

















Декабрь 2024

Рынок офисной недвижимости

Итоги. Прогнозы. Новые вызовы

Рынок офисной недвижимости Москвы

Предварительные итоги года

	2023	11.2024	П2024
 Строительство, кв. м	 280 тыс. -17% г./г.	 455 тыс. +63% г./г.	 539 тыс. +93% г./г.
 Чистое поглощение, кв. м	 679 тыс. В 2022 было отрицательным	 651 тыс. -4% г./г.	 712 тыс. +5% г./г.
 Вакантность	 6,6% -2,5 п.п. г./г.	 5,5% -1,1 п.п. г./г.	 5,1% -1,5 п.п. г./г.
 Средневзвешенная ставка аренды в границах МКАД	 25 946 руб./кв м/год +12% г./г.	 28 336 руб./кв м/год +9% г./г.	 28 790 руб./кв м/год +11% г./г.

*Средневзвешенные ставки аренды, не включают операционные расходы, коммунальные платежи и НДС (20%).

Рынок офисной недвижимости

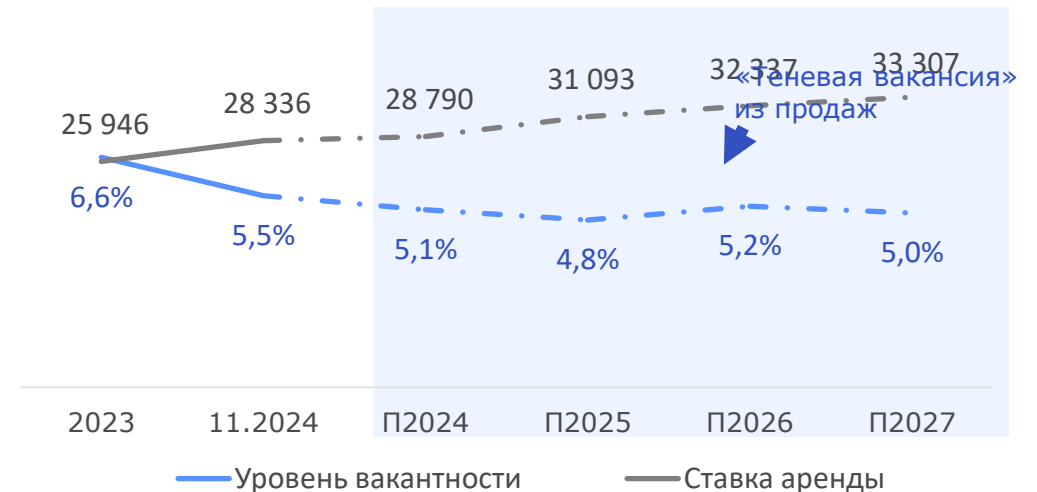
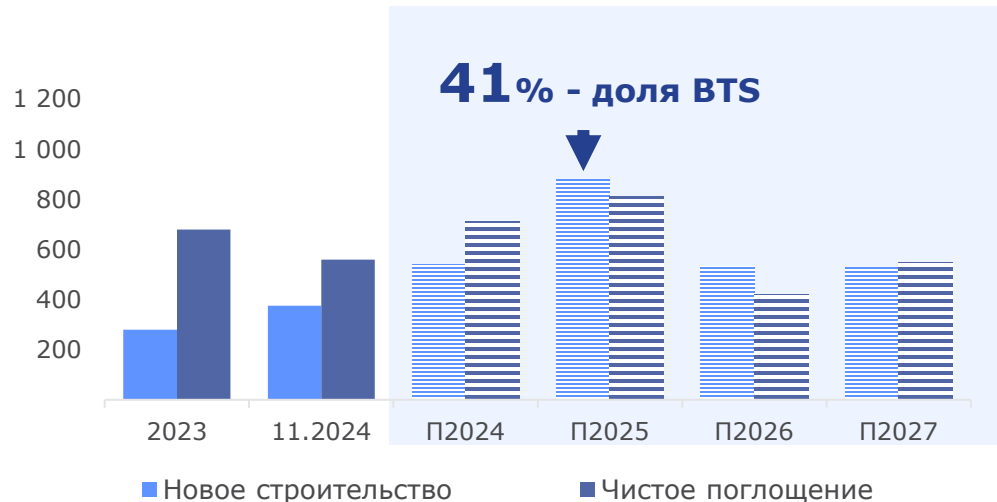
Прогноз на 2025-2027 гг.

Сохранение дефицита предложения

- Ввод в 2025 г. крупных BTS зданий, результат – высокое поглощение.
- Объем спекулятивного предложения будет на уровне текущего года
- Основной спрос будут формировать крупные корпорации, государственные и около государственные компании, поэтому сохранится потребность в крупных блоках с качественной отделкой.
 - Накопление отложенного спроса по причине отсутствия подходящих вариантов для развивающегося бизнеса
 - В 2026-2027 – снижение ввода площадей, на этом фоне снижение поглощения
 - Вакансия в строительстве до 2027 г. – 41%

Рост арендной ставки

- Рост стоимости строительства, операционных расходов
- Недостаток нового спекулятивного строительства и низкая вакансия в строящихся объектах
- Выход в рынок первых проектов, распроданных мелкой нарезкой
- Дефицит предложения при высоком спросе и смещение спроса на качественные помещения



*Средневзвешенные ставки аренды, не включают операционные расходы, коммунальные платежи и НДС (20%).

Рынок офисной недвижимости Вызовы для арендатора в 2025 году



Дефицит качественного предложения

Рынок большой,
но качественного мало

Востребованные объекты заполнены

Сформировался рынок арендодателя



Рост ставок аренды

Растут ставки на предложение в
экспозиции

При продлении договора на новый
срок на новых условиях

Арендодатели готовы «расселять»
объекты – и сдают дороже



Проблема привлечения кадров

Привлечение в офисы после удаленного
режима

Рынок офисной недвижимости

Переезжать нельзя остаться

Задача

Бизнес растет –
нужен офис
больше

Что делать?

- 1 Расшириться в текущем Здании, если локация, БЦ, Арендодатель устраивают
- 2 Переехать в другой объект, если есть сложности в текущем Здании

Возможные сложности

- 1 Может не быть площади в Здании
- 2 Ставки высокие, предложение ограничено

Какой выход?

- 1 Расшириться в текущем Здании, если локация, БЦ, Арендодатель устраивают
- 2 Переехать в другой объект, если есть сложности в текущем Здании



Компания,
связанная с оборонной
промышленностью,
офис в Москве,
5000 кв. м

01



Требования:
Локация рядом к
текущему офису

02



Вели переговоры
по расширению в текущем
здании. Ставка аренды
была слишком высокая

03



Нашли офис
в необходимой
локации, снизили
требования к качеству,
но **сохранили бюджет**

04

Рынок офисной недвижимости

Переезжать нельзя остаться

Задача

Арендодатель повышает ставку аренды в текущем БЦ

Что делать?

1. Передоговориться о комфортном выходе из договора и переехать
2. Передоговориться в текущем БЦ и остаться

Возможные сложности

1. Ставки могут быть выше текущих на 30-40%
2. Ставки могут быть выше текущих на 30-40%

Какой выход?

1. Если задача сохранить бюджет, то согласовать комфортный выход из договора и искать новый офис
2. Если есть возможность увеличить бюджет и Здание устраивает, то передоговориться



ИТ-компания с офисом в Новосибирске

01



Арендодатель повышает ставку на 40%

02



Смотрим рынок, нет подходящих вариантов

03



Продлеваемся в текущем здании, немного **снижая ставку аренды**

04

Рынок офисной недвижимости

Переезжать нельзя остаться

Задача

Арендодатель направляет уведомление о съезде

Что делать?

Понять причину, скорее всего дело в деньгах

Возможные сложности

Если это расселение под другого арендатора, то ставка может быть сильно выше и площадь больше

Какой выход?

Найти новый офис и переехать



Медиа-компания,
офис в Москве
1000 кв. м

01



Арендодатель нашел им замену и направил уведомление о съезде

02



Вышли на рынок с твердым бюджетом с желанием сохранить локацию и найти полностью готовый офис с мебелью

03



Бюджет остался неизменен, пожертвовали локацией

04

Рынок офисной недвижимости

Переезжать нельзя остаться

Задача
Нужно оптимизировать площадь

Что делать?

1. Переговориться в текущем Здании
2. Выбор альтернативной площадки и переезд

Возможные сложности

Текущая планировка может не позволить остаться в этом офисе

Какой выход?

1.
 - Остаться в текущем офисе и найти субарендатора
 - Переехать в другой офис в этом же БЦ или внутри портфеля Арендодателя
2.
 - Если задача сохранить бюджет, то жертвовать локацией или уровнем здания
 - Если есть возможность увеличить бюджет, то выбирать из имеющегося предложения в



ИТ-компания,
офис в Москве
1500 кв. м

01



С учетом удаленки
офис стал большим
по площади

02



Посмотрели рынок,
проанализировали
альтернативные
предложения

03



Нашли
субарендатора на
часть офиса – готовые
офисы в текущем рынке
– лакомый кусок

04



Виктория Горячева

Заместитель руководителя

Департамент офисной
недвижимости Nikoliers

victoriya.goryacheva@nikoliers.ru

+7 921 877 06 87



Получить подборку лучших
офисных решений Москвы и
регионов



123112 Москва
Пресненская наб., д. 10
БЦ «Башня на Набережной»
Блок С, 52 этаж
Тел. +7 495 258 51 51

191186 Санкт-Петербург
Волынский пер., д. За
БЦ «Северная Столица»
Тел. +7 812 718 36 18

EMAAR Square, Building 6
One Business Centre, Unit 702
Burj Khalifa Community, Downtown
Dubai, UAE
+971 58 594 15 62

nikoliers.ru