

# Обзор рынка офисной недвижимости

Москва. 2010-2019 гг.

10 лет  
ILM

# Введение



## Андрей Лукашев

Управляющий партнер  
ILM



ляют девелоперов более внимательно относиться к эффективности площадей и их использованию, продумывать различные стресс сценарии использования объекта недвижимости, который они реализуют. Появилось такое понятие как борьба за таланты. Борьба за ноу-хау. Компании стали, на мой взгляд, внимательнее относиться к расположению офиса, учитывать удобства для сотрудников. Сейчас за качество объектов многие клиенты готовы доплачивать премию, и это правильный посыл.

Основные ключевые моменты это: удобная локация, которая стала одним из основных требований, и повысившийся спрос на качество объектов.

Изменились и задачи для брокеров-консультантов. Если раньше, когда информации об объектах и их характеристиках не было в интернете, то одной из основных задач для брокера было подготовить эту информацию для клиента. То сейчас, когда огромное количество информации по объектам в открытом доступе, ключевым фактором для брокера стал анализ ценности для клиента и создание продукта, который соответствует текущим и будущим задачам. Конкуренция выросла за счет того, что прирост рынка стал меньше. Хотя сам рынок за прошедшие 10 лет фактически удвоился.

Я вспоминаю 2009 год, тогда многим казалось, что кризисный период для рынка недвижимости пришел ненадолго, возможно на полгода или год, и многие готовили временные решения. Потом пришло осознание того, что реальность ведения бизнеса уже другая. И уже не стоит брать площади про запас, строить проекты «абы как», девелоперы стали подходить более взвешенно к своим решениям. Рынок повзрослел за эти годы.

Сейчас арендаторы и владельцы недвижимости смотрят на совокупную стоимость владения и застав-



## Дмитрий Мыслин

Управляющий партнер  
ILM



Для меня, как акционера брокерской компании, крайне интересны изменения, произошедшие в работе брокера. Начиная свою карьеру на рынке коммерческой недвижимости в 2007 году, я хорошо помню, что в крупнейших международных компаниях на тот момент не было даже простой CRM системы.

За 10 лет профессия брокера очень изменилась. Наиболее продвинутые консалтинговые компании уже оцифровали весь процесс работы с клиентами. Начиная от приема заявки и заканчивая закрытием сделки. В жилом сегменте, скорее всего, и закрытие сделки через несколько лет будет происходить через телефон, с использованием цифровой подписи и биометрических данных. Цифровизация меняет и структуру ценности, которую брокеры несут и собственникам и пользователям этих помещений. Например, многие еще

помнят, что несколько лет назад ценностью для арендатора были адреса и контакты собственников, которые многие брокеры скрывали. Помню, как в 2010 году мы выложили в интернет свою базу объектов с полным описанием, и потом в течение нескольких лет выслушивали претензии конкурентов. Сейчас рынок стал другим, и различной информации об объектах недвижимости стало очень много. Сама информация перестала быть ценностью. Кроме того, за прошедшие годы у брокерских и консалтинговых компаний резко упала маржа и выросла конкуренция. Часть маржи отъедают площадки, публикующие объявления, часть - небольшие агентства, работающие по серым схемам. Думаю, что в ближайшие годы мы будем наблюдать консолидацию рынка, укрупнение основных игроков, а наиболее слабые уйдут с рынка. Сильные брокеры должны стать профессиональными консультантами, а брокерская компания мощной IT платформой.

Второй интересный тренд, который мне любопытен, связан со стоимостью кредита. Мы входим в новый исторический этап - стоимость кредита впервые становится меньше, чем доходность недвижимости. Это во многом структурно может изменить рынок. Создать возможности для инвестирования в коммерческую недвижимость для значимо более широкого круга инвесторов. Думаю, появятся новые способы инвестирования и для непрофессиональных игроков с небольшим чеком.



# 2010 год

Всего по итогам 2010 г. на рынке недвижимости Москвы было введено 824 тыс. кв. м качественных офисных площадей, показав наибольшие значения ввода в 4 квартале. Однако, общий ввод за год оказался ниже, чем за предыдущие 3 года. Начинается децентрализация предложения в офисном сегменте – если в предыдущие периоды большинство офисных площадей располагалось в пределах Садового кольца, то сейчас появляется все больше новых проектов за пределами исторического центра города. Начинают вырисовываться и формироваться центры деловой активности в относительно новых для офисного рынка Москвы локациях.

Политика московских властей по ограничению строительства внутри ТТК оказывает влияние на офисный рынок, вследствие чего снижается уровень вакантных площадей по уже существующим проектам в ЦАО, и начинает формироваться спрос на другие субрынки.

Спрос превысил предложение, т.к. поглощение в офисном сегменте составило почти миллион квадратных метров – а именно 970 тыс. кв.м, при этом поглощение в классе А в 2,6 раза превысило этот показатель относительно объектов класса Б.

По итогам года произошло несколько крупных сделок, а уровень вакантных площадей находится практически в равновесном значении для рынка – 12%. При этом наибольшая вакансия, несмотря на высокий уровень поглощения за год, представлена в классе А и составляет 22%. Из-за высокого спроса на качественные площади и более низкого объема ввода наибольшее количество вакантных площадей представлено либо в недавно выведенных на рынок объектах, либо в менее ликвидных зданиях и объектах в непопулярных локациях.

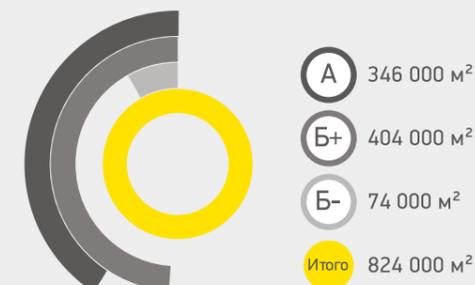
Учитывая снижение темпов строительства и высокий спрос, в наиболее ликвидных объектах снижается уровень вакантных площадей и, как следствие, повышается уровень средней базовой запрашиваемой ставки аренды, которая на конец 2010 г. составляет 720 долл. за кв.м в год в классе А и 490 долл. за кв.м в год в классе Б+.

Также стоит отметить появившуюся в кризис тенденцию, когда собственники помимо арендаторов на большие объемы площадей начали рассматривать опцию более мелкой нарезки для потенциальных клиентов.

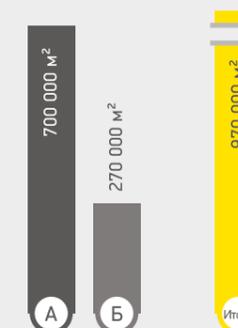
## Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2010 г.

Нагатино i-Land	162 000 м <sup>2</sup>
Домников	132 600 м <sup>2</sup>
Прео 8	75 000 м <sup>2</sup>
Западные ворота	53 400 м <sup>2</sup>
Легенда Цветного	40 300 м <sup>2</sup>

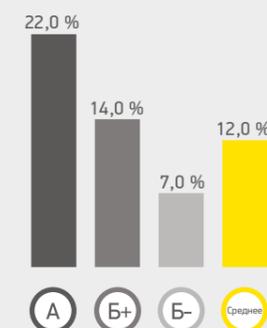
## Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2010 г.



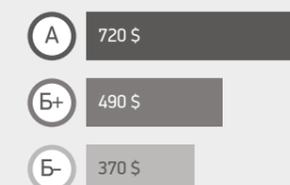
## Поглощение офисных площадей в 2010 г.



## Уровень вакантных площадей на конец 2010 г.



## Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2010 г. за кв. м в год



## Наиболее крупные сделки, совершенные в 2010 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
ТНК-ВР	Нордстар Тауэр	37 700 м <sup>2</sup>	аренда
Спортмастер/Остин	Авиатор	16 700 м <sup>2</sup>	аренда
Группа Е4	ЦМТ	10 435 м <sup>2</sup>	аренда
Санофи Авентис	Саммит	8 900 м <sup>2</sup>	аренда
Данон	Рига Лэнд	6 600 м <sup>2</sup>	аренда

## 2010 год

Если посмотреть на то, как развивался один из самых престижных деловых центров в течении 10 лет, то, пожалуй, это прекрасно иллюстрирует развитие рынка коммерческой недвижимости столицы. Развитие Москва-Сити можно условно разделить на несколько ключевых этапов:

### 2010 год

В этот период рынок переживал последствия кризиса, в связи с чем строительство самой высокой в Европе башни – «Федерации» было приостановлено, немногие клиенты рассматривали Сити в качестве места для офиса, об МЦК не было и разговоров. Основными резидентами были в то время IBM, KPMG, Regus, GBLP, E-on Russia и другие. Сложно было представить, что пройдет всего лишь 5-7 лет и этот район станет центром деловой и ночной жизни Москвы.



### Ксения Харкевич

Директор.  
Департамент офисной  
недвижимости



### 2012 год

Рынок постепенно привыкает к новым реалиям. Идет строительство «Меркурия». Эта башня станет штаб-квартирой для «Норильского никеля», JTI и других структур. Сити критикуют за сложную транспортную инфраструктуру, сроки строительства ряда объектов сдвигаются (киноконцертный зал, башня Федерация). Башня «Империя» принимает первых арендаторов и собственников.

### 2014 год

В декабре 2014 года, когда курс доллара превысил 100 рублей, арендные ставки, привязанные к американской валюте, выросли в 3 раза за один день. Некоторые арендаторы были вынуждены объявить себя банкротами, чтобы расторгнуть договор аренды. И арендаторы, и собственники площадей в Сити не остались в стороне от кризиса: ставки в долларах больше никого не интересовали, каждый день происходили встречи между арендаторами и арендодателями, где ключевыми фразами были «валютный коридор», «фиксация ставки», «расторжение договора». Инвесторы, приобретавшие недвижимость в долларах, были вынуждены сдавать ее в рублях. Более или менее рынок пришел в себя только к середине 2015 года.

### 2015 год

К этому времени уже достроена башня «Эволюция», идет активное строительство IQ-квартала, башен ОКО. Эти башни станут к 2019 году площадкой для размещения правительственных структур. В 2015-2016 годах в Сити была самая высокая вакансия в классе А (около 40% пустующих площадей на начало 2015 г., 33% на конец 2015 г. и 20% на конец 2016 г.), собственники готовы были обсуждать различные схемы финансирования и выполнения отделки для привлечения арендаторов.



### 2017 год

В 2017 году Правительство Москвы стало резидентом башни ОКО, активно достраивалась «Федерация Восток», Транснефть начала подготовку к переезду в «Эволюцию», ВТБ уже давно занимал «Федерацию Запад». Сити привлекал все больше и больше арендаторов за счет своей инфраструктуры: рестораны, фитнес-центры, возможность жить в соседней башне от офиса (в «Городе столиц» и «ОКО» располагаются апартаменты).

### 2018 год

В 2018 году начитается переезд в IQ-квартал правительственных структур. В Сити создается единый правительственный комплекс, который в начале 2019 года будет включать в себя 14 различных федеральных министерств и подведомственных учреждений со штатом около 5 тыс. сотрудников.

Москва-Сити сегодня, бесспорно, является самым динамичным районом столицы. Ежедневно сюда приезжают около 40 000 человек, лучшие рестораторы города борются за то, чтобы открыть здесь свои заведения. Строительство башен продолжается, и в ближайшие 3-5 лет облик Сити ждет очередные изменения.



# 2011 год

Несмотря на нестабильную ситуацию на мировых финансовых рынках, которая ослабила рынки недвижимости большинства стран, на московском рынке недвижимости наблюдались позитивные тенденции. Об этом свидетельствует увеличение объема инвестиций и постепенный рост уровня арендных ставок, прежде всего, в высококачественных объектах.

В 2011 г. темпы прироста предложения рынка офисной недвижимости продолжили снижаться. Это связано с пересмотром и отменой Градостроительной Земельной Комиссией большого количества инвестиционных проектов, решением Правительства Москвы о практически полном запрете строительства в центре города и дефицитом объема нового строительства, вызванного экономическим кризисом 2008-2009 гг., когда многие инвестиционные проекты были приостановлены или заморожены. По итогам 2011 г. общий объем предложения качественных офисных площадей составил 16 млн. кв. м. На рынок вышло 614 тыс. кв. м новых офисных площадей.

Переезд большинства арендаторов был обусловлен не расширением, а изменением других требований к занимаемым площадям. Такая тенденция указывает на то, что компаний, существенно расширяющихся или

открывающих новые представительства на московском рынке, немного. В основном, активность компаний обусловлена истечением сроков текущих договоров аренды и возможностью арендовать более качественные офисные помещения в связи со стабилизацией экономической ситуации в стране.

В первом полугодии рынок характеризовался стабильным уровнем вакантных площадей среди качественных офисных помещений. В 3-м квартале в классе А началось сокращение предложения свободных помещений – с 21% до 19%, а в дальнейшем и до 17% в 4-м квартале. В то время как в классе Б+ произошло увеличение уровня вакантных площадей с 14% до 16% за счет выхода на рынок новых объектов.

В 2011 г. в Москве мы наблюдали картину, когда ставки аренды на качественные офисные помещения, демонстрирующие рост в начале года, во втором полугодии стабилизировались без значительных изменений. Это обусловлено выходом на рынок нескольких крупных офисных объектов, а также нестабильной ситуацией на мировых рынках и неопределенностью в политической ситуации в стране в период избирательной кампании, когда многие компании заняли выжидательную позицию.

Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2011 г.

Imperia Tower	70 100 м <sup>2</sup>
Вивальди Плаза	66 634 м <sup>2</sup>
Олимпия Парк	45 119 м <sup>2</sup>
Diamong Hall	38 000 м <sup>2</sup>
West Park	33 915 м <sup>2</sup>

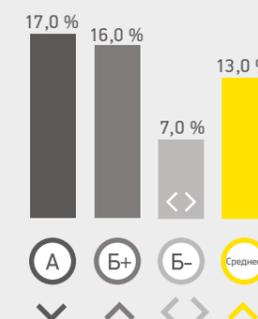
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2011 г.



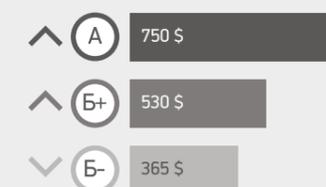
Поглощение офисных площадей в 2011 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2011 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2011 г. за кв. м в год



Наиболее крупные сделки, совершенные в 2011 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
ФСК	Западные ворота	40 000 м <sup>2</sup>	покупка
Mail.ru	SkyLight	29 932 м <sup>2</sup>	аренда
Лаборатория Касперского	Олимпия Парк	29 840 м <sup>2</sup>	аренда
Русал	Парк Победы	28 120 м <sup>2</sup>	покупка
Россельхозбанк	Альфа Арбат Центр	27 500 м <sup>2</sup>	аренда



# 2012 год

В течение года было введено около 524 тыс. кв. м офисных площадей, что оказалось на 15% меньше, чем в 2011 г. Эта тенденция сохраняется не первый год. Так, в 2011 г. темпы прироста предложения на рынке качественных офисных помещений были почти на 20% ниже, чем в 2010 г., и в два раза меньше, чем в 2009 г. Это связано с дефицитом объема нового строительства, вызванного снижением девелоперской активности в 2008-2009 гг. и запретом строительства в центре Москвы. Но стоит отметить, что количество новых заявленных проектов постепенно увеличивается.

По итогам года объем поглощения офисных площадей составил 724 тыс. кв. м, что на 35% больше чем в прошлом году. Это говорит о том, что активность со стороны арендаторов/покупателей на рынке продолжает расти. Большая часть арендованных и купленных площадей приходится на помещения класса Б+ - 484 тыс. кв. м, это 67% от общего объема поглощения.

Вследствие снижения объемов нового строительства, а также увеличения объемов поглощения доля свободных офисных помещений в Москве снизилась.

Уровень вакантных площадей в среднем по рынку составил 11%, это на 2% ниже, чем в конце 2011 г. По-прежнему самая большая доля свободных площадей приходится на помещения класса А - это 17%. По сравнению с предыдущим годом этот показатель не изменился, хотя и претерпел небольшие колебания в течение года, обусловленные выходом новых объектов и изменением поглощения. Уровень вакантных помещений в зданиях класса Б+ и Б- в течение года медленно снижался и на конец 4 кв. 2012 г. составил 11% и 6% соответственно.

В 2012 г. московский рынок офисных помещений характеризовался стабильным уровнем базовых арендных ставок. В течение года происходили лишь небольшие изменения. Так на конец 4 кв. 2012 г. средние базовые ставки аренды на помещения класса А выросли на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а средние базовые ставки в объектах класса Б+ снизились незначительно. Тем временем рост ставок аренды на помещения класса Б- достиг 10%.

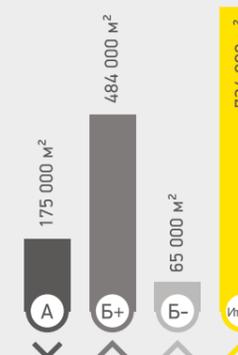
Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2012 г.

Sky Light	58 332 м <sup>2</sup>
Гранд Сетунь Плаза	58 221 м <sup>2</sup>
Алкон	55 616 м <sup>2</sup>
Акварин 3	55 452 м <sup>2</sup>
Рига Лэнд, фаза II, зд. Б	22 800 м <sup>2</sup>

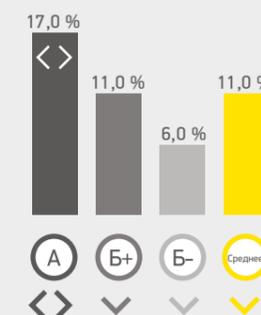
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2012 г.



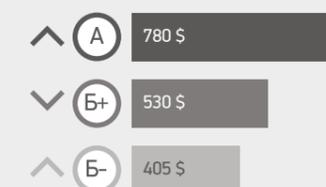
Поглощение офисных площадей в 2012 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2012 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2012 г. за кв. м в год



Наиболее крупные сделки, совершенные в 2012 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
Мерлион/Текта	ОДЦ "Мякинино"	21 199 м <sup>2</sup>	аренда
Новартис	Алкон	15 934 м <sup>2</sup>	аренда
JTI	Меркурий Сити	10 000 м <sup>2</sup>	покупка
Суд по интеллектуальным правам	Машкова ул., 13, с. 1	7 585 м <sup>2</sup>	аренда
BDO Unikon Business Solutions	ПРЕ08	6 322 м <sup>2</sup>	аренда



# 2013 год

За 2013 г. было введено около 748 тыс. кв. м, что на 20% больше по сравнению с 2012 г. Тем не менее объемы нового строительства по-прежнему далеки от докризисных показателей. Около 60% офисных площадей, введенных в 2013 г., находятся за пределами ЦАО. Это подтверждает усиление процесса децентрализации строительства новых объектов.

Объемы чистого поглощения офисных площадей снизились по сравнению с концом 2012 г. примерно на 85%. По итогам четырех кварталов чистое поглощение составило 114 тыс. кв. м. Наибольшее влияние на низкий показатель общего объема поглощения оказывает отрицательное значение поглощения в классе Б-, где происходит высвобождение площадей. Но также происходит снижение объемов поглощения в помещениях класса А и Б+. В 2013 г. компании при переезде прежде всего руководствовались улучшением качества своих помещений, а не увеличением занимаемых площадей. А в тех случаях, когда переезд все же был обусловлен увеличением собственных площадей, то компании стремились арендовать главным образом высококачественные помещения. Также многие арендаторы отдают предпочтение продлению договоров в текущем здании.

При таком низком значении чистого поглощения, даже небольшой рост темпов прироста нового предложения приводит к увеличению доли свободных помещений в среднем по рынку составил 14%, что на 3% больше чем на конец прошлого года. В связи с увеличением темпов прироста офисных площадей класса А и Б+, уровень вакантных помещений в бизнес центрах данного класса в течение года вырос на 3% и 4% соответственно. В объектах класса Б- также увеличилась доля свободных помещений. Это обусловлено высвобождением большого количества таких площадей.

Средняя запрашиваемая базовая ставка аренды в классе А, претерпев некоторые колебания в течение двенадцати месяцев, сохранилась на уровне конца 2012 г и составила \$780 за кв. в год. Динамика уровня арендных ставок для помещений класса Б+ в 2013 г. очень схожа с динамикой для объектов класса А. Здесь также в течение года происходили изменения и также к концу году средняя стоимость аренды приблизилась к уровню 4 квартала 2012 г. и составила \$525 за кв. м в год. Для класса Б- средняя запрашиваемая базовая ставка аренды находится на уровне \$455 за кв. м в год, это выше на \$55 по сравнению с концом прошлого года.

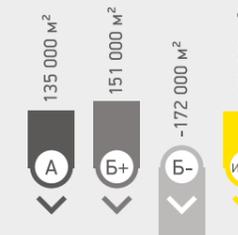
Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2013 г.

Меркурий Сити	87 574 м <sup>2</sup>
Парк Победы	78 000 м <sup>2</sup>
Белые Сады	63 300 м <sup>2</sup>
9 Акроев, фаза II	62 300 м <sup>2</sup>
Ньютон-Плаза	52 000 м <sup>2</sup>

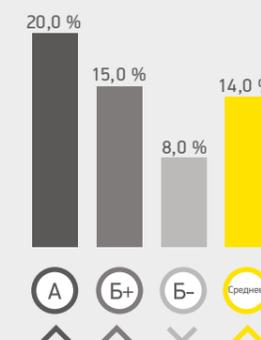
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2013 г.



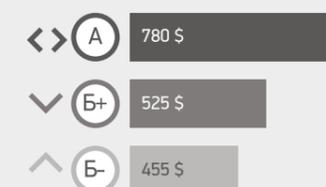
Поглощение офисных площадей в 2013 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2013 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2013 г. за кв. м в год



## Наиболее крупные сделки, совершенные в 2013 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
Газпром	Варшавка Sky	24 606 м <sup>2</sup>	аренда
Норильский Никель	Меркурий Сити	14 000 м <sup>2</sup>	аренда
DataPro	Авиамоторная ул., 69	12 180 м <sup>2</sup>	покупка
Алроса	Аквамарин 3	11 994 м <sup>2</sup>	покупка
МОЭК	Ефремова ул., 10	11 360 м <sup>2</sup>	аренда



# 2014 год

Общий объем рынка качественных офисных площадей Москвы по итогам 2014 г. достиг 18,8 млн. кв. м. Благодаря стабильности на рынке в 2011-2012 гг., и как следствие восстановлению девелоперской активности и завершению начавшихся ранеестроек, по итогам 2014 г. темпы строительства достигли своего максимума за последние 5 лет. В течение двенадцати месяцев было введено 1,4 млн. кв. м. Это почти в два раза превышает аналогичный показатель 2013 г.

На конец 2014 г. общий объем чистого поглощения, показывающий изменение занимаемых арендаторами офисных площадей, составил 745 тыс. кв. м. Это превышает аналогичный показатель прошлого года на 630 тыс. кв. м. Но по итогам года под влиянием ухудшения состояния российской экономики и геополитической напряженности мы наблюдали снижение спроса со стороны арендаторов. В условиях экономического кризиса компании не только остановили расширение, но и начали сокращения персонала. В течение 4 квартала мы наблюдали изменение структуры спроса на дополнительные площади. Если до этого чистое поглощение в классе А превышало значение показателя в классе Б+, то по итогам года значения сравнялись. Все это говорит о падении спроса на дорогие офисы класса А, когда экономия на аренде офиса также является одним из способов снижения затрат компании.

В 2014 г. мы наблюдали увеличение количества запросов от компаний по пересмотру условий аренды на занимаемые площади. Арендаторы, стремясь сократить расходы, отдавали предпочтение продлению договоров и оставались в текущих зданиях, но на более привлекательных условиях.

Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2014 г.



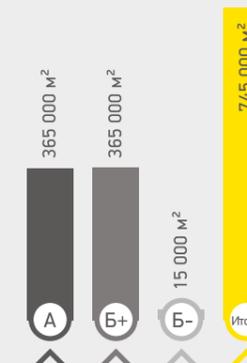
Начиная со 2 квартала 2014 г., уровень вакантных площадей демонстрировал рост. Так, на конец декабря доля свободных помещений в среднем по рынку составила 15,5%, что на 1,5% больше показателя прошлого года. Причиной этому послужила возросшая строительная активность, а также снижение потребностей арендаторов в дополнительных площадях: по итогам 2014 г. объемы нового предложения почти в 2 раза превышают чистое поглощение. Наиболее сильно это отразилось на объектах класса А, здесь сохранился наибольший уровень вакантных площадей. Предложение свободных помещений в данном классе превысило уровень кризисных значений 2008-2009 гг. и достигло максимального для московского рынка уровня в 26,2%, увеличившись в течение года на 6,2%.

Наиболее сильное снижение ставок аренды произошло в 4 квартале, когда под влиянием экономического кризиса спрос на дополнительные площади со стороны арендаторов упал. Колебания курса, избыточное предложение, конкуренция между собственниками, готовыми корректировать ставки аренды в целях привлечения арендаторов, также не способствовали росту ставок аренды. В рамках последнего квартала произошла девальвация рубля, поэтому долларové ставки аренды стали не актуальны для участников рынка. Основная доля сделок заключается в рублевом эквиваленте с пересмотром ставки через 2-4 года. Если же договоренности по заключению рублевых договоров не достигаются, то собственники готовы предлагать валютные коридоры для фиксации курса

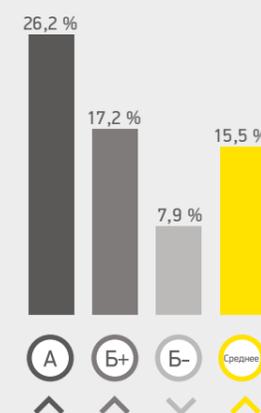
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2014 г.



Поглощение офисных площадей в 2014 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2014 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2014 г. за кв. м в год



Наиболее крупные сделки, совершенные в 2014 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
Систематика	КомСити, фаза Альфа	17 370 м <sup>2</sup>	аренда
Агентство по Страхованию вкладов	Мосфильмовская ул., 8	15 836 м <sup>2</sup>	продажа
PepsiCo	Алкон	13 009 м <sup>2</sup>	аренда
Газпром Медиа	РочДел Центр	12 292 м <sup>2</sup>	аренда
СбербанкТехнологии	РТС Нагатинский	9 000 м <sup>2</sup>	аренда

## 2014 год


**Артём  
Неволько**

Директор.  
Департамент офисной  
недвижимости



Начало 2014 года было довольно динамичным. Активно строились новые бизнес центры, рынок офисной недвижимости был на пике, договоры аренды подписывались преимущественно в валюте, а к концу года ожидалось большое количество ввода новых площадей. Однако в конце года ситуация изменилась. Произошла девальвация рубля и это не могло не отразиться на рынке офисной недвижимости. Ожидания собственников не соотносились с экономической ситуацией и возможностями клиентов. Объекты, выведен-

ные на рынок, в финансовой модели учитывали высокий спрос на площади и валютные ставки, ставшие не подъемными для клиентов. Тем самым рынок брокериджа так же претерпевал изменения.

Для нас в ILM это был самый активный год. В то время, пока крупные компании не могли понять, как адаптироваться к текущим реалиям, мы начали активные переговоры с собственниками, объясняя им текущие реалии и знакомя с новыми «правилами игры». Мы начали оказывать услуги для клиентов по снижению арендной ставки, переводу ставки аренды в рубли, усаживая за стол переговоров обе стороны, помогая найти им компромиссное решение. Зачастую, ставки сокращались в 2-3 раза от ожидаемых. 2014 год стал, пожалуй, самым активным годом в брокеридже.

В 2015 году рынок начал стабилизироваться, и договоры аренды подписывались уже в рублях, но с большой ежегодной индексацией ввиду серьезной инфляции. Собственники шли на уступки арендаторам, стали делать ремонт офисных помещений, так как клиенты не готовы были брать площади под отделку.



## 2015 год


**Екатерина  
Волкова**

Директор.  
Департамент  
исследований  
и анализа рынка



Рынок коммерческой недвижимости очень сильно зависит от внешнеэкономических факторов и весь 2015 г. находился под негативным влиянием низких цен на нефть, ослабления курса рубля и геополитической обстановки. Все это привело к падению спроса со стороны компаний-пользователей. В условиях низкой активности арендаторов и избыточного предложения, собственники были вынуждены корректировать стоимость аренды до уровня платежеспособного спроса.

Структура суммарного объема чистого поглощения за 2015 год хорошо отразила тенденцию улучшения качества занимаемых площадей. На фоне высокого уровня свободных площадей и снизившихся ставок аренды компании начали активно консолидировать свои офисы и переезжать в объекты высокого качества, оставляя незанятыми помещения классами ниже. Некоторые арендаторы, не согласовав условия с текущим собственником, выбирали переезд в новые здания на более выгодных условиях. Стимулируя переезд клиентов, помимо привлекательных коммерческих условий и курсовых коридоров, собственники активно предлагали арендные каникулы, отделку помещений или ее компенсацию. Компании, арендующие помещения в зданиях класса Б-, были наиболее уязвимы в условиях экономической нестабильности, и в целях снижения затрат заключали договоры аренды, в большинстве случаев уменьшая занимаемые площади.

Превосходство объемов чистого поглощения над новым строительством привело к дальнейшему росту

уровня вакантных офисных площадей на рынке, что усилило конкуренцию между объектами. Это позволило арендатору, находящемуся в поиске нового офиса, выбирать высококачественные помещения и достигать условий, которые продиктованы им самим. На этом фоне стоимость аренды продолжила свое снижение. Больше того, реальная стоимость аренды по закрытым сделкам значительно отличалась от запрашиваемой собственником ставки: дисконт, который мог получить арендатор в процессе переговоров, в ряде случаев достигал 20-40% от первоначальной стоимости аренды.

Главным трендом года стал переход арендодателей на рублевые ставки и фиксирование валютного курса. Большая часть собственников стремилась предоставить выгодные условия для арендаторов, чтобы максимально сократить количество свободных площадей в своих объектах.



# 2015 год

2015 г. продемонстрировал снижение темпов нового строительства. Всего за год на рынок вышло 707 тыс. кв. м офисных площадей - почти на 52% меньше чем в прошлом году. Такое снижение строительной активности стало следствием сокращения спроса на фоне высокого объема введенных в 2014 г. помещений, которые рынок не успел поглотить. Сроки ввода большого количества объектов были перенесены на более поздние периоды. Строительство по многим объектам, находящимся на начальном этапе, ввиду отсутствия финансирования приостановилось.

Начиная со второго полугодия показатель чистого поглощения вышел из отрицательной зоны. Суммарный объем чистого поглощения за год составил 217 тыс. кв. м. Увеличение показателя достигнуто, в первую очередь, благодаря росту спроса на дополнительные офисные помещения в высококачественных объектах. В классе Б- продолжается высвобождение помещений. Несмотря на положительную динамику, потребности арендаторов в новых площадях по-прежнему оцениваются как слабые. По итогам 2015 года общий объем чистого поглощения оказался почти в 3,5 раза меньше по сравнению с показателем прошлого года.

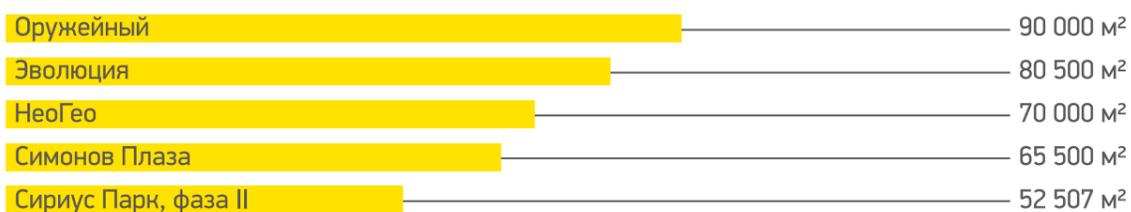
Также стоит отметить ряд произошедших сделок по покупке компаниями собственного офисного помещения. Стремясь поймать «дно рынка», некоторые компании воспользовались текущей ситуацией и приобрели офис для собственного размещения на выгодных для себя условиях.

Несмотря на то, что темпы нового строительства снизились, его объемы по-прежнему превышают потребности арендаторов в дополнительных площадях. За последний год доля свободных помещений на офисном рынке Москвы увеличилась на 1,3 п.п. и по итогам года составила 16,8% в среднем по рынку. На рынке сформировалось избыточное предложение. На данный момент свободно около 3,15 млн. кв. м офисных площадей, т.е. каждый шестой квадратный метр на рынке остается вакантным.

Средний уровень ставок аренды на качественные офисные помещения снижался в течение всего года. Учитывая текущую экономическую ситуацию, значительная часть владельцев помещений, стараясь максимально сократить долю свободных площадей, шла на уступки арендаторам, номинируя арендные ставки в рублях или фиксируя валютный курс. Впрочем, большинство собственников объектов класса А не были готовы к радикальному изменению коммерческих условий на длительный срок аренды и чаще заключали договоры с фиксацией курса на один-два года.

На рынке коммерческой недвижимости чувствовался кризис доверия между собственниками и арендаторами. Собственники всеми силами старались оптимизировать свои расходы, снижая налоговую нагрузку и оспаривая кадастровую стоимость, а также улучшали качество управления своих объектов, повышая их привлекательность в глазах потенциальных арендаторов.

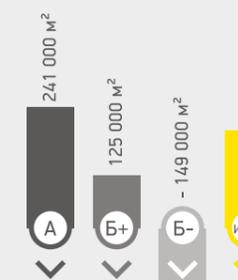
Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2015 г.



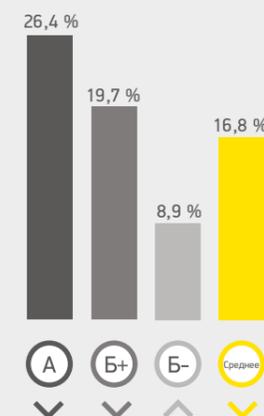
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2015 г.



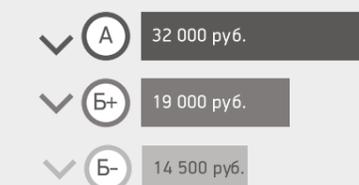
Поглощение офисных площадей в 2015 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2015 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2015 г. за кв. м в год



Наиболее крупные сделки, совершенные в 2015 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
Ямал-СПГ	Алгоритм	20 400 м <sup>2</sup>	аренда
Правительство МО	Технопарк Орбита, фаза II	20 000 м <sup>2</sup>	аренда
Adidas	Крылатские Холмы	20 000 м <sup>2</sup>	аренда
Связной	Симонов Плаза	11 500 м <sup>2</sup>	аренда
Mars	Алкон I	8 635 м <sup>2</sup>	аренда

# 2016 год

В условиях переноса сроков строительства по ранее заявленным к вводу объектам на более поздние периоды, всего за 2016 г. было введено 350 тыс. кв. м офисных площадей. Это составило менее половины объема нового строительства такого же периода прошлого года. Большинство девелоперов приостановили реализацию новых проектов. В некоторых случаях собственники замораживали стройку и откладывали ввод здания в эксплуатацию в ожидании якорных арендаторов. Часть объектов осталась в стадии проекта или произошло перепрофилирование объектов из офисов в апартаменты.

По итогам года суммарный объем чистого поглощения составил 410 тыс. кв. м, превысив прошлогоднее значение почти в два раза. Высокое значение чистого поглощения в классе А сформировано вследствие нескольких крупных сделок по приобретению объектов. Переезд большинства компаний по-прежнему обусловлен следующими факторами: миграцией в качество без увеличения бюджета на аренду и сокращением затрат на аренду без ущерба качеству арендуемых помещений.

Весь год продолжались переговоры по снижению ставок и пересмотру условий аренды, а в тех случаях где не могли договориться с арендодателем, арендаторы переезжали в новый офис. Значительный спрос на рынке формировали компании с государственным участием. Площадь новых договоров аренды значительно снизилась. Намечился четкий тренд по аренде небольших офисов от 20 до 300 кв. м и открытию большого количества коворкинг-центров, меняющих привычный подход к работе.

Снижение объемов нового строительства продолжало оказывать влияние на постепенное восстановле-

ние баланса спроса и предложения. За 2016 г. чистое поглощение превысило объемы нового строительства на 15%, что привело к снижению уровня свободных площадей. По сравнению с началом года показатель снизился на 1,1 п.п. и составил 15,7%.

Средний уровень ставок аренды на качественные офисные помещения в 2016 г. продолжил понижательную динамику. Рынок максимально приблизился к минимально низкий уровень ставок в большинстве объектов. Число владельцев помещений, которые стремятся отвечать потребностям рынка, выросло.

Средние запрашиваемые базовые ставки аренды в рублевом эквиваленте для помещений класса А по сравнению с началом года снизились на 20%. В объектах класса Б+ средняя стоимость аренды в рублях также продолжила свое падение и в течение двенадцати месяцев снизилась на 16%. Также стоит отметить, что если в классе А и Б+ падение средних ставок в рублевом эквиваленте, начиная с 2014 г., составило 29% и 36% соответственно, то в классе Б- это падение составило 13%. Это в том числе обуславливает миграцию арендаторов в качество. В ситуации, когда на операционные расходы давят инфляция и повышающие налоги, сокращается ценовой разрыв между высококачественными помещениями и площадями классами ниже.

Миграция из низкокачественных объектов фактически стабилизировала ставки в А/Б+ классе. Укрепившийся к концу года рубль лишь усилил этот тренд. Постепенно повышался спрос со стороны инвесторов на стабилизированные рублевые активы. Эти два фактора создали предпосылки для стабилизации арендных ставок в рублях и увеличения сроков вновь заключаемых договоров аренды.

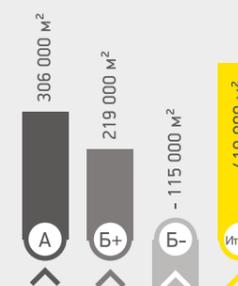
Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2016 г.

ЦСКА Арена (ВЭБ Арена)	64 891 м <sup>2</sup>
Бизнес-парк G10, фаза I	30 000 м <sup>2</sup>
Нагатино Ай-Лэнд, фаза II, к. Декарт	28 125 м <sup>2</sup>
Кунцево Плаза	28 110 м <sup>2</sup>
Отрадное, фаза II	25 300 м <sup>2</sup>

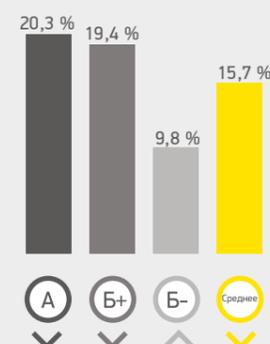
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2016 г.



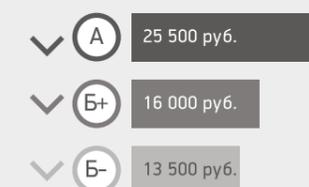
Поглощение офисных площадей в 2016 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2016 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2016 г. за кв. м в год



Наиболее крупные сделки, совершенные в 2016 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
Сбербанк	President Plaza	193 577 м <sup>2</sup>	покупка
Samsung Electronics	Новинский Пассаж	10 000 м <sup>2</sup>	аренда
ЦРИВИС (Транснефть)	ИНА	9 000 м <sup>2</sup>	аренда
Рыбаков Фонд	Арена Парк	8 552 м <sup>2</sup>	покупка
Сбербанк	Даниловская мануфактара, корпус "Кнопка"	8 534 м <sup>2</sup>	аренда



# 2017 год

Всего за 2017 г. было введено 380 тыс. кв. м офисных площадей. Такое значение прироста новых площадей было достигнуто благодаря выходу на рынок крупных объектов в последнем квартале года. Стоит отметить, что на момент выхода данные объекты были полностью реализованы. На рынке появляется большое количество объектов, строительство по которым может быть завершено под конкретного клиента.

Несмотря на выросшие темпы прироста в последнем квартале, суммарный объем нового строительства за год превзошел объемы предыдущего года всего на 9%. Однако, ряд крупных девелоперов в этом году анонсировали рынку несколько проектов.

По итогам года суммарный объем чистого поглощения составил 984 тыс. кв. м. Это более чем в два раза превышает показатель за 2016 г. Большинство сделок по аренде офисов не превышали 1 тыс. кв. м. Маленькие и средние компании были готовы переезжать в новые, более современные офисы, тогда как «тяжеловесы» чаще принимали решение о продлении договора аренды на новый срок в существующем здании на более мягких условиях аренды. В свою очередь, из-за сокращения ликвидных площадей, готовых к въезду, самые крупные сделки происходят с офисами без отделки.

По итогам 2017 г. снижение объемов нового строительства и восстановление стабильного спроса оказали влияние на сокращение доли невостребованных помещений. По сравнению с концом прошлого года доля

свободных площадей в среднем по рынку уменьшилась на 3,4 п.п. и составила 12,3%.

В структуре предложения помещений класса А наблюдается дефицит больших площадей. Крупным компаниям становится все сложнее подобрать себе высококачественный офис.

На фоне повышения деловой активности и положительной динамики спроса, и как следствие сокращения невостребованных площадей, по итогам 2017 г. средние запрашиваемые базовые ставки аренды стабилизировались. По итогам года средний уровень запрашиваемых базовых ставок аренды в классе А составил в рублевом эквиваленте 25 000 руб. за кв. м в год, что на 2% ниже по сравнению с концом прошлого года. В объектах класса Б+ рублевые ставки аренды вернулись на уровень конца 2016 г. и составили 16 000 руб. за кв. м в год.

Динамика ставок аренды по-прежнему находится под влиянием экономических и политических условий. Также средний уровень арендных ставок колеблется в зависимости от корректив структуры предложения и ухода с рынка дешевых предложений, а также от поведения отдельных собственников.

Стабилизация ставок, минимальная за всю историю рынка индексация и окончательный переход на рубли придали дополнительный толчок активности на рынке аренды офисной недвижимости.

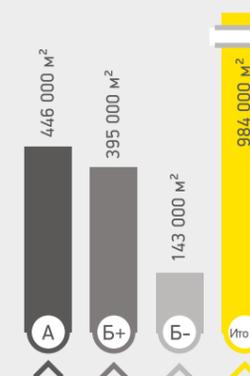
Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2017 г.

МФК «IQ-квартал», башни I, II	121 184 м <sup>2</sup>
Башня Федерация-Восток (с 35-го этажа)	96 145 м <sup>2</sup>
Неополис	56 573 м <sup>2</sup>
Форум-Сити	29 287 м <sup>2</sup>
Оазис	29 000 м <sup>2</sup>

Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2017 г.



Поглощение офисных площадей в 2017 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2017 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2017 г. за кв. м в год



Наиболее крупные сделки, совершенные в 2017 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
АИЖК	IQ Квартал	76 422 м <sup>2</sup>	покупка
Газпромбанк	Аквармарин 3	43 000 м <sup>2</sup>	покупка
Главгосэкспертиза России	Бол. Якиманка ул., 42	13 600 м <sup>2</sup>	аренда
Tele2	Comcity	13 000 м <sup>2</sup>	аренда
Полюс	Красина, 3	12 041 м <sup>2</sup>	покупка

## 2017 год

За 10 лет рынок офисной недвижимости прошел путь от фазы арендатора: когда предложение превышало спрос, цены снижались, а ставка аренды при подписании договора могла отличаться от запрашиваемой на 35%; до фазы собственника: когда спрос превысил предложение, ставки стабилизировались или растут, количество качественных офисных площадей в дефиците. Мы наблюдали, словно timelapse, смену состояний рынка площадей: от больших пустующих офисных зданий, консервативного настроения собственника, до желания нарезать все площади на мелкие кусочки, а потом снова желание пригласить одного большого арендатора.

Самым главным событием начала этого десятилетия стала тенденция коротких договоров аренды (собственники перешли на 11-месячные договоры). Конечно, это происходило по причине того, что менялся и сам арендатор. Интересная фаза развития рынка пришлась на 2015-2018 год. Средний размер офиса, на который был самый большой спрос, составлял 230 кв.м и снижался в течение этого периода вплоть до 150 кв.м. Помню, как сначала мы уговаривали собственников делить их пустующие этажи на маленькие блоки и повышать таким образом их ликвидность. А спустя 4 года стали приходить к ним с идеей ротировать всех маленьких арендаторов в пользу одного большого. Когда весь рынок был изрезан на мелкие кусочки, среднестатистический арендатор становился все более непрогнозируемым и краткосрочным. Начался рост количества досрочных расторжений арендных договоров, у собственника выросла операционная нагрузка на сопровождение большого количества маленьких арендаторов (50-300 кв.м). Так появился вопрос об операционном управлении.

В это же время появился новый продукт коворкинги, который провозгласил space as a service, сделав попытку оптимизировать рынок маленьких пользователей и учесть их потребность в гибких условиях аренды. В конце 2017 года мы начали активно изучать особенность этого нового формата недвижимости, такого непохожего на классический способ аренды. Практика и время снова показали, что недвижимость - очень консервативный, нагруженный экономической и политической составляющей, рынок, который не любит дополнительных усложнений. Так коворкинги не выдержали испытания финансовыми показателями и перешли в формат мелкой кабинетной нарезки с набором услуг.



**Анна  
Воробьева**

Директор проекта amo.ru



Идея создать атмосферное пространство для профессионалов-единомышленников подверглась серьезной проверке на экономическую состоятельность и целесообразность. Так “смарт-офисы” были признаны полноценным операционным бизнесом со всеми вытекающими последствиями. Развитие этого рынка услуг стало толчком к размышлению об эргономике пространства. В 2019 году мы увидели тенденцию к переезду только в случае острой необходимости. В первом полугодии около 60% арендаторов, которые изучали рынок вакантных площадей, остались в своем текущем офисе.

Главная эволюционная составляющая десятилетия - информация стала доступной (открытые базы данных), привлечение арендатора стало понятным и доступным процессом (классифайды, агрегаторы рекламной информации, инструменты маркетинга для этой сферы), стоимость услуги посредника теперь измеряется не в способности найти предложение и подписать договор аренды. На рынок услуг снова возвращается потребность в комплексном классическом подходе, который сопровождается современными технологиями и высокой скоростью реагирования.

Вместе с рынком офисных площадей изменилась и роль посредника. 10 лет назад сложно было представить крупную офисную сделку без консультанта, сегодня же все больше проектов реализуется напрямую ввиду доступности информации. Тем не менее, рынок консалтинговых услуг по-прежнему востребован. Количество конкурирующих агентств, изобилие дублирующейся непроверенной информации стимулируют арендатора снова выбрать доверенное лицо и рассчитывать на качественную консалтинговую услугу (от глубокой аналитики рынка предложений до озеленения нового офиса или повышения эргономики текущего арендуемого пространства). Рынку снова нужен советник, которому доверяют.





# 2018 год

В 2018 г. мы наблюдали окончательный разворот рынка офисной аренды в сторону рынка арендодателя. Этому послужило несколько причин: дефицит качественных офисных площадей в классах А/Б+; сохраняющаяся несколько лет подряд тенденция снижения объемов ввода новых площадей; смена собственников нескольких крупных объектов и размещение в данных объектах компаний самих собственников, активное развитие коворкинг-пространств, которые стали одними из самых активных арендаторов.

В течение 2018 г. было введено всего 142 тыс. кв. м новых офисных площадей, что составило менее половины объема нового строительства предыдущего года. Это вновь обновило антирекорд среди аналогичных значений прошлых 15 лет на рынке офисной недвижимости Москвы. Однако, ряд крупных девелоперов решились воспользоваться возможностями вступления рынка в новый цикл и заявили о начале строительства новых объектов или реконструкции существующих.

С начала года суммарный объем чистого поглощения увеличился на 744 тыс. кв. м. По сравнению с 2016 г. активность арендаторов несколько меньше. Чистое поглощение снизилось на 24%. Из структуры и динамики общего объема чистого поглощения видно, что спрос на офисы класса А и Б+ остается стабильным и по-прежнему по большей части формируется за счет переездов арендаторов в объекты данного класса.

С развитием Московского центрального кольца, а также строительства новых станций метро и улучшения транспортной доступности, наблюдалось увеличение популярности объектов, ранее находившихся в отдалении от ЦАО. С учетом дефицита крупных

качественных площадей, арендаторы все больше обращали внимание на объекты, ранее не попадавшие в короткие списки потенциальных резидентов. Можно отметить повысившийся спрос на офисные помещения в объектах, находящихся в стадии строительства. Многие арендаторы стараются выстраивать горизонт планирования на 3-5 лет, что обуславливает их интерес к данным площадкам для будущего размещения офиса.

Ввиду антирекордных темпов прироста предложения и стабильного спроса доля свободных офисных площадей продолжило свое снижение. Вакансия в целом по рынку планомерно снижалась каждый квартал и по итогам декабря достигла рекордных 9,1%. По сравнению с началом года объем невостребованных площадей сократился на 3,2 п.п.

В результате низких темпов нового строительства и снижения существующего предложения, средние запрашиваемые базовые ставки аренды показывали рост в течение всего 2018 г. В объектах класса А и Б+ средний уровень запрашиваемых базовых ставок аренды в течение четырех кварталов вырос на 5% и 5,5% соответственно. Такой рост ставок объясняется не только повышением ставок аренды в зданиях с популярной локацией, но и закрытием ряда крупных сделок в объектах, где ставка аренды была чуть ниже рыночной, что повлияло на структуру предложения.

На фоне дефицита качественных площадей мы наблюдали все меньшую готовность многих собственников идти на уступки арендаторов. Если же арендодатели и обсуждали более гибкие условия аренды, то только с крупными или известными на рынке компаниями.

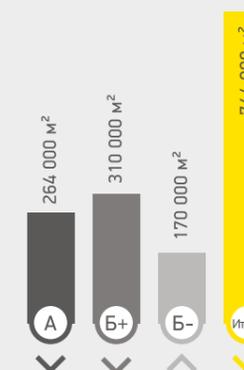
Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 2018 г.

Амальтея	35 000 м <sup>2</sup>
Ла-5	27 511 м <sup>2</sup>
Новион	21 000 м <sup>2</sup>
Арена Парк, к. 4, 5	12 800 м <sup>2</sup>
Галерея 76	12 600 м <sup>2</sup>

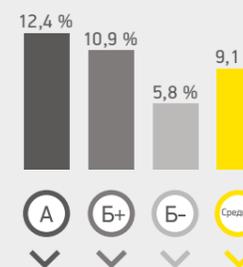
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 2018 г.



Поглощение офисных площадей в 2018 г.



Уровень вакантных площадей на конец 2018 г.



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 2018 г. за кв. м в год



Наиболее крупные сделки, совершенные в 2018 г.

Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
Аэрофлот	Арбат Центр	18 477 м <sup>2</sup>	аренда
Стройтранснефтегаз	Верейская Плаза III	17 500 м <sup>2</sup>	аренда
ФСК ЕЭС	Новион	16 000 м <sup>2</sup>	аренда
Банк "Зенит"	Лотос	12 817 м <sup>2</sup>	покупка
Транснефть Технологии	ВЭБ Арена	12 700 м <sup>2</sup>	аренда

2018 год



**Виктор  
Решетников**

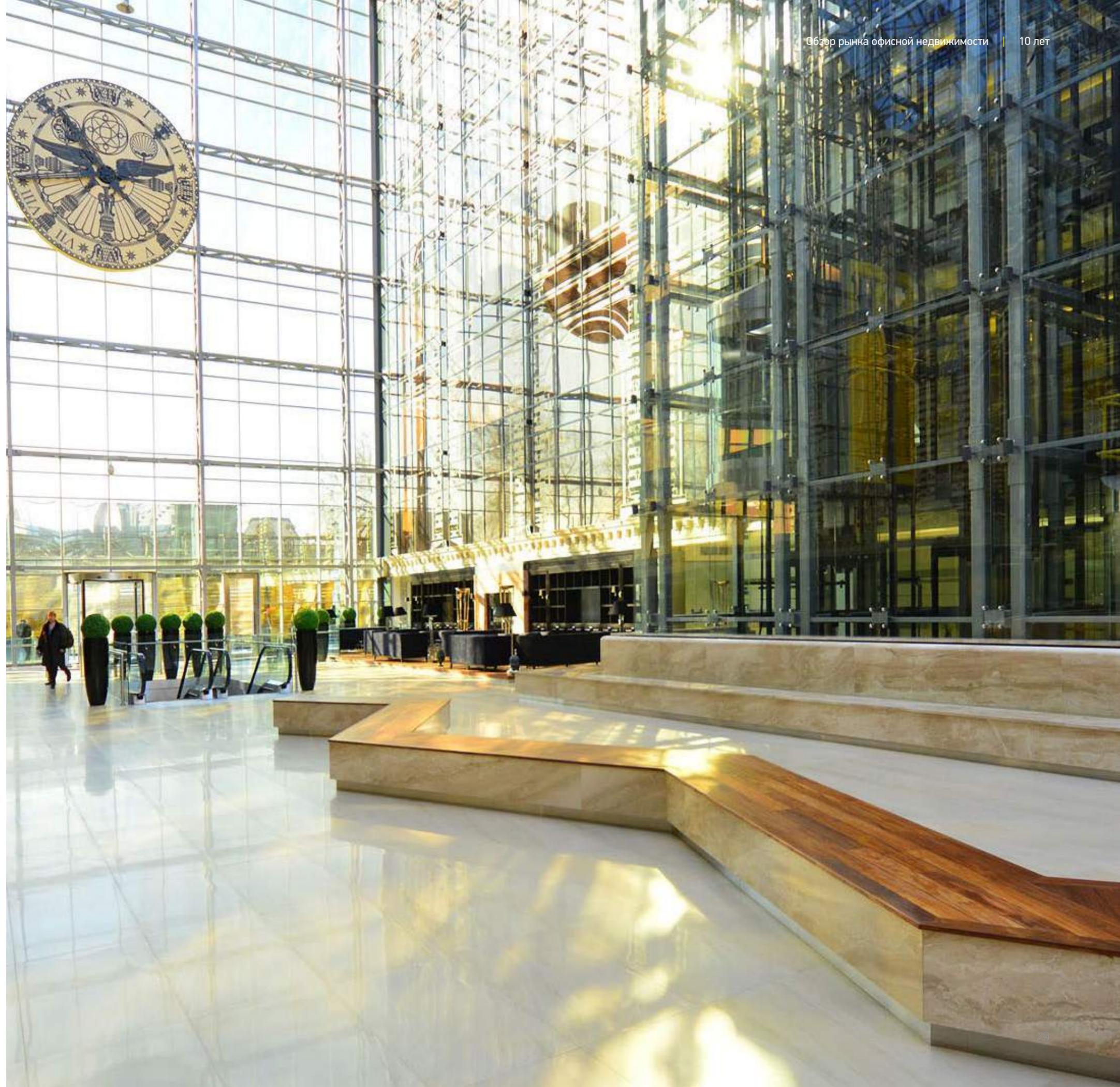
Директор.  
Департамент офисной  
недвижимости



Из важных тенденций, которые наблюдаются на рынке коммерческой недвижимости в течении последних трех лет можно отметить тот факт, что Садовое и третье транспортное кольцо окончательно перестали быть приоритетом в выборе офисных пространств. Арендаторы смотрят, прежде всего, на качество офисных площадей, наличие инфраструктуры БЦ, близость основных магистралей. Транспортная инфраструктура столицы улучшилась, открылись новые станции метро, появилось МЦК, различные дорожные развязки. И логистика остается одним из существенных факторов, влияющих на выбор арендатора. Яркими примерами успешных проектов можно назвать Com City, Кунцево Плаза, РТС Варшавский, Верейская Плаза и другие.

Еще один тренд – это консолидация подразделений гос. корпораций. Сбербанк задал тенденцию на создание полноценных штаб-квартир. Это позволяет оптимизировать расходы и эффективно наладить работу смежных подразделений.

На российском рынке формат коворкингов стал востребован не только у стартап-проектов, но и у банков. Одной из первой крупной финансовой организацией, которая воспользовалась данным форматом был Сбербанк России, поскольку в любом банке довольно часто востребовано создание рабочих групп на короткие промежутки времени. Этот формат также популярен у крупных международных компаний и у различных государственных структур.





# 2019 год (1-3 кв.)

По итогам 3 квартала 2019 г. общий объем рынка качественных офисных помещений в Москве составил 20,9 млн. кв. м.

Суммарный объем нового предложения за 3 квартала составил 240 тыс. кв. м офисных площадей, что на 50% превышает аналогичный показатель прошлого года. Несмотря на перенос сроков окончания строительства по некоторым объектам, показатель третьего квартала оказался рекордным в этом году и равен суммарному результату двух предыдущих кварталов. Темпы прироста нового предложения последних трех месяцев стали максимальными, начиная с четвертого квартала 2017 г.

Стоит отметить, что часть объектов, введенных в эксплуатацию и ожидаемых к вводу до конца года, уже частично или полностью реализована, как например, МФК «ОКО, фаза II», БЦ «Академик», МФК «Смоленский Пассаж, фаза II», БЦ «Вере́йская Плаза IV», БЦ «Краснопрудный». Это подтверждает возросший интерес к новым объектам со стороны арендаторов в условиях дефицита качественных офисных предложений, особенно среди крупных площадей. Новые объекты и их опции позволят компаниям осуществить свои проекты по консолидации.

По итогам девяти месяцев суммарный объем чистого поглощения, показывающий изменение занимаемых арендаторами офисных площадей, составил 432 тыс. кв. м, что всего на 6% меньше аналогичного показателя прошлого года. Самый большой объем чистого показателя по итогам 3 квартала зафиксирован в объектах класса Б+, который по сравнению с классом А наиболее доступен по коммерческим условиям.

За счет немалого количества сделок, суммарное чистое поглощение за три квартала к концу сентября составило 207 тыс. кв. м.

За прошедшие три месяца чистое поглощение превысило объемы нового строительства более чем в два раза, что привело к снижению уровня свободных площадей. В течение 3 квартала доля вакантных помещений в среднем по рынку уменьшилась на 0,8 п.п. до 8,1%. По сравнению с началом года показатель снизился на 1 п.п. Таким образом, на данный момент незанятыми остаются 1,2 млн. кв. м офисных площадей.

В классе А средний уровень запрашиваемых базовых ставок аренды продолжил расти и по итогам сентября достиг 27 500 руб. за кв. м в год. Относительно конца прошлого года средние ставки здесь выросли на 5%. В классе Б+ средняя стоимость аренды вновь начала расти. За последние три месяца средний уровень запрашиваемых базовых ставок аренды на офисы данного класса поднялся на 2% и составил 16 900 руб. за кв. м в год, вернувшись на уровень конца 2018 г.

Ввиду главных трендов на рынке, связанных с ограниченным предложением и устойчивым спросом, условия «рынка арендодателя» все больше укрепляются.

В этом году многие собственники занимают более жесткую переговорную позицию и проявляют меньшую готовность идти на различные уступки текущим и потенциальным арендаторам.

Можно судить о постепенном восстановлении рынка и достижении его равновесных значений, при этом ставки аренды на наиболее ликвидные и уникальные офисные блоки продолжают свой рост.

Наиболее значимые объекты, введенные в эксплуатацию в 1-3 кв. 2019 г.

Искра-парк	58 384 м <sup>2</sup>
Вере́йская Плаза 4	49 600 м <sup>2</sup>
ОКО, ф. II	26 750 м <sup>2</sup>
Академик	23 950 м <sup>2</sup>
РТС Селигерская	18 500 м <sup>2</sup>

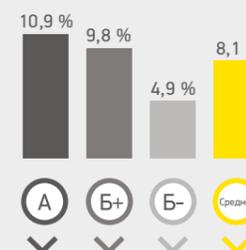
Объем офисных площадей, введенных в эксплуатацию в 1-3 кв. 2019 г.



Поглощение офисных площадей в 1-3 кв. 2019 г



Уровень вакантных площадей на конец 3 кв. 2019 г



Средние запрашиваемые базовые ставки аренды на конец 3 кв. 2019 г. за кв. м в год

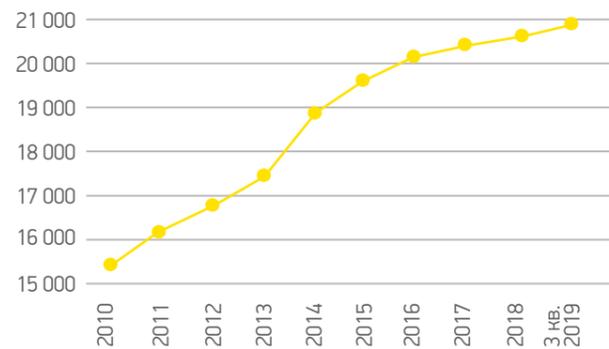


## Наиболее крупные сделки, совершенные в 1-3 кв. 2019 г.

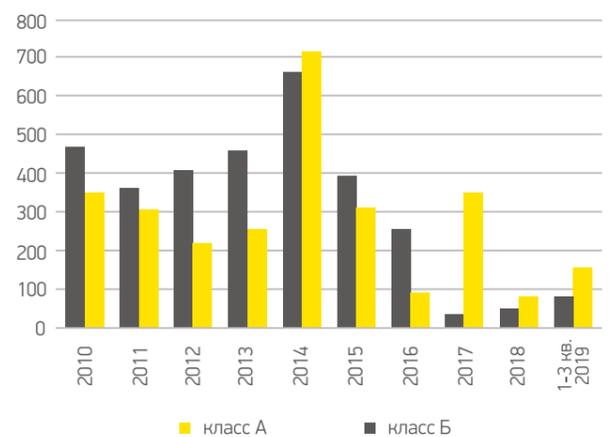
Компания	Объект	Площадь	Тип сделки
Газпромбанк	Акварин 3	18 800 м <sup>2</sup>	покупка
Яндекс.Маркет	Lotte Plaza	15 838 м <sup>2</sup>	аренда
РосБанк	ОКО, ф. II	15 000 м <sup>2</sup>	аренда
АКВ Avangard	Лесная ул., 6	13 963 м <sup>2</sup>	покупка
СОК	Арена Парк	8 679 м <sup>2</sup>	аренда

# Динамика основных показателей рынка офисной недвижимости (2010-2019 гг.)

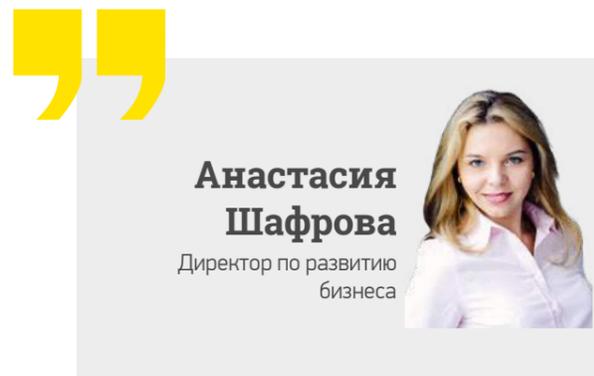
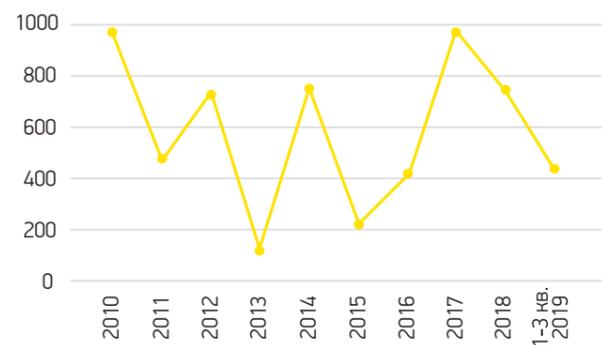
Динамика общего объема офисных площадей



Динамика прироста новых качественных офисных площадей



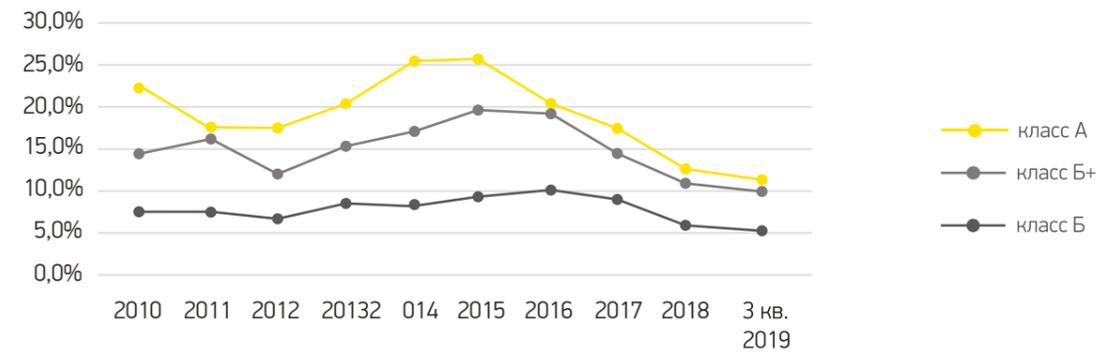
Динамика чистого поглощения офисных площадей



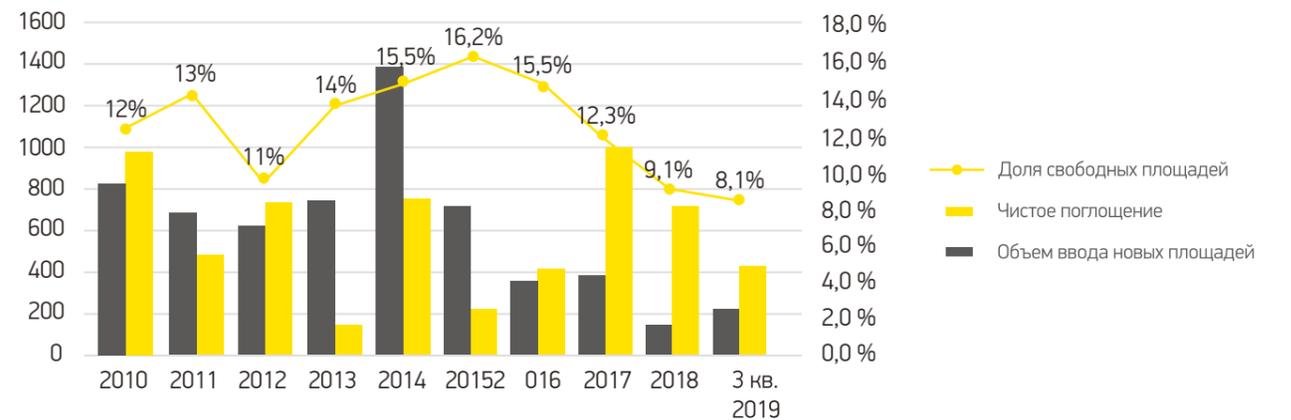
За десятилетний период развития рынка коммерческой недвижимости (2009-2019 гг.) изменилось классическое представление офисного здания класса «А». Если раньше Бизнес центр класса «А», согласно стандартам классификации, должен был отвечать следующим параметрам: новое строительство, пешая удаленность от метро, современные инженерные системы, развитая инфраструктура, подземная парковка, то сейчас к классу «А» причисляют здания, которые являются объектами нового строительства с качественной инженерной начинкой.

Одной из важных тенденций является активность государственных компаний на рынке аренды качественных офисных помещений. Среди первых проектов по аренде помещений класса «А» и «Б+» можно выделить переезд Правительства Московской области в БП Орбита-2 (около 27 000 кв.м.). В 2016-2019 гг. эта тенденция возросла, количество сделок с участием гос. корпораций увеличивается. Мы наблюдаем множество проектов с участием гос. компаний, особенно в ММДЦ Москва-сити. Можно выделить такие проекты: покупка Сбербанком 114,7 тыс. кв.м. в БЦ Президент Плаза, сделка в Башне Евразия 93,9 тыс. кв.м. группой ВТБ, Транснефть (Башня Эволюция 79,1 тыс. кв.м.) и Правительство Москвы (часть башни ОКО 55 тыс. кв.м.). Такая активность не могла не сказаться на росте ставок аренды и, как следствие, дефиците вакантных предложений от собственников.

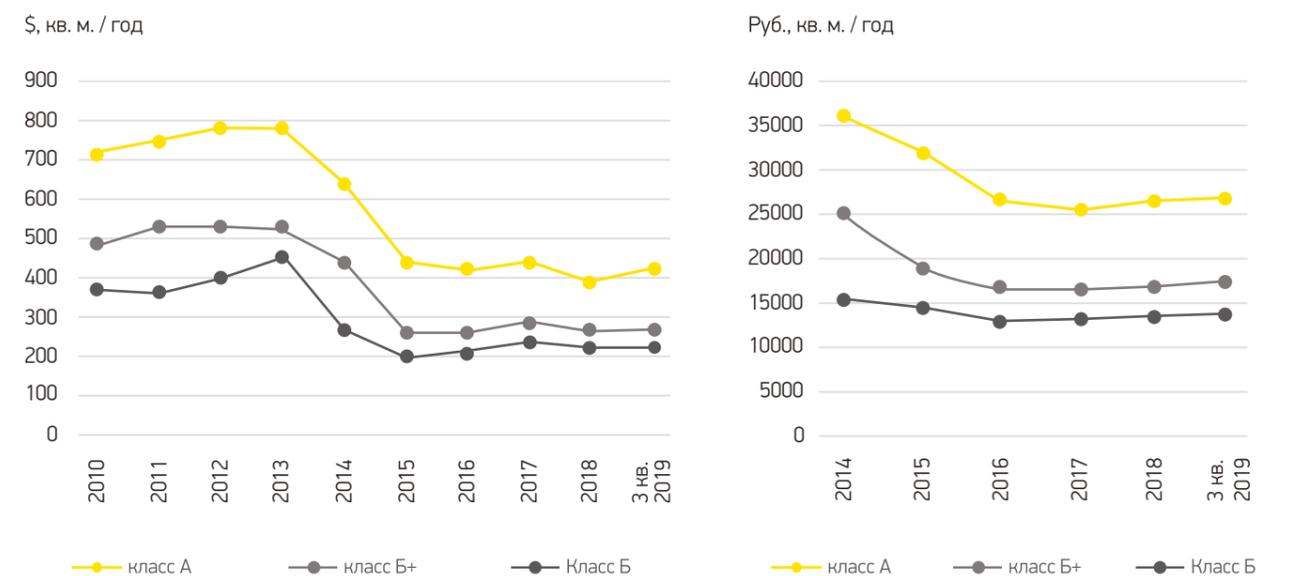
Динамика уровня вакантных площадей



Динамика показателей объема новых площадей, чистого поглощения и доли свободных площадей



Динамика уровня средних запрашиваемых базовых ставок аренды



Общемировые экономические, инновационные и технологические процессы, произошедшие за последние 10 лет, наложили существенный отпечаток на профессию брокера в коммерческой недвижимости. Можно сказать, что процессы информационного перенасыщения, ускорения всех бизнес-процессов и вездесущего стремления к экономии времени сдвинули приоритеты в приложении усилий и востребованности навыков в профессии брокера.

Конец «нулевых» ознаменовался пиком развития классического консалтинга и брокериджа, представленными лучшими практиками западных компаний, наработанных десятилетиями на развитых западных рынках и перенесённых в стремительно растущий рынок России и прежде всего Москвы. Российские девелоперы всё ещё с интересом относились к экспертизе западных консалтинговых компаний в части оптимальной коммерциализации проектов, хотя процесс их «учёбы» уже подходил к концу – сформировались собственные профессиональные кадры, зачастую из тех же консультантов, были «набиты шишки» и наработан опыт.

Период «тучных нулевых» закончился глубоким экономическим кризисом. Кризис в какой-то степени обесценил традиционно-консервативные подходы в работе с клиентами, сильно задел лидеров брокерского рынка, почивавших на волне силы международного бренда и вывел на авансцену быстрых и «зубастых профессионалов», способных помочь владельцам недвижимости и компаниям-арендаторам любым способом выжить, сэкономить, «решить вопрос». Это трудное для девелоперов время практически уравнило востребованность брокеров компаний так называемого «второго эшелона» с брокерами известных западных компаний. Востребованными, особенно среди отечественного бизнеса, оказались не бренд и бывшие заслуги, а способность креативно, энергично и целеустремленно решать задачи здесь и сейчас. Этот тренд продолжается и сейчас.

Дальнейшее развитие профессии оказалось под сильнейшим влиянием развития интернет-каналов коммуникации, мессенджеров и агрегаторов информации в сфере недвижимости. С расширением свободного доступа к информации произошла некоторая переоценка роли брокера. Среди клиентов, для которых «брокер» не равно «консультант», а скорее «по-



## Александр Гурганов

Партнер.  
Департамент офисной  
недвижимости



средник», произошло определенное обесценивание его роли. Ценность собственно консалтинговой составляющей услуг стала стремительно падать. Среди брокеров появилось много случайных людей с очень кратким периодом пребывания в профессии. А ведь настоящий профессионализм в данном ремесле, создающий ценность услуги для клиента, нарабатывается годами. Количество брокерских компаний выросло в разы. Успех начал сопутствовать тем, чей сайт или чьи объявления опережали конкурентов в рейтингах поисковых систем. Сфера, в которой должны главенствовать доверие и долгосрочные отношения, начала функционировать по законам «быстрых и поверхностных касаний». Началось соревнование рекламных бюджетов, в первую очередь – в интернет-продвижение. При этом нельзя отрицать и тот факт, что сами клиенты всё меньше ценят долгосрочные отношения, вне зависимости от подхода и качества работы консультанта, подталкивая их к выстраиванию бизнеса «в моменте». Таковы общие веяния времени. Это бизнес отношений, а человеческие отношения в современном мире проходят период беспрецедентной трансформации.

Всё более очевидно, что цифровизация, bigdata, внедрение искусственного интеллекта вызывают много вопросов к самому существованию профессии брокера. Не отвеченными остаются вопросы касательно объёмов востребованности в будущем человеческого фактора. Прогнозирую дальнейшее размывание силы бренда компании и увеличение роли персонального консультанта. Востребованными станут консультанты (именно «консультанты», а не «брокеры!»), работающие на синтезе разных профессий, агрегирующие всю экспертизу, необходимую для комплексного решения проблем клиента.



# Наши эксперты



**Андрей  
Лукашев**

Управляющий партнер  
lukashev@ilm.ru



**Дмитрий  
Мыслин**

Управляющий партнер  
myslin@ilm.ru



**Екатерина  
Волкова**

Директор  
Департамент исследований  
и анализа рынка  
volkova@ilm.ru



**Маргарита  
Трофимова**

Директор  
Департамент оценки  
и консалтинга  
trofimova@ilm.ru



**Юрий  
Сигал**

Директор  
Департамент управления  
недвижимостью  
sigal@ilm.ru



**Ксения  
Харкевич**

Директор  
Департамент офисной  
недвижимости  
kharkevich@ilm.ru



**Анна  
Воробьева**

Директор проекта AMO.ru  
vorobyeva@amo.ru



**Егор  
Левченко**

Директор  
Департамент торговой  
недвижимости  
levchenko@ilm.ru



**Артем  
Неволько**

Директор  
Департамент офисной  
недвижимости  
nevolyko@ilm.ru



**Александр  
Перфильев**

Директор  
Департамент складской  
и индустриальной  
недвижимости  
perfilev@ilm.ru



**Михаил  
Крючков**

Директор  
Департамент элитной  
жилой недвижимости  
mk@gethome.ru



**Александр  
Гурганов**

Партнер  
Департамент офисной  
недвижимости  
gurganov@ilm.ru



**Виктор  
Решетников**

Директор  
Департамент офисной  
недвижимости  
reshetnikov@ilm.ru



**Иван  
Ивлиев**

Генеральный директор  
Кандидат юридических наук  
ivliev@ilm.ru



более  
**1000**  
сделок

более  
**1 млн.**  
м<sup>2</sup> реализовано

**2009**  
год основания

более  
**230**  
сотрудников

© ILM. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения ILM. Цитирование материалов данного отчета возможно только со ссылкой на компанию ILM.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на собственных исследованиях и предоставленных материалах, которые по мнению ILM являются достоверными. Тем не менее, мы не можем гарантировать отсутствие фактических ошибок. Мы будем признательны Вам, если Вы сообщите нам о таких ошибках, для того, чтобы мы могли сделать соответствующие изменения.

Целью настоящего отчета является предоставление информации об основных тенденциях рынка коммерческой недвижимости. Компания ILM не несет юридической ответственности за ущерб или убытки, причиненные в результате неточности или некорректности информации, содержащейся в настоящем отчете.

# Наши онлайн-сервисы

“

Наши площадки — это около 1 млн. уникальных посетителей в месяц. На 100% актуальная и исчерпывающая информация по каждому объекту (фото, планировки, цены, детализация до каждого блока), современные онлайн технологии и высокое качество обслуживания позволяют пользователям с удивительной скоростью, легкостью и комфортом ежедневно решать свои задачи в сфере недвижимости.

**amo.ru**  
DIGITAL REAL ESTATE



## Online-пространство для быстрого выбора офисного помещения в аренду и на покупку

Мы самостоятельно формируем базу предложений и отличаемся полнотой информации и ее актуальностью. Около 700 компаний уже переехали с нами. Пространство полезных онлайн-инструментов для собственников. Подробная статистика по объектам, среднерыночная ставка аренды, анализ спроса и конкурентного окружения, заявки от клиентов и дополнительные услуги в режиме онлайн.

**Skladium.ru**



## Сервис для быстрого поиска складской и индустриальной недвижимости

Более 3500 складов в 90 городах России. Полный доступ к информации, необходимой для принятия решения о покупке и аренде: цены, фото, описание. Бесплатное и профессиональное сопровождение клиента на каждом этапе сделки — персональный менеджер поможет подобрать склад, организует просмотр, согласует коммерческие условия и ответит на вопросы

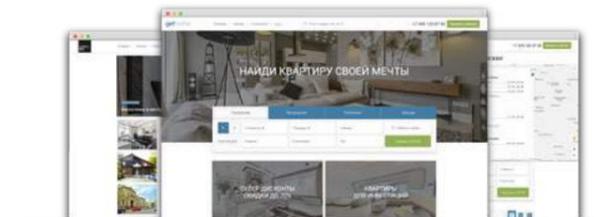
**INVESTATE**



## Комплексный подход к инвестированию в недвижимость

Investate – удобный сервис, призванный обеспечить прозрачность и эффективность инвестиционных сделок с недвижимостью. Мы поможем подобрать объект недвижимости для инвестиций, четко спрогнозировать ваш доход и поможем в управлении с ним.

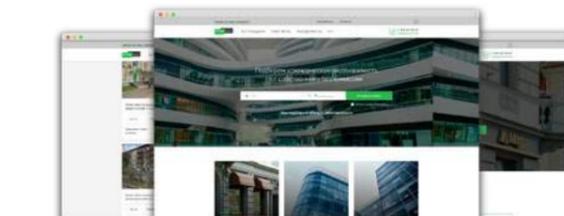
**gethome**



## Сервис для поиска и подбора элитной жилой недвижимости в России и за рубежом

GetHome объединяет в себе персональный подход к реализации задач клиента, отличное знание рынка элитной жилой недвижимости, опыт структурирования сложных сделок купли-продажи и соблюдение конфиденциальности.

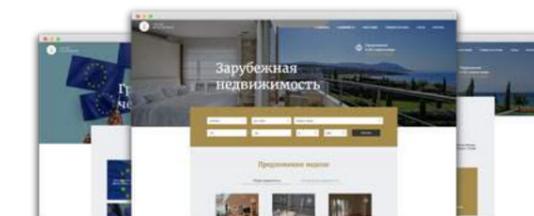
**MORETAIL**



## Аренда торговых помещений

Moretail - это бесплатный сервис по подбору торговых помещений под любой вид деятельности. Мы подберем для вас помещение в любой точке Москвы, возьмем на себя всю работу по согласованию коммерческих условий с собственником и сопроводим сделку до подписания договора.

**ZEN INVEST**



## Лучшие инвестиционные и коллекционные объекты зарубежных рынков

ZenInvest предлагает жилые объекты и земельные участки в лучших локациях (в центре мегаполисов, на первой линии или с видом на море, в исторических и престижных районах).

Компания ILM оказывает комплексные услуги клиентам на российском рынке недвижимости:

- Консалтинговые услуги
- Исследование рынка
- Инвестиции и управление активами
- Подбор недвижимости
- Брокеридж недвижимости
- Оспаривание кадастровой стоимости
- Оценка портфеля недвижимости
- Снижение затрат на аренду
- Управление недвижимостью

Департамент исследований  
и анализа рынка

research@ilm.ru  
+7 495 287 06 00

