

ricci

Объем крупного предложения на офисном рынке Москвы

Сентябрь 2026 г.



Объем крупного предложения остается **ограниченным**

Компании заинтересованные в офисных помещениях крупного объема сталкиваются 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 также ограничен. Розничная продажа остается единственной экономически выгодной стратегией на этапе финансового моделирования и преобладает в общем объеме нового строительства.

Большинство крупного предложения зафиксировано в проектах с дальним сроком ввода. На опции от 20 тыс. кв. м, подходящие для размещения, приходится менее 15% от общего объема нового строительства на продажу с датой ввода в 2026–2027 гг.*

Наиболее остро ощущается дефицит крупного нового предложения в сложившихся деловых субрынках.

Качественные опции преимущественно маркетируются по ценам экспонирования выше среднерыночного показателя по локации.

В качестве примера рассматривается **ЗАО, Кутузовский деловой район:**



1,2-1,4 млн руб./кв. м**

Запрашиваемые цены на крупные новые предложения в локации

561 тыс. руб./кв. м

Средневзвешенная цена на офисы, маркетируемые на продажу лотами/этажами

Запрашиваемые цены на качественные крупные предложения в локации превышают средневзвешенную цену по рознице в 2 раза.

Дефицит крупного предложения в продажу в объектах с высокой степенью готовности

Экономическая конъюнктура **вынуждает девелоперов ориентироваться на реализацию через «мелкую нарезку»** на старте, минимизируя инвестиционную себестоимость.

