

Команда CMWP Uzbekistan провела плановый **мониторинг офисной недвижимости Ташкента и рада представить вашему вниманию отраслевой срез на период октябрь 2025.**

Класс А

Объем площадей

Совокупный объем рынка офисов класса А, включающий объекты BTS, равен 300 тыс.кв.м. Общий объем вырос на сегодняшний день на 6,5% по сравнению с прошлым годом.

Данный рост обусловлен вводом в начале года бизнес-центра класса А «Пирамит БЦ», 15-этажное здание, полезная площадь которого равна 18,3 тыс.кв.м.

Площади в классе А, предлагаемые на рынке к аренде и/или продаже (т.е. не включающие объекты BTS*), составляют 166 тыс.кв.м против 148 кв.м по итогам 2024.

Данный объем предложения вырос на 12% по сравнению с 2024 года, что показала актуализация базы.

Средняя маркируемая ставка

В период с начала 2025 года **средняя** маркируемая арендная ставка в офисах класса А/А+ выросла менее, чем на 1%, достигнув ~\$34,6.

Средняя маркируемая арендная ставка аналитиками CMWP устанавливается путём обзвонів и сбора качественной информации.

Вакансия

По сравнению с прошлым годом вакансия в А классе **снизилась на 8,5%**, и составляет на сегодня 23,3%, что в квадратных метрах составляет почти 70 тыс.кв.м.

Данные по вакансии выше включают в себя площади BTS, не предлагаемые к аренде.

Без учета BTS вакансия составляет 40,7%, что на 17,5% ниже прошлого года.

Несмотря на постепенное сокращение предложения темпы заполнения офисов остаются сдержанными. Основной причиной по мнению экспертов является отсутствие отделки. Большая часть площадей по-прежнему предлагается в черновой отделке (Shell&Core), тогда как арендаторы ждут готовые решения с ремонтом. Мы наблюдаем, что ситуация постепенно меняется: собственники осознают, что даже базовая отделка значительно повышает привлекательность лотов и ускоряет сдачу в аренду. *Об этом подробнее в публикации CMWP Uzbekistan*

<https://t.me/CMWPUz/596>

Класс В

Объем площадей

Основной объем предложения на офисном рынке Ташкента по-прежнему сосредоточен в сегменте классов В/В+.

Совокупный объем площадей, включающий объекты BTS, в данном сегменте составляет 508 тыс.кв.м.

Без их учёта BTS доступное предложение оценивается в 413,4 тыс.кв.м.

В сравнении с 2024 годом объем предложения увеличился на 35 тыс.кв.м, что в процентном соотношении составляет 9,4%.

Увеличению объема площадей класса В способствовал ввод в начале года объектов Order Plaza, Zarafshan City, Tashkent Business Center и Prestige Gardens с GLA 35 тыс.кв.м, согласно оценкам экспертов CMWP.

С учётом нового ввода площадей вакансия составляет 20,7%, что выше на 8% по сравнению с 2024.

Средняя маркетируемая ставка

Средняя маркетируемая ставка в классе В/В+ составила \$26,4 за кв.м в месяц, на 9,5% выше начала 2025 года, что указывает на интерес к этому сегменту со стороны бизнеса.

Также стоит отметить, что ставка при заключении сделки на долгий срок и/или с якорным арендатором может быть ниже маркетируемой в результате переговоров.

Парковки в бизнес-центрах

Сегодня с учетом внедрения системы платных городских парковок бесплатных парковок в городе остается меньше, поэтому наличие собственных парковочных мест при БЦ становится важным фактором при выборе помещений. Для арендаторов наличие парковки - важное преимущество. В современных бизнес-центрах Ташкента класса А/А+ чаще всего строят подземные парковки. В среднем коэффициент парковочного места составляет 89 кв.м офисов на одно парковочное место. Стоимость парковочного места составляет примерно 200 долларов в месяц.

В БЦ класса В преобладают открытые парковки, подземные парковки наблюдаются в данном классе точно.

Здесь коэффициент парковочного места составляет 137 кв.м офисов на 1 машиноместо. При этом в данном классе машиноместа чаще закрепляют за конкретным арендатором. Если парковка платная, место обходится в среднем 100 долларов в месяц.

Предпочтения арендаторов

Основными арендаторами офисных площадей А и В+ классов являются компании из сферы торговли и дистрибьютерской деятельности (25%). На втором месте – IT-компании и финансы, каждый из них составляет по 16% от общего объема. Доля фармакологических компаний составляет почти 10% рынка. Остальная часть рынка приходится на производство, строительство и госструктуры.

Наибольшим спросом пользуются небольшие помещения площадью от 100 до 300 кв.м. На сделки с таким объемом приходится 81% всех сделок по рынку. Офисы с большей полезной площадью пока пользуются меньшим спросом. Среди крупных арендаторов как отечественные, так и международные компании.

В БЦ Trilliant, Tower 2 представлен как отечественный бизнес, так и международный. Среди арендаторов наиболее заметными являются такие компании, как: Infinity Insurance, Yandex, Mitsubishi Power, Commerzbank, VISA и другие.

Прогноз

- Согласно прогнозам CMWP Uzbekistan, до конца 2025 года к вводу в эксплуатацию ожидается 91,8 тыс.кв.м офисных площадей, из которых 80,8 тыс.кв.м придется на объекты классов А+.

Перечень строящихся объектов с заявленной сдачей в 2025 году

Объект	Девелоперы	Класс	GLA
Tashkent City Лот 6 (BOMI)	Bomi Engineering & Construction	A+	40 630
Daho	Koç Group	A+	30 000
Infinity Tower 2	Golden House	A+	10 197
KUBC	Korea Uzbekistan Business Center	A	11 000

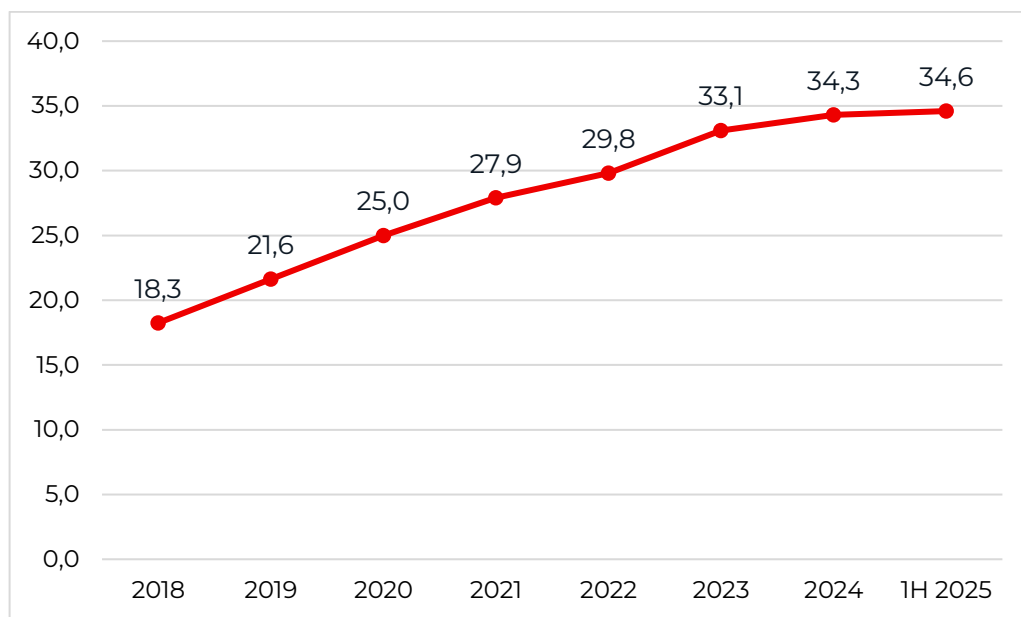
- На данный момент на основе анализа обращений и клиентских запросов мы фиксируем, что сети коворкингов пользуются высоким спросом. Данный вывод подтверждает наблюдаемая низкая вакансия в коворкингах. Мы ожидаем, что коворкинги станут

предлагать свои услуги комплексно компаниям, что пополнит рынок качественными площадями готовым к работе с гибкими условиями.

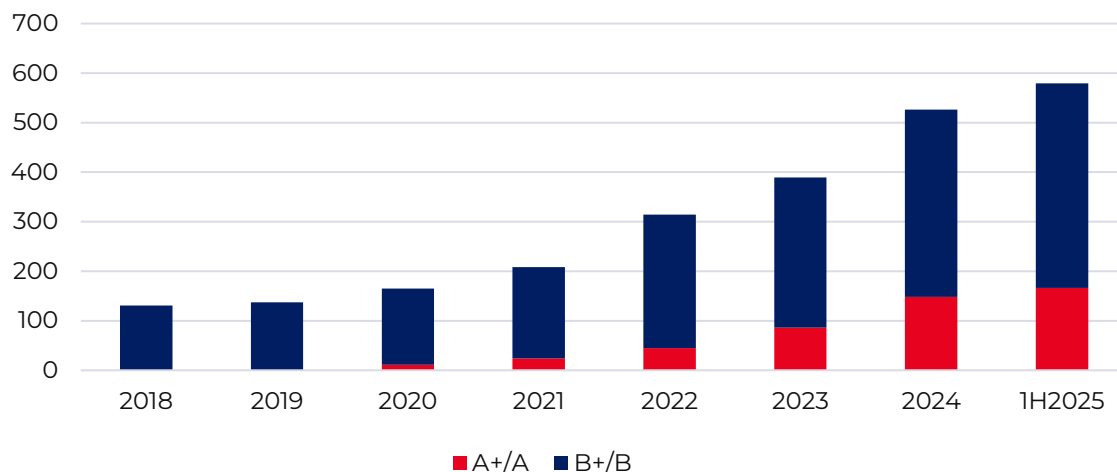
- По нашим наблюдениям, на рынке всё ещё много предложения в черновой отделке (Shell&Core), в то время как арендаторы склонны занимать выжидательную позицию в поисках готового офиса.
- Мы ожидаем что всё большее количество собственников будут выполнять отделку помещений, так как даже базовая отделка значительно повышает шансы реализации помещений. *Об этом подробнее в публикации CMWP Uzbekistan <https://t.me/CMWPUz/596>*
- По нашим оценкам сервис-офисы** могут стать важным сегментом для спроса арендаторов.

На данный момент площадь фонда сервис-офисов незначительна. На данный момент аналитики CMWP Uzbekistan не могут предоставить точные площади данного сегмента, т.к. для оценки площадей и количества площадок в данном сегменте необходимо явное позиционирование подобных площадок на рынке. Прогнозировать рост формата сервис-офисов пока преждевременно из-за небольшого количества площадей и высокой ставки, зачастую более высокой, чем в классе А. Тем не менее данный формат имеет потенциал для динамичного развития. Аналитики ожидают увеличение доли данного сегмента, который мы сможем констатировать в будущем году.

Динамика ставок в офисах класса А, \$/кв.м/месяц



Динамика объема ввода площадей офисной недвижимости (без учета класса С), тыс.кв.м



Термины и определения

***BTS (Built-To-Suit)** – это строительство объекта девелопером по индивидуальным техническим и бизнес-требованиям конкретного клиента или для использования под собственные нужды девелопера. Объект разрабатывается с учетом специфики деятельности, необходимой площади и прочих особенностей бизнеса заказчика. Готовое здание не выводится на общий рынок и не предназначено для свободной аренды или продажи, поскольку создается под конкретного пользователя.

****Сервис-офис** – отдельный блок в рамках офисной недвижимости, который может быть как в бизнес-центре, так и в формате коворкинга, полностью оборудованный под нужды одной компании. В сервис-офисах, как правило, предлагается больше частных помещений, хотя могут быть и общие зоны для всех арендаторов. Условия аренды могут варьироваться по срокам (от одного месяца до нескольких лет), что особенно полезно для компаний, которые не хотят заключать долгосрочные договоры. Предлагается доступ в общие зоны для отдыха или проведения переговоров (конференц-залы, переговорки и т.п)

Основным отличием сервис-офисов от традиционного офиса является включение в арендную плату полного пакета услуг по обслуживанию офиса и инфраструктуры (интернет, уборка, охрана, услуги ресепшен), а также общественные пространства для всех арендаторов: зоны отдыха, кухни, конференц-залы и переговорки.