

**ricci** | офисы

# Обзор рынка офисной недвижимости Москвы.

---

Итоги I кв. 2024 года

[www.ricci.ru](http://www.ricci.ru)

## Общие тенденции

Начало 2024 г. можно отметить высокой активностью. Низкий уровень нового строительства и высокий спрос приводит к дефициту качественных площадей и росту ставок. Конкуренция за доступные помещения усиливается, что ускоряет процесс принятия решений и заключения сделок. Площади, ранее не востребованные и долгое время пустовавшие, теперь начинают находить себе арендаторов/покупателей.



Высокий спрос на аренду



Снижение гибкости арендодателей, снижение потенциала оптимизации затрат



Рост ставок аренды



Высокий спрос на покупку



Отсутствие интереса арендаторов на площади в Shell&Core



Рост цен продажи офисной недвижимости



Сокращение доли вакантных площадей, локальный дефицит помещений с качественной отделкой площадью более 1 тыс. кв. м



Низкий уровень нового строительства доступного для аренды



Высокая конкуренция среди арендаторов, сокращение срока принятия решения



Спрос растет активнее, чем новое предложение

### СТАВКИ АРЕНДЫ, РУБ./КВ. М/ГОД\*

	I кв. 2023 г.	I кв. 2024 г.		
<b>A</b>	27 300 ₺	29 300 ₺		<b>+7,3%</b>
<b>B+</b>	18 400 ₺	19 500 ₺		<b>+6%</b>
<b>B</b>	15 800 ₺	17 750 ₺		<b>+10,7%</b>
<b>Общая</b>	<b>21 500 ₺</b>	<b>23 250 ₺</b>		<b>+8,1%</b>

### ВАКАНТНОСТЬ

	I кв. 2023 г.	I кв. 2024 г.		
<b>A</b>	14,8%	9,9%		<b>-4,9 п. п.</b>
<b>B+</b>	10,6%	7,2%		<b>-3,4 п. п.</b>
<b>B</b>	9,6%	5,9%		<b>-3,7 п. п.</b>
<b>Общая</b>	<b>11,8%</b>	<b>7,9%</b>		<b>-3,9 п. п.</b>

### ЦЕНЫ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПРОДАЖУ БЛОКАМИ, РУБ./КВ. М\*

**355** ТЫС.

I кв. 2023 г.

**416** ТЫС.

I кв. 2024 г.



**+17%**

\*здесь и далее без учета НДС и эксплуатационных расходов

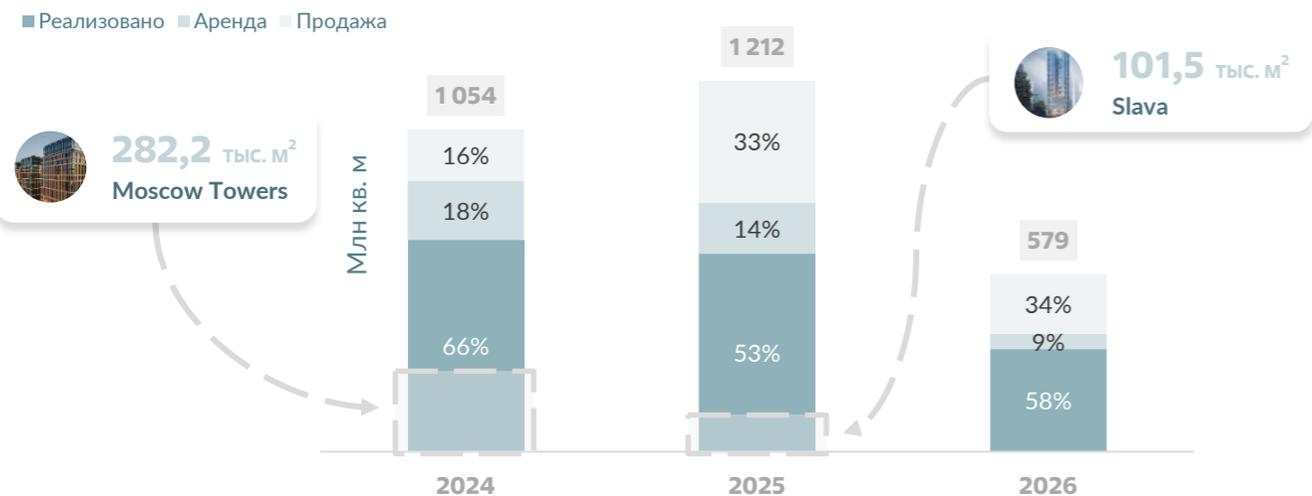
## Новое строительство

По итогам I кв. 2024 г. был введен один административно-офисный комплекс класса В+ «Парк легенд» (45,2 тыс. кв. м).

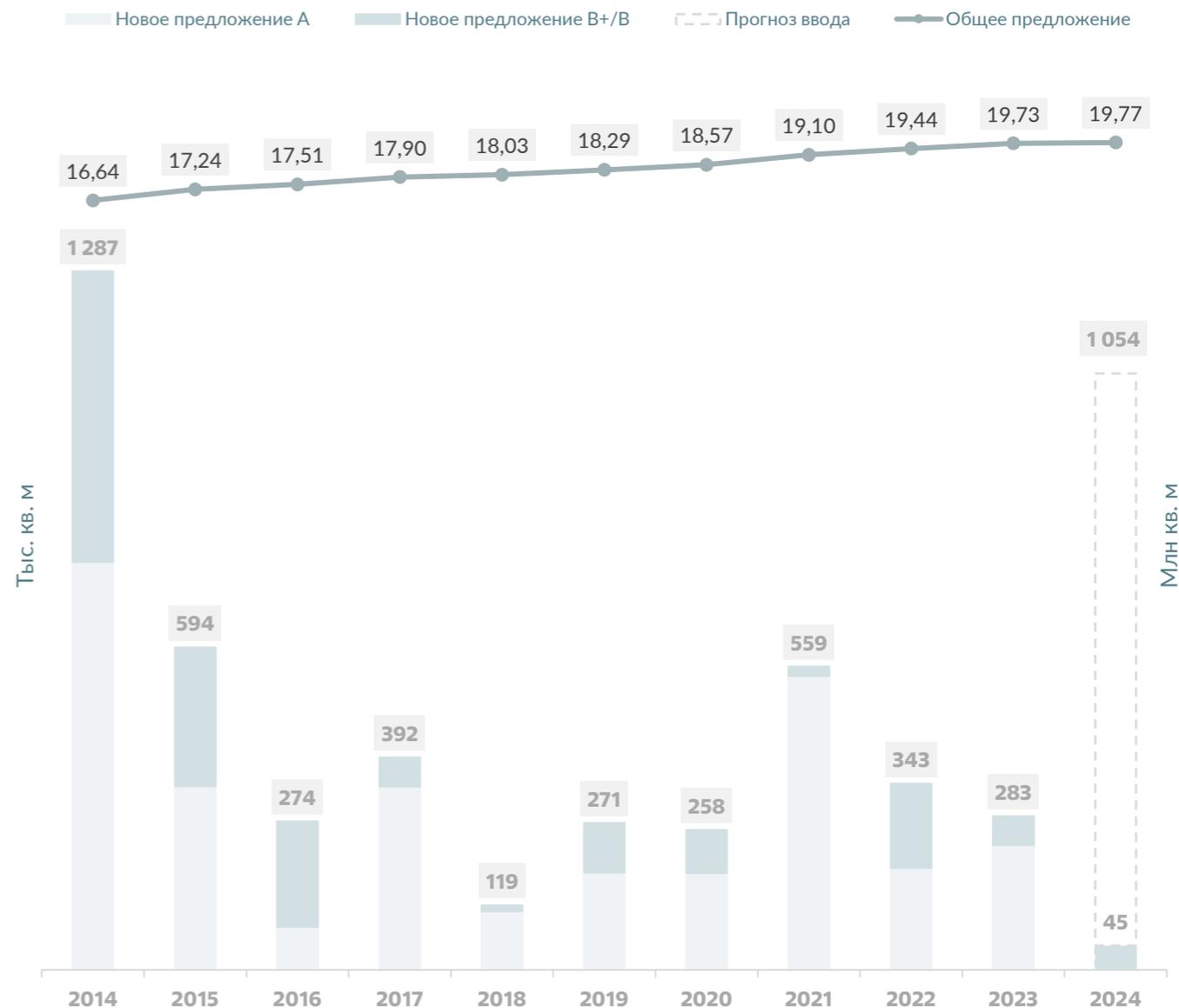
К вводу в эксплуатацию до конца 2024 г. запланировано более 1 млн кв. м офисных площадей. Основной объем планируемых к завершению офисов относится к классу А – 89% (940 тыс. кв. м).

Основной объем нового предложения 2024-2025 гг. уже законтрактрован или строится для конечного пользователя. Учитывая крупные сделки купли-продажи, которые предположительно состоятся в этом году, на рынке останется лишь около 34% от общего объема нового строительства 2024 г. и менее половины офисных площадей в 2025 г.

### Объем нового предложения доступных рынку

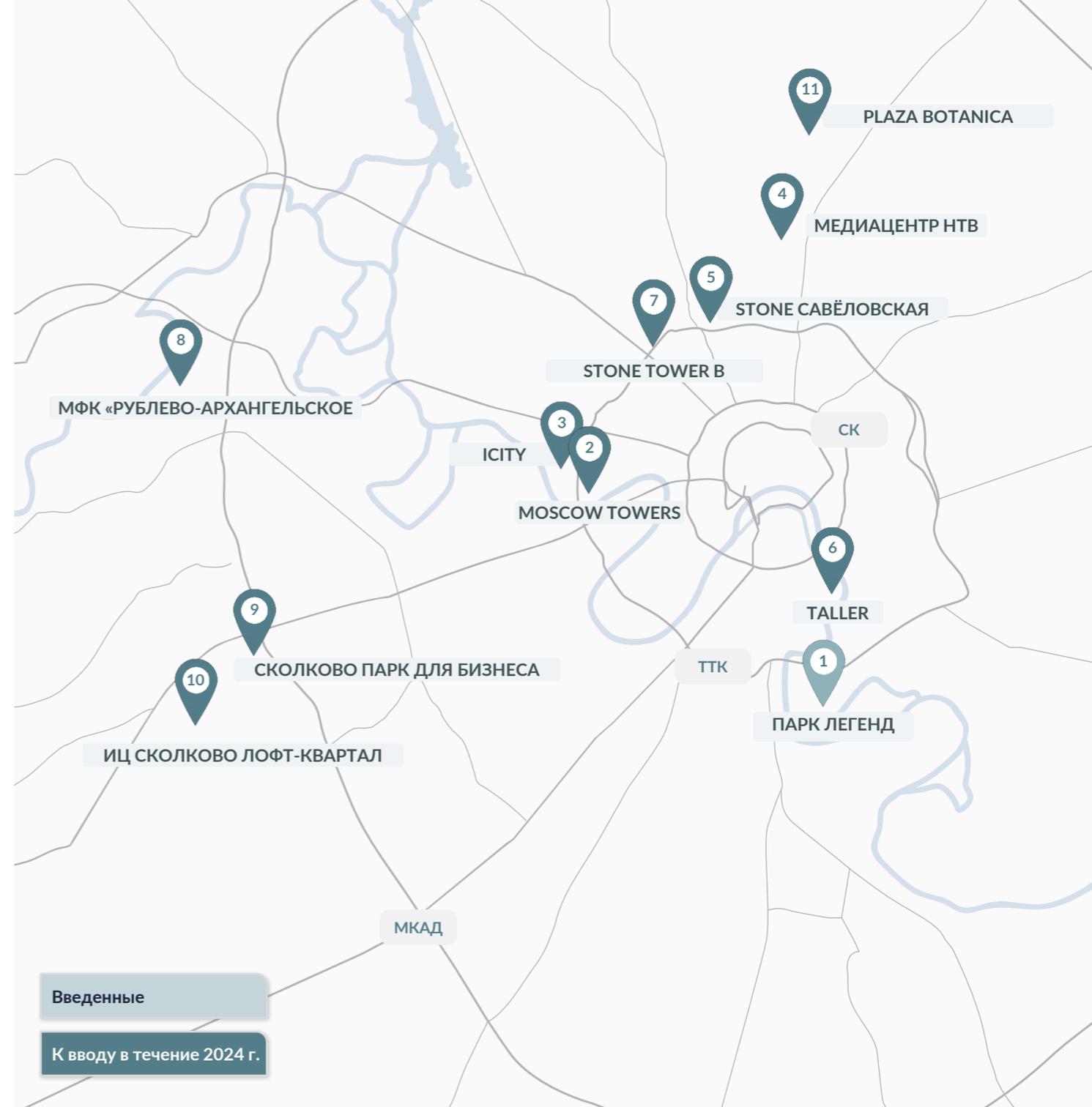


### Динамика прироста нового предложения офисных площадей



## Крупные объекты | Ввод 2024 г.

№	БЦ	АДРЕС	ОФИСНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	КЛАСС	ВВОД
1	ПАРК ЛЕГЕНД	Автозаводская ул., 23с120	45 220	B+	I кв.
2	MOSCOW TOWERS	1-й Красногвардейский пр-д, 11	262 800	A	IV кв.
3	ICITY	Шмитовский пр-д, 37	136 135	A	IV кв.
4	МЕДИАЦЕНТР НТВ	Новомосковская ул., вл. 18-22	~50 000	A	IV кв.
5	STONE САВЁЛОВСКАЯ	Двинцев ул., 3	65 600	A	IV кв.
6	TALLER	Жуков пр-д, вл8	34 000	A	II кв.
7	STONE TOWER B	Бумажный пр-д, 19с5	33 300	A	III кв.
8	МФК «РУБЛЁВО-АРХАНГЕЛЬСКОЕ»	мкр. Рублёво-Архангельское, 6 км до МКАД	68 690	A	IV кв.
9	СКОЛКОВО ПАРК ДЛЯ БИЗНЕСА	Сколковское ш., вл43	54 400	A	II кв., IV кв.
10	ИЦ СКОЛКОВО ЛОФТ-КВАРТАЛ	ИЦ Сколково, ул. Зворыкина, 1	65 219	A	II кв.
11	PLAZA BOTANICA	1-я улица Леонова	29 452	A	III кв.



Введенные

К вводу в течение 2024 г.

## Спрос

По итогам I кв. 2024 г. было реализовано 330,7 тыс. кв. м офисной недвижимости, что стало рекордным показателем за аналогичный период за последние 10 лет. При этом на рынке наблюдается значительный рост как в сделках аренды, так и в транзакциях купли-продажи.

Объем арендованных площадей в первом квартале 2024 г. составил 218 тыс. кв. м, что более чем в 1,5 раза превышает показатель аналогичного периода 2023 г.

Объем сделок купли-продажи в I кв. 2024 г. составил более 25% от годового показателя прошлого года и составил 109 тыс. кв. м. Несмотря на высокий уровень ключевой ставки, спрос на покупку офисных площадей, начатый в 2023 году, сохранился как со стороны частных инвесторов, так и корпоративного сектора.

Для корпоративного сектора мотивация остается прежней – сохранение капитала через инвестиции в недвижимость. Для частных инвесторов интерес поддерживается предоставляемыми условиями приобретения – более низкой стоимостью рассрочки от девелоперов по сравнению с кредитами, невысокими первоначальными взносами на уровне 10-20%, а также потенциальной доходностью от роста удельной стоимости продажи в перспективе.

При принятии решения между арендой и покупкой конечные пользователи все чаще отдают предпочтение второму варианту. Это связано в том числе, с тем, что затраты на отделку могут быть сопоставимы с трехлетней стоимостью аренды и имеют шансы окупиться при владении недвижимостью.

### ОБЪЕМ НОВЫХ СДЕЛОК ЗА I КВ. 2024

**218** тыс. м<sup>2</sup>  
Аренда

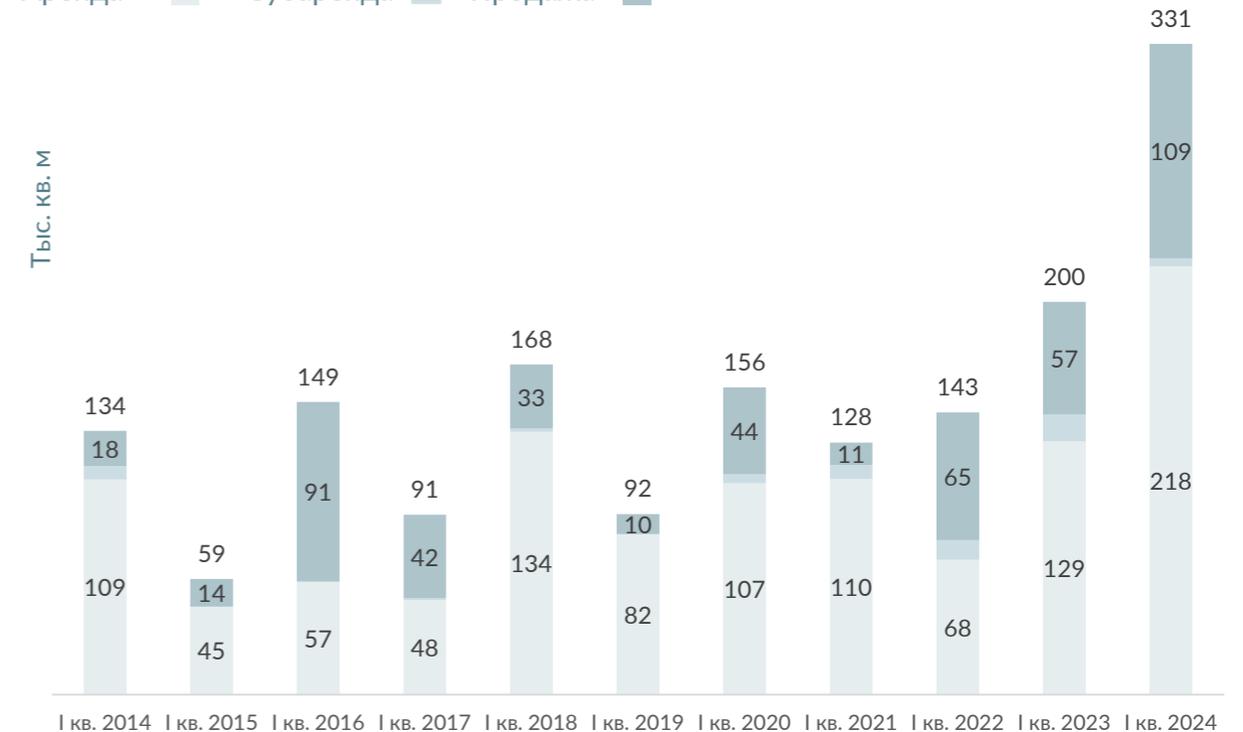
**4** тыс. м<sup>2</sup>  
Субаренда

**109** тыс. м<sup>2</sup>  
Продажа

**331** тыс. м<sup>2</sup>  
Всего

### ДИНАМИКА ОБЪЕМА НОВЫХ СДЕЛОК

Аренда ■ Субаренда ■ Продажа ■



## Спрос

Традиционно, большая часть спроса сконцентрирована в рамках ТТК составляя 68% от общего объема по итогам I кв. 2024 г. В абсолютных значениях показатель увеличился почти вдвое по сравнению с I кв. 2023 г. - 223,6 тыс. кв. м. В то время как доля сделок в пределах МКАД и в деловом районе Москва-Сити сократилась, однако, их абсолютные значения остались неизменными.

Структура спроса по классу глобально не изменилась. Доля сделок в бизнес-центрах класса А скорректировалась на 3 п. п. по сравнению с аналогичным периодом 2023 г., достигнув 47% от общего объема, что эквивалентно 154,3 тыс. кв. м. В то время как объем сделок в объектах класса В+ сократился на 5 п. п., показатель в объектах класса В показал рост на 8 п. п.

В I кв. 2024 г. лидерами по объему поглощения стали компании, которые приобретают офисные площади с целью их дальнейшей реализации – 23% от общего объема транзакций. Основной объем спроса в данном сегменте пришелся на покупку офисов Stone: институциональный инвестор купил БЦ «Stone Белорусская» площадью 34,3 тыс. кв. м, а Lepta Capital приобрела 5 этажей совокупной площадью 5,3 тыс. кв. м в БЦ «Stone Ленинский». Кроме того, компания Риотекс расширила свой портфель, купив новый объект площадью 18,7 тыс. кв. м.

Доля производственного сектора снизилась на 6 п. п., однако в абсолютных значениях показатель вырос более чем на 23%, что составляет 51,4 тыс. кв. м в абсолютном выражении.

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО БИЗНЕС-СЕКТОРАМ КОМПАНИЙ



### СТРУКТУРА СПРОСА ПО КЛАССУ

● A ● B+ ● B



### ДИНАМИКА СПРОСА ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ

	БК	СК	ММДЦ	ТТК	МКАД
I кв. 2023	3%	16%	9%	61%	11%
I кв. 2024	3%	↗ 17%	↘ 4%	↗ 68%	↘ 5%

## Спрос

На конец I кв. 2024 г. доля иностранных компаний в общем объеме спроса незначительно увеличилась до 6% (+1 п. п.). Основной объем спроса теперь приходится на производственные компании из Азии. Однако не ожидается, что показатель вернется к среднему уровню до 2022 года в ближайшем будущем.

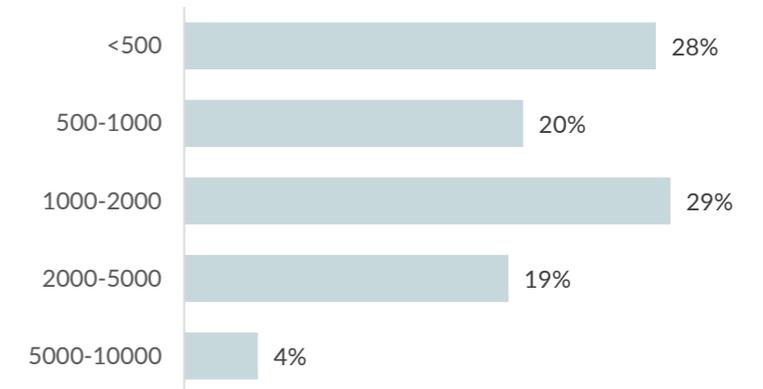
Отсутствие интереса арендаторов на помещения в состоянии shell&core сохраняется. Тем не менее, ограниченный выбор помещений с готовой отделкой приведет к тому, что арендаторы не будут иметь других вариантов, кроме как выбирать shell&core. По нашим данным ведется несколько обсуждений по аренде помещений в состоянии shell&core, и возможно, мы увидим рост показателя уже в следующем квартале.

В I кв. 2024 г. было зафиксировано 4,7 тыс. кв. м. отказов от площадей, что составляет 2% от общего объема сделок аренды. Мы не предвидим существенного увеличения показателей до окончания текущего года.

СТРУКТУРА СПРОСА ПО СТРАНОВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ



СТРУКТУРА СПРОСА ПО РАЗМЕРУ СДЕЛКИ, % ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК



ДОЛЯ СДЕЛОК В SHELL&CORE



ДИНАМИКА СДЕЛОК ПО ОТКАЗУ, ТЫС. КВ. М



## Крупные сделки купли-продажи | 2024 г.



Компания: Частный инвестор  
Площадь: 34 259 кв. м  
Класс «А»



Компания: Риотэкс (РТС)  
Площадь: 18 675 кв. м  
Класс «В»



Компания: Полипласт  
Площадь: 9 171 кв. м  
Класс «В+»



Компания: Lesta Games  
Площадь: 6 011 кв. м  
Класс «В+»



Компания: LEPTA CAPITAL  
Площадь: 5 280 кв. м  
Класс «А»

## Крупные сделки аренды | 2024 г.



Компания: Минэнерго  
Площадь: 7 715 кв. м  
Класс «В»



Компания: Национальная  
авиационная сервисная компания  
Площадь: 7 025 кв. м  
Класс «В+»



Компания: Luding  
Площадь: 5 911 кв. м  
Класс «В+»



Компания: Naval  
Площадь: 4 928 кв. м  
Класс «А»



Компания: АЭМ  
Площадь: 4 550 кв. м  
Класс «В+»

## Ставки аренды и вакансии

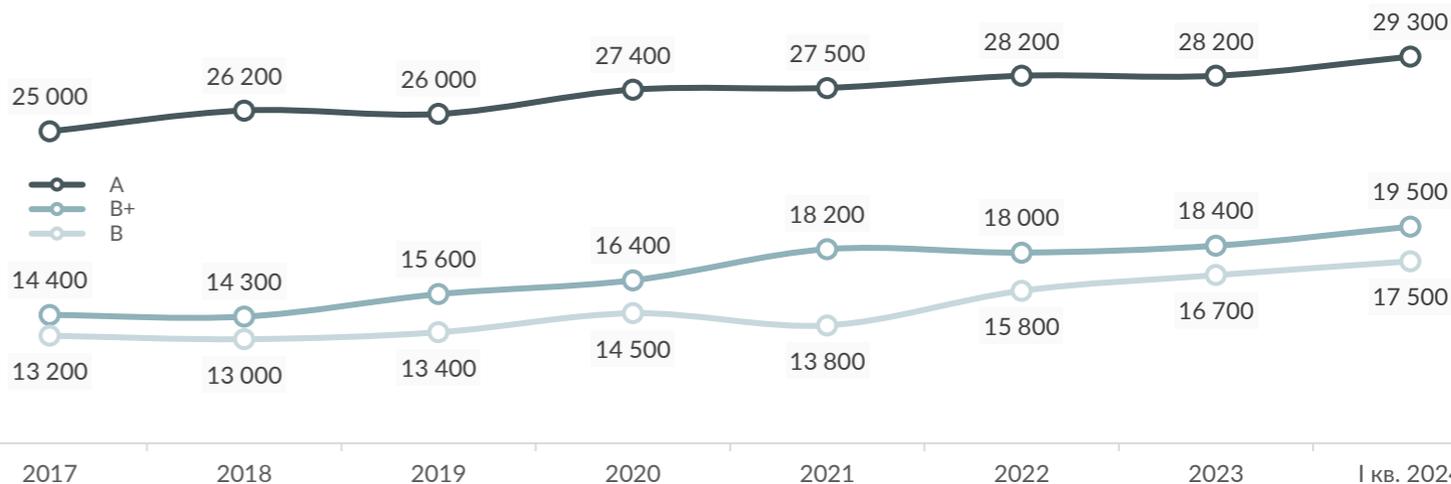
Доля свободных площадей по итогам I кв. 2024 года составила 7,9%, снизившись на 1 п. п. за квартал и на 3,9 п. п. за год. Снижение прослеживается в разрезе всех классов на фоне рекордного поглощения.

Качественные помещения с отделкой особенно востребованы, что способствует росту арендных ставок. В результате доступные офисные площади быстро уходят с рынка, а общий уровень свободных помещений продолжает снижаться. Для компаний в стадии активного развития важно строить стратегию с учетом долгосрочной перспективы и возможного сокращения объема доступных площадей.

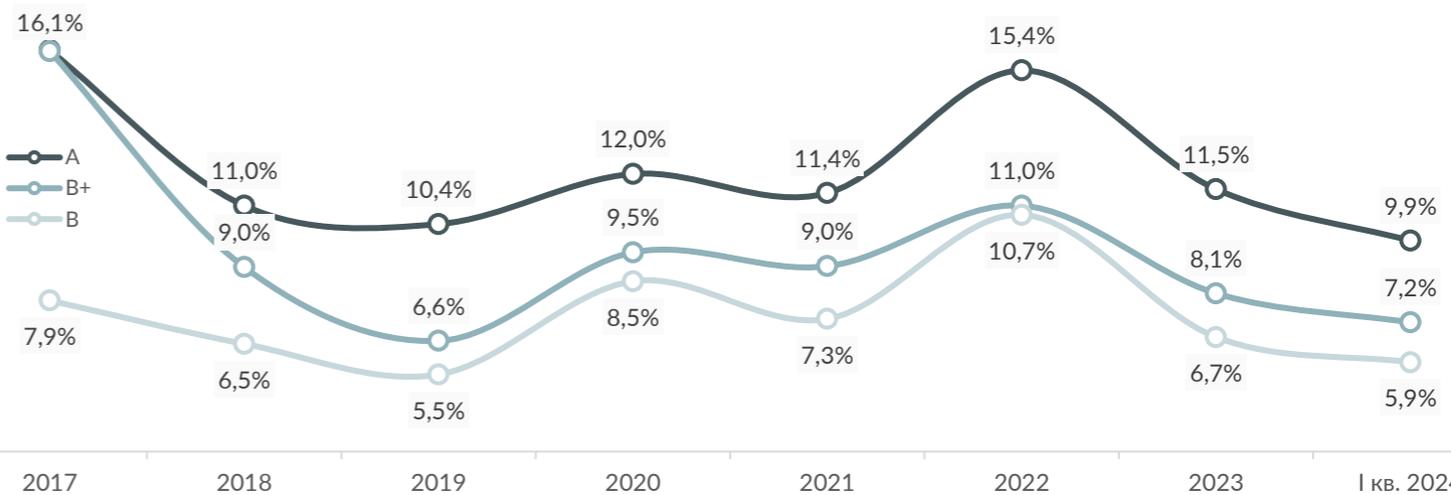
Арендодатели начинают задумываться над увеличением арендного потока путем замены небольших арендаторов на более крупных или на моноарендатора. Арендаторам следует заранее оценивать риски связанные с ростом рынка и заблаговременно вступать в переговорные процессы.

Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды (в совокупности по всем классам А, В+, В) увеличилась на 4,7% и по итогу I кв. 2024 г. и составила 23 250 руб./кв. м/год. Рост связан как с уходом более дешевых блоков, так и увеличением ставок арендодателями.

Ставки аренды, руб./кв. м/год

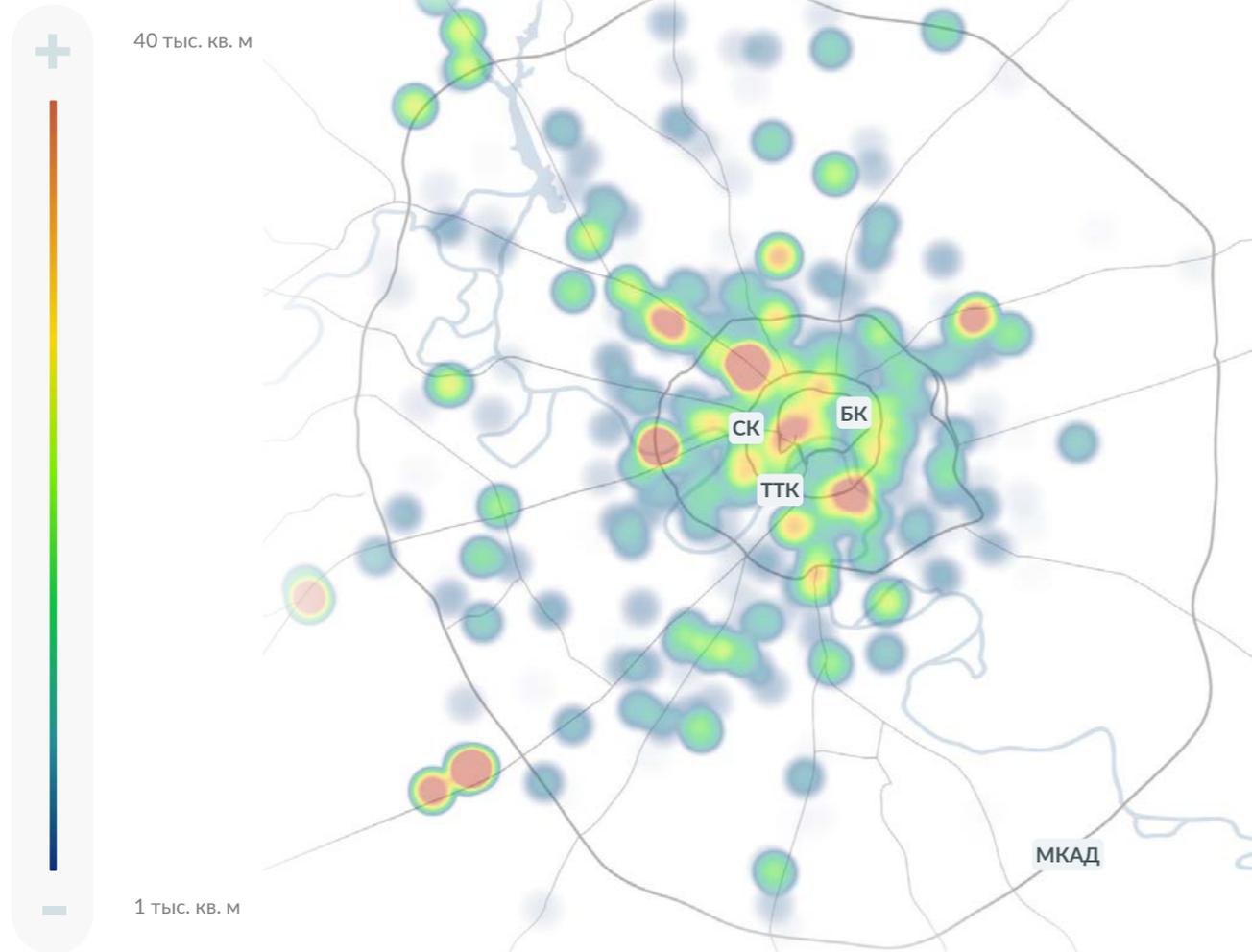


Вакансия

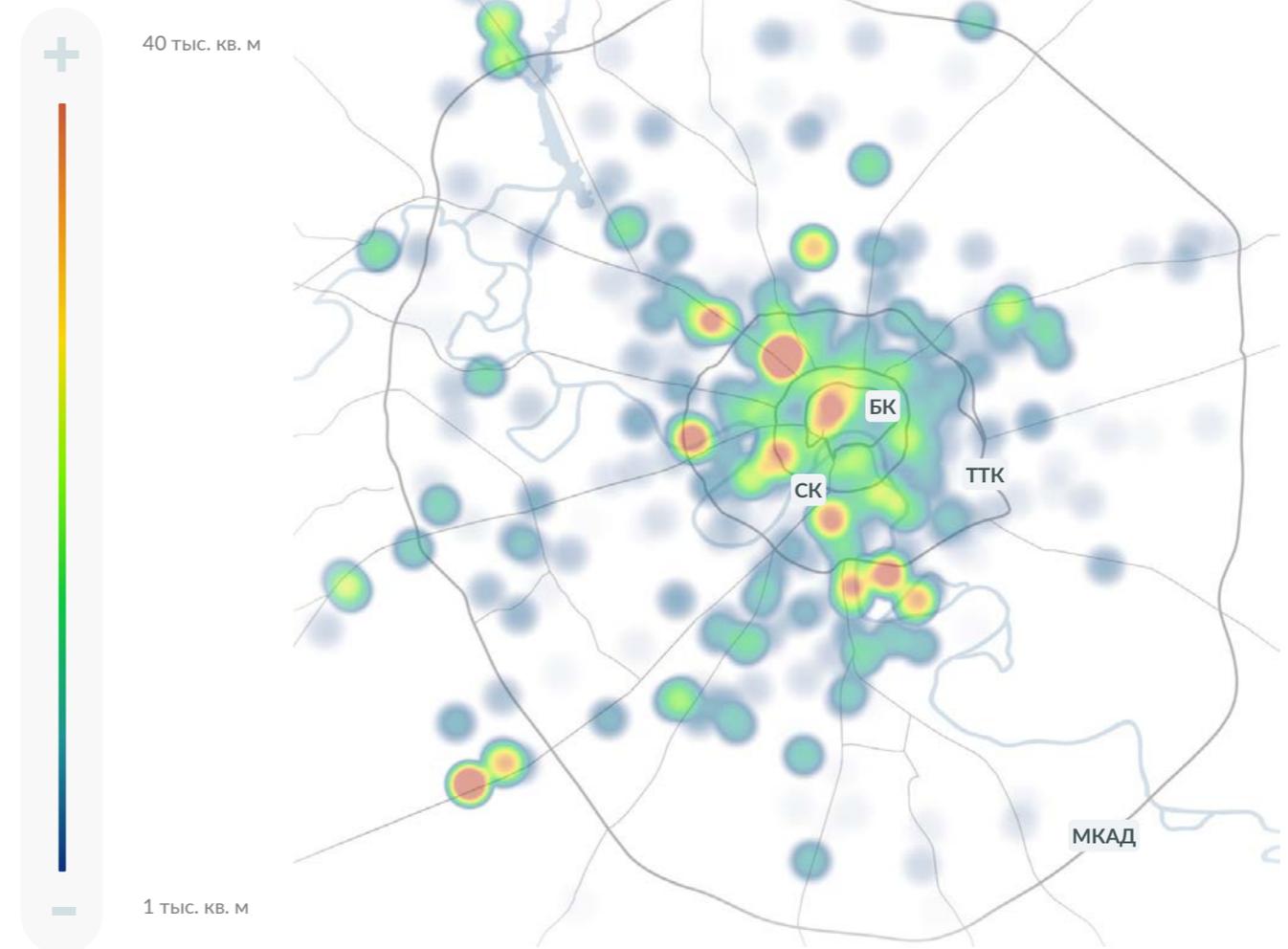


## География вакантных площадей

I кв. 2023



I кв. 2024



# ricci | офисы

Компания Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке коммерческой недвижимости России.

За 18 лет работы в России мы провели более 1 000 сделок в области инвестиций, купли-продажи аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью, превышающей 6 млрд долларов США. Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости.

Все данные в отчете собраны компанией Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания Ricci не несет какой-либо ответственности в отношении убытков третьих лиц, по причине ошибок или упущений в данном отчете. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете, содержат значительную часть субъективных суждений и оценок и не дают гарантий, что какие-либо определенные результаты будут достигнуты. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете не должны рассматриваться в качестве аналога консультации специалиста. Ricci не несет ответственности за убытки вследствие действия или бездействия третьего лица на основании любой информации в данной публикации. Информация в отчете не может быть изменена, скопирована полностью или частично без предварительного соглашения Ricci в письменной форме.



**Алексей Богданов**  
Управляющий партнер

Alexey.Bogdanov@Ricci.ru



**Дмитрий Жидков**  
Партнер Ricci | Офисы

Dmitry.Zhidkov@Ricci.ru



**Антон Грязнов**  
Директор отдела  
по работе с собственниками

Anton.Gryaznov@Ricci.ru



**Дмитрий Антонов**  
Директор отдела  
продаж и приобретений

Dmitry.Antonov@Ricci.ru