



[Общие тенденции](#)

[Новое строительство](#)

[Спрос](#)

[Ставки аренды и вакансии](#)

[Крупные сделки](#)

# ricci

## Обзор рынка офисной недвижимости

Итоги 2024 года >



# Общие тенденции



**2,1** млн м<sup>2</sup> – +63% (г/г)

Рекордный объем спроса

Прогноз на конец 2025 г. – 1,3-1,5 млн м<sup>2</sup>

**17%**

Рекордный рост ставок аренды

Прогноз на конец 2025 г. – +10%-15%

**3,6%**

Исторически низкий уровень вакансии за последние 10 лет

Прогноз на конец 2025 г. – 2%-2,5%

до **1,3** млн м<sup>2</sup>

Заявлено к вводу в 2025 году, не более **19%** от общего объема ввода реализуется через аренду

Прогноз на конец 2025 г. – 800-900 тыс. м<sup>2</sup>

## Низкий уровень вакансии нового строительства

Не более **10%** введенных в 2024 году площадей оставались вакантными на конец декабря



## Рост спроса на покупку

Спрос на покупку вырос более, чем в **2 раза** – **944 тыс. м<sup>2</sup>**. Он сформирован преимущественно крупными сделками от 30 тыс. м<sup>2</sup> – 60% от общего объема

## Альтернатива Shell&Core

Объем спроса на сервисные офисы увеличился на **16%**, достигнув отметки в **13,5 тыс.** рабочих мест



## Рост цен продаж

Темп роста цен продаж замедлился, однако сохраняет положительный тренд – **13%** (г/г)



## Shell&Core в аренде

Рост доли сделок аренды помещений в состоянии Shell&Core до **17%**

## Пересмотр контракта

Значительное увеличение арендных ставок для арендаторов с истекающими договорами



# Новое строительство



## Объем ввода

В 2024 году было введено 569 тыс. м<sup>2</sup> офисных площадей, что вдвое превышает показатель 2023 года. Однако из-за переноса сроков ввода на следующий год, фактический объем оказался ниже заявляемого. Стоит отметить, что 46% от этого объема пришлось на МФК «Moscow Towers».

## Реализация нового предложения посредством продажи

Из-за низкого экономического эффекта реализации нового предложения в аренду, вызванного ростом стоимости заемного финансирования и отделки, офисные девелоперы переходят на модель строительства «в продажу». Эту же модель предпочитают жилые девелоперы, которые сегодня играют значительную роль на рынке офисной недвижимости. Для них строительство коммерческой недвижимости является инструментом получения льгот по программе создания мест приложения труда.

Вследствие данной тенденции, почти 88% введенных в 2024 году площадей реализовывались посредством продажи. Для аренды на конец декабря оставались доступными 57,3 тыс. м<sup>2</sup>, для приобретения 11,7 тыс. м<sup>2</sup>.

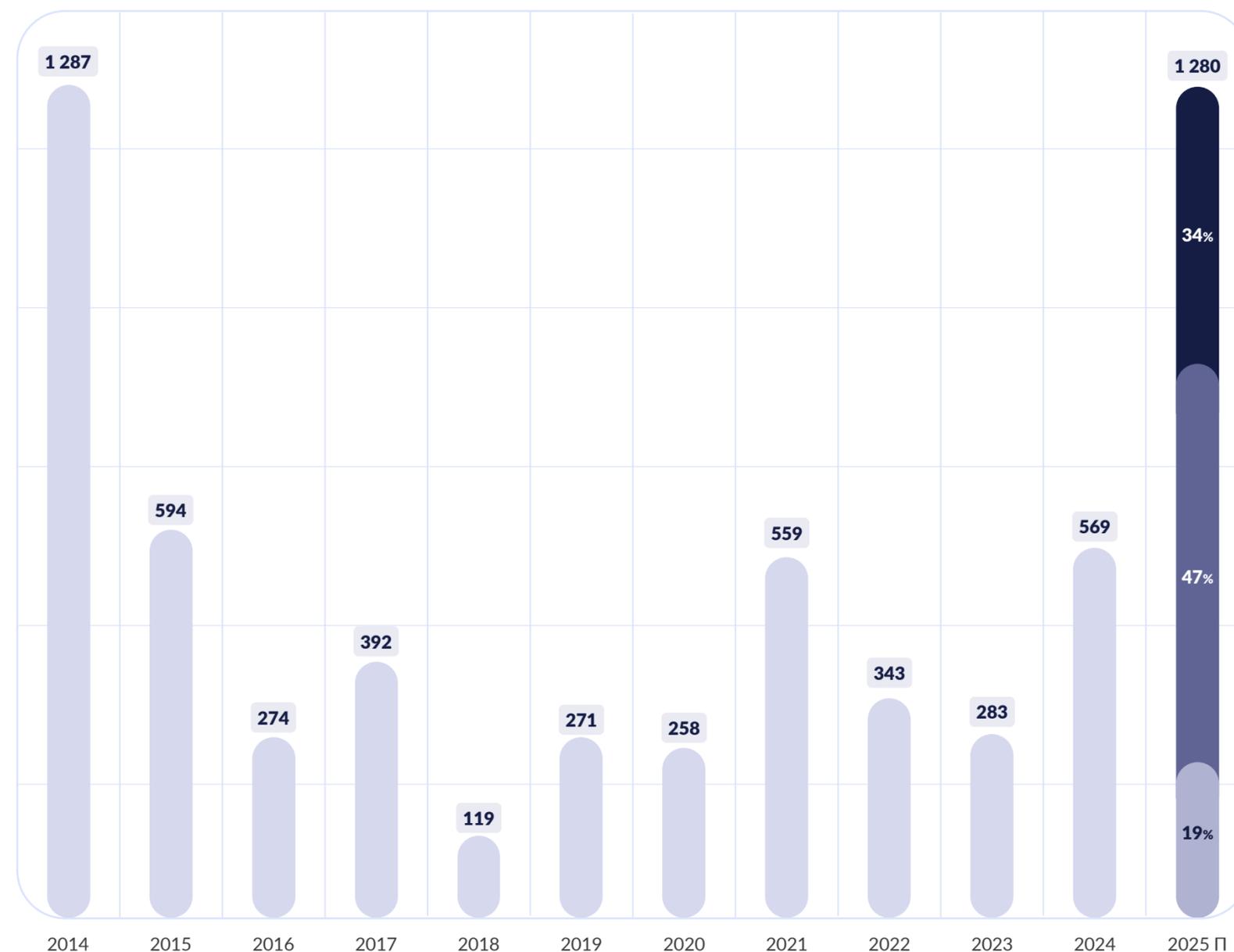
## Заявленный объем ввода

Объем нового ввода в 2025 году может увеличиться в два раза и составит до 1,3 млн м<sup>2</sup>. В продажу реализуют 47% от общего объема, в аренду 19%, еще 34% придется на строительство штаб-квартир крупных корпораций (Роскосмос, Яндекс и др.).

Несмотря на сопоставимый с 2014 годом объем строительства, ввод не вызовет увеличения уровня вакансии, так как большая часть новых площадей контрактруется на этапе строительства.

## Динамика прироста нового предложения офисных площадей

Аренда ● Продажа ● Штаб-квартиры ●



# Новое строительство

Крупные объекты введенные в 2024 г.

#	Объект		Офисная площадь, м <sup>2</sup>	Вакантно, м <sup>2</sup>	Тип реализации
1	Moscow Towers	A	262 800	0	Продажа
2	Парк Легенд	B+	136 617	0	Продажа
3	iCity (Башня Time)	A	56 149	0	Продажа
4	Stone Towers (B и C)	A	43 300	0	Продажа
5	Plaza Botanica	A	29 500	2 596	Продажа
6	Деловой квартал «Сколково парк» (к1, к2)	A	27 143	13 549	Аренда
7	Технопарк ЗИЛ (Комплекс Б)	B+	24 899	24 899	Аренда
8	Бизнес-квартал «Прокшино»	A	22 700	4 625	Аренда
9	Бизнес-парк Ostankino (к6)	B+	15 515	0	Продажа
10	АФИ Галерея	A	10 663	7 989	Аренда
11	LUNAR	A	10 194	1 515	Продажа
12	ИЦ «Сколково» Лофт-квартал (к1)	A	7 500	0	Продажа
13	White Sea	A	6 250	6 250	Аренда



# Новое строительство

Крупные объекты запланированные к вводу в 2025 г.

#	Объект	Офисная площадь, м <sup>2</sup>	Вакантно, м <sup>2</sup>	Тип реализации
1	Штаб-квартира «Роскосмос»	200 000	0	Строительство под собств. исп.
2	Штаб-квартира Яндекса	120 623	0	Строительство под собств. исп.
3	iCity (Башня Space)	91 397	13 684	Продажа
4	STONE Савеловская	69 000	10 232	Продажа
5	Dubinin Sky	63 816	0	Аренда
6	Деловой квартал «Сколково Парк» (к3-к6)	56 138	56 138	Аренда
7	Технопарк ЗИЛ (комплекс А)	54 811	54 811	Аренда
8	Медиацентр НТВ	50 000	0	Строительство под собств. исп.
9	ИЦ «Сколково» Лофт-квартал	46 369	19 119	Продажа
10	Sydney City	44 448	44 448	Продажа
11	БЦ На Полесском	38 863	38 863	Аренда
12	Taller	36 000	6 952	Продажа
13	Rublevo Business Park (Башня В)	31 655	18 549	Продажа



# Спрос



По итогам 2024 года объем реализованных офисов достиг рекордной в истории рынка отметки в **2,1 млн м<sup>2</sup>**, превысив на **62%** рекорд 2023 года. Беспрецедентный рост интереса бизнеса к офисной недвижимости привел к увеличению объема транзакций как в аренде, так и в продаже.

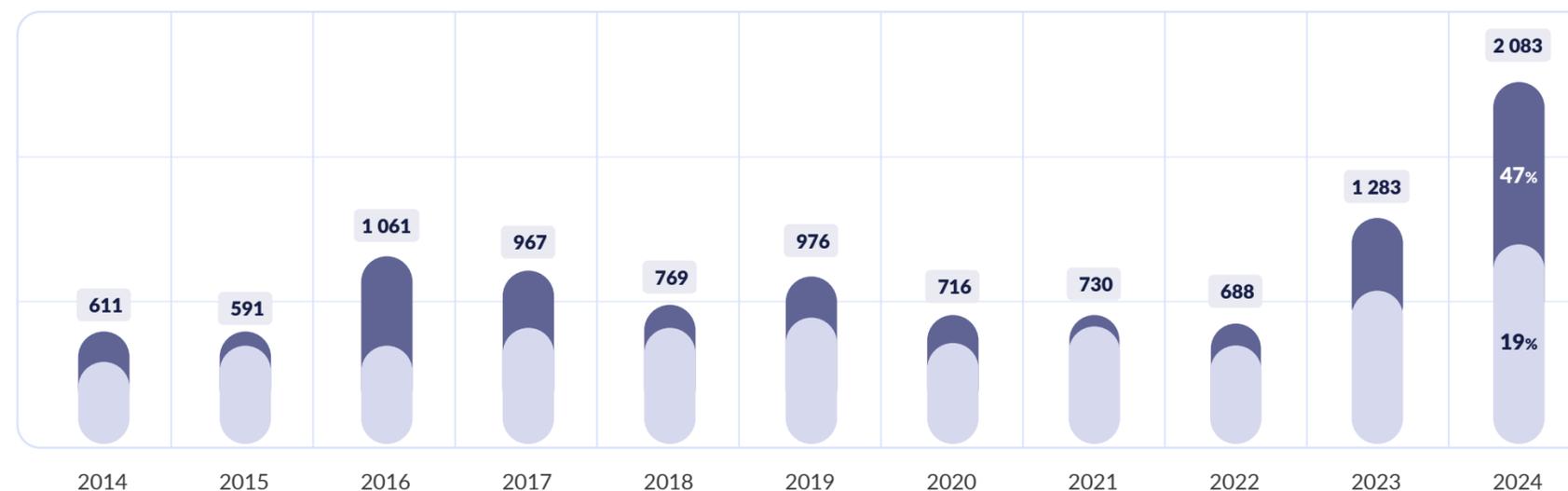
На конец 2024 года объем сделок аренды составил **1,1 млн м<sup>2</sup>**, что на **32%** выше результатов прошлого года (860 тыс. м<sup>2</sup>). Объем сделок купли-продажи вырос более чем в **2 раза** и составил **944 тыс. м<sup>2</sup>**.

В 2024 году было закрыто рекордное количество крупных (>30 тыс. м<sup>2</sup>) сделок, они обеспечили **60%** объема продаж. Стоит отметить, что основной объем приобретений (свыше 80%) был совершен во II полугодии 2024 года, что в том числе связано с желанием участников рынка завершить сделки до вступления в силу налоговых изменений.

Мы ожидаем, что в 2025 году спрос на аренду и покупку офисной недвижимости сохранится на высоком уровне, однако, не превзойдет рекордные показатели 2024 года. Мы уже видим, что компании корректируют планы по масштабированию штата и сворачивают инвестиционные проекты, чему способствуют дефицит предложения и текущая монетарная политика регулятора.

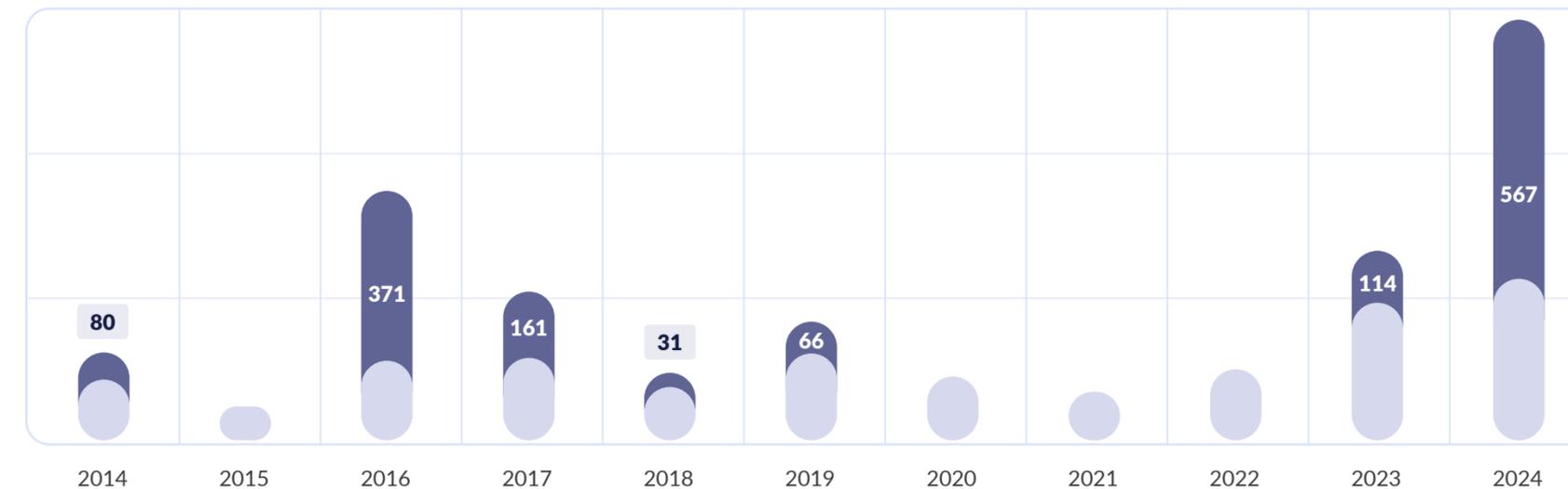
## Рекордный объем спроса за 10 лет

Аренда ● Продажа ●



## Рекордный объем продаж сформирован преимущественно крупными сделками

<30 тыс. м<sup>2</sup> ● >30 тыс. м<sup>2</sup> ●



## Спрос на Shell&Core

Недостаток офисных помещений с готовой отделкой в наиболее востребованных бизнес-центрах нашел отражение в росте спроса на помещения «в бетоне» - на них пришлось 17% от закрытого объема сделок аренды.

В 2025 году существенного увеличения показателя, скорее всего, не произойдет. Это связано с несколькими факторами. Во-первых, на рынке намечается дефицит помещений в состоянии shell&core, так как значительная их часть была сдана в аренду в 2024 году, а некоторые из предлагаемых в аренду помещений были проданы. Во-вторых, объем нового предложения остается на недостаточном уровне, что также сдерживает рост.

## Драйверы спроса

Наибольший объем сделок был сформирован компаниями с государственным участием, с максимальным показателем за последние 5 лет – 503 тыс. м<sup>2</sup> (24%). При этом большая его часть была составлена двумя крупными сделками продажи: РЖД с «Moscow Towers» (262,8 тыс. м<sup>2</sup>) и ЦБ РФ с «Slava» (143,3 тыс. м<sup>2</sup>).

## Размер сделки

Средний размер сделок аренды за последние 3 года вырос на 22%. Учитывая ограниченность крупного предложения, ожидается стабилизация этого показателя.

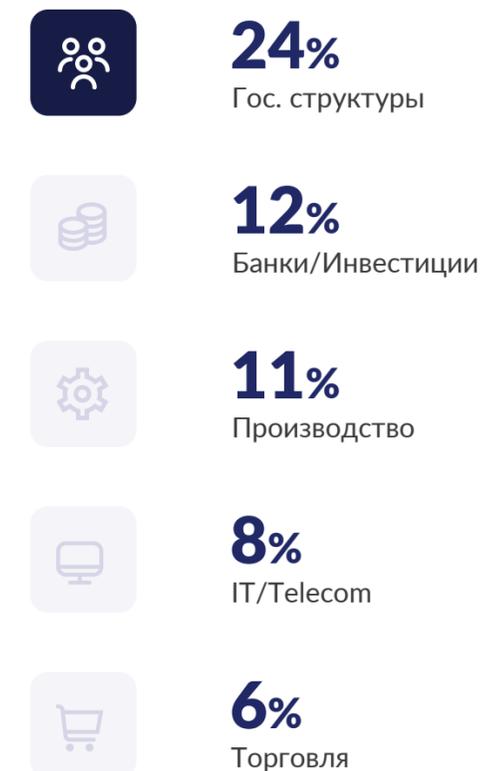
## Доминирование класса А в структуре спроса



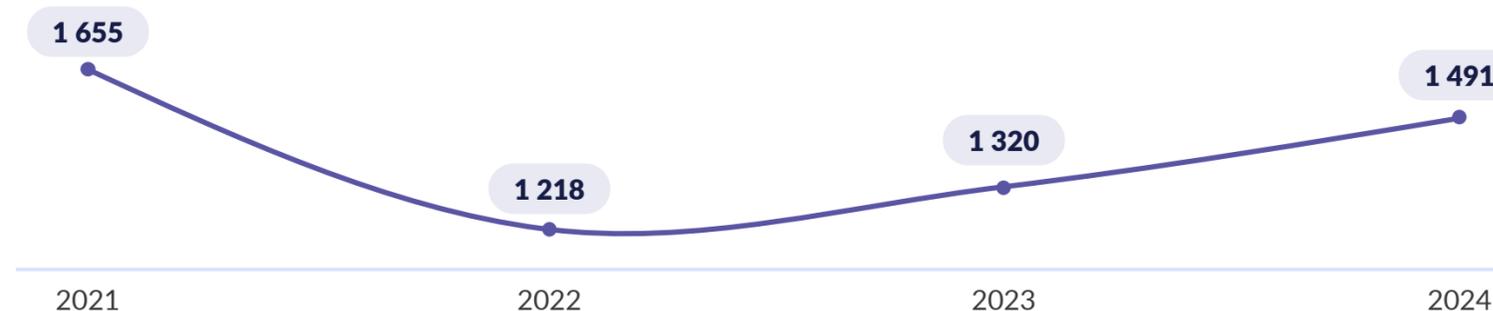
## Рост доли сделок аренды в Shell&Core



## Структура спроса по бизнес-сектору арендатора



## Увеличение среднего размера транзакций по аренде на 13%



# Ставки аренды и вакансии



## Ставки аренды растут

Ставки аренды за год **выросли** в среднем на **17%**. Для бизнес-центров класса «А» рост составил **17%**, для класса «В+» – **20%**, для класса «В» – **14%**.

Средневзвешенная ставка за офис класса А с отделкой в деловых районах и ликвидных локациях достигла **46 500 руб./м²/год** – рост за год более **15%**. На отдельные помещения рост ставок составил до **30%-50%**.

Рост ставок меняет подход к аренде офисной недвижимости. Исторически девелоперы стремились к заключению долгосрочных контрактов и это было инструментом для достижения инвестиционной привлекательности объекта и опережению роста ставок на рынке. В условиях текущей конъюнктуры рынок демонстрирует более значительный рост, чем классические формы индексации, давая собственникам более высокий потенциал дохода при перезаключении контрактов каждые 3 года.

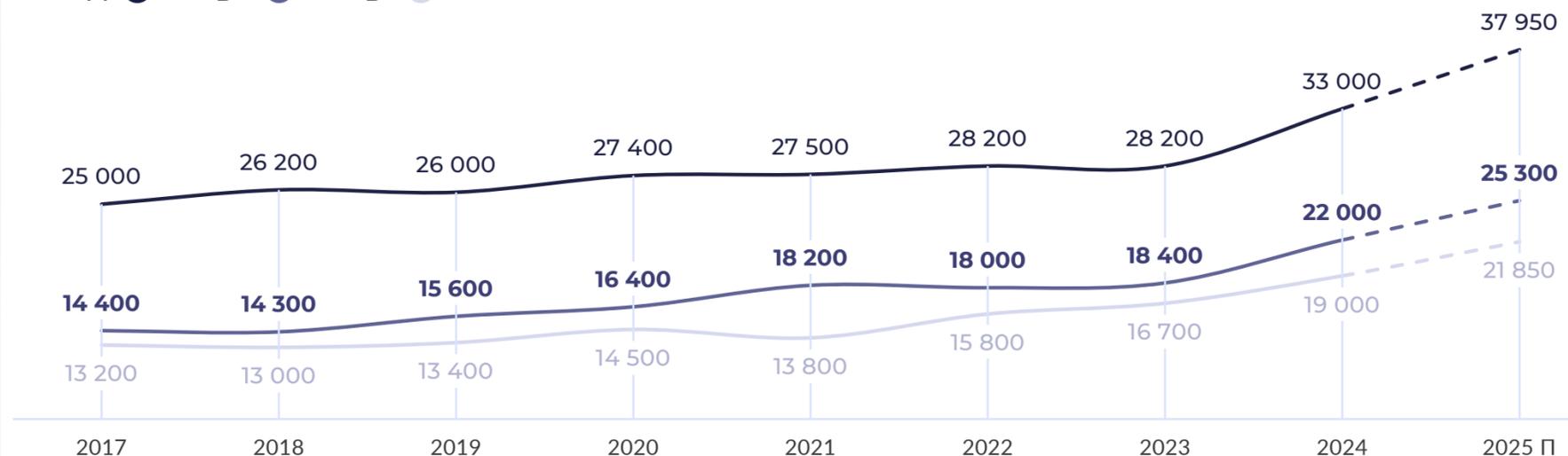
Мы ожидаем, что ставки аренды в 2025 г. **продолжат рост** в пределах **10-15%** в год под влиянием активного спроса и недостаточных объемов нового строительства.

## Вакансия снижается

По итогам 2024 г. доля свободных площадей в бизнес-центрах Москвы снизилась до **3,6%**, показав рекордное сокращение за последние 10 лет (5,3 п.п. за год). Показатель находится на уровне **исторического минимума**, но сохраняет потенциал к дальнейшему снижению.

## Ставки аренды, руб./м²/год

А ● В+ ● В ●



Ставки аренды указаны без учета ОПЕХ и НДС

## Вакансия

А ● В+ ● В ●



## Крупные сделки аренды | 2024



X5Group

### Dubinin Sky

Компания: X5 Retail Group  
Площадь: 46 019 м<sup>2</sup>  
Класс «А»

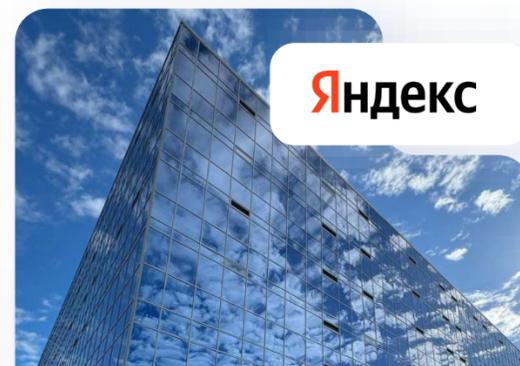


T BANK

### Искра Парк

Компания: Т-Банк  
Площадь: 24 598 м<sup>2</sup>  
Класс «А»

ricci



Яндекс

### Электролитный

Компания: Яндекс  
Площадь: 15 860 м<sup>2</sup>  
Класс «В+»



Евразия

### Сколково Парк

Компания: АНО Евразия  
Площадь: 13 594 м<sup>2</sup>  
Класс «А»



hh

### AFI2B

Компания: НН  
Площадь: 9 165 м<sup>2</sup>  
Класс «А»

## Крупные сделки купли-продажи | 2024



РЖД

### Moscow Towers

Компания: РЖД  
Площадь: 262 800 м<sup>2</sup>  
Класс «А»



Банк России

### МФК Slava

Компания: Центральный Банк  
Площадь: 143 898 м<sup>2</sup>  
Класс «А»



Альфа Банк

### Домников

Компания: Альфа-Банк  
Площадь: 72 610 м<sup>2</sup>  
Класс «А»



Альфа Банк

### Росбанк Плаза

Компания: Альфа-Банк  
Площадь: 48 200 м<sup>2</sup>  
Класс «А»



### STONE Белорусская

Компания: Частный инвестор  
Площадь: 34 259 м<sup>2</sup>  
Класс «А»



Инвестиционно-консалтинговая компания Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке жилой и коммерческой недвижимости России.

За 20 лет работы в России мы провели более 1 000 сделок в области инвестиций, купли-продажи аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью, превышающей 7 млрд долларов США. Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости.



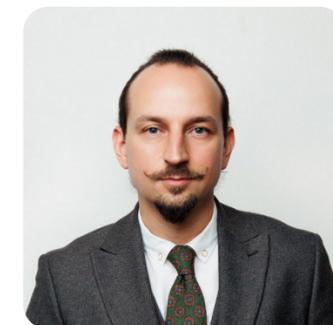
Все данные в отчете собраны компанией Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания Ricci не несет какой-либо ответственности 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**  
Старший партнер  
Alexey.Bogdanov@ricci.ru



**Дмитрий Жидков**  
Партнер  
Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



**Антон Грязнов**  
Руководитель отдела  
по работе с собственниками  
Anton.Gryaznov@ricci.ru



**Дмитрий Антонов**  
Руководитель отдела  
продаж и приобретений  
Dmitry.Antonov@ricci.ru



**Андрей Постников**  
Управляющий партнер,  
генеральный директор Ricci  
Andrey.Postnikov@ricci.ru