



Макроэкономика

Общие показатели

Новое строительство

Спрос

Аренда

Вакантность и ставки аренды

Продажа

Цены экспонирования

ricci

Обзор рынка офисной недвижимости

Итоги I квартала 2026 г.

Экономика замедлилась. Что ожидать?

Согласно **консенсус прогнозу банков** по опросу ЦБ РФ в апреле **рост ВВП в 2026 году составит 1,0%**. Действующий прогноз ЦБ предполагает рост в диапазоне 0,5–1,5%. Российское Минэкономразвития до сих пор не меняло прогноз от сентября 2025 года (рост на 1,3%), хотя в конце марта ожидалось, что эта цифра будет снижена. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) повысил прогноз с 0,5–0,8% до 0,9–1,3%, отметив, что **влияние роста цен на нефть на ВВП будет ограниченным**.

Динамика ВВП по итогам I кв. 2026 года складывается **отрицательная**: в январе экономика сократилась на 2,1%, в феврале – на 1,5%. Это было обусловлено меньшим числом рабочих дней по сравнению с 2025 г., а также переносом части внутреннего спроса на IV кв. 2025 г. с I кв. 2026 г. перед повышением налогов (НДС и УСН). Вместе с тем, **опросы предприятий ЦБ РФ**, последние четыре месяца **демонстрируют восстановление ожиданий по росту спроса и производственной активности**.

Возникший из-за перекрытия Ормузского пролива **дефицит привел к росту цен на нефть**, в том числе и российскую, что принесет **дополнительные доходы в российский бюджет**. Кроме того, текущая ситуация укрепляет позиции России в отношениях с Индией и Китаем и может привести к более долгосрочным последствиям.

МВФ – пока единственный институт, **улучшивший прогноз роста ВВП России на 2026 год из-за роста цен на нефть, с 0,8% до 1,1%**. Всемирный банк на прошлой неделе оставил свой аналогичный прогноз на 2026 год на уровне 0,8%, отметив, что рост цен на энергоресурсы будет временным, а все дополнительные доходы будут прежде всего направляться на покрытие дефицита бюджета.

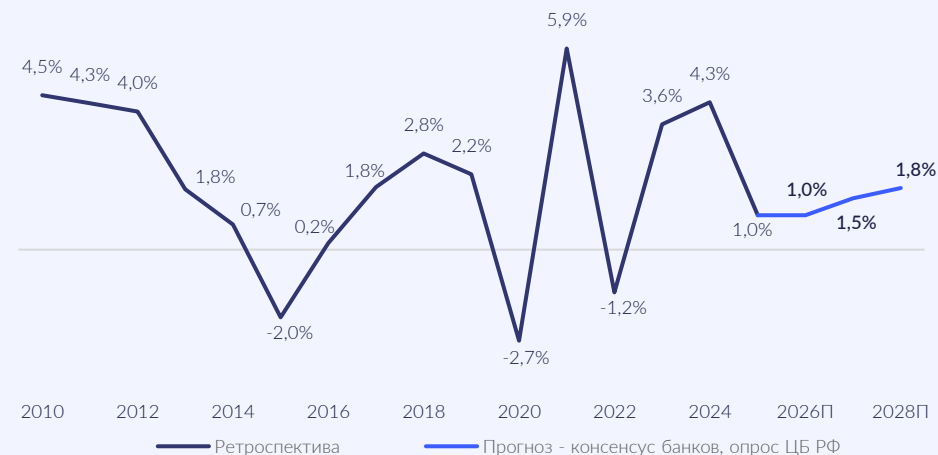
Факторы торможения:

- высокая стоимость финансирования
- низкая инвестиционная активность
- нехватка трудовых ресурсов
- глобальный энергетический кризис

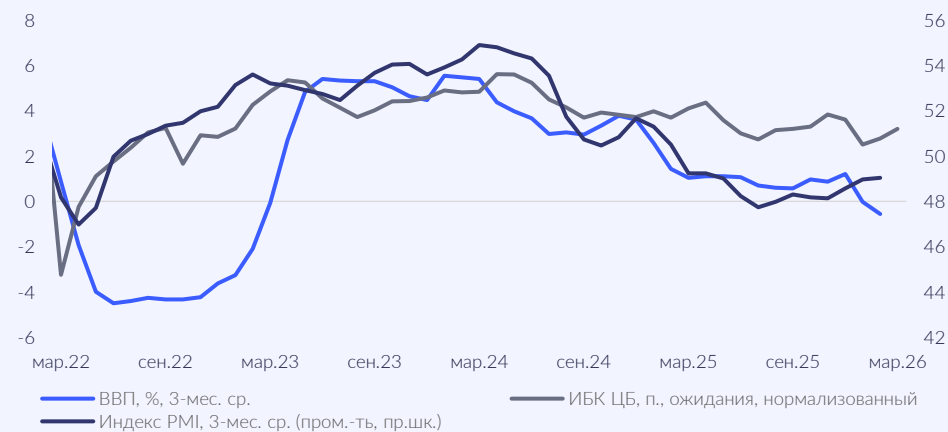
Факторы роста:

- начало смягчения ДКП, снижение «ключа»
- рост цен на нефть
- восстановление ожиданий по росту спроса и производственной активности

ВВП, реальный рост, %



Экономика перешла к замедлению



Стоимость строительства определяет рост цен на недвижимость

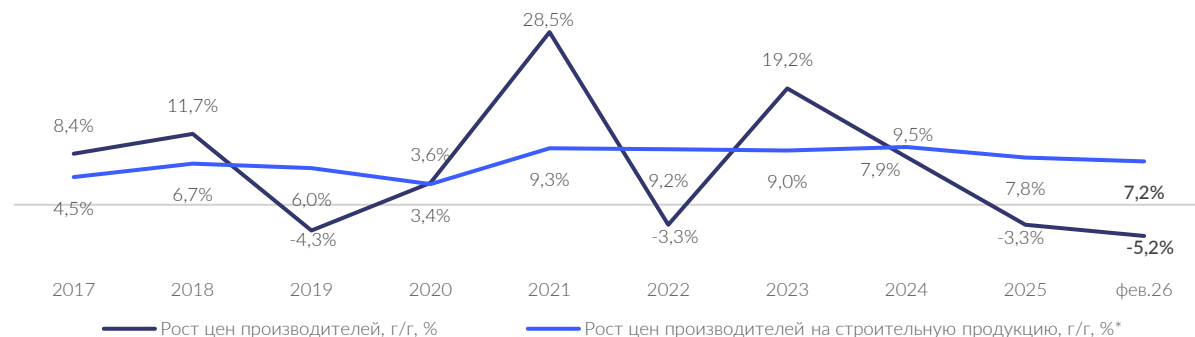
Ситуация на рынке труда остается напряженной, несмотря на декларируемые планы предприятий по сокращению найма. Дефицит кадров в I кв. 2026 г. продолжал сокращаться, однако обеспеченность работниками остается крайне низкой по сравнению с периодом до 2022 г.. Безработица все еще на рекордно низком уровне 2,1% в феврале 2026 г. и не покрывает потребность экономики в рабочей силе.

Тем не менее, ситуация на рынке труда постепенно меняется: **hh.индекс продолжил расти как по сектору строительство** (с 5,4 до 9,4 в марте 2025 и 2026 гг. соответственно), так и общий показатель по всем профобластям. Формально значение индекса 9,7 в строительстве сигнализирует о высоком уровне конкуренции среди соискателей, однако остается заметно ниже общего показателя (11,4), что отражает сохранение дефицита в секторе.

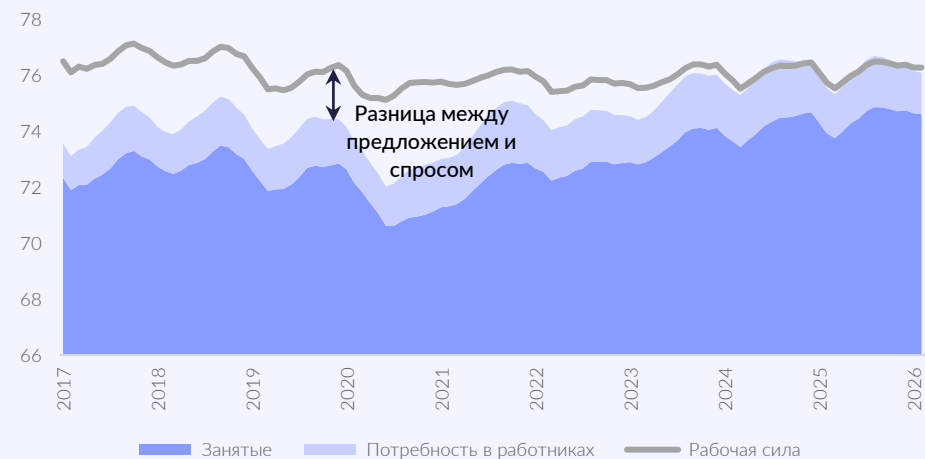
Ограниченные трудовые ресурсы приводят к росту зарплаты: номинальный рост в секторе строительство в январе 2026 составил 16% г/г снизившись с 21% в январе 2025 г., что отражается на росте стоимости строительно-монтажных работ.

Рост цен на строительную продукцию не снижается. Инфляция производителей замедлилась, но только не в сегменте строительства зданий, где рост цен сохраняется на уровне 7-9% последние несколько лет, что также является фактором роста цен на недвижимость.

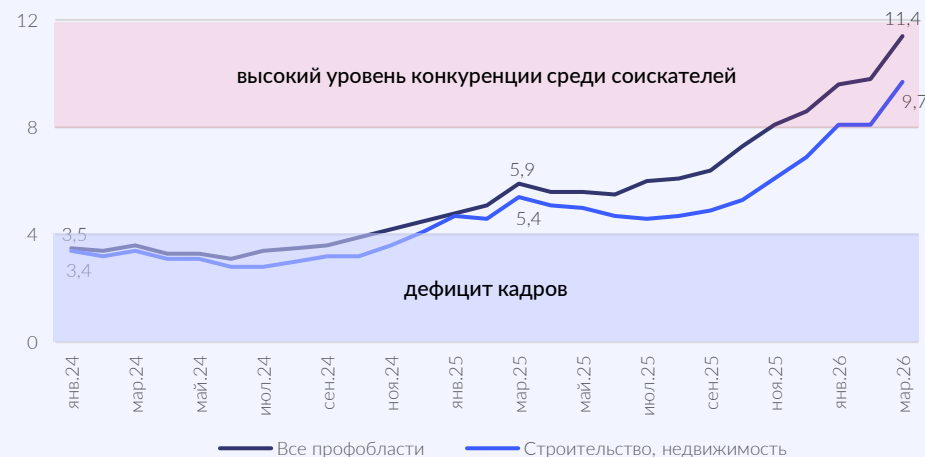
Инфляция производителей на строительную продукцию, %



Рынок труда, млн чел., 3 мес. скользящее среднее



hh.индекс**, Россия



Общие показатели: I кв. 2026

Спрос

169 тыс. кв. м **-48% г/г**

Общий объем спроса

93 тыс. кв. м **-34% г/г**

Объем сделок аренды

965 раб. мест **-29% г/г**

Спрос в сегменте сервисных офисов

76 тыс. кв. м **-60% г/г**

Объем сделок купли-продажи

Ставки

Вакансия

29 900 руб./кв. м/год **+14% г/г**

Общая средневзвешенная ставка аренды

36 400 руб./кв. м/год **+9% г/г**

Средневзвешенная ставка аренды по объектам класса А

3,9 % **+0,7 п.п. г/г**

Общая доля свободных площадей, предлагаемая в аренду

4,7 % **+1,0 п.п. г/г**

Общая доля свободных площадей, предлагаемая в аренду по объектам класса А

Новое строительство

115 тыс. кв. м **x19 г/г**

Общий объем введенных офисных площадей

92 тыс. кв. м

Объем введенных офисных площадей класса А

23 тыс. кв. м **x4 г/г**

Объем введенных офисных площадей класса В+

514 тыс. руб./кв. м **+8% г/г**

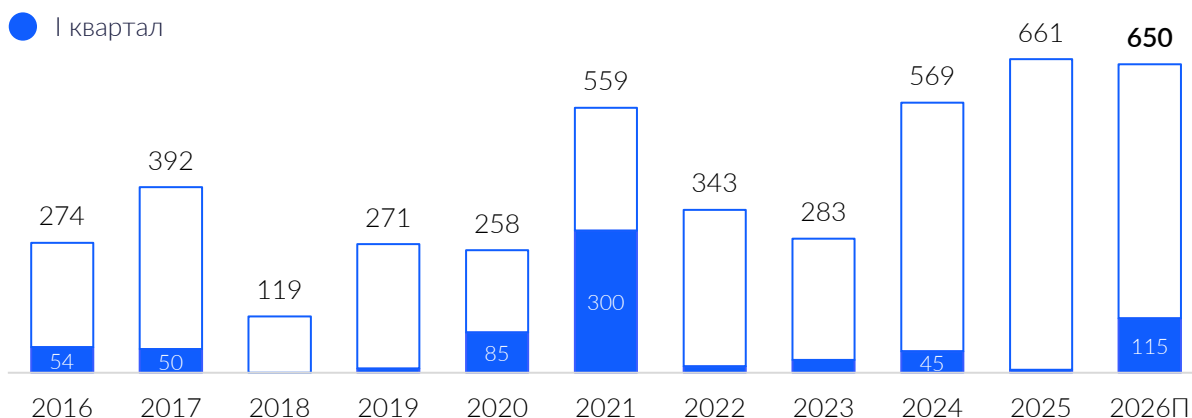
Средневзвешенная цена экспонирования в общем объеме нового строительства

Новое строительство

По итогам I кв. 2026 года объем введенных офисных площадей составил 114,7 тыс. кв. м, увеличившись в 19 раз год к году. Такой **существенный рост обусловлен эффектом низкой базы** – в I кв. 2025 года в эксплуатацию был введен один офисный объект класса В+ на 5,9 тыс. кв. м офисов. При этом относительно предыдущих лет объем нового строительства также остается умеренно высоким – объем ввода за январь-март 2026 года на 77% выше среднего показателя за аналогичный период 2016-2024 гг.

В структуре введенных в эксплуатацию объектов за I кв. 2026 года 92,0 тыс. кв. м офисов или **80% от общего показателя приходится на объекты класса А**, крупнейшим из которых является бизнес-центр STONE Савеловская, офисная площадь которого составляет 68,3 тыс. кв. м. Большинство введенных проектов реализуются на продажу в розницу – **76% от общего объема нового строительства** за I кв. 2026 года. Такая стратегия реализации по-прежнему остается ключевой для девелоперов, обеспечивая наиболее быстрый возврат инвестиций – возможность снизить объем заемных средств.

Динамика объема ввода, тыс. кв. м

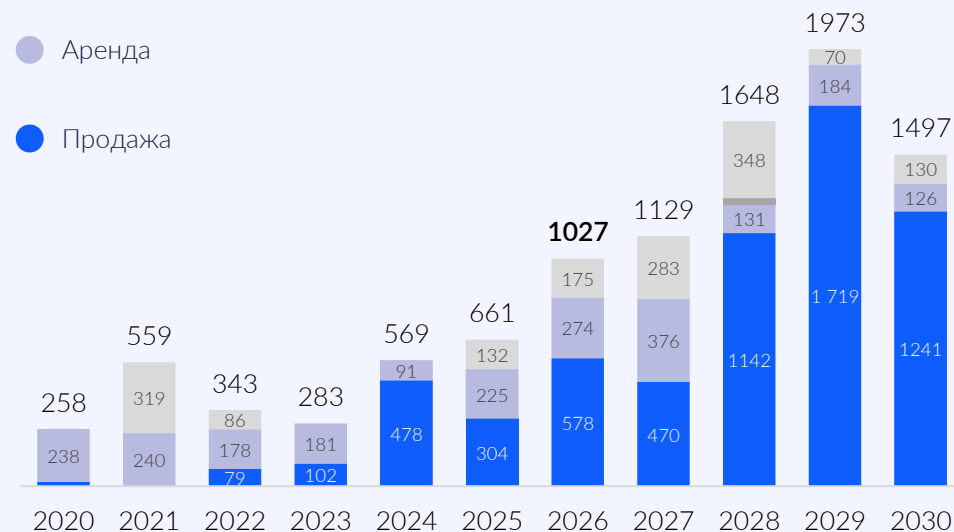


По срокам, заявленным девелоперами, **в 2026 году возможен ввод в эксплуатацию 1,0 млн кв. м офисов**. Учитывая возможный перенос сроков ввода по ряду проектов, ожидается, что объем нового строительства за 2026 год **может составить не более 650 тыс. кв. м**.

Динамика объема ввода по заявленным стратегиям реализации,

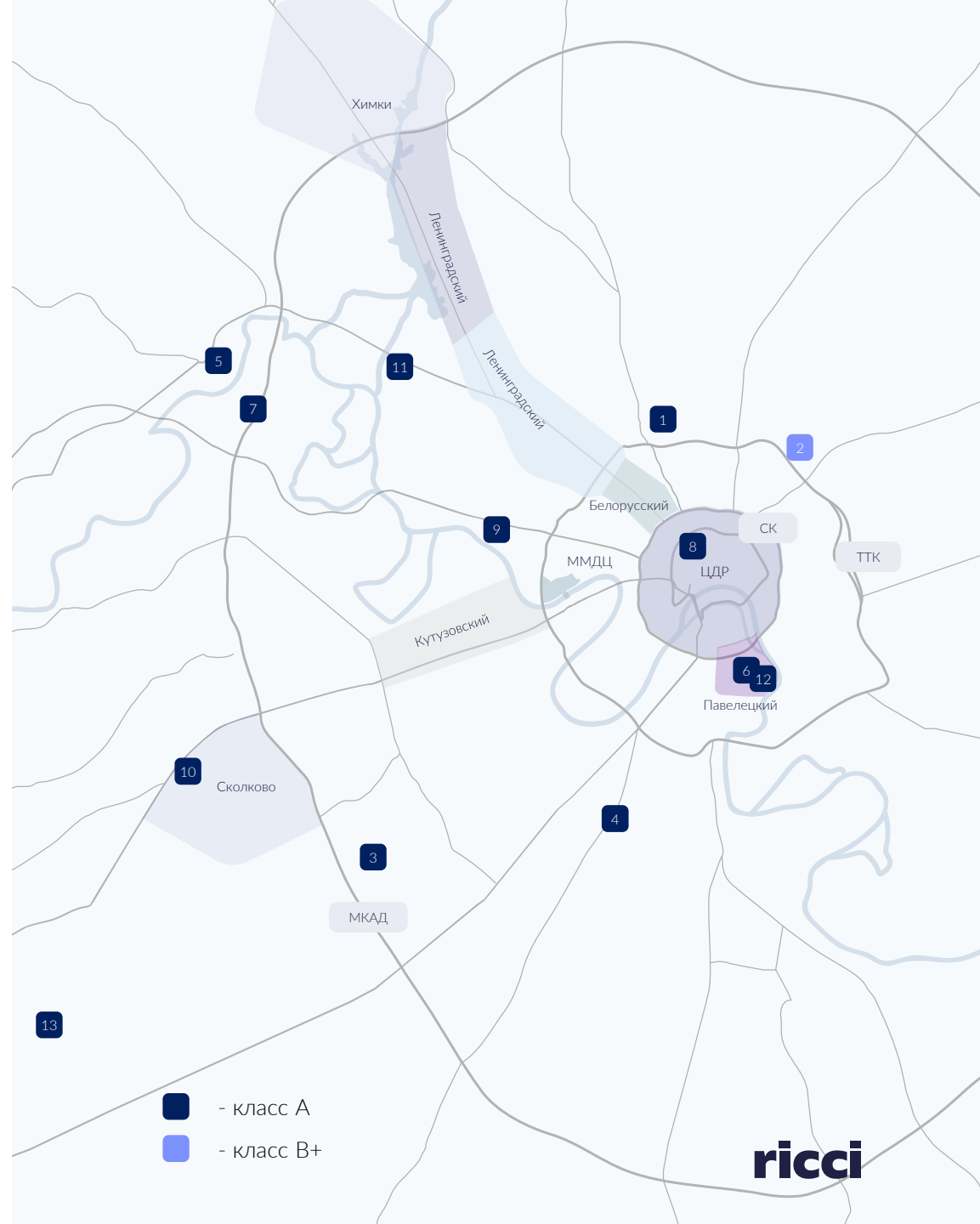
тыс. кв. м

- Под собственное исп./BTS
- Стратегия не утверждена
- Аренда
- Продажа



Новое строительство: 2026

№	Объект	Класс	Офисная площадь	Тип реализации
1	STONE Савеловская	A	68 300	Продажа
2	Деловой Дуэт	B+	22 675	Аренда
3	LAKES	A	18 951	Продажа
4	Кржижановского 13к3	A	4 792	Аренда
5	СберСити (A22-A24)	A	69 203	Продажа / BTS
6	Dubinin'Sky	A	68 975	Аренда / BTS
7	Rublevo Business Park	A	60 257	Продажа
8	МФК Центральный Телеграф	A	55 000	BTS
9	Сидней Сити	A	47 227	Аренда / BTS
10	Лофт-Квартал ИЦ «Сколково»	A	46 369	Продажа
11	БЦ на Полесском	A	38 863	Аренда
12	TALLER	A	36 000	Продажа
13	Ликова	A	33 100	Продажа



Объекты нового строительства: 2026



СберСити (A22-A24)

Площадь: **69,2 тыс. кв. м**

Класс А



Dubinin'Sky

Площадь: **69,0 тыс. кв. м**

Класс А



STONE Савеловская

Площадь: **68,3 тыс. кв. м**

Класс А



Rublevo Business Park

Площадь: **60,3 тыс. кв. м**

Класс А



МФК Центральный телеграф

Площадь: **55,0 тыс. кв. м**

Класс А



Сидней Сити

Площадь: **47,3 тыс. кв. м**

Класс А



Лофт-Квартал ИЦ «Сколково»

Площадь: **46,4 тыс. кв. м**

Класс А



БЦ на Полесском

Площадь: **38,9 тыс. кв. м**

Класс А



TALLER

Площадь: **36,0 тыс. кв. м**

Класс А



Ликова

Площадь: **33,1 тыс. кв. м**

Класс А

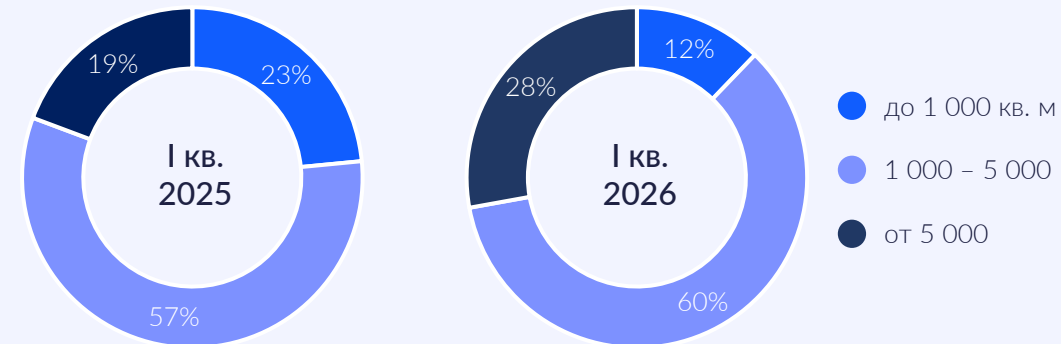
Спрос

По итогам I кв. 2026 года **сумма купленных и арендованных площадей** на офисном рынке Москвы составила **169 тыс. кв. м**, снизившись на **48%** год к году. Объем **сделок аренды** составил **93 тыс. кв. м** (-34% г/г), в то время как на **сделки купли-продажи** пришлось **76 тыс. кв. м** (-60% г/г). Существенное снижение показателей год к году обусловлено эффектом высокой базы – в период с января по март 2025 года было заключено три крупные сделки по приобретению зданий целиком, суммарная площадь которых составляет 159 тыс. кв. м. Примечательно, что без учета данного показателя суммарный скорректированный объем спроса за I кв. 2025 года составил бы аналогичные 169 тыс. кв. м, тем самым формируя рыночное плато. Несмотря на то, что уровень деловой активности стабилизировался после пиковых значений 2023-2025 гг., **спрос продолжает смещаться в сторону сделок купли-продажи** – объем таких сделок по итогам I кв. 2026 года на 81% превышает аналогичный показатель в среднем за 2016-2022 гг.

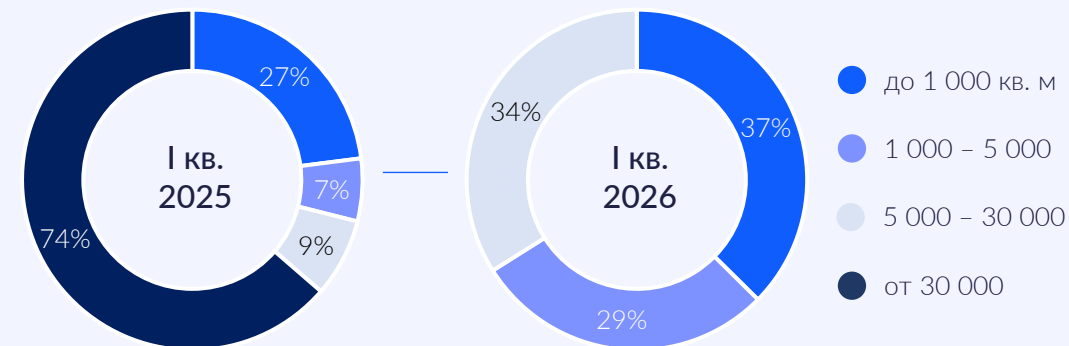
Ожидается, что на протяжении 2026 года интерес со стороны арендаторов и покупателей останется сдержанным и будет преимущественно сформирован крупными компаниями и их дочерними структурами, которые располагают финансовой прочностью. Сдерживающим фактором остается высокая стоимость заемного финансирования на фоне сохраняющейся высокой ключевой ставки. Многие компании предпочитают продлевать договоры аренды или увеличивать сроки принятия решений в поисках наиболее бюджетных опций.

Ключевые драйверы спроса		
	Строительство	29%
	Производство	15%
	IT / Telecom	14%
	Банки / Финансы / Инвестиции	13%
	Медицина	7%

Структура сделок аренды, % от общего объема данных сделок




Структура сделок продажи, % от общего объема данных сделок



На сделки от 30 тыс. кв. м приходится 0%

Примеры крупнейших сделок по итогам I кв. 2026




ricci Продажа

Лесная ул. 6 **Класс B+**

Площадь: **14,0 тыс. кв. м**

Велесстрой




Аренда

Wall Street **Класс A**

Площадь: **8,3 тыс. кв. м**

Wildberries Bank




Аренда

Сколково Парк **Класс A**

Площадь: **7,8 тыс. кв. м**

Millhouse

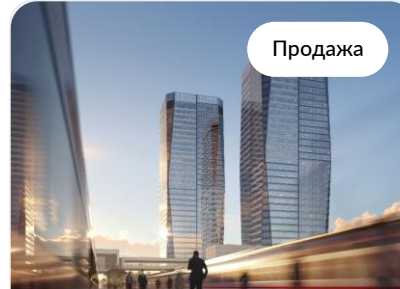


Аренда

Звенигородский **Класс B+**

Площадь: **3,9 тыс. кв. м**

Глонасс




Продажа

АВИУМ **Класс A**

Площадь: **3,8 тыс. кв. м**

Арлайт РУС




Аренда

Сколково Парк **Класс A**

Площадь: **2,7 тыс. кв. м**

AIVER




Аренда

Нежинская ул. 13А **Класс B+**

Площадь: **2,6 тыс. кв. м**

Марс




Аренда

РТС Автозаводская **Класс B+**

Площадь: **2,0 тыс. кв. м**

IT-компания

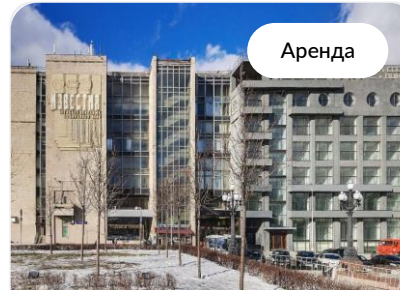


Аренда

Б. Саввинский пер.
16/14 стр. 3 **Класс B-**

Площадь: **1,9 тыс. кв. м**

Атом



Аренда

Известия **Класс B+**

Площадь: **1,9 тыс. кв. м**

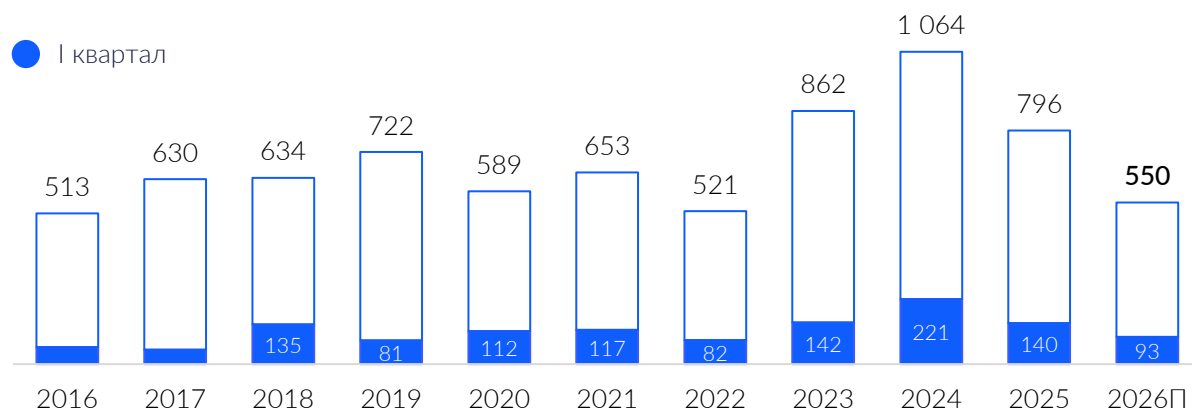
Мой район

Спрос: Аренда

По итогам I кв. 2026 года объем сделок аренды составил **93 тыс. кв. м**, что на 34% ниже аналогичного показателя прошлого года, и в целом уступают показателям первых кварталов предыдущих трех лет. Вместе с тем, объем арендного спроса в I кв. 2026 года сопоставим со средним показателем с 2016 по 2022 годы. После пиковых значений ажиотажного спроса 2023-2025 гг. рынок постепенно выходит на плато, характерное для периода до 2022 года. Это происходит в том числе за счет **частичного перераспределения спроса** – в условиях ограниченного качественного предложения в аренду, компании, располагающие финансовой прочностью, вынуждены приобретать офисные помещения для собственного размещения.

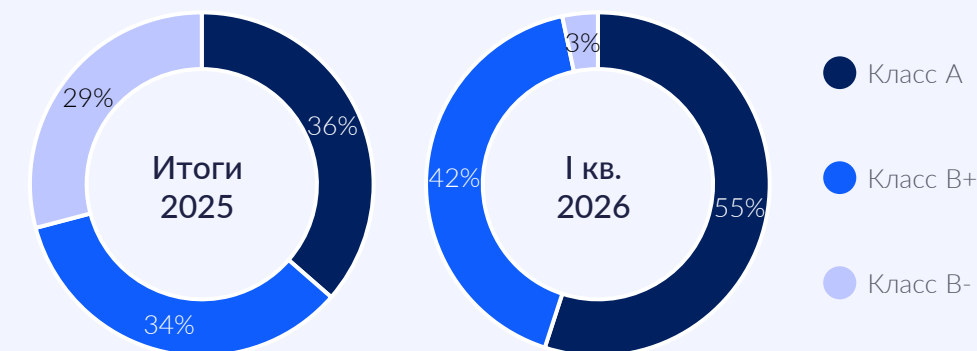
При этом на фоне высокого уровня цен на офисные площади и стоимости отделки, для многих компаний, в особенности малого и среднего бизнеса, **аренда офиса остается единственной возможной альтернативой**. Приобретения офисных площадей ограничены высокой стоимостью заемного финансирования, а также низкой целесообразностью изъятия капитала из операционной деятельности компаний. Конъюнктура рынка **вынуждает арендаторов выбирать стратегию выжидания и идти на компромиссы**, смещая интерес в сторону более бюджетных опций.

Динамика объема сделок аренды, тыс. кв. м



Доля сделок в классе А составила **55%** от общего количества сделок аренды, увеличившись на 19 п.п. по сравнению с показателем 2025 года. Рост доли обусловлен заключением ряда сделок и доминированием класса А в общем объеме нового строительства. Ожидается, что в 2026 году на фоне высоких ставок в классе А **структура спроса может перераспределиться** в сторону класса В+ по сравнению с 2025 годом. При этом **сдерживающим фактором остается ограниченное предложение** качественных вакантных площадей класса В+, обусловленное отсутствием нового строительства в данном сегменте.

Распределение по классам,
% от общего кол-ва сделок аренды



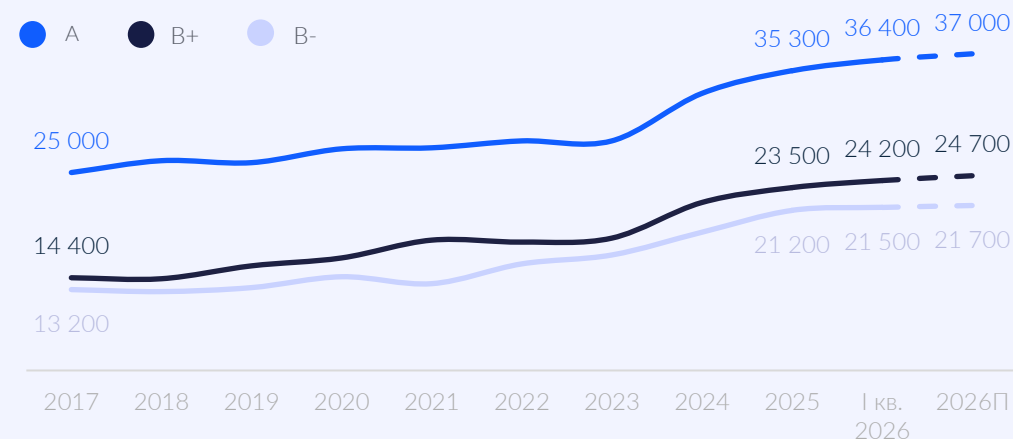
Вакантность и ставки аренды

По итогам I кв. 2026 года средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды по всем классам составила **29,9 тыс. руб./кв. м в год**, что на 14% выше аналогичного показателя год к году. В целом на протяжении 2025 года ключевым фактором роста запрашиваемых ставок стали повышенные ожидания арендодателей, сформированные на фоне рекордно высокого спроса 2024 года.

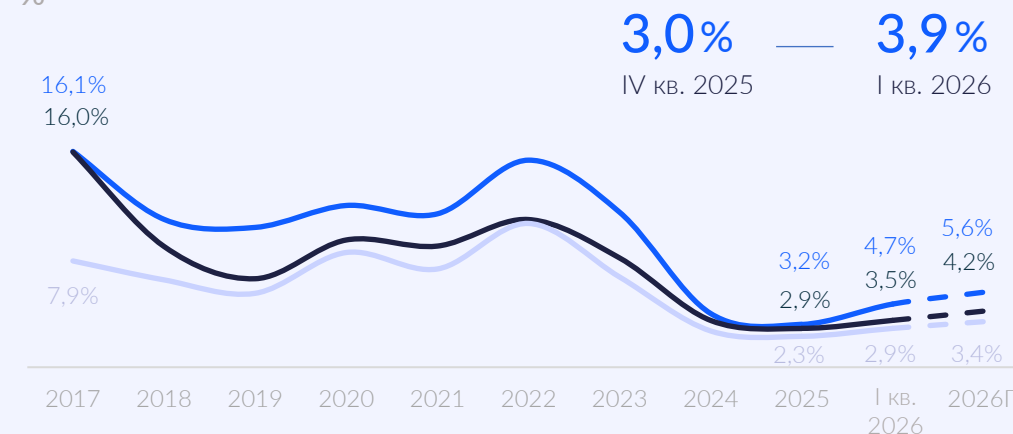
Рост значения год к году во многом обусловлен продолжающимся вымыванием качественных опций **по наиболее привлекательным ставкам аренды, а также выходом в открытый рынок предложений в премиальных объектах**, запрашиваемые ставки аренды в которых достигли 100 тыс. руб./кв. м в год. В 2026 году ожидается более сдержанный темп роста запрашиваемых ставок аренды – темпы роста будут близки к уровню инфляции. Многие арендодатели, в том числе в центральных локациях, могут проявлять больше гибкости и идти на компромиссы с целью снижения сроков экспозиции офисных помещений.

Общая доля свободных площадей, предлагаемых в аренду, по итогам января-марта 2026 года зафиксировалась на уровне **3,9%**, что **на 0,9 п.п. выше** по сравнению с концом предыдущего года. Рост значения связан с вводом в эксплуатацию ряда проектов, маркируемых в аренду, где остались нереализованные офисы, а также выходом в открытый рынок прежде недоступных предложений, в том числе из-за аннулирования ранее достигнутых договоренностей по сделкам приобретения офисных объектов целиком. Ожидается, что рост уровня вакантности продолжится, но **останется сдержанным** и будет обусловлен как продлением договоров аренды с высвобождением части офисных площадей, так и вводом новых объектов, где могут остаться нереализованные офисы. Примечательно, что в последнем случае даже в проектах, изначально реализуемых на продажу, при отсутствии интереса со стороны покупателей девелоперы готовы рассматривать аренду в качестве альтернативы.

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



Динамика уровня вакантности, %

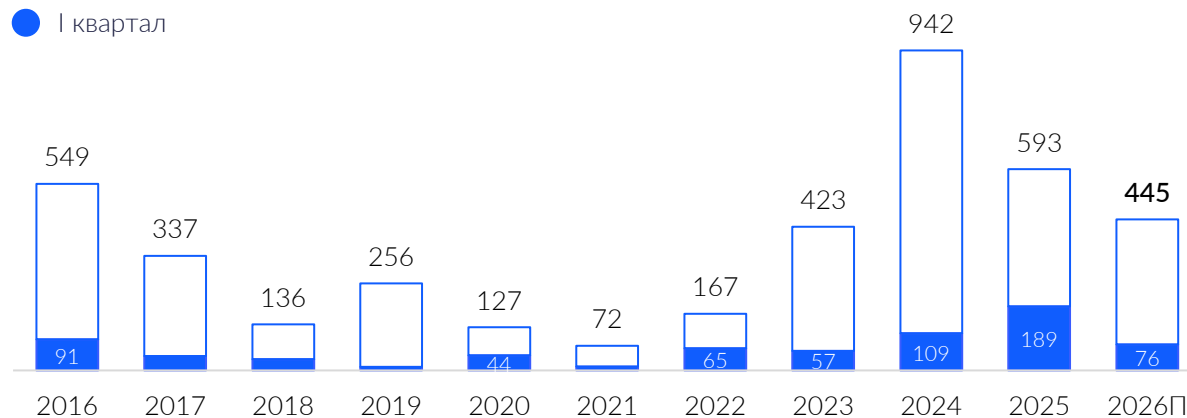


Спрос: Продажа

По итогам I кв. 2026 года объем сделок купли-продажи составил **76 тыс. кв. м** офисов, что **на 60% ниже** относительно I кв. 2025 года. Существенное снижение показателя связано с **сокращением объема сделок по приобретению зданий целиком**. Компаний, готовых приобрести здания, офисная площадь которых превышает 50 тыс. кв. м, становится меньше – спрос смещается в сторону зданий, средняя площадь которых не превышает 20 тыс. кв. м. Сокращение подобных сделок напрямую связано с **дорогим заемным финансированием**, а также необходимостью закладывать **дополнительные затраты на отделку**. На фоне общего замедления экономической активности многие покупатели, в том числе институциональные игроки, выбирают стратегию выжидания.

При этом **в сегменте розничных продаж офисов** до 1 тыс. кв. м сохраняется **умеренный спрос**, в том числе со стороны инвесторов, рассматривающих приобретение офисных лотов как прямую альтернативу вложениям в жилой сегмент. По итогам I кв. 2026 года объем таких сделок составил **30,8 тыс. кв. м** или **224 шт.**

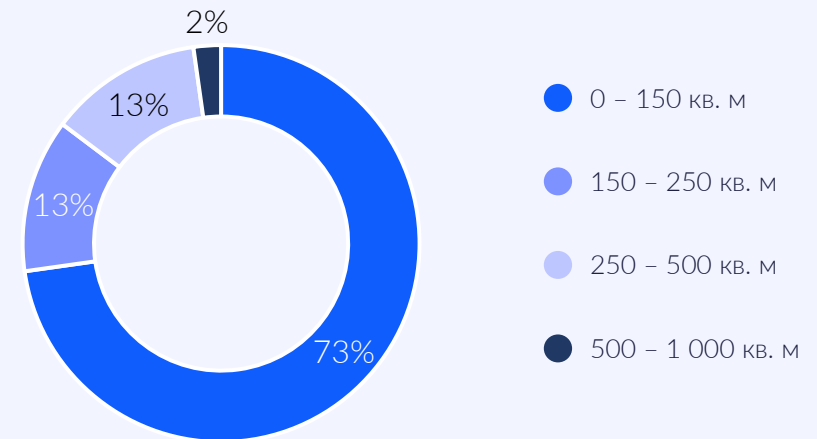
Динамика объема сделок продажи, тыс. кв. м



В сегменте розничных продаж наибольший интерес по-прежнему зафиксирован на **офисы до 150 кв. м.**

По итогам I кв. 2026 года на такие сделки пришлось **73% от общего количества** розничных сделок до 1 тыс. кв. м в офисных проектах, находящихся на стадии строительства или проектирования. Такие лоты по-прежнему остаются **наиболее ликвидными и обеспечивают низкий порог входа** преимущественно без необходимости привлечения заемного финансирования.

Структура розничных продаж, % от общего кол-ва сделок



Цены экспонирования

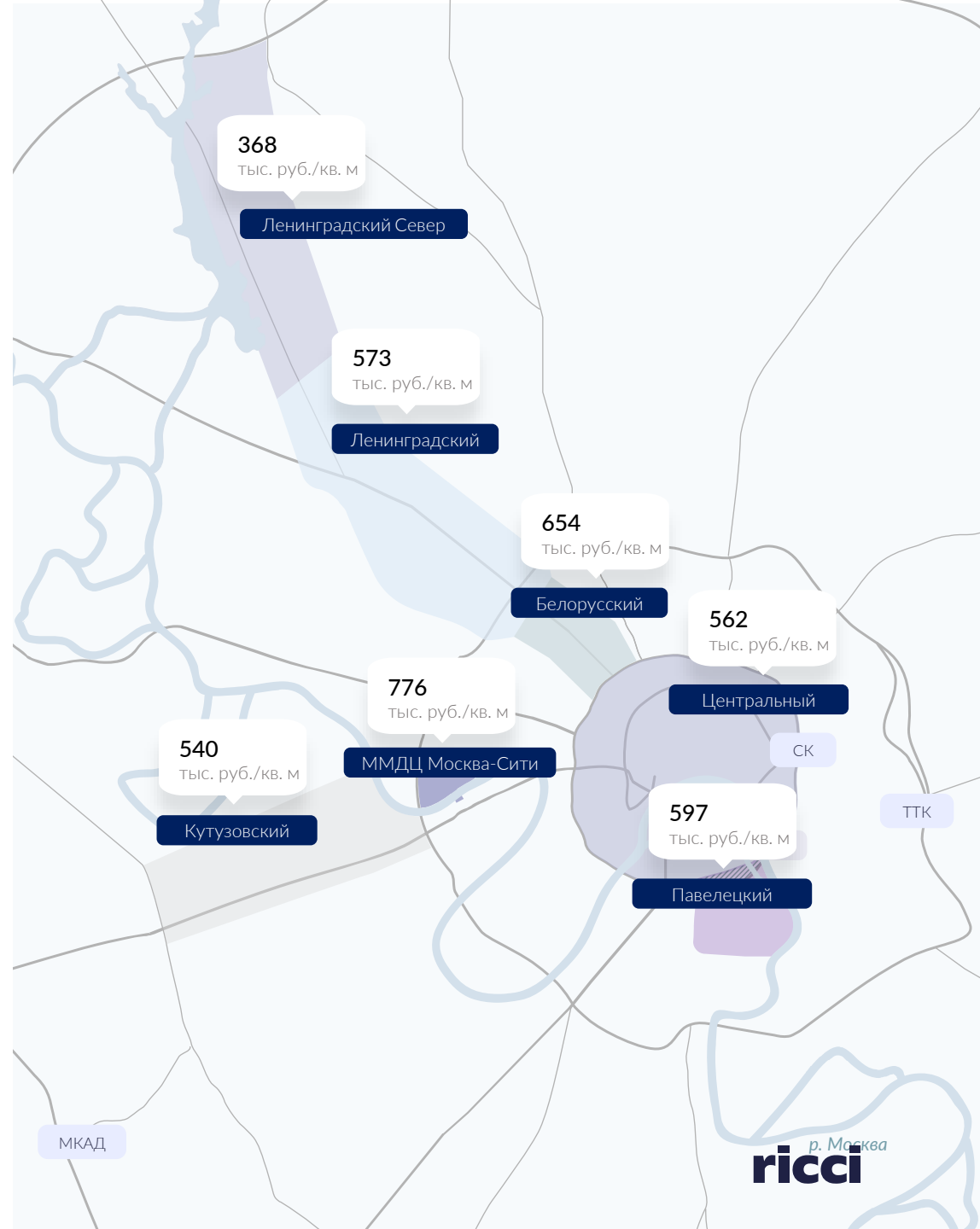
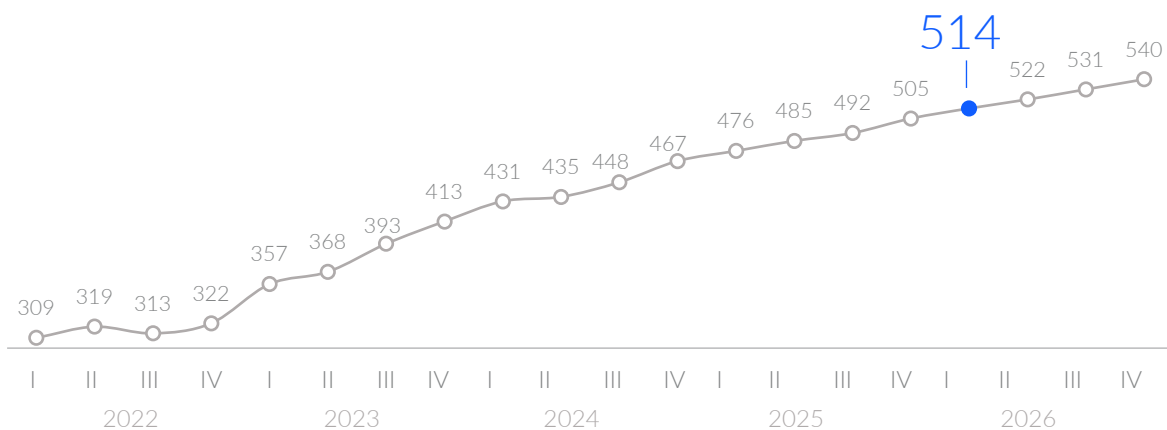
По итогам I кв. 2026 года средневзвешенная цена экспонирования в общем объеме нового строительства составила **514 тыс. руб./кв. м** с учетом НДС, где применимо, **увеличившись на 8%** год к году. Относительно IV кв. 2025 года рост показателя составил менее 2%.

В условиях стабилизации деловой активности **рост цен экспонирования становится более сдержанным** и обусловлен сохраняющимся ростом себестоимости строительства. При этом многие девелоперы предоставляют специальные программы рассрочки и систему отложенных платежей, снижая финансовую нагрузку для покупателей.

Наибольший рост зафиксирован по высококачественным проектам, расположенным в центральных локациях: по итогам I кв. 2026 года на наиболее премиальные предложения в таких проектах **рост цен экспонирования достиг 30%** год к году.

Динамика цен экспонирования в общем объеме нового строительства,

тыс. руб./кв. м с учетом НДС, где применимо





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



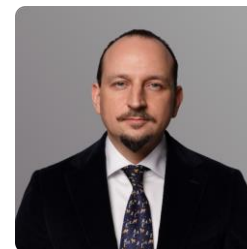
Дмитрий Жидков
Партнёр
Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



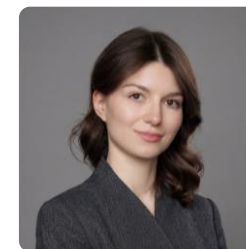
Дмитрий Антонов
Директор отдела
продаж и приобретений
Dmitry.Antonov@ricci.ru



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



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



Мария Ржевцева
Старший аналитик
Maria.Rzhevtseva@ricci.ru