



**ОБЗОР
РЫНКА
ОФИСНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**

I квартал
2020

Москва

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОБЫТИЯ

- По итогам I кв. 2020 г. объем нового предложения составил 85 тыс. кв. м офисных площадей. До конца года к вводу запланировано около 400 тыс. кв. м.
- Совокупный объем спроса за I кв. 2020 г. вырос вдвое, в том числе сделки по пересогласованию договоров аренды, доля которых снижалась с 2015 года.
- Динамика вакантности (в совокупности по всем класса А, В+ и В) изменила тренд со снижающегося на увеличивающийся. Совокупный объем вакантных площадей вырос на 0,2 п. п. и составил 7,9%.
- Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды увеличилась на 0,5% и по итогу I кв. 2020 г. и составила 18 500 руб./кв. м/год.

Показатель по итогам I квартала 2020 г.	Класс А	Класс В+	Класс В
Объем нового предложения, тыс. кв. м	51	34	-
Объем сделок, тыс. кв. м	96	47	12
Доля вакантных площадей	9,3%	8,2%	5,7%
Ставка аренды*, руб./кв.м/год	24 500	14 400	12 500

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

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК

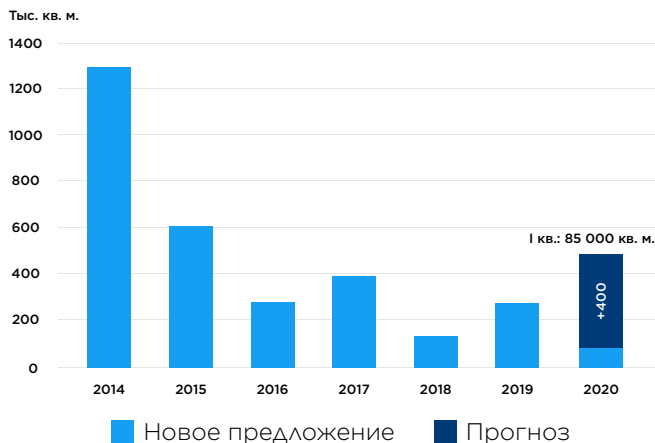
- В I кв. 2020 г. объем инвестиций в офисный сегмент составил \$309 млн (42% от общего объема). Напомним, что в аналогичном периоде 2019 г. инвестиционная активность практически отсутствовала (менее \$10 млн).

- Доля представителей финансово-инвестиционных компаний составила 30% от общего объема, что в абсолютном выражении — \$91 млн. Девелоперские компании приобрели офисной недвижимости на сумму \$185 млн.
- Ставка капитализации:
 - для объектов класса А: 9,0–9,5%;
 - для объектов класса В+: 10,0–10,5%;
 - для объектов класса В: 11–12%.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- В I кв. 2020 г. в эксплуатацию было введено 85 тыс. кв. м. Напомним, что в аналогичных периодах 2018 и 2019 гг. прирост новых качественных объектов отсутствовал. Отметим, что 41% нового предложения в I кв. 2020 г. был сформирован проектом Суворов Плаза (штаб-квартира Сбербанка). Совокупный объем нового предложения по итогам I кв. 2020 г. составил 16,2 млн кв. м.
- Доля качественных объектов класса А составила 60% от общего объема, что в абсолютном выражении — 51 тыс. кв. м. Прирост нового предложения в классе В+ был сформирован МФК KVARTAL WEST (34 тыс. кв. м).
- Объем нового предложения в зоне Третьего Транспортного кольца (ТТК) составил 69 тыс. кв. м (81% от общего объема). В пределах Садового кольца (СК) был введен один объект — Смоленский Пассаж (II фаза).
- В связи со сложившейся неблагоприятной ситуацией с COVID-19, строительство новых офисных объектов будет частично перенесено. Объекты, строительство которых было начато, реализуются в прежнем режиме. Прирост нового предложения может составить почти 400 тыс. кв. м. Стоит отметить, что по-прежнему качественные объекты, с развитой инфраструктурой и с хорошей локацией будут превалировать.

ДИНАМИКА ПРИРОСТА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

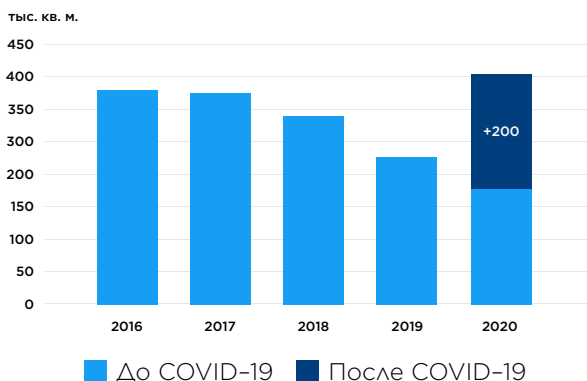


Источник: S.A. Ricci

СПРОС

- По результатам первых 3-х месяцев 2020 г. совокупный объем спроса (новые сделки по аренде/продаже и сделки по пересогласованию договоров аренды) увеличился почти в 2 раза по сравнению с показателем I кв. 2019 г. (125 тыс. кв. м) и составил 229 тыс. кв. м.
- Показатель сделок по пересогласованию договоров аренды увеличился на 73% по сравнению с показателем I кв. 2019 г.: (43 тыс. кв. м) и составил 75 тыс. кв. м.
- До конца года ожидается значительное увеличение активности совершения сделок по пересогласованию. Показатель снижался с 2015 г. и прогнозировался на уровне 200 тыс. кв. м по итогам 2020 г. С учетом сложившейся ситуации в 2020 г. показатель может вырасти до 350-400 тыс. кв. м.

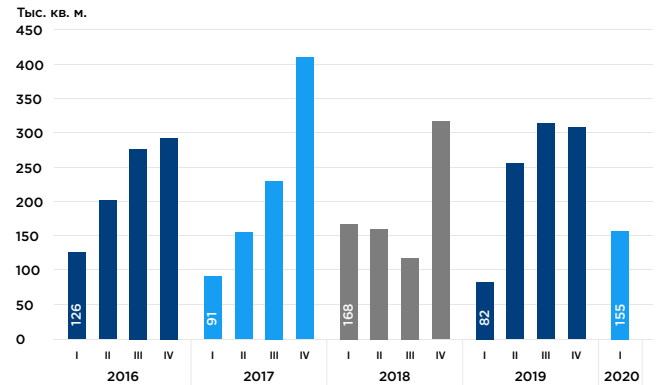
ДИНАМИКА СДЕЛОК ПО ПЕРЕСОГЛАСОВАНИЮ СДЕЛОК АРЕНДЫ



Источник: S.A. Ricci

- В I кв. 2020 г. объем новых сделок по аренде/продаже составил 155 тыс. кв. м, что почти в 2 раза больше показателя аналогичного периода 2019 г. (82 тыс. кв. м).

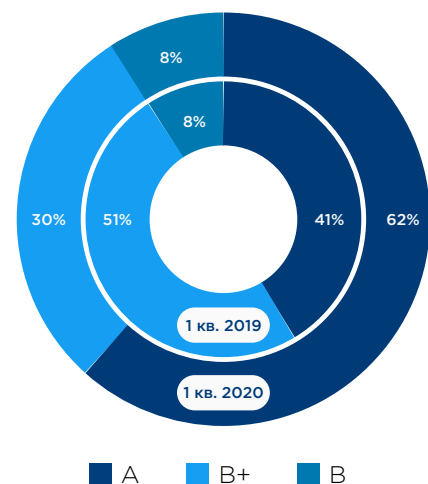
ПОКВАРТАЛЬНАЯ ДИНАМИКА СПРОСА



Источник: S.A. Ricci

- В разрезе классности, доля реализованных сделок в качественных объектах класса А составила 62% от общего объема, что в абсолютном выражении — 96 тыс. кв. м. Данный результат почти в 3 раза больше показателя I кв. 2019 г. (34 тыс. кв. м).
- В I кв. 2020 г. спрос в объектах класса В+ составил 47 тыс. кв. м, что на 12% больше показателя аналогичного периода 2019 г. — 42 тыс. кв. м.

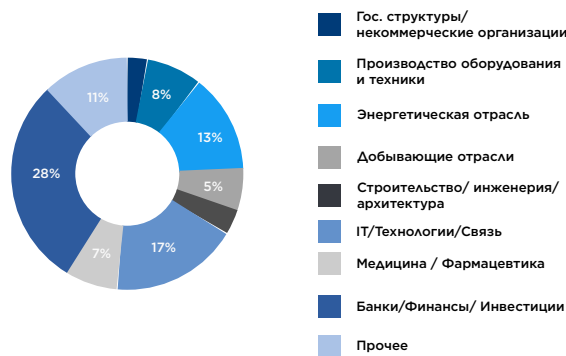
СТРУКТУРА СПРОСА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО КЛАССАМ



Источник: S.A. Ricci

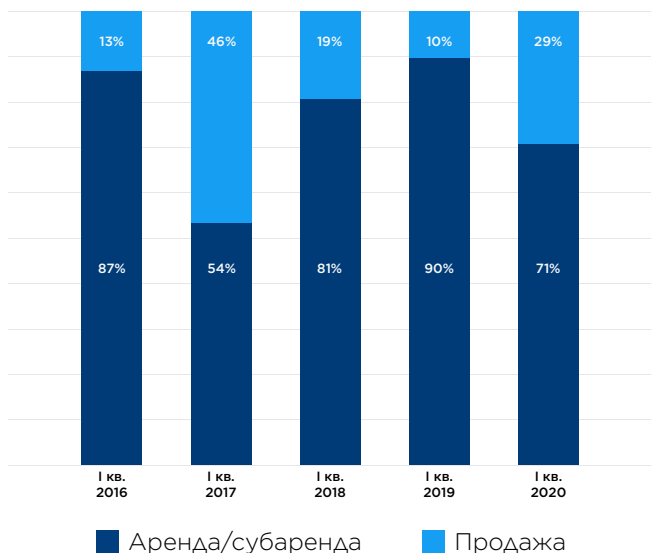
- В абсолютном значении объем проданных офисных помещений составил 44 тыс. кв. м (29% от общего объема). Отметим, что такой показатель сформирован несколькими крупными сделками.
- Доля арендованных помещений составила 71% от общего объема, что в абсолютном выражении — 110 тыс. кв. м. Напомним, что в аналогичном периоде 2019 г. фактически весь реализованный объем пришелся на аренду.

СТРУКТУРА СПРОСА ПО СФЕРАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ



Источник: S.A. Ricci

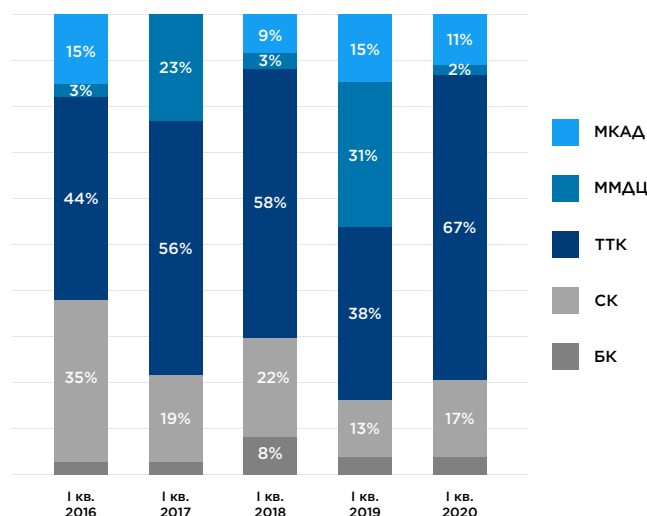
СТРУКТУРА СПРОСА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ТИПУ СДЕЛОК



Источник: S.A. Ricci

- По итогам I кв. 2020 г. доля российских компаний составила 84% от общего объема, что на 7 п. п. больше результата аналогичного периода 2019 г. Доля представителей иностранных компаний уменьшилась по сравнению с I кв. 2019 г. на 7 п. п. и составила 16%.
- По итогу первых 3-х месяцев 2020 г. спрос в территориальном разрезе традиционно локализуется в зоне ТТК: было арендовано/приобретено 67% от общего объема (104 тыс. кв.). В зоне Садового кольца доля сделок увеличилась до 17% (26 тыс. кв. м). В зоне Бульварного кольца и ММДЦ доля составила 3% и 2% соответственно — спрос сдерживается «отсутствием» предложения.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ СПРОСА ПО КОЛЬЦЕВЫМ ЗОНАМ



Источник: S.A. Ricci

- В I кв. 2020 г. продолжил расти средний размер сделки: увеличение по сравнению с I кв. 2019 г. с 1 500 кв. м до 2 300 кв. м. По итогам 2019 г. средний размер сделки составлял 2 400 кв. м.
- Рассматривая структуру спроса по профилям арендаторов в I кв. 2020 г. существенных изменений не было.
 - Финансово-инвестиционный сектор — 28% от общего объема.
 - Представители телекоммуникации и IT компаний — 17%.
 - Компании, работающие в энергетической отрасли — 13% от общего объема.

- По нашим прогнозам, по итогам 2020 г.:
 - Основная доля новых сделок придется на IV кв. 2020 г., при этом объем новых сделок снизится до показателей 2014 и 2015 гг. и может составить порядка 500 тыс. кв. м.
 - Доля сделок по «пересогласованию» вырастет на 50-60%, сделки будут совершаться летом-осенью 2020 г.
- Децентрализация и усиление спроса за пределами ТТК.
- Повышенный спрос на коворкинги.
- Коррекция стратегических планов арендаторов на развитие, перенос на 2021-2022 гг.

ПРИМЕРЫ КРУПНЫХ СДЕЛОК ЗА I КВ. 2020 Г.

Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв. м	Клиент	Тип сделки
Парк Легенд	Автозаводская ул., 23	A	27 736	Альфа Страхование	Покупка
Сириус Парк	Каширское шоссе, 3, к.2, стр. 16	B+	11 445	РАСУ	Аренда*
Алкон II	Ленинградский пр-т, 70	A	7 621	Novartis	Аренда
White Gardens	Лесная ул., 9	A	5 873	Royal Dutch Shell	Аренда

*Сделки S.A. Ricci

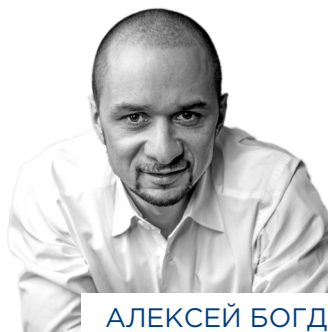
СТАВКИ

- По результатам первых 3-х месяца 2020 г. средневзвешенная ставка аренды по всем классам (в совокупности A, B+ и B) увеличилась на 0,5% и составила 18 500 руб./кв. м/год. Отметим, что увеличение ставок в основном сконцентрировалось в центральных районах Москвы.
- В объектах класса A ставка аренды увеличилась на 2% по сравнению с концом 2019 г. и составила 24 500 руб./кв. м/год.
- Показатель средневзвешенной ставки аренды в классе B+ увеличился на 0,7% и составил 14 400 руб./кв. м/год.
- Средневзвешенная ставка аренды в объектах класса B увеличилась и составила 12 500 руб./кв. м/год.
- Рост ставок в I кв. 2020 г. не отражает ситуации с пандемией. По итогам года прогнозируется снижение среднерыночной арендной ставки. Снижение будет происходить неравномерно, в зависимости от ситуации в определенных районах и офисных кластерах.

ВАКАНТНОСТЬ

- По итогам I кв. 2020 г. показатель уровня вакантных площадей (в совокупности по всем классам A, B+, B) увеличился на 0,2 п. п. и составил 7,9%.
- Уровень вакантных площадей в качественных объектах класса A снизился на 1 п. п. по сравнению с концом 2019 г. и составил 9,3%.
- В классе B+ доля свободных офисных площадей увеличилась почти на 2 п. п. и составила 8,2%. Такой результат сформирован, с одной стороны, выходом новых объектов, с другой — освобождением крупных блоков в нескольких бизнес-центрах.
- Показатель свободных площадей в объектах класса B увеличился 0,2 п. п. и составил 5,7%.
- По итогам 2020 г. ожидалось снижение вакансии до 6%, но в связи со сложившейся ситуацией, прогноз изменен на рост до 11-13%.

КОНТАКТЫ



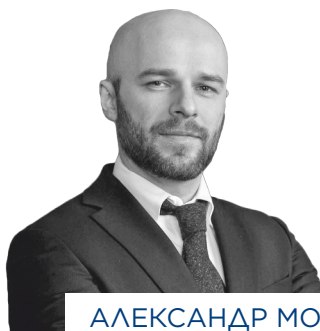
АЛЕКСЕЙ БОГДАНОВ
Управляющий партнер

✉ 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 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.