



[Общие тенденции](#)

[Новое строительство](#)

[Спрос](#)

[Аренда](#)

[Ставки аренды и вакансии](#)

[Продажа](#)

ricci

Обзор рынка офисной недвижимости

Итоги I кв. 2025 г.

Общие тенденции

Объем спроса

332 тыс. м²

Прогноз на конец 2025 г. – 1,3-1,5 млн м²

Ставка аренды в классе А

47 400 руб./м²/год

Прогноз на конец 2025 г. – 52 000–54 000 руб./м²/год

Исторически низкий уровень вакансии

3,3%

Прогноз на конец 2025 г. – 2,5%

Объем ввода

5,9 тыс. м²

Прогноз на конец 2025 г. – 700-900 тыс. м²



Охлаждение арендного спроса

Объем сделок аренды в I кв. 2025 г. сократился на 37% по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. и составил 144 тыс. м². Стабильно высокий спрос сохраняется только на помещения с современной высококачественной отделкой.



Ограниченный выбор

В текущих рыночных условиях компании часто не находят альтернатив для переезда и вынуждены продлевать действующие договоры аренды с существенным повышением арендных ставок.



Ставка на рост

По договорам, срок которых истекает в ближайшие два года, арендодатели прогнозируют значительный рост ставок аренды при продлении. При этом их ожидания заметно превосходят рыночные условия.



Сервисные офисы: спрос превышает предложение

В I кв. было арендовано 1298 рабочих мест. Низкий уровень нового предложения сервисных офисов сдерживает высокий спрос в сегменте.



Замедление темпов роста цен продаж

Средневзвешенная цена экспонирования новых объектов увеличилась на 1,9% за квартал. Темп роста цен замедляется.



Рекордный объем продаж

Рекордный объем продаж обеспечен переносом крупных сделок с прошлого года, текущая активность снижена.

Новое строительство

до **1,1** млн м²

офисных площадей заявлено к вводу до конца 2025 г., что в почти в два раза превышает показатель 2024 г. Учитывая традиционное смещение сроков ввода, по нашим оценкам, прирост общего объема офисных площадей в Москве по итогам 2025 г. составит 700-900 тыс. м².

В I кв. 2025 г. был введен в эксплуатацию особняк класса В+ площадью 5,9 тыс. м², расположенный в Центральном деловом районе. Этот объект был построен под собственное использование и не предлагается на рынке. Таким образом, за первые три месяца года объем офисных площадей Москвы практически не увеличился.

В структуре прироста нового предложения по классам преобладает класс А – 92%. На класс В+ приходится всего 8% площадей, что на 7 п. п. меньше, чем в 2024 г.



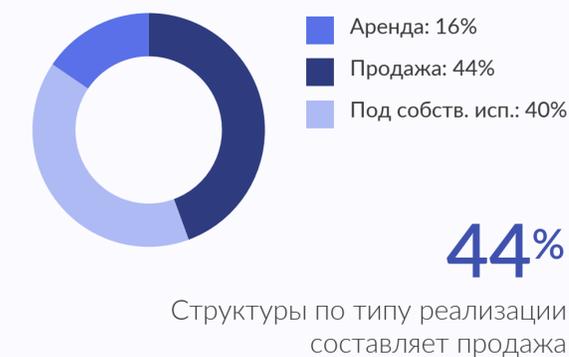
Динамика прироста нового предложения офисных площадей



Новое предложение по классам



Структура по типу реализации



↗

Следует отметить постепенную реализацию концепции развития территории «Большой Сити» - свыше 360 тыс. м² заявлено к вводу в 2025 г. До конца 2030 г. в этой зоне может быть построено более 2,1 млн м² офисных площадей.

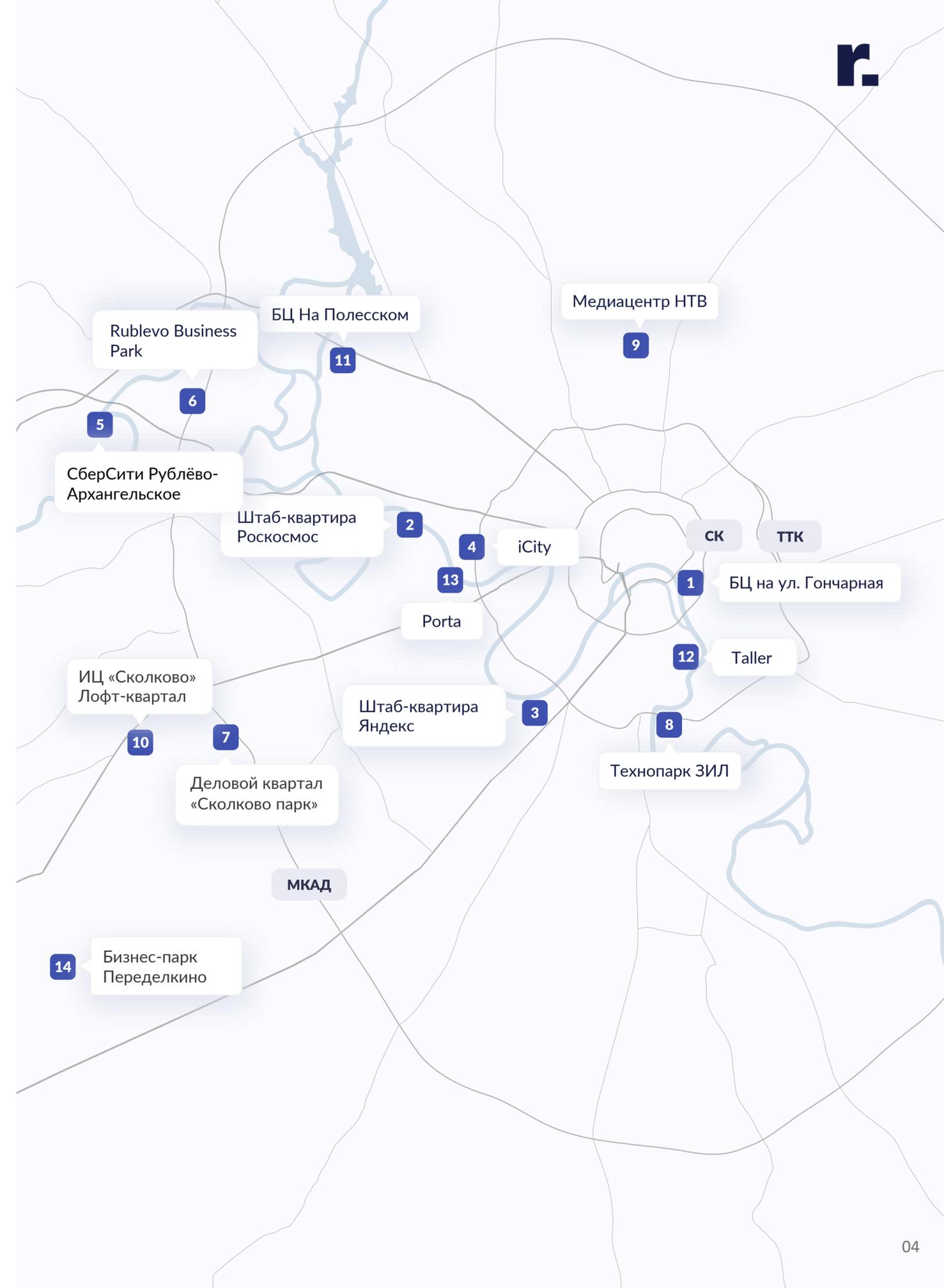
↗

Показательно, что большая часть заявленного к вводу объема офисных площадей реализуется через продажи (44%), 40% предназначены для размещения штаб-квартир, включая Роскосмос и Яндекс. Только небольшая часть, не превышающая 16%, доступна для аренды.

Новое строительство

Крупные объекты запланированные к вводу в 2025 г.

#	Объект		Офисная площадь, м ²	Вакантно, м ²	Тип реализации
1	Ул. Гончарная д.20/1 с2	B+	5 893	0	Строительство под собств. исп.
2	Штаб-квартира «Роскосмос»	A	200 000	0	Строительство под собств. исп.
3	Штаб-квартира Яндекса	A	120 623	0	Строительство под собств. исп.
4	iCity (Башня Space)	A	91 397	19 764	Продажа
5	СберСити Рублёво-Архангельское А22-А24	A	69 203	0	Строительство под собств. исп.
6	Rublevo Business Park (башни А, В)	A	60 257	52 310	Продажа
7	Деловой квартал «Сколково Парк» (к3-к6)	A	56 138	56 138	Аренда
8	Технопарк ЗИЛ (комплекс А)	A	54 811	54 811	Аренда
9	Медиацентр НТВ	A	50 000	0	Строительство под собств. исп.
10	ИЦ «Сколково» Лофт-квартал	A	46 369	19 119	Продажа
11	БЦ На Полесском	B+	38 863	38 863	Аренда
12	TALLER	A	36 000	6 952	Продажа
13	PORTA	A	27 127	2 994	Продажа
14	Бизнес-парк Переделкино (к1-к4)	A	26 717	26 717	Продажа



Спрос

7

По итогам I кв. 2025 г. объем спроса офисной недвижимости составил 332 тыс. м². Это сопоставимо с показателем аналогичного периода прошлого года, однако формально можно отметить рекорд рынка в рассматриваемом периоде. При этом три крупнейшие сделки купли-продажи обеспечили 49% от совокупного объема.

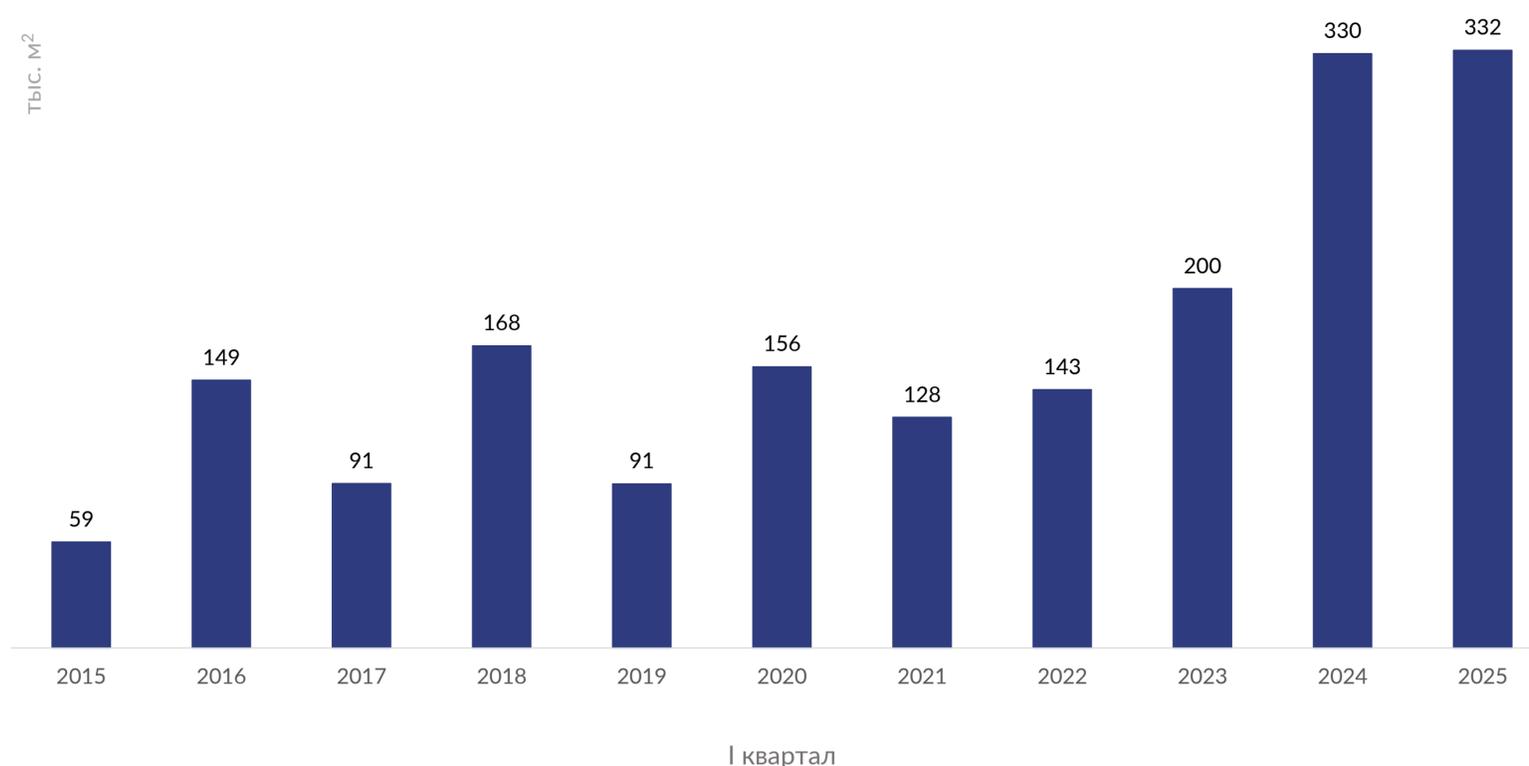
Несмотря на условно рекордный уровень показателя, меры, нацеленные на замедление экономики, начинают давать результат. Компании проявляют большую осторожность в вопросах своего дальнейшего развития, что подтверждается, в том числе, отзывами как со стороны спроса (арендаторами/покупателями), так и предложения (арендодателями/собственниками). Этот тренд также подтверждается изменением ряда показателей по сравнению с I кв. 2024 г.:

- количество арендных сделок сократилось на 22%;
- общий объем арендных соглашений упал на 37%;
- средний размер сделок аренды снизился на 20%, достигнув 1 тыс. м²;
- количество сделок купли-продажи площадей до 10 тыс. м² также уменьшилось;
- при этом средний объем транзакции купли-продажи вырос более чем в 1,5 раза, достигнув 5 тыс. м² - в результате закрытия нескольких крупных сделок.

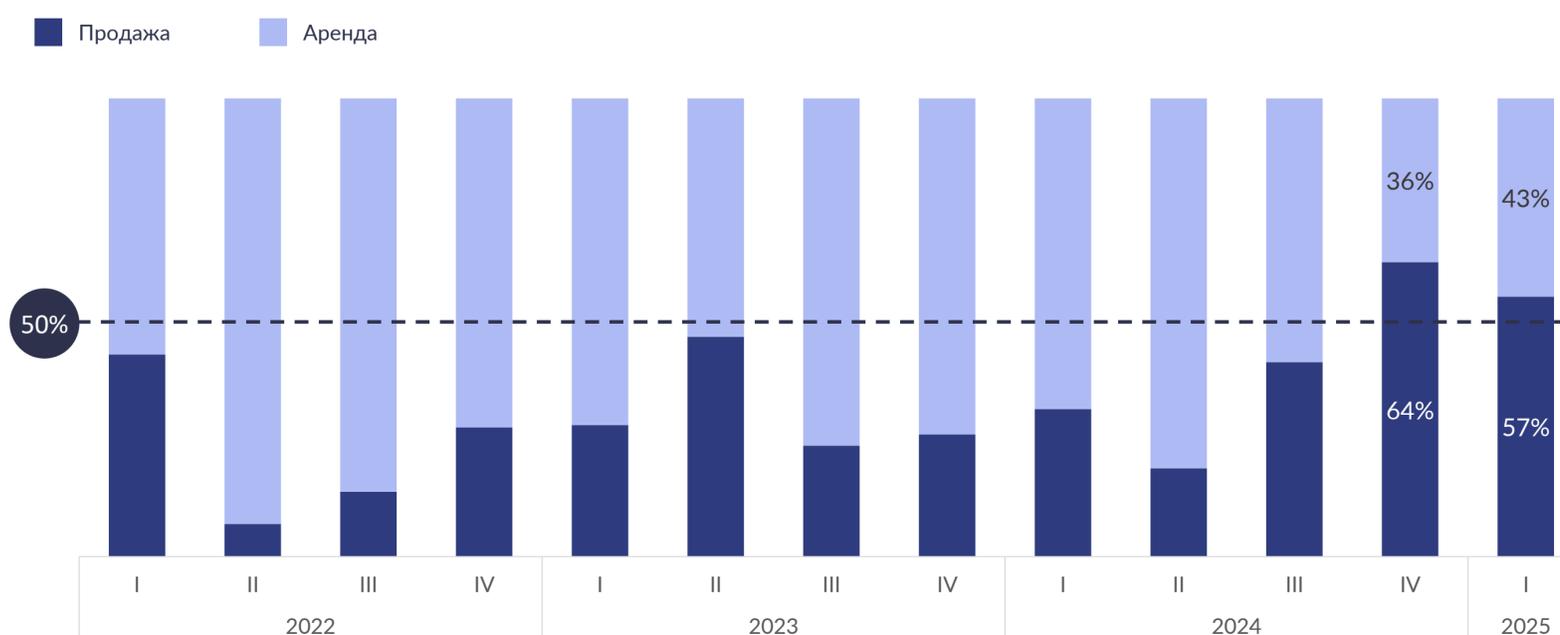
7

На протяжении последних двух кварталов объем сделок купли-продажи преобладает над объемом сделок в аренде. В I кв. 2025 г. их соотношение распределилось как 57% и 43% соответственно. Ранее транзакции по продаже составляли более половины от совокупного объема спроса только в 2016 г.

Рекордный объем спроса в I квартале



Преобладание доли продажи в общем объеме сделок



Аренда

↗

Объем сделок аренды в I кв. 2025 г. сократился на 35% по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. и составил 144 тыс. м². Несмотря на типичное снижение активности в начале года, показатель объема арендных сделок сократился на 54% по сравнению с IV кв. 2024 г., при том что среднее отклонение между показателями IV и I кварталов за последние 10 лет составляет -38%. Отчасти такое снижение обусловлено эффектом высокой базы, так как объем сделок аренды в прошлом периоде находился на уровне исторического максимума.

↗

Основными факторами снижения деловой активности стали как антикризисные меры, проводимые ЦБ, так и произошедший рост арендных ставок на фоне снижающегося уровня вакансии. В текущих условиях, бизнес часто не находит конкурентных альтернатив для переезда, что вынуждает арендаторов продлевать действующий договор аренды по ставкам значительно превышающим действующие по завершающимся контрактам.

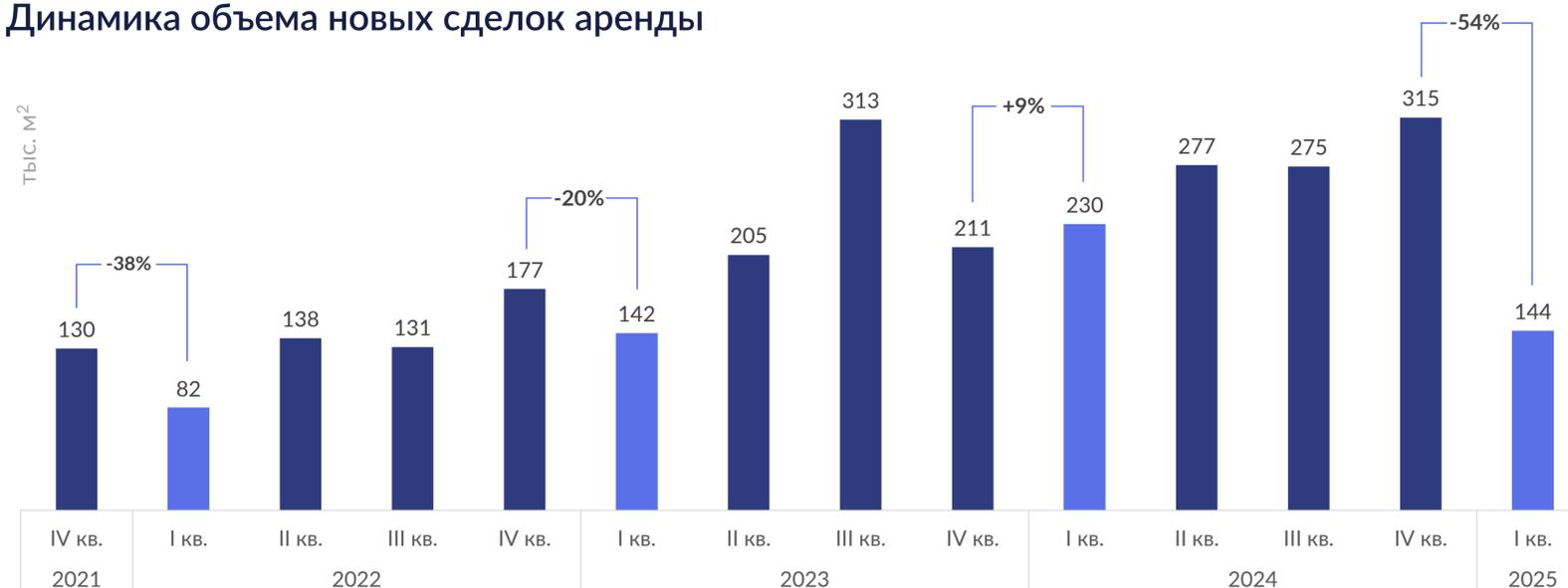
↗

Крупные сделки 2024 г. по приобретению офисных площадей для собственного размещения с последующим разрывом арендных отношений окажут незначительный, но поддерживающий эффект на арендный спрос в 2025 г.

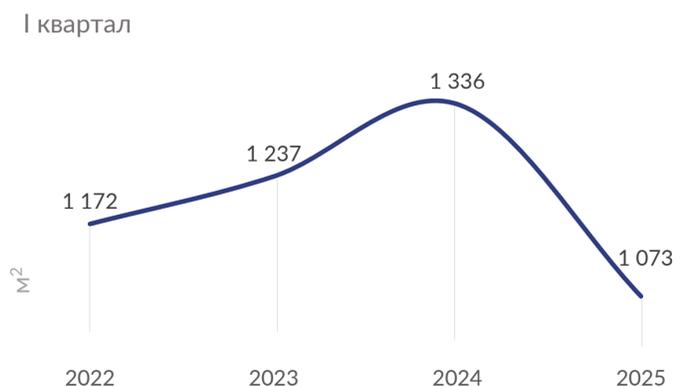
↗

Наибольшая доля сделок традиционна была закрыта в зоне ТТК – 46%. При этом стоит отметить почти полное отсутствие сделок в ММДЦ «Москва-Сити». Несмотря на высокий спрос в сложившихся деловых районах, острый дефицит площадей в аренду вынуждает бизнес принимать компромиссные решения и размещать штат за пределами наиболее востребованных локаций. Таким решением может стать переезд в зону МКАД, доля которой по итогам I кв. 2025 г. составила более четверти (28%) общего объема спроса. Ярким примером такого решения стал переезд компании «12 Storeez» в офис площадью 4,2 тыс. м² в деловом квартале «Сколково Парк».

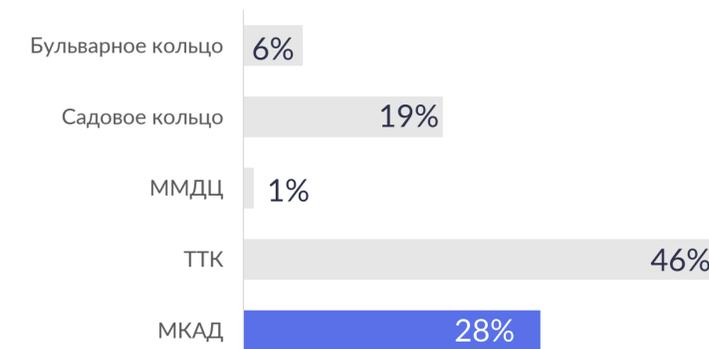
Динамика объема новых сделок аренды



Уменьшение средней арендуемой площади на 20%



Более 25% арендного спроса — в зоне МКАД



Структура спроса по профилю компании



Ставки аренды и вакансия

Ставки аренды растут

Арендные ставки по итогам I кв. 2025 г. демонстрируют умеренный рост — совокупный показатель увеличился на 1% и составил 26 250 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС).

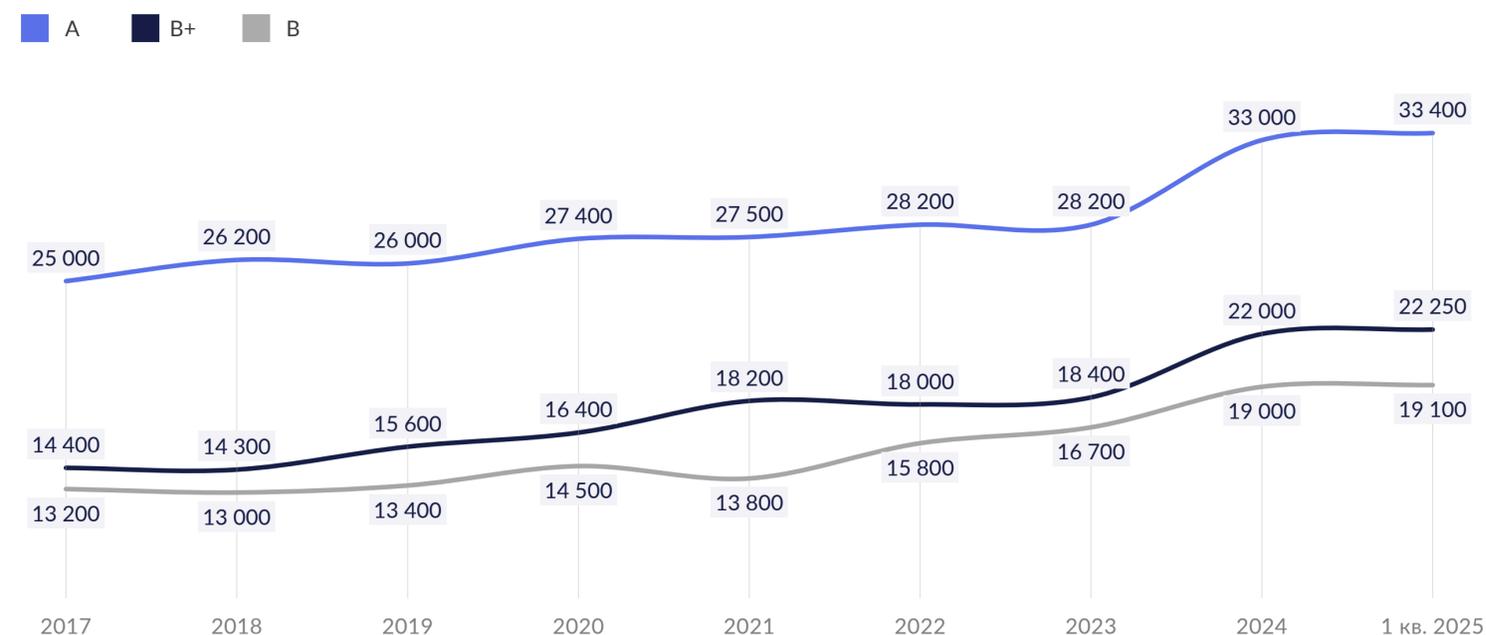
Средневзвешенная ставка аренды для офисов класса А с отделкой в деловых районах и востребованных локациях выросла на 2% за квартал, достигнув 47 400 руб./м²/год. Устойчивый рост в этом сегменте обусловлен дефицитом предложения и стабильным спросом на помещения с высококачественной отделкой.

В 2025 г. арендные ставки сохраняют положительную динамику, увеличиваясь на 10–12% в год. Снижающаяся арендная вакансия окажет дальнейшее давление на уровень арендных ставок.

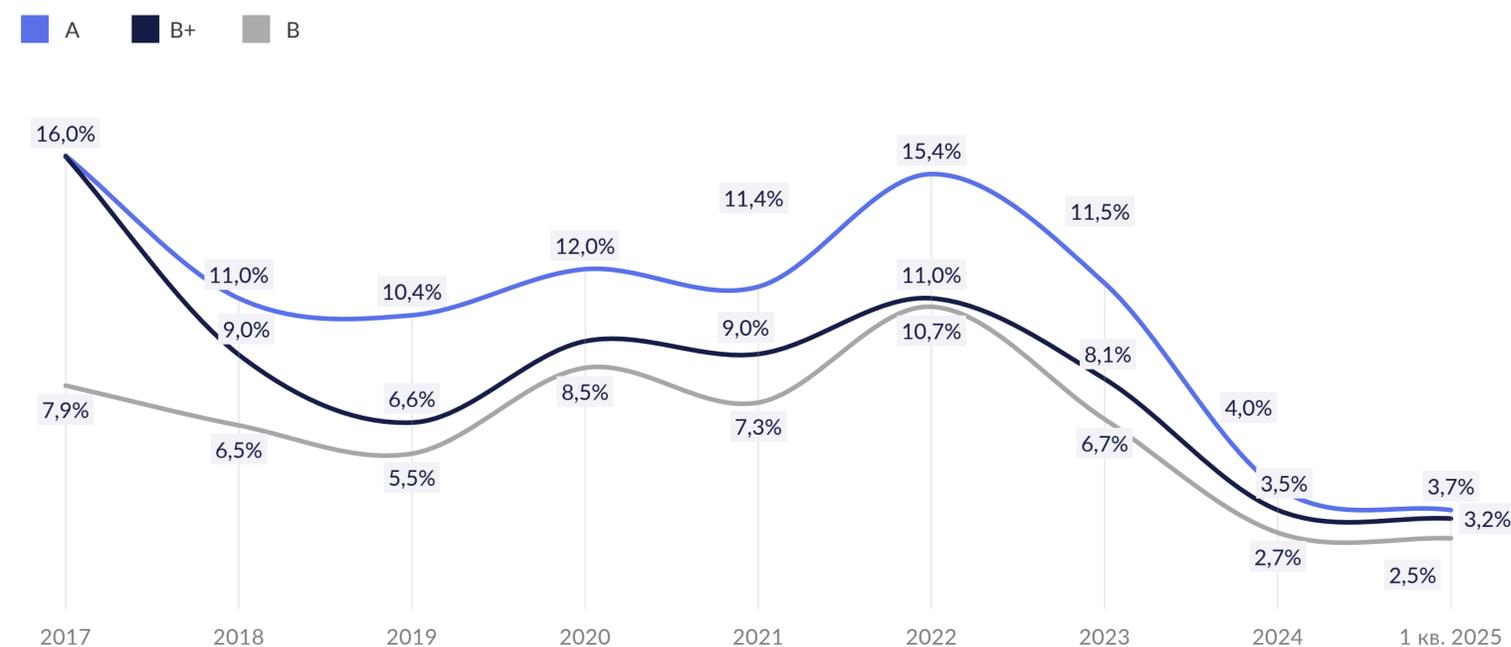
Вакансия снижается

По итогам I кв. 2025 г. доля вакантных площадей снизилась на 0,4 п. п. и составила 3,2%. За последние полгода отмечено значительное увеличение доли так называемой «серой» вакансии — площади, которые арендодатели выводят на рынок с целью замены текущих арендаторов для повышения арендного потока. На фоне низких объемов нового строительства в аренду уровень вакантных площадей, будет постепенно уменьшаться, однако темпы его снижения могут замедлиться из-за умеренного спроса со стороны бизнеса.

Ставки аренды, руб./м²/год¹



Вакансия²



1. Ставки аренды указаны без учета ОРЕХ и НДС

2. Без учета «серой» вакансии

Продажа

↗ Спрос

Объем сделок купли-продажи увеличился на 35% г/г и составил 189 тыс. м². Это рекордный показатель за последние 10 лет. Основным фактором рекорда стало закрытие трех крупных сделок, на долю которых пришлось 84% от объема продаж. При этом надо понимать, что цикл сделок продажи достаточно длительный, и интерес со стороны покупателей начал формироваться 1-2 года назад.

↗ Цена продажи

Средневзвешенная цена экспонирования новых бизнес-центров увеличилась до 476 тыс. руб./м², на 1,9% за прошедший квартал. Текущий уровень цен был заложен в активном росте инфляционных ожиданий и себестоимости строительства 2023 г. В настоящее время темп роста цен замедляется, так как цена экспонирования значительно превышает ценовые ожидания корпоративного сектора, а жесткая денежно-кредитная политика дополнительно сдерживает спрос.

↗ Динамика цен продаж нового строительства, тыс. руб./м²

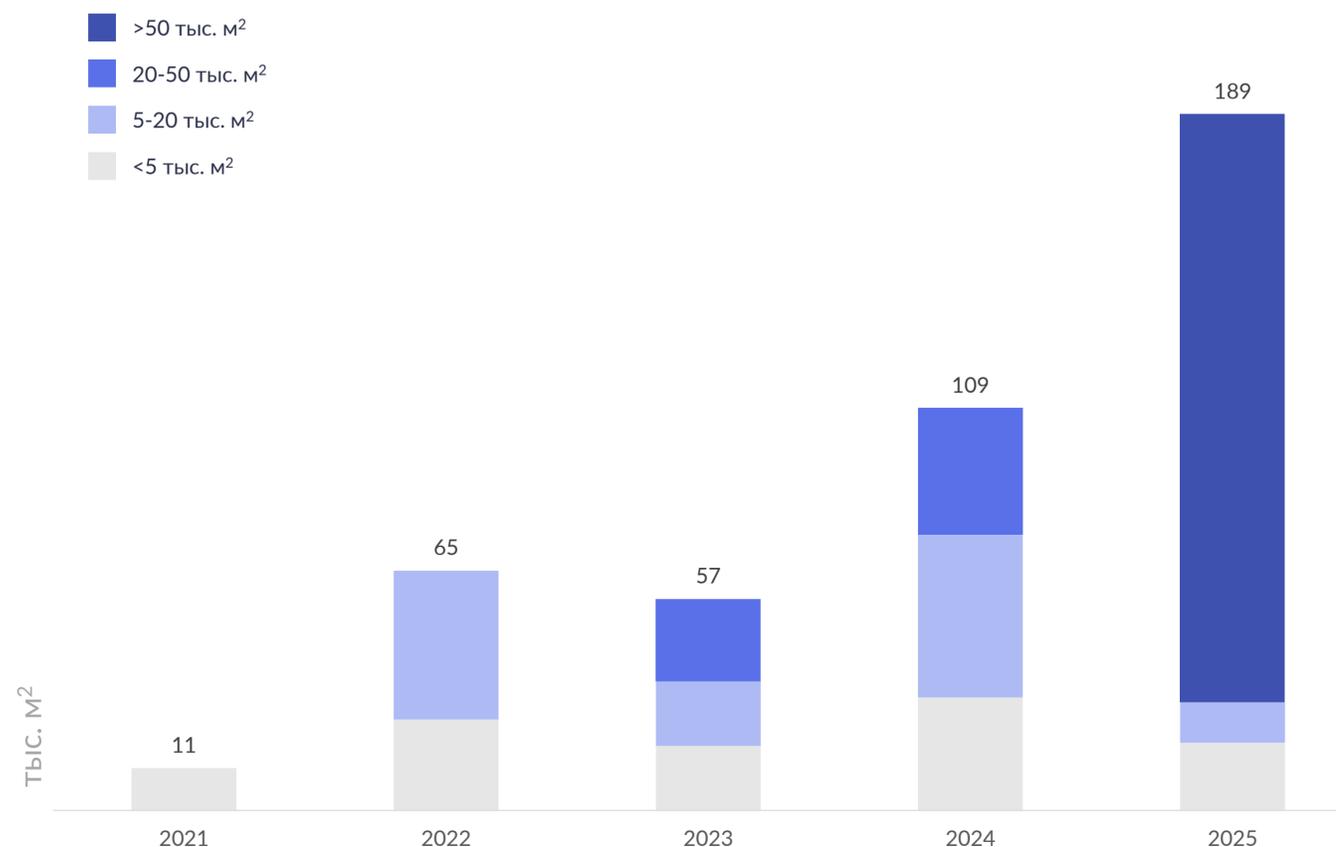
Без учета НДС



↗ Структура спроса по классу в продаже



↗ Динамика объема новых сделок купли-продажи



Крупные сделки

Купли-продажи



Т БАНК

Центральный Телеграф

Компания: Т-Банк
Площадь: **71 562 м²**
Класс «А»

ricci



ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

AFI2B

Компания: Лукойл
Площадь: **50 200 м²**
Класс «А»



СЭА
Недвижимость

Новочеремушкинская, 65

Компания: СЭА Недвижимость
Площадь: **37 430 м²**
Класс «В+»

Аренды



HELIX
МЕДИЦИНСКИЕ АНАЛИЗЫ

Неополис

Компания: Хеликс
Площадь: **10 000 м²**
Класс «А»

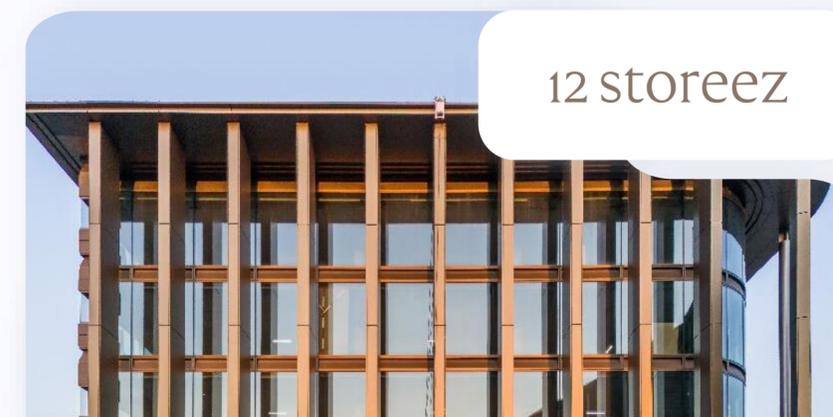


Конфиденциально

АФИ Галерея

Компания: Конфиденциально
Площадь: **6 444 м²**
Класс «А»

ricci



12 storeez

Сколково Парк для Бизнеса

Компания: 12 Storeez
Площадь: **4 250 м²**
Класс «А»



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 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.



Алексей Богданов
Старший партнер

Alexey.Bogdanov@ricci.ru



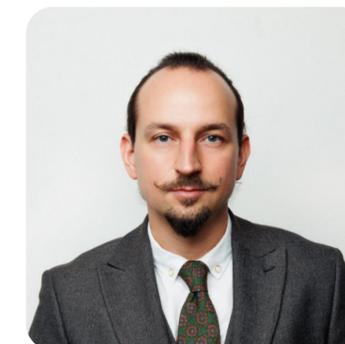
Андрей Постников
Управляющий партнёр,
генеральный директор Ricci

Andrey.Postnikov@ricci.ru



Дмитрий Жидков
Партнер

Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



Антон Грязнов
Директор отдела
по работе с собственниками

Anton.Gryaznov@ricci.ru



Дмитрий Антонов
Директор отдела
продаж и приобретений

Dmitry.Antonov@ricci.ru