

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Итоги 2021 года
и прогнозы на 2022 год

Москва

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

- По итогу 2021 г. мы видим, что пандемия не оказала серьезного влияния на результаты — поступательное развитие офисного сегмента как со стороны арендаторов, так и со стороны застройщиков:
 - несмотря на то, что по итогу 2021 г. новый объем строительства был сформирован почти на 70% объектами под конечного пользователя, на рынке был зафиксирован максимальный ввод новых объектов за последние 5 лет;
 - офисный сегмент изменил пассивную стратегию на активную, перейдя от этапа мониторинга рынка к фактической реализации сделок;
 - по итогам 2021 года был зафиксирован ежеквартальный рост спроса;
 - изменение формата продукта оказало влияние на структуру спроса: наиболее востребованными оказались площади до 1000 кв. м, что также привело к сокращению среднего размера сделки;
 - было отмечено сокращение уровня вакансии во всех классах, а также наблюдался сдержанный рост средневзвешенной ставки аренды.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК

- По итогам 2021 г. объем инвестиций в офисный сегмент составил \$357 млн. Напомним, что по итогу 2020 г. данный показатель был на уровне \$1 млрд. Отметим, что сокращение объема инвестиций наблюдалось во всех сегментах, кроме покупки земельных участков под девелопмент, где объем сделок вырос почти на 70%.
- Москва остается наиболее востребованной локацией для инвестиций в офисный сегмент — 80% от общего объема вложений.
- Доля представителей инвестиционных компаний составила 36% от общего объема, что в абсолютном выражении — \$128 млн. Доля инвестиционных сделок, реализованных девелоперскими компаниями, зафиксирована на уровне 7% от объема вложений
- Ставка капитализации по итогам 2021 г.:
 - для объектов класса А: 8,5-9,0%;
 - для объектов класса В+: 9,5-10,5%;
 - для объектов класса В: 11-12%.

| Показатель по итогам 2021 г. | Класс А | Класс В+ | Класс В |
|--------------------------------------|---------|----------|---------|
| Объем общего предложения, млн кв. м | 7,0 | 5,9 | 4,0 |
| Объем нового предложения, тыс. кв. м | 524 | 14 | - |
| Объем сделок, тыс. кв. м | 368 | 231 | 120 |
| Доля вакантных площадей, % | 11,4% | 9,0% | 7,3% |
| Ставка аренды*, руб./кв. м/год | 25 400 | 16 700 | 12 600 |

Источник: S.A. Ricci

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

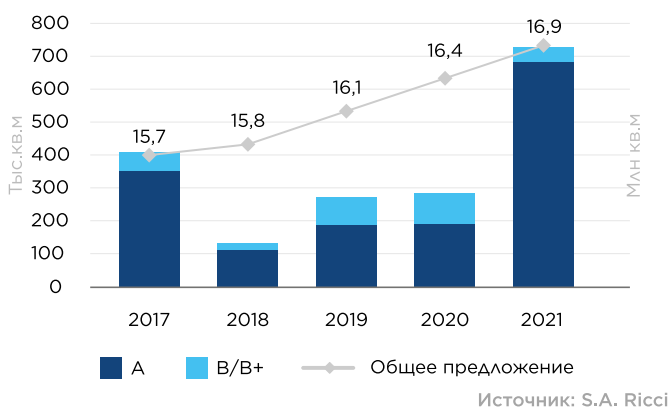


ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- В 2021 г. объем нового строительства офисных объектов стал рекордным за последние 6 лет и составил 538 тыс. кв. м. Отметим, что почти 70% сформировано несколькими крупными объектами формата built-to-suit, которые будут использованы под размещение государственных организаций. Совокупный объем офисных площадей по состоянию на конец 2021 г. составил 16,9 млн кв. м.

- В территориальном разрезе по итогу 2021 г. доля нового строительства в зоне МКАД составила 46% от объема новых площадей (в абсолютном выражении 249 тыс. кв. м), при этом 232 тыс. кв. м из этих площадей — строительство под конечного пользователя.
- Объем нового предложения в зоне ТТК зафиксирован на уровне 223 тыс. кв. м, однако стоит учитывать, что почти 60% этого показателя сформировано объектами под конечного пользователя.
- В зоне Садового кольца офисный рынок пополнился тремя новыми объектами (совокупный объем этих зданий 60 тыс. кв. м), что является рекордным значением за последние 5 лет.
- В территориальной зоне Бульварного кольца в эксплуатацию был введен один офисный объект. Таким образом, доля нового ввода в данной зоне составила 2% от всего нового предложения.

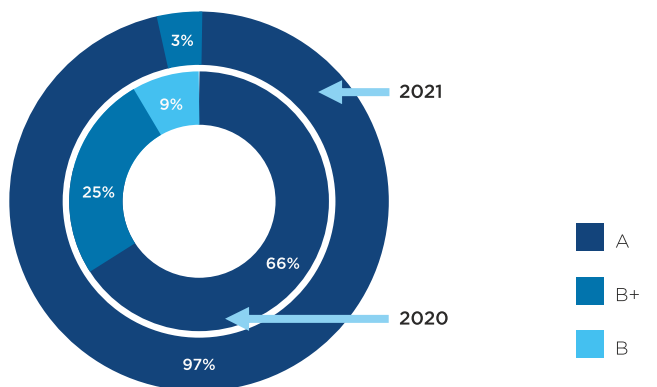
ПРИРОСТ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ



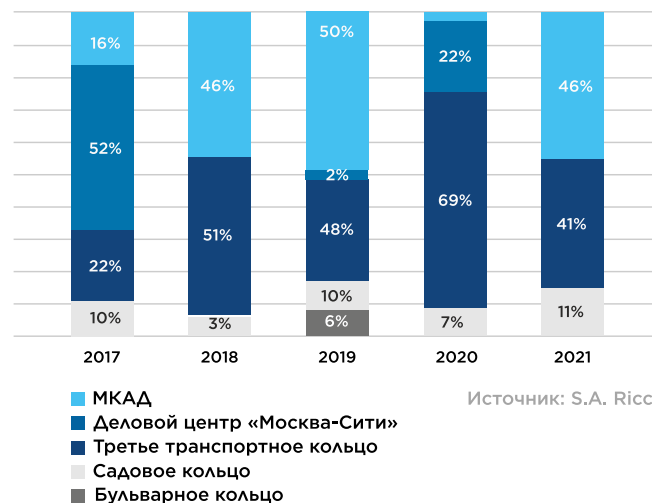
- Объем ввода новых офисных площадей класса А составил 524 тыс. кв. м (97% от общего объема нового предложения). Доля офисного пространства класса В+ составила 3% от нового введенного объема офисных площадей (14 тыс. кв. м).

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССАМ

Внешний круг: Новое предложение, 2021 г.
Внутренний круг: Новое предложение, 2020 г.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КОЛЬЦЕВЫМ ЗОНАМ



- По заявлению застройщиков, в 2022 г. объем нового строительства может составить порядка 650 тыс. кв. м офисных площадей.

ПРИМЕРЫ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ, ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2021 Г.

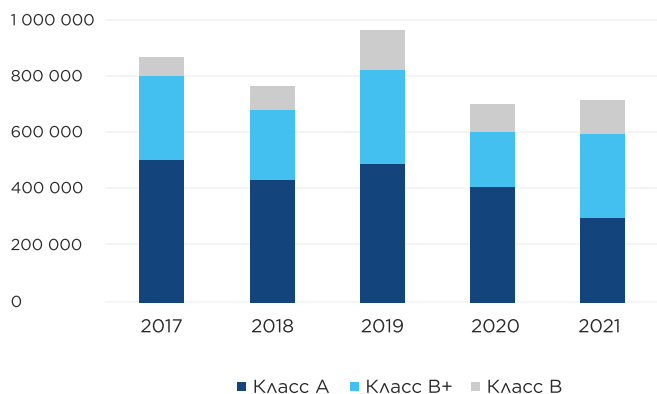
| Название | Адрес | GLA, кв. м | Класс |
|-------------------------------|---------------------------------|------------|-------|
| Ростех-сити (1 очередь) | Волоколамское шоссе, 75А | 152 000 | A |
| AFI2B | 2-я Брестская улица, вл. 50/2 | 38 055 | A |
| 1-й Земельный переулок, 7/2с1 | 1-й Земельный переулок, 7/2с1 | 26 425 | A |
| Деловой центр Хуамин | ул. Вильгельма Пика, вл. 14 | 20 426 | A |
| Аркус IV | Ленинградский проспект, вл. 37А | 18 268 | A |
| Смоленский бульвар, 13, стр.1 | Смоленский бульвар, 13, стр.1 | 15 709 | A |

Источник: S.A. Ricci

СПРОС

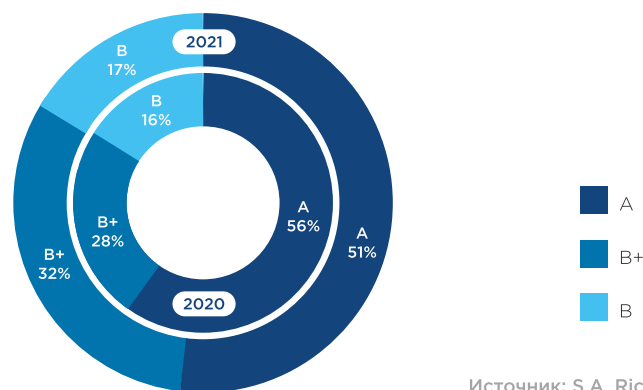
- По итогу 2021 г. совокупный объем реализованных сделок¹ практически сопоставим с показателем 2020 г. (1, 050 млн) и составил 1, 069 млн кв. м.
- Объем сделок по пересогласованию договоров аренды² также увеличился незначительно по сравнению с 2020 г. (334 тыс. кв. м) и составил 350 тыс. кв. м.
- Объем новых сделок³ по итогу 2021 г. насчитывает 719 тыс. кв. м, что на 0,5% больше показателя 2020 г. (716 тыс. кв. м).
- Объем сделок в разрезе классности был сформирован в основном качественными объектами класса А (51% от объема новых сделок) и составил 368 тыс. кв. м, что во многом является следствием изменения структуры нового предложения, где доминируют здания класса А. Показатель спроса в объектах класса В+ был на уровне 231 тыс. кв. м.

ДИНАМИКА СПРОСА



Источник: S.A. Ricci

СТРУКТУРА СПРОСА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО КЛАССАМ



Источник: S.A. Ricci

- Рассматривая структуру спроса по типу сделок (аренда/ продажа помещений) по итогу 2021 г. показатель арендованных офисных площадей составил 648 тыс. кв. м.

¹ Совокупный объем сделок включает в себя: новые сделки по аренде, субаренде и продаже, а также сделки по пересогласованию договоров аренды.

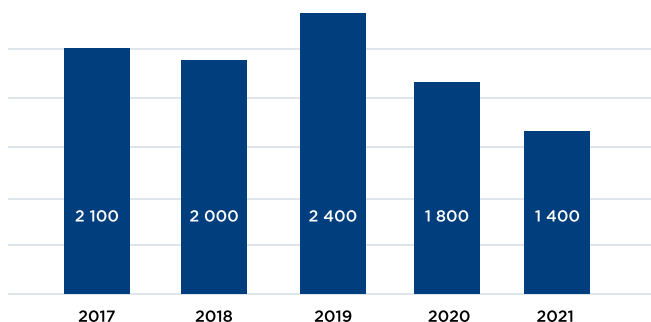
² Сделки по пересогласованию договоров аренды включают в себя: договоры пересогласования финансовых условий, продление или отказ от площадей

³ Новые сделки включают в себя: новые сделки по аренде, субаренде и продаже.

- Примечательно, что тенденция по приобретению в собственность офисных площадей размером до 1000 кв. м продолжается. По итогу 2021 г. объем сделок данного типа составил почти 80% от всего объема проданных офисных площадей. Напомним, что низкая деловая активность наблюдалась в течение 2020 г., а также снижение ключевой ставки ЦБ РФ. Только начиная с осени 2020 г. деловая активность начала восстанавливаться. Покупатели переключились с банковских продуктов на офисную недвижимость и начали активно использовать офисный сегмент как инвестиционный инструмент.
- Средний размер сделки по итогу 2021 г. сократился на 22% по сравнению с показателем 2020 г. (1,8 тыс. кв. м) и составил 1,4 тыс. кв. м.

- Доля сделок арендованных и купленных офисных площадей до 3 000 кв. м по итогу 2021 г. зафиксирована на уровне 89% от всех совершенных сделок. Количество сделок площадью от 3 000 до 10 000 кв. м составило 10% от всех совершенных сделок. Спрос на площади более 10 000 кв. м был крайне низким и составил всего 1%.

СРЕДНЕЙ РАЗМЕР СДЕЛКИ ЗА 5 ЛЕТ, КВ. М



*2020 г. не учитывает крупные сделки

Источник: S.A. Ricci



НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ СДЕЛКИ 2021 Г.

| Объект | Адрес | Класс | Площадь, кв. м | Клиент | Тип сделки | Квартал |
|---------------------------------|---------------------------------------|-------|----------------|-----------------|-------------------|---------|
| Искра-парк | Ленинградский проспект, 35с2 | A | 24 600 | Ozon | Аренда | 3Q |
| Neva Towers | 1-ый Красногвардейский, 22, стр. 1 | A | 20 834 | Яндекс Go | Аренда | 3Q |
| Даниловский форт | Новоданиловская набережная, 10 стр. 1 | B+ | 12 869 | СберТех | Пересогласование* | 4Q |
| ВТБ Арена парк (фаза II, стр.8) | Ленинградский проспект, 36/41 | A | 10 888 | Inex Multispace | Аренда | 3Q |
| Алкон | Ленинградский проспект, 72с1 | A | 9 266 | ГазпромМедиа | Аренда | 4Q |
| 1-й Земельный переулок, 7/2с1 | 1-й Земельный переулок, 7/2с1 | A | 9 049 | Совкомбанк | Аренда | 2Q |

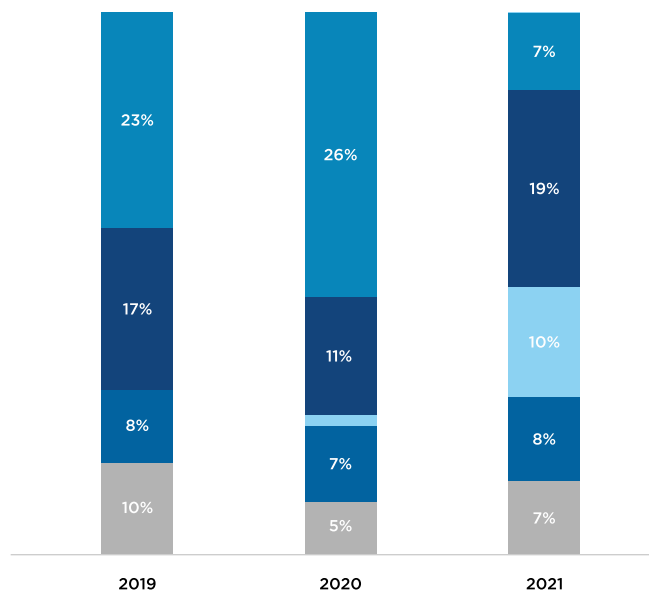
*Сделки: S.A. Ricci

Источник: S.A. Ricci

- Рассматривая структуру спроса в территориальном разрезе, по итогу 2021 г. наибольший объем сделок сконцентрировался в зоне ТТК — 353 тыс. кв. м (50% от общего объема сделок), что на 22% меньше показателя прошлого года (450 тыс. кв. м).
- Объем сделок в территориальной зоне Садового кольца возвращается к показателю доковидного периода. По итогу 2021 г. спрос в данной зоне увеличился на 51% по сравнению с 2020 г. и составил 144 тыс. кв. м.
- Объем спроса в Деловом центре «Москва-Сити» возрос на 65% по сравнению с результатом 2020 г. (57 тыс. кв. м) и составил 94 тыс. кв. м. Отметим, что по состоянию на конец 2021 г. уровень вакансии в данной зоне находится на максимально низком уровне за всю историю офисного рынка.
- В территориальной зоне МКАД объем реализованных сделок увеличился на 14% по сравнению с прошлым годом и составил 74 тыс. кв. м.
- Объем спроса в центральной части столицы (Бульварное кольцо) сократился на 18%: 39 против 48 тыс. кв. м.

- Структура спроса по отраслевой принадлежности по результату 2021 г. незначительно скорректировалась по отношению к прошлому году.
 - Доля реализованных сделок представителей сферы IT/Технологии/Связи составила 19% от общего объема, что в абсолютном выражении — 135 тыс. кв. м.
 - Представители электронной коммерции купили/арендовали 73 тыс. кв. м (10% от общего объема).
 - Объем сделок смарт офисов / коворкингов по итогу 2021 г. составил 57 тыс. кв. м.

СТРУКТУРА СПРОСА ПО ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ



ДИНАМИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СПРОСА ПО КОЛЬЦЕВЫМ ЗОНАМ МОСКВЫ

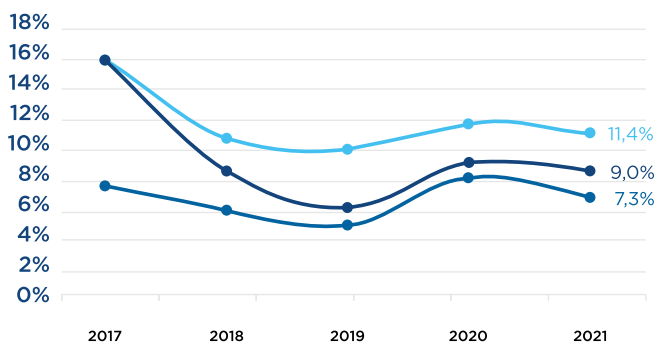


- По результату 2021 г. IT-компании заняли лидирующую позицию, крупные экосистемы проявляют высокую заинтересованность в реализации сделок, продолжает расти роль операторов сервисных офисов.

ВАКАНТНОСТЬ

- Средний уровень вакансии на рынке офисной недвижимости (в совокупности по всем классам А, В+ и В) снизился на 0,7 п. п. по сравнению с результатом конца 2020 г. (10,2%) и составил 9,5%.
- По итогам 2021 г. мы отмечаем сокращение уровня вакантных площадей во всех классах. В качественных объектах класса А уровень вакантных площадей снизился на 0,6 п. п. по сравнению с показателем конца 2021 г. и составил 11,4%.
- Показатель вакантных площадей в классе В+ сократился на 0,5 п. п. по сравнению с концом 2020 г. и составил 9%.
- Уровень вакантности в объектах класса В также снизился (-1,2 п. п.) по сравнению с концом 2020 г. и составил 7,3%.
- Несмотря на то, что объем нового предложения стал рекордным за последнее 5 лет, для рынка было доступно всего лишь 33% нового предложения, а следовательно, наблюдается растущий дефицит качественных офисных площадей, особенно в центральной части столицы.

УРОВЕНЬ ВАКАНТНОСТИ



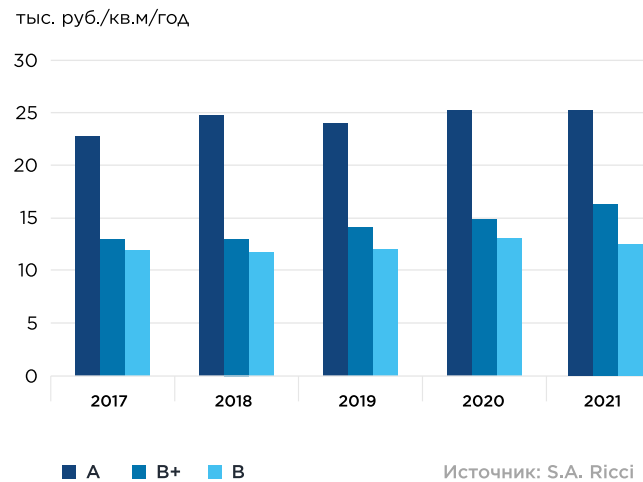
- Вакантные площади, % А
- Вакантные площади, % В+
- Вакантные площади, % В

Источник: S.A. Ricci

СТАВКИ

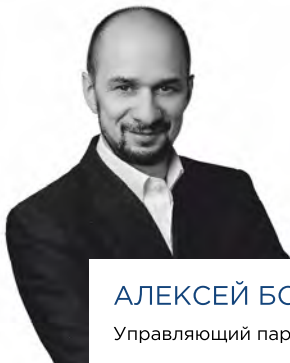
- По итогу 2021 г. средневзвешенная арендная ставка в объектах класса А увеличилась на 0,4% по сравнению с концом 2020 г. и составила 25 400 руб./кв. м/год.
- В объектах класса В+ показатель средневзвешенной ставки аренды увеличился по сравнению с концом 2020 г. и составил 16 700 руб./кв. м/год.
- По итогу 2021 г. средневзвешенная ставка аренды в классе В составила 12 600 руб./кв. м/год.
- Дефицит предложения и активность спроса оказало значительное влияние на рост средневзвешенной ставки. Более того, можно говорить о том, что рынок стал «рынком арендодателя».

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ



Источник: S.A. Ricci

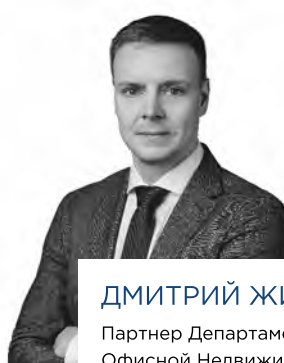
КОНТАКТЫ



АЛЕКСЕЙ БОГДАНОВ

Управляющий партнер

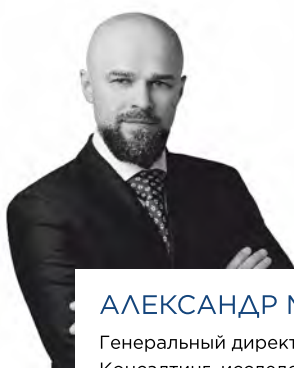
✉ alexey.bogdanov@ricci.ru



ДМИТРИЙ ЖИДКОВ

Партнер Департамента
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 15 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.