

# ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Итоги 2019 года  
и прогнозы на 2020 год

Москва

## ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОБЫТИЯ

- Предложение снова начинает расти. В 2019 г. было введено 262 тыс. кв. м, что превышает прошлогодний показатель вдвое. По заявлениям девелоперов в 2020 г. к вводу планируется почти 420 тыс. кв. м.
- Рекордные показатели спроса: по итогу 2019 г. было куплено и арендовано 962 тыс. кв. м. Основной объем поглощения пришелся на территориальные зоны Третьего Транспортного кольца (ТТК) и Садового кольца (СК).
- Средний уровень вакантных площадей на офисном рынке снизился (в совокупности А, В+ и В) и составил 7,7%.
- Количество сделок с офисными помещениями более 10 тыс. кв. м выросло до 4% от общего числа. Москва продолжает испытывать дефицит крупных качественных площадей, особенно в центральной части столицы.
- Арендная ставка постепенно увеличивается. Средневзвешенная ставка аренды по всем классам в течение 2019 г. увеличилась до 18 400 руб./кв. м/год.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК

- Объем инвестиций в сегмент офисной недвижимости уменьшается третий год подряд и по итогам 2019 г. составил \$863 млн. Данный показатель на 21% меньше результата 2018 г. (\$1 млрд) и почти в 2 раза ниже показателя 2017 г. (\$1,8 млрд).
- Москва – традиционно наиболее привлекательная площадка для инвестиций: 95% (\$819 млн) от общего объема. Значение 2019 г. на 18% ниже показателя 2018 г.
- Инвестиции в офисную недвижимость Санкт-Петербурга сократились по итогам 2019 на 4 п.п., и в абсолютном выражении объем сделок составил всего \$35 млн.
- Объем сделок иностранных представителей в абсолютном выражении остается невысоким (\$154 млн), однако показатель увеличился на 33% относительно результата 2018 г. (\$116 млн).
- Снизилась активность российских инвесторов: объем сделок 2019 г. составляет \$708 млн (\$980 млн – показатель 2018 г.).
- Ставка капитализации по итогам 2019 г.:
  - для объектов класса А: 9,5-10%;
  - для объектов класса В+: 10-10,5%;
  - для объектов класса В: 11-12%.

Показатель, 2019 г.	Класс А	Класс В+	Класс В
Объем общего предложения, млн кв. м	6,2	5,9	4,0
Объем нового предложения, тыс. кв. м	180	82	-
Объем сделок, тыс. кв. м	489	337	136
Доля вакантных площадей	10,4%	6,6%	5,5%
Ставка аренды*, руб./кв. м/год	24 000	14 300	12 200

\* для помещений в состоянии под чистовую отделку без учета НДС и эксплуатационных расходов



# ПРЕДЛОЖЕНИЕ

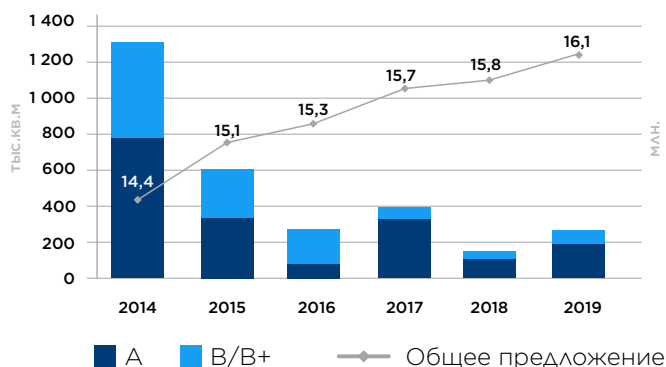


По итогам 2019 г. объем нового предложения вырос почти в 2 раза по сравнению с показателем 2018 г. (128 тыс. кв. м) и составил 262 тыс. кв. м.



Совокупный объем офисных площадей на офисном рынке Москвы увеличился на 1,7% и по итогам года составил 16,1 млн кв. м.

## ДИНАМИКА ПРИРОСТА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ОФИСНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ



Источник: S.A. Ricci

- По итогу 2019 г. объем качественных бизнес-центров класса А в абсолютном выражении вырос по сравнению с показателем 2018 г. на 66% – 108 против 180 тыс. кв. м.

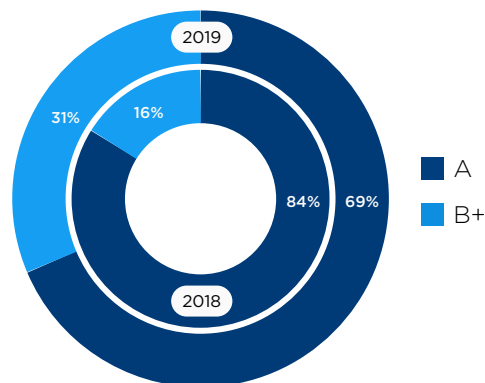
## СТРУКТУРА ПРИРОСТА НОВЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО КЛАССАМ

**Внешний круг:**

Новое предложение офисной недвижимости 2019 г.

**Внутренний круг:**

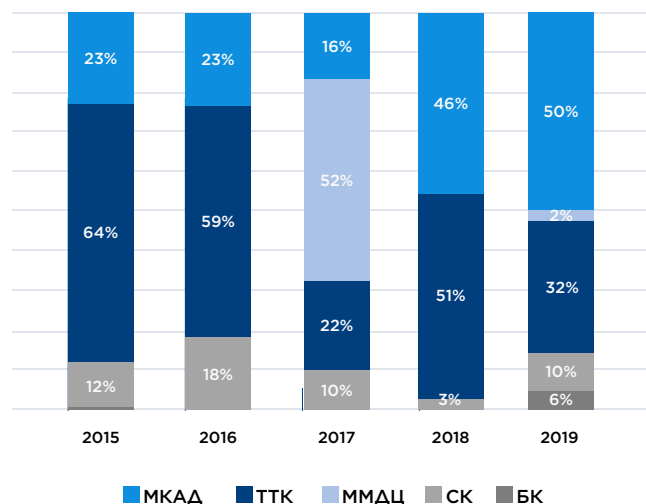
Новое предложение офисной недвижимости 2018 г.



Источник: S.A. Ricci

- По итогам 2019 г. территориальные зоны ТТК и МКАД были наиболее востребованы девелоперами. Доля нового строительства в зоне Третьего Транспортного кольца составила 32% от общего объема, что в абсолютном выражении – 84 тыс. кв. м. Данный показатель почти на 29% больше результат 2018 г. (65 тыс. кв. м). В абсолютном значении объем нового предложения в пределах МКАД составил 130 тыс. кв. м (50% от общего объема), что почти в 2 раза больше показателя 2018 г. (58 тыс. кв. м).

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КОЛЬЦЕВЫМ ЗОНАМ



Источник: S.A. Ricci

## Примеры бизнес-центров, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2020 г.

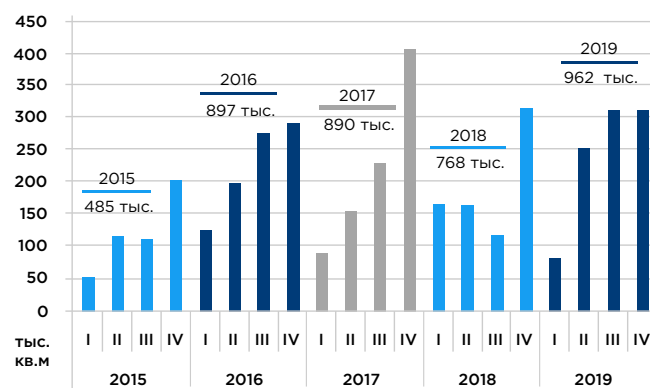
Объект	Адрес	GLA, кв. м	Класс
Смоленский бульвар, 13, стр.1	Смоленский бульвар, 13, стр. 1	15 709	A
Смоленский пассаж (II фаза)	Смоленская площадь, вл. 7-9	9 350	A
DM Tower	Варшавское шоссе, 9	31 850	A
Алкон II	Ленинградский пр-т, 70	20 242	A
Аркус IV	Ленинградский пр-т, вл. 37А	19 100	A

- В пределах Садового кольца в абсолютном выражении объем нового предложения и реконструкции в 5 раз больше прошлогоднего показателя, однако составил только 25 тыс. кв. м в абсолютном значении.
- Впервые с 2016 г. в зоне Бульварного кольца был введен качественный объект «Новый Балчуг» (16 тыс. кв. м).
- По заявлениям девелоперов, в 2020 г. к вводу планируется около 420 тыс. кв. м. офисных площадей.
- Качественные объекты класса А будут превалировать над классом В+: около 261 тыс. кв. м. Доля бизнес-центров класса В+ может составить 38% от общего объема.
- В территориальном разрезе доля объектов в пределах ТТК составит половину от новых объектов (225 тыс. кв. м). Доля нового строительства объектов в пределах МКАД составит почти 30% от общего объема.
- В ММДЦ «Москва-Сити» к вводу планируются новые объекты. Доля прироста в деловом квартале может составить около 14% от общего объема.
- По нашим прогнозам, совокупный объем предложения в 2020 г. может увеличиться на 2-3%. Можно говорить о тенденции восстановления рынка девелопмента офисной недвижимости.

## СПРОС

- По итогам 2019 г. совокупный объем спроса (новые сделки и сделки по пересогласованию договоров аренды) увеличился на 11% по сравнению с 2018 г. (1 млн кв. м) и составил 1,2 млн кв. м.
- По результатам 2019 г. доля сделок по пересогласованию договоров аренды снизилась и составила 21%, что в абсолютном выражении 254 тыс. кв. м. Напомним, что доля сделок 2018 г. достигла 325 тыс. кв. м (30% от общего объема).
- По итогам 2019 г. объем новых реализованных сделок составил 962 тыс. кв. м, что на 25% больше показателя 2018 г. (768 тыс. кв. м).

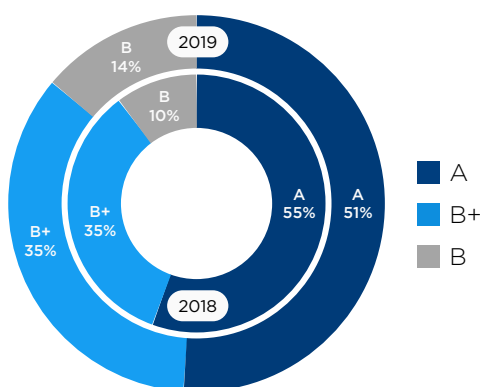
## ДИНАМИКА СПРОСА



Источник: S.A. Ricci

- Рассматривая структуру спроса в разрезе классности, по итогам 2019 г. доля качественных объектов класса А составила чуть больше половины от общего объема сделок – 490 тыс. кв. м, что на 17% больше показателя 2018 г. (419 тыс. кв. м). Доля сделок в объектах класса В+ составила 35% от общего объема, что в абсолютном выражении составило 337 тыс. кв. м. Напомним, что по итогам 2018 г. данный показатель составлял 271 тыс. кв. м.

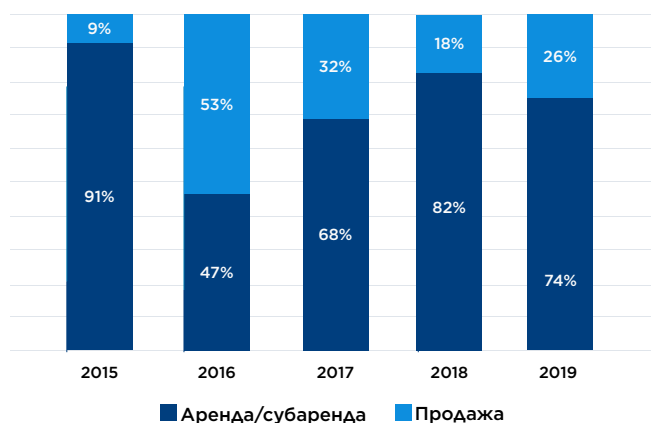
### СТРУКТУРА СПРОСА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО КЛАССАМ



Источник: S.A. Ricci

- Традиционно объем сделок по аренде офисных помещений превалирует над сделками по продажам. В аренду было сдано 715 тыс. кв. м (74% от общего объема). Отметим, что по результату 2018 г. в абсолютном значении показатель был меньше и составлял 632 тыс. кв. м (82% от общего объема).
- По итогу 2019 г. объем сделок по продажам увеличился на 80% по сравнению с прошлым годом (136 тыс. кв. м) и составил 247 тыс. кв. м.

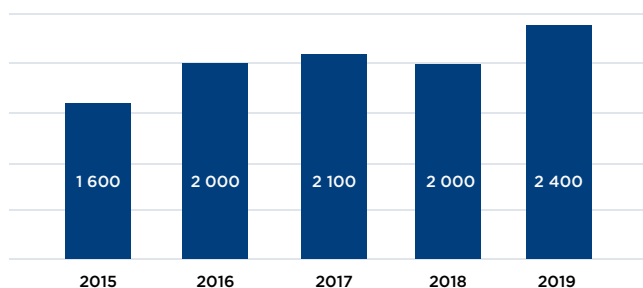
### ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ СПРОСА ПО ТИПУ СДЕЛОК



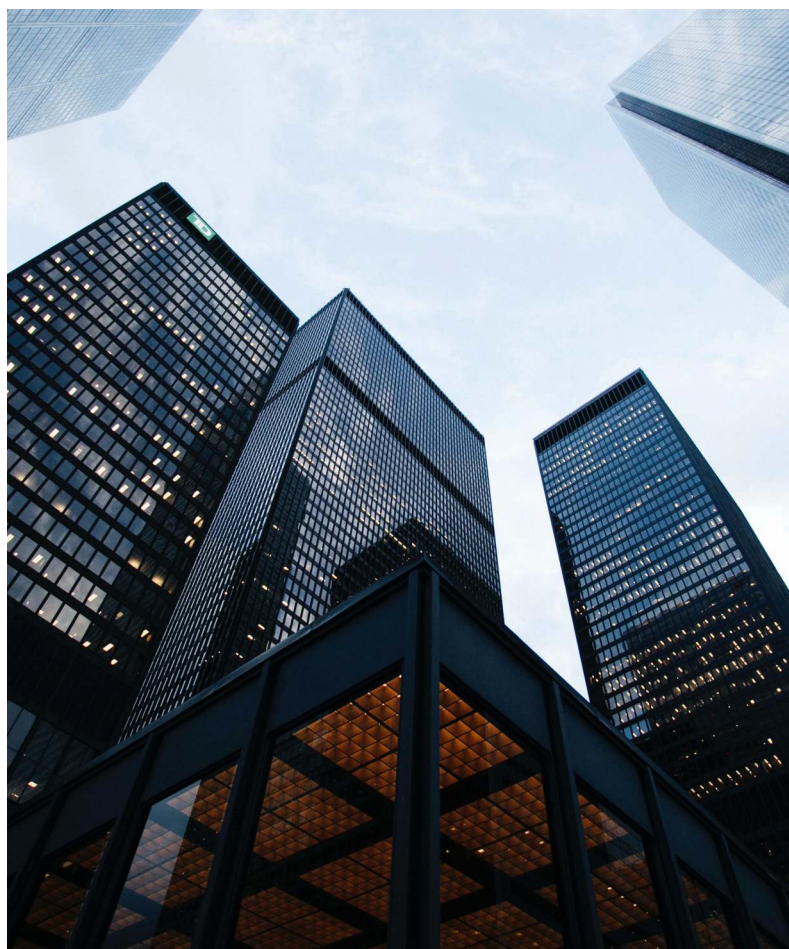
Источник: S.A. Ricci

- По итогам 2019 г. средний размер сделки увеличился на 20% по сравнению с показателем 2018 г. и составил 2,4 тыс. кв. м против 2 тыс. кв. м.
- Количество сделок аренды/покупки офисных площадей до 3 000 кв. м незначительно сократилось и составило 77% от общего показателя. Сделки площадью от 3 000 кв. м до 10 000 кв. м составили 19%. Количество сделок с офисными помещениями более 10 тыс. кв. м увеличилось до 4%.
- По нашим прогнозам, средний размер сделки в 2020 г. будет находиться на уровне 2 200-2 500 кв. м. Ввод новых объектов «открывает дорогу» для совершения крупных сделок.

### ДИНАМИКА РАЗМЕРА СРЕДНЕЙ СДЕЛКИ ЗА 5 ЛЕТ, КВ. М



Источник: S.A. Ricci



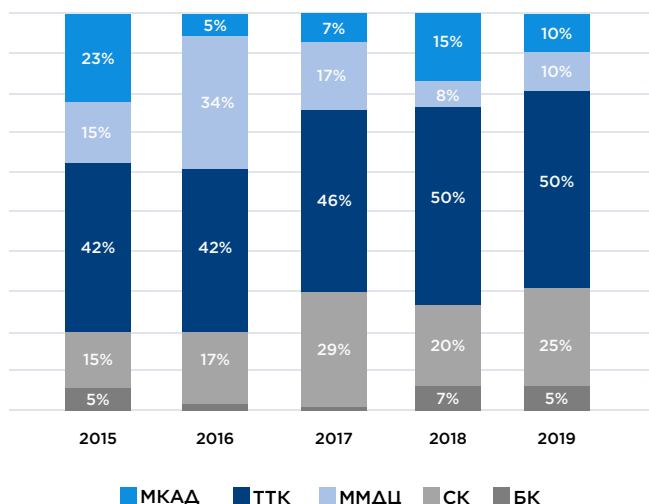
## ПРИМЕРЫ КРУПНЫХ СДЕЛОК В 2019 г.

Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв. м	Клиент	Тип сделки	Квартал
Nagatino i-Land	пр-т Андропова, 18	A	34 000	Райффайзенбанк	Продажа	3Q
Верейская Плаза IV	Верейская ул., 29, стр. 34	B+	31 800	Структуры Правительства Москвы	Продажа*	3Q
Лотте Плаза	Новинский бульвар, 8	A	15 836	Яндекс.Маркет	Аренда	3Q
ОКО (фаза II)	1-ый Красногвардейский, 19	B+	15 415	Росбанк	Аренда	1Q
ОКО	1-Красногвардейский пр-т, 21, стр. 1	A	14 892	Яндекс	Аренда	4Q
White Gardens	Лесная ул., 7,9	A	10 707	Avito	Пересогласование*	4Q
ВТБ Арена Парк	Ленинградский пр-т, 26, стр. 10	A	8 679	СОК	Аренда	2Q
Верейская Плаза III	Верейская ул., 29, стр. 33	B+	7 128	Транстелеком	Аренда*	2Q
ВТБ Арена Парк	Ленинградский пр-т, 35	A	6 754	Тинькофф	Аренда*	4Q
White Gardens	Лесная ул., 7,9	A	3 783	Avito	Аренда*	4Q

\*Сделки S.A. Ricci

- В 2019 г. объем спроса в территориальном разрезе сконцентрировался в ТТК – 50% от общего объема сделок, что в абсолютном выражении составило 470 тыс. кв. м. Как и в прошлом году зона, Садового кольца занимает второе место – 25% от общего объема сделок (234 тыс. кв. м).
- В объектах, расположенных в пределах МКАД и ММДЦ, доля реализованных сделок составила по 10% от общего объема (93 и 96 тыс. кв. м соответственно).
- Центральная часть столицы продолжает испытывать дефицит офисных площадей. Доля сделок в зоне Бульварного кольца несколько снизилась (на 2 п. п.) и в абсолютном выражении составила 49 тыс. кв. м.
- Рассматривая объем сделок по отраслевой принадлежности, итоги 2019 г. скорректировались следующим образом:
  - Доля реализованных сделок финансовыми сектором составила 23% от общего объема. В абсолютном значении данный показатель почти в 3 раза больше результата 2018 г. (76 тыс. кв. м).
  - Представители сферы IT/Технологии/Связи арендовали на 14% больше офисных помещений по сравнению с 2018 г. (140 тыс. кв. м), и по итогу 2019 г. результат составил 161 тыс. кв. м.
  - Доля компаний по производству составила 10% от общего объема, что в абсолютном выражении – 94 тыс. кв. м.

### ДИНАМИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СПРОСА ПО КОЛЬЦЕВЫМ ЗОНАМ МОСКВЫ



Источник: S.A. Ricci

## СТРУКТУРА СПРОСА ПО ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ



Источник: S.A. Ricci

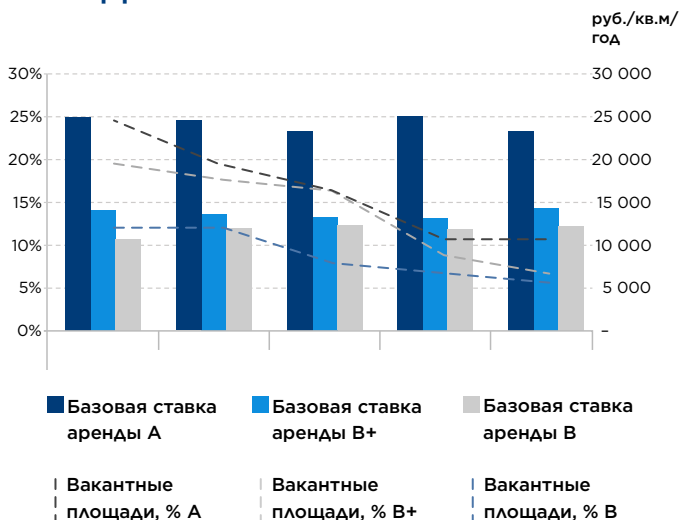
## ВАКАНТНОСТЬ

- Средний уровень вакансии снизился на 1,3 п. п и составил 7,7% по итогам 2019 г.
- В объектах класса А уровень вакансии снизился до 10,4% несмотря на ввод в эксплуатацию новых качественных объектов в 2019 г.
- Вакансия в классе В+ снизилась на 2,4 п. п до отметки в 6,6%.
- В классе В по итогам 2019 г. средний уровень свободных офисных площадей снизился незначительно и составил 5,5%.

## СТАВКИ

- Средневзвешенная арендная ставка выросла за год на 2,2% и составила 18 400 руб./кв. м/год (совокупно по всем классам А, В+ и В.).
- В объектах класса А средний уровень арендной ставки по итогам года составил 24 000 руб./кв. м/год, что ниже прошлогоднего показателя на 3%. Коррекция ставки объясняется, с одной стороны, маркетингованием новых объектов, с другой – снижением торга со стороны собственников.
- Площади класса В+ подорожали за год на 9,2%: средневзвешенная ставка аренды по итогам 2019 г. составила 14 300 руб./кв. м/год.
- Ставка аренды в объектах класса В увеличилась в пределах коррекции на 2,5 % и составила 12 200 руб./кв. м/год.

## СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ И УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ



Источник: S.A. Ricci



# КОНТАКТЫ



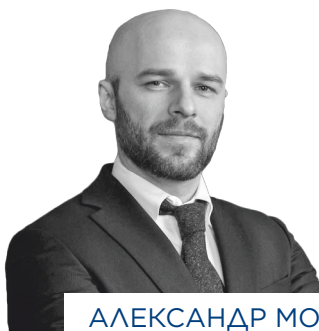
**АЛЕКСЕЙ БОГДАНОВ**  
Управляющий партнер

✉ alexey.bogdanov@ricci.ru



**ДМИТРИЙ ЖИДКОВ**  
Партнер  
Департамент Офисной  
Недвижимости

✉ dmitry.zhidkov@ricci.ru



**АЛЕКСАНДР МОРОЗОВ**  
Генеральный директор  
Консалтинг, исследования и оценка

✉ alexander.morozov@ricci.ru



**ДМИТРИЙ АНТОНОВ**  
Директор отдела Продаж  
и Приобретений  
Департамент офисной недвижимости

✉ dmitry.antonov@ricci.ru



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



За 14 лет работы в России мы провели более 900 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью превышающей 5 млрд долларов США.



Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали S.A. Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости



Клиентами компании являются:

- Commerzbank Eurasia
- Внешэкономбанк
- Внешторгбанк
- НПФ Норильский Никель
- VTB Capital
- O1 Properties
- Дон-строй
- KR Properties
- Central Properties
- ТНК-BP
- nVidia
- Mars
- Leroy Merlin
- Спортмастер
- X5 Group
- М.Видео
- Nestle
- Metro Group
- Винэксим

и многие другие.



📍 Россия, Москва,  
Большой Саввинский пер., 11

☎ Тел.: +7 (495) 790 71 71

Все данные в отчете собраны компанией S.A. 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 S.A. 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. S.A. 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 S.A. Ricci в письменной форме.