

ricci

Рынок офисной недвижимости

Москва

Итоги 2025



Спрос

1,34 млн кв. м **-33%** год к году

Общий объем спроса

748 тыс. кв. м **-30%** год к году

Объем сделок аренды

9 274 рабочих мест **-31%** год к году

Спрос в сегменте сервисных офисов

597 тыс. кв. м **-37%** год к году

Объем сделок купли-продажи

Ставки

Вакансия

52 000 руб./кв. м/год **+12%** год к году

Ставка в классе А с высококачественной отделкой в деловых районах¹

52 500 руб./раб. место/мес. **+33%** год к году

Ставка аренды в сервисных офисах¹

3 % **-0,6 п.п.** год к году

Вакантность²

11,5 % **+6,1 п.п.** год к году

Вакантность в сервисных офисах²

Новое строительство

661 тыс. кв. м **+16%** год к году

Общий объем ввода в эксплуатацию

117 тыс. кв. м

Нового строительства доступно в аренду³

67 тыс. кв. м

Нового строительства доступно для приобретения³

505 тыс. руб./кв. м **+8%** год к году

Цена продажи нового строительства⁴

1. Ставки аренды указаны без учета ОРЕХ и НДС

2. Без учета «скрытой» вакансии

3. Объем доступного предложения в объектах, введенных в эксплуатацию в 2025 г.

4. Цена продажи указана без учета НДС

Новое строительство

Объём ввода офисных площадей в Москве по итогам 2025 года достиг 661 тыс. кв. м, превысив уровень 2024 года на 16% и обновив максимальное значение за последние десять лет.

Основная часть нового предложения пришлась на здания класса «А», доля которых составила 93%. Таким образом, структура ввода сохраняет существенное преобладание высококачественных проектов, характерное для последних лет.

По итогам 2025 года изменилась структура реализации нового предложения, однако общий тренд сохранился. Несмотря на более чем двукратный рост объемов ввода площадей в аренду – до 224 тыс. кв. м (34% от общего объема) – свыше 65% этих площадей пришлось на объекты, возведённые в составе технопарков, где строительство частично или полностью субсидировалось государством. Строительство «в продажу» остаётся приоритетным направлением на фоне текущей экономической конъюнктуры: девелоперы стремятся снизить себестоимость строительства, реализуя проекты на старте в формате «мелкой нарезки». Также увеличилась доля проектов под собственное использование (20%), несмотря на перенос сроков строительства штаб-квартиры «Яндекса» (120 тыс. кв. м) на 2028 год.

К концу года в первичном предложении новых объектов оставалось доступно 22% площадей, реализуемых через продажу (67 тыс. кв. м) и более половины площадей (52%), предлагаемых в аренду (117 тыс. кв. м).

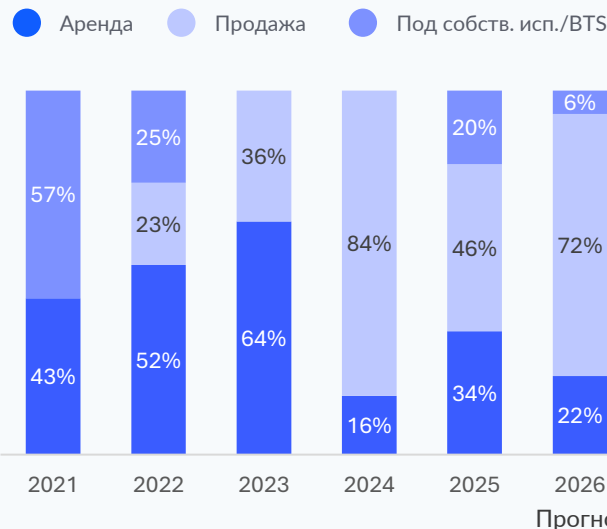
Низкий уровень поглощения арендных площадей обусловлен рядом факторов. Во-первых, спрос на аренду формируется преимущественно после ввода объекта в эксплуатацию. Во-вторых, значительная часть площадей выходит на рынок в состоянии shell&core, что требует существенных инвестиций и времени на отделку; в результате спрос на такие помещения остается минимальным, а их доля в общем объеме поглощенных площадей по итогам года не превышает 12%.

На 2026 год заявлено к вводу свыше 1 млн кв. м офисных площадей. Однако в среднем 40-50% от анонсированного объёма переносится на более поздние сроки. В текущих условиях эта доля может возрасти: на фоне сокращения спроса девелоперы пересматривают сроки ввода с учётом налоговой нагрузки и экономической целесообразности.

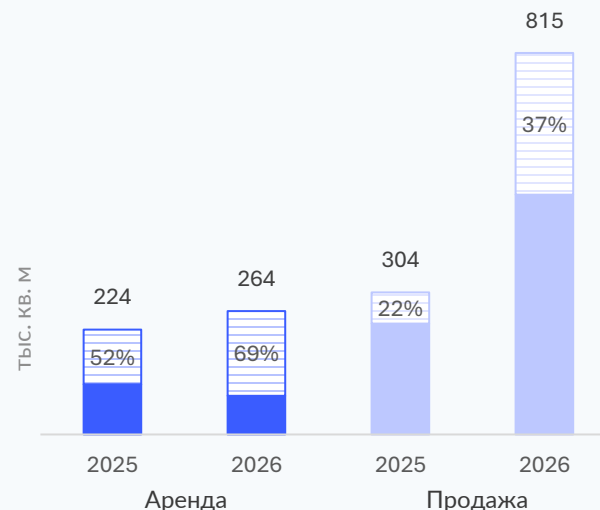
Рекордный объем ввода за 10 лет



Структура нового строительства по типу реализации

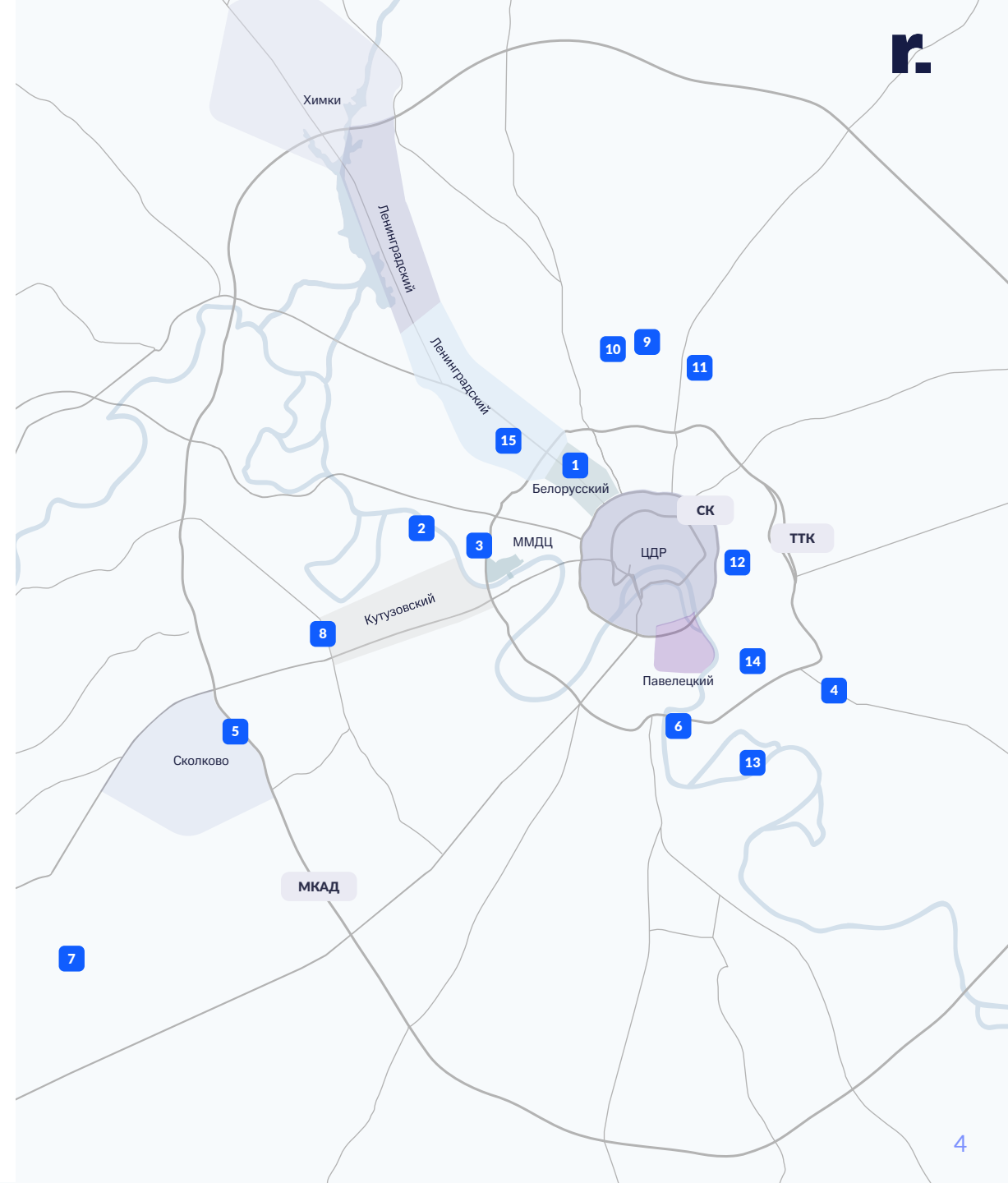


Доля доступного первичного предложения в объектах нового строительства



Наиболее крупные офисные объекты, введенные в 2025 г.

#	Объект	Офисная площадь, кв. м	Тип реализации
1	SLAVA, 4-я очередь	112 010	Продажа
2	Национальный космический центр	95 840	Под собств. исп./Аренда
3	iCITY, Башня Space	91 397	Продажа
4	Технополис Москва Печатники 42/13, 42/8	91 325	Аренда
5	Деловой квартал "Сколково Парк" 3-6	56 138	Аренда
6	Технопарк ЗИЛ комплекс А	54 811	Аренда
7	Бизнес-парк Переделкино	26 717	Продажа
8	Upside Kuntsevo	23 225	Продажа
9	Медиацентр НТВ	~18 000	Под собств. исп./BTS
10	OSTANKINO BUSINESS PARK, здание 1	17 102	Продажа
11	Серебряный фонтан	13 874	Под собств. исп./BTS
12	STONE Курская	12 612	Продажа/Аренда
13	Деловой квартал ЮПорт	12 374	Аренда
14	Ferrum	9 400	Аренда
15	Обсидиан	7 924	Продажа/Аренда



Спрос






По итогам 2025 года совокупный объем спроса на офисную недвижимость составил 1,34 млн кв. м, что на 33% ниже рекордного значения 2024 года – максимальное сокращение за десять лет. Снижение зафиксировано как в сегменте аренды, так и в сегменте продаж, однако в значительной степени оно обусловлено эффектом высокой базы: в 2024 году около 532 тыс. кв. м пришлось на три крупные сделки купли-продажи, что сопоставимо с общим объемом таких сделок 2025 года.

Несмотря на сокращение, совокупный спрос остается значительно выше уровней, характерных для рынка до 2023 года, отражая развитие и его переориентацию в сторону приобретений. Вместе с тем снижение темпов деловой активности свидетельствует о постепенном охлаждении.

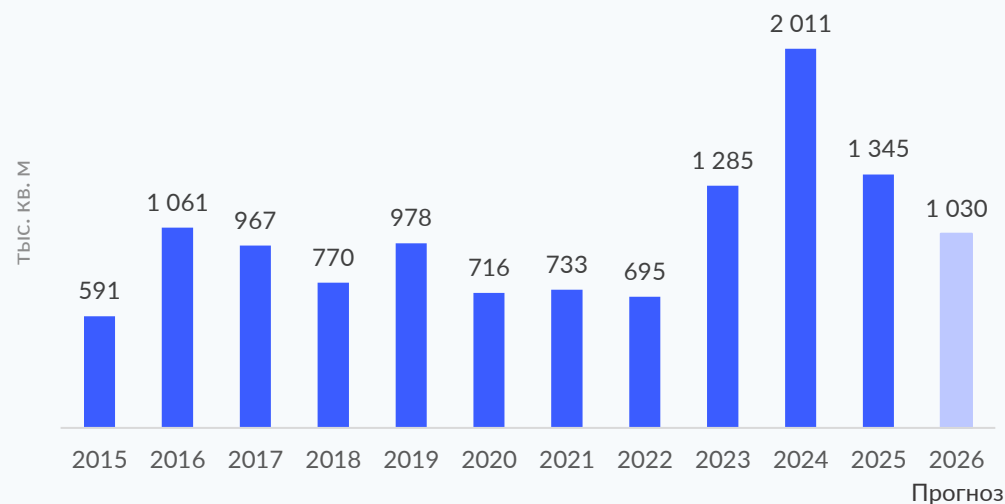
В 2025 году рынок столкнулся с комплексом сдерживающих факторов. Денежно-кредитная политика продолжала ограничивать деловую активность. Несмотря на постепенное снижение ключевой ставки во второй половине 2025 года, её уровень остаётся высоким, а эффект от снижения отложенным. Активный спрос 2023-2024 годов привел к сокращению доступного предложения, что создало дефицит качественных площадей и привело к росту ставок аренды и цен продаж. На фоне этих факторов корпоративный сектор сконцентрировался на контроле затрат и пересмотре стратегий развития.

Принимая во внимание прогноз ЦБ РФ по сохранению ключевой ставки на двузначном уровне в 2026 году, мы ожидаем дальнейшее охлаждение спроса на офисную недвижимость. Поддержание активности обеспечит крупный корпоративный сегмент, располагающий запасом финансовой прочности и остающийся активным на рынке приобретений вследствие дефицита крупных лотов в аренду, а также компании, которые сталкиваются с существенным повышением ставок аренды при продлении текущих договоров. Последние вынуждены искать более бюджетные решения или сокращать площади.

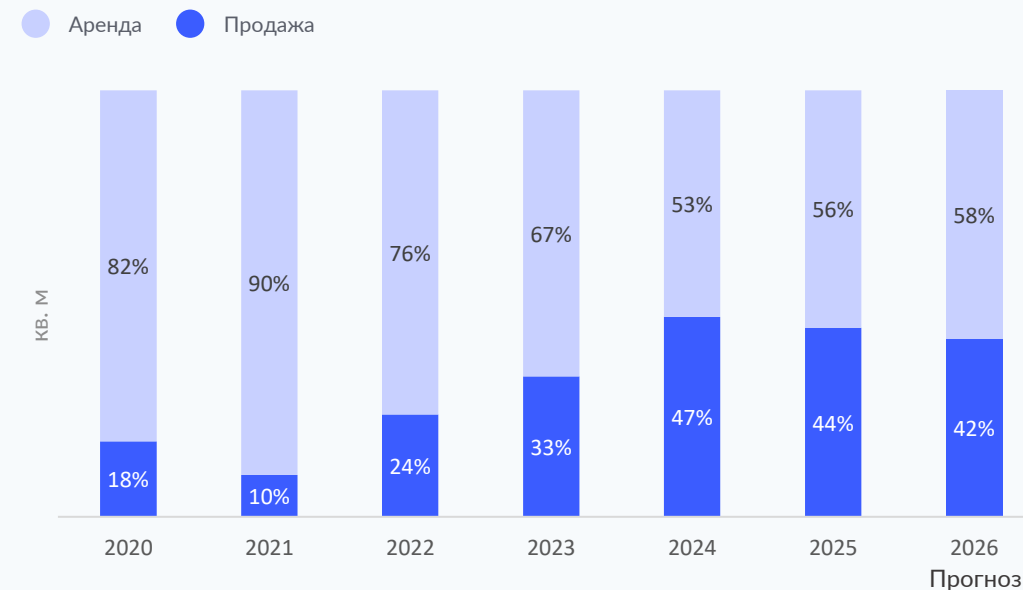
Драйверы спроса

	Банки/Финансы/Инвестиции	18%
	IT/ Telecom	11%
	Газ/Нефть/Энергетика	9%
	Строительство	8%
	Торговля	8%

Объем спроса: пострекордное снижение, высокий уровень сохраняется

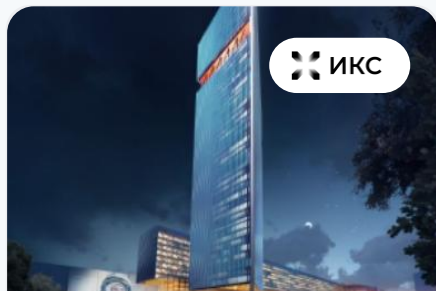


Структурный сдвиг в пользу сделок купли-продажи



Крупные сделки аренды

2025



Национальный
космический центр

Класс А

Площадь: ~40 000 м²

ИКС Холдинг



Белая Площадь

Класс А

Площадь: ~20 000 м²

Яндекс



Правды, 8к1

Класс В+

Площадь: ~13 171 м²

Первая грузовая компания



Турчанинов
переулок, 1

Класс В+

Площадь: 12 863 м²

Семейный доктор



Орбион

Класс А

Площадь: 12 500 м²

М.Видео

Крупные сделки купли-продажи

2025

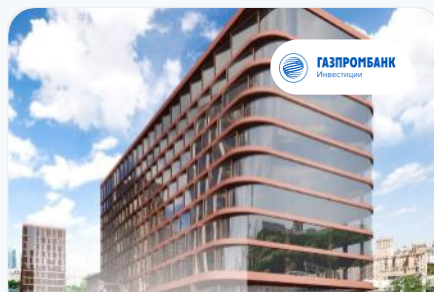


Центральный
Телеграф

Класс А

Площадь: 71 562 м²

Т-Банк



Luzhnik
Collection

Класс А

Площадь: 57 300 м²

Газпромбанк-Инвест



AF12B

Класс А

Площадь: 50 200 м²

Лукойл



Легион I

Класс А

Площадь: 46 719 м²

Wildberries&Russ



Новочере-
мушкинская, 65

Класс В

Площадь: 37 430 м²

СЭА Недвижимость

Аренда

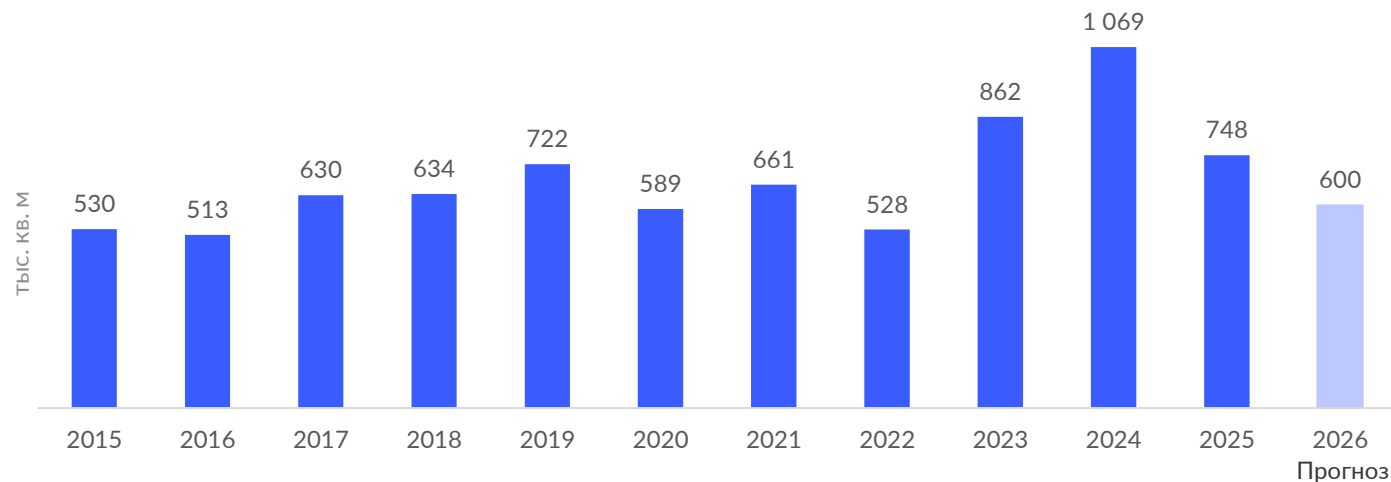
Рынок аренды офисной недвижимости Москвы в 2025 году продемонстрировал значительное сокращение деловой активности. Объем арендного спроса снизился на 30% год к году, составив 748 тыс. кв. м после рекордных показателей 2024 года. Охлаждение рынка прослеживалось в разрезе всех кварталов, но достигло критической точки в IV квартале - сокращение на 49% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Примечательно изменение в структуре спроса по кварталам. Исторически IV квартал значительно превосходит I квартал по объему (примерно в 2,5 раза), однако в 2025 году разница сократилась до 14%. Схожую динамику рынок демонстрировал только в период 2020-2021 годов, когда на сезонность влияли ковидные ограничения (2020) и инертность восстановления спроса (2021).

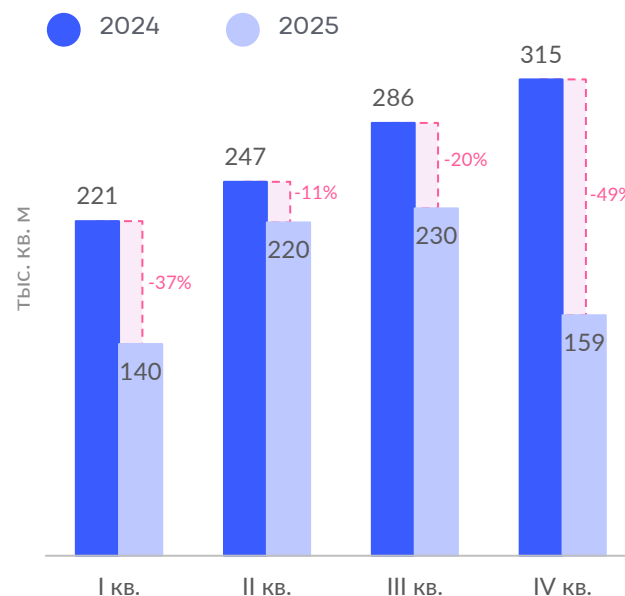
Сокращение как объема сделок аренды, так и их количества связано с совокупностью макроэкономических и рыночных факторов. Жесткая денежно-кредитная политика сдерживает развитие компаний: приоритет смещается в сторону контроля и оптимизации затрат, в результате чего арендаторы корректируют планы по расширению и улучшению качества занимаемых площадей. При этом ограниченное предложение помещений с готовой отделкой, стоимость отделки, сопоставимая с 3-4 годами аренды, и высокие ставки аренды снижают экономическую целесообразность переезда. В этих условиях большинство арендаторов вынуждены продлевать действующие договоры со значительным ростом ставок, в некоторых случаях с сокращением занимаемых площадей.

Мы ожидаем сохранение текущих тенденций в 2026 году: арендный спрос будет продолжать сокращаться, основной активностью останутся продления договоров, а тренд на сокращение излишков площадей может усилиться.

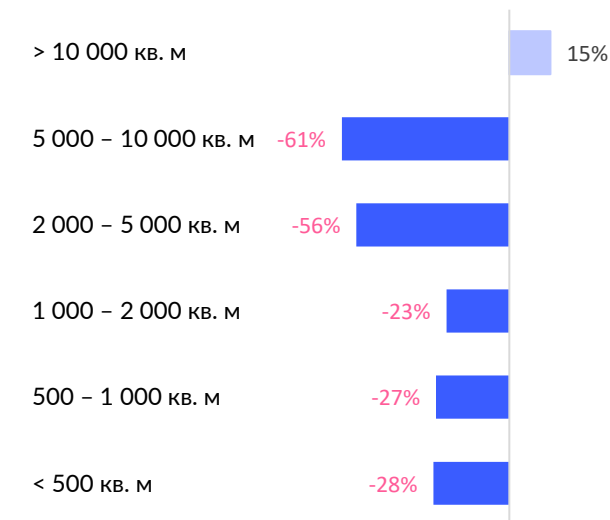
Динамика объема новых сделок аренды: сокращение на 30%



Квартальный тренд спроса



Сокращение количества сделок по сравнению с 2024



Ставки аренды

52 000 руб./кв. м/год

Ставка в классе А с современной высококачественной отделкой в деловых районах

По итогам 2025 года средневзвешенная ставка аренды (совокупно по всем классам) увеличилась на 7% за год и достигла 29 800 руб./кв. м в год. Ключевыми факторами роста стали повышенные ожидания арендодателей, сформировавшиеся на фоне рекордно высокого спроса в 2024 году, а также сокращение уровня вакантности. Дополнительное влияние оказало увеличение предложения за счет выхода на рынок объектов нового строительства с более высокими запрашиваемыми ставками и постепенное вымывание бюджетных офисных площадей.

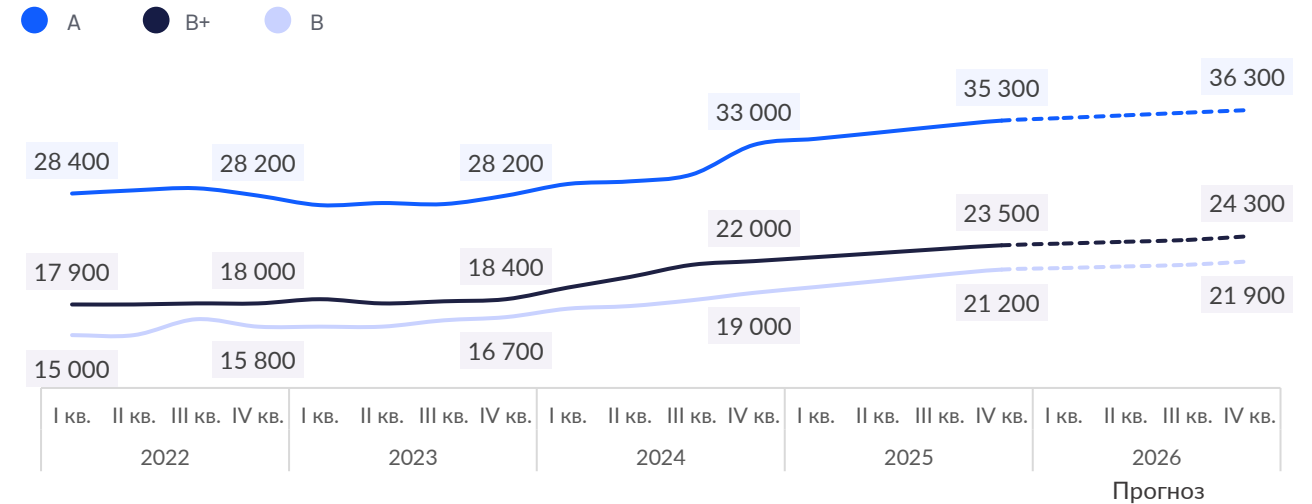
При этом во второй половине 2025 года, на фоне замедления деловой активности, арендодатели стали проявлять большую гибкость при согласовании коммерческих условий и чаще предоставлять скидки, что привело к незначительному увеличению разрыва между ставками экспонирования и фактическими ставками закрытия сделок.

В 2026 году рост экспонируемых ставок аренды сохранится, однако его темпы будут близки к уровню инфляции. При этом дельта между ставкой экспонирования и ставкой закрытия может несколько увеличиться.

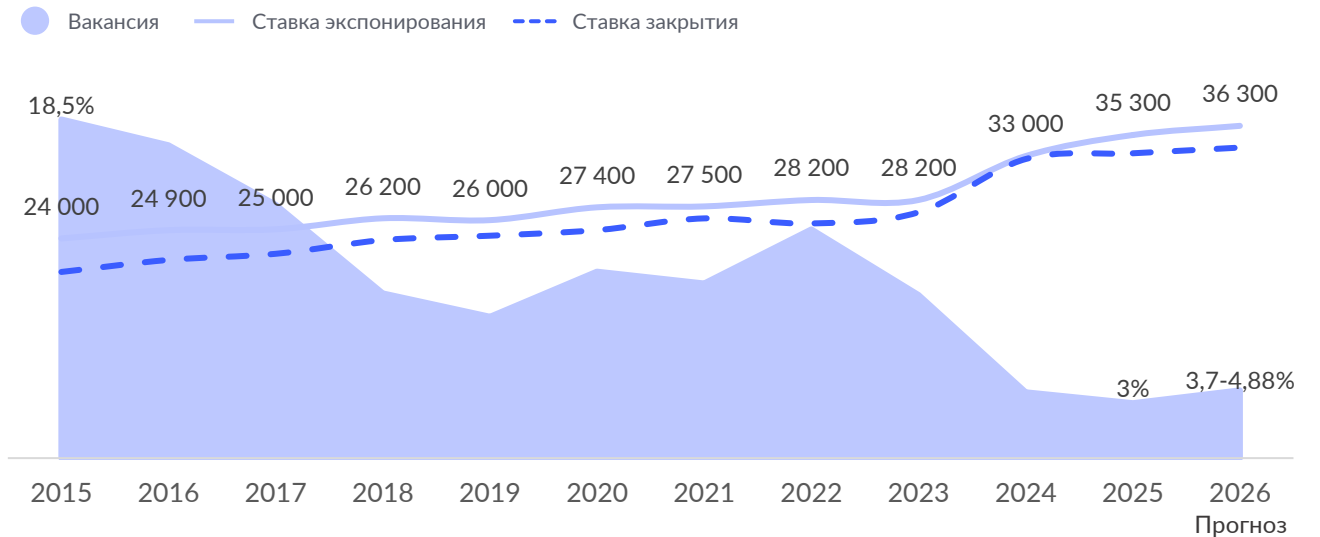
1. Ставки аренды указаны без учета ОРЕХ и НДС



Номинальный рост ставок экспонирования на уровень инфляции, руб./кв. м/год¹



Рост дельты между ставкой экспонирования и ставкой закрытия



Вакантность

3 %

Доля вакантных площадей

В течение 2025 года уровень арендной вакансии оставался примерно на том же уровне. По нашим оценкам, в 2026 году вероятен переход к фазе умеренного роста, со значением на уровне 3,7–4,8% по итогам года. Возможное увеличение показателя будет обусловлено как вводом в эксплуатацию новых офисных площадей, так и сокращением бизнеса отдельных компаний, а также ростом объема «скрытой» вакансии на фоне ограниченного спроса.

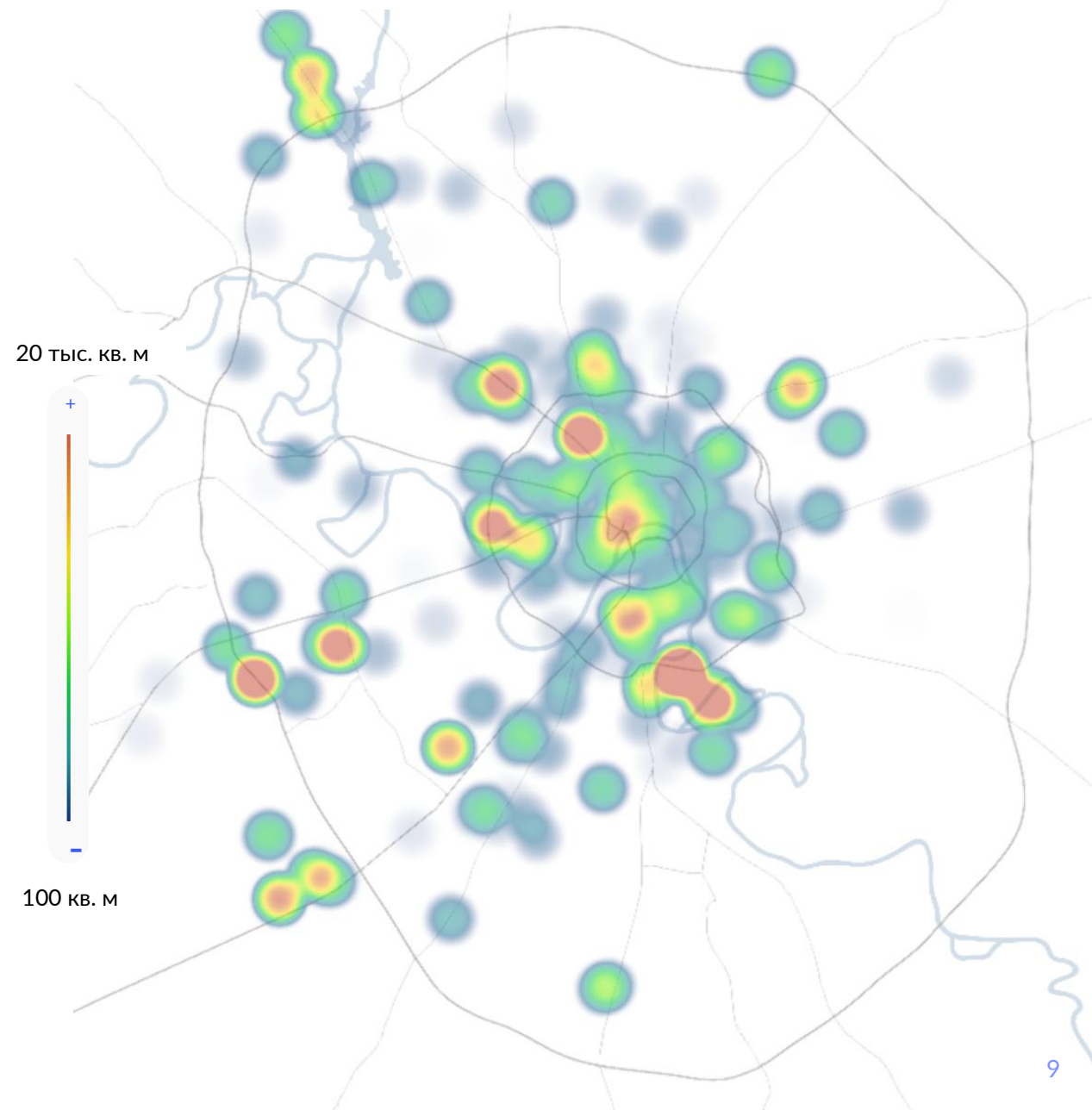
Вакантность¹

● A ● B+ ● B



1. Без учета «скрытой» вакансии

Тепловая карта арендного предложения



Продажи

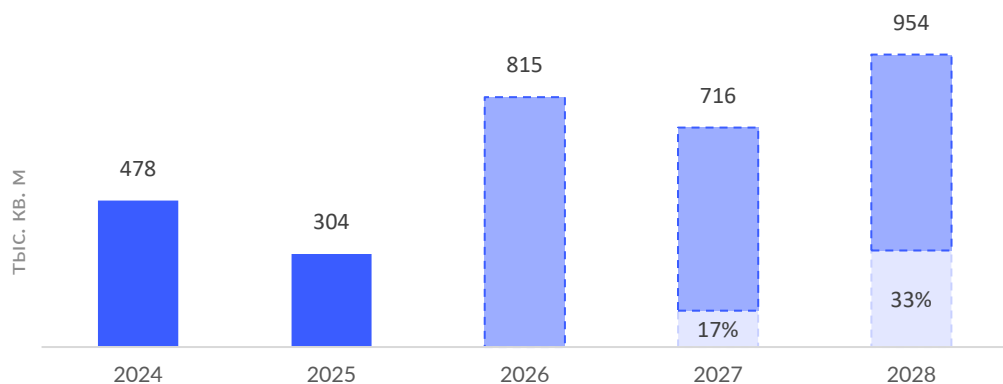
Замедление деловой активности отразилось и на спросе в сегменте купли-продажи офисной недвижимости. Общий объем сделок составил 597 тыс. кв. м – на 37% меньше результата рекордного 2024 года. Это сокращение имеет преимущественно технический характер из-за эффекта высокой базы: три крупнейшие сделки 2024 года обеспечили 57% совокупного объема против 30% в 2025 года.

Доминирующую роль сохранил корпоративный сектор: сделки площадью свыше 5 тыс. кв. м составили 79% от общего объема. Интерес среднего бизнеса и частных инвесторов снизился особенно заметно.

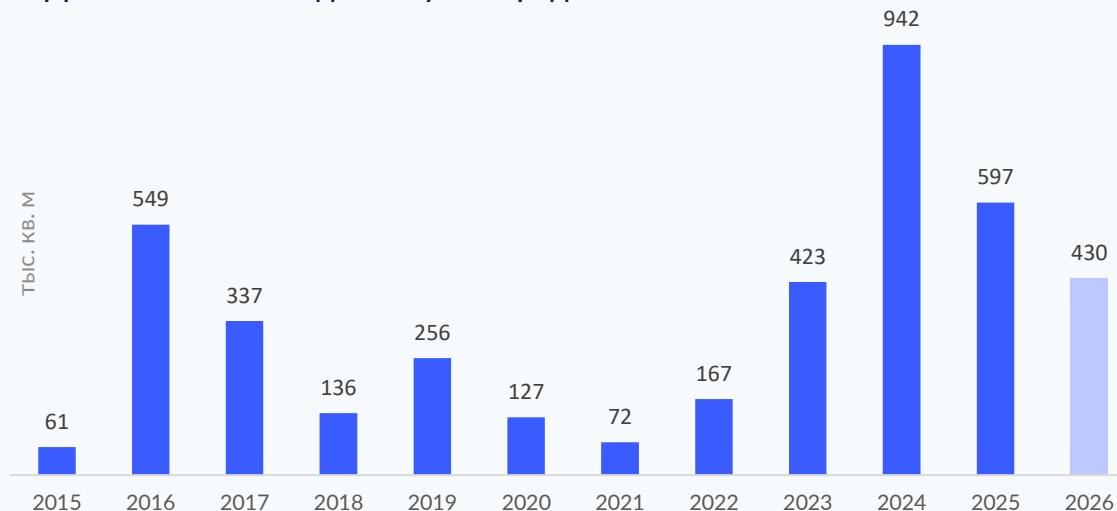
Дополнительным сдерживающим фактором выступает дефицит больших лотов (более 20 тыс. кв. м) в объектах с высокой строительной готовностью. В текущих условиях крупный корпоративный сектор часто вынужден приобретать на ранних этапах проекта, поскольку текущая экономическая конъюнктура стимулирует девелоперов ориентироваться на реализацию зданий в «мелкую нарезку» в целях снижения инвестиционной себестоимости.

Дефицит крупного предложения в продажах с высокой строительной готовностью

- Новое строительство в продажу
- Доступно к покупке одним лотом более 20 тыс. кв. м

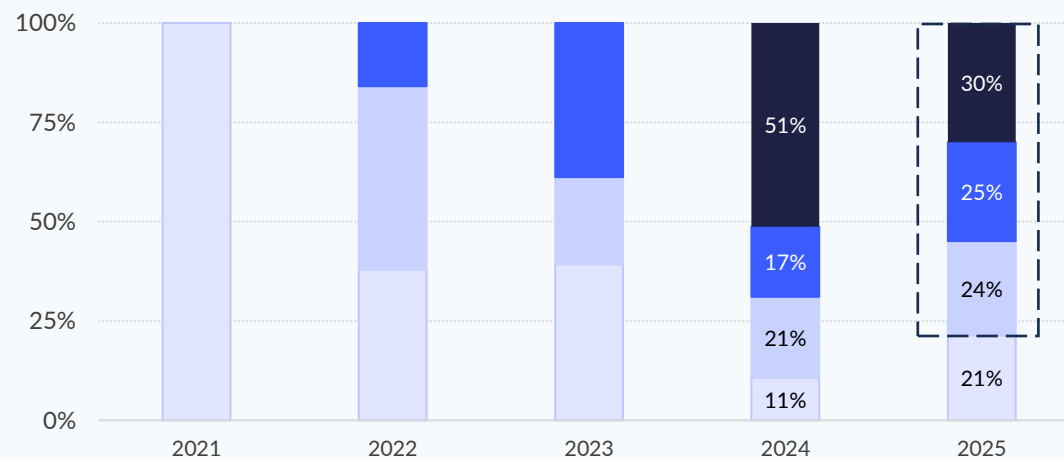


Динамика объема сделок купли-продажи



Почти 80% спроса сформировано крупным корпоративным сектором

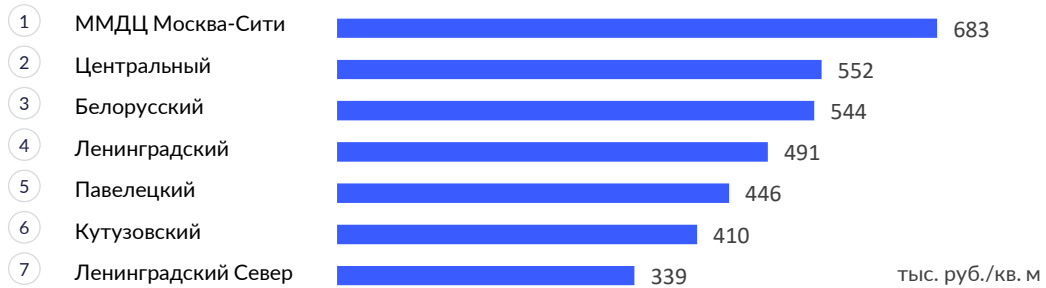
- < 5 тыс. кв. м
- 5-20 тыс. кв. м
- 20-50 тыс. кв. м
- > 50 тыс. кв. м



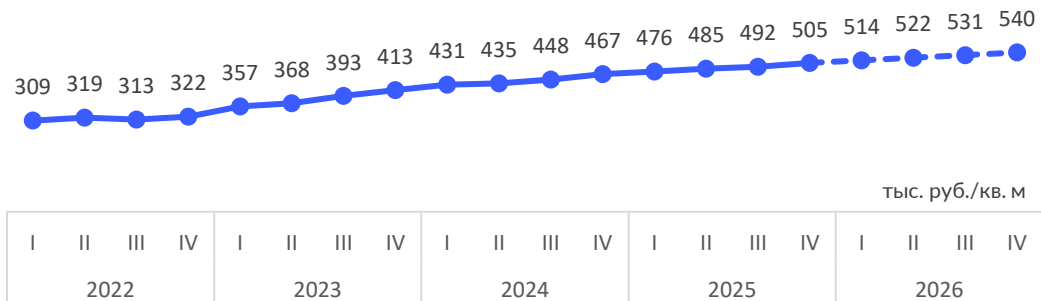
Цены продаж

Средневзвешенная цена экспонирования новых офисных объектов увеличилась на 8% за год и составила 505 тыс. руб. за кв. м. Мы отмечаем снижение темпов роста цен на фоне охлаждения спроса. Если в период 2022-2024 гг. двузначный рост цен стимулировался высоким спросом, то в 2025 г. динамика поддерживалась инфляционными процессами в экономике. Для поддержания темпов продаж девелоперы расширяют программы скидоч и предлагают гибкие условия рассрочки. Данные тенденции сохранятся в 2026 г.

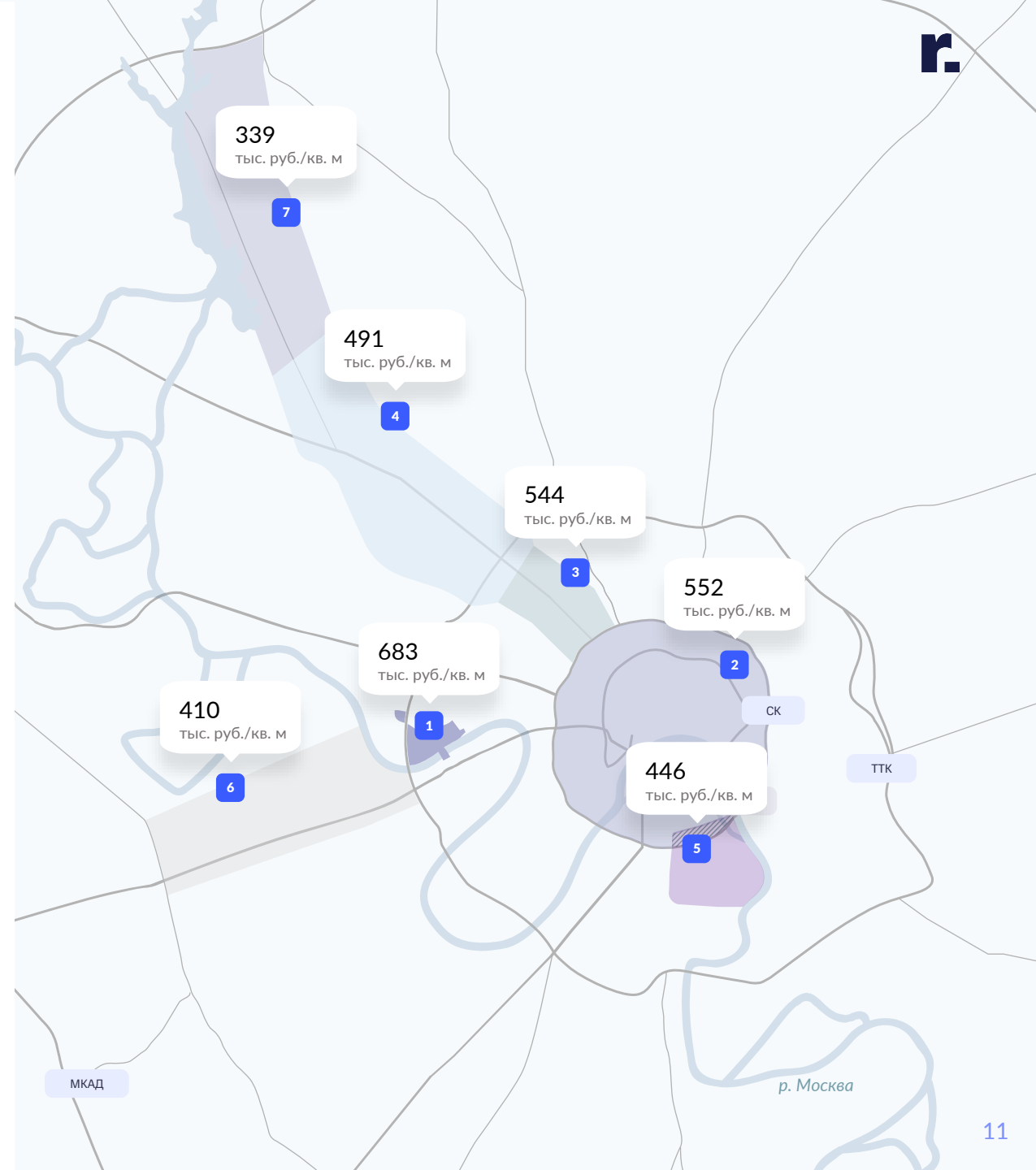
Средневзвешенные цены продаж нового строительства 2025-2028 гг.



Динамика цен продаж нового строительства¹



1. Цены продаж указаны без учета НДС





Инвестиционно-консалтинговая компания Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке жилой и коммерческой недвижимости России.

За 20 лет работы в России мы провели более 1 000 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости, общей транзакционной стоимостью, превышающей 7 млрд долларов США. Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости.



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.



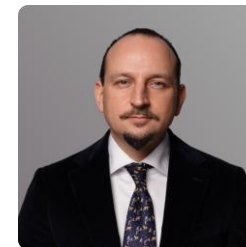
Андрей Постников
Управляющий партнёр,
генеральный директор
Andrey.Postnikov@ricci.ru



Дмитрий Жидков
Партнёр
Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



Олеся Дзюба
Директор департамента
аналитики и исследований
Olesya.Dzyuba@ricci.ru



Антон Грязнов
Директор по работе
с собственниками
Anton.Gryaznov@ricci.ru



Дмитрий Антонов
Директор по продажам
и приобретениям
Dmitry.Antonov@ricci.ru