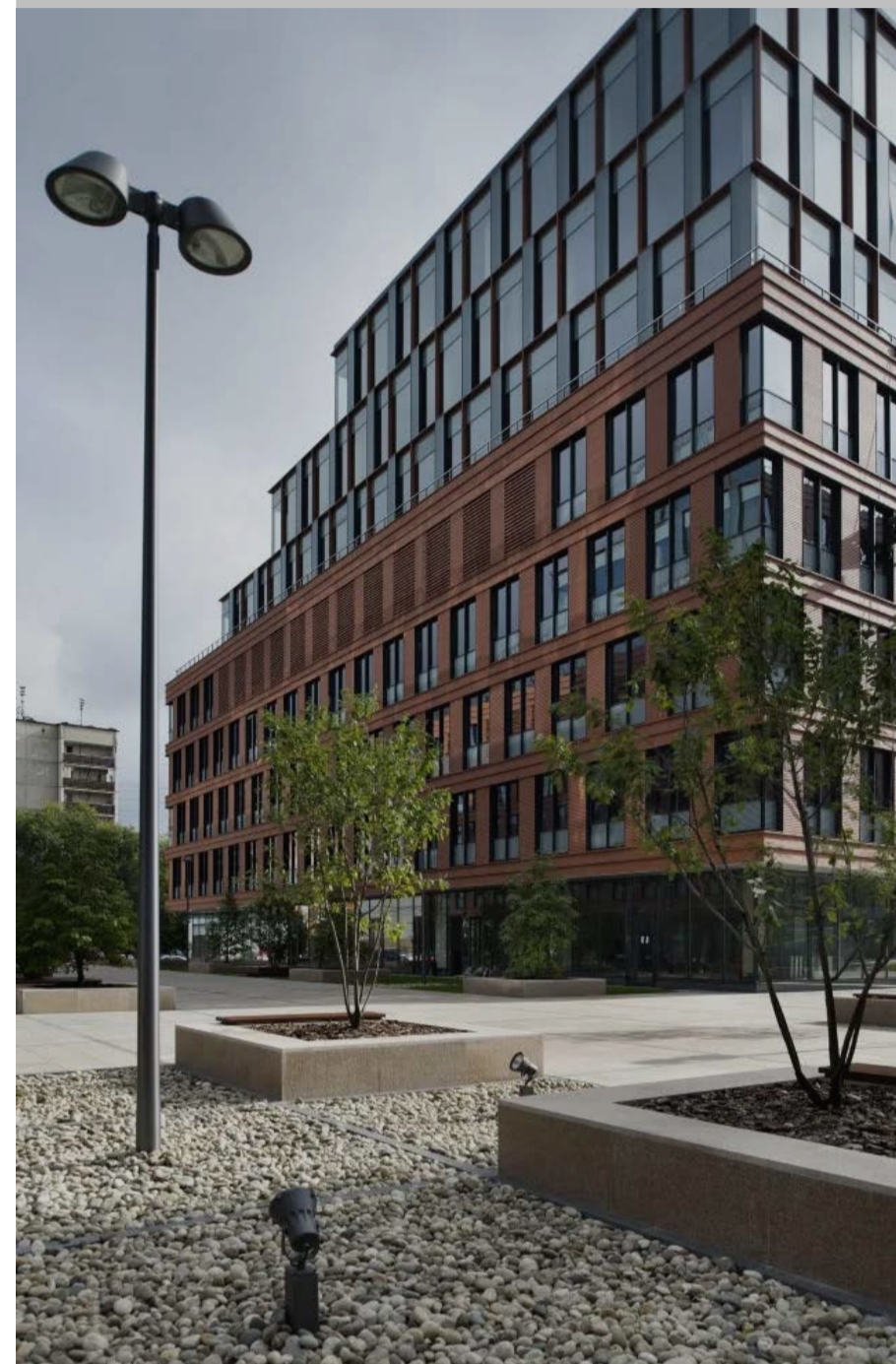


# ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



## Общие тенденции

- В течение 2022 г. рынок офисной недвижимости Московского региона миновал несколько стадий. В начале года привычно следовал трендам 2021 г., после чего характеризовался пассивностью, а с середины 2022 г. начал активно реагировать на изменения бизнес-среды.
- Прошедший год ознаменовался приостановкой новых проектов и переносом сроков завершения строительства половины объема, запланированного к вводу. Совокупный объем нового предложения по итогам 2022 г. составил 340 тыс. кв. м, что ниже прошлогоднего значения на 35%.
- В течение отчетного периода значительные доли заняли сделки по пересогласованию (19%) и расторжению договоров аренды (18%). Перед компаниями стояла задача оптимизации затрат, частично выполняющаяся путем поиска субарендаторов, частично за счет отказа от излишков площадей.
- За счет освобождения офисов компаниями на рынке значительно выросла вакансия (12,5% или +3 п. п.), а также увеличился кластер субаренды, который на конец года находится на уровне 250-300 тыс. кв. м.
- Наибольший прирост свободных площадей характерен для офисов А класса (+ 4 п. п.), где вакансия на конец 2022 г. составила более 15%.
- Тем не менее, рынок был достаточно оживлен, мы увидели крупные сделки продажи офисов, преимущественно со стороны крупных российских, в том числе системообразующих компаний. Общий объем новых сделок при этом достиг 668 тыс. кв. м, снизившись, с учетом всех негативных факторов, только на 7%.
- Среднерыночная ставка аренды за год практически не изменилась и равна 21 900 руб./кв. м/год. На протяжении года собственники преимущественно не корректировали ставки в своих объектах, при этом волатильность среднего значения объяснялась новой вакансией и новыми площадями в рынке.
- На фоне растущего предложения вакантных площадей, увеличивался дисконт от запрашиваемой ставки аренды – до 15-20%.
- В 2023 году мы ожидаем сохранения спроса на текущем уровне. Доля сделок по пересогласованию и отказу от площадей будет сокращаться, так как БОльший их потенциал был исчерпан в течение 2022 г.
- На фоне возросшей вакансии, ставки аренды скорректируются в сторону снижения как за счет снижения запрашиваемых ставок, так и за счет предоставляемого дисконта в процессе переговоров.

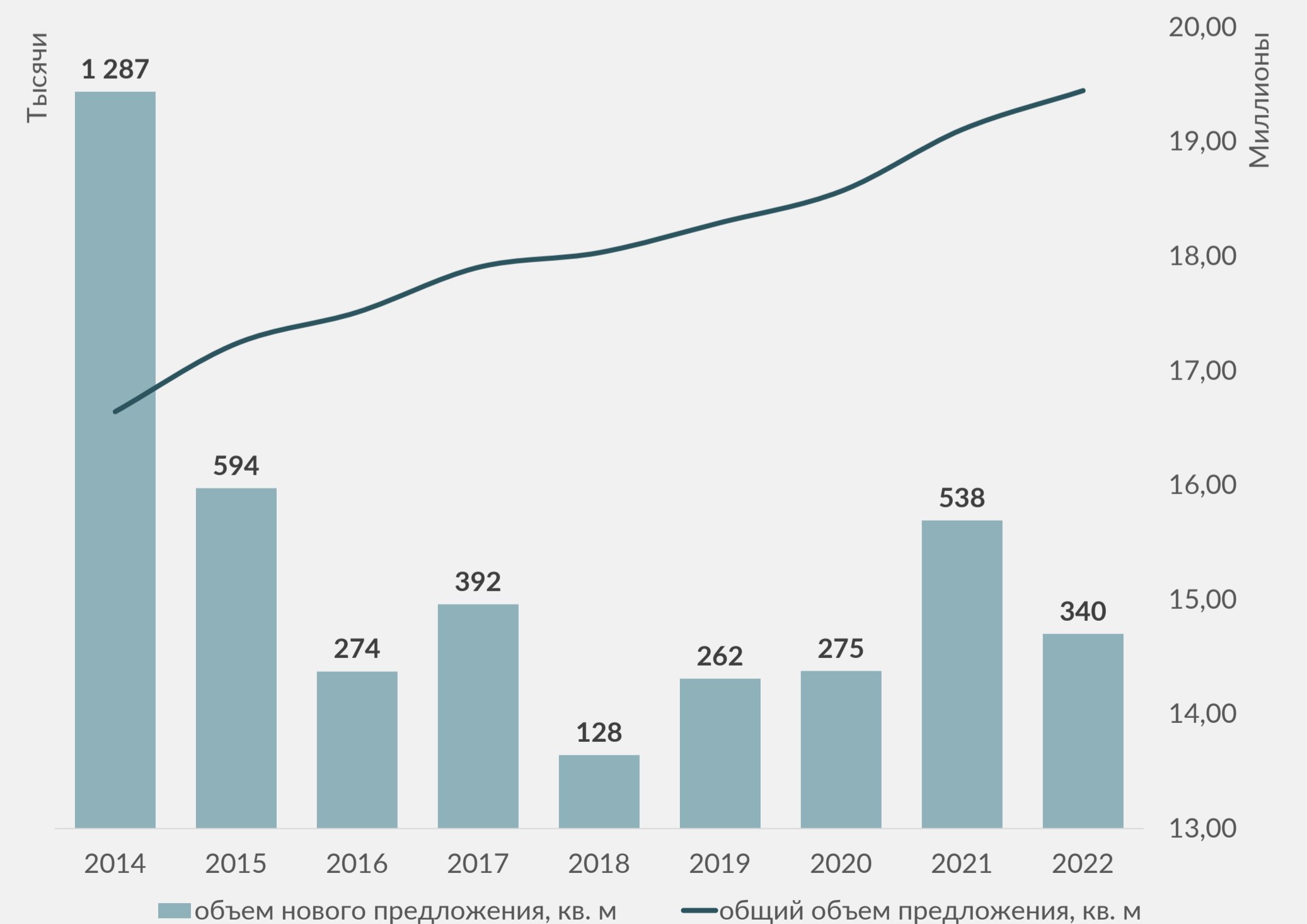


Показатели за 2022 г.	Класс А	Класс В+	Класс В
Объем сделок, кв. м	358 450	137 800	172 000
Доля вакантных площадей	15,4%	11%	10,7%
Ставка аренды*, руб./кв. м/год	28 200	18 000	15 800

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

Источник: Ricci

Динамика прироста нового предложения офисных площадей



Источник: Ricci



## Ввод

Совокупный объем нового предложения по итогам 2022 г. составил 340 тыс. кв. м, что ниже прошлогоднего значения на 35%. При этом на начало 2022 г. к вводу было запланировано свыше 700 тыс. кв. м., что означает перенос сроков завершения строительства более половины изначально заявленного к вводу объема.

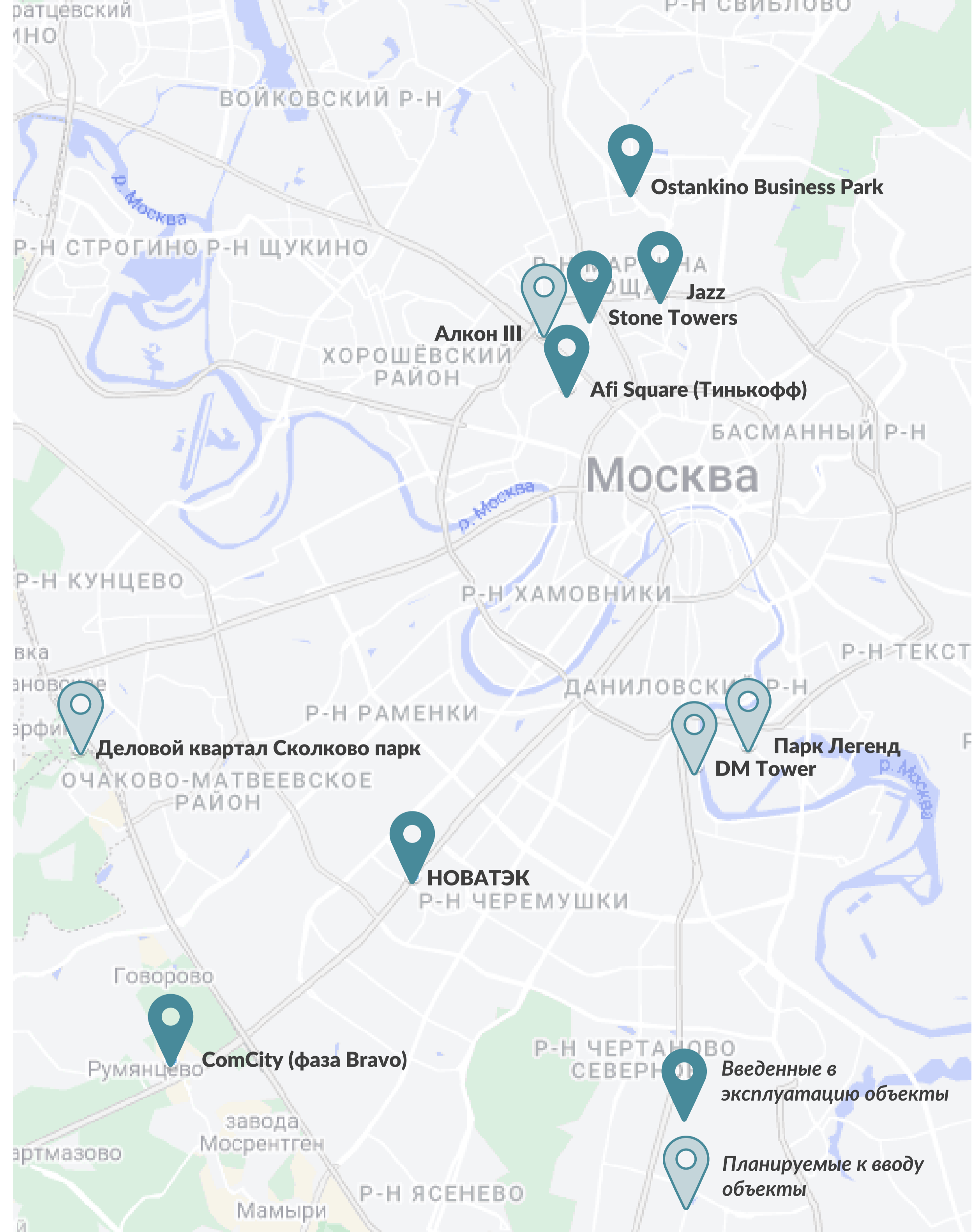
Среди объектов введенных в эксплуатацию в течение 2022 г. представлены в том числе крупные офисные центры, построенные под конечного пользователя - AFI Square (Тинькофф) - 78 922 кв. м, здание штаб-квартиры компании «Новатэк» - 72 тыс. кв. м.

Без учета объектов, построенных в формате BTS и бизнес-центров, приобретенных в собственность до их ввода в эксплуатацию, совокупный объем «вышедших в рынок» площадей составляет порядка 140 тыс. кв. м офисной площади или 40% от общего объема нового предложения.

Согласно заявленным срокам ввода, в течение 2023 г. может завершиться строительство порядка 660 тыс. кв. м качественной офисной недвижимости, однако велика вероятность переноса сроков по ряду объектов.

## Крупные объекты, введенные в 2022 г. и планируемые к вводу в течение 1П 2023 г.

#	Название	Адрес	Офисная площадь, кв. м	Ввод
1	AFI Square (Тинькофф)	ул. Грузинский Вал, вл11	78 992	III 2022
2	НОВАТЭК	Ленинский проспекте вл. 90/2	72 000	IV 2022
3	ComCity (фаза Bravo)	пос. Московский, Киевское шоссе, 22-й километр, 6с1	61 600	III 2022
4	Бизнес-парк OSTANKINO	Огородный пр-д, 16с1	35 198	IV 2022
5	Jazz	ул. Суцёвский Вал, 49с1	13 400	I 2022
6	STONE Towers (Tower A)	Бумажный пр-д, 19с5	10 170	III 2022
7	Деловой квартал Сколково парк	МО, р.п. Заречье, ул. Весенняя, 2	83 281	2023
8	Парк Легенд	ул. Лихачёва, 15	43 677	2023
9	Алкон III	Ленинградский проспект, вл, 34	12 933	2023
10	DM Tower	Новоданиловская наб., 10А	31 800	2023





## Спрос

По итогу 2022 г. совокупный объем реализованных сделок составил 1 072 тыс. кв. м, практически аналогично результату прошлого года (1 069 тыс. кв. м). Однако говоря об объеме новых сделок, без учета договоров по пересогласованию и отказов от площадей, то их объем снизился (на 7%) и составил 668 тыс. кв. м.

Рынок был оживлен в течение 4 квартала 2022 г., однако эта активность последних месяцев не смогла полностью компенсировать торможение бизнес-процессов начала года.

К концу года укрепилась тенденция отказа от офисных помещений – доля таких сделок в общем объеме спроса выросла с 7% в 2021 г. до 18% в 2022 г.

Порядка 85% «отказных» площадей сформировали компании секторов IT/ Telecom, e-commerce, бизнес-услуг (консалтинг) и производственные компании. Доля сделок по пересогласованию осталась на высоком уровне – 19% от общего объема.

В структуре по типу сделки традиционно лидирует аренда, однако объем новых договоров аренды сократился более чем на 20%, в то время как совокупная площадь приобретенных в собственность офисных блоков, напротив, выросла более чем в 2 раза. Покупателями стали крупные российские, в том числе системообразующие компании.

Среди крупных сделок продажи:

- Верейская Плаза I – 26 576 кв. м (покупатель Правительство Москвы);
- Негоциант- 22 688 кв. м (покупатель Сибур);
- Сколково Лофт-Квартал-15 000 кв. м (покупатель Автобан);
- STONE Towers (Tower A) – 14 000 тыс. кв. м (покупатель Новосталь – М);
- SkyLight, B – 7 575 кв. м (покупатель ВТБ Капитал).

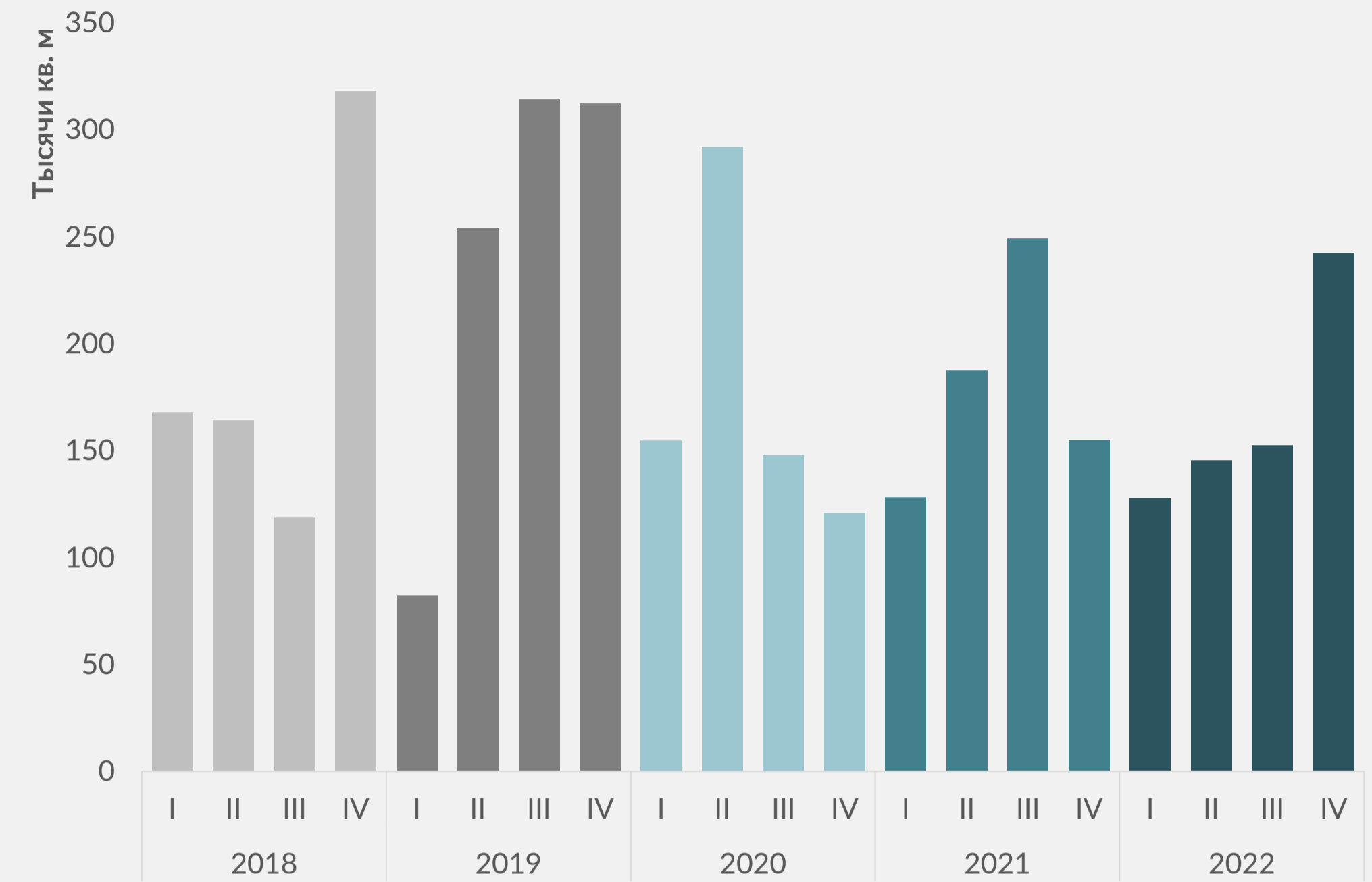
Больше половины новых сделок (54%) было заключено в бизнес-центрах класса А. Высокая доля «поддержана» сделками продажи, порядка 65% всех приобретенных в собственность офисных объектов относится к классу А. В структуре сделок аренды такие офисы занимают 50% по итогам 2022 г.

Классы В+ и В аккумулируют в структуре спроса 21% и 26% соответственно.

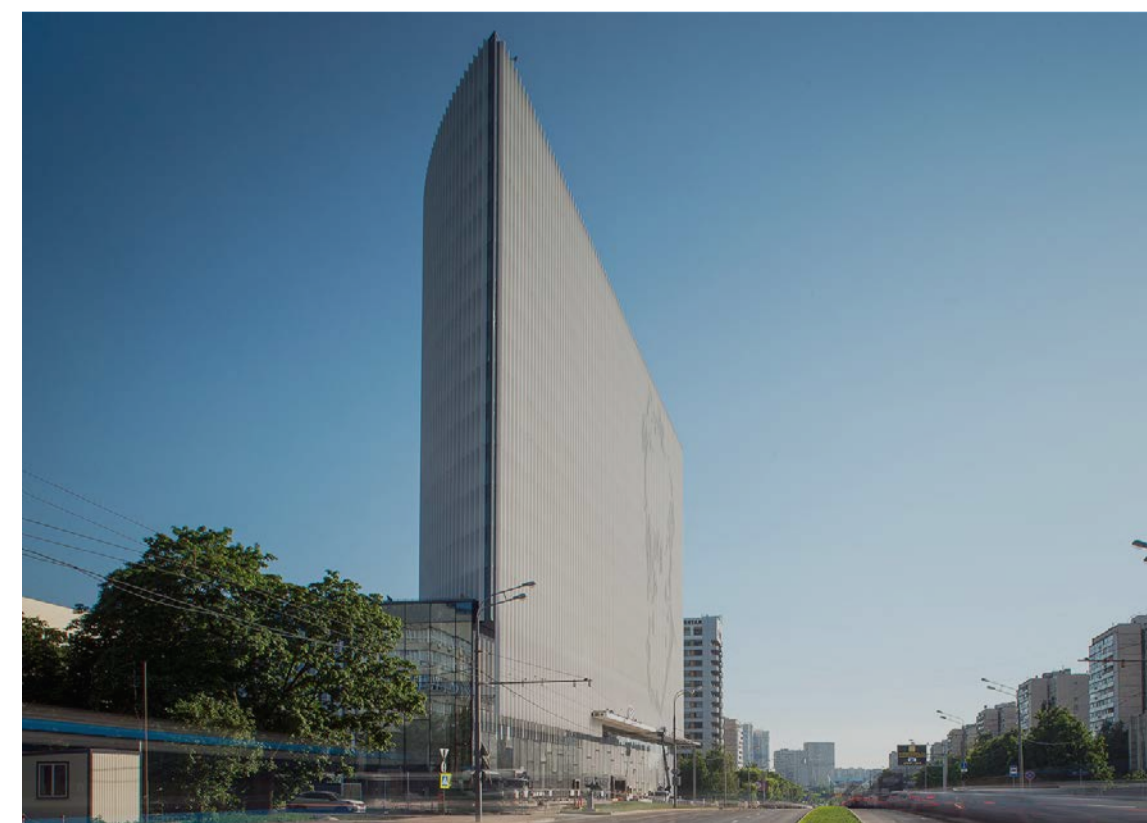
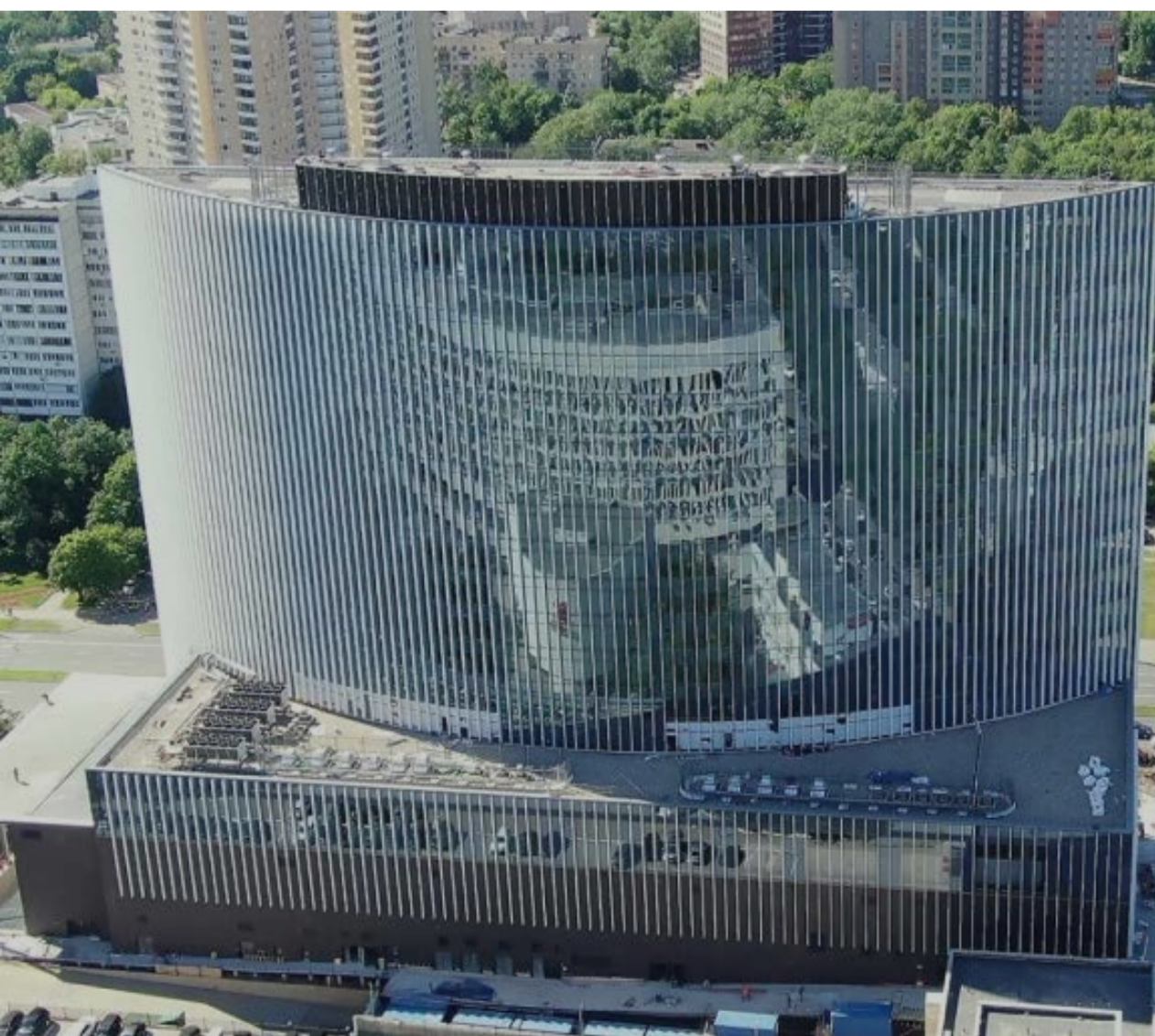
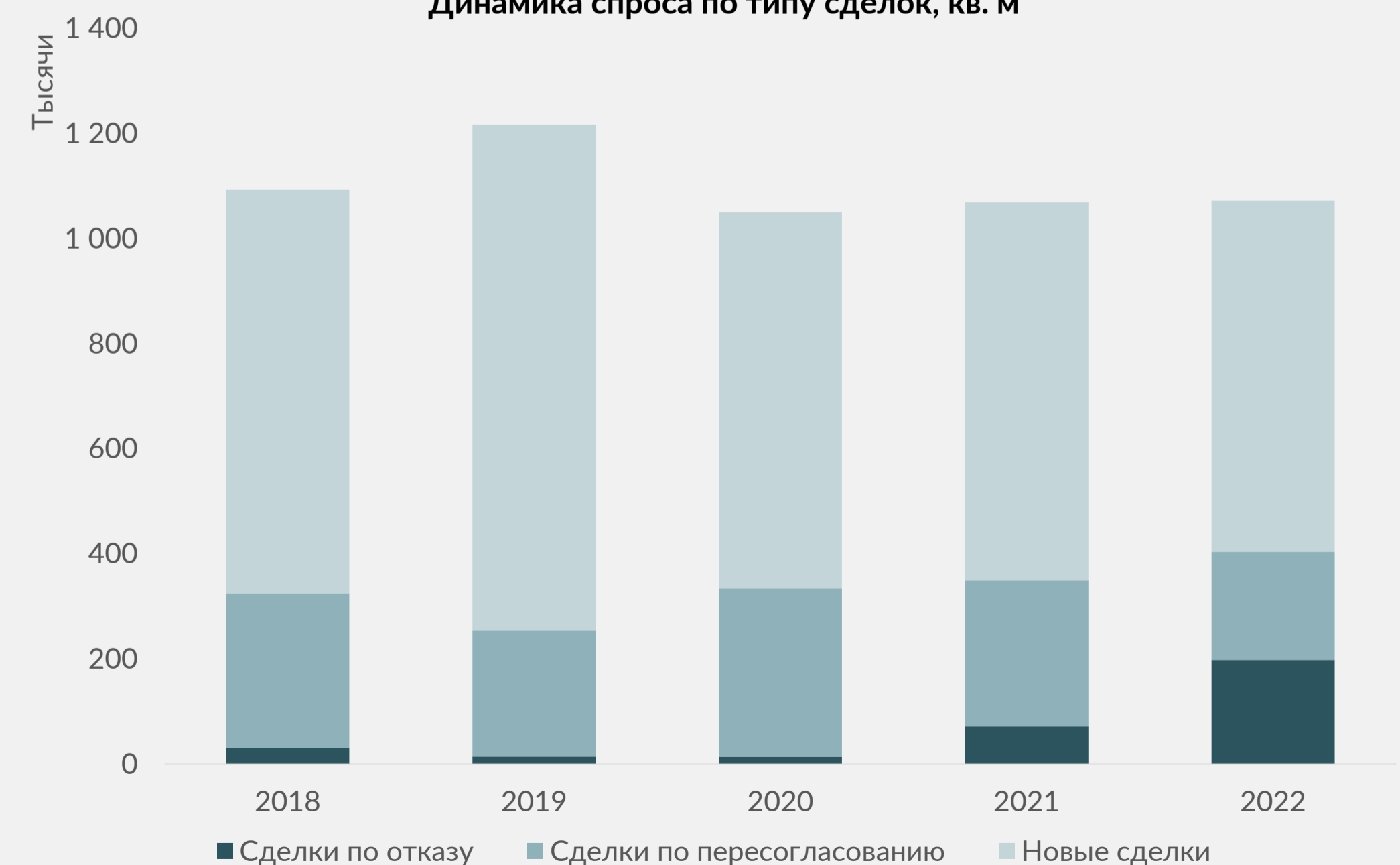
Размер средней сделки по итогам 2022 г. скорректировался до 1,3 тыс. кв. м, что ниже результата за 2021 г. – 1,4 тыс. кв. м.

В течение прошедшего года компании оптимизировали портфель офисных площадей, иностранные компании отказывались от занимаемых крупных блоков, выбирая меньшие площади. В сравнении с 2021 г. заметно снижение числа новых сделок свыше 1000 кв. м и, соответственно, их доли в общем объеме спроса.

Динамика объема новых сделок

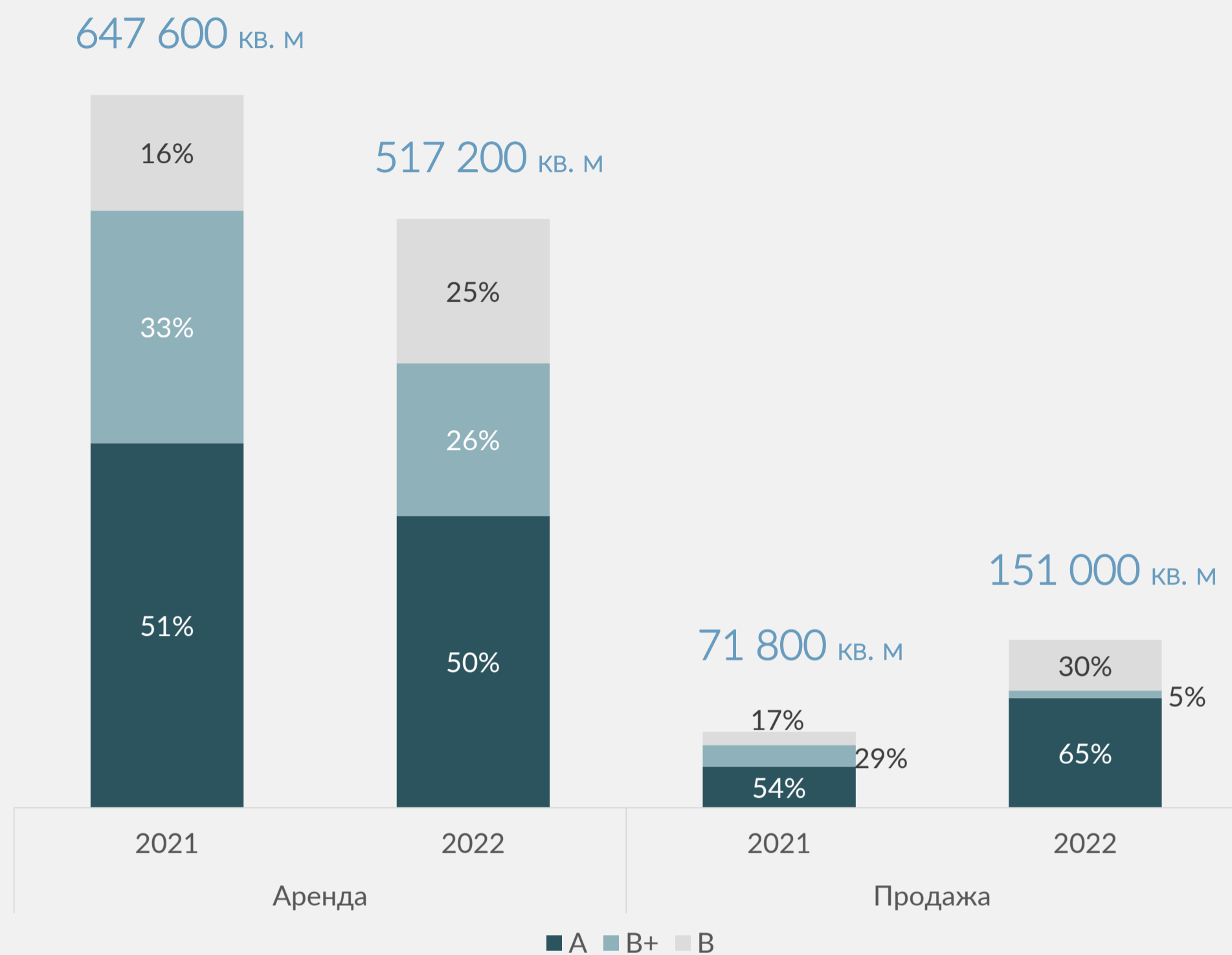


Динамика спроса по типу сделок, кв. м

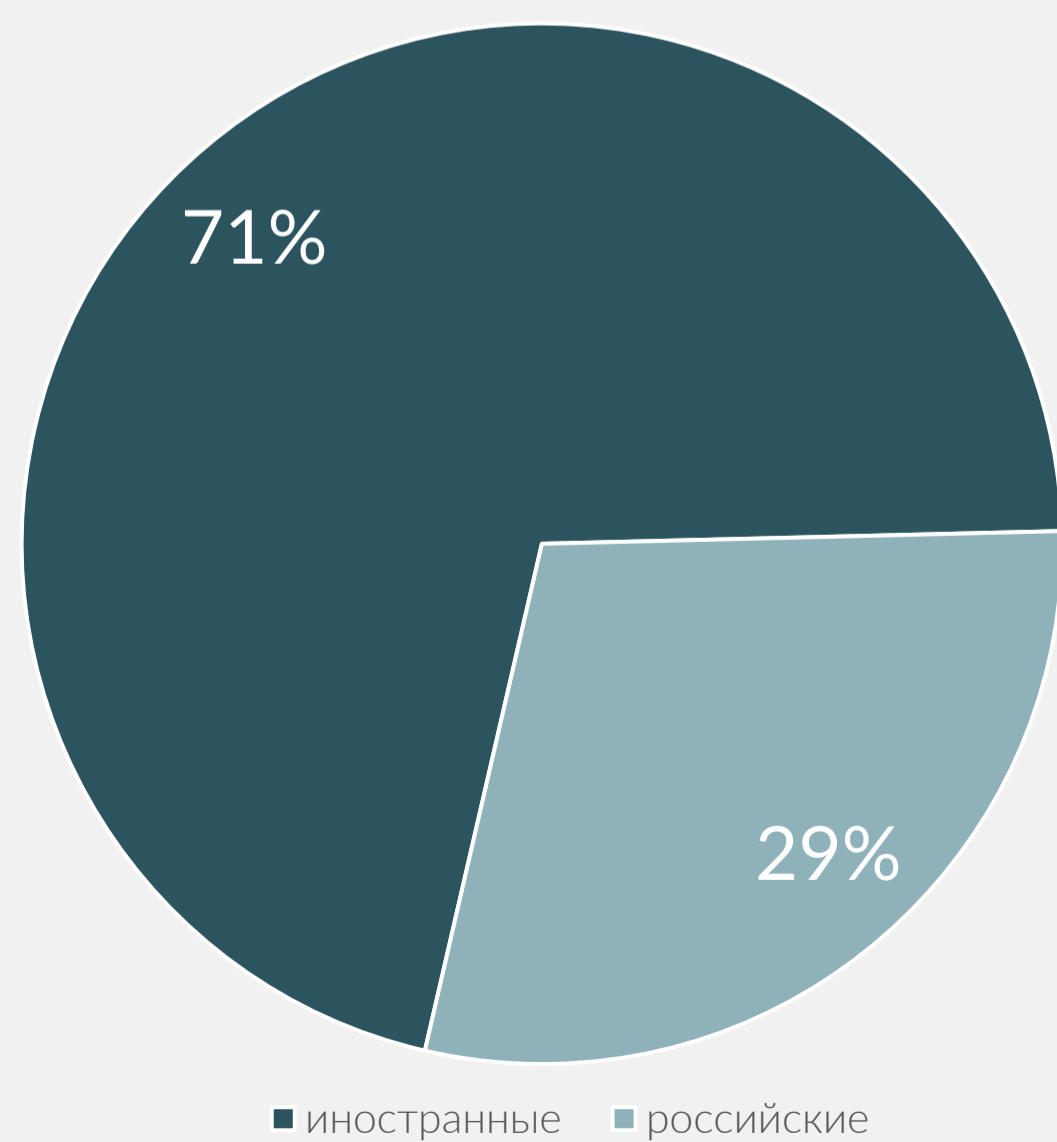




Структура сделок по типу и классу



Структура сделок по отказу от площадей в разрезе страновой принадлежности компаний



Источник: Ricci

## Спрос

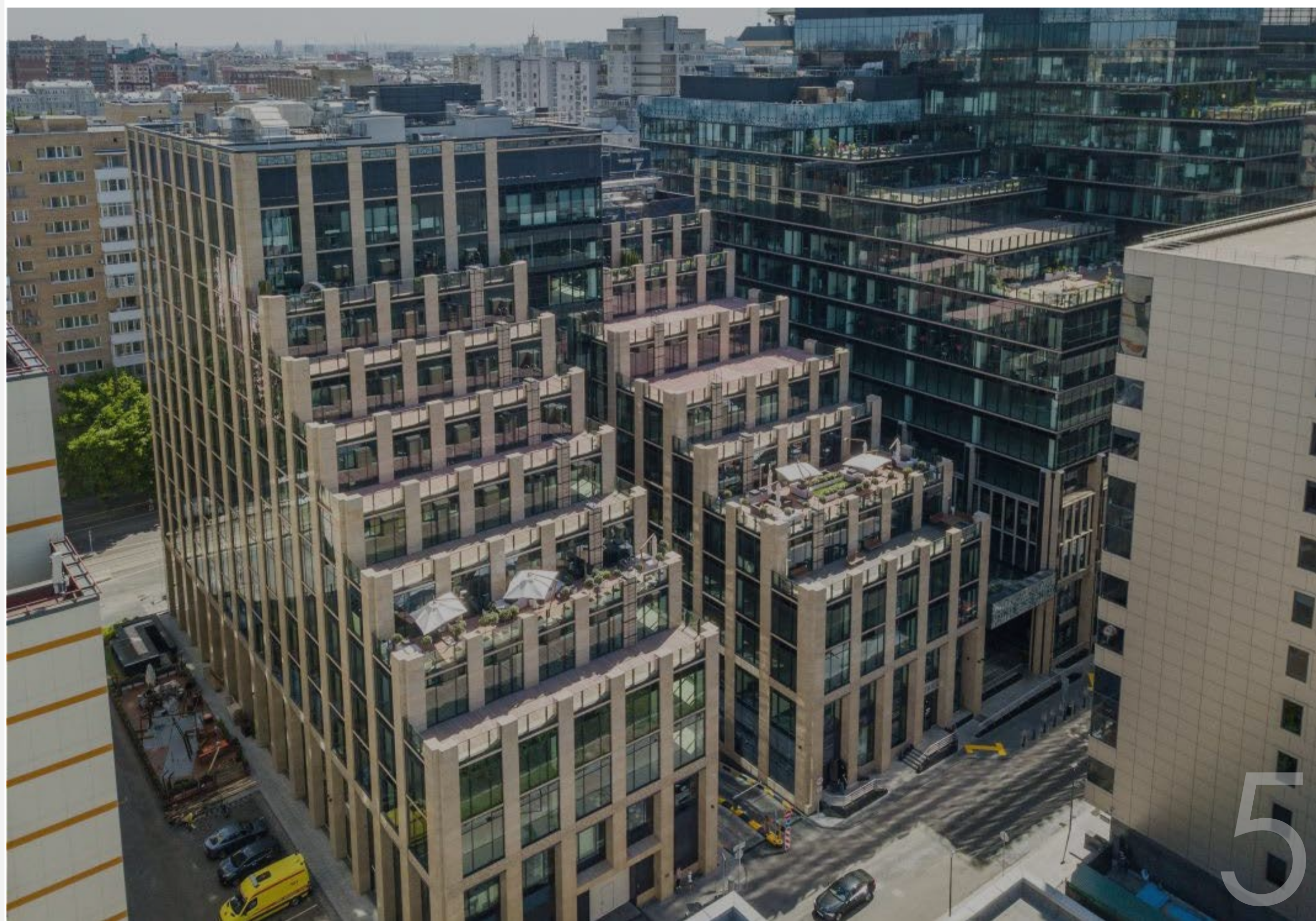
Более 70% сделок по отказу от офисных площадей было совершено иностранными компаниями. Российские арендаторы аккумулировали до 30% от общего объема «отказов», в частности, сегменты e-commerce и IT.

В разрезе сделок аренды и продажи доля договоров на помещения в shell&core составила порядка 20%, при этом доля обеспечена крупными сделками продажи – до 80% совокупной площади объектов было приобретено в состоянии без отделки.

Одновременно с этим, доля сделок аренды с помещениями в shell&core минимальна и составляет 5%.

5%

доля сделок аренды в объектах с Shell&Core



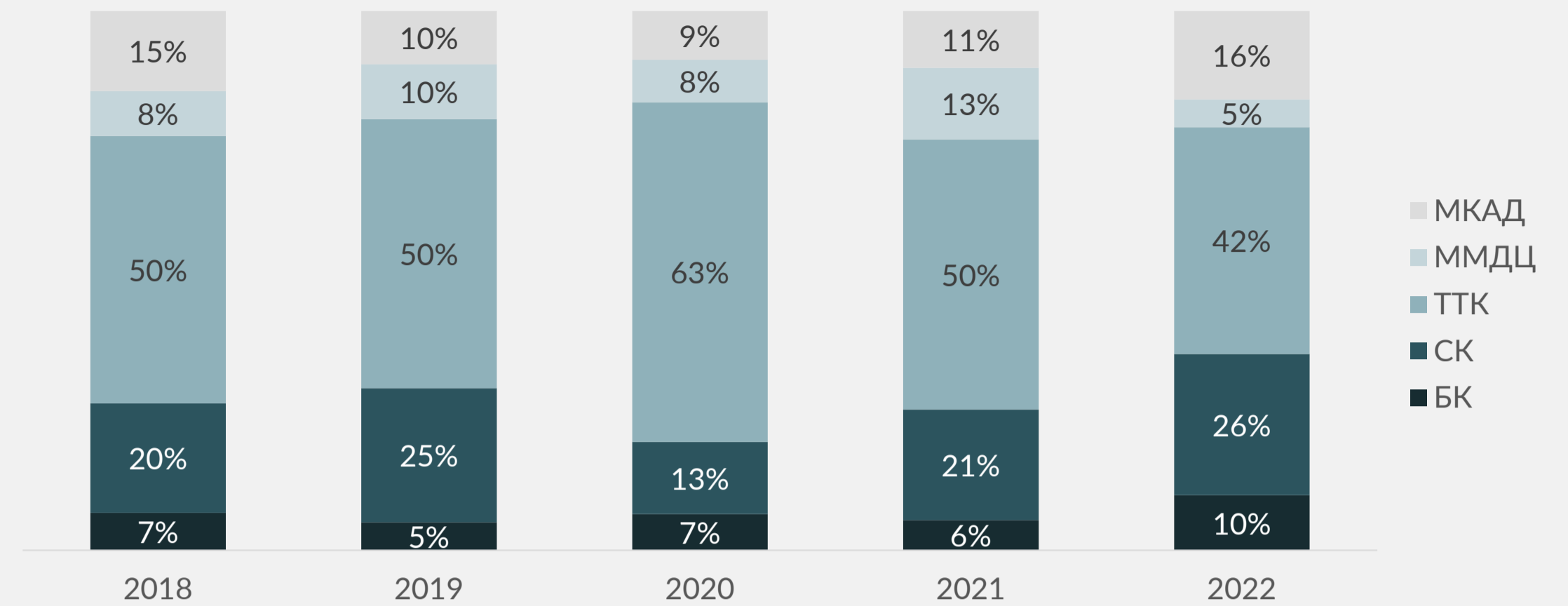


## Крупные сделки

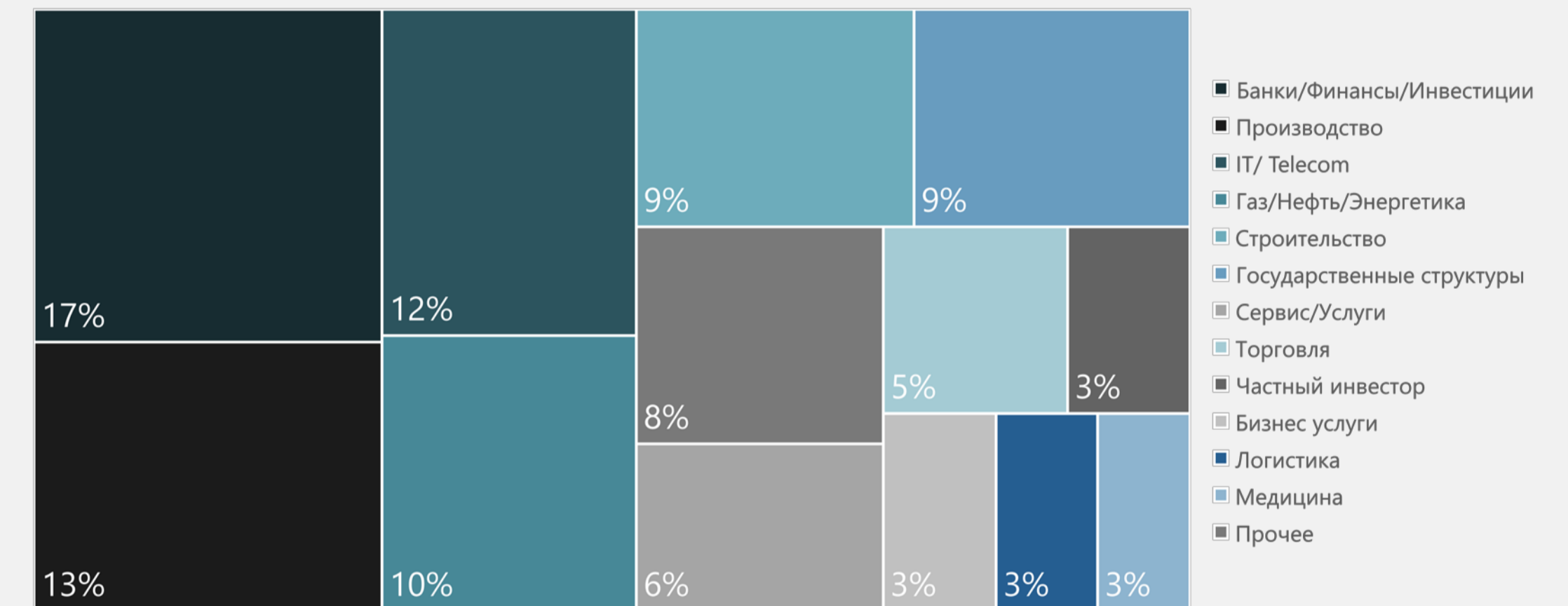
Объект	Адрес	Класс	Площадь, кв. м	Клиент	Тип сделки
Башня на набережной	Пресненская наб., 10	A	34 223	Ozon	Пересогласование
Балчуг Плаза	ул. Балчуг, д. 7	A	20 000	Промсвязьбанк	Аренда
Овчинниковская наб., 18/1, стр. 2	Овчинниковская наб., 18/1, стр. 2	B+	17 526	Ozon	Отказ от площади
Сколково Loft-Kvartal	42 км от МКАД (стр. 4, 5)	A	15 000	Автобан	Покупка
STONE Towers (Tower A)	Бумажный проезд, 19с5	A	14 000	Новосталь-М	Покупка
Смоленский Пассаж II	Смоленская площадь, 7	A	12 471	Huawei	Пересогласование
<b>ricci</b> SOK Arena Park	Ленинградский пр-т, 36с10	A	6 566	Тинькофф	Расширение/Пересогласование
<b>ricci</b> White Gardens	Лесная ул., 7	A	5 407	Avito	Расширение/Отказ от площади
<b>ricci</b> VTB Arena Park	Ленинградский проспект, 36с41	A	4 590	Конфиденциально	Отказ от площади
<b>ricci</b> Газойл Плаза	ул. Наметкина, 12А	A	4 393	СберЛогистика	Аренда
White Gardens	Лесная ул., 7	A	2 974	JetBrains	Отказ от площади
<b>ricci</b> Атлантик	Можайский вал, 8	A	2 152	Конфиденциально	Аренда
White Stone	Лесной 4-й переулок, 4	A	2 058	Полюс	Аренда

**ricci** - сделки Ricci

### Динамика спроса новых сделок по расположению



### Структура новых сделок по отраслевой принадлежности в течение 2022 г.



Источник: Ricci

По итогам 2022 г. 42% офисных площадей было арендовано/куплено в зоне ТТК. Заметно увеличилась доля сделок в зоне Садового кольца – 26% общего объема.

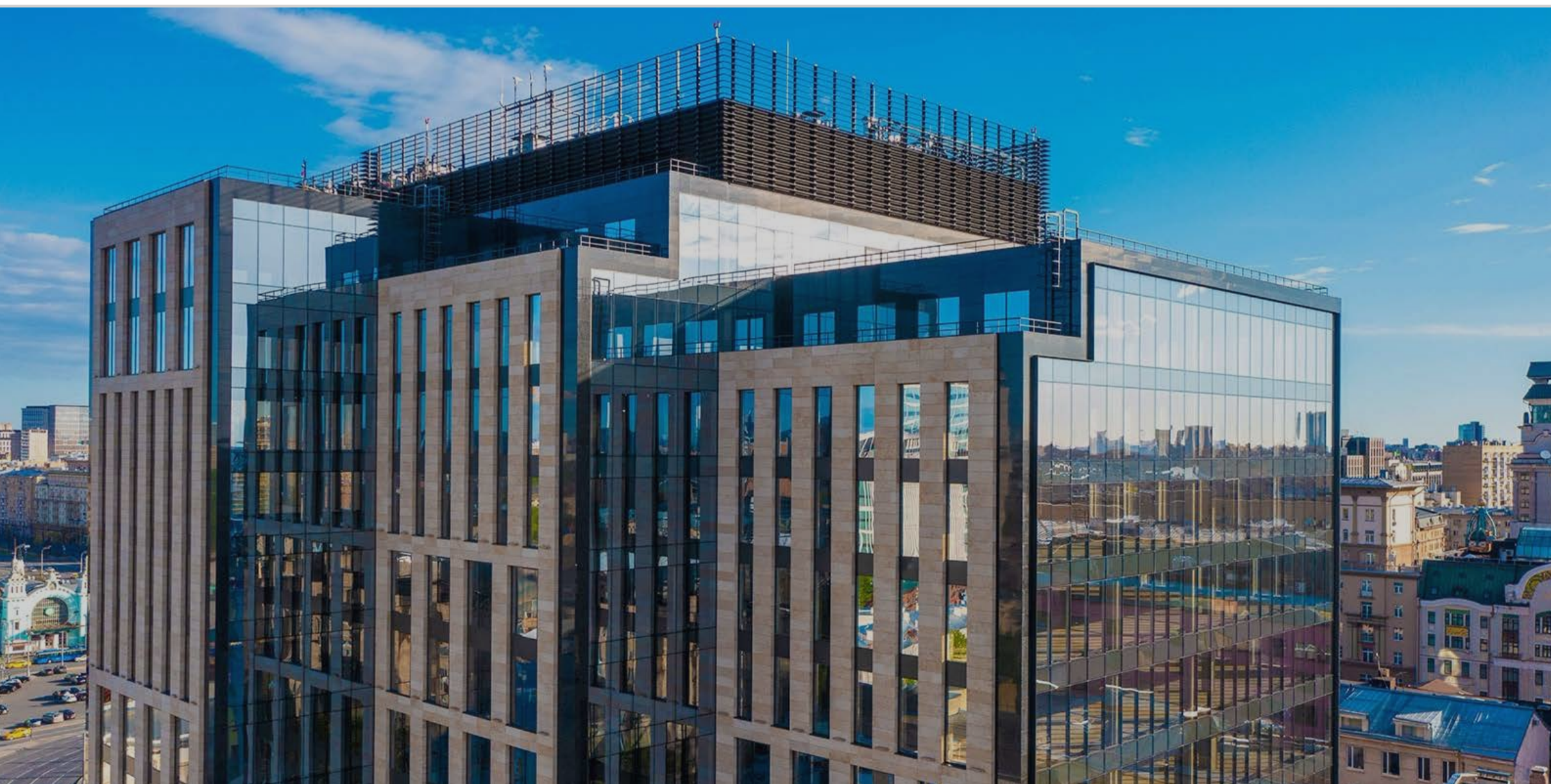
В отраслевом разрезе, основными арендаторами и покупателями стали компании финансового сектора (17%), производства (13%), IT/Telecom (12%) и представители нефтегазовой и энергетической отраслей (10%).

Отметим, что если ранее представители IT сегмента проявляли высокую заинтересованность в офисах, то в этом году такие компании стали лидерами по отказу от офисных площадей, а доля новых сделок составляет 12% (19% - 2021 г.).

Несмотря на оживление рынка во второй половине 2022 г., он продолжает находиться под влиянием негативных эффектов.

Объем площадей в субаренду остается на высоком уровне, текущий год характеризуется высокой долей сделок по пересогласованию условий аренды, расторжению сделок, в том числе сделок предварительной аренды и BTS, практически полным отсутствием сделок в Shell&Core.

Развитие на рынке офисной недвижимости в 2023 г. во многом будет зависеть от внешних факторов. Мы ожидаем, что в целом спрос будет находиться на уровне 2022 г., тренд на пересогласование договоров аренды сохранится, однако будет менее интенсивным, нежели в прошедшем году. То же можно сказать и про сделки по отказу от офисных площадей, вследствие чего сузится поток новой вакансии.





## Уровень вакантности и ставки аренды

Уровень вакансии на офисном рынке Москвы увеличился за год на 3 п. п. и на конец декабря 2022 г. составил 12,5%.

Предложение для потенциальных арендаторов, помимо прямой аренды, расширилось в том числе за счет блоков в субаренду.

Наибольшая вакансия характерна для объектов класса А, чьи площади активно освобождали иностранные компании, доля свободных площадей в этом сегменте достигла 15,4%. В сравнении с концом 2021 г. показатель вырос на 4 п. п.

Для офисных объектов класса В+ доля свободных площадей на конец 2022 г. составила 11%, что выше прошлогоднего значения на 2 п. п. В офисах класса В вакансия выросла на 3,7 п. п. и составила 10,7%.

В течение года тенденция освобождения площадей в бизнес-центрах преимущественно коснулась блоков свыше 1000 кв. м, в то время как небольшие офисные лоты по-прежнему востребованы рынком.

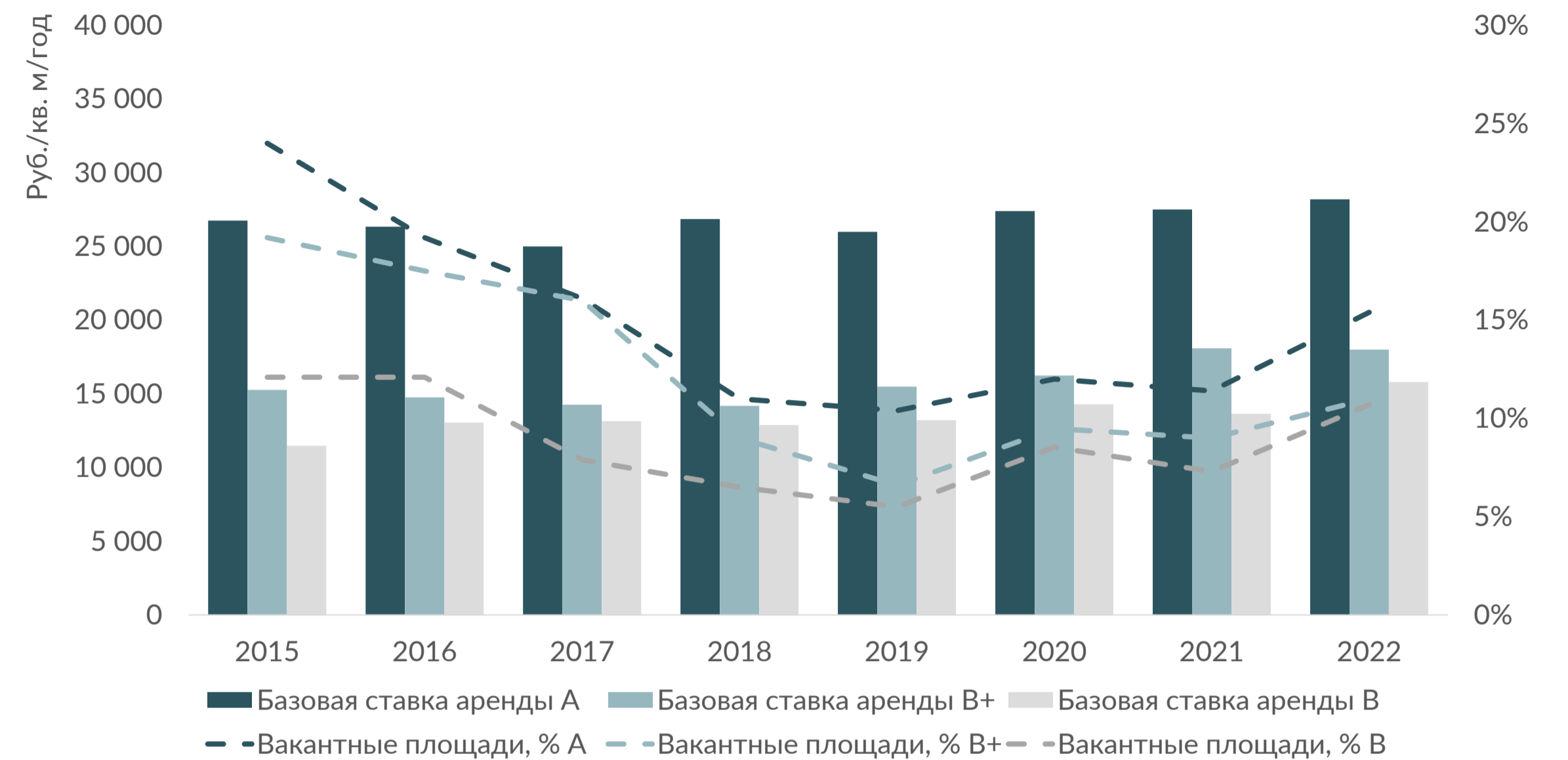
Средневзвешенная рыночная ставка на конец 2022 г. составила 21 900 руб./кв. м/год, практически не изменившись с конца 2021 г. (21 600 руб./кв. м/год).

Собственники не стремятся изменять запрашиваемые ставки в своих объектах, тем не менее, они стали более лояльны к предоставлению дисконта, в некоторых случаях скидка достигает до 15-20%. Мы ожидаем, что данная тенденция продолжится и даже усилится в 2023 г.

В разрезе классов динамика ставок была разнонаправлена и на конец 2022 г. показатели закрепились на следующих значениях:

- 28 200 руб./кв. м/год для класса А;
- 18 000 руб./кв. м/год для класса В+;
- 15 800 руб./кв. м/год для класса В.

Динамика уровня вакансии и ставок аренды



Источник: Ricci





## Деловой район Москва-Сити

Общий объем офисов в бизнес-зоне Москва-Сити не изменился в сравнении с 2021 г. и равен порядка 1,2 млн кв. м. В течение последних двух лет в рассматриваемой локации не вводились офисные объекты.

В перспективе ближайших двух лет в рамках делового района планируется завершение строительства двух объектов - Moscow Towers и ICity, общей площадью свыше 500 тыс. кв. м. При этом корпус Moscow Towers характеризуется высокой степенью готовности, а его фактический ввод в эксплуатацию зависит от развития ситуации на офисном рынке.

По итогам 2022 г. уровень вакансии на рассматриваемом субрынке составил 7,4%, показатель вырос на 4 п. п. в течение последних 12 месяцев.

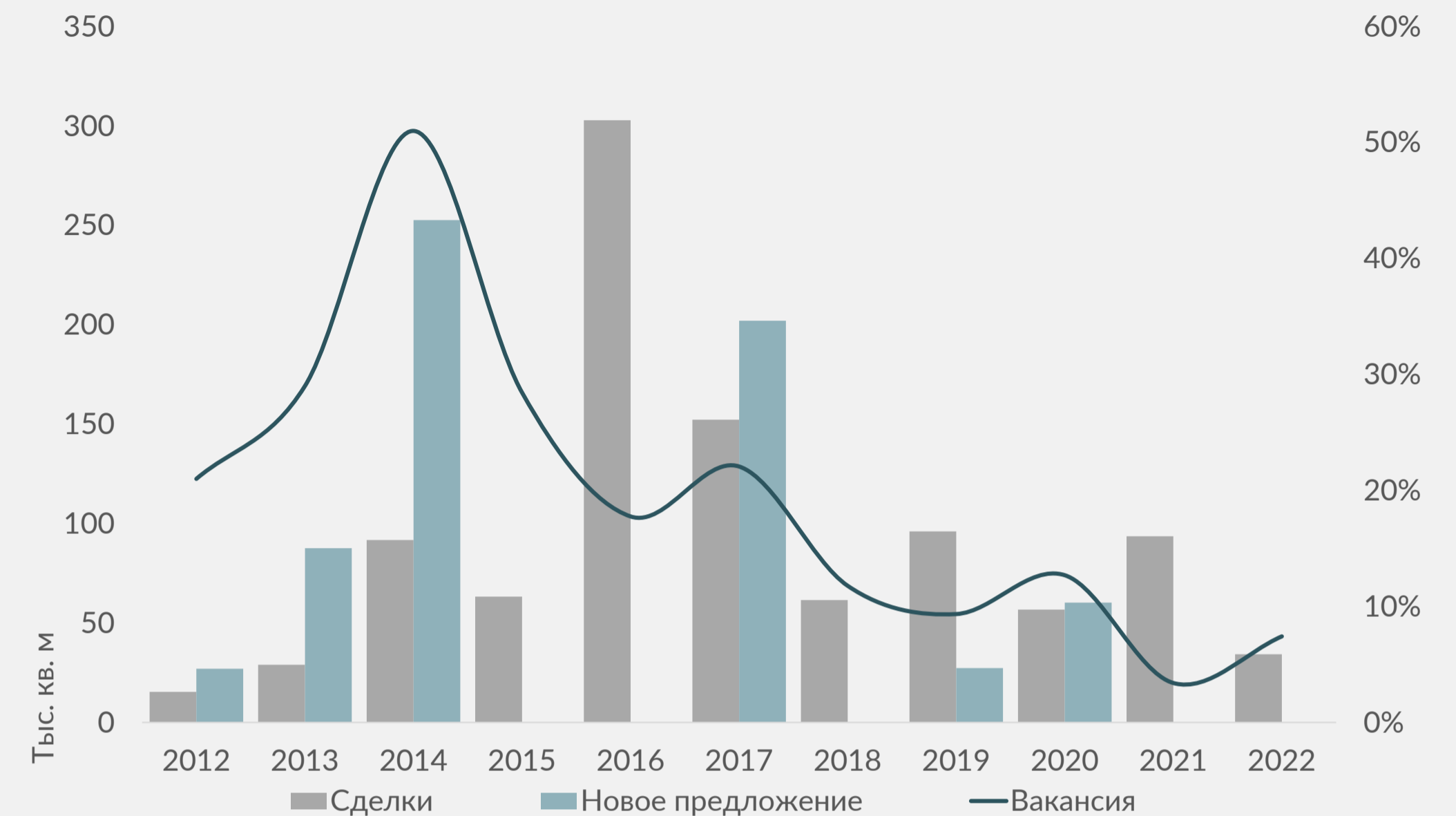
При этом, если принимать во внимание только экспонируемые в рынок башни, исключая занятые «фундаментальными арендаторами» и собственниками (например РСХБ, ДОМ.РФ, ВТБ, Транснефть), то вакансия на конец 2022 г. составляет 12%.

Увеличение вакансии обусловлено рядом реструктуризаций арендаторами крупных площадей из-за сжатия деловой активности.

Средняя арендная ставка в Москва-Сити на конец 2022 года составляет 43 200 рублей/кв. м/год без учета эксплуатационных расходов и НДС. Мы видим увеличение показателя по сравнению с 1П2022 (38 000 руб./кв. м/год) на субрынке, но это почти полностью обеспечивается ростом обменного курса - около четверти всей вакантности выставлено в долларах США. Без учета таких районов динамика арендных ставок незначительна и не превышает 5%, в основном из-за структурных изменений.

В зоне Москва-Сити также встречается предложение по ставкам существенно выше средних показателей для данной локации. Как правило, это освободившиеся площади с хорошей отделкой (и мебелью) или предложение сервисных центров, включающих в ставку аренды дополнительные опции.

Индикаторы делового района Москва-Сити



Структура по профилю компании, располагающихся в Москва-Сити

Бизнес Центр	Офисная площадь, кв. м	Год	Арендная ставка (без учета ОРЕХ и НДС, руб./кв. м/год)
Северная Башня	73,800	2007	25 000 - 28 500
Башня на Набережной	162,500	2003	550 - 700 USD
Башня Федерация (Восток)	98,500	2013	34 400 - 56 900
Башня Империя	98 250	2011	25 000 - 53 000
Башня Меркурий	87,600	2013	34 000 - 55 000
ОКО	110,000	2014	42 000 - 62 400
Город Столиц	72,315	2008	30 500 - 43 000
Neva Towers	60,300	2020	41 000 - 46 000





## ГЛОССАРИЙ

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

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

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

Средневзвешенная ставка аренды указана для помещений в состоянии под чистовую отделку без учета НДС и эксплуатационных расходов.

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

За 18 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 Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости

Клиентами компании являются: Сбертех, СберБанк, Dentons, Mediascope, Неометрия, ТИНЬКОФФ, Алроса, AVITO, Credit Europe Bank, СТС Медиа, Транстелеком, Simple, E&Y, Deloitte, Спортмастер, LG Electronics, Halliburton, BCG, Норильский Никель, Kaspersky Lab и многие другие.

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 Ricci  
Alexey.Bogdanov@Ricci.ru



**Дмитрий Жидков**  
партнер Ricci | Офисы  
Dmitry.Zhidkov@Ricci.ru



**Яна Кузина**  
партнер  
Ricci | Консалтинг и  
оценка  
Jana.Kuzina@Ricci.ru



**Дмитрий Антонов**  
директор отдела продаж и  
приобретений Ricci | Офисы  
Dmitry.Antonov@Ricci.ru