



[Общие тенденции](#)

[Новое строительство](#)

[Спрос](#)

[Аренда](#)

[Ставки аренды и вакансии](#)

[Продажа](#)

ricci

Обзор рынка офисной недвижимости

Итоги I полугодия 2025 г.

Общие показатели

I полугодие 2025

Спрос

631,8 тыс. кв. м

Общий объем спроса

356,7 тыс. кв. м

Объем сделок аренды

5 470 рабочих мест

36,8 тыс. кв. м
Спрос в сегменте сервисных офисов

275,1 тыс. кв. м

Объем сделок купли-продажи

Ставки

Вакансия

47 500 руб./кв. м/год

Ставка в классе А с высококачественной отделкой в деловых районах¹

41 000 руб./раб. место/мес.

Ставка аренды в сервисных офисах¹

3,2%

Уровень вакансии²

5,2%

Уровень вакансии в сервисных офисах²

Новое строительство

27,7 тыс. кв. м

Объем ввода
Заявленный объем ввода: 1,17 млн кв. м
Прогноз по итогам года: 500-700 тыс. кв. м

177 тыс. кв. м

Нового строительства доступно в аренду³

198 тыс. кв. м

Нового строительства доступно для приобретения³

485 тыс. руб./кв. м

Цена продажи нового строительства⁴

1. Ставки аренды указаны без учета ОПЕХ и НДС

2. Без учета «серой» вакансии

3. Объем предложения в введенных и заявленных к вводу в эксплуатацию объектах в 2025 г.

4. Цена продажи указана без учета НДС

Новое строительство

7

В первой половине 2025 г. в Москве было введено в эксплуатацию 27,7 тыс. кв. м офисных площадей. В их числе особняк на улице Гончарной, д. 20/1, стр. 2, общей площадью 5,9 тыс. кв. м, построенный под собственное использование, а также деловой квартал «ЮПорт» площадью 12,4 тыс. кв. м и бизнес-центр «Ferrum» площадью 9,4 тыс. кв. м реализуемые в аренду.

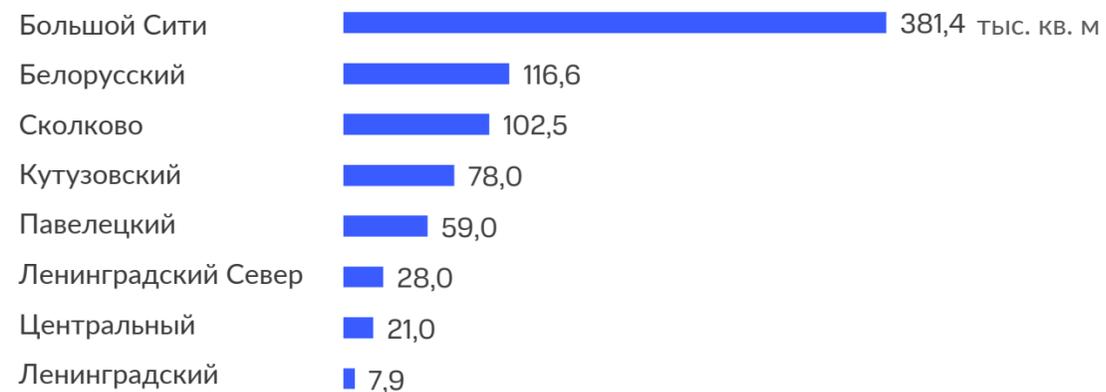
Отметим, что из всех введенных площадей на конец II квартала для аренды доступны только БЦ «Ferrum» и несколько зданий квартала «ЮПорт» общей площадью 14,9 тыс. кв. м.

Несмотря на незначительные объемы ввода в I полугодии, наш прогноз на конец года составляет 500–700 тыс. кв. м, с учетом традиционного переноса сроков ввода в эксплуатацию. Это соответствует 43–60% от анонсированного объема в 1,16 млн кв. м.

Только 15% (186,3 тыс. кв. м) от заявленного объема реализуется в аренду. При этом большая часть предлагаемых в аренду площадей остается доступной до ввода в эксплуатацию. Более половины – 53% (620,2 тыс. кв. м), от объема нового ввода 2025 г. строится на продажу. На конец июня на рынке экспонировалось не более 32% от данного объема.

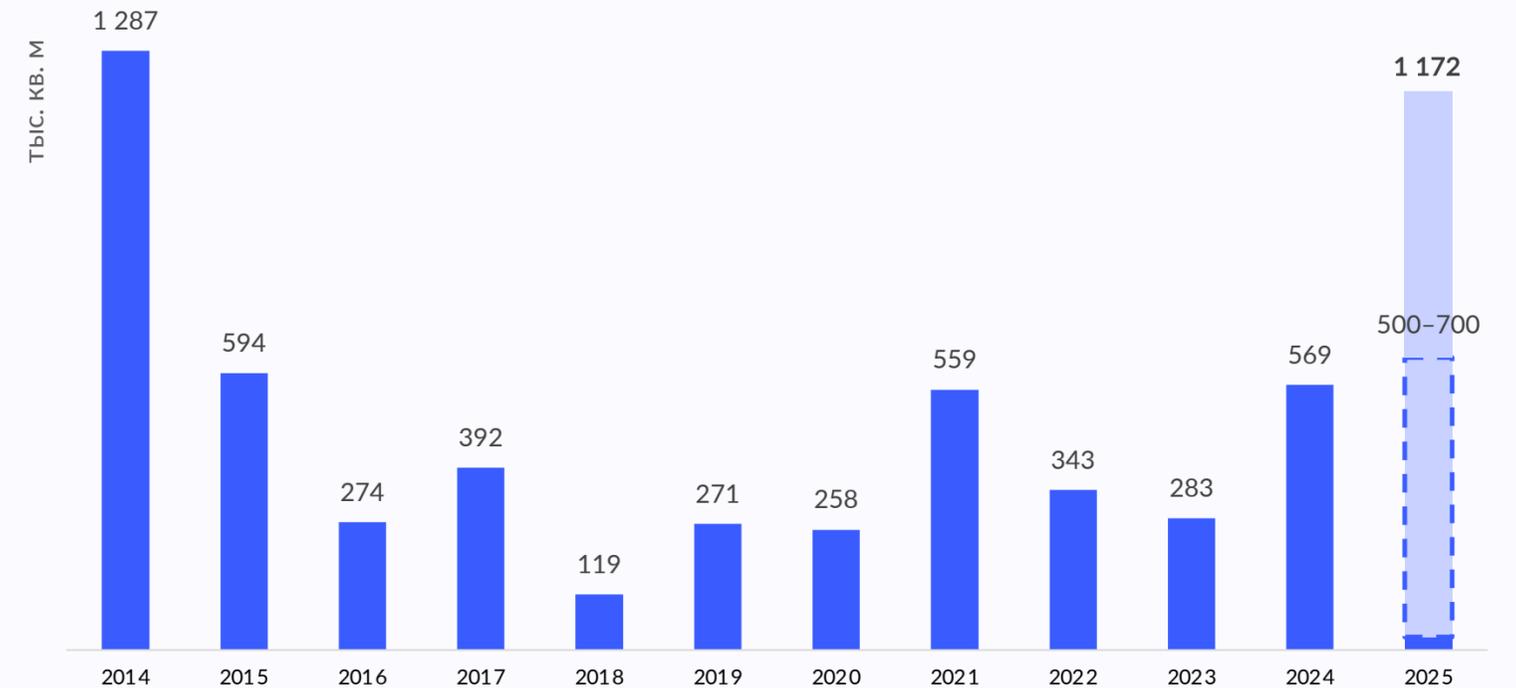
7

Заявленный объем ввода до конца 2025 г. по деловым районам



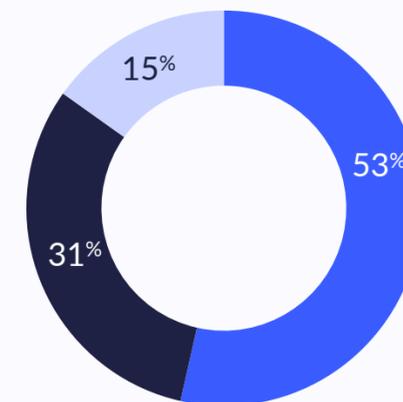
Динамика прироста нового предложения офисных площадей, I полугодие

■ Новое предложение ■ Прогноз

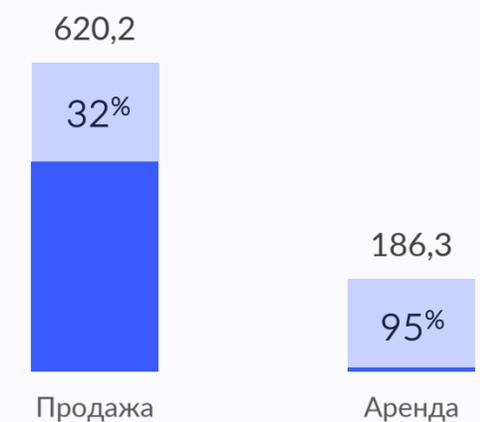


Структура нового ввода по типу реализации

■ Продажа
■ Под собств. использование
■ Аренда



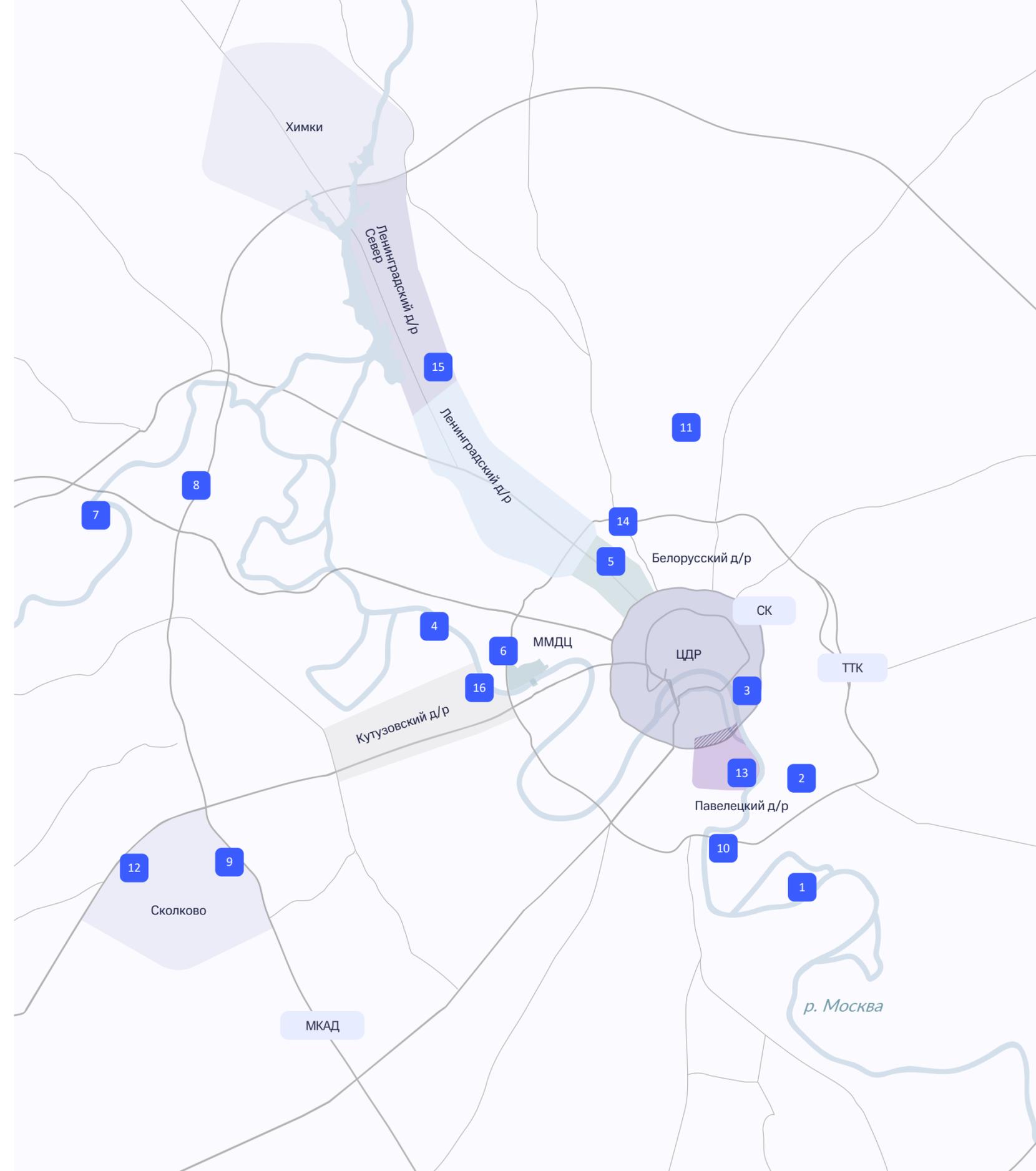
Доступное предложение от объема нового ввода, тыс. кв. м



Новое строительство

Крупные объекты с датой ввода в 2025 г.

#	Объект	Статус	Категория	Офисная площадь, кв. м	Тип реализации
1	ЮПорт	Введен	B+	12 374	Аренда
2	Ferrum	Введен	B	9 400	Аренда
3	Ул. Гончарная д.20/1 с2	Введен	B+	5 893	Строительство под собств. исп.
4	Штаб-квартира «Роскосмос»		A	200 000	Строительство под собств. исп.
5	SLAVA (4-я оч.)		A	112 010	Продажа
6	iCity (башня Space)		A	91 397	Продажа
7	СберСити Рублёво-Архангельское А22-А24		A	69 203	Строительство под собств. исп.
8	Rublevo Business Park (башни А, В)		A	60 257	Продажа
9	Деловой квартал «Сколково Парк» (к3-к6)		A	56 138	Аренда
10	Технопарк ЗИЛ (комплекс А)		A	54 811	Аренда
11	Медиацентр НТВ		A	50 000	Строительство под собств. исп.
12	ИЦ «Сколково» Лофт-квартал		A	46 369	Продажа
13	TALLER		A	36 000	Продажа
14	STONE Towers (Tower D)		A	33 000	Продажа
15	Nevsky Plaza		B+	28 000	Продажа
16	PORTA		A	27 127	Продажа



Спрос

↗

Во II квартале 2025 г. продолжилась тенденция охлаждения рынка, начавшаяся после пика деловой активности 2024 г. Объем сделок по итогам II квартала 2025 г. сократился на 11% относительно II квартала 2024 г. А также впервые за десять лет зафиксирована отрицательная динамика по сравнению с I кварталом — снижение составило 8%. Таким образом, общий объем спроса за первые шесть месяцев 2025 г. сократился на 7% и составил 632 тыс. кв. м.

↗

При этом стоит отметить, что относительно умеренное снижение показателя за полугодие во многом обусловлено переносом технического закрытия нескольких крупных сделок прошлого года на I квартал 2025 г. В частности, приобретение зданий Центрального телеграфа (71,6 тыс. кв. м) и АFI2В (50,2 тыс. кв. м), что смягчило эффект спада на фоне общей тенденции к снижению активности.

↗

Замедление деловой активности в первую очередь обусловлено отложенным эффектом жесткой денежно-кредитной политики. Несмотря на начавшееся снижение ключевой ставки, текущий уровень продолжает сдерживать инвестиционную и деловую активность. В условиях экономической неопределенности компании пересматривают планы по развитию и, следовательно, расширению своих офисов. Мы прогнозируем умеренное охлаждение рынка до тех пор, пока не произойдут значимые структурные изменения в экономике, способные стимулировать восстановление деловой активности.

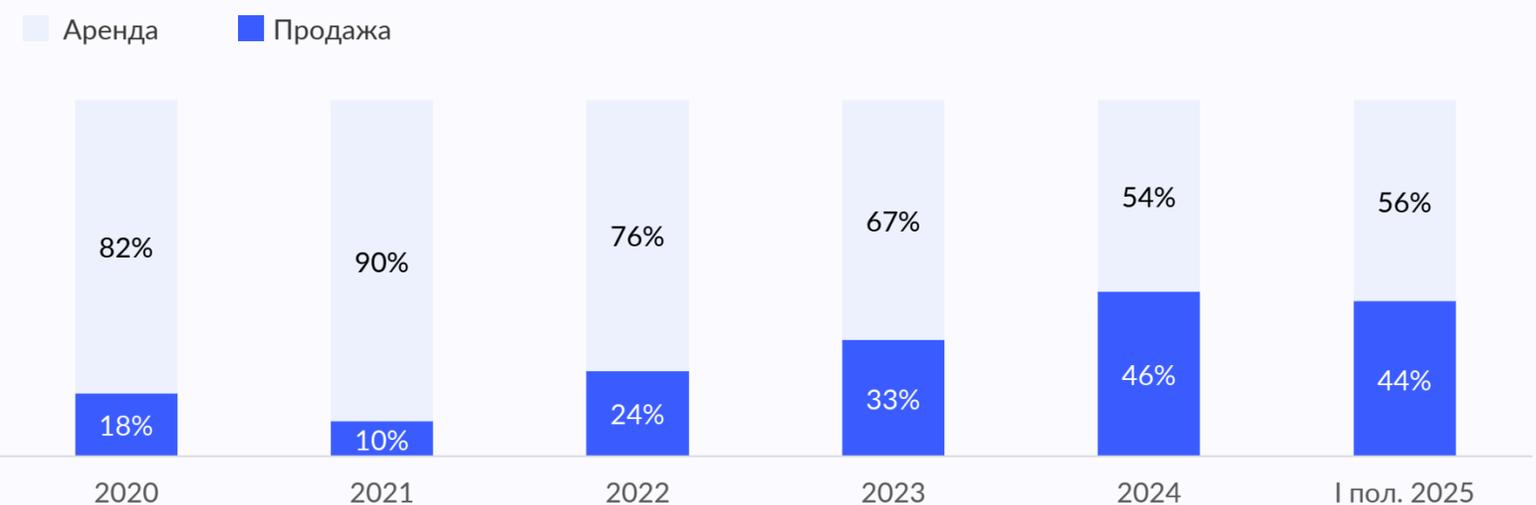
↗

Кардинальных изменений в соотношении сделок аренды и купли-продажи в структуре общего спроса по итогам полугодия не произошло: доля аренды составила 56%, купли-продажи — 44%. К концу года соотношение сохранится на примерно равновесном уровне с отклонением от паритета в $\pm 10\%$.

Динамика объема новых сделок



Структура спроса по типу сделки



Структура спроса по профилю компаний

19%

Банки/Финансы

14%

Строительство

11%

Торговля

11%

E-commerce

10%

Газ/Нефть/
Энергетика

Аренда

↗

По итогам I полугодия 2025 г. общий объём арендных сделок составил 357 тыс. кв. м, что на 30% меньше, чем в аналогичном периоде 2024 г. Показатель сопоставим с результатами первой половины 2023 г., однако динамика рынка существенно отличается. Если в 2023–2024 гг. наблюдался устойчивый рост, то в 2025 году рынок перешёл в фазу охлаждения.

Это, в том числе, обусловлено отсутствием традиционных для арендного спроса факторов. Таких как потребность корпоративного сектора в расширении площадей, потенциальная экономия или возможность улучшения качества офиса в рамках сопоставимого бюджета.

↗

Спрос на помещения в состоянии shell&core остается низким – 10% от объема сделок аренды по итогам I полугодия. При этом большая часть этого показателя сформирована крупными сделками аренды: 10 тыс. кв. м в БЦ «Неополис» компанией Хеликс, 4,5 тыс. кв. м в БЦ «Dubinin Sky» компанией Pridex Spaces под реализацию сервисного офиса, 4,3 тыс. кв. м в деловом квартале «Сколково Парк» компанией 12 Storeez и др.

Низкий интерес арендаторов обусловлен высокой стоимостью отделки, эквивалентной арендной плате за 3–5 лет. Некоторые арендодатели принимают на себя обязательства по выполнению отделочных работ под клиента с увеличением арендных платежей.

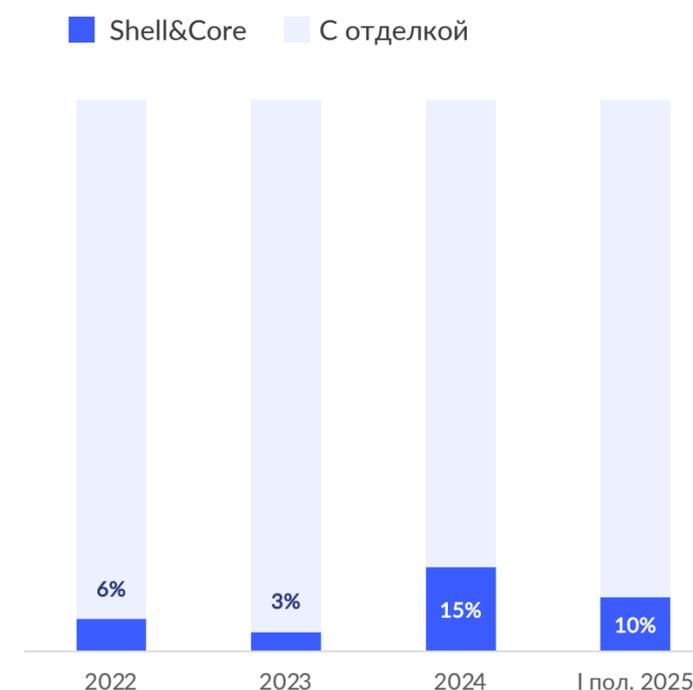
↗

Крупные сделки предыдущих периодов по аренде и приобретению офисных площадей под собственное размещение стимулируют спрос со стороны текущих резидентов этих зданий, вынуждая их переезжать. Например: «Дукат Плейс II», «Искра Парк», «Домников», «Росбанк Плаза» и «Московский шёлк». Однако ожидаемое влияние на рынок останется ограниченным, поскольку переезд компаний растянется на 2025–2027 гг. в связи с разными сроками окончания арендных соглашений.

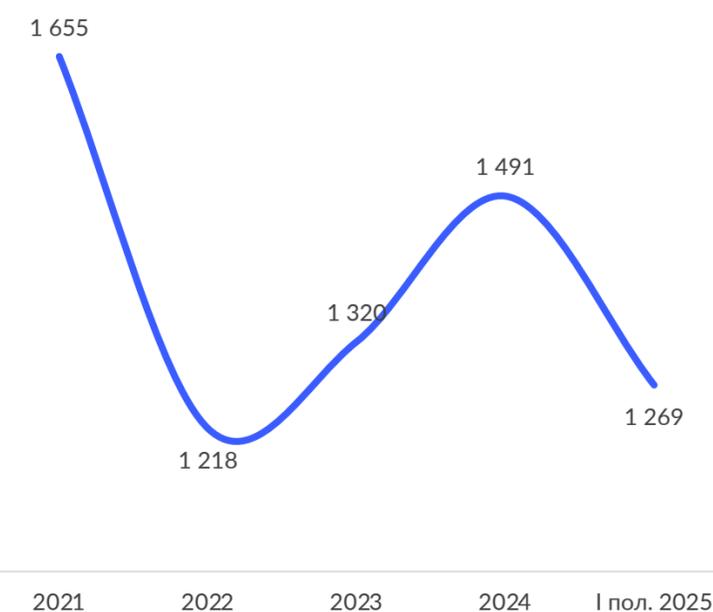
Динамика объема сделок аренды



Объем сделок аренды в shell&core



Средний размер сделки, кв. м



Ставки и вакансии

47 500 руб./кв. м/год

Ставка в классе А с современной высококачественной отделкой в деловых районах

3,2%

Доля вакантных площадей

Ставки аренды общего объема предложения, руб./кв. м/год¹



Вакансия²



По сравнению с 2024 г. темпы роста средневзвешенных ставок аренды замедлились. На конец II квартала 2025 г. средняя ставка (совокупно по всем классам) выросла на 1,5% с начала года и достигла уровня 26 400 руб./кв. м./год. При этом наблюдается незначительный, но заметный рост дельты между ставками экспонирования и закрытия.

По состоянию на конец I полугодия 2025 г. доля свободных площадей в бизнес-центрах столицы снизилась до 3,2%, обновив локальный минимум. Однако темпы поглощения продолжают замедляться: с начала года показатель сократился на 0,4 п. п. Учитывая ограниченный объём строительства новых объектов реализуемых через аренду, на рынке сохраняется дефицит качественных офисных площадей, что создаёт базу для дальнейшего умеренного роста арендных ставок, несмотря на снижение деловой активности.

1. Ставки аренды указаны без учета ОПЕХ и НДС
2. Без учета «серой» вакансии

Продажа



По итогам I полугодия 2025 г. объем сделок купли-продажи составил 275 тыс. кв. м, что на 57% выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. При этом 61% общего объема было представлено тремя крупными сделками:

- Центральный Телеграф – Т-Банк (71,6 тыс. кв. м);
- АFI2B – Лукойл (50,2 тыс. кв. м);
- Легион I – Wildberries&Russ (46,7 тыс. кв. м).

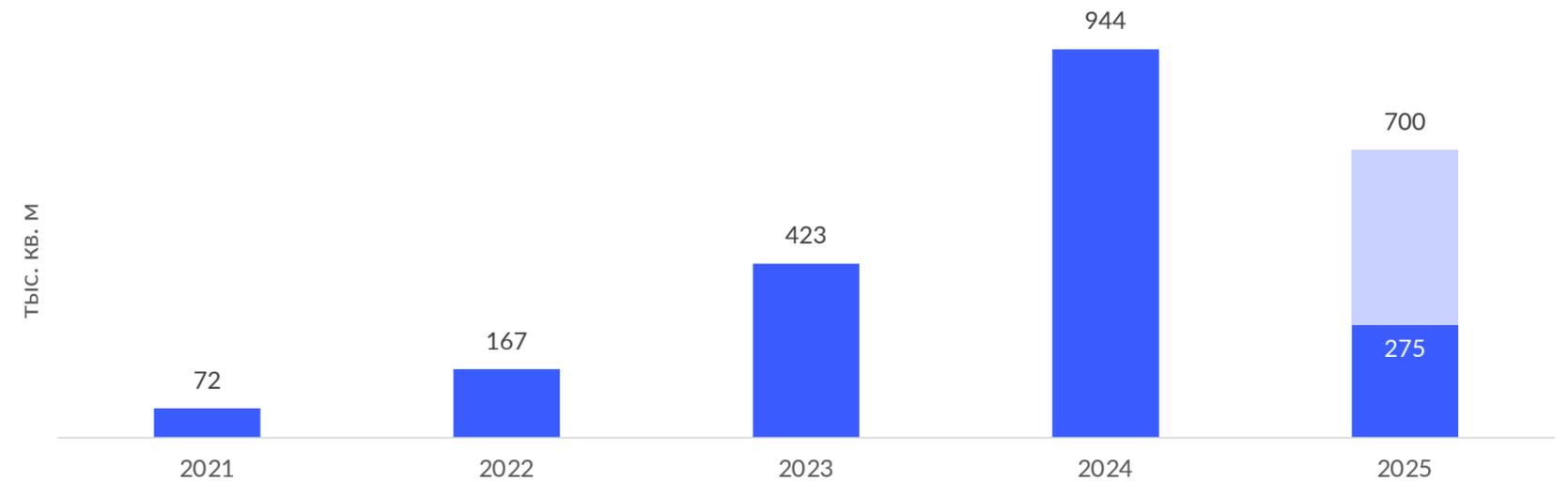
Завершение юридических аспектов двух наиболее крупных сделок в I кв. 2025 г., несмотря на их фактическое завершение в 2024 г., способствовало поддержанию показателя на высоком уровне несмотря на общее снижение активности на рынке.



Объем транзакций купли-продажи до конца года сохранится на высоком уровне. Однако если ранее спрос был представлен преимущественно конечными пользователями, то в 2025 г. он приобретает более выраженный инвестиционный и спекулятивный характер. Так, большая часть сделок площадью от 5 тыс. кв. м приходится на нерыночные дистресс-активы или объекты с банкротных торгов.

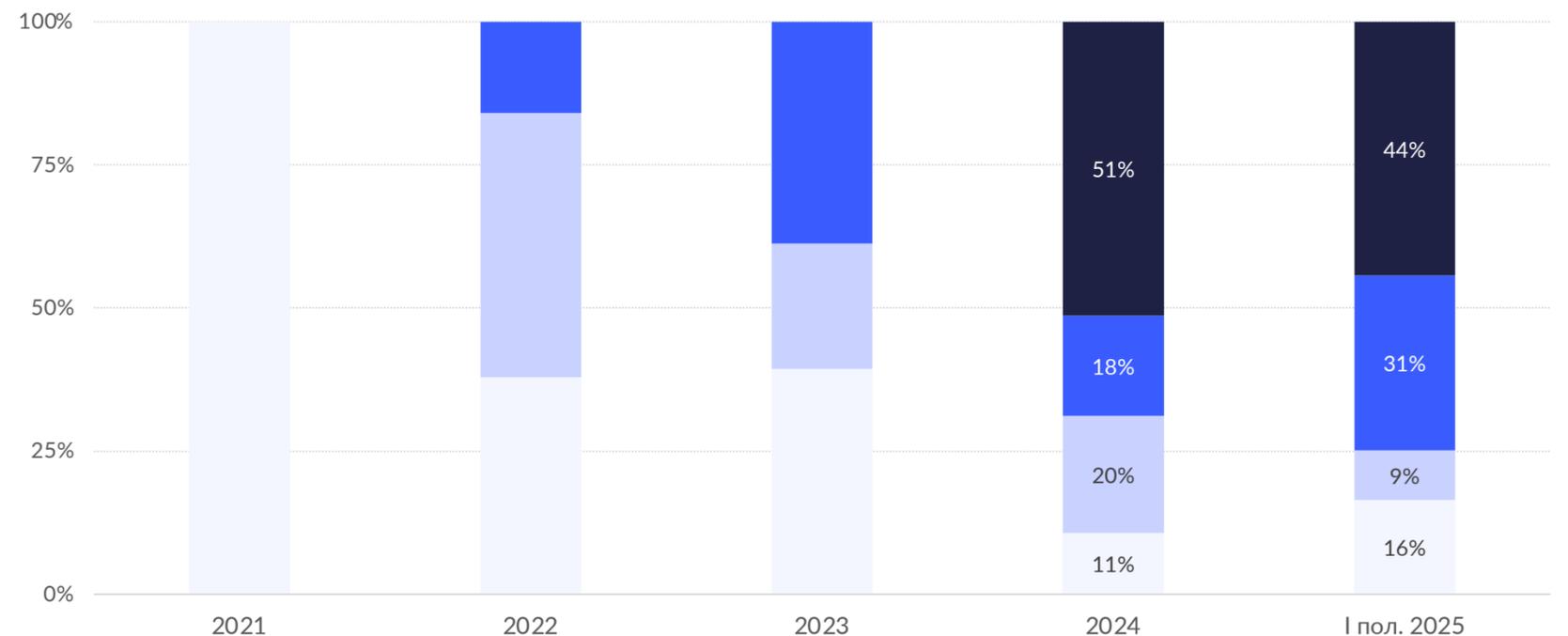
Динамика объема новых сделок купли-продажи

■ Продажа ■ Прогноз



Структура новых сделок купли-продажи

■ <5 тыс. кв. м ■ 5-20 тыс. кв. м ■ 20-50 тыс. кв. м ■ >50 тыс. кв. м



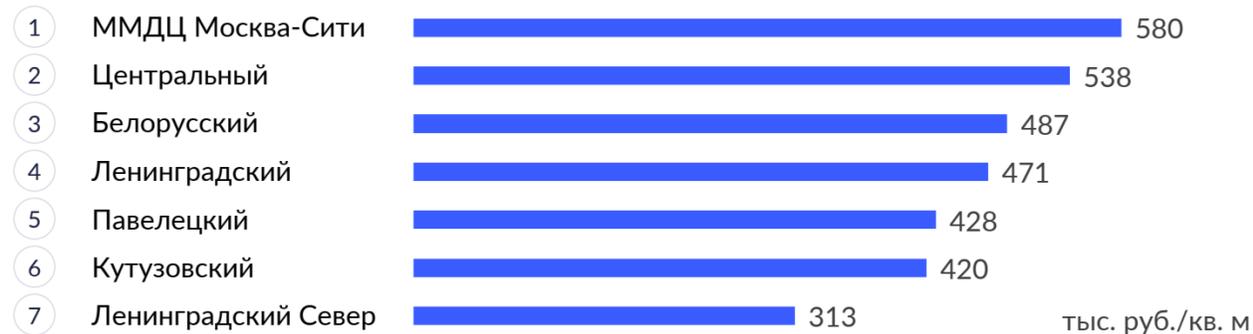
Цены продаж



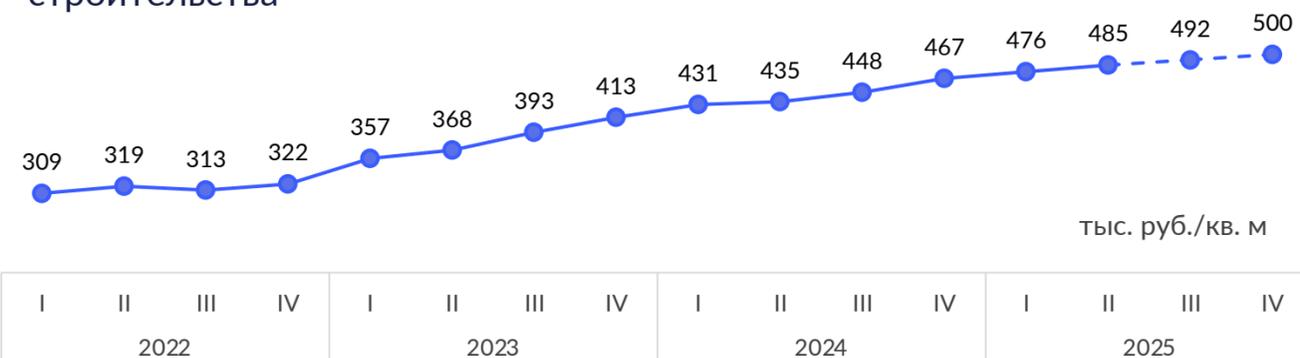
Средневзвешенная цена экспонирования новых объектов с начала года выросла на 3,9% (+11% за год). Тем не менее, темпы роста цен демонстрируют заметное снижение по сравнению с предыдущим годом. В условиях сокращения активности мы наблюдаем, что вышеобозначенный рост цен продаж отстает от роста себестоимости строительства.



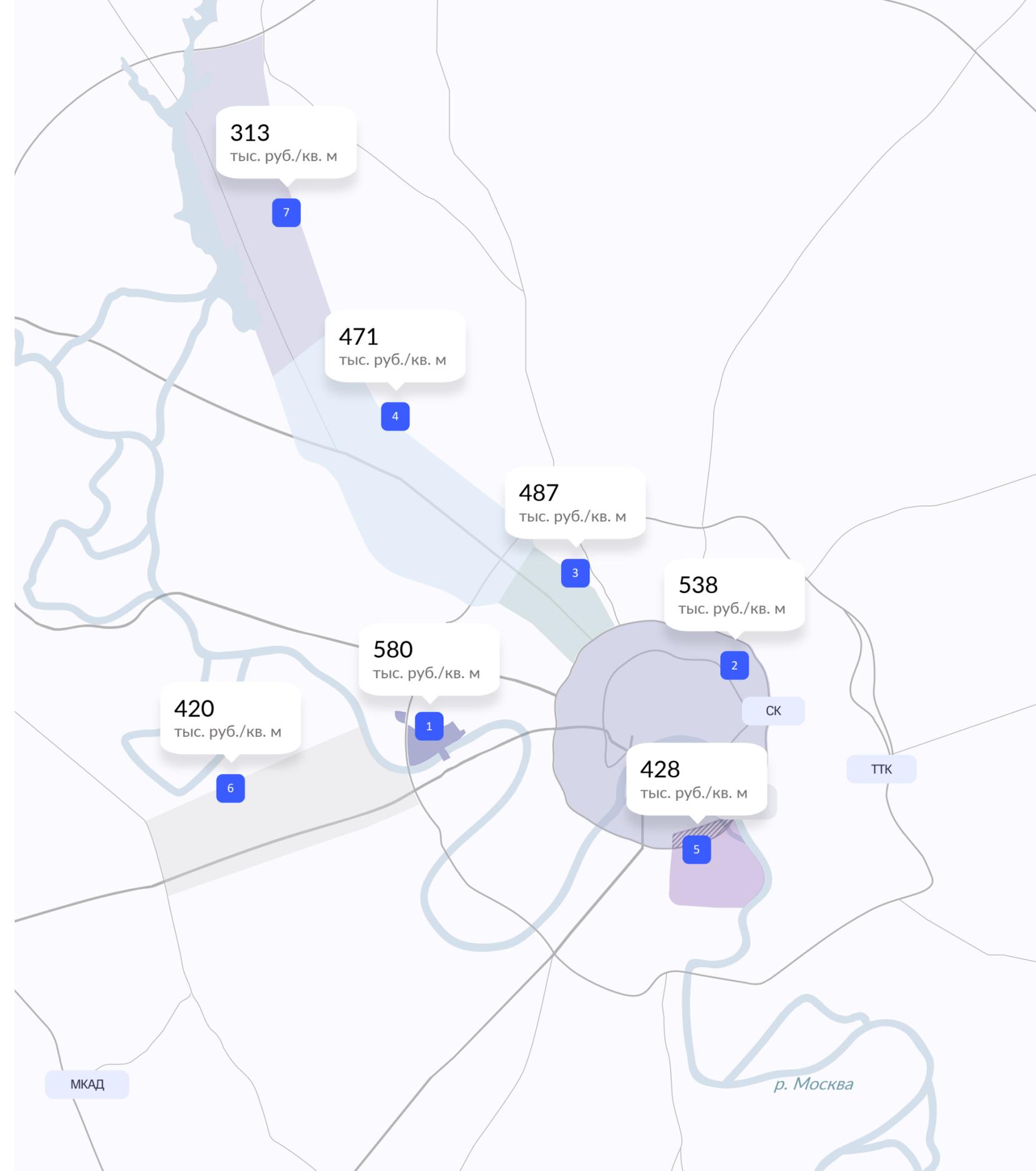
Средневзвешенные цены продаж нового строительства 2025–2028 гг.



Динамика цен продаж нового строительства¹



1. Цены продаж указаны без учета НДС



Крупные сделки аренды | I полугодие 2025



Орбион

Компания: М.Видео
Площадь: 12 500 кв. м
Класс «А»



Неополис

Компания: Хеликс
Площадь: 10 000 кв. м
Класс «А»



Милютинский пер, 12

Компания: Синара
Площадь: 9 401 кв. м
Класс «А»



РТС Чертановская

Компания: Wildberries&Russ
Площадь: 9 000 кв. м
Класс «В+»



Space 1 Балчуг

Компания: Sminex
Площадь: 7 100 кв. м
Класс «А»

Крупные сделки купли-продажи | I полугодие 2025



Центральный Телеграф

Компания: Т-Банк
Площадь: 71 562 кв. м
Класс «А»



AFI2B

Компания: Лукойл
Площадь: 50 200 кв. м
Класс «А»



Легион I

Компания: Wildberries&Russ
Площадь: 46 719 кв. м
Класс «А»



Новочеремушкинская, 65

Компания: СЭА Недвижимость
Площадь: 37 430 кв. м
Класс «В+»



Большой Кисельный пер., 17/15c1

Компания: West Wind Group
Площадь: 6 614 кв. м
Класс «В»



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.



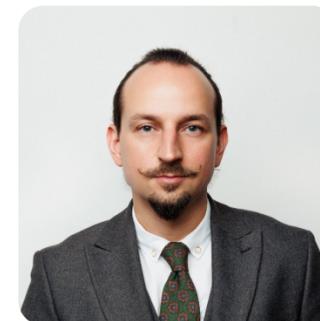
Все данные в отчете собраны компанией Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания Ricci не несет какой-либо ответственности 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.



Алексей Богданов
Старший партнер
Alexey.Bogdanov@ricci.ru



Дмитрий Жидков
Партнер
Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



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



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