ricci

ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Москва

Итоги 9 месяцев 2026 г.

Ключевые показатели

	2024 Результаты	2025 Результаты	I–III кв. 2026 Результаты	2026П Прогноз
Новое строительство	+101% г/г	+16% г/г	+64% г/г Децентрализация нового строительства продолжается	+51% г/г Объем ввода может стать рекордным с 2014 года
	569 тыс. кв. м ↑	661 тыс. кв. м ↑	880 тыс. кв. м ↑	1,00 млн кв. м ↑
Общая арендная вакантность	–5,3 п.п. г/г	–0,6 п.п. г/г	+1,5 п.п. г/г На рынке растет предложение субаренды и офисных блоков от частных инвесторов	+2,8 п.п. г/г Рост арендной вакантности сохраняется
	3,6 % ↓	3,0 % ↓	4,6 % ↑	5,8 % ↑
Средняя ставка по классу А* без НДС и OPEX на опции с отделкой и «в бетоне». Прогноз по ставке на конец 2026 года приведен по минимальному прогнозному значению	+17% г/г	+7% г/г	+5% к дек. 2025 г. Технический рост: вымывание бюджетных опций, вывод блоков от инвесторов в аренду	+6% г/г Ставки вышли на плато
	33,0 тыс. руб./кв. м в год ↑	35,3 тыс. руб./кв. м в год ↑	37,2 тыс. руб./кв. м в год ↑	37,5 тыс. руб./кв. м в год ↑

Ключевые показатели

	Результаты 2024	Результаты 2025	Результаты I–III кв. 2026	Прогноз 2026П
Спрос	+56% г/г 2,01 млн кв. м ↑	–29% г/г 1,42 млн кв. м ↓	–33% г/г Деловая активность остается на низком уровне 631 тыс. кв. м ↓	–33% г/г Снижение на фоне общего замедления экономики 950 тыс. кв. м ↓
Спрос на аренду	+23% г/г 1,06 млн кв. м ↑	–23% г/г 823 тыс. кв. м ↓	–33% г/г Арендаторы выбирают стратегию выжидания 396 тыс. кв. м ↓	–30% г/г Смещение в сторону более бюджетных опций 580 тыс. кв. м ↓
Спрос на продажу	+123% г/г 942 тыс. кв. м ↑	–37% г/г 593 тыс. кв. м ↓	–33% г/г Сокращение количества крупных сделок 235 тыс. кв. м ↓	–38% г/г Крупные сделки единичны, доля розничных продаж растет 370 тыс. кв. м ↓

Резюме

Новое строительство

Объем нового строительства по итогам 9 месяцев 2026 года составил **880 тыс. кв. м**, увеличившись на 64% год к году. Рост обусловлен вводом объектов, построенных по программе МПТ*, офисная площадь которых составляет 486 тыс. кв. м, а также завершением строительства ряда бизнес-центров, ввод которых изначально планировался на 2025 год.

Несмотря на значительный объем нового строительства, **лишь 13% приходится на объекты, реализуемые в аренду**.

Спрос

По итогам 9 месяцев 2026 года совокупный объем спроса на офисную недвижимость сократился на 33% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составил **631 тыс. кв. м**. Предпочтения компаний продолжают смещаться в пользу аренды как более гибкого формата размещения, не требующего единовременных капитальных вложений. Относительно итогов 2025 года **доля сделок аренды увеличилась на 5 п.п., достигнув 63%.**

Арендная вакантность и запрашиваемые ставки

По итогам 9 месяцев 2026 года общий уровень арендной вакантности составил **4,6%**, увеличившись на 1,5 п.п. год к году. Компании продолжают занимать выжидательную позицию. Некоторые из них оптимизируют занимаемые площади за счет сдачи избыточных площадей в субаренду.
На вторичный рынок продолжают выходить офисные блоки от частных инвесторов, что также влияет на рост вакантности. На фоне снижения деловой активности **арендодатели демонстрируют больше гибкости**. При этом **массового снижения ставок не наблюдается**.

Прогноз на конец 2026 года

В краткосрочной перспективе возврат спроса к рекордным уровням 2023-2025 гг. маловероятен. Ожидается, что объем новых сделок по итогам 2026 года может составить не более 950 тыс. кв. м, что ниже прошлогоднего значения на 33%.

Совокупная площадь нового строительства за год может достичь 1 млн кв. м офисов. Из первоначально заявленного объема около 20% может быть введено не раньше 2027 года. Перенос может быть связан с изначально оптимистичными планами девелоперов и стремлением обеспечить максимальную распроданность объектов до ввода в эксплуатацию.

Мы прогнозируем, что к концу года уровень арендной вакантности продолжит расти и может составить около 5,8%.

*МПТ – программа стимулирования создания мест приложения труда.

Новое строительство на рекордном уровне с 2014 года

880 +64% г/г тыс. кв. м

Объем нового строительства I-III квартал 2026 года

Более 90% введенных офисных площадей пришлось на класс А

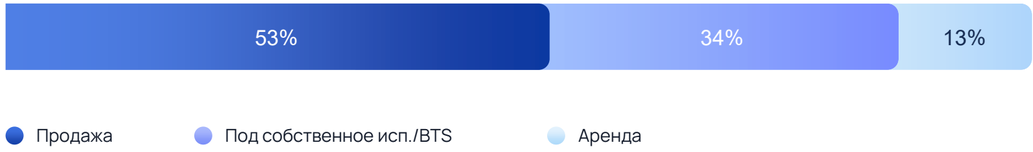
Объем нового строительства за 9 месяцев 2026 года составил **880 тыс. кв. м, что уже на 33% выше итогового показателя за 2025 год.** Рост обусловлен вводом **486 тыс. кв. м** за пределами ТТК в рамках программы создания мест приложения труда (МПТ), а также завершением строительства еще **129 тыс. кв. м**, ранее заявленных к вводу 2025 году.

Несмотря на значительный объем нового строительства, количество объектов, изначально реализуемых в аренду, остается ограниченным: за 9 месяцев 2026 года на них пришлось **лишь 13% от общего объема или 116 тыс. кв. м.** За исключением отдельных объектов, сданных в аренду на этапе строительства в период высокого спроса, поглощение нового предложения остается сдержанным.

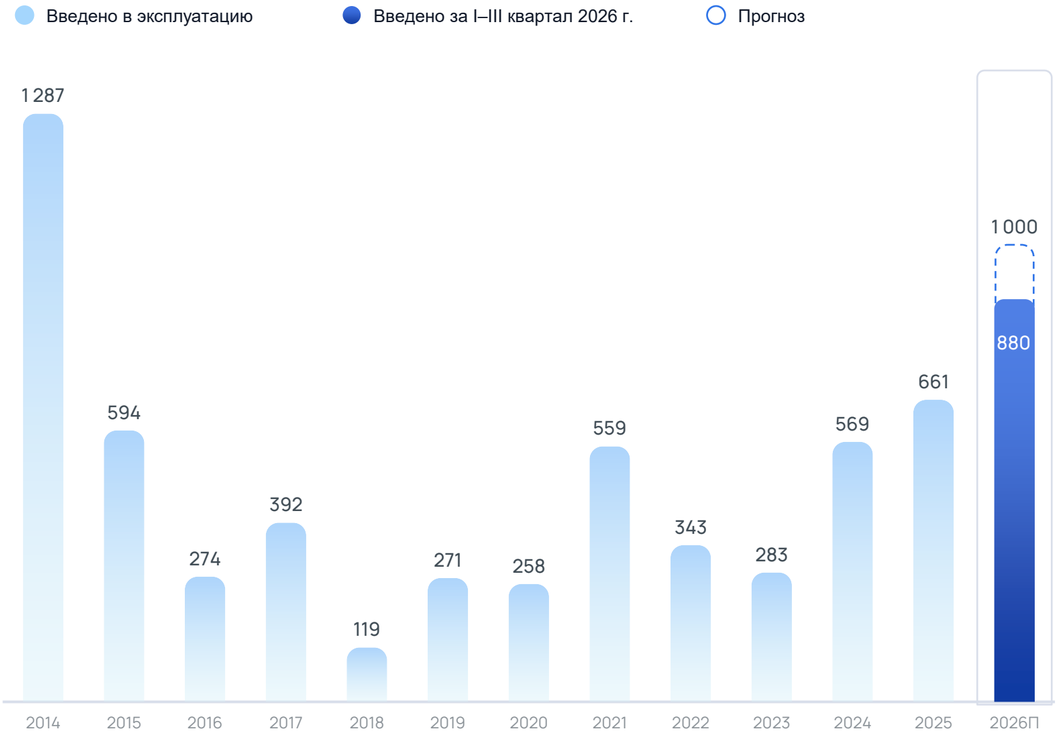
Сейчас девелоперы вынуждены предлагать отделку в качестве дополнительной опции в новых зданиях, введенных с 2025 года, так как выбранная изначально стратегия реализации офисных помещений «в бетоне» не сработала. Однако даже в таком случае поглощение площадей остается сдержанным, в том числе из-за длительных сроков выполнения отделки.

По итогам 2026 года совокупный объем ввода **может составить 1 млн кв. м, что станет рекордным значением с 2014 года.** Около 20% от заявленных девелоперами 1,3 млн кв. м может быть введено не раньше 2027 года. Перенос сроков может быть связан как с изначально оптимистичными планами девелоперов, так и со стремлением обеспечить максимальную распроданность объектов до их ввода в эксплуатацию.

Структура нового строительства по стратегии реализации, %



Динамика объема нового строительства, тыс. кв. м



Крупнейшие объекты, введенные за 9 месяцев 2026 года



Штаб-квартира Яндекс

Площадь: 170,0 тыс. кв. м



Dubinin'Sky

Площадь: 69,0 тыс. кв. м



STONE Савеловская

Площадь: 68,3 тыс. кв. м



Rublevo Business Park

Площадь: 60,3 тыс. кв. м



МФК Центральный телеграф

Площадь: 55,0 тыс. кв. м



Сидней Сити

Площадь: 47,2 тыс. кв. м



СберСити (А22 и А24)

Площадь: 46,2 тыс. кв. м



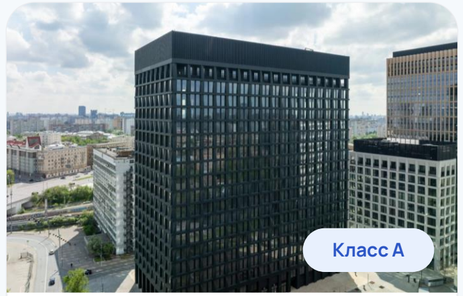
STONE Ленинский

Площадь: 42,0 тыс. кв. м



TALLER

Площадь: 36,0 тыс. кв. м



STONE Towers (Tower D)

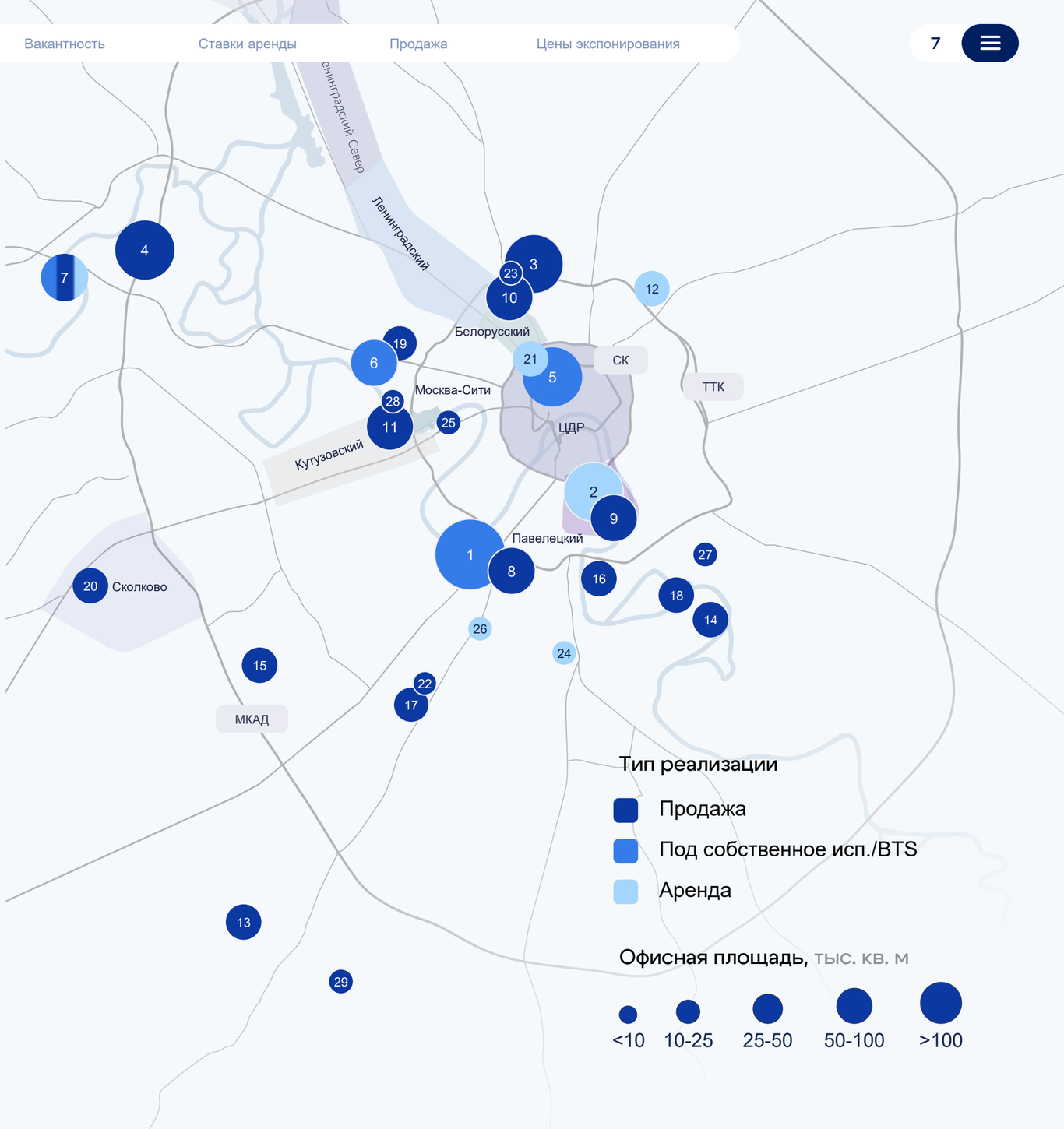
Площадь: 33,0 тыс. кв. м

На слайде офисные объекты приведены выборочно и отражают лишь часть объектов, введенных в эксплуатацию в 2026 году. Указана офисная площадь проектов.

Новое строительство

№	Объект	Класс	Офисная площадь, кв. м
1	Штаб-квартира Яндекс	A	170 000
2	Dubinin'Sky	A	68 975
3	STONE Савеловская	A	68 300
4	Rublevo Business Park	A	60 257
5	МФК Центральный телеграф	A	55 000
6	Сидней Сити	A	47 227
7	СберСити (А22 и А24)	A	46 208
8	STONE Ленинский	A	42 000
9	TALLER	A	36 000
10	STONE Towers (Tower D)	A	33 000
11	ПОРТА	A	27 127
12	Деловой Дуэт	B+	22 675
13	Бизнес-квартал Прокшино (Башня 2)	A	21 881
14	Ривер Парк	B+	20 656
15	ЛЕЙКС	A	18 951
16	Зиларт Grand	B+	18 950
17	Геолог 2	A	17 718
18	RIVA	A	17 507
19	БЦ Магистральная 12	A	14 827
20	Лофт-Квартал ИЦ Сколково (корп. 1, 2)	A	14 419
21	Тверская 24	A	12 000
22	AFI Park Воронцовский	A	9 279
23	TWIST	A	8 264
24	МФК Электролитный	B+	7 209
25	МФК Бадаевский Запад	A	5 703
26	Кржижановского 13к3	A	4 792
27	Левел Южнопортовая	B+	4 446
28	БЦ Headliner	A	3 350
29	Офисный центр Эдварда Грига	A	2 699

На слайде приведен список офисных объектов, введенных в эксплуатацию за 9 месяцев 2026 года.
Офисная площадь в таблице приведена в кв. м. Справа указаны доминирующие стратегии реализации.



Децентрализация нового строительства

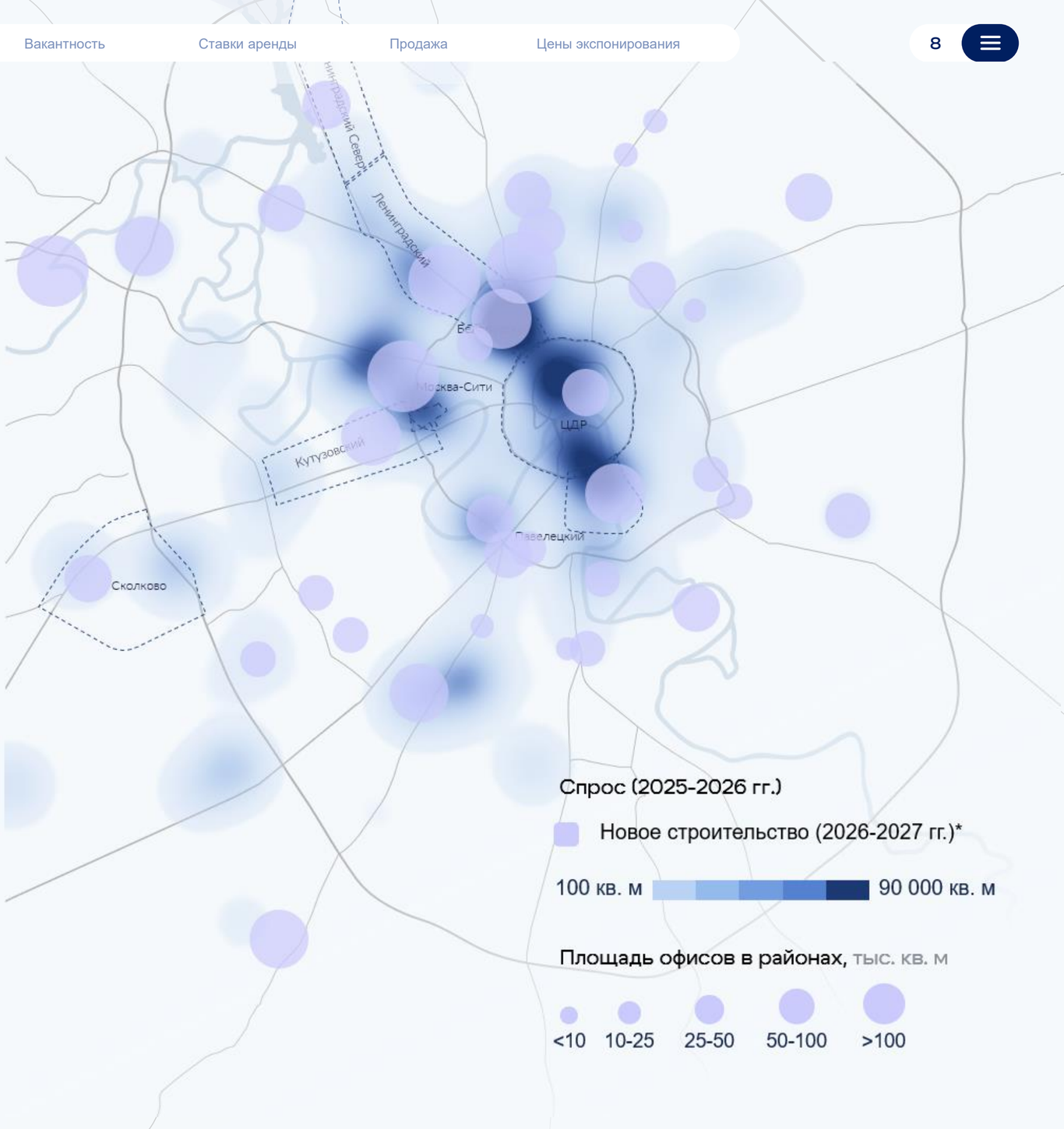
Структура нового строительства по районам в 2026-2027 гг., без учета BTS, тыс. кв. м



31%

от общего объема приходится на сложившиеся и недавно сформированные локации

Реорганизация депрессивных и неэффективно используемых территорий, в том числе за счет строительства высококачественных бизнес-центров класса А, создает предпосылки для формирования новых деловых субрынков. Однако данный процесс занимает длительное время. **Основной объем спроса по-прежнему сосредоточен в сложившихся деловых районах или на прилегающих к ним территориях.**



* Без учета объектов, построенных под собственное использование/BTS. Учитываются как объекты, введенные в 2026 году, так и заявленные к вводу в 2026-2027 гг.

Спрос

631 -33% г/г тыс. кв. м

Совокупный объем новых сделок
I-III квартал 2026 года

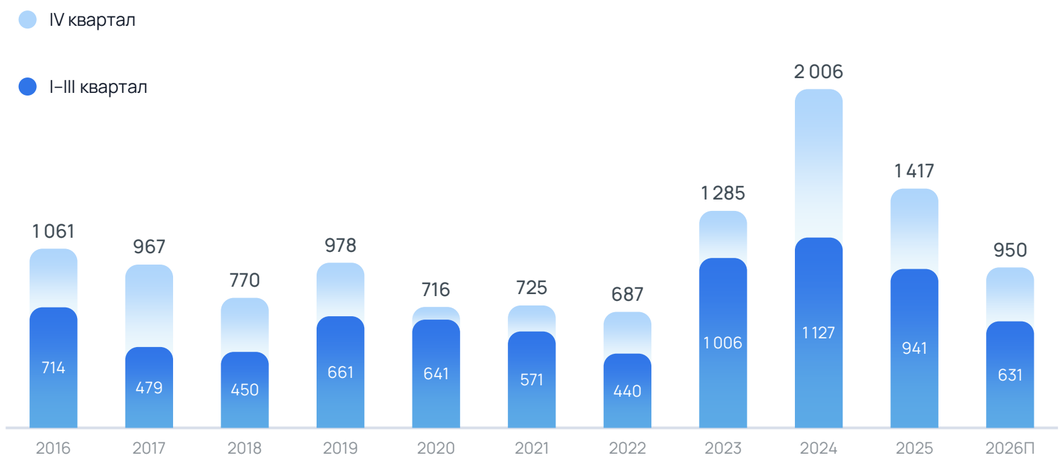
63% реализованных за отчетный период площадей пришлось на **сделки аренды**

По итогам 9 месяцев 2026 года совокупный объем новых сделок сократился на **33%** по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составил **631 тыс. кв. м.** Отрицательная динамика обусловлена охлаждением спроса после пиковых значений предыдущих лет: в 2026 году многие компании действуют сдержанно и сосредоточены на сохранении своей финансовой устойчивости, откладывая решение о переезде и расширении. Спрос становится более избирательным, а сроки принятия решения увеличиваются.

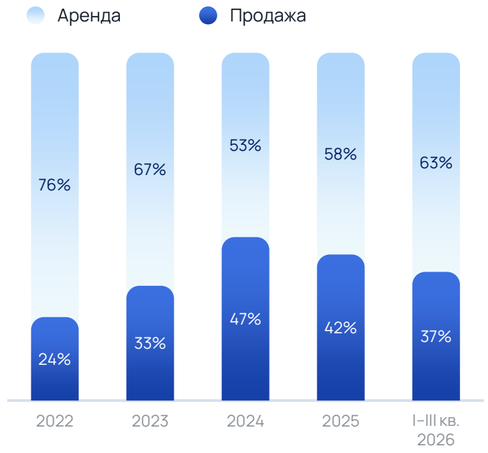
Предпочтения компаний продолжают смещаться в пользу аренды – более гибкого формата размещения, не требующего единовременных капитальных вложений. Доля таких сделок в структуре спроса за 9 месяцев 2026 года увеличилась на 5 п.п. – до 63% против 58% по итогам 2025 года. В условиях сохранения высокого уровня ключевой ставки компании с большим трудом принимают решение о привлечении заемного финансирования для покупки.

В краткосрочной перспективе возврат спроса к рекордным уровням 2023-2025 гг. маловероятен. Основной спрос формируется за счет сделок среднего объема по релокации и консолидации офисных площадей, тогда как крупные сделки по расширению площадей носят точечный характер. Ожидается, что на фоне сохранения сдержанной деловой активности объем спроса по итогам года может составить не более **950 тыс. кв. м.**

Динамика объема спроса, тыс. кв. м



Структура спроса по типу сделки



Структура спроса по профилю компаний*



* Структура сделок по секторам рассчитана от общего объема сделок, где известна компания арендатор / покупатель. На слайде указаны крупнейшие отрасли.

Примеры крупнейших сделок по итогам 9 месяцев 2026 года



Вивальди Плаза

Площадь: 24,4 тыс. кв. м

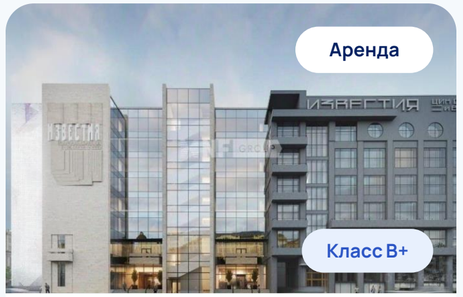
Wildberries & Russ



Лесная ул. 6

Площадь: 14,0 тыс. кв. м

Конфиденциально



Известия

Площадь: 11,9 тыс. кв. м

Стройинвест



Газойл Плаза

Площадь: 10,6 тыс. кв. м

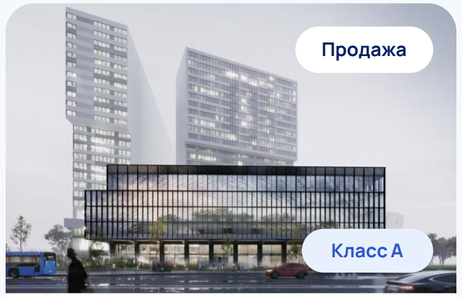
БТС-Мост



Новь

Площадь: 9,9 тыс. кв. м

Росжелдорпроект



Обсидиан

Площадь: 9,8 тыс. кв. м

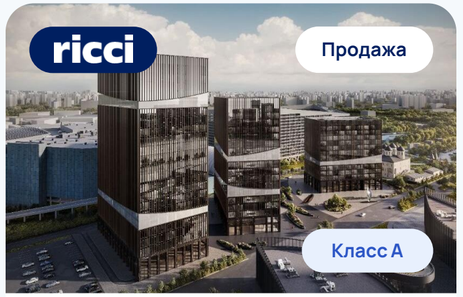
ДОМ.РФ



Голутвинская слобода

Площадь: 9,7 тыс. кв. м

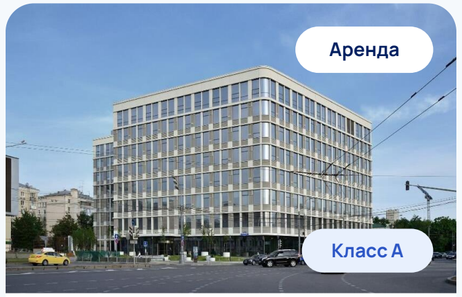
Россельхозбанк



STONE Ходынка 1

Площадь: 8,4 тыс. кв. м

Конфиденциально



Wall Street

Площадь: 8,3 тыс. кв. м

Wildberries Bank



Пионерский

Площадь: 8,2 тыс. кв. м

ФГК

На слайде крупнейшие сделки приведены выборочно и отражают лишь часть от общего объема сделок за 9 месяцев 2026 года.

Спрос: Аренда

396 -33% г/г тыс. кв. м

Совокупный объем сделок аренды
I-III квартал 2026 года

За 9 месяцев 2026 года не было зафиксировано **крупных сделок аренды** площадью от 20 тыс. кв. м

По итогам 9 месяцев 2026 года объем сделок новой аренды с учетом сервисных офисов составил **396 тыс. кв. м,** снизившись на **33%** г/г. Замедление экономического роста ограничивает планы компаний: арендаторы стремятся оптимизировать бюджеты и занимают выжидательную позицию, откладывая решения о расширении или переезде до восстановления экономики.

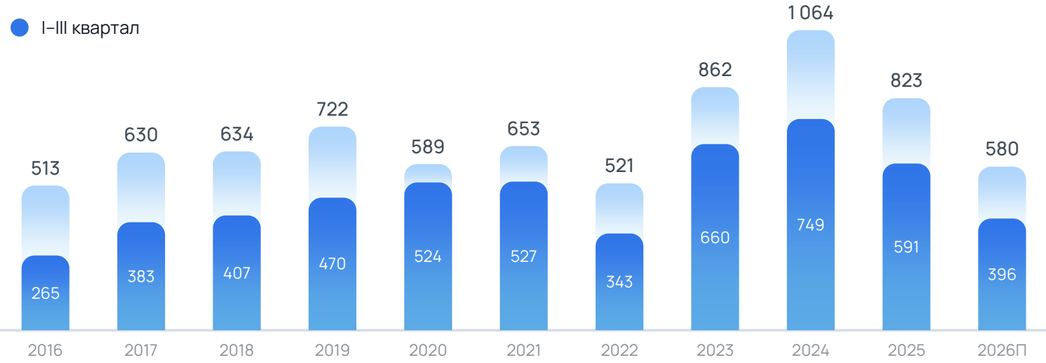
В текущих экономических условиях спрос концентрируется на вторичном рынке: за 9 месяцев 2026 года 82% от общего объема сделок новой аренды пришлось на бизнес-центры, введенные в эксплуатацию до 2025 года. Сдержанный спрос на новые объекты обусловлен отсутствием отделки в таких помещениях. В результате, девелоперы вынуждены нести дополнительные расходы на отделку с целью снижения сроков экспозиции.

Одновременно с этим сокращается доля сделок от 10 тыс. кв. м – показатель снизился на 9 п.п. год к году, достигнув 13%. При этом спрос смещается в сторону сделок среднего объема – доля сделок площадью от 5-10 тыс. кв. м составила 28%.

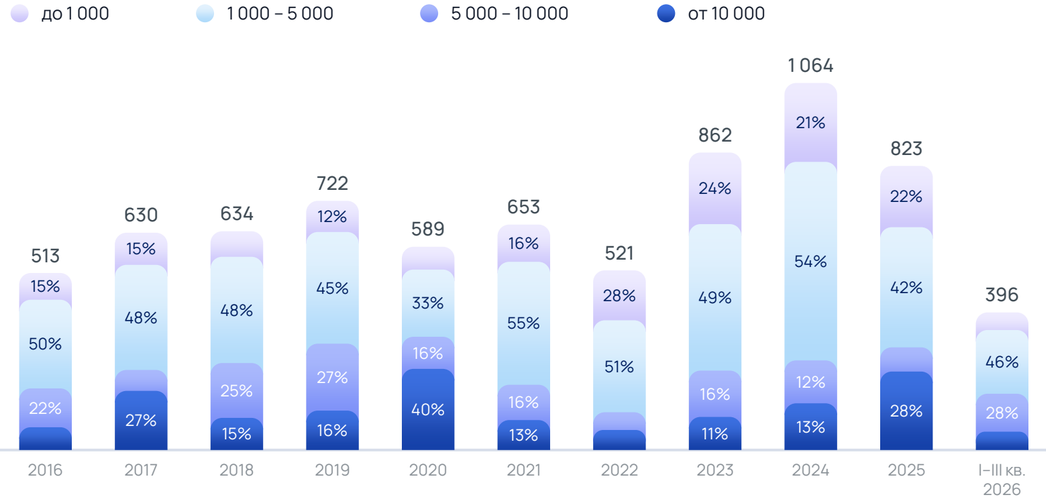
На протяжении 2026 года наблюдается смещение арендного спроса в сторону более бюджетных опций класса B+. По итогам 9 месяцев доля таких сделок составила 42% (+8 п.п. к 2025 году).

В классе А большинство сделок также приходится на более бюджетные здания, которые по некоторым характеристикам могут уступать новым объектам.

Динамика объема сделок новой аренды, тыс. кв. м



Структура сделок аренды, % от общего объема сделок новой аренды



Доля продажи выше, чем в 2016-2022 гг.

39 %

+13 п.п., чем средняя доля за 2016-2022 г.

Доля сделок купли-продажи
2026П

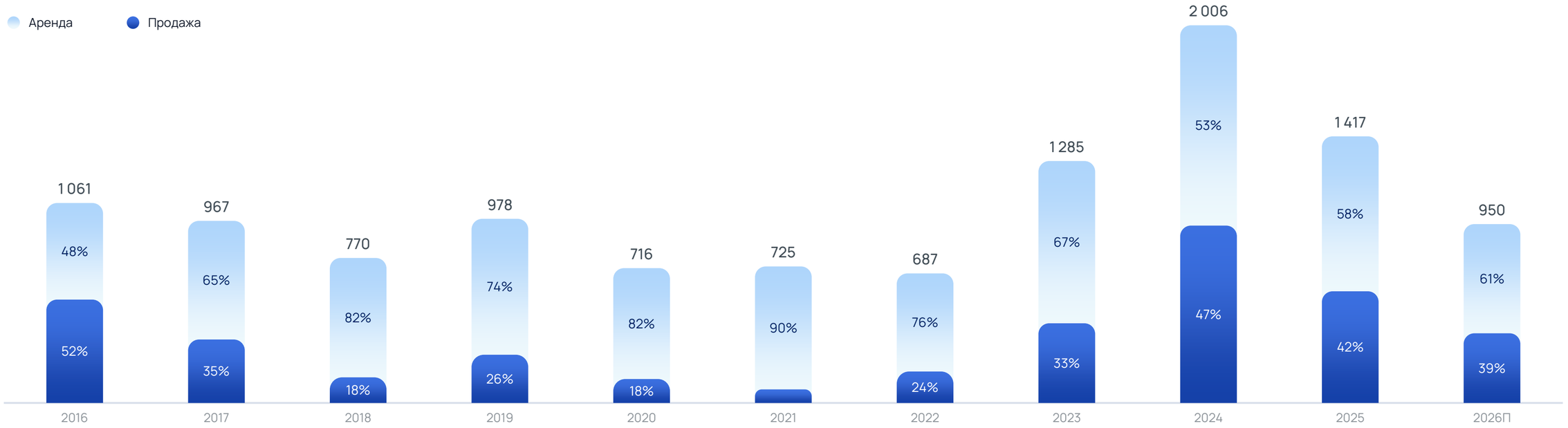
Рынок офисной недвижимости выходит на плато: после рекордных значений 2023-2025 гг. деловая активность стабилизировалась на уровне, умеренно превышающем показатели 2016-2022 гг. По итогам 9 месяцев 2026 года совокупный объем спроса на 12% превосходит средний показатель за данный период.

Несмотря на снижение доли сделок купли-продажи относительно пиковых объемов предыдущих лет, в долгосрочной перспективе сохраняется структурный сдвиг в пользу приобретений.

По итогам 2026 года доля таких сделок может составить 39%, что на 13 п.п. превышает среднегодовой показатель 2016-2022 гг.

В то же время **доля сделок аренды сократилась в сравнении с периодом до 2023 года, а перераспределение спроса в пользу покупки сдерживает более глубокое падение показателя.**

Динамика объема спроса и структура спроса по типу сделки, тыс. кв. м и %



Арендная вакантность

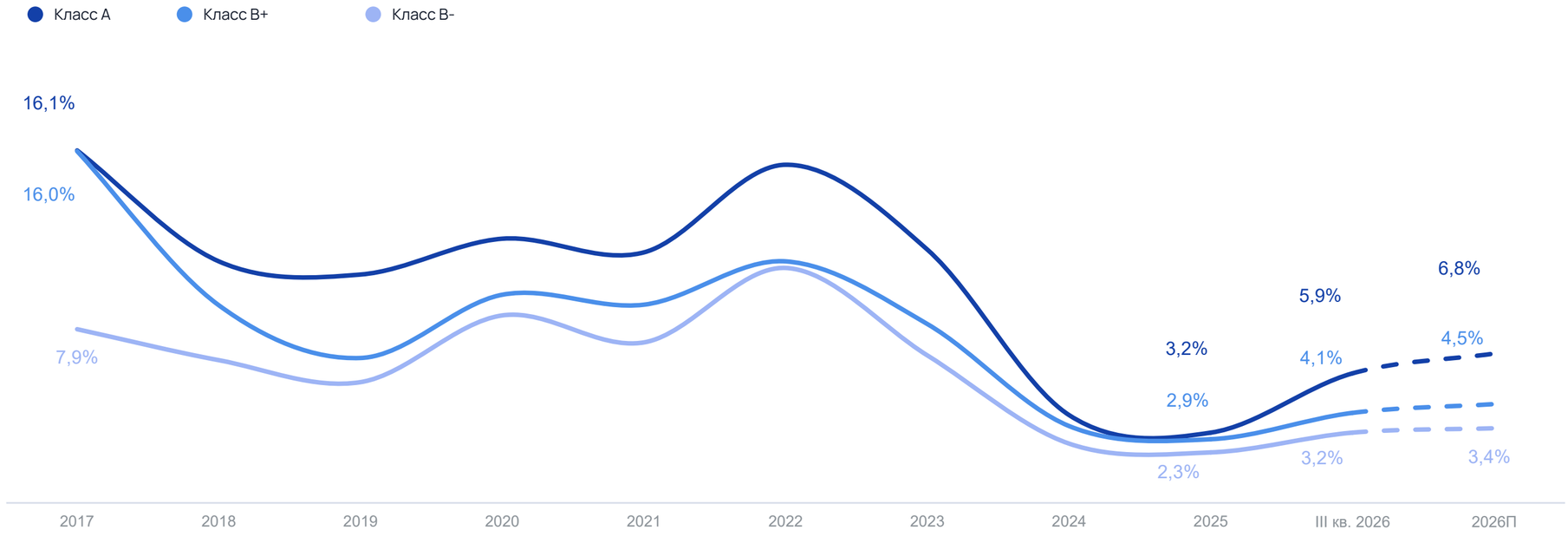
4,6 % +1,5 п.п. г/г

Общая арендная вакантность
III квартал 2026 года

По итогам 9 месяцев 2026 года общий уровень арендной вакантности **составил 4,6%, увеличившись на 1,5 п.п. год к году**. Наибольший рост был зафиксирован в классе А – за год показатель увеличился на 2,6 п.п. до 5,9%. В текущей экономической ситуации арендаторы не спешат принимать решения: **большинство предпочитает оставаться в текущих объектах, откладывая решения о переезде и расширении**. Некоторые компании оптимизируют занимаемые площади – **излишние блоки все чаще выходят на рынок в формате субаренды**.

Дополнительное предложение формируют частные инвесторы, приобретавшие офисы в период ажиотажного спроса для последующей сдачи в аренду. Зачастую такие лоты реализуются сдержанно: расположенные в развивающихся локациях мелкоформатные блоки без отделки не отвечают запросам арендаторов.

Динамика арендной вакантности, %



5,9 % +2,6 п.п. г/г

Класс А

4,1 % +1,2 п.п. г/г

Класс В+

3,2 % +0,9 п.п. г/г

Класс В-

Скрытое арендное предложение

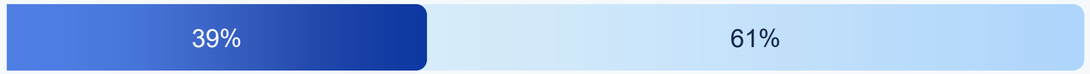
238 тыс. кв. м

Скрытое арендное предложение
III квартал 2026 года

Дополнительный объем предложения, который не отражается в общей арендной вакантности

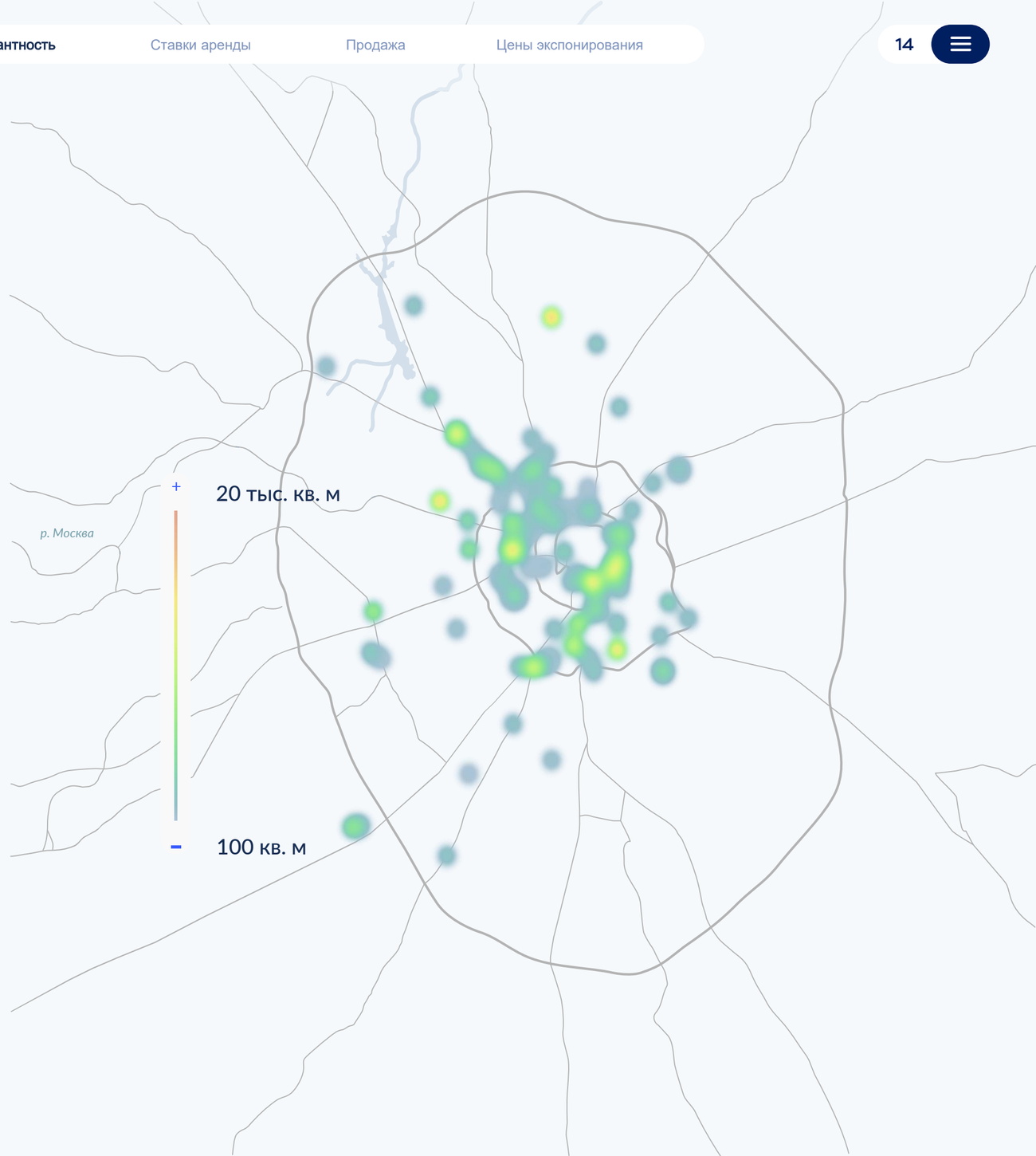
Общий уровень арендной вакантности учитывает лишь помещения, доступные к въезду на конец III квартала 2026 года. Данный показатель не отражает фактический объем предложения на рынке. **Дополнительные возможности для размещения арендаторов формирует «скрытое» предложение** – помещения, доступные в рамках ротации действующих пользователей, а также площади, анонсированные к высвобождению к началу 2027 года. Их совокупный объем составляет **238 тыс. кв. м.**

Структура скрытого арендного предложения, %



Ротация

Помещения, доступные к высвобождению к началу 2027 года



Запрашиваемые ставки аренды

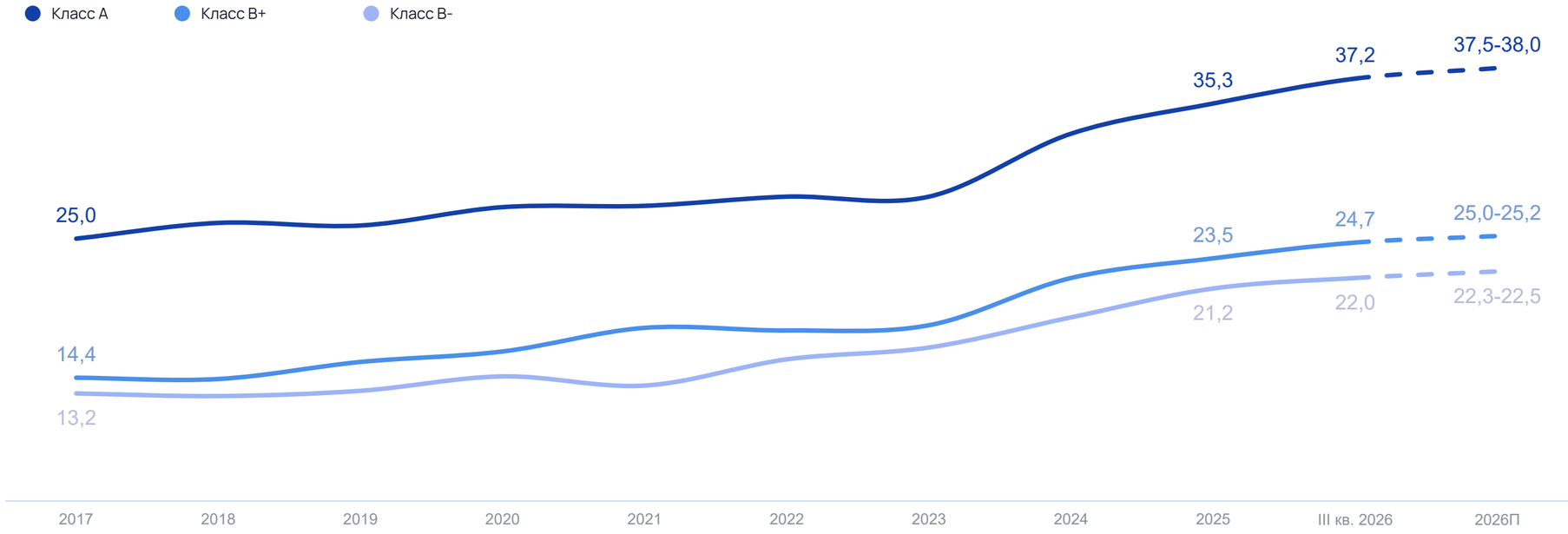
30,5 +5% к дек. 2025 г.
тыс. руб./кв. м в год

Средневзвешенная ставка аренды
III квартал 2026 года

По итогам 9 месяцев 2026 года **средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды по всем классам составила 30,5 тыс. руб./кв. м в год без НДС и OPEX**, увеличившись на 5% относительно итогов 2025 года и **лишь на 1% квартал к кварталу**. Рост средневзвешенных показателей сохраняется из-за структурных изменений – вымывания наиболее дешевого предложения. В целом, темпы роста запрашиваемых ставок замедлялись на протяжении всего 2026 года и сейчас **вышли на плато: предпосылок для дальнейшего повышения не наблюдается**.

На фоне снижения деловой активности и увеличения сроков экспозиции помещений арендодатели демонстрируют больше гибкости при согласовании коммерческих условий и чаще готовы предоставлять скидки новым арендаторам. **Однако уступки преимущественно носят точечный характер.**

Динамика средневзвешенных ставок, тыс. руб./кв. м в год без НДС и OPEX на опции с отделкой и «в бетоне»



37,2 +5% к дек. 2025 г.
тыс. руб./кв. м в год
Класс A

24,7 +5% к дек. 2025 г.
тыс. руб./кв. м в год
Класс B+

22,0 +4% к дек. 2025 г.
тыс. руб./кв. м в год
Класс B-

Спрос: Продажа

235 -33% г/г тыс. кв. м

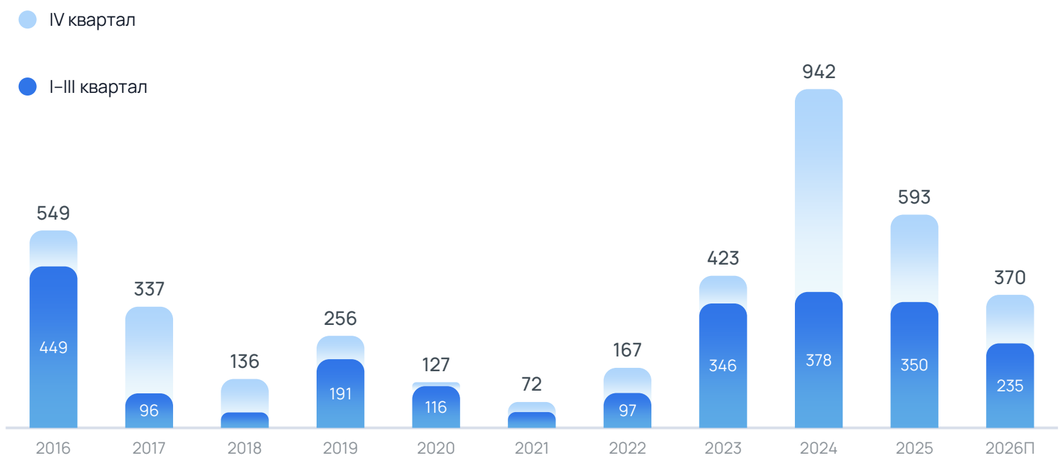
Совокупный объем сделок купли-продажи
I-III квартал 2026 года

40% от общего объема сделок купли-продажи приходится на розничные сделки площадью до 1 000 кв. м

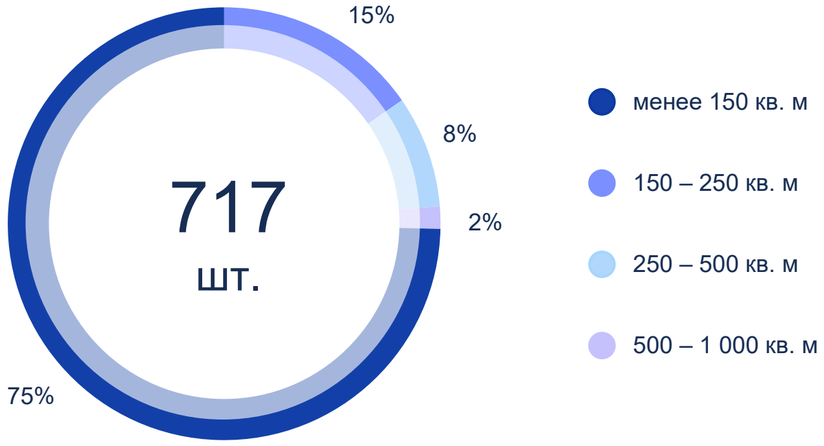
По итогам 9 месяцев 2026 года объем сделок купли-продажи составил **235 тыс. кв. м** (-33% г/г). Снижение показателя обусловлено как замедлением деловой активности, так и **сокращением количества крупных сделок: с начала 2026 года была заключена лишь одна сделка площадью от 20 тыс. кв. м.** Корпоративный сектор, заинтересованный в приобретении крупных площадей и обладающий финансовой возможностью, оставался драйвером спроса в 2024-2025 гг. Однако потенциал дальнейшего приобретения крупных объемов такими компаниями остается ограниченным. На этом фоне растет доля розничных продаж: по итогам 9 месяцев показатель **вырос на 8 п.п., достигнув 40% от общего объема.**

За отчетный период **на розничные сделки площадью до 1 тыс. кв. м пришлось 92,8 тыс. кв. м** или 717 сделок. Порядка **75%** от общего количества пришлось на блоки площадью **до 150 кв. м,** которые 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 с развитой инфраструктурой.

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



Структура розничных продаж, % от общего количества таких сделок



Цены экспонирования

528 +7% г/г тыс. руб./кв. м

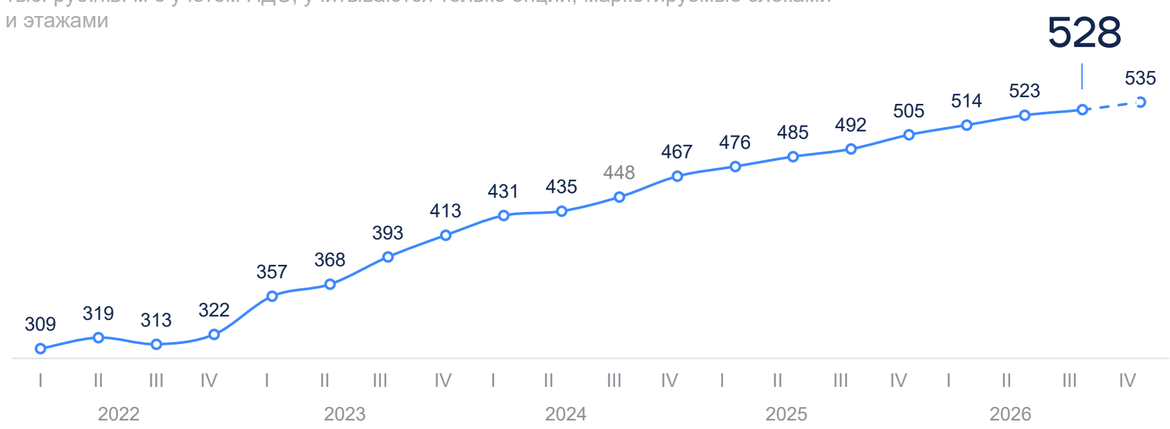
Средневзвешенная цена экспонирования
III квартал 2026 года

Рост становится более сдержанным и преимущественно обусловлен сохраняющимся удорожанием себестоимости строительства

Для стимулирования спроса многие девелоперы предоставляют специальные программы рассрочки, систему отложенных платежей, а также параллельные схемы закрытия сделок (ДДУ и ДКПБВ). Кроме того, некоторые девелоперы начинают упаковывать офисные блоки в ЗПИФ.

Отметим, что в границах ЦДР проекты нового строительства в открытой продаже не представлены: текущая экспозиция ограничена объектами редевелопмента, в том числе бывших апарт-комплексов. Перспективные проекты находятся на начальных стадиях согласования и на рынок не выведены.

Динамика цен экспонирования в общем объеме нового строительства,
тыс. руб./кв. м с учетом НДС, учитываются только опции, маркетируемые блоками и этажами





ricci

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

За 21 год 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 обзоре 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 обзоре, 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.

ricci.ru
info@ricci.ru
+7 (495) 790-71-71
Б. Саввинский пер., д. 11



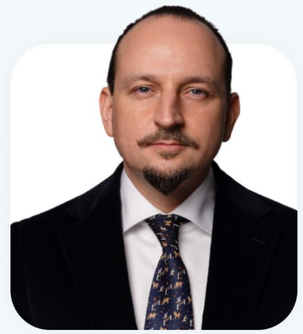
Андрей Постников
Управляющий партнер, генеральный директор
andrey.postnikov@ricci.ru



Дмитрий Жидков
Партнёр
dmitry.zhidkov@ricci.ru



Дмитрий Антонов
Партнёр, Руководитель направления продаж и приобретений
dmitry.antonov@ricci.ru



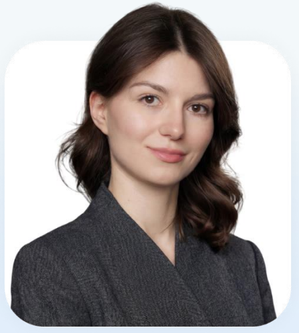
Антон Грязнов
Директор отдела по работе с собственниками
anton.gryaznov@ricci.ru



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