



[Общие показатели](#)

[Новое строительство](#)

[Спрос](#)

[Аренда](#)

[Вакантность](#)

[Ставки аренды](#)

[Продажа](#)

[Цены экспонирования](#)

ricci

Обзор рынка офисной недвижимости

Итоги I полугодия 2026 г.

Общие показатели: I полугодие 2026 г.

Новое строительство

660 +23 г/г
тыс. кв. м

Совокупный объем нового строительства

577 -
тыс. кв. м

Объем нового строительства по классу А *

Арендная вакансия

4,4 +1,2 п.п. г/г
%

Общая арендная вакансия

5,6 +2,2 п.п. г/г
%

Арендная вакансия по классу А

Спрос

401 -35% г/г
тыс. кв. м

Совокупный объем спроса

218 -38% г/г
тыс. кв. м

Объем сделок аренды, вкл. сервисные офисы

15 -50% г/г
тыс. кв. м

Объем сделок в сегменте сервисных офисов
(2,5 тыс. раб. мест)

183 -30% г/г
тыс. кв. м

Объем сделок купли-продажи

Объем сделок сократился как в аренде,
так и продаже

Ставка аренды

30,3 +4% за п/г
тыс. руб./кв. м в год

Средневзвешенная ставка **

36,9 +5% за п/г
тыс. руб./ кв. м в год

Средневзвешенная ставка по классу А

Рост ставок носит технический характер
на фоне вымывания бюджетных опций

Цены экспонирования

523 +4% за п/г
тыс. руб./кв. м

Средневзвешенная цена
в строящихся БЦ***

Объем ввода достигает рекордных значений

660 тыс. кв. м

Совокупный объем
нового строительства,
I полугодие 2026

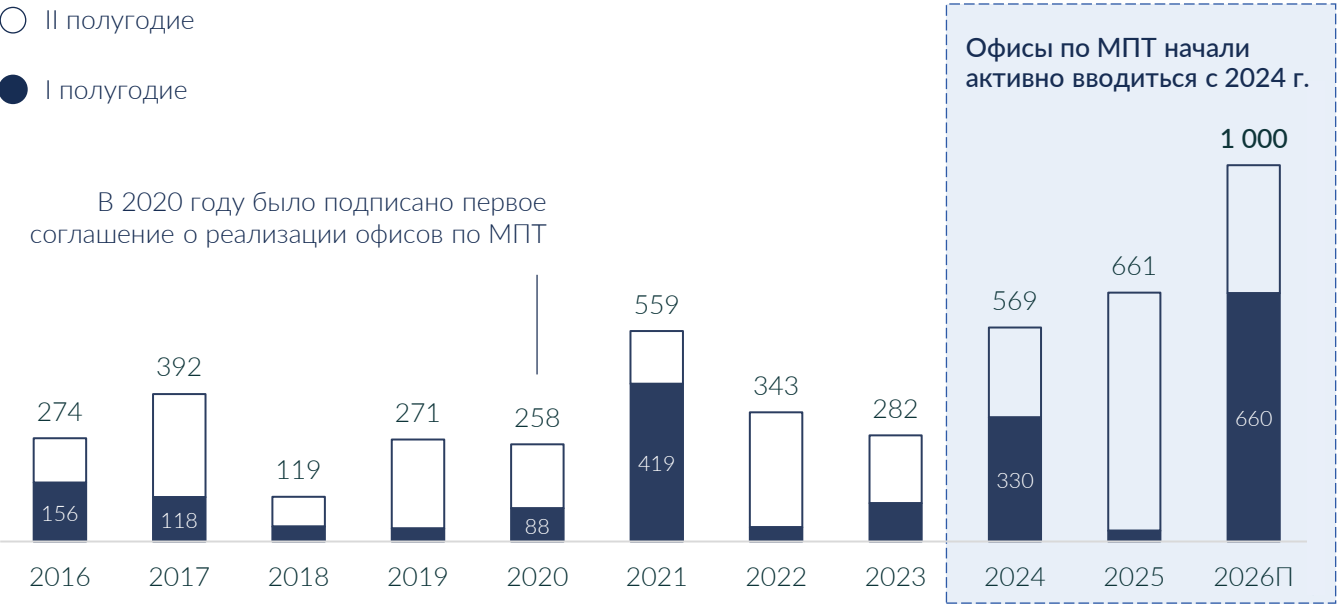
По итогам I полугодия 2026 года объем ввода составил **660 тыс. кв. м**, 83% из которых пришлось на II квартал 2026 г. Более 90% или 577 тыс. кв. м от общего объема пришлось на офисы класса А: крупнейшим введенным объектом стала штаб-квартира Яндекс (170 тыс. кв. м офисов).

Объем ввода новых офисов остается высоким: за январь-июнь 2026 года показатель уже на 77% превышает среднегодовое значение за 2016-2025 гг. Это обусловлено как вводом крупных штаб-квартир, так и переносом завершения строительства ряда проектов с конца 2025 года.

По срокам, заявленным девелоперами, объем ввода на 2026 год составляет 1,3 млн кв. м, однако фактический показатель на конец года может составить не более 1,0 млн кв. м из-за возможных переносов сроков реализации по отдельным объектам.

Динамика объема нового строительства, тыс. кв. м

- II полугодие
- I полугодие



Ключевым драйвером активности со стороны девелоперов в последние несколько лет стала городская программа МПТ. Значительная часть нового строительства приходится на локации за пределами ТТК.

С учетом активного развития программы с 2020 г. и стандартного строительного цикла в 3-4 года бизнес-центры, реализуемые по МПТ, начали активно вводиться с 2024 года. С начала 2026 года 43% офисов было введено именно по программе МПТ.

При этом основными факторами, сдерживающими ввод объектов, остаются дефицит кадров в строительной отрасли, оптимистичные оценки сроков завершения строительства, а также ожидание максимальной заполняемости объектов – в 2026 году было введено 7 бизнес-центров, заявленных к вводу на конец 2025 года, суммарная офисная площадь которых составляет 194 тыс. кв. м или 29% от общего объема ввода.

Продажа остается доминирующей стратегией реализации

297 тыс. кв. м

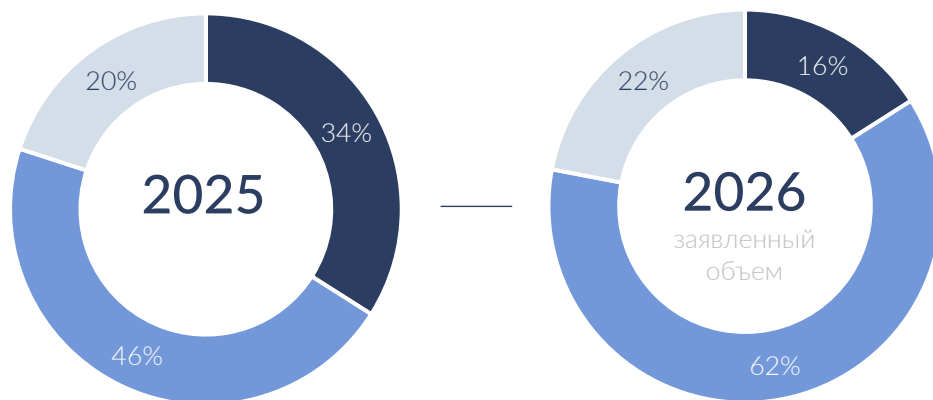
Совокупный объем ввода на продажу, I полугодие 2026

Девелоперы продолжают реализовывать офисы на продажу: за I полугодие 2026 года на этот формат пришлось 297 тыс. кв. м или 45% от общего объема нового строительства. Без учета проектов, введенных под собственное размещение, доля таких офисов составляет 72%.

Строительство офисов на продажу остается единственной экономически выгодной стратегией на этапе финансового моделирования проекта: по итогам 2026 года **доля таких офисов может составить 62%** (+16 п.п. г/г), тогда как в аренду – лишь 16% (-18 п.п. г/г). При этом **даже ограниченное новое арендное предложение реализуется сдержанно** – объекты вводятся «в бетоне», а необходимость капвложений увеличивает срок экспозиции. Это **вынуждает девелоперов задуматься о спекулятивной отделке**, однако даже в этом случае реализация может оставаться отложенной.

Структура нового строительства в 2025-2026 гг. по заявленным стратегиям реализации, % от общего объема

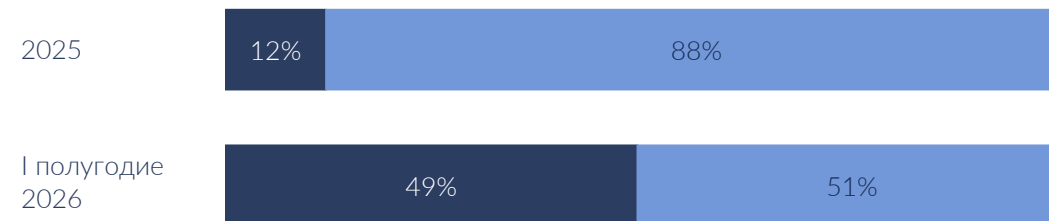
● Аренда ● Продажа ● Под собственное исп. / BTS



Рост доли предложений с отделкой в зданиях, введенных в 2025 году, % от общего объема

● С отделкой ● Без отделки

В 2025 году на момент ввода **лишь 12% от общего объема нового арендного предложения предлагалось с отделкой**. Из-за отсутствия спроса на офисы в состоянии бетона, с начала 2026 года в аналогичных объектах часть девелоперов начала **предлагать отделку в качестве дополнительной опции**.

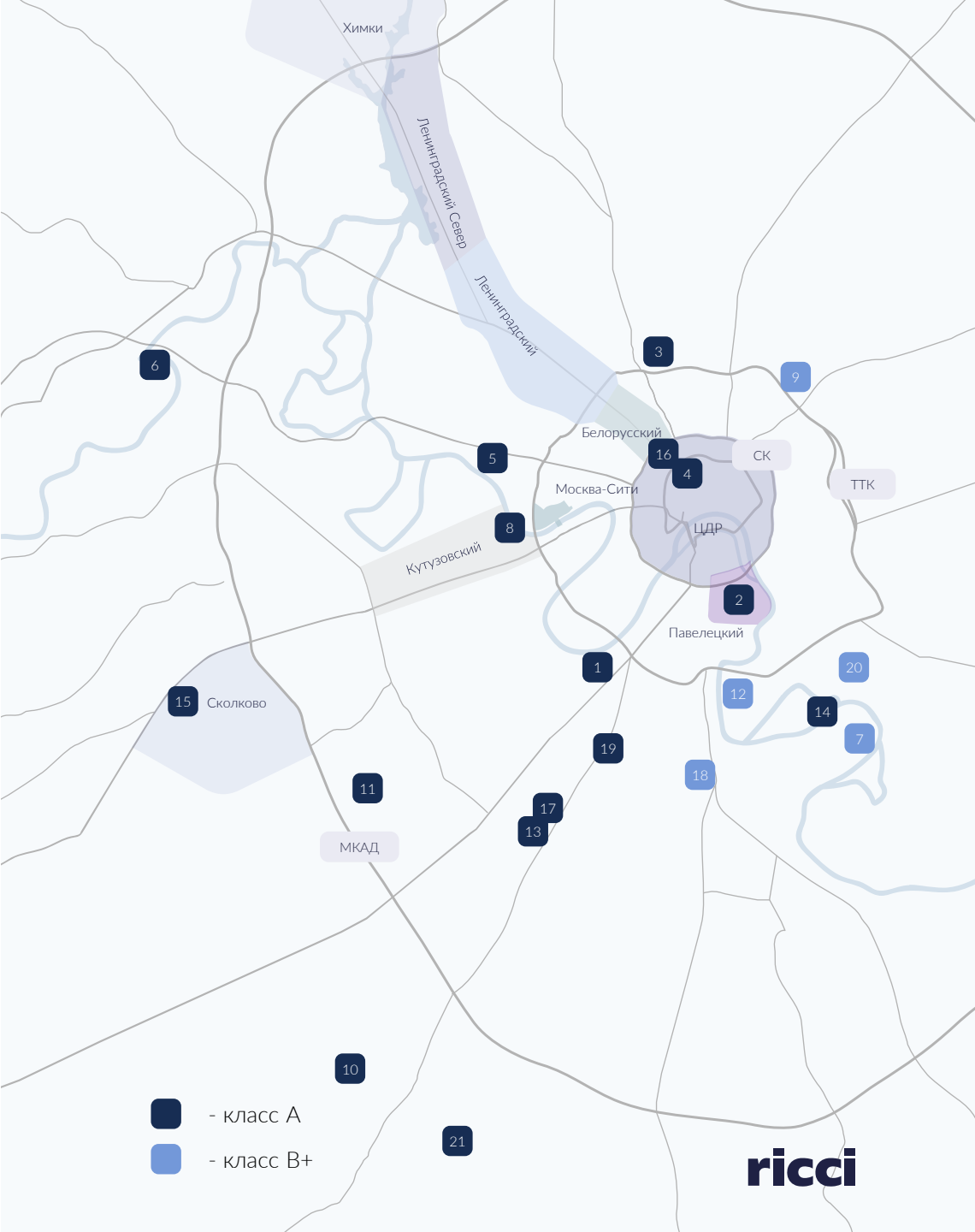


Новое строительство: I пол. 2026

№	Объект	Класс	Офисная площадь	Тип реализации
1	Штаб-квартира Яндекс	A	170 000	BTS
2	Dubin'in'Sky	A	68 975	Аренда / BTS
3	STONE Савеловская	A	68 300	Продажа
4	МФК Центральный Телеграф	A	55 000	BTS
5	Сидней Сити	A	47 227	BTS / Аренда
6	СберСити (A24)	A	30 459	BTS
7	Ривер Парк	B+	20 656	Продажа
8	ПОРТА	A	27 127	Продажа
9	Деловой Дуэт	B+	22 675	Аренда
10	Бизнес-квартал Прокшино (Башня 2)	A	21 881	Продажа
11	LAKES	A	18 951	Продажа
12	Зиларт Grand	B+	18 950	Продажа
13	Геолог 2	A	17 718	Продажа
14	RIVA	A	17 507	Продажа
15	Лофт-Квартал ИЦ Сколково (корп. 1, 2)	A	14 419	Продажа
16	Тверская 24	A	12 000	Аренда
17	AFI Park Воронцовский	A	9 279	Продажа
18	МФК Электролитный	B+	7 209	Аренда
19	Кржижановского 13к3	A	4 792	Аренда
20	Левел Южнопортовая	B+	4 446	Продажа
21	Офисный центр Эдварда Грига	A	2 699	Продажа

5

На слайде приведен список офисных объектов, введенных к эксплуатации в I полугодии 2026 года. Цветом в таблице выделены объекты, введенные в эксплуатацию в I кв. 2026 года. Указана доминирующая стратегия реализации.



ricci

Новое строительство: I полугодие 2026



Штаб-квартира Яндекс

Класс А — **170,0 тыс. кв. м**

Класс А



Dubinin'Sky

Класс А — **69,0 тыс. кв. м**

Класс А



STONE Савеловская

Класс А — **68,3 тыс. кв. м**

Класс А



МФК Центральный телеграф

Класс А — **55,0 тыс. кв. м**

Класс А



Сидней Сити

Класс А — **47,2 тыс. кв. м**

Класс А



СберСити (А24)

Класс А — **30,5 тыс. кв. м**

Класс А



ПОРТА

Класс А — **27,1 тыс. кв. м**

Класс А



Деловой Дуэт

Класс В+ — **22,7 тыс. кв. м**

Класс В+



Бизнес-квартал
Прокшино (Башня 2)

Класс А — **21,9 тыс. кв. м**

Класс А



LAKES

Класс А — **19,0 тыс. кв. м**

Класс А

Новое строительство: II полугодие 2026



Рublevo Business Park

Площадь: **60,3 тыс. кв. м**

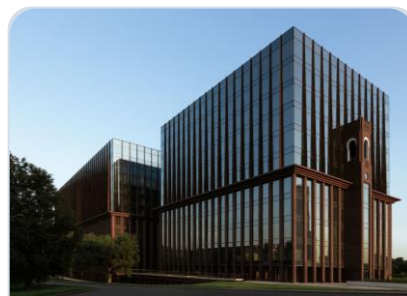
Класс А



STONE Ленинский

Площадь: **42,0 тыс. кв. м**

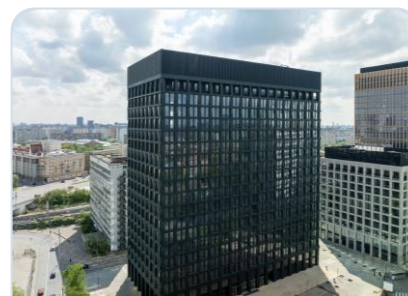
Класс А



TALLER

Площадь: **36,0 тыс. кв. м**

Класс А



STONE Towers - Tower D

Площадь: **33,0 тыс. кв. м**

Класс А



Лофт-Квартал ИЦ Сколково

Площадь: **32,0 тыс. кв. м**

Класс А



СберСити (A22-A23)

Площадь: **29,0 тыс. кв. м**

Класс А



Густав

Площадь: **27,6 тыс. кв. м**

Класс А



OPUS

Площадь: **23,0 тыс. кв. м**

Класс А



QOOB

Площадь: **16,1 тыс. кв. м**

Класс А



Магистральная 12

Площадь: **14,8 тыс. кв. м**

Класс А

Новое строительство: 2026-2027

2,5 млн кв. м

Совокупный объем нового строительства, заявленный к вводу в 2026-2027 гг.

р. Москва
Менее 27 %

от общего объема нового строительства заявленного к вводу в 2026-2027 гг., расположено в сложившихся деловых районах.

Формируются новые деловые районы

■ - 2026
■ - 2027

Спрос

401 тыс. кв. м

Совокупный
объем новых сделок
I полугодие 2026

По итогам I полугодия 2026 года совокупный объем спроса составил **401 тыс. кв. м, снизившись на 35% г/г.** После рекордных значений 2023-2025 гг. **деловая активность вернулась к показателям, характерным для 2016-2022 гг.** – при этом результат на 18% превосходит средний показатель за данный период, что отражает рост бизнеса за десятилетие.

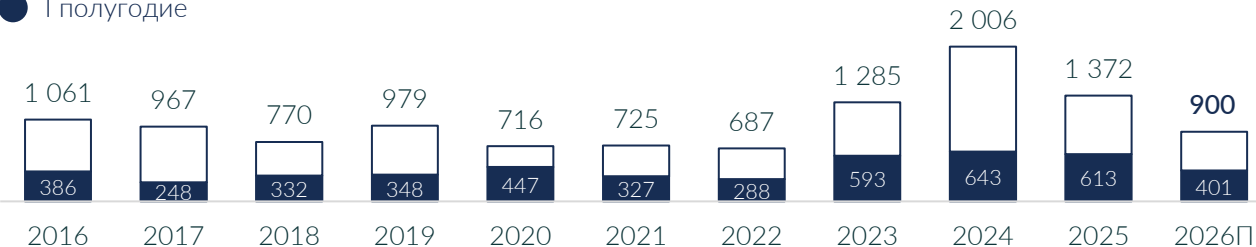
Основной объем сделок по-прежнему формирует аренда: **218 тыс. кв. м (-38% г/г) или 54% от общего объема,** в то время как на сделки купли-продажи приходится **183 тыс. кв. м (-30% г/г).** **Количество сделок также сократилось** год к году, в особенности в категории от 15 тыс. кв. м, где с начала 2026 года была зафиксирована лишь 1 сделка (-75% г/г). **Ключевыми драйверами** спроса стали компании финансового (15%), строительного (14%), ИТ (11%) и производственного секторов (10%).

С учетом нынешней конъюнктуры объем спроса в 2026 году может составить не более **900 тыс. кв. м.** Изначально на 2026 год закладывался более оптимистичный прогноз – до 1,1 млн кв. м. Однако компании продолжают отказываться от площадей и удлиняют сроки принятия решений, что служит основанием для пересмотра ожиданий в сторону понижения.

Динамика объема спроса, тыс. кв. м

○ II полугодие

● I полугодие



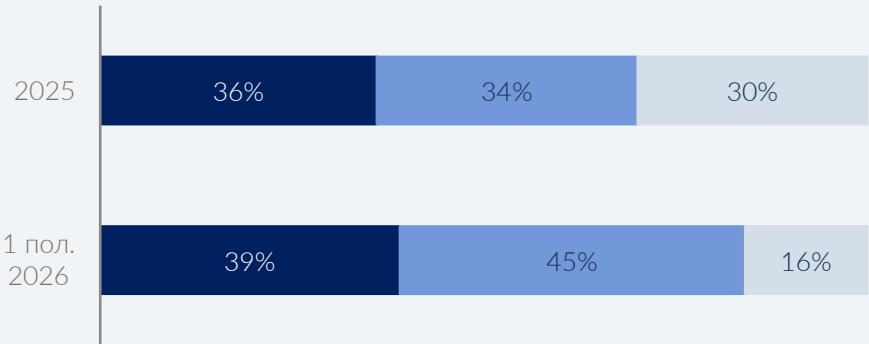
На фоне сохранения высоких ставок аренды в классе А многие **арендаторы смещают интерес в сторону более бюджетных опций.** По итогам I полугодия 2026 года доля сделок аренды в классе В+ составила 45% (+11 п.п. за полугодие).

Ожидается, что во II полугодии 2026 года **структура спроса продолжит перераспределяться в сторону класса В+.**

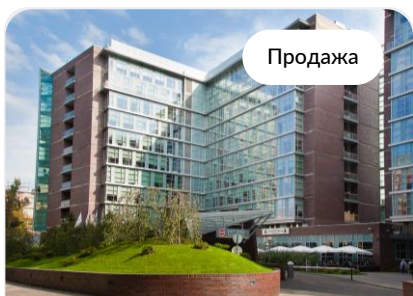
При этом на фоне ограниченного качественного предложения в классе В+ **структурный сдвиг будет умеренным.**

Распределение по классам, % от общего количества сделок аренды

● Класс А ● Класс В+ ● Класс В-



Примеры крупнейших сделок по итогам I полугодия 2026



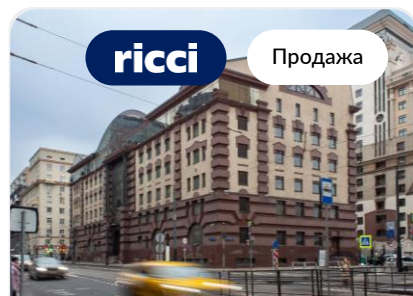
Продажа

Вивальди Плаза

Класс А

Площадь: 24,4 тыс. кв. м

Wildberries & Russ



ricci

Продажа

Лесная ул. 6

Класс В+

Площадь: 14,0 тыс. кв. м

Конфиденциально



Аренда

Известия

Класс В+

Площадь: 11,9 тыс. кв. м

Стройинвест



Продажа

Обсидиан

Класс А

Площадь: 9,8 тыс. кв. м

ДОМ.РФ



Аренда

Голутвинская слобода

Класс В+

Площадь: 9,7 тыс. кв. м

Россельхозбанк



ricci

Продажа

STONE Ходынка 1

Класс А

Площадь: 8,4 тыс. кв. м

Конфиденциально



Аренда

Wall Street

Класс А

Площадь: 8,3 тыс. кв. м

Wildberries Bank



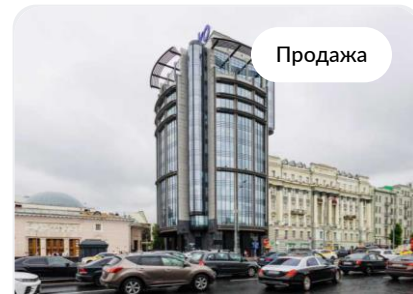
Аренда

Сколково Парк

Класс А

Площадь: 7,8 тыс. кв. м

Millhouse



Продажа

Дом Парк Культуры

Класс А

Площадь: 7,5 тыс. кв. м

Доширак



Продажа

Нижегородская ул. 32с15

Класс В-

Площадь: 6,8 тыс. кв. м

Телематика

Спрос: Аренда

218 тыс. кв. м

Совокупный
объем новых сделок
I полугодие 2026

По итогам I полугодия 2026 года объем новых сделок аренды с учетом сервисных офисов **составил 218 тыс. кв. м**, снизившись на 38% г/г. Снижение обусловлено замедлением роста экономики, что ограничивает планы компаний. **Арендаторы оптимизируют бюджет и придерживаются выжидательной стратегии, откладывая решения о расширении** до начала восстановления.

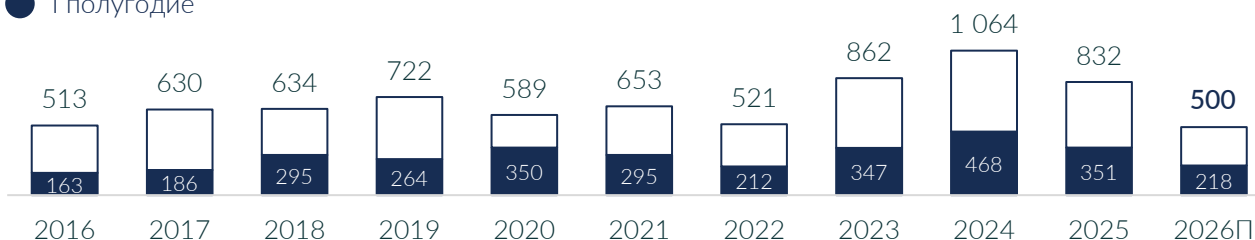
Спрос возвращается к показателям, характерным для периода до 2022 года. При этом **если общий объем сделок показал рост относительно 2016-2022 гг., то арендный спрос снизился**: значение на 13% ниже среднего показателя за данный период, что связано со смещением спроса, произошедшим за десятилетие, в сторону приобретений на фоне изменения структуры предложения. Тем не менее **аренда по-прежнему предпочтительнее покупки** – 54% от общего спроса. В текущих условиях многие **компании не готовы отвлекать капитал от основного бизнеса. Аренда не требует единовременных капитальных вложений и сохраняет гибкость** в управлении площадями.

На фоне дефицита нового арендного предложения с отделкой **спрос преимущественно сконцентрирован на вторичном рынке**: высокая стоимость отделки также ведет к увеличению затрат, что делает переезд в помещения в состоянии «бетона» экономически нецелесообразным.

Динамика объема сделок новой аренды, тыс. кв. м

○ II полугодие

● I полугодие



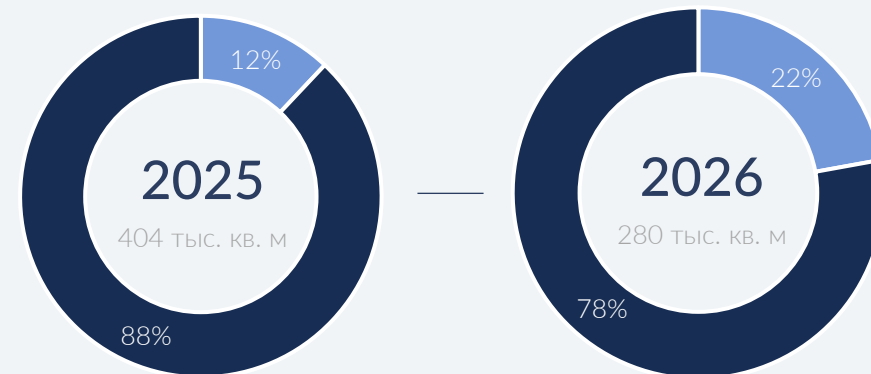
На фоне высоких издержек на релокацию **многие арендаторы откладывают решения о переезде**.

Год к году **был зафиксирован рост доли продлений**: показатель составил 22% от общего объема сделок аренды (+10 п.п. г/г) или 62 тыс. кв. м.

Стоит учитывать, что в расчете сделок по пересогласованию/продлению договоров преимущественно учитываются сделки ведущих консультантов. Фактический объем выше, так как большое количество таких сделок заключается напрямую.

Структура сделок аренды по итогам I пол. в 2025-2026 гг., % от общего объема сделок аренды

● Новая аренда ● Продления



Арендная вакансия

4,4 %

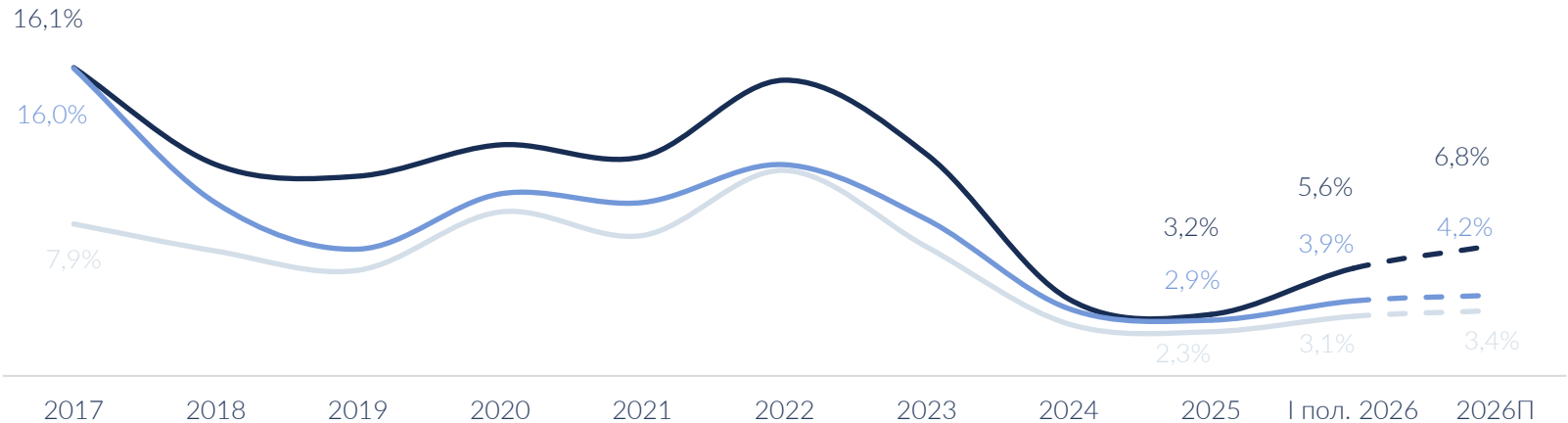
Общая арендная вакансия,
I полугодие 2026

По итогам I полугодия 2026 года **общая доля свободных площадей**, предлагаемых в аренду, **составила 4,4%, что на 1,2 п.п. выше год к году**. Рост показателя преимущественно связан с сохраняющейся тенденцией компаний к оптимизации занимаемых площадей, вследствие чего **растет количество отказов, а также опции субаренды**. Новые объекты, реализуемые в аренду, вводятся также частично свободными: помещения расположенные в удаленных локациях не соответствуют предпочтениям арендаторов.

Ожидается, что рост показателя продолжится во II полугодии 2026 года. На открытый рынок выходят крупные блоки с освобождением к концу года: на фоне сдержанной деловой активности некоторые собственники рассматривают их деление на более мелкие лоты. Дополнительный объем нового предложения могут обеспечить частные инвесторы, приобретающие офисы в строящихся бизнес-центрах в период ажиотажного спроса.

Динамика арендной вакансии, %

● Класс А ● Класс В+ ● Класс В-



5,6 %
Класс А

+2,2 п.п. г/г

3,9 %
Класс В+

+0,9 п.п. г/г

3,1 %
Класс В-

+0,7 п.п. г/г

Запрашиваемые ставки аренды

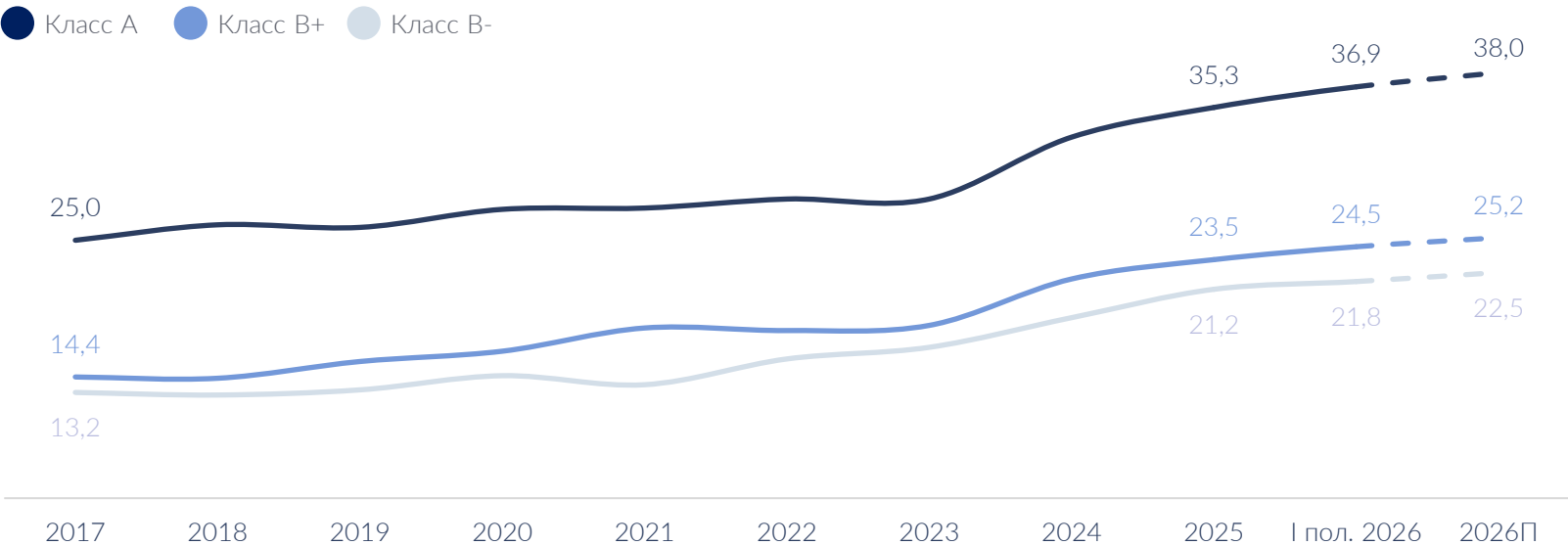
30,3 тыс. руб. / кв. м в год

Средневзвешенная ставка аренды,
I полугодие 2026

По итогам I полугодия 2026 года **средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды по всем классам** составила **30,3 тыс. руб./кв. м** в год без НДС и ОПЕХ (+4% за п/г). В целом, на фоне охлаждения спроса **темпы роста ставок продолжают замедляться**. Рост средневзвешенных показателей остается техническим в пределах инфляции, а также за счет вымывания наиболее дешевых опций.

Многие арендодатели готовы идти на компромиссы и проявляют больше гибкости с целью снижения сроков экспозиции. При этом **наиболее качественные предложения в ключевых деловых районах продолжают маркетироваться по ставкам аренды выше рынка**: в премиальных объектах базовая ставка может достигать 85-100 тыс. руб./кв. м в год без НДС и ОПЕХ.

Динамика средневзвешенных ставок, тыс. руб./ кв. м в год



36,9 тыс. руб./кв. м в год
Класс А
+5% за п/г

24,5 тыс. руб./кв. м в год
Класс В+
+4% за п/г

21,8 тыс. руб./кв. м в год
Класс В-
+3% за п/г

Спрос: Продажа

183 тыс. кв. м

Совокупный
объем сделок
I полугодие 2026

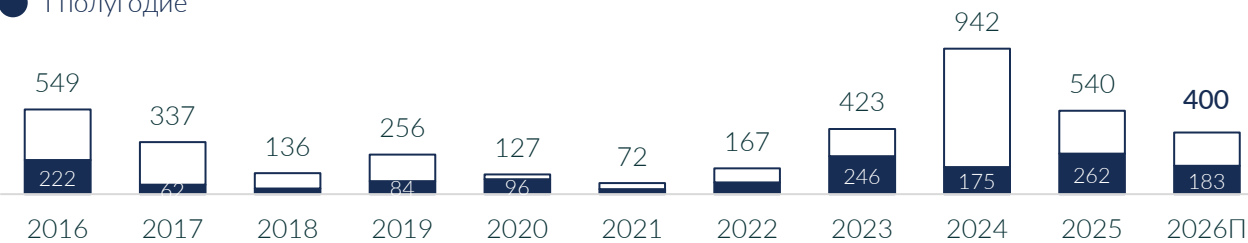
По итогам I полугодия 2026 года объем сделок купли-продажи составил 183 тыс. кв. м (-30% г/г). Снижение показателя связано с сокращением количества крупных сделок. В условиях дорогого заемного финансирования и необходимости закладывать затраты на отделку многие компании не готовы отвлекать капитал от основного бизнеса и выбирают стратегию выжидания.

Корпоративный сектор оставался ключевым драйвером спроса в 2024-2025 гг.: за этот период совокупный объем сделок купли-продажи, площадью от 30 тыс. кв. м, составил 895 тыс. кв. м. Воспроизведение таких объемов в 2026 году остается маловероятным, что обусловлено как ограниченным пулом компаний, заинтересованных в крупных объемах, так и общим замедлением деловой активности.

В сегменте розничных продаж площадью до 1 тыс. кв. м спрос остается умеренным: такие сделки по-прежнему не формируют основной объем рынка. При этом на фоне сокращения количества сверхкрупных сделок, доля розничных транзакций выросла: 34% от общего объема сделок купли-продажи (+10 п.п. за п/г).

Динамика объема сделок купли-продажи, тыс. кв. м

○ II полугодие
● I полугодие

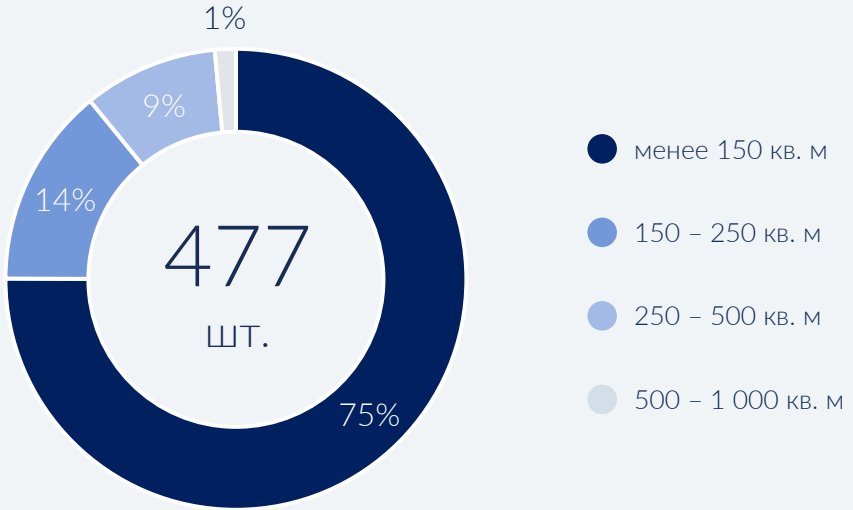


По итогам I полугодия 2026 года на розничные сделки площадью до 1 тыс. кв. м в строящихся БЦ пришлось 61,6 тыс. кв. м или 477 шт.

Около 75% от общего количества приходится на лоты, площадью до 150 кв. м. Такие офисы по-прежнему остаются наиболее ликвидными и обеспечивают низкий порог входа без необходимости привлечения заемного финансирования.

После ажиотажной волны приобретений офисов в розницу в 2024-2025 гг., спрос становится избирательным: конечные пользователи и инвесторы концентрируются на проектах, расположенных в наиболее перспективных локациях.

Структура розничных продаж,
% от общего кол-ва сделок

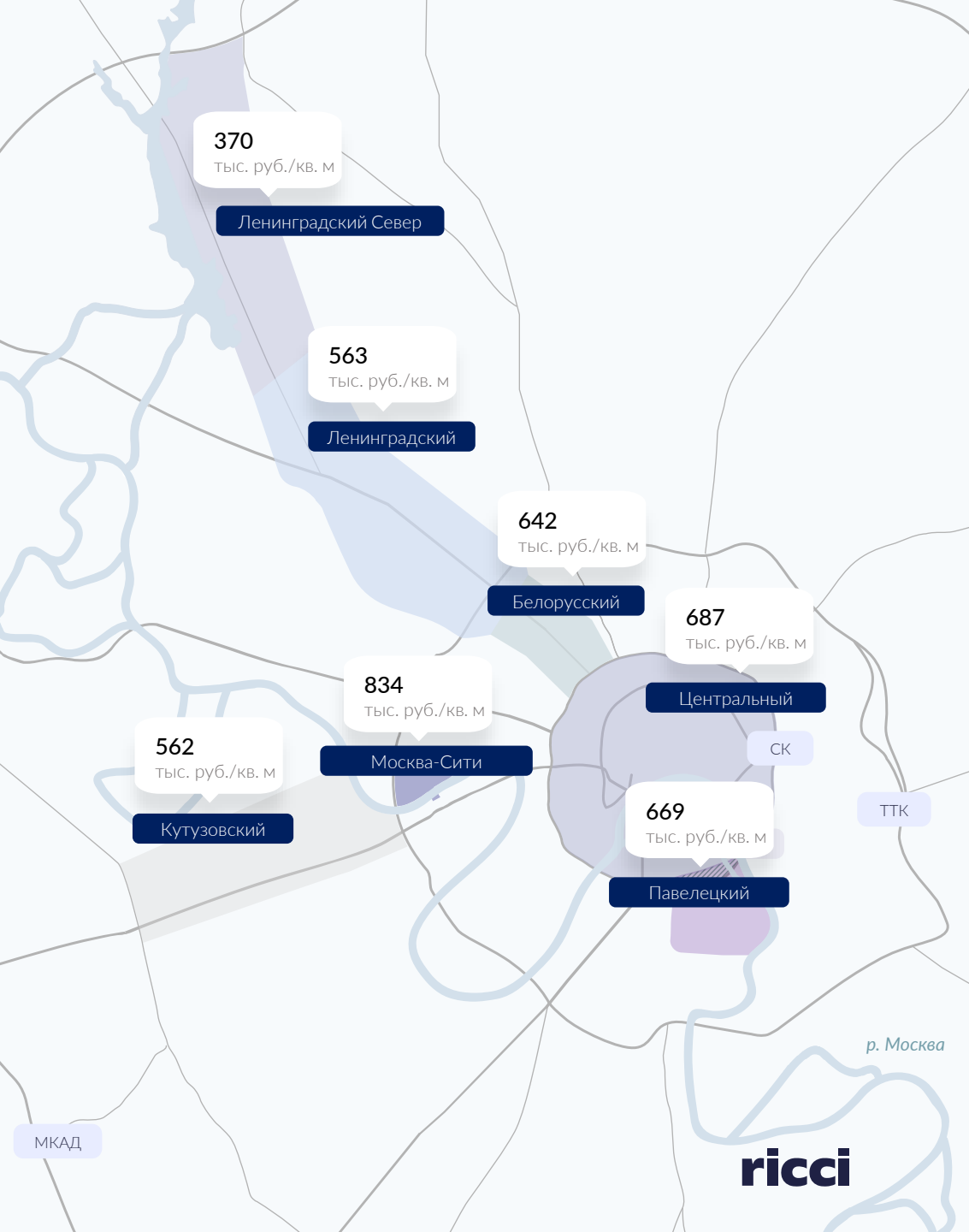
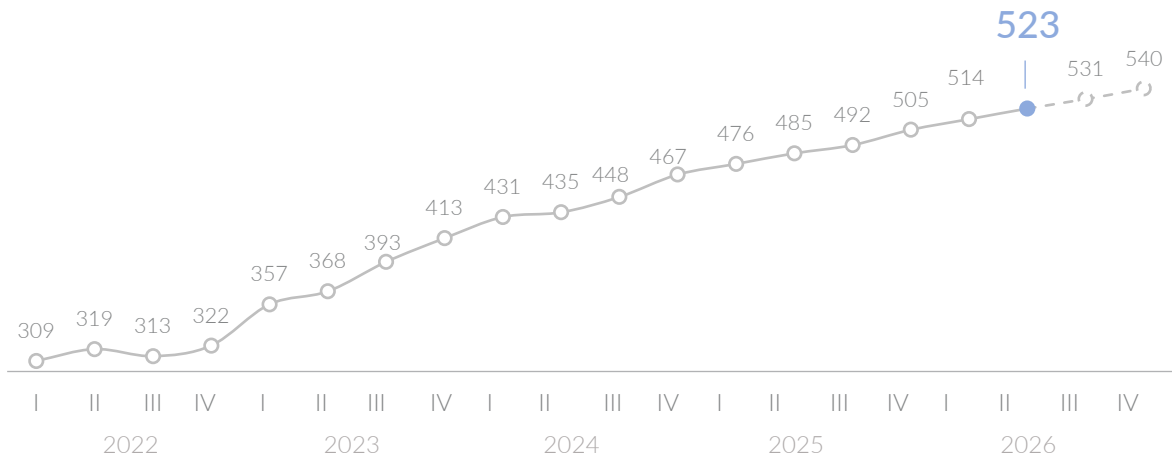


Цены экспонирования

По итогам I полугодия 2026 года средневзвешенная цена экспонирования в общем объеме нового строительства составила **523 тыс. руб./кв. м** с учетом НДС, где применимо, **увеличившись на 8%** год к году. Относительно I квартала 2026 года рост показателя составил менее 2%.

В условиях стабилизации деловой активности **рост средневзвешенной цены экспонирования становится более сдержанным** и обусловлен сохраняющимся ростом себестоимости строительства, а также стартом продаж в проектах, расположенных в таких востребованных деловых районах, как, например, Москва-Сити, где цены экспонирования могут достигать 1,5 млн руб./ кв. м с учетом НДС. При этом девелоперы становятся более гибкими – некоторые предоставляют специальные программы рассрочки и систему отложенных платежей, снижая финансовую нагрузку для покупателей.

Динамика цен экспонирования в общем объеме нового строительства,
тыс. руб./кв. м с учетом НДС, где применимо



Ключевые выводы

На офисном рынке Москвы **формируется структурный дисбаланс: профиль нового предложения изменился сильнее, чем спрос.**

Аренда по-прежнему предпочтительнее покупки – 54% от общего объема спроса по итогам I полугодия 2026 года.

При этом к концу года на офисы в аренду может прийти лишь 16% от общего объема нового строительства, в то время как на продажу – 62%. Таким образом, **сохраняются риски перенасыщения рынка офисами в розницу.**

01

Деловая активность продолжает снижаться, возвращаясь к значениям, характерным для периода до 2022 года – **арендаторы придерживаются выжидательной стратегии, откладывая решения о расширении** до восстановления экономики.

Объем новой аренды сокращается, в то время как сделки по пересогласованию / продлению, наоборот растут. Показатель составил **22% от общего объема сделок аренды (+10 п.п. г/г) или 62 тыс. кв. м*.**

02

По итогам I полугодия 2026 года **общая арендная вакансия составила 4,4% (+1,2 п.п. г/г).** Рост связан с тенденцией к оптимизации занимаемых площадей, вследствие чего **растет количество отказов и опций субаренды.** Ожидается, что рост показателя продолжится: **на открытый рынок выходят крупные блоки с освобождением к концу года.**

Многие **арендодатели** также готовы идти на компромиссы и **проявляют больше гибкости** с целью снижения сроков экспозиции.

03



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.



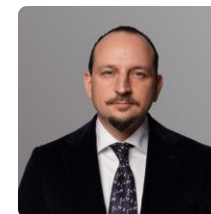
Андрей Постников
Управляющий партнёр,
Генеральный директор
Andrey.Postnikov@ricci.ru



Дмитрий Жидков
Партнёр
Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



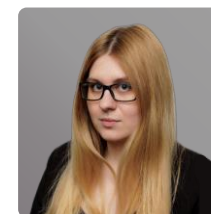
Дмитрий Антонов
Партнёр,
Руководитель отдела
продаж и приобретений
Dmitry.Antonov@ricci.ru



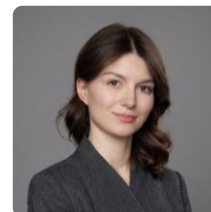
Антон Грязнов
Директор отдела
по работе с собственниками
Anton.Gryaznov@ricci.ru



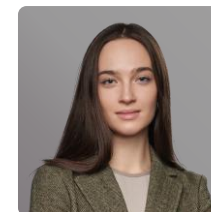
Олеся Дзюба
Директор департамента
аналитики и исследований
Olesya.Dzyuba@ricci.ru



Евгения Бутовцова
Заместитель директора
департамента
аналитики и исследований
Evgeniya.Butovtsova@ricci.ru



Мария Ржевцева
Старший аналитик
Maria.Rzhevtseva@ricci.ru



Екатерина Ясько
Аналитик
Ekaterina.Yasko@ricci.ru