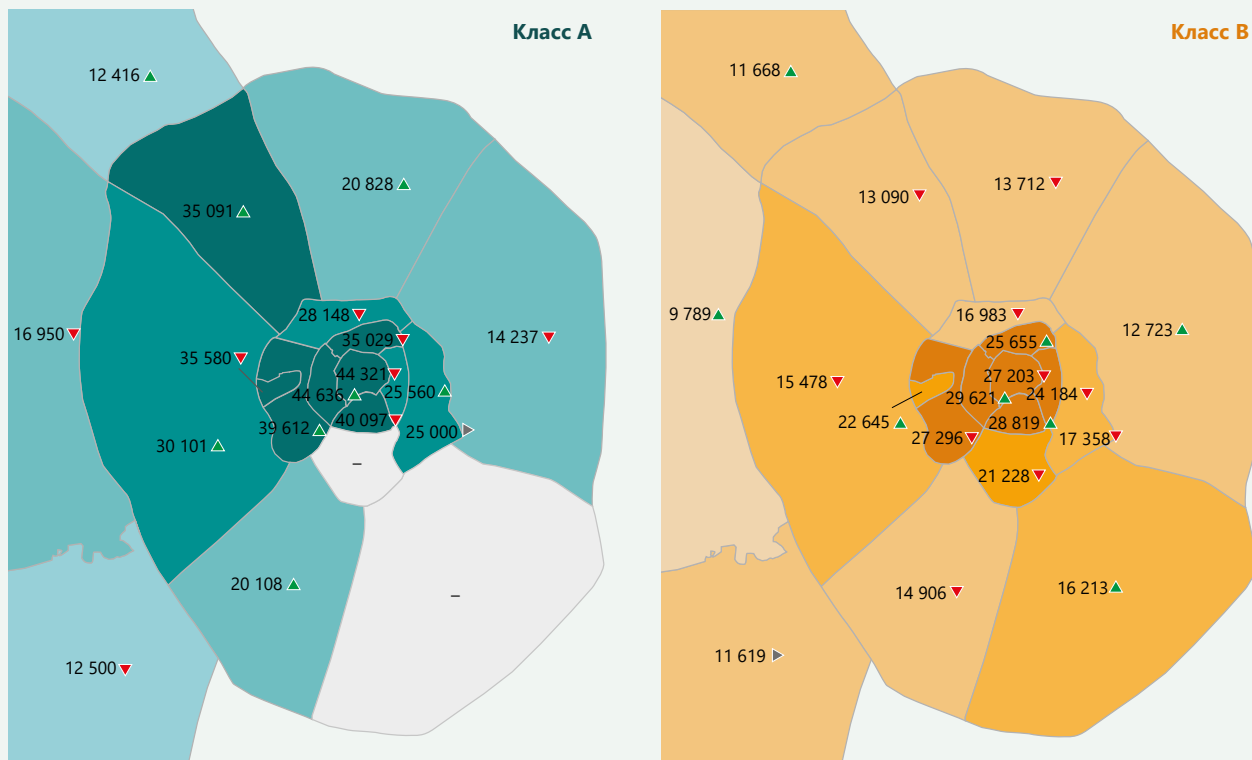
**Динамика средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды на офисы классов А и В**



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. 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 700–720 тыс. м<sup>2</sup>, где порядка 75% 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 840–860 тыс. м<sup>2</sup>.

Несмотря на потенциально высокий показатель нового строительства, доля вакантных площадей в обоих классах будет не возрастать, а наоборот, снизится до 9,4–9,6% 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. 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	712	44 321		7,6%		27 203		5,7%		
Садовое кольцо	СК Юг	999	40 097	34 786	10,3%	14,8%	28 819	27 410	8,6%	8,9%
	СК Запад	577	44 636		29,0%		29 621		7,3%	
	СК Север	667	35 029		15,1%		25 655		15,9%	
	СК Восток	407	25 560		14,0%		24 184		4,6%	
ТТК	ТТК Юг	1 282	-	29 874	4,6%	2,5%	21 228	22 102	8,9%	6,4%
	ТТК Запад	813	39 612		2,6%		27 296		9,1%	
	ТТК Север	993	28 148		3,7%		16 983		3,3%	
	ТТК Восток	1 142	25 000		-		17 359		36,3%	
	ММДЦ «Москва-Сити»	1 233	35 580		3,2%		22 645		7,8%	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	1 063	20 828	26 047	14,6%	8,3%	13 712	14 397	5,2%	5,9%
	ТТК-МКАД Северо-Запад	1062	35 091		8,1%		13 090		4,9%	
	ТТК-МКАД Запад	2 200	30 101		2,2%		15 478		7,6%	
	ТТК-МКАД Юг	1 455	-		-		16 213		2,7%	
	ТТК-МКАД Юго-Запад	662	20 108		8,5%		14 906		7,8%	
	ТТК-МКАД Восток	1005	14 237		32,6%		12 723		8,6%	
За МКАД	Химки	266	12 416	14 274	18,2%	27,7%	11 668	10 972	10,2%	8,6%
	Запад	612	16 950		43,6%		9 789		8,3%	
	Новая Москва	345	12 500		23,7%		11 619		5,5%	
<b>Итого</b>	<b>17 495</b>	<b>25 596</b>		<b>9,8%</b>		<b>17 342</b>		<b>5,8%</b>		

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

Источник: Knight Frank Research, 2021

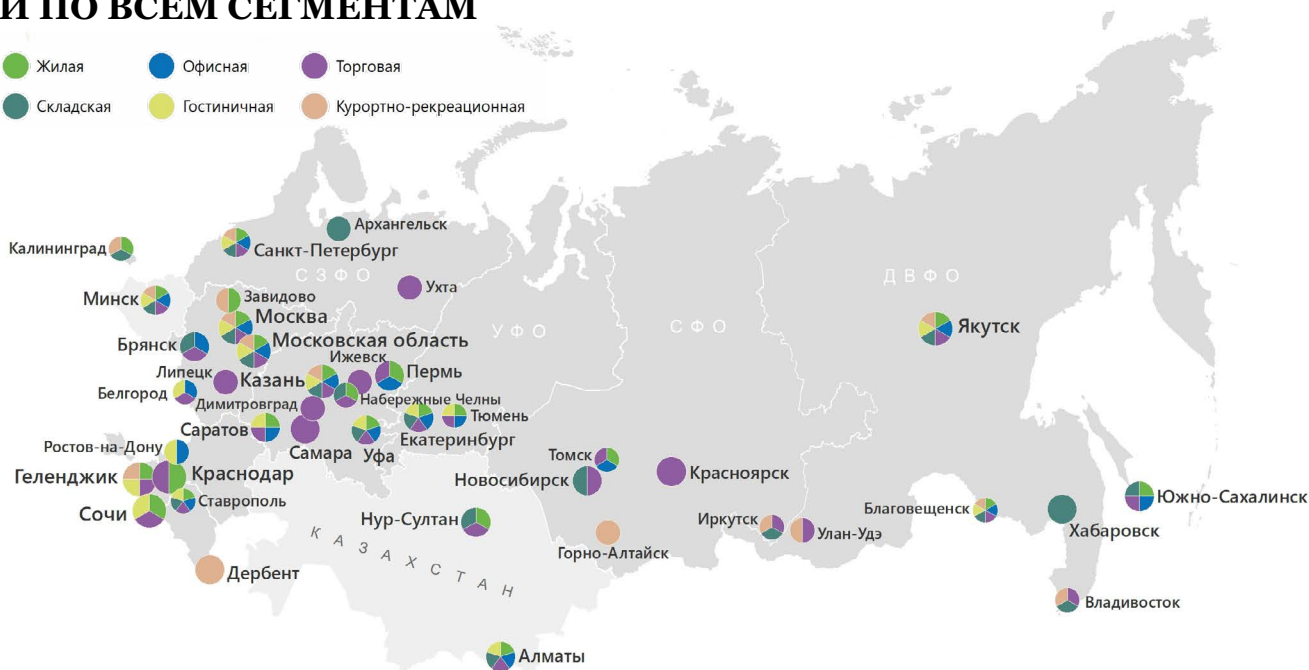


# ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

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)

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Ольга Решетнякова**

Директор, Россия и СНГ

[OR@kf.expert](mailto: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](mailto:Maria.Zimina@ru.knightfrank.com)