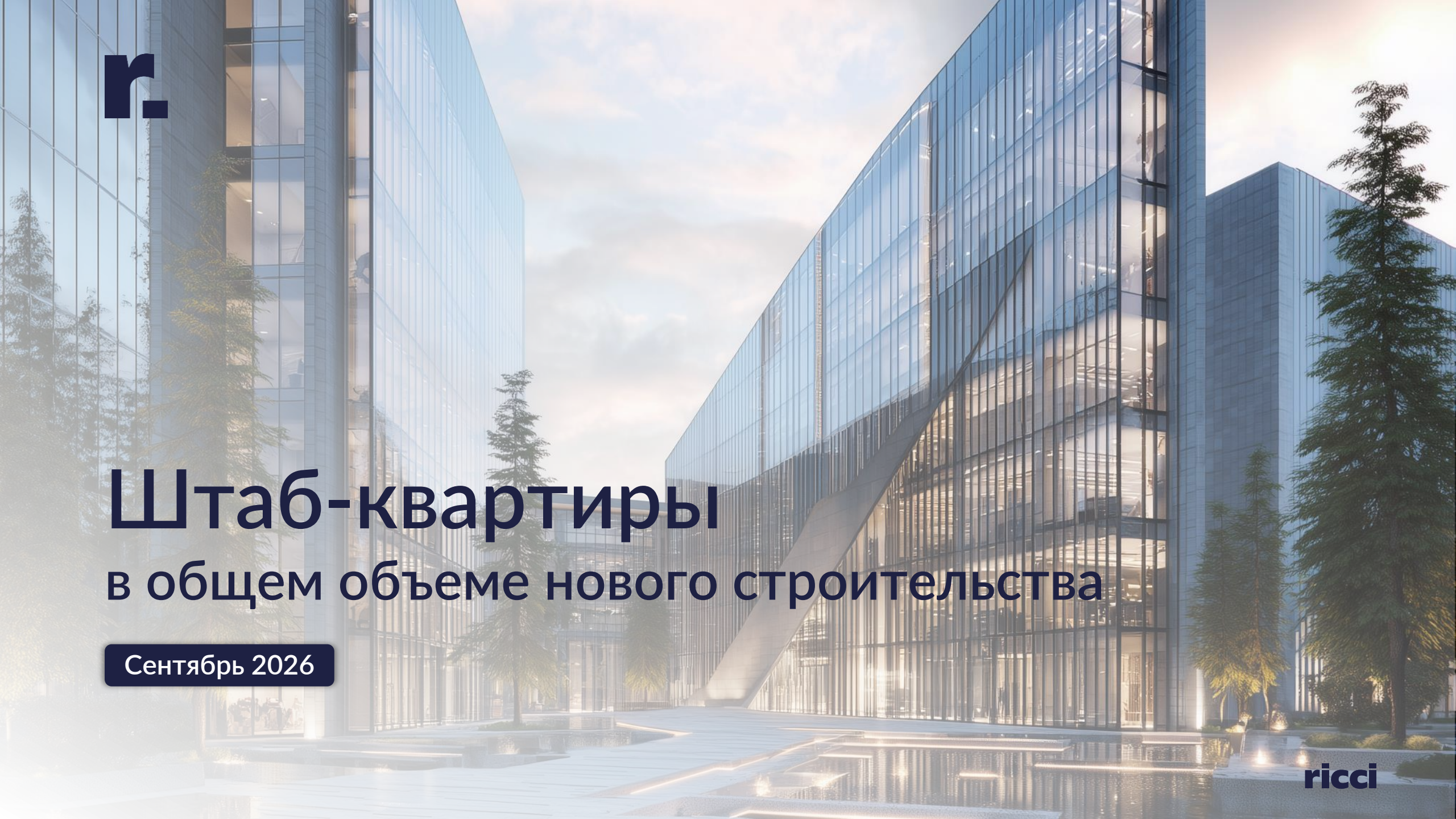




r.

Штаб-квартиры в общем объеме нового строительства

Сентябрь 2026

ricci

Методология

Под штаб-квартирой подразумевается офисный объект, выполняющий **функцию корпоративного центра компании**: в нем размещается **топ-менеджмент** и **головные функциональные подразделения**, а также консолидируется основной штат.



Объект считается штаб-квартирой, если **находится в собственности конечного пользователя или используется на условиях долгосрочной аренды** – целиком или частично. Ключевой критерий – статус головного офиса компании, а не объем занимаемых площадей. Таким образом, бизнес-центр может характеризоваться как штаб-квартира компании вне зависимости от наличия в здании иных собственников/арендаторов. При этом объект, законтрактованный с целью расширения, не является штаб-квартирой.

В отчете рассматривается только новое строительство с 2022 года:

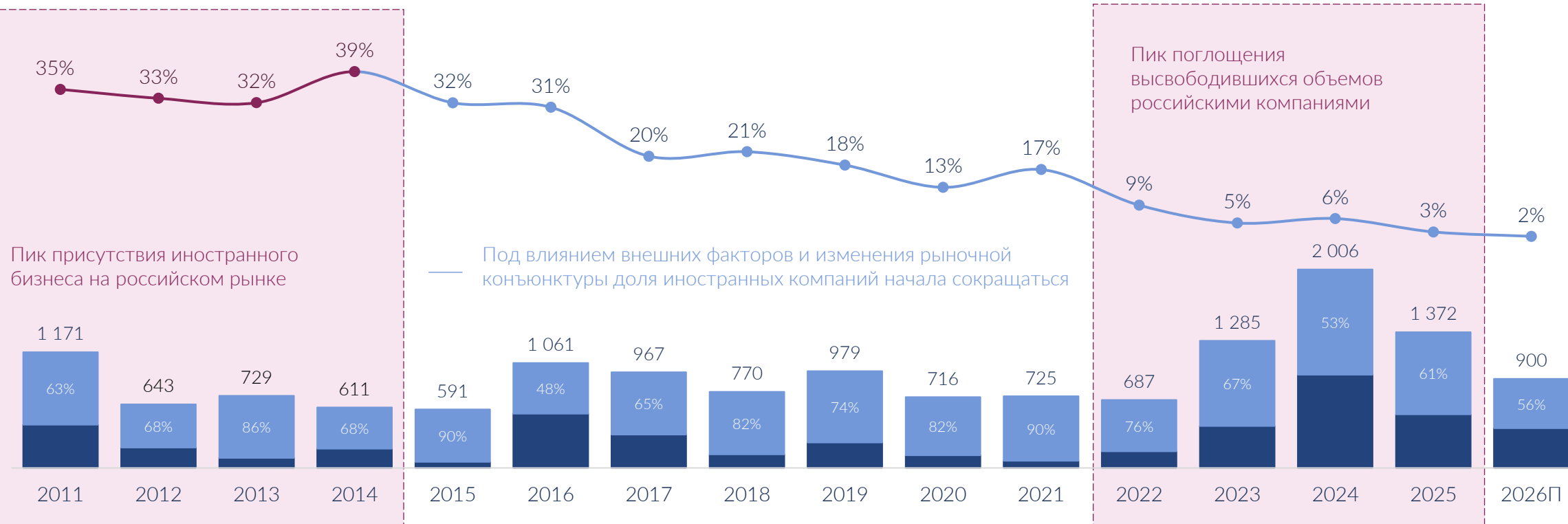
- Здания, введенные в 2022-2026 гг. под собственное исп./BTS или законтрактованные на этапе строительства целиком/частично под штаб-квартиру. В расчете учитываются объекты, заявленные к вводу до конца 2026 г.
- Строящиеся и проектируемые здания, заявленные к вводу в 2027-2031 гг. под собственное исп./BTS или законтрактованные целиком/частично под штаб-квартиру.

Портрет пользователя офисных помещений в 2011-2026 гг.

Динамика сделок по стратегии реализации и типу компаний,

тыс. кв. м и %

■ Продажа ■ Аренда —●— Доля сделок аренды иностранных компаний



Одним из исторических драйверов спроса на офисы выступали международные компании, однако после ухода западного бизнеса доля сделок аренды с их участием сократилась до 5% в среднем за 2022-2026 гг. (-21 п.п. относительно 2011-2021 гг.). Изначально офисы реализовывались в аренду в расчете на стабильный арендный поток, а покупка и строительство под собственное размещение рассматривались преимущественно российскими компаниями, но такой объем по-прежнему оставался ограниченным.

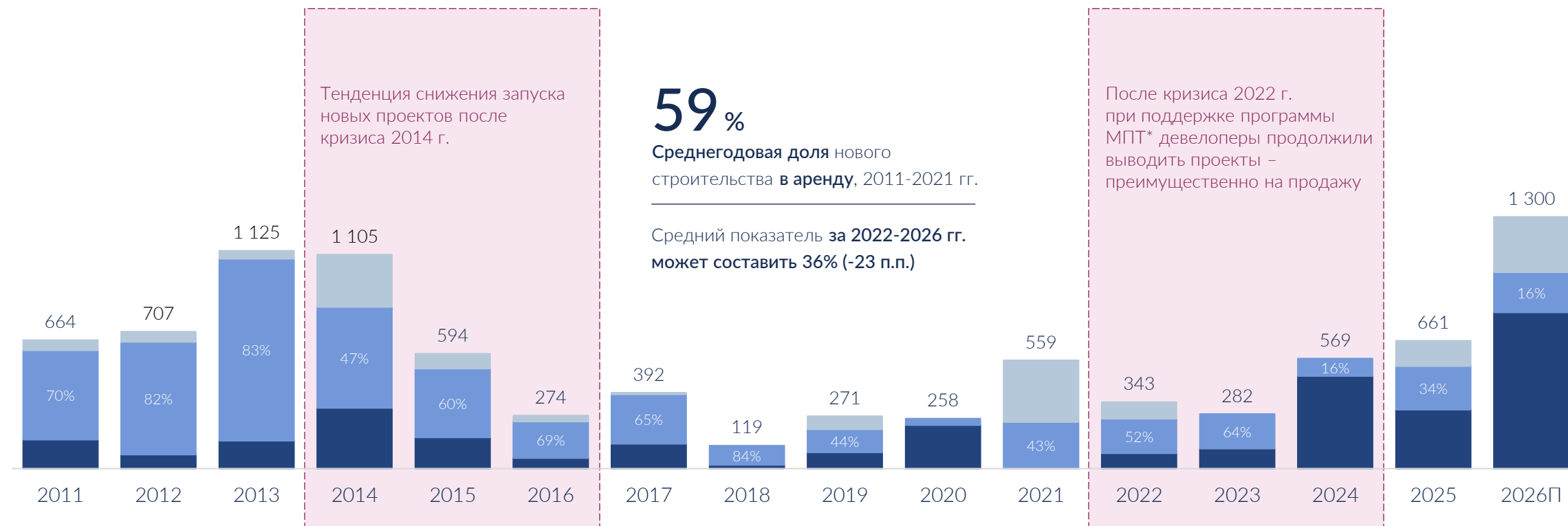
При этом после 2022 г. блокировка традиционных каналов выхода капитала за рубеж сформировала структурный профицит денежной массы внутри страны, в результате чего **российский бизнес стал активно рассматривать приобретение офиса как стратегического актива.**

Структура нового строительства в 2011-2026 гг.

Динамика нового строительства по стратегии реализации,

тыс. кв. м

■ Продажа ■ Аренда ■ Собственное исп. / BTS



Драйвером нового строительства традиционно выступал устойчивый арендный поток: **среднегодовая доля нового предложения в аренду составила 59% в 2011-2021 гг.** Кризисный период 2014 г. повлиял лишь на снижение запуска новых проектов, при этом девелоперы продолжили выводить объекты в аренду.

Однако после роста ключевой ставки в 2022 г. стоимость заемного капитала превысила доходность офисов: **арендная модель стала экономически нецелесообразной.** Кроме того, уход западных компаний сформировал около 70% отказов от площадей в 2022 г. – **рынок потерял клиентов, исторически ориентированных на аренду.** В результате доля такого нового предложения начала сокращаться: **среднегодовой показатель в 2022-2026 гг. может составить 36%** (-23 п.п. относительно 2011-2021 гг.).

Изменение рыночной конъюнктуры в 2022-2026 гг.

5 %

Среднегодовая доля сделок аренды иностранных компаний в 2022-2026 гг.

↓ -21 п.п. относительно 2011-2021 гг.

36 %

Среднегодовая доля нового строительства в аренду в 2022-2026 гг.

↓ -23 п.п. относительно 2011-2021 гг.

494 тыс. кв. м

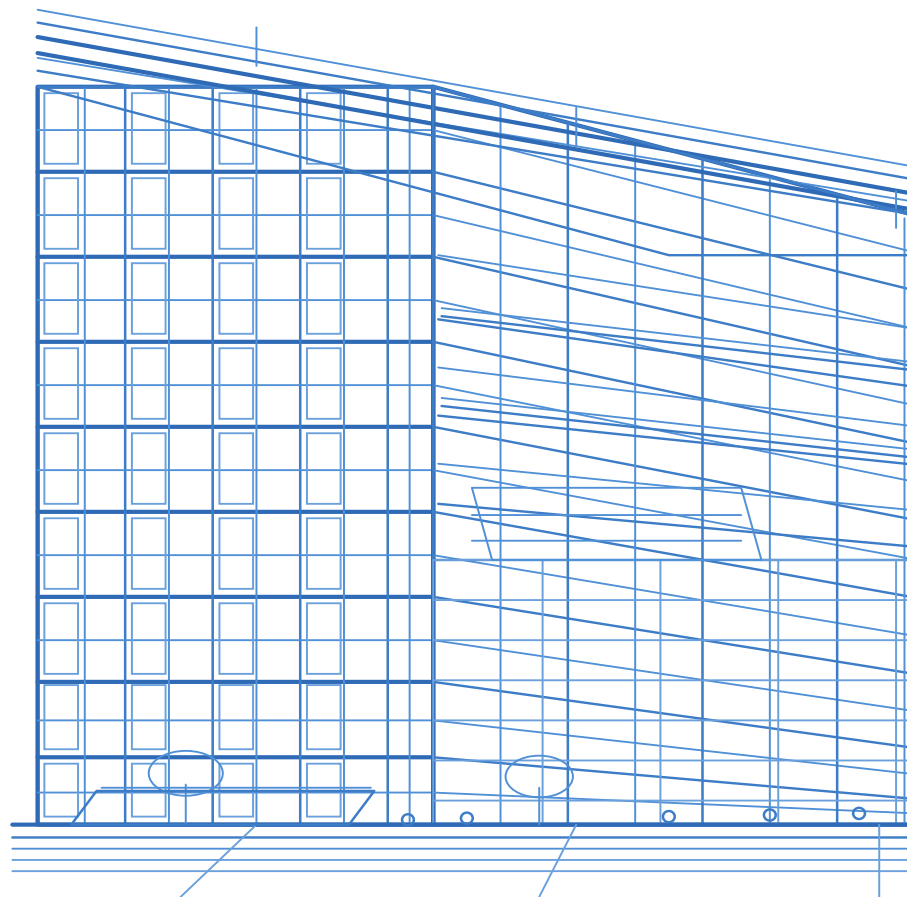
Среднегодовой объем сделок продажи в 2022-2026 гг.

↑ x2,2 раз относительно 2011-2021 гг.

↓ Уход иностранного бизнеса

↓ Сокращение нового предложения в аренду

↑ Приобретение офисов в качестве стратегического актива российским бизнесом



Спрос на штаб-квартиры вырос в 2 раза

В 2022 г. после ухода иностранных компаний площади, освободившиеся под аренду, **были практически полностью законтрактованы российским бизнесом.** Параллельно компании начали чаще приобретать офисные помещения – под собственное размещение или как способ сохранения капитала.

Это сформировало ажиотажный спрос в 2023-2025 гг. – среднегодовой объем сделок за данный период **составил 1,6 млн кв. м, что в 2 раза выше относительно спроса 2022 года.** Активное поглощение привело к острой нехватке качественных офисных предложений в существующих объектах.

Развитие некоторых российских корпораций также **обострило дефицит крупных блоков.** Штат многих компаний оказался рассредоточен по нескольким объектам.

Отсутствие на рынке готовых решений необходимого объема сформировало **запрос на приобретение офисных помещений в строящихся объектах или строительство под собственное размещение.**

Параллельно собственный объект стал рассматриваться в качестве инструмента воплощения корпоративной идентичности компании.

1 070 тыс. кв. м

Совокупный **объем штаб-квартир и объектов под собственное исп./BTS**, введенных в 2022-2026 гг.*

↑ **Около x2 относительно 2017-2021 гг.**

С учетом активного роста спроса с 2022 г. и стандартного строительного цикла **наибольший объем ввода пришелся на 2025-2026 гг. – 67% или 720 тыс. кв. м.**

Примечательно, что **91% от общего объема представлено новыми штаб-квартирами.** Лишь 9% составляют объекты, построенные под собственные нужды или с целью расширения, но не являющимися головными офисами компаний.

Объекты, введенные в 2022-2026 гг. под штаб-квартиры

Учитываются также спекулятивные объекты, законтрактованные до получения РНВ целиком/частично под штаб-квартиры.

1,1 млн кв. м

Объем штаб-квартир и объектов под собственное исп./BTS, введенных в 2022-2026 гг.

р. Москва

Более 90 %

от общего объема нового строительства представлено новыми штаб-квартирами

- Объекты, введенные в 2022-2026 гг., под новые штаб-квартиры
- Объекты, введенные в 2022-2026 гг., под собственное исп./BTS или с целью расширения

Сбербанк (к. А24)

МКАД

Ленинградский

НТВ

Эталон

Белорусский

Протек

Роскосмос

ФСК

ИКС Холдинг

РЖД

Неофарм

Сбербанк

Москва-Сити

Кутузовский

Сколково

Яндекс

НОВАТЭК

Multon

ЦБ РФ

Т-Банк

Совкомбанк

ЦДР

Х5

Павелецкий

Трансмашхолдинг

Примеры крупнейших штаб-квартир, введенных в 2022-2026 гг.



Штаб-квартира Яндекс

2026

Площадь: **170 тыс. кв. м**

Яндекс



Национальный космический центр

2025

Площадь: **167 тыс. кв. м**

Роскосмос



SLAVA 4

2025

Площадь: **112 тыс. кв. м**

ЦБ РФ

Будущие штаб-квартиры

972

тыс. кв. м

Совокупный объем штаб-квартир и объектов под собственное исп./BTS, заявленных к вводу в 2027-2031 гг.*

↓ -9% относительно 2022-2026 гг.

Совокупный объем штаб-квартир и объектов под собственные нужды/BTS, заявленных к вводу в 2027-2031 гг., составляет 972 тыс. кв. м (-9% относительно 2022-2026 гг.).

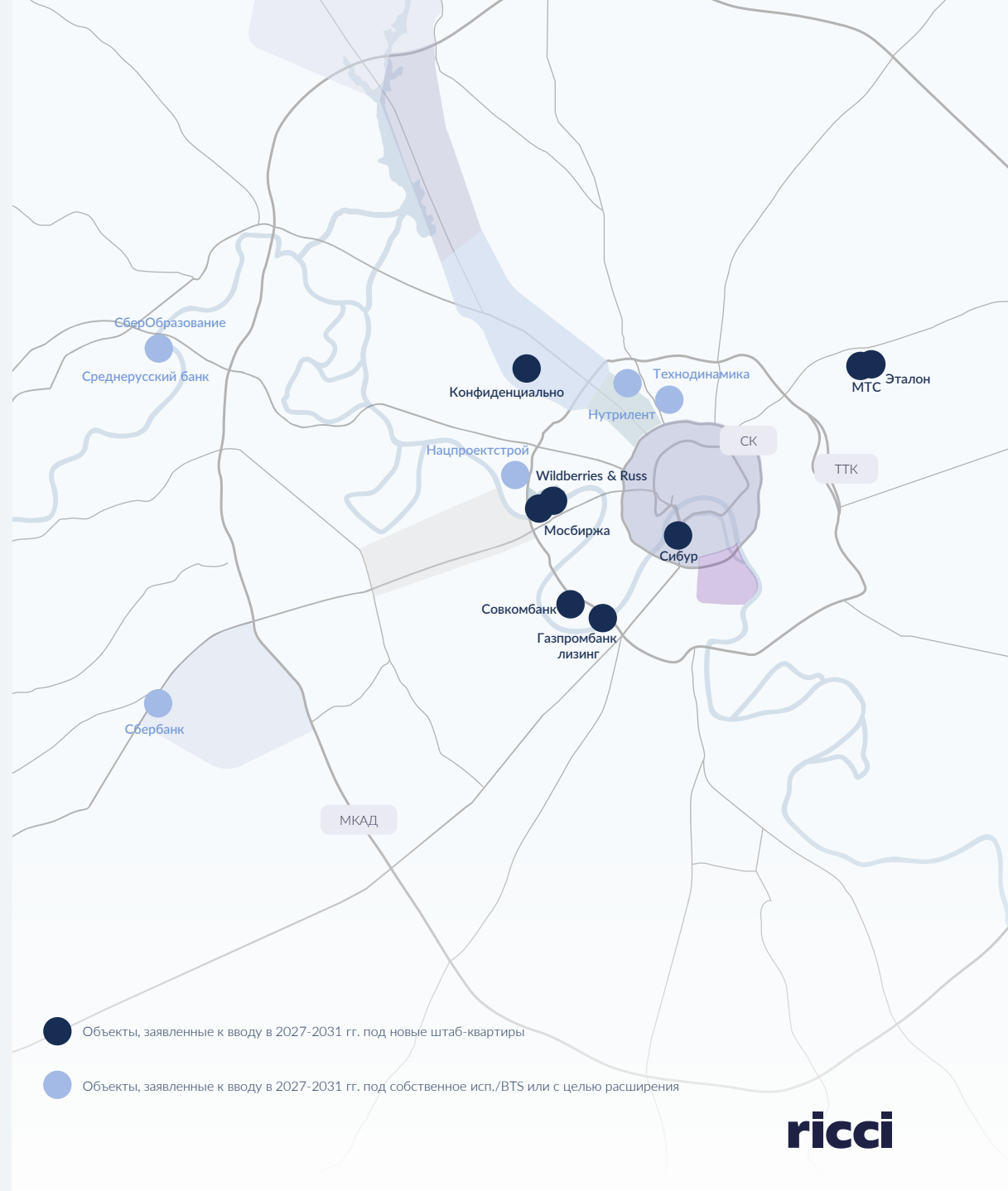
Лишь 45% от заявленного показателя будет реализовано со статусом новых головных офисов компаний. Остальные 55% являются объектами, строящимися для собственных нужд, с целью размещения дочерних структур или расширения.

Для части крупных российских корпораций объем, законтрактованный в предыдущие года, оказался недостаточным для консолидации всего штата. Однако **не все такие проекты, строящиеся под собственное исп./BTS получают статус новых штаб-квартир. Со стороны конечных пользователей также сократился спрос на приобретение или аренду сверхкрупного объема для собственного размещения.** Значительная часть заинтересованных компаний уже реализовало свой запрос – средний размер сделок начал сокращаться.

Стоит учитывать, что **объем будущих штаб-квартир может вырасти:** проектируемые объекты с дальним сроком ввода могут быть в последствие законтрактованы под головные офисы.

436 тыс. кв. м
под новые штаб-квартиры

536 тыс. кв. м под собственное исп./BTS
(без статуса головных офисов компаний)



Примеры крупнейших будущих штаб-квартир



Краснопресненская наб. 16с1

2030

Площадь: **130 тыс. кв. м**

Wildberries and Russ



Sistema City I

2030

Площадь: **~80 тыс. кв. м**

МТС



Luzhniki Collection

2027

Площадь: **31 тыс. кв. м**

Газпромбанк лизинг

Максимальный объем сверхкрупных сделок под штаб-квартиры пришелся на 2024-2025 гг.

1

В 2024-2025 гг. произошла **однократная волна сверхкрупных сделок купли-продажи** под размещение штаб-квартир. Воспроизведение таких объемов на горизонте 2026-2027 гг. **останется маловероятным**, что обусловлено как экономическими соображениями, так и ограниченным пулом компаний, заинтересованных в приобретении офиса от 50 тыс. кв. м.

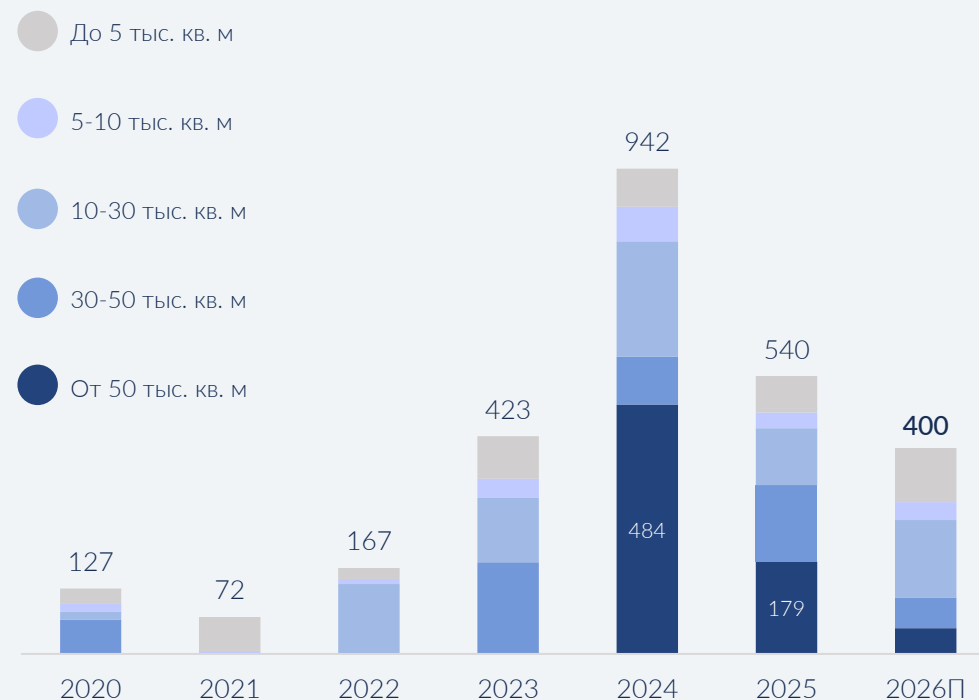
2

Сегмент сделок, площадь которых превышает 50 тыс. кв. м, **полностью сформирован объектами класса А**. Для крупного бизнеса **качество объекта является приоритетным критерием выбора**. На опции класса В+ спрос преимущественно сформирован компаниями среднего бизнеса — объем таких сделок обычно не превышает 30 тыс. кв. м.

3

В условиях ограниченного объема качественного готового предложения, **многие компании**, заинтересованные в приобретении офиса под собственное размещение, **вынуждены входить в проекты на стадии строительства**. На такие сделки приходится около 50% от общего количества сделок площадью от 30 тыс. кв. м за 2024-2025 гг. При этом **компании не готовы идти на риски**: в основном рассматриваются строящиеся объекты, где уже завершен этап монолитных работ.

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



Крупные сделки аренды под штаб-квартиры носят единичный характер

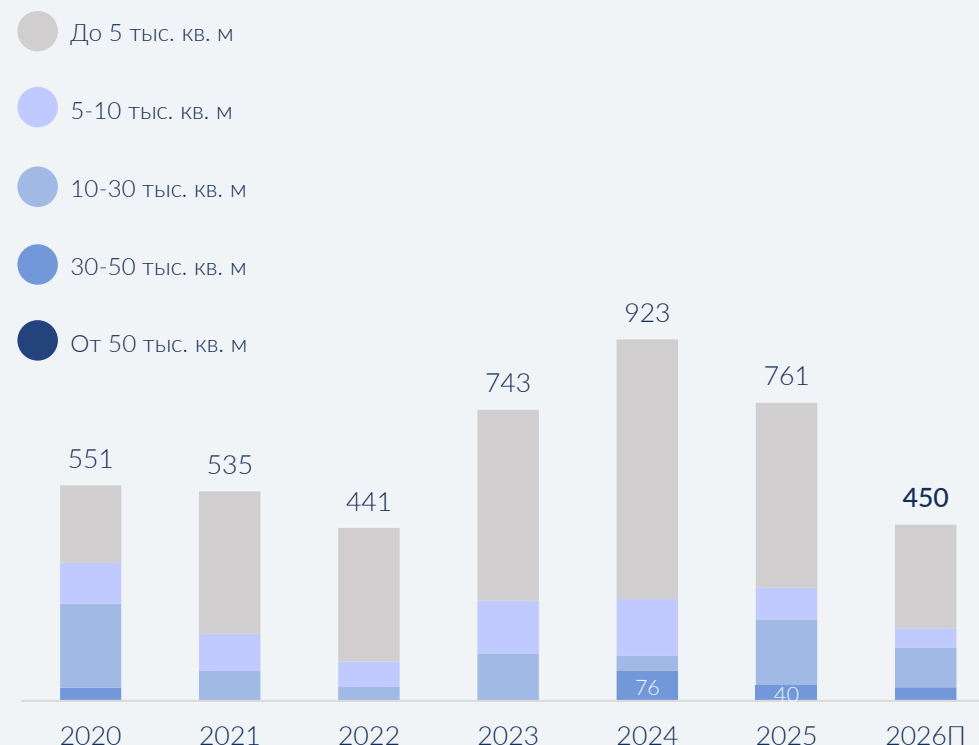
1

На офисном рынке Москвы крупные **сделки аренды под штаб-квартиры носят единичный характер**. В целом, многие крупные компании предпочитают приобретать офисы для собственного размещения. При этом на фоне внешней неопределенности для некоторых из них **долгосрочная аренда позволяет сохранить гибкость в принятии решений** – расширить или сократить объем офисов при необходимости.

2

Основной арендный спрос формируется компаниями среднего и малого бизнеса, для которых данная стратегия является экономически предпочтительнее покупки. Аренда крупного объема ограничена. В отдельных случаях сделки от 30 тыс. кв. м закрываются в рамках стратегического партнерства – в 2025 г. компания ИКС Холдинг арендовала 40 тыс. кв. м в штаб-квартире Роскосмоса.

Динамика объема сделок аренды по размеру,
тыс. кв. м



Средний размер сделки под штаб-квартиру продолжит сокращаться

Основной объем сверхкрупных сделок под штаб-квартиры был реализован в 2024-2025 гг. Многие крупные компании, заинтересованные в приобретении или аренде площадей от 30 тыс. кв. м под головной офис, уже реализовали свой запрос – **в перспективе ближайших 2-3 лет подобные транзакции останутся единичными** с учетом ограниченного пула корпораций с запросом на помещения сверхкрупного объема.

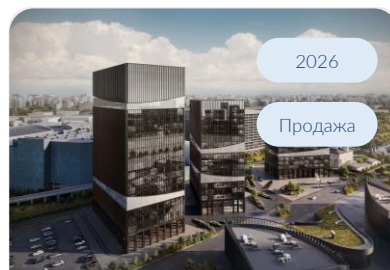
На фоне замедления деловой активности при запросе на офис под штаб-квартиру **спрос смещается в сторону сделок среднего объема**. По итогам 2025 г. доля сделок площадью от 50 тыс. кв. м составила 14% от общего объема сделок, сократившись на 12 п. п. год к году. **В 2026 г. ожидается дальнейшее сокращение среднего размера сделок.**



ЦБ РФ
МФК Слава
Площадь: **112 тыс. кв. м**



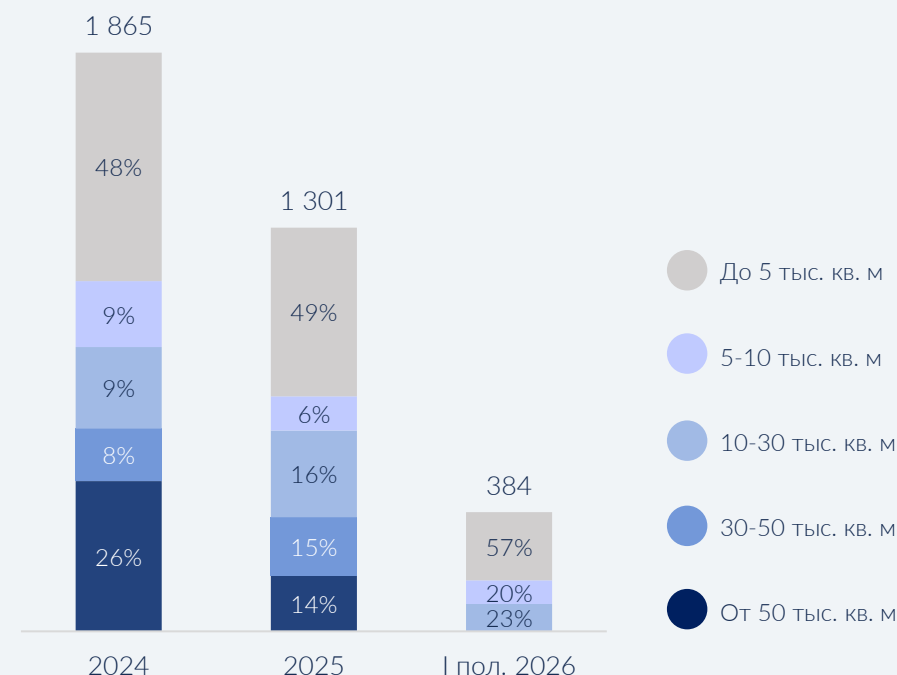
Центральный университет
МФК Центральный Телеграф
Площадь: **55 тыс. кв. м**



Конфиденциально
STONE Ходынка
Площадь: **8 тыс. кв. м**

Структура сделок,

% от общего объема сделок аренды и купли-продажи, без учета сделок в сервисных офисах и субаренды



Ключевые выводы

Совокупный объем штаб-квартир и объектов под собственное исп./BTS, заявленных к вводу в 2027-2031 гг., составляет **972 тыс. кв. м.**

Лишь 45% от заявленного объема приходится на новые штаб-квартиры – остальные 55% являются объектами, строящимися для размещения дочерних структур или расширения, но не являющиеся головными офисами компаний.

Основной объем построенных или законтрактованных штаб-квартир пришелся на 2024-2026 гг.

Значительная часть крупных компаний, заинтересованных в строительстве или приобретении/аренде офиса крупного объема, уже реализовали свой запрос. На фоне замедления роста экономики некоторые компании также выбирают выжидательную стратегию.

В перспективе ближайших 2-3 лет повторение подобных объемов маловероятно.

Компании, заинтересованные в офисных помещениях крупного объема, **могут столкнуться с трудностями поиска.** На рынке практически отсутствуют качественные готовые предложения под штаб-квартиры.

В результате, **пользователи вынуждены входить в проекты на стадии строительства.**

При этом **объем крупного предложения в строящихся объектах также ограничен.** Розничная продажа остается единственной экономически выгодной стратегией на этапе финансового моделирования.



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



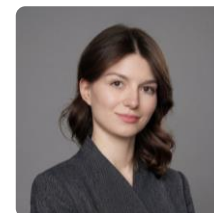
Дмитрий Жидков
Партнёр
Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



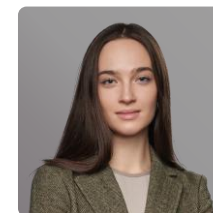
Дмитрий Антонов
Партнёр,
Руководитель отдела
продаж и приобретений
Dmitry.Antonov@ricci.ru



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



Мария Ржевцева
Старший аналитик
Maria.Rzhevtseva@ricci.ru



Екатерина Ясько
Аналитик
Ekaterina.Yasko@ricci.ru