

Объем ввода по итогам  
года не превысит  
**300–320 тыс. м<sup>2</sup>**

Ожидается падение поглощения  
офисов – до уровня около  
**400–450 тыс. м<sup>2</sup>**

# РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I квартал 2020 г.





**Мария Зимина**

Директор департамента  
офисной недвижимости,  
Knight Frank

«I квартал на офисном рынке Москвы был активным – наблюдался рост объемов как ввода, так и поглощения офисов. Однако последние события, связанные с пандемией коронавируса, а также с выходом России из сделки с ОПЕК, что привело к резкому ослаблению рубля, внесли свои коррективы в ожидаемые итоги 2020 года. Шок рынка, в зависимости от продолжительности, негативно повлияет на основные показатели. Мы ожидаем падение объемов поглощения и ввода на фоне установившейся неопределенности. Возможно, по итогам II-III основные показатели рынка начнут восстанавливаться, если текущая ситуация стабилизируется, но, несмотря на это, на рынке ожидаются существенные изменения, в первую очередь в аспекте подхода к организации офисного пространства.»

## Основные выводы

- ♦ В 2020 году ожидается замедление темпов ввода – вместо прогнозируемых ранее 520 тыс. м<sup>2</sup>, показатель по итогам года не превысит 300-320 тыс. м<sup>2</sup>.
- ♦ На фоне текущей ситуации в экономике и на рынке, ожидается падение поглощения офисов – до уровня около 400-450 тыс. м<sup>2</sup>.
- ♦ В 2020 году офисный рынок Москвы ждет трансформация, как в аспекте практик рынка, так и в подходе к организации офисов.

### Основные показатели. Динамика

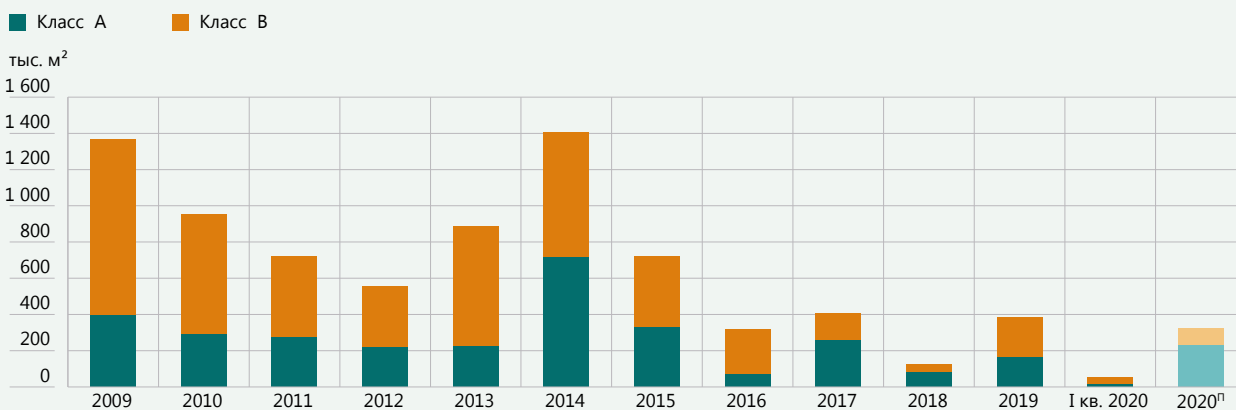
		I квартал 2020	I квартал 2019
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м <sup>2</sup>		16 829	16 420
в том числе:	Класс А	4 480	4 304
	Класс В	12 349	12 115
Введено в эксплуатацию, тыс. м <sup>2</sup>		55,8	27,5
в том числе:	Класс А	15,4	0
	Класс В	40,4	27,5
Объем чистого поглощения, тыс. м <sup>2</sup>		187,7	180,0
Доля свободных площадей, %	Класс А	8,6	9,4
	Класс В	6,6	7,4
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды*, руб./м <sup>2</sup> /год**	Класс А	25 101	24 991
	Класс В	16 985	16 820
Средневзвешенные ставки операционных расходов*, руб./м <sup>2</sup> /год	Класс А	7 100	6 800
	Класс В	4 800	4 580

\* Изменение по сравнению с показателем 4 кв. 2019 г.

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

Источник: Knight Frank Research, 2020

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



Источник: Knight Frank Research, 2020

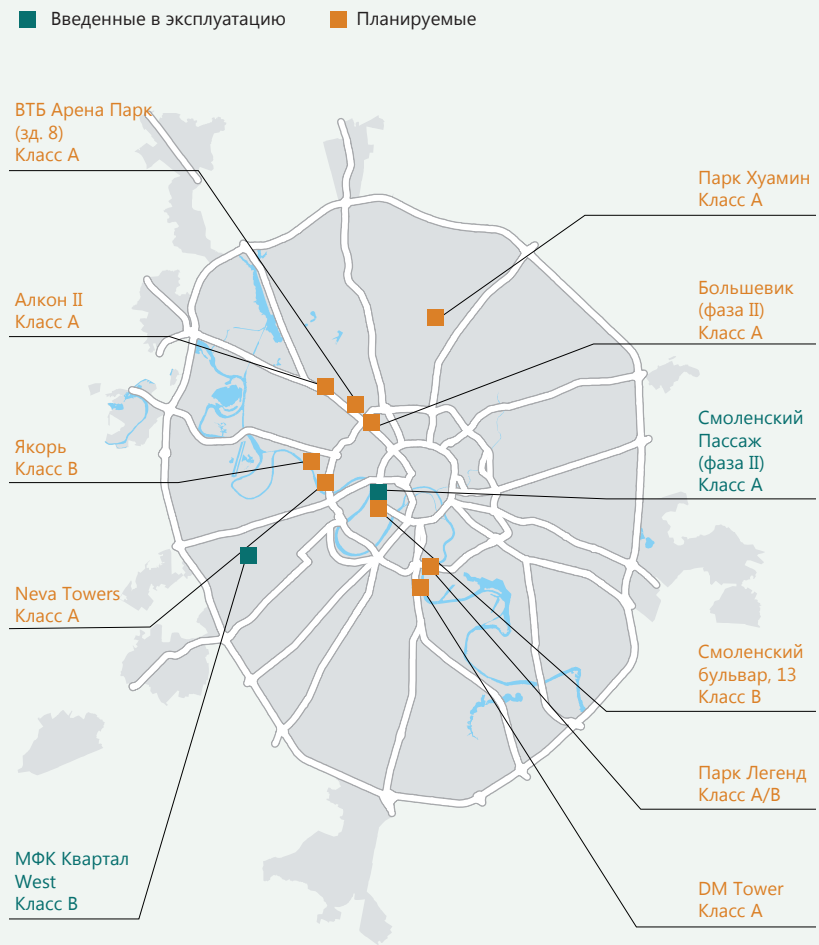
## Предложение

В I квартале активность девелоперов офисной недвижимости была сдержанной, тем не менее совокупный показатель ввода вдвое превысил результат аналогичного периода прошлого года. Совокупный объем предложения на московском офисном рынке достиг 16,8 млн м<sup>2</sup> офисных площадей. 27%, или 4,48 млн м<sup>2</sup>, относятся к площадям класса А, 73%, или 12,35 млн м<sup>2</sup>, – к классу В.

Объем ввода I квартала составил 55,8 тыс. м<sup>2</sup> и представлен тремя проектами, один из которых относится к классу А. Крупнейшим оказался МФК «Квартал West» (Класс В, 33 944 м<sup>2</sup>), также на рынок вышли такие объекты, как «Смоленский Пассаж» Фаза II (Класс А, 15 351 м<sup>2</sup>) и Нагорная ул., 20 корп. 7 (Класс В, 6 500 м<sup>2</sup>).

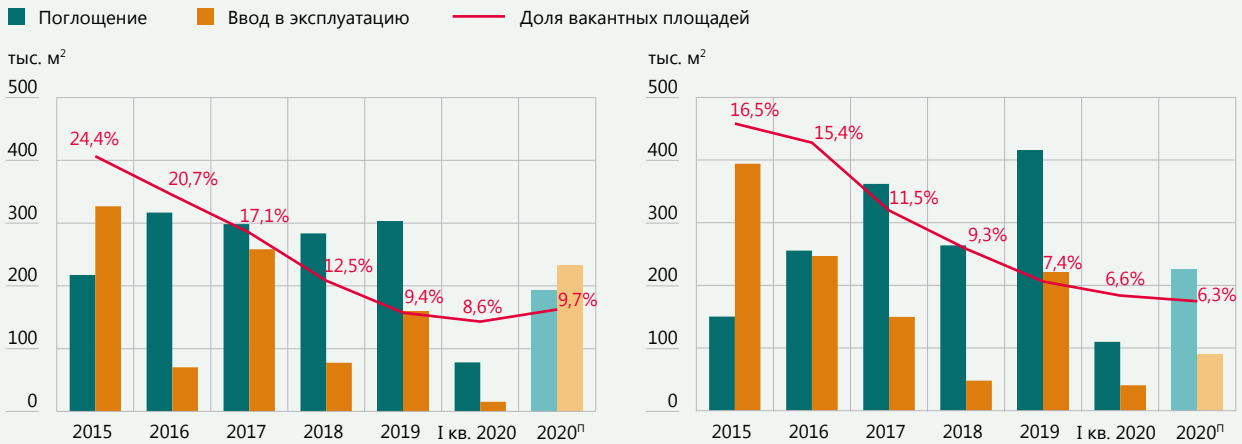
**Несмотря на прогнозируемый рост показателя ввода в 2020 году, последние события в экономике и социальной сфере России внесли свои коррективы в объем будущих офисов: пользователи офисов, как и девелоперы, в целях минимизации потерь из-за принятия решений в ситуации неопределенности отложили переезды и вывод проектов на рынок. В следующие два квартала ожидается замедление роста основных показателей офисного рынка, дальнейшая динамика которых станет понятна по мере стабилизации текущей ситуации.**

Карта объектов, планируемых к вводу в эксплуатацию в 2020 г.



Класс зданий указан согласно классификации Московского Исследовательского Форума 2013 г.  
Источник: Knight Frank Research, 2020

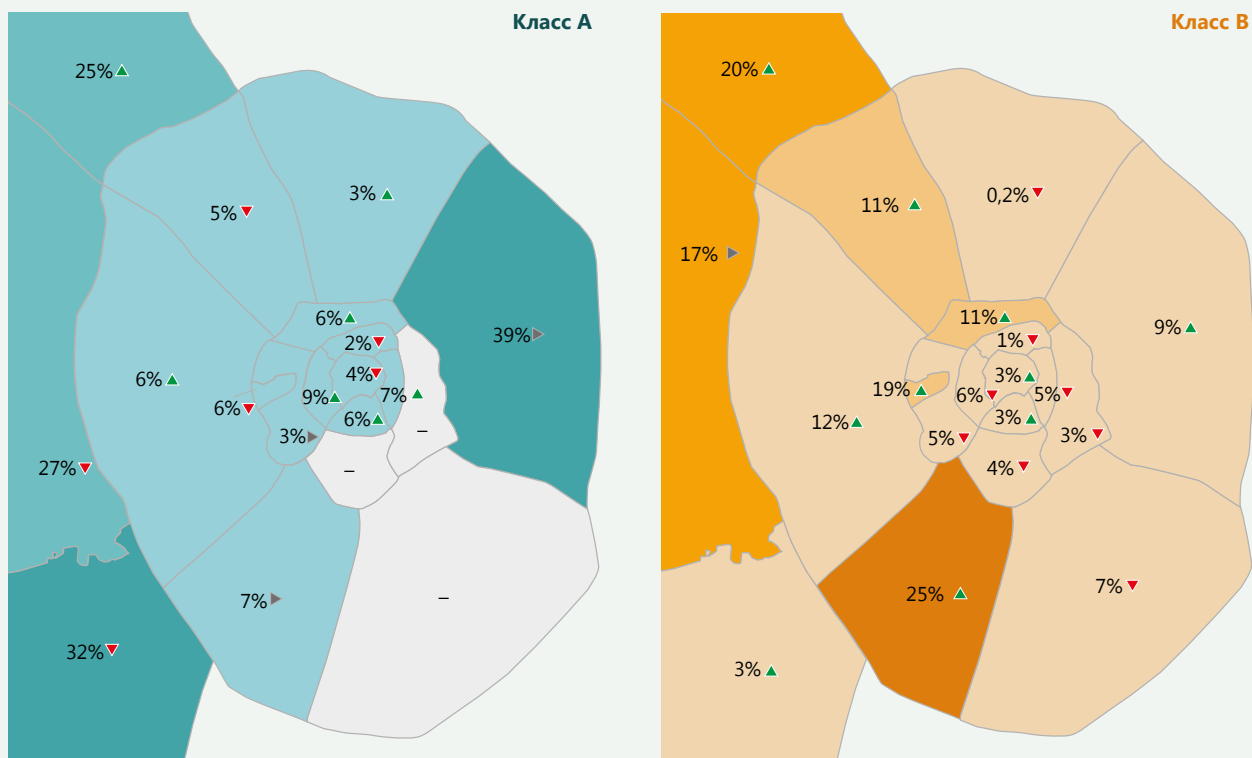
Динамика показателей объемов чистого поглощения, ввода в эксплуатацию и доли вакантных площадей



Источник: Knight Frank Research, 2020



Деловые районы Москвы. Уровень вакантных площадей



Источник: Knight Frank Research, 2020

Несмотря на удвоение объемов ввода, уровень все еще остается недостаточным, чтобы скомпенсировать высокие темпы поглощения. Высокая активность арендаторов и покупателей офисов в первые три месяца года стимулировала снижение доли вакантных офисов как в классе А, так и в классе В – индикатор достиг уровня 8,6% и 6,6% соответственно. Таким образом, по отношению к концу прошлого года снижение составило 0,8 п. п. для обоих классов. Свободными остаются 385 тыс. м<sup>2</sup> в классе А и 817 тыс. м<sup>2</sup> в классе В.

**На фоне прогнозируемого сокращения объемов поглощения ожидается замедление падения доли вакантных офисов, а в классе А ожидается небольшое превышение, так как прогнозируемые объемы ввода с учетом возможных переносов сроков ввода будут выше достижимого уровня годового поглощения в этом классе. Тем**

**не менее итоговый результат будет зависеть от сроков сохранения режима повышенной готовности в Москве: чем дольше сотрудники будут оставаться дома, тем более затяжным окажется для рынка восстановление после такого шока. В свою очередь, в случае быстрой нормализации текущей ситуации существенных сдвигов на рынке не ожидается, восстановление пройдет быстро.**

Тенденция прошлых лет к децентрализации спроса на офисы сохраняется, наибольшее падение доли свободных офисов в классе А наблюдалось в зоне СК – ТТК: если по итогам года показатель составлял 12,9%, то по итогам квартала он снизился до 6,5%. Также существенное снижение наблюдалось в зоне Бульварного кольца: вакантность офисов класса А за квартал снизилась в этой локации на 2,6 п. п., достигнув уровня в 3,9%. Стоит отметить, что активность

игроков офисного рынка в других зонах города была более сдержанной, изменение вакантности практически по всем зонам составляло менее 1 п. п.

**С одной стороны, на фоне экономической ситуации и пандемии бизнес столкнулся с неопределенностью: компании не могут принимать решения о переездах или расширениях, так как не могут прогнозировать дальнейшее развитие предприятия и его штата. Напротив, переход большинства офисных сотрудников на удаленную работу подтолкнет руководство компаний к переосмыслению стратегии организации офисного пространства. Многие компании могут впоследствии отказаться от части площадей, создавая гибкое и адаптивное рабочее пространство, которое в будущем может быть быстро переконфигурировано с учетом**

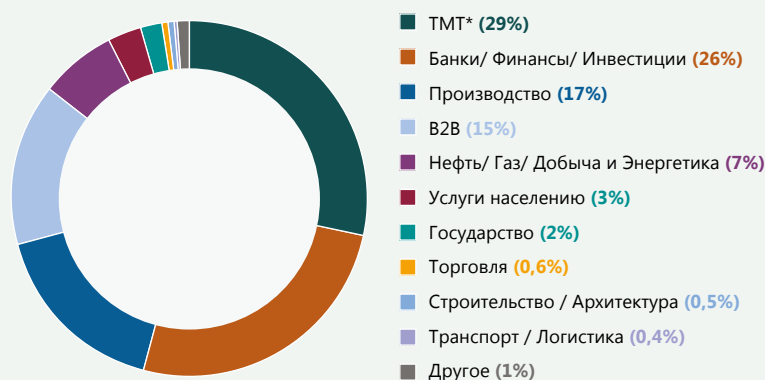
меняющейся ситуации на рынке. Несомненно, такая ситуация не приведет к повсеместному отказу от площадей, однако в будущем потребность компаний в расширении офисов не будет столь же сильно стимулировать их к аренде большого объема площадей, развитие офисных пространств начнет принимать, скорее, интенсивный характер, нежели экстенсивный. В будущем это может стать сдерживающим фактором для роста объемов поглощения, что скажется на замедлении темпов падения вакантности офисов даже при сдержанных объемах ввода офисных площадей.

## Спрос

Объем поглощения в I квартале вырос на 4% г/г и составил 187,7 тыс. м<sup>2</sup>. Несмотря на позитивную динамику в начале года, в случае сохранения экономических и социальных факторов, влияющих на рынок, объем поглощения ждет серьезное сокращение во II–III кварталах, только в конце года будет возможен скачок показателя за счет отложенного спроса. Более того, фактором, влияющим на дальнейшую динамику объемов поглощения, будет являться и новый подход, который компании выработают после ситуации с пандемией – многие арендаторы и собственники офисов будут больше внедрять практику удаленной работы, также ожидается увеличение средней площади, выделенной под каждого сотрудника.

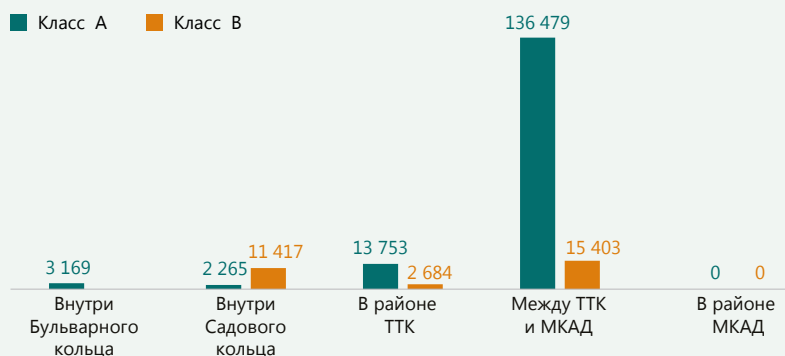
Тройка лидеров в структуре спроса на офисы остается неизменной, однако положение отдельных профилей арендаторов изменилось по итогам I квартала. Наиболее активными игроками на рынке были компании сектора ТМТ: их доля составила 29%, что даже больше, чем у традиционных лидеров – банков, финансовых и инвестиционных компаний. Среди компаний сектора ТМТ в I квартале можно выделить, например, «Ростелеком». Второе место с долей в 26% принадлежит банкам и финансовым компаниям, крупнейшей сделкой в этом сегменте была покупка компанией «АльфаСтрахование» площадей в строящемся бизнес-центре «Парк Легенд» (27,7 тыс. м<sup>2</sup>).

### Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



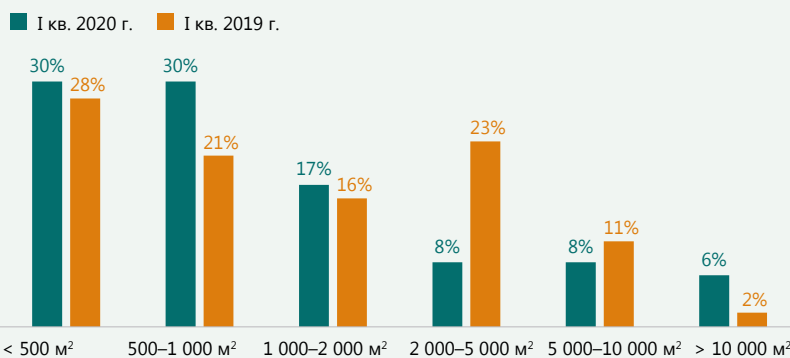
\* Технологии/Медиа/Телекоммуникации  
 Источник: Knight Frank Research, 2020

### Распределение объема сделок в зависимости от расположения офисного здания



Источник: Knight Frank Research, 2020

### Распределение количества сделок с офисной недвижимостью по размеру офисного блока



Источник: Knight Frank Research, 2020

Третьей место – производственные компании с долей в 17%. Среди представителей этой группы – Novartis, «ЛокоТех», «Трансмашхолдинг» и другие. В целом, учитывая текущую конъюнктуру рынка, в текущем году ожидается, что наиболее активными окажутся компании сектора ТМТ, производственные компании, а также предприятия с полным или частичным государственным участием, либо те, которые работают непосредственно с государственными органами.

Наблюдается дальнейшее изменение структуры спроса по размеру офисного блока, зафиксированное еще в 2019 году. В среднем сегменте рынка – офисные блоки размером 2 000–5 000 м<sup>2</sup> и 5 000–10 000 м<sup>2</sup> – продолжительное время снижается доля в общем количестве сделок. При этом наблюдается существенный рост спроса на блоки меньшего размера, особенно 500–1 000 м<sup>2</sup>. Также наблюдается рост количества сделок в наиболее крупном сегменте рынка – свыше 10 000 м<sup>2</sup>. При этом стоит отметить, что рост доли этого сегмента в том числе связан с восстановлением практики по предварительной аренде и продаже – две из пяти крупнейших сделок были закрыты в объектах, официальный ввод в эксплуатацию которых еще не прошел.



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

Компания	Объем сделки, м <sup>2</sup>	Тип сделки	Класс	Офисное здание
АльфаСтрахование	27 736	Покупка	A	Парк Легенд
Конфиденциально	8 764	Аренда	A	Алкон Фаза II
Novartis	7 621	Аренда	A	Алкон Фаза II
Royal Dutch Shell	5 873	Аренда	A	Белые Сады
ЛокоТех	4 776	Аренда	B	Гончарный 1-й пер., 8 стр. 6
Департамент предпринимательства и инновационного развития	2 229	Аренда	A	Романов Двор
Трансмашхолдинг	1 805	Аренда	B	Тимура Фрунзе ул., 20 стр. 3

Источник: Knight Frank Research, 2020

## Коммерческие условия

За прошедший квартал существенной динамики запрашиваемых ставок аренды не наблюдалось. Для класса А показатель составил 25 101 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС), на 0,4% больше, чем по итогам 2019 года. Для класса В – 16 985 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС), больше на 1,0%

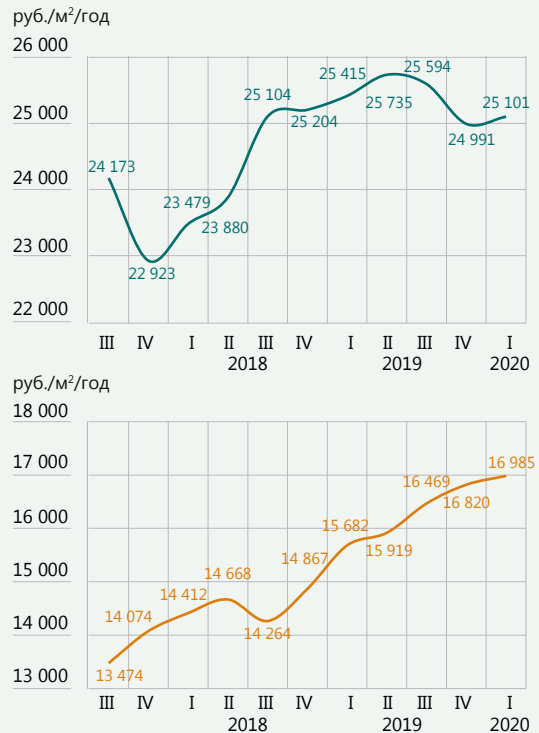
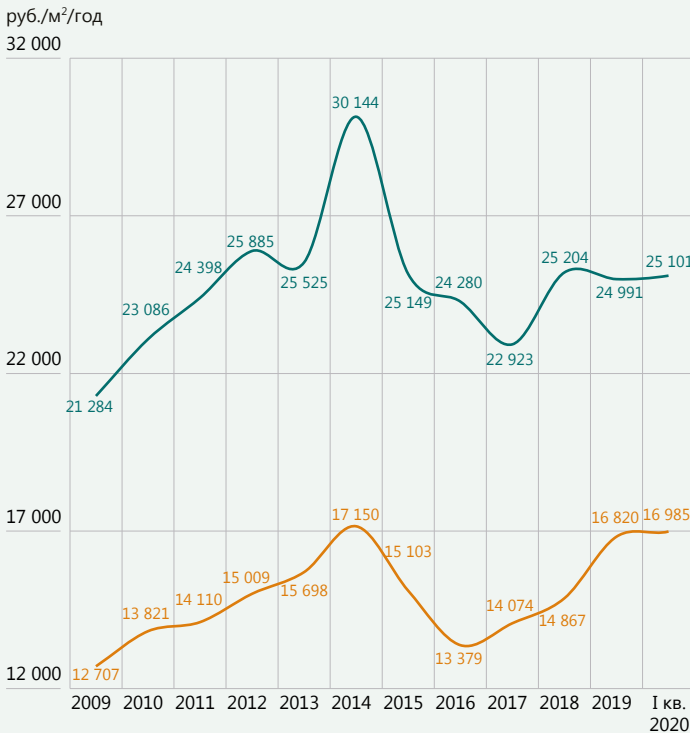
Дальнейшая динамика ставок аренды офисов не является очевидной, вектор движения показателя будет зависеть от нескольких факторов. Во-первых, поведение арендаторов. На текущий момент пользователи офисов ведут переговоры с собственниками зданий с просьбой снизить размер арендных платежей либо предоставить арендные

каникулы на период изоляции сотрудников. В качественных проектах даже в такой ситуации выход из договора будет связан с большим количеством штрафов и издержек, что не позволит арендаторам с легкостью выйти из контракта и переехать в другое здание, поэтому компании будут добиваться пересмотра коммерческих условий текущих контрактов. Таким образом, роста спроса на фоне переездов в более дешевые объекты в основном не ожидается. Во-вторых, резкие колебания валют и ослабление рубля негативно отразились на арендных платежах арендаторов в валютных договорах. Несмотря на то, что после 2014 года на рынке многие здания, маркировавшие офисы в валюте, перешли в рубли либо установили валютный коридор, ряд девелоперов до сих пор предлагает валют-

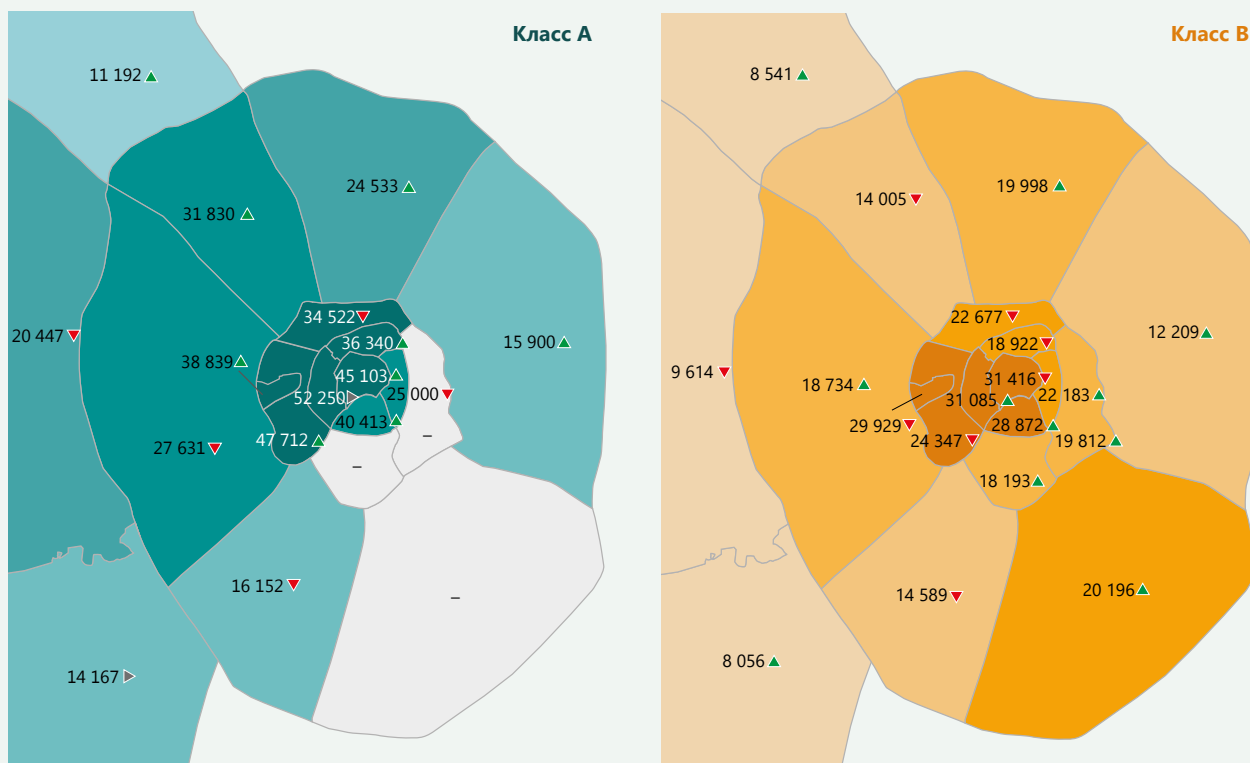
ные коммерческие условия. В текущих условиях есть вероятность полного отказа от долларовых расчетов при аренде офисов в будущем, кроме случаев, когда арендатор сам предпочтет валютный контракт. Это также может повлиять на годовую динамику запрашиваемых ставок аренды. При этом ожидать снижения текущих уровней ставок из-за снижения спроса не стоит: при столь малой рыночной доле вакантных офисов лишь в отдельных проектах сохраняется высокий объем свободных площадей. В целом по рынку в качественных объектах заполнение высокое, а значит, собственники не будут гибкими по отношению к потенциальным арендаторам. Таким образом, ожидается в большей степени положительная динамика запрашиваемых ставок аренды.

**Динамика средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды на офисы классов А и В, номинированных в российских рублях**

— Класс А    — Класс В



Источник: Knight Frank Research, 2020

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

Источник: Knight Frank Research, 2020

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 отде-

лочных работ со стороны собственника зачастую минимальна или отсутствует вовсе.

## Прогноз

В соответствии с текущей ситуацией на рынке и в экономике прогнозы основных индикаторов офисного рынка на конец 2020 года претерпели изменение.

В следующие два квартала ожидается замедление строительной активности, девелоперы с малой долей вероятности выведут на рынок все анонсированные проекты до конца года. При прогнозируемом ранее уровне около 520 тыс. м<sup>2</sup> на текущий момент годовой результат ожидается на уровне около 300–320 тыс. м<sup>2</sup>, что будет ниже результата предыдущего года. Тем не менее в случае возобновления деловой активности в ближайшие полтора – два месяца возможно достижение более высокого годового объема.

Несмотря на активный I квартал, вклад которого в годовой объем поглощения уже составил 187 тыс. м<sup>2</sup>, динамика показателя замедлится во II и III кварталах в случае сохранения экономической и социальной обстановки. Вместо 700–750 тыс. м<sup>2</sup>, прогнозируемых в конце прошлого года, предельный объем поглощения в 2020 году ожидается на уровне не более 400–450 тыс. м<sup>2</sup>. В структуре нового предложения в 2020 году 72% относятся к классу А, что при низких показателях поглощения приведет к увеличению вакантности офисов в этом классе, которая уже продолжительное время снижалась, создавая дефицитное состояние в отдельных районах города. Так, в классе А доля свободных офисов по итогам года прогнозируется на уровне 9,7%, а в классе В, где также ожидается падение поглощения, но заявлен небольшой объем офисов, снижение будет сдержанным – до уровня около 6,3%.



## 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, которых в последнее время было немного. В обоих случаях площади могут использоваться как для собственного размещения, так

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

Средневзвешенная цена на офисные блоки в объектах класса А составляет 245 638 руб./м<sup>2</sup>, в офисах класса В – 149 584 руб./м<sup>2</sup>, в особняках – 300 866 руб./м<sup>2</sup>. Средневзвешенная цена помещений свободного назначения на первых этажах жилых комплексов составляет 145 872 руб./м<sup>2</sup>.

### Деловые районы. Запрашиваемая средневзвешенная цена продажи\*

	Класс А, руб./м <sup>2</sup>	Класс В, руб./м <sup>2</sup>	Особняк, руб./м <sup>2</sup>	ПСН**, руб./м <sup>2</sup>
Бульварное кольцо	–	376 955	379 594	454 283
Садовое кольцо	311 987	192 361	340 720	371 127
ТТК	256 563	175 668	215 409	146 469
ТТК – МКАД	199 552	125 821	208 793	112 905
За МКАД	129 600	85 957	–	98 794

\* Без учета НДС (20%).

\*\* Помещения свободного назначения

Источник: Knight Frank Research, 2020



Квартал West

## 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	45 103		3,9		31 416		3,1	
Садовое кольцо	СК Юг	999	40 413	37 213	5,7	4,1	28 872	24 984	3,4	3,7
	СК Запад	561	52 250		9,2		31 085		6,3	
	СК Север	667	36 340		1,6		18 922		1,0	
	СК Восток	407	25 000		7,1		22 183		5,0	
ТТК	ТТК Юг	1 280	–	36 257	–	6,5	18 193	22 511	4,3	5,0
	ТТК Запад	797	47 712		3,0		24 347		5,4	
	ТТК Север	975	34 522		6,1		22 677		10,7	
	ТТК Восток	1 133	22 216		90,4		19 812		3,2	
	ММДЦ «Москва–Сити»	1 173	38 839		5,9		29 929		18,7	
ТТК–МКАД	ТТК–МКАД Север	1 032	24 533	19 772	3,4	8,3	19 998	14 882	0,2	9,5
	ТТК–МКАД Северо–Запад	816	31 830		4,8		14 005		10,7	
	ТТК–МКАД Запад	2 048	27 631		6,2		18 734		11,7	
	ТТК–МКАД Юг	1 440	–		–		20 196		6,5	
	ТТК–МКАД Юго–Запад	662	16 152		6,8		14 589		24,7	
	ТТК–МКАД Восток	999	15 900		39,0		12 209		9,3	
За МКАД	Химки	266	11 192	14 980	25,2	28,9	8 541	9 149	20,0	15,6
	Запад	515	20 447		26,8		9 614		17,5	
	Новая Москва	345	14 167		32,0		8 056		3,2	
<b>Итого</b>		<b>16 829</b>	<b>25 101</b>		<b>8,6</b>		<b>16 985</b>		<b>6,6</b>	

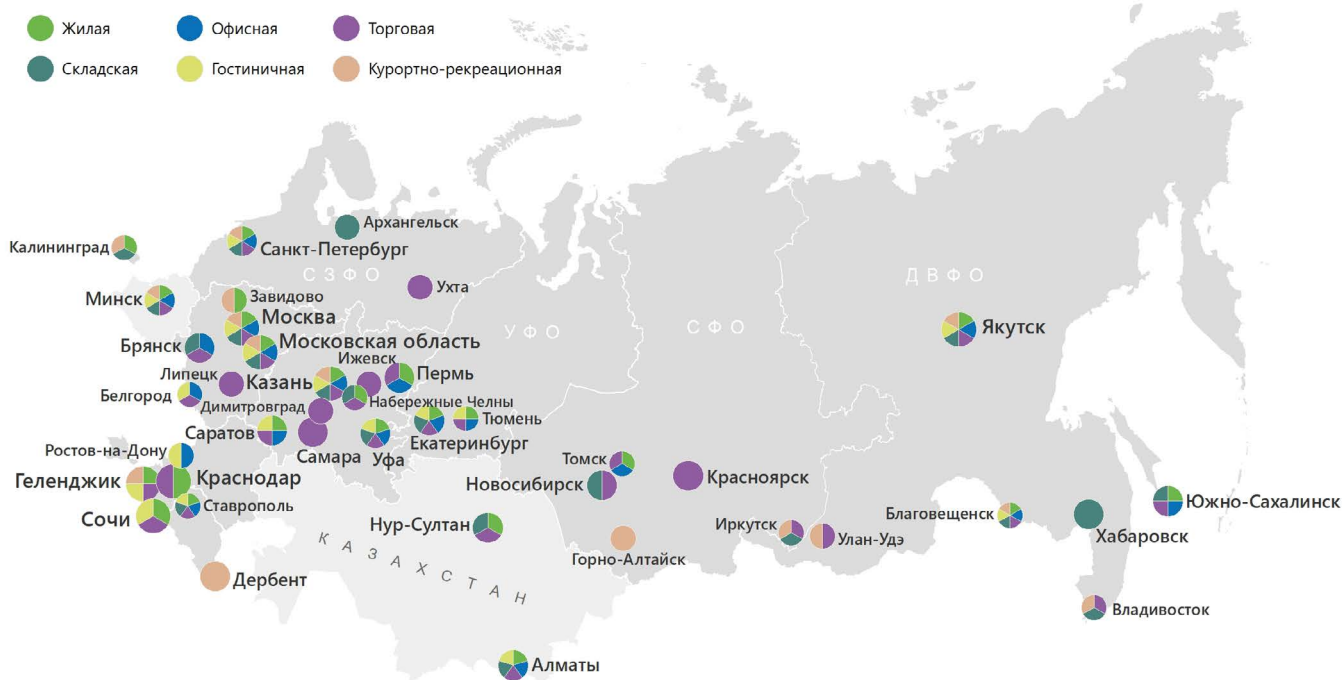
\* Без учета операционных расходов и НДС (20%).

Источник: Knight Frank Research, 2020

# 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

- ♦ 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



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 2020 – 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  
mz@kf.expert