

ricci

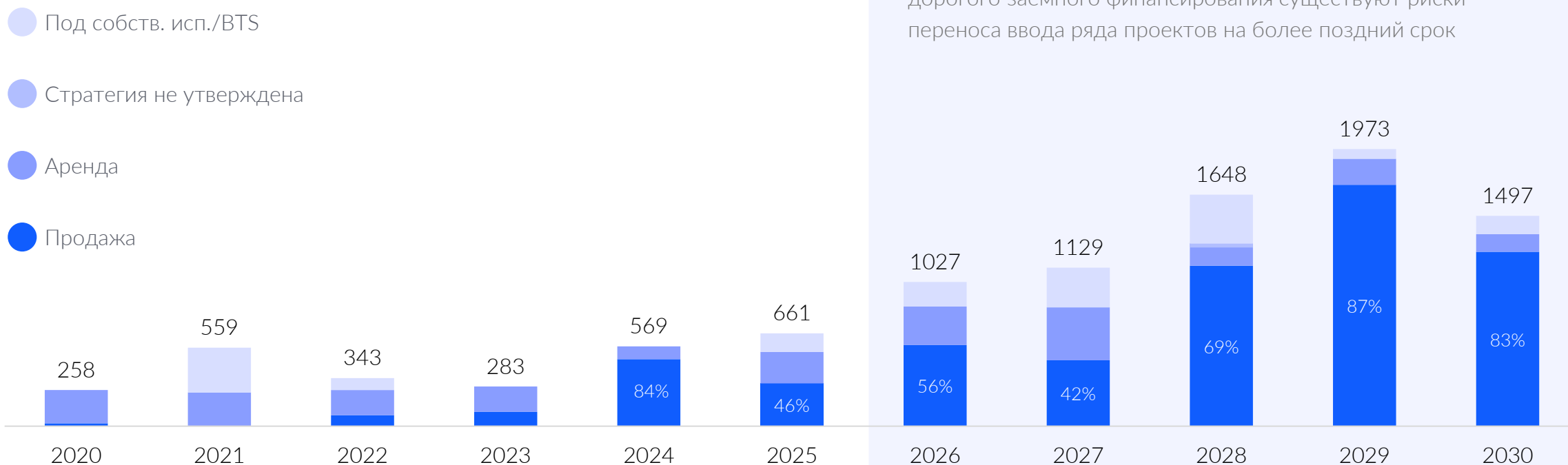
Обзор рынка розничных продаж офисов

Апрель 2026 г.



Структура нового строительства по типу реализации

Прогнозируемый среднегодовой объем ввода в 2026-2030 гг., реализуемый на продажу, может вырасти в 5 раз по сравнению с 2020-2025 гг.



К 2030 году заявлено строительство **7,3 млн кв. м** офисов

В условиях роста стоимости строительства, а также дорогого заемного финансирования существуют риски переноса ввода ряда проектов на более поздний срок

Конъюнктура офисного рынка меняется

Девелоперы продолжают активно выводить новые офисные проекты на рынок – по заявленным срокам **объем нового строительства к 2030 году может составить 7,3 млн кв. м офисов**, что представлено 226 зданиями.

Без учета штаб-квартир в собственности, которые строятся под конкретного пользователя и останутся не доступными для открытого рынка, маркетируемый объем офисных площадей составляет 6,3 млн кв. м. Примечательно, что **ключевой стратегией реализации остается продажа офисов блоками или этажами** – совокупный объем таких помещений составляет **2,8 млн кв. м офисов** или 45% от общего маркетируемого показателя.

В условиях сохраняющегося дорогого заемного финансирования и роста себестоимости строительства и отделки, все больше девелоперов реализуют офисы на продажу, в то время как строительство объектов под аренду остается умеренным – доля таких площадей в маркетируемом объеме, заявленном к вводу в 2026-2030 гг., составляет 17%, что **на 26 п.п. ниже** по сравнению с аналогичным показателем за 2020-2025 гг.

Строительство офисов на продажу, в особенности блоками или этажами, позволяет обеспечить наиболее быстрый возврат инвестиций, что в условиях нынешней рыночной конъюнктуры является **экономически выгодной стратегией реализации** для девелоперов. Для конечных пользователей приобретение офисного помещения в строящихся бизнес-центрах также позволяет избежать колебания арендного рынка, в том числе волатильность запрашиваемых ставок. Кроме того, для частных инвесторов приобретение таких лотов является более доходной альтернативой вложений по сравнению с жилой недвижимостью – по-прежнему сохраняется инвестиционный потенциал офисов, в особенности в востребованных локациях с устойчивым арендным спросом.

7,3 млн кв. м офисов

Совокупный объем нового строительства, заявленный к вводу в 2026-2030 гг.

С учетом уже введенных **115 тыс. кв. м офисов**

	Продажа	Аренда
Маркетируются целиком	1 860 416 26% (67 шт. объектов)	155 776 2% (5 шт. объектов)
Маркетируются блоками / этажами	2 816 078 39% (95 шт. объектов)	801 657 11% (25 шт. объектов)
Объем, строящийся под штаб-квартиры	1,0 млн кв. м офисов или 14% строятся под собственное использование и не выйдут в открытый рынок	
Проекты, по которым не утверждена стратегия реализации *	634 тыс. кв. м офисов или 8%, большинство из которых будут реализованы в 2029-2030 гг.	

Совокупный объем офисов в розницу продолжит расти

По срокам, заявленным девелоперами, к 2030 году **1,9 млн кв. м** может быть реализовано **на продажу целиком** под конкретного пользователя.

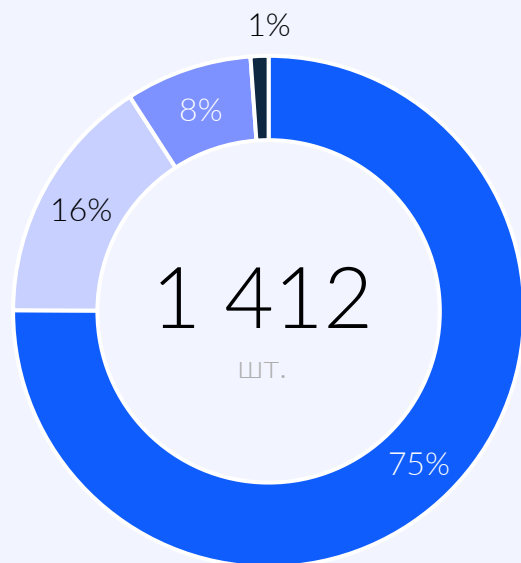
При этом **количество покупателей**, готовых приобрести офисное здание целиком, **ограничено** и представлено единичными госкорпорациями или крупными финансовыми или IT-компаниями.

Жесткие условия проектного финансирования и ограниченный спрос являются отягощающим фактором при реализации бизнес-центра.

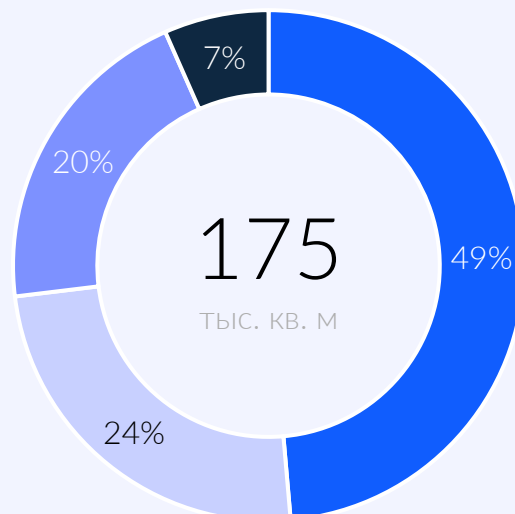
При отсутствии конкретного покупателя по **70%** от общего объема офисов, маркетируемых на продажу целиком, **стратегия реализации может быть пересмотрена**. Данный объем может выйти в рынок на продажу блоками или этажами.

Структура спроса: розничные продажи офисов в строящихся БЦ

По кол-ву сделок,
% от общего кол-ва розничных сделок



По метражу,
% от общего объема розничных сделок



● 0 - 150 кв. м ● 150 - 250 кв. м ● 250 - 500 кв. м ● 500 - 1 000 кв. м

К концу 2025 года объем розничных продаж офисов в строящихся бизнес-центрах составил **175 тыс. кв. м**, что составляет **24% от общего объема сделок купли-продажи** по итогам года.

Наибольший спрос сохранялся на офисные помещения **до 150 кв. м**. На такие сделки приходится **75%** от общего количества розничных сделок до 1 тыс. кв. м в проектах, находящихся на этапе строительства или проектирования.

По итогам 2025 года средневзвешенная цена по таким сделкам составила **456 тыс. руб. / кв. м** с учетом НДС.

Приобретение офисов мелкими блоками рассматривается инвесторами как **прямая альтернатива вложениям в жилой сегмент**. В условиях жесткой денежно-кредитной политики помещения до 150 кв. м **остаются наиболее ликвидными** и обеспечивают **низкий порог входа** преимущественно без необходимости привлечения заемного финансирования.

Ключевые выводы

К 2030 году в Москве может быть введено 7,3 млн кв. м офисов, из которых 39% представлено на продажу мелкими блоками. Сегмент может столкнуться с **перенасыщением рынка офисами в розницу**.

В условиях стабилизации деловой активности большинство строящихся объектов будут вводиться в эксплуатацию с нереализованным объемом площадей, что может сформировать **дисбаланс избыточного предложения** на рынке.

01

Несмотря на сдержанный спрос после пиковых значений предыдущих лет, со стороны покупателей **сохраняется интерес на приобретение офисных помещений в розницу**, в особенности в качестве инвестиций.

Наиболее востребованными остаются **высококачественные проекты в перспективных локациях**, таких как Большая Сити, с маркируемыми лотами до 150 кв. м.

02

Под влиянием дорогого заемного финансирования и роста стоимости строительства, со стороны девелоперов **продолжается строительство офисов на продажу**.

Количество новых объектов, реализуемых в аренду, сократилось – доля таких площадей в общем маркируемом объеме, заявленном к вводу в 2025-2030 гг., составляет **17%**, что **на 26 п.п. ниже** по сравнению с аналогичным показателем за 2020-2025 гг.

03



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



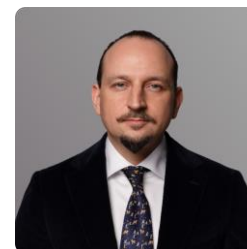
Дмитрий Жидков
Партнёр
Dmitry.Zhidkov@ricci.ru



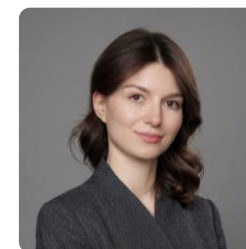
Дмитрий Антонов
Директор отдела
продаж и приобретений
Dmitry.Antonov@ricci.ru



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.Rzhevtsava@ricci.ru