



[Общие тенденции](#)

[Новое строительство](#)

[Спрос](#)

[Аренда](#)

[Ставки аренды и вакансии](#)

[Продажа](#)

ricci

Обзор рынка офисной недвижимости

Итоги 9 месяцев 2025 г.

Общие показатели | 9 месяцев 2025

Спрос

939,8 тыс. кв. м **-19%** год к году

Общий объем спроса

591,1 тыс. кв. м **-24%** год к году

Объем сделок аренды

6 098 рабочих мест **-52%** год к году

Спрос в сегменте сервисных офисов

348,6 тыс. кв. м **-8%** год к году

Объем сделок купли-продажи

Ставки

Вакансия

47 550 руб./кв. м/год **+7%** с начала года

Ставка в классе А с высококачественной отделкой в деловых районах¹

40 800 руб./раб. место/мес. **+3%** с начала года

Ставка аренды в сервисных офисах¹

3,1 % **-0,5 п.п.** с начала года

Уровень вакансии²

5,1 % **-0,3 п.п.** с начала года

Уровень вакансии в сервисных офисах²

Новое строительство

537 тыс. кв. м **+43%** год к году

Общий ввод в эксплуатацию

149 тыс. кв. м

Нового строительства в аренду³

209 тыс. кв. м

Нового строительства доступно для приобретения³

492 тыс. руб./кв. м **-5%** с начала года

Цена продажи нового строительства⁴

1. Ставки аренды указаны без учета ОРЕХ 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

По итогам 9 месяцев 2025 года объем ввода офисной недвижимости в Москве составил 537 тыс. кв. м, что на 43% выше аналогичного периода прошлого года (375 тыс. кв. м) и на 6% меньше итогового результата за весь 2024 год (569 тыс. кв. м).

Несмотря на значительный объем нового предложения, его ввод практически не повлиял на уровень вакансии. На конец сентября для аренды или приобретения было доступно не более 11% (59 тыс. кв. м) от общего объема введенных площадей, поскольку основной объем площадей был реализован до получения разрешения на ввод. В то же время на рынок выходит вторичное предложение от инвесторов, которые предлагают в аренду ранее приобретенные площади. Объем такого предложения пока незначителен, при этом значительная его часть предлагается в состоянии shell&core.

До конца года к вводу заявлено еще порядка 585 тыс. кв. м офисных площадей, что может увеличить годовой объем до 1,12 млн кв. м. Для приобретения доступно 209 тыс. кв. м, в то время как предложение на рынке аренды может возрасти до 149 тыс. кв. м. Несмотря на возможные переносы сроков, итоговый показатель достигнет рекордного уровня за последние 10 лет (~900 тыс. кв. м).

Общий объем ввода
9 мес. 2025



537 тыс. м²
↑ +43% vs 9 мес. 2024



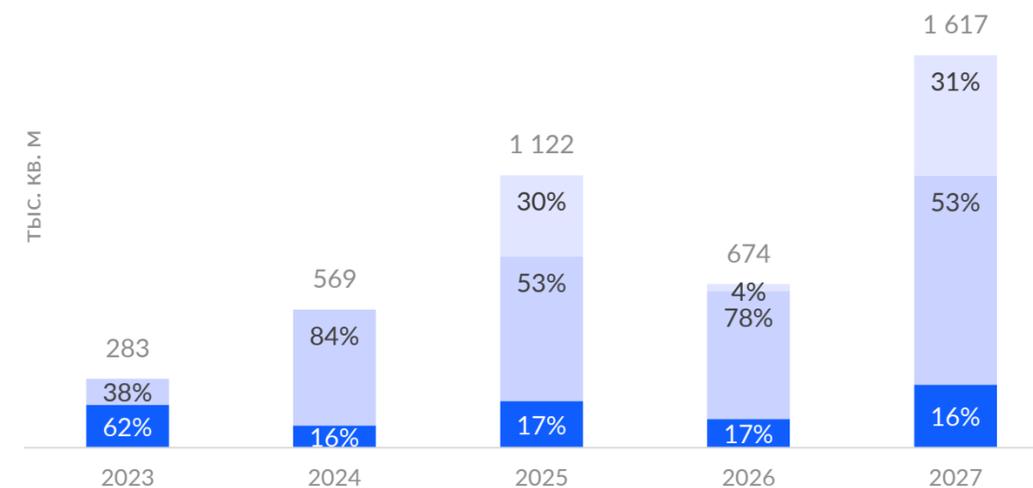
Доступно в аренду
и продажу
9 мес. 2025

59 тыс. м²
11% от нового ввода



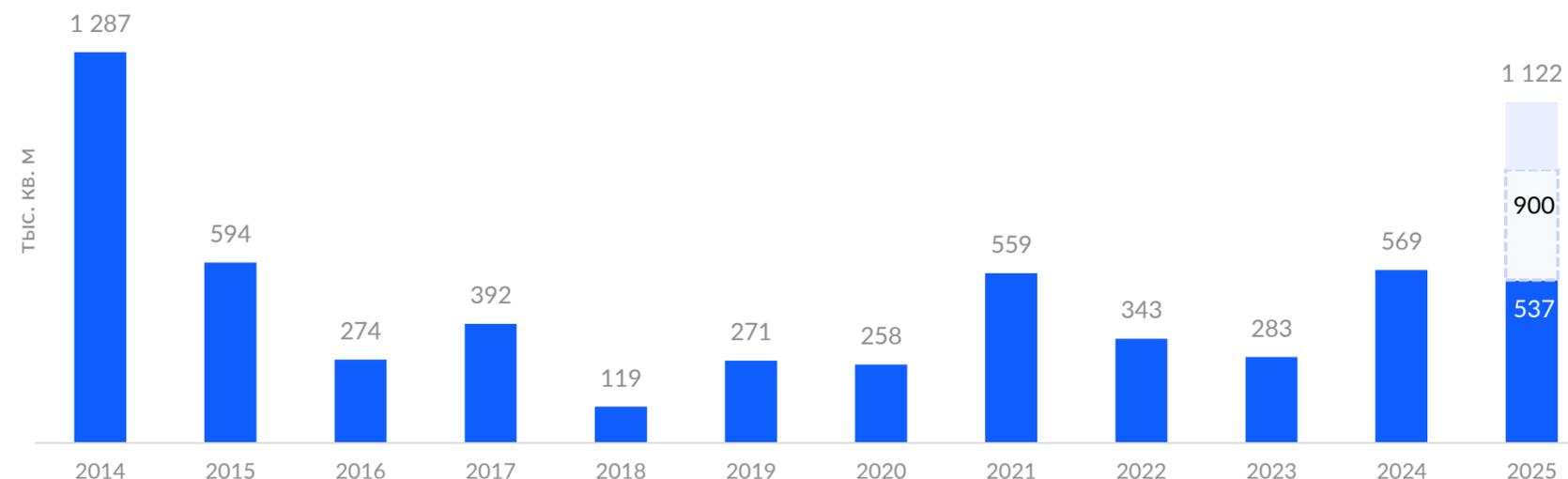
Структура нового строительства по типу реализации

● Аренда ● Продажа ● Под собств. исп./BTS



Динамика прироста нового предложения офисных площадей

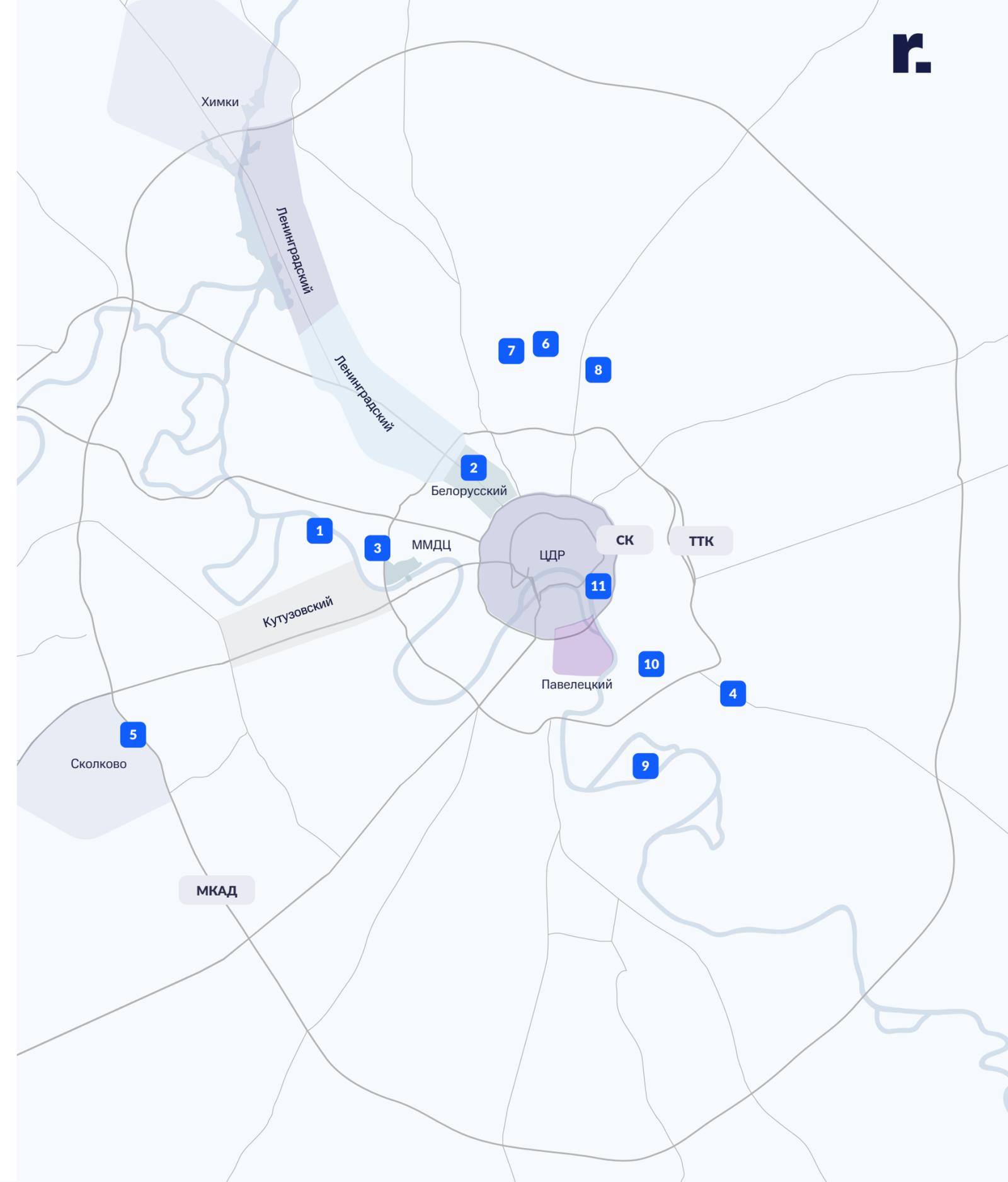
● Ввод в эксплуатацию ● Прогноз ● Анонсировано



Новое строительство

Офисные объекты введенные в 2025 г.

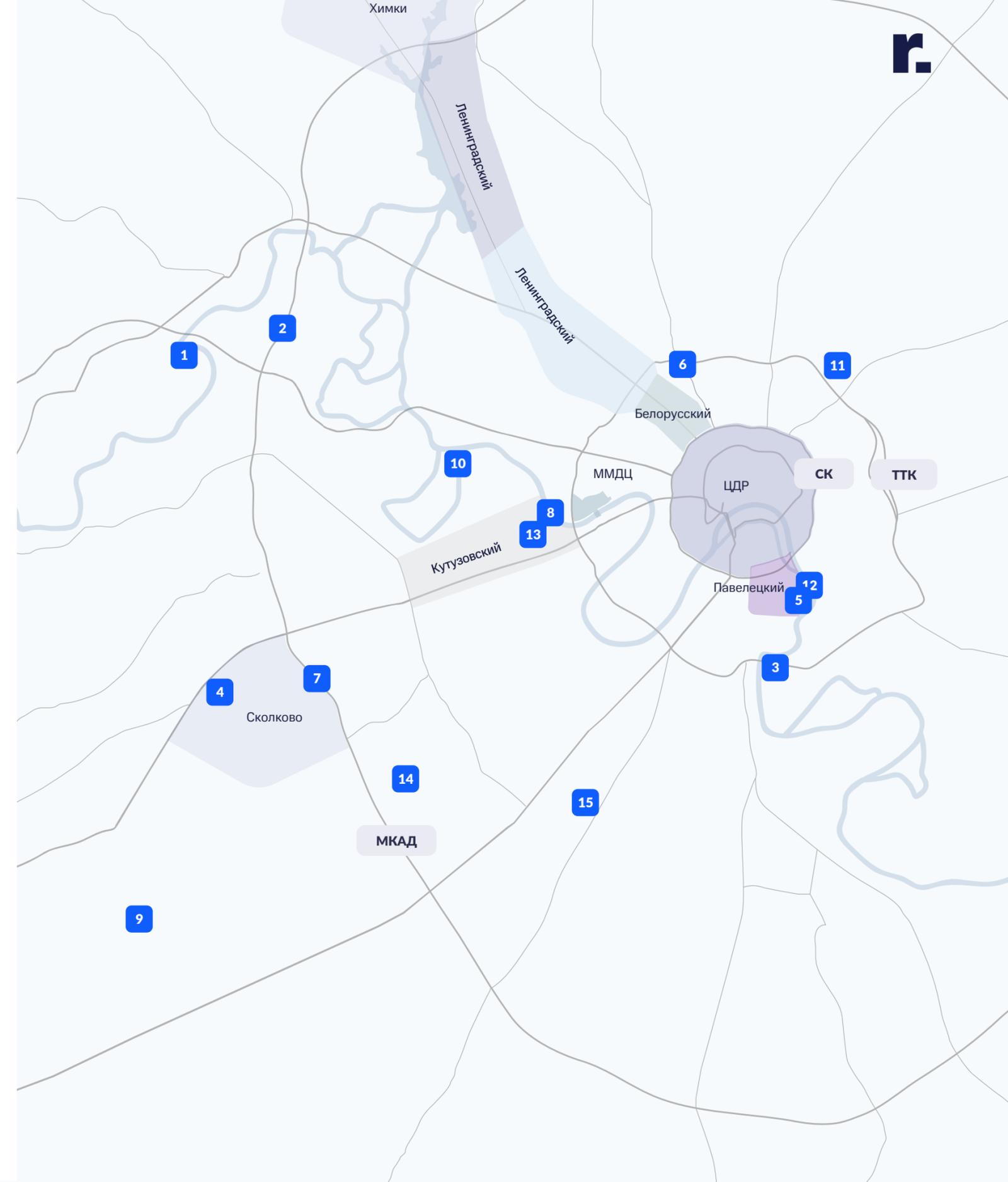
#	Объект	Класс	Офисная площадь, кв. м	Тип реализации
1	Национальный космический центр	A	~200 000	Под собств. исп./Аренда
2	SLAVA, 4-я очередь	A	112 010	Продажа
3	iCITY, Башня Space	A	91 397	Продажа
4	ОЭЗ «Технополис Москва»	B+	~30 000	Аренда
5	Сколково Парк, корпуса 3 и 4	A	27 300	Аренда
6	Медиацентр НТВ	A	~18 000	Под собств. исп./BTS
7	OSTANKINO BUSINESS PARK, здание 1	B+	17 100	Продажа
8	Серебряный фонтан	A	13 800	Под собств. исп./BTS
9	Деловой квартал ЮПорт	B+	12 400	Аренда
10	Ferrum	B	9 400	Аренда
11	Особняк на ул. Гончарная, д. 20/1, стр. 2	B+	5 900	Под собств. исп./BTS



Новое строительство

Крупные объекты заявленные к вводу в IV кв. 2025 г.

#	Объект	Класс	Офисная площадь, кв. м	Тип реализации
1	СберСити Рублёво-Архангельское A22-A24	A	69 203	Под собств. исп./BTS
2	Rublevo Business Park (Башки А, В)	A	60 257	Продажа
3	Технопарк ЗИЛ комплекс А1, А2	A	54 811	Аренда
4	Лофт-Квартал, ИЦ «Сколково» (к 1-4, 6-10)	A	46 369	Продажа
5	TALLER	A	36 000	Продажа
6	STONE Towers (Tower D)	A	33 000	Продажа
7	Деловой квартал «Сколково Парк» 5-6	A	28 881	Аренда
8	PORTA	A	27 127	Продажа
9	Бизнес-парк Переделкино (корпуса 1-4)	A	26 717	Продажа
10	МФК Мневники	B+	26 500	Под собств. исп./BTS
11	Деловой Дуэт	B+	23 671	Продажа/Аренда
12	OPUS	A	23 000	Продажа
13	Fili Centre	A	19 453	Продажа/Аренда
14	LAKES	A	18 951	Продажа
15	AFI Park «Воронцовский»	B+	13 002	Продажа



Спрос

По итогам I-III кв. 2025 года совокупный объем спроса на офисную недвижимость сократился на 19% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года и составил 940 тыс. кв. м.

Несмотря на то, что показатель сопоставим с уровнем 2023 года — вторым по объёму сделок в истории, — на протяжении 9 месяцев мы наблюдаем поступательное охлаждение рынка.

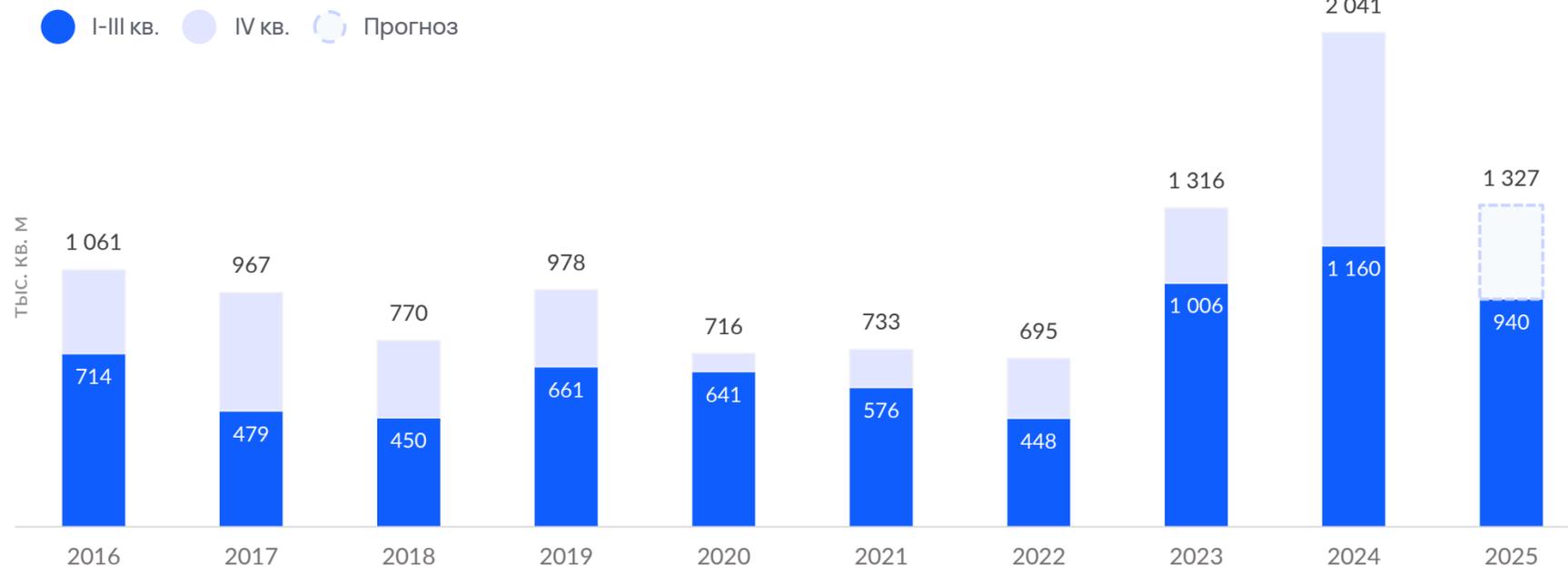
Если в прошлые годы рынок демонстрировал устойчивый поквартальный рост, то в 2025 году динамика приобрела отрицательный характер. Объем сделок во II кв. 2025 г. сократился на 6% по сравнению с I кв., в III кв. — дополнительно на 2%. Подобное последовательное снижение спроса с I по III квартал ранее наблюдалось в 2018 году.

Мы не прогнозируем снижения показателей в IV кв. по сравнению с III кв.; однако, с учетом высокой базы IV кв. 2024 г., на который пришлось до 43% годового объема, по итогам 2025 г., рынок, вероятно, завершит год с сокращением на 30-35%.

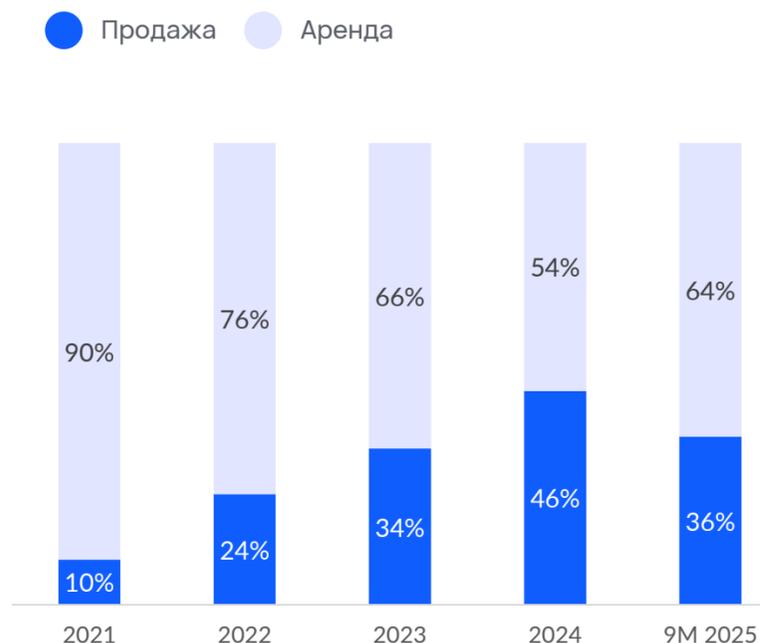
Главным фактором замедления рынка остается инерционный эффект жесткой денежно-кредитной политики. Несмотря на постепенное снижение ключевой ставки, её уровень продолжает сдерживать инвестиционную и деловую активность. Корпоративный сектор проявляет осторожность: компании пересматривают стратегии развития и концентрируются на контроле затрат. Дополнительное давление оказывают дефицит качественных площадей и существенно выросшие в 2024 г. ставки аренды и цены продаж, что стимулирует спрос к пролонгации текущих договоров аренды.

В отчетном периоде доля сделок аренды преобладает над долей сделок купли-продажи в соотношении 64% к 36% соответственно. По итогам года перевес в пользу арендного спроса вероятно сохранится, но будет более умеренным.

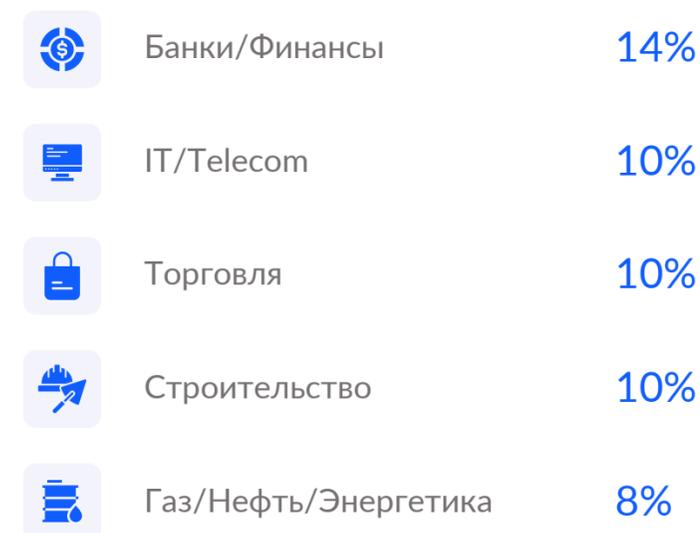
Динамика объема новых сделок



Структура спроса по типу сделки



Структура спроса по профилю компаний



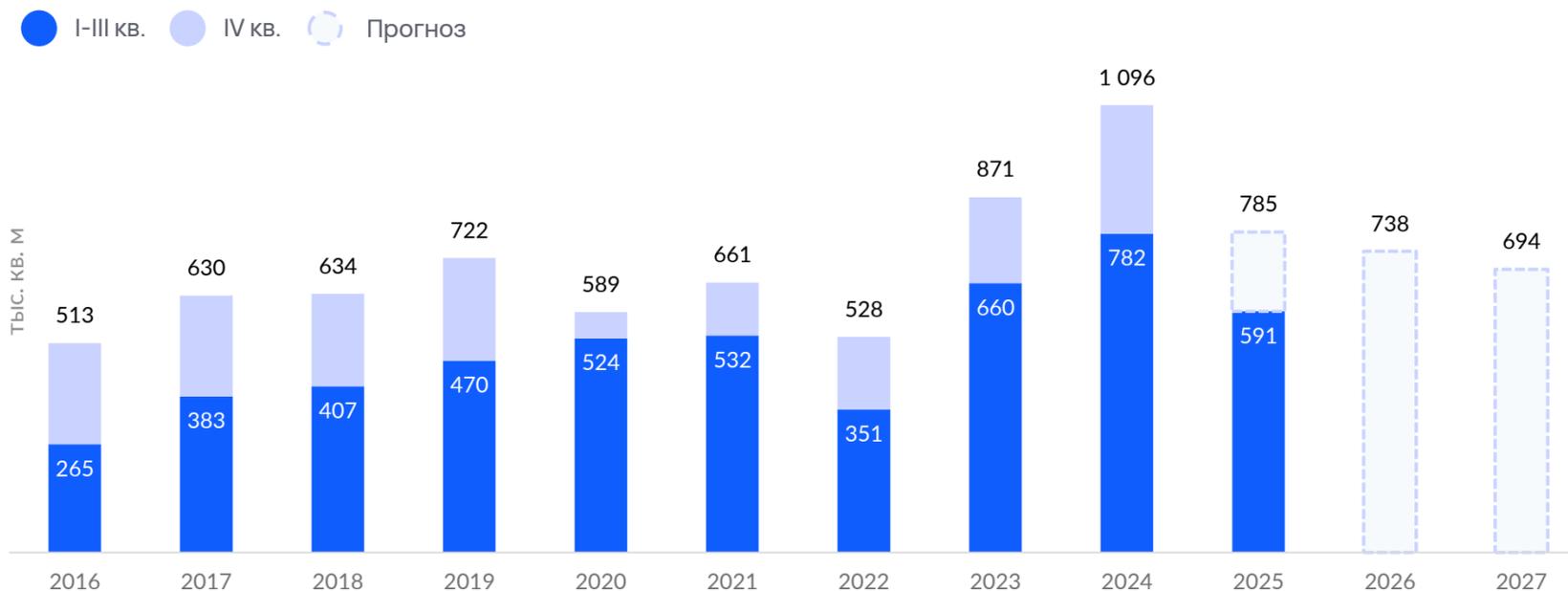
Аренда

За 9 месяцев 2025 года объем сделок аренды офисных площадей составил 591 тыс. кв. м, что на 24% ниже показателя аналогичного периода предыдущего года. По итогам года рынок, по нашим оценкам, может показать общее снижение арендного спроса до 30%.

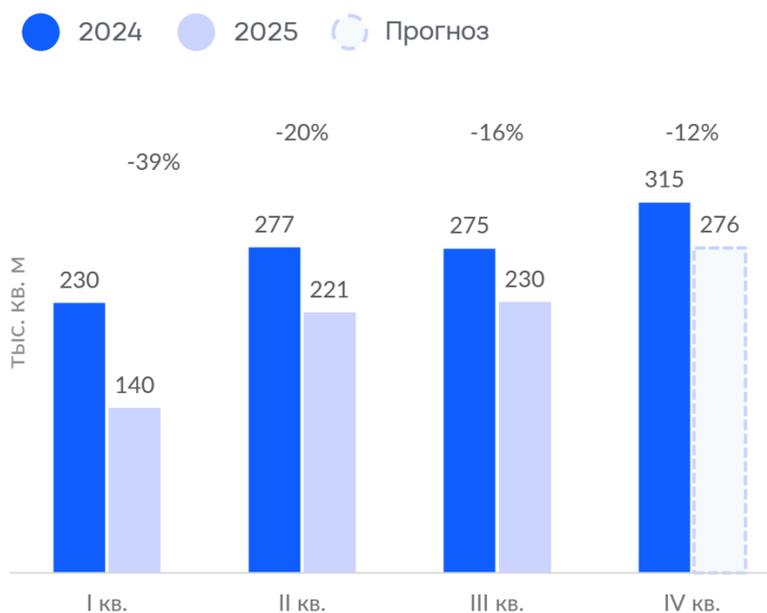
В 2023-2024 гг. бизнес активно расширялся: увеличивался штат сотрудников, а вместе с ним – и объем арендуемых площадей, в отдельных случаях с запасом на будущее. Однако в 2025 году тенденция сменилась – число переездов с целью расширения площадей или улучшения качества офиса сокращается. Высокие арендные ставки и ограниченное предложение на рынке делают такие решения экономически необоснованными. В результате большинство арендаторов вынуждены продлевать действующие договоры. Таким образом, если 2023-2024 гг. можно охарактеризовать как период активного расширения и прироста площадей, то 2025 год стал временем пролонгации текущих контрактов, на фоне ограничений рынка.

Средний размер арендных сделок с начала года сократился на 8% и составил 1 381 кв. м. Снижение обусловлено дефицитом крупных площадей и растущей стоимостью аренды, что привело к сокращению числа крупных сделок. В текущем году наблюдается тенденция к увеличению количества сделок до 2 тыс. кв. м, что отражает замедление темпов развития компаний.

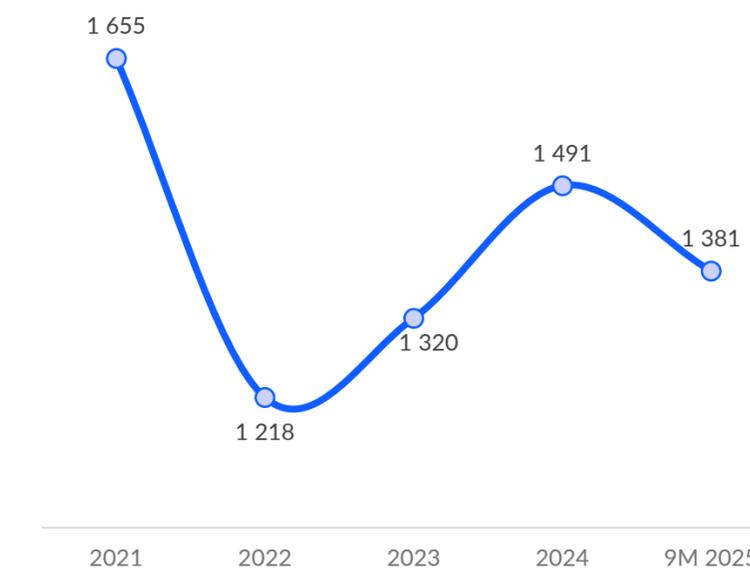
Динамика объема сделок новой аренды



Поквартальная динамика объема новых сделок



Средний размер арендной сделки, кв. м



Ставки и вакансии

47 550 руб./кв. м/год

Ставка в классе А с современной высококачественной отделкой в деловых районах

3,1%

Доля вакантных площадей

Средневзвешенная ставка аренды (совокупно по всем классам) достигла 26 550 руб./кв. м/год к концу сентября 2025 года, увеличившись на 2,1% с начала года. Однако этот рост носит преимущественно номинальный характер и свидетельствует о замедлении спроса на рынке. В условиях снижения спроса арендодатели становятся более открыты к переговорам, хотя такая гибкость остаётся локализованной и распространяется, в основном, на площади с длительным сроком экспонирования.

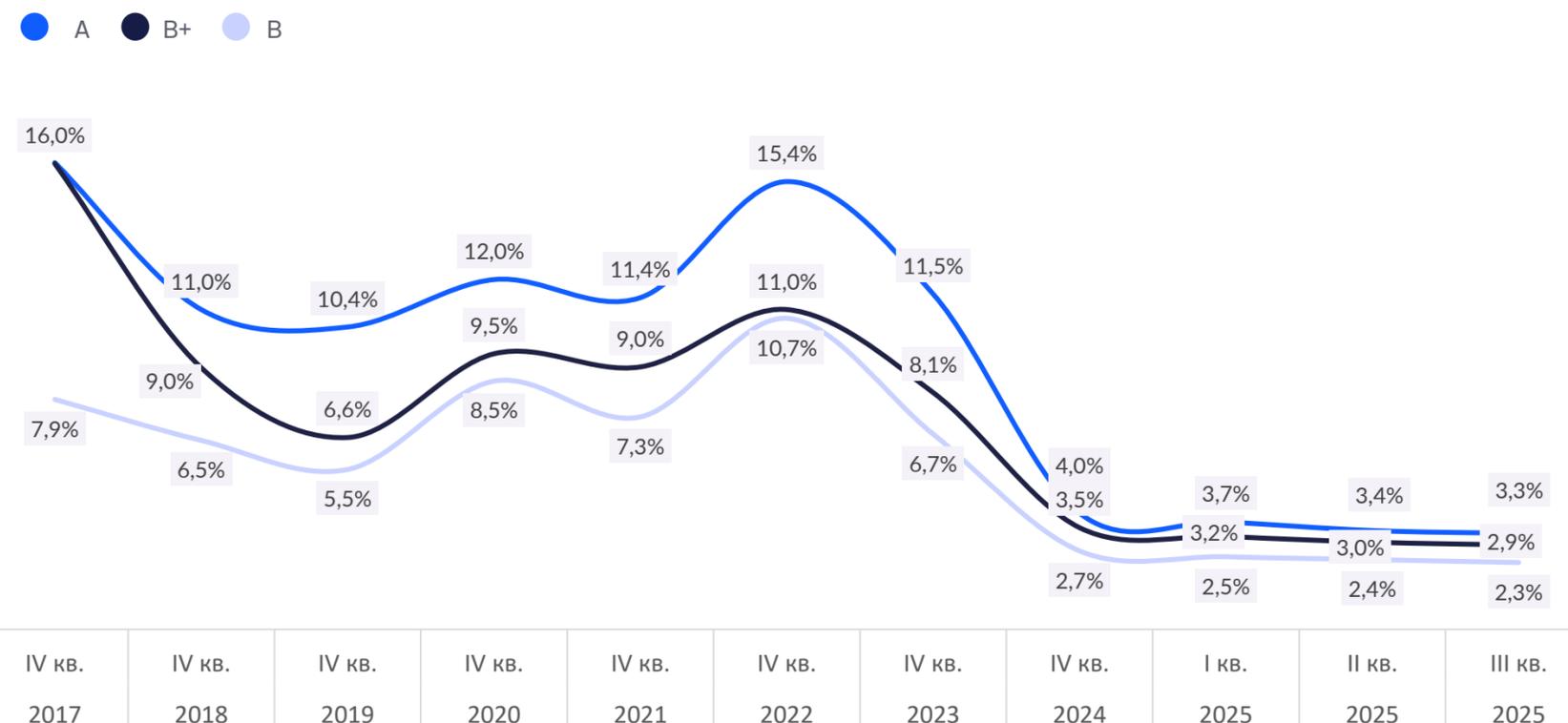
По итогам отчетного периода уровень вакантности в бизнес-центрах Москвы составил 3,1%, сократившись на 0,5 п.п. с начала года. При этом за III кв. показатель практически не изменился: сокращение составило 0,1 п.п.

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

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



Вакансия²



Продажа

По итогам 9 месяцев 2025 года объем сделок купли-продажи составил 349 тыс. кв. м, что на 8% ниже показателя аналогичного периода 2024 года (378 тыс. кв. м).

Сглаженная динамика охлаждения спроса обусловлена рекордно-высокими показателями I кв. 2025 г. – 189 тыс. кв. м. (54% от объема сделок купли-продажи за 9 месяцев). Такие показатели сформированы закрытием трех крупных сделок, спрос на две из которых был сформирован в более ранних периодах: Центральный Телеграф – Т-Банк (71,6 тыс. кв. м); АFI2В – Лукойл (50,2 тыс. кв. м); Легион I – Wildberries&Russ (46,7 тыс. кв. м).

Основным драйвером спроса на рынке продаж остается крупный корпоративный сектор (более 20 тыс. кв. м – 59% от общего объема сделок купли-продажи за 9 месяцев 2025 г.), который имеет своего рода запас прочности и так или иначе сохраняет потенциал для развития в плане расширения площадей. В то же время спрос со стороны среднего бизнеса и частных инвесторов, продолжает сокращаться. Мы ожидаем сохранение структуры спроса, по крайней мере, до 2027 года. На динамику рынка будут оказывать влияние следующие факторы:

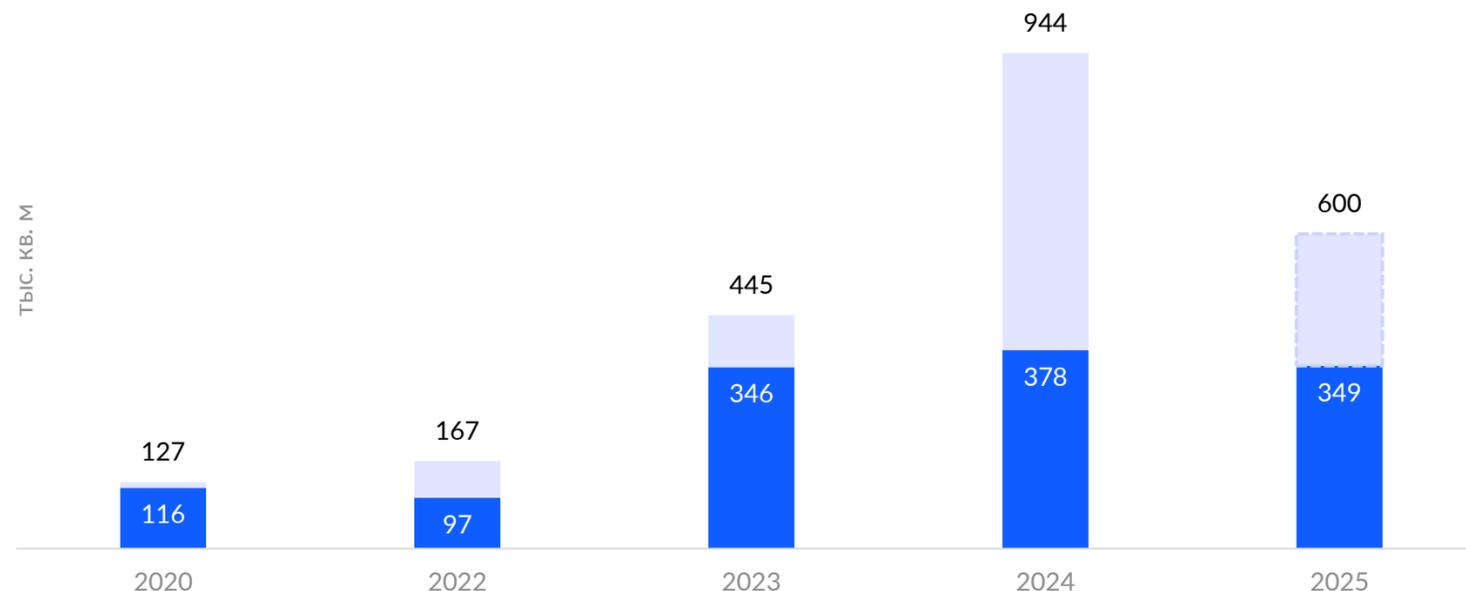
- повышение ставки НДС до 22% приведет к росту себестоимости строительства и, как следствие, к увеличению цен продажи офисных площадей, что еще более ограничит доступность для среднего бизнеса и частных инвесторов;

- сохранение высокого уровня ключевой ставки, который, согласно среднесрочному прогнозу регулятора, останется на двузначном уровне до конца 2026 года, что будет сдерживать отток средств в альтернативные инвестиционные активы, включая недвижимость.

Рынок будет развиваться преимущественно за счет корпоративного сектора с устойчивым финансовым положением, для которых офисная недвижимость является не спекулятивным активом, а стратегическим инструментом развития бизнеса.

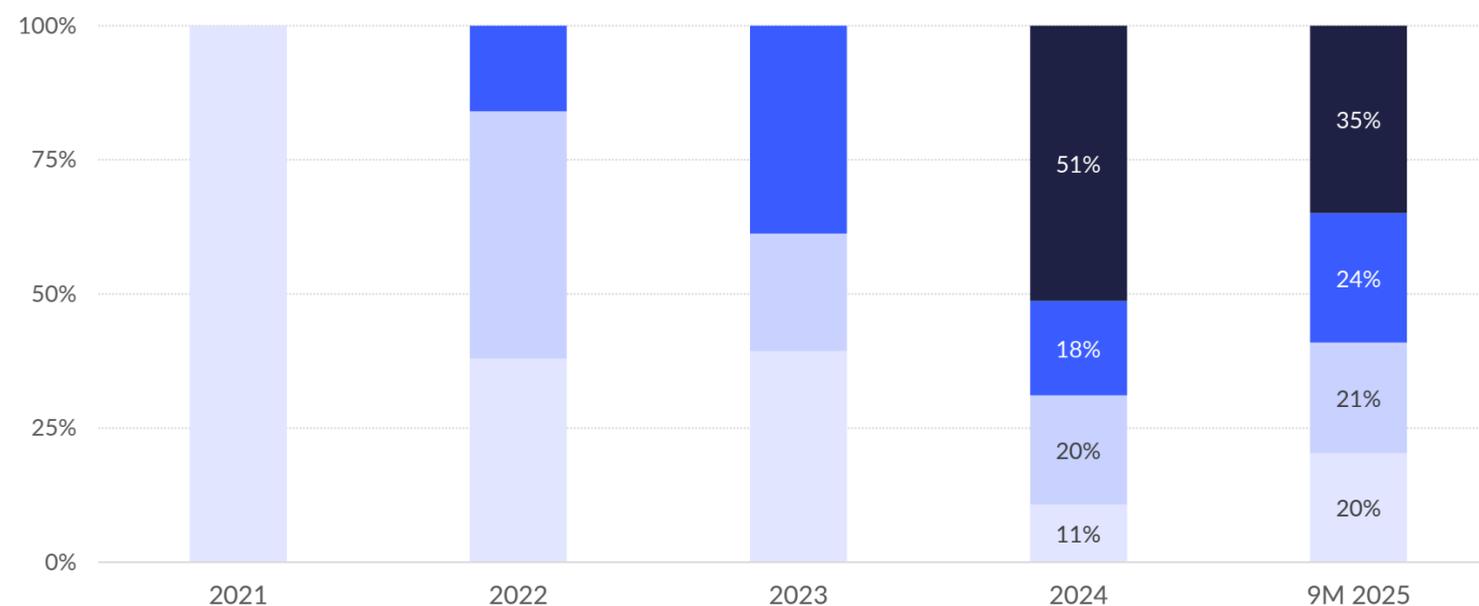
Динамика объема новых сделок купли-продажи, тыс. кв. м

● I-III кв. ● IV кв. ● Прогноз



Структура новых сделок купли-продажи

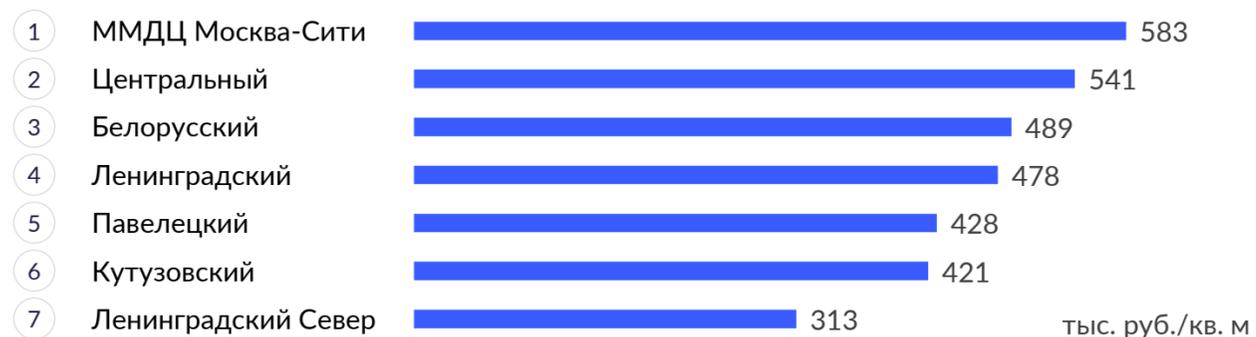
● < 5 тыс. кв. м ● 5-20 тыс. кв. м ● 20-50 тыс. кв. м ● > 50 тыс. кв. м



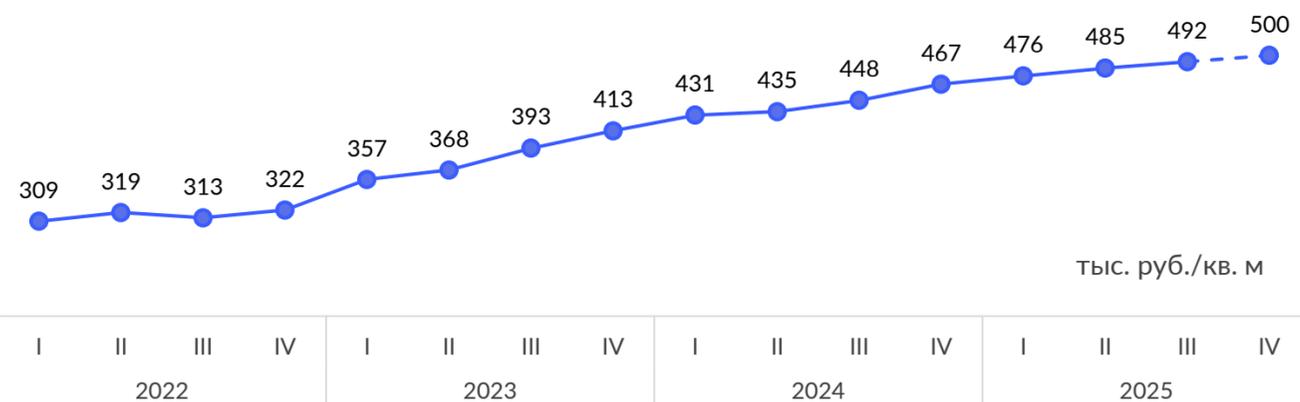
Цены продаж

Средневзвешенная цена экспонирования новых офисных объектов по итогам 9 месяцев 2025 года увеличилась на 5,4 % с начала года (10% за год) и достигла 492 тыс. руб. за кв. м. В отличие от периода 2022-2024 годов, когда повышение цен определялось высоким уровнем спроса на рынке, текущее удорожание обусловлено преимущественно инфляционными процессами в экономике.

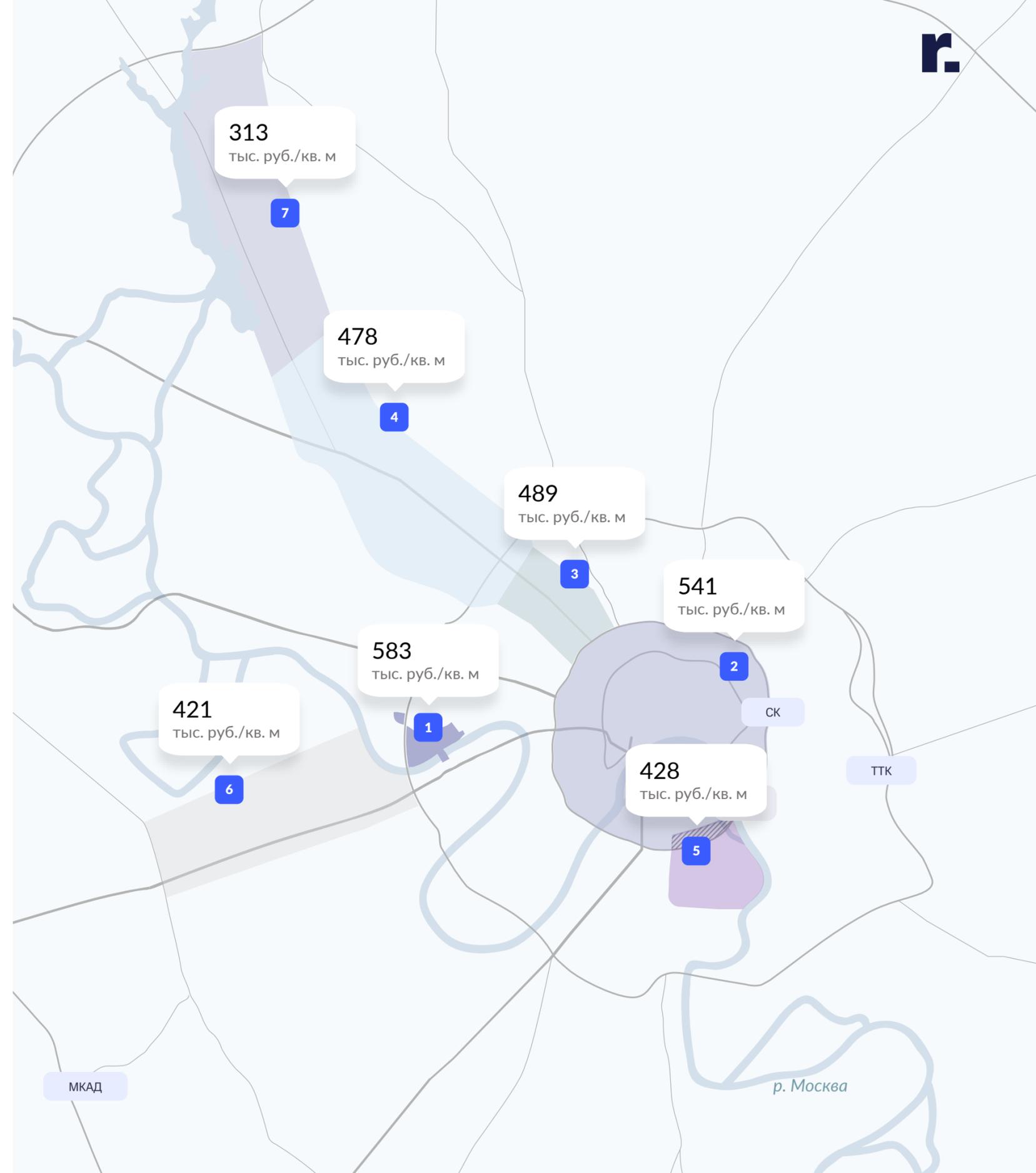
Средневзвешенные цены продаж нового строительства 2025–2028 гг.



Динамика цен продаж нового строительства¹

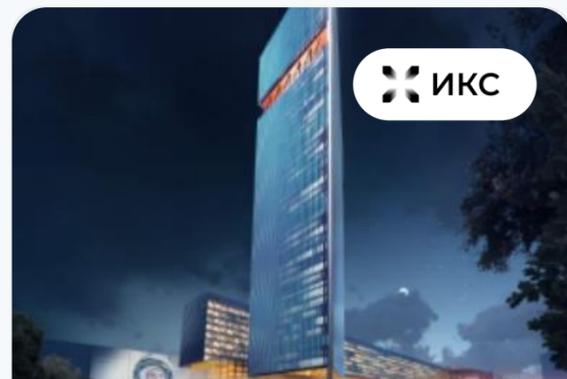


1. Цены продаж указаны без учета НДС



Крупные сделки аренды

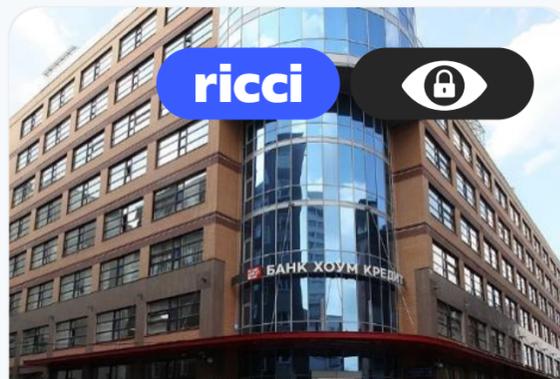
9 мес. 2025

Национальный
космический центр

Класс А

Площадь: ~40 000 м²

ИКС Холдинг

Правды
улица, 8к1

Класс В+

Площадь: 13 171 м²

Конфиденциально

Турчанинов
переулок, 1

Класс В+

Площадь: 12 863 м²

Семейный доктор



Орбион

Класс А

Площадь: ~12 500 м²

М.Видео

Stone Towers
(корпус А)

Класс А

Площадь: 11 416 м²

Магнит

Крупные сделки купли-продажи

9 мес. 2025

Центральный
Телеграф

Класс А

Площадь: 71 562 м²

Т-Банк



AFI2B

Класс А

Площадь: 50 200 м²

Лукойл



Легион I

Класс А

Площадь: 46 719 м²

Wildberries&Russ

Новочере-
мушкинская, 65

Класс В

Площадь: 37 430 м²

СЭА Недвижимость



Авион

Класс В+

Площадь: 19 378 м²

ASpace



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.



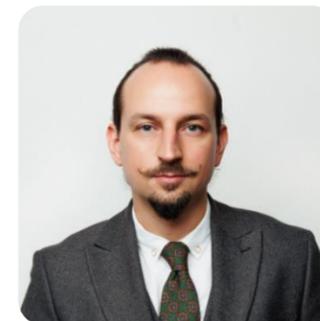
Алексей Богданов
Старший партнер

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