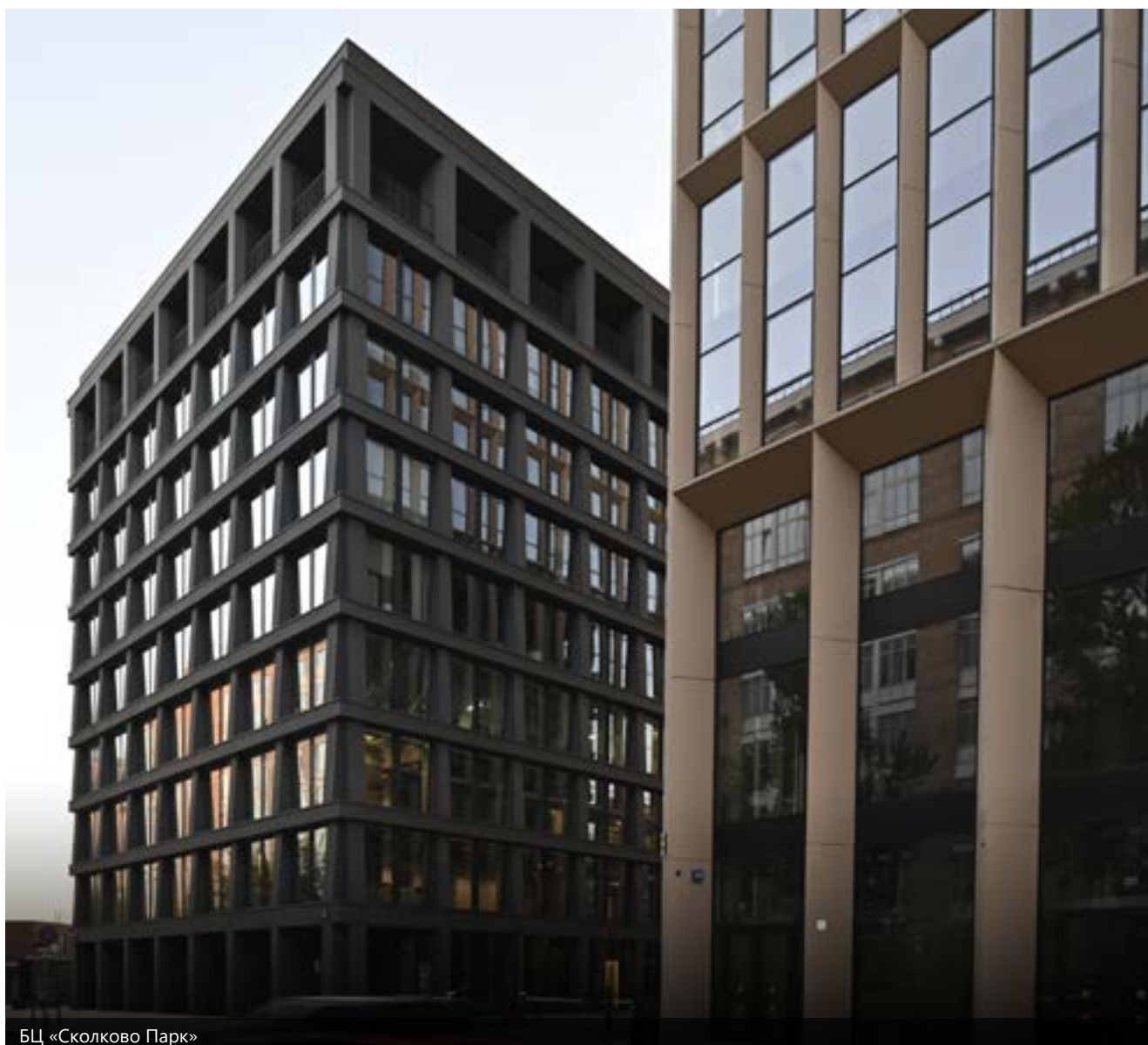


РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I полугодие 2025 г.



БЦ «Сколково Парк»

**Мария Зимина**

партнер, директор
департамента офисной
недвижимости, NF GROUP

«Снижение объемов ввода и ограниченное предложение качественных офисных площадей на фоне сохраняющейся деловой активности продолжают оказывать давление на рынок. В первую очередь это влияет на премиальный сегмент, где спрос остается стабильно высоким, а уровень вакантности — минимальным. Арендные ставки продолжают расти во всех сегментах, однако динамика средних значений во многом обусловлена структурными изменениями в составе предложения. С рынка постепенно уходят объекты с более доступными ставками, и в выборке остаются преимущественно более дорогие офисы, что поднимает общий уровень средних ставок. Наиболее заметный рост фиксируется в таких локациях, как Павелецкий деловой район и ММДЦ «Москва-Сити». Эти зоны остаются перегретыми. В остальных районах рост ставок носит более сдержанный характер и, как правило, связан с реновацией офисных объектов и повышением их качественных характеристик».

Основные выводы

- > С начала года доля вакантных помещений снизилась в обоих классах: в классе А на 0,3 п. п., до 6,9%, в классе В — на 0,2 п. п., до 5,0%.
- > В I пол. 2025 г. разрешение на ввод в эксплуатацию получили три объекта класса В+ совокупной арендуемой площадью 22,1 тыс. кв. м. Новые объекты — БЦ на Гончарной улице, БЦ «Юпорт» и БЦ Ferrum.
- > Средневзвешенные ставки аренды в обоих классах продолжили рост: с начала года в классе А показатель вырос на 14,1%, до 31 272 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС), в классе В — на 6,5%, до 22 766 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС).

Основные показатели. Динамика*

		2024	I пол. 2025
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м ²		18 775	18 797
в том числе:	Класс А	6 062	6 062
	Класс В	12 713	12 735
Введено в эксплуатацию с начала года, тыс. м ²		569,2	22,1
в том числе:	Класс А	511,3	0
	Класс В	57,9	22,1
Доля свободных площадей, %	Класс А	7,2	6,9
	Класс В	5,2	5,0
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды, руб./м ² /год**	Класс А***	27 400	31 272
	Класс В	21 095	22 766
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды внутри МКАД, руб./м ² /год**	Класс А	35 126	39 423
	Класс В	20 284	24 693
Средневзвешенные ставки операционных расходов, руб./м ² /год****	Класс А***	8 100	8 700
	Класс В	5 600	6 000

* По сравнению с IV кв. 2024 г. Показатели класса А включают в себя объекты класса А и Prime

** Без учета операционных расходов и НДС (20%).

*** В классе А выделяют категорию объектов класса Prime, которые представляют собой наиболее качественные, эффективные с точки зрения планировок, высокотехнологичные здания, расположенные в наиболее развитых и значимых деловых кластерах Москвы (ЦДР, Белорусский деловой район, «Москва-Сити»). Базовый средневзвешенный показатель ставки аренды составляет 71 707 руб./кв. м/год.

**** В аналитическом обзоре для расчетов используется информация о ставках операционных расходов, предоставленная собственниками помещений единым показателем. В стандартном случае показатель ОРЕХ включает в себя затраты на техническую эксплуатацию, уборку МОПов здания и прилегающей территории, охрану, компенсацию затрат на коммерческое управление объектом, компенсацию имущественного налога, затрат на аренду земли и страхование. Все показатели операционных расходов в отчете приведены без учета НДС.

Источник: NF Group Research, 2025

Предложение

Совокупный объем предложения рынка офисной недвижимости Москвы по итогам II кв. 2025 г. составил 18,8 млн кв. м, из них 6 млн относится к классу А и Prime, а 12,8 млн — к классу В.

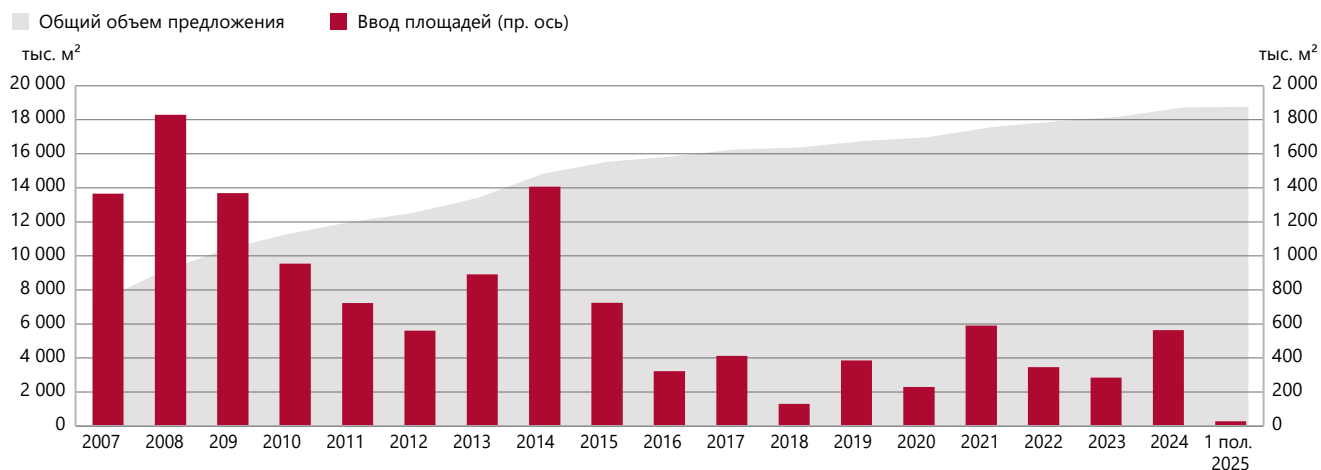
В I пол. 2025 г. разрешение на ввод в эксплуатацию получили 3 объекта совокупной арендуемой площадью 22,1 тыс. кв. м, что ниже итога аналогичного периода предыдущего года в 15 раз. Все новые объекты относятся к классу В+: «Юпорт» (8,2 тыс. кв. м), обновленный после реконструкции Ferrum (9,4 тыс. кв. м), а также построенный под собственные нужды БЦ на Гончарной ул., 20/1 (4,4 тыс. кв. м). В 2025 г. ожидается ввод площадей на уровне 900 тыс. кв. м, прогноз уже снизился на четверть с I кв. 2025 г., однако реальный ввод по итогам года может быть еще ниже. Большая часть нового предложения будет предлагаться к реализации в формате про-

дажи (75%), в формате аренды — 17%, а 8% прогнозируемого объема составят проекты BTS.

Вакантность

В результате низкого ввода новых площадей, а также высокого интереса к покупке/аренде офисной недвижимости доля вакантных помещений продолжает снижаться: в классе А с начала года показатель снизился на 0,3 п. п. (до 6,9%), в классе В — на 0,2 п. п. (до 5%). Общая вакантность офисных помещений сократилась до уровня 5,6%, приблизившись к историческому минимуму доли свободных помещений в 2007 г. На рынке остаются свободными около 417 тыс. кв. м построенных офисных площадей класса А и около 636 тыс. кв. м — класса В. В целом тренд на снижение вакантности продолжится до конца 2025 г.

Динамика объема предложений по офисной недвижимости, Москва



Источник: NF GROUP Research, 2025

Карта ключевых проектов 2025–2026 гг.

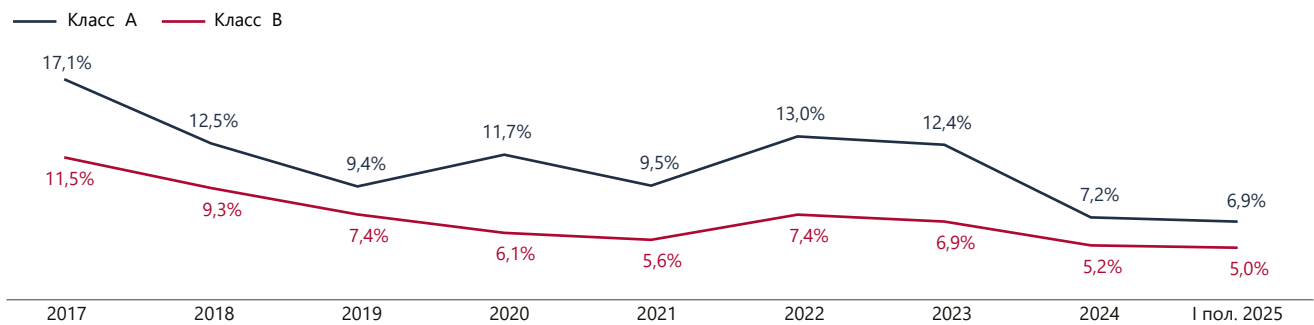
■ 2025 г. ■ 2026 г.



* Объект не в рынке.

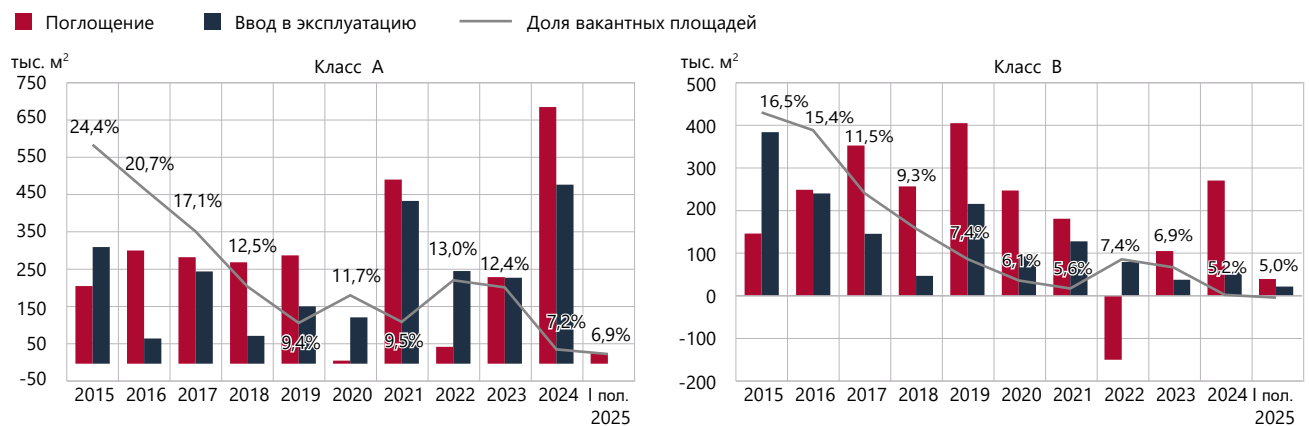
Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика вакантности офисов по классам. Москва



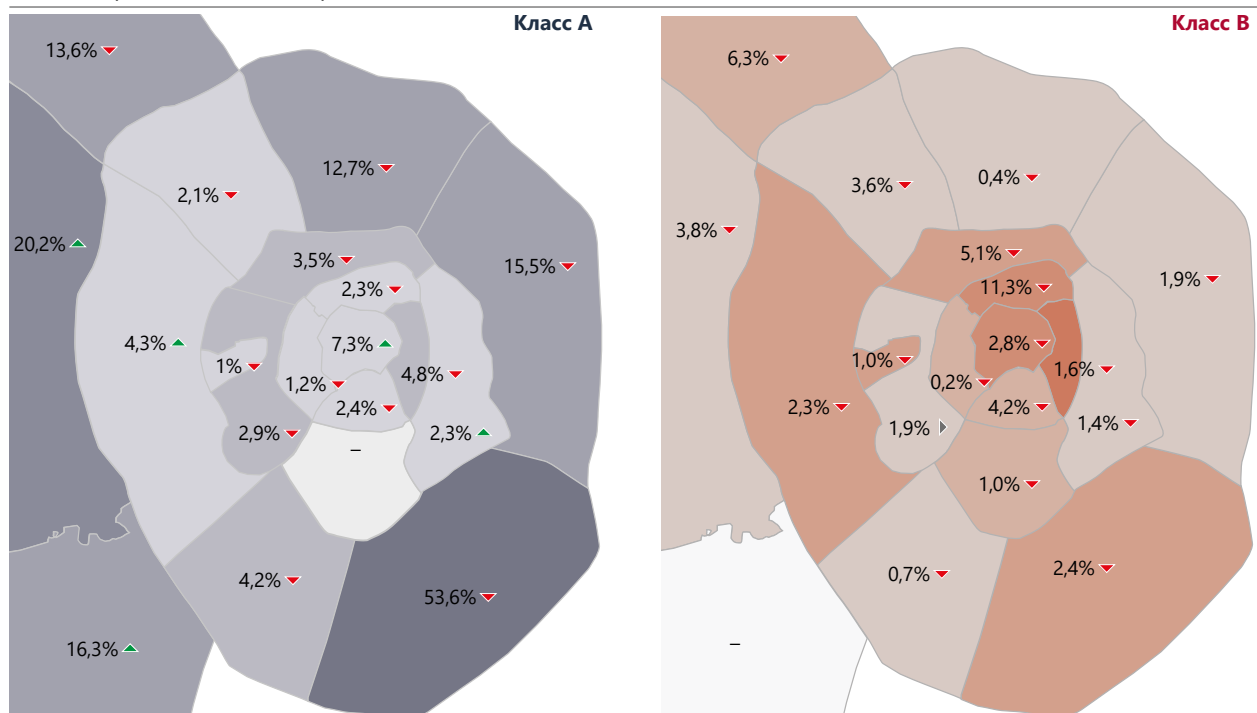
Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика показателей объемов чистого поглощения, ввода в эксплуатацию и доли вакантных площадей



Источник: NF GROUP Research, 2025

Деловые районы Москвы. Уровень вакантных площадей



Источник: NF GROUP Research, 2025

Спрос

Объем чистого поглощения (показатель разницы между объемом занятых площадей на конец и на начало рассматриваемого периода) за I пол. 2025 г. составил 66,4 тыс. кв. м по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. в 604,8 тыс. кв. м. В соответствии с трендом последних лет в структуре спроса преобладают сделки продажи: их доля составляет 77% общего объема спроса на офисные площади, в то время как сделки аренды занимают 18%. Средний размер сделки аренды в рассматриваемом периоде составил 1 559 кв. м, что выше показателя IV кв. 2024 г. на 355 кв. м.

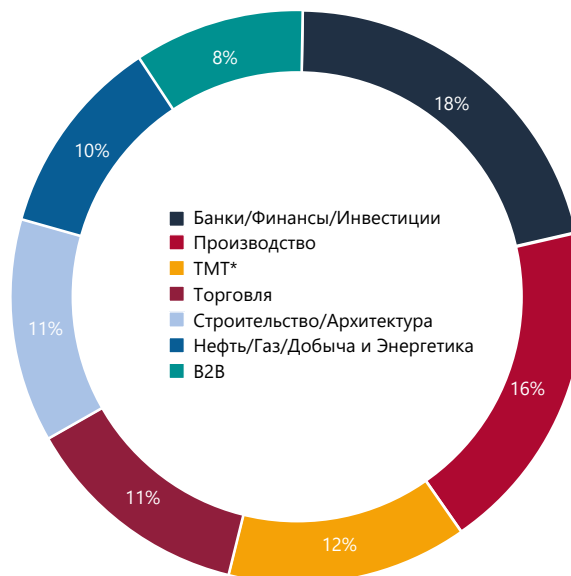
В I пол. 2025 г. лидерами спроса на офисные помещения стали компании сферы банки/финансы/инвестиции (18%), производственные предприятия (16%), на третьем месте – ТМТ-компаний* (12%).

Гибкие офисы

На начало 2025 г. площадь открытых гибких офисов в Москве составила 383,3 тыс. кв. м, совокупно – 55,9 тыс. рабочих мест. За I пол. 2025 г. открылось 5 площадок гибких офисов в Москве, крупнейшие из которых – «Aspace Останкино» и Flexhub в БЦ «Фактория». Также оператор гибких офисов «Соль» расширил свои площади в БЦ «Товарищество Рябовской мануфактуры».

На конец июня 2025 г. доля вакантных рабочих мест* гибких офисов составила 7,8%, снизившись с конца 2024 г. на 0,6 п. п. в силу растущего спроса на такой формат. Количество вакантных рабочих мест на конец I пол. 2025 г. составило 3 863 шт. Средняя ставка аренды рабочего места выросла на 21,1% за 6 месяцев и составляет 56 836 руб./рабочее место/мес. (включая НДС, если применимо).

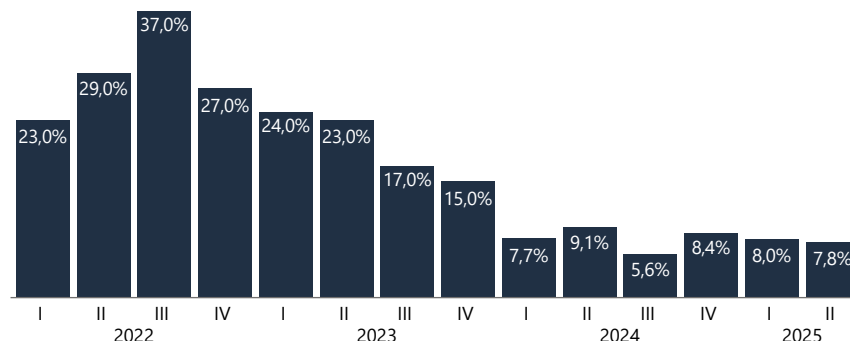
Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Технологии/Медиа/Телекоммуникации

Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика доли вакантных помещений гибких офисов



* Учитываются предлагаемые на конец II кв. рабочие места сетевых пространств без учета формата BTS (строительство под клиента) и объектов, строительство которых еще не завершено, а также без учета объема арендованных площадей.

Источник: NF GROUP Research, 2025

Ключевые сделки по аренде и продаже офисных площадей в Москве, I пол. 2025 г.

Офисное здание	Объем сделки, м²	Компания	Тип сделки
AFI2B	37 883*	Лукойл	Продажа
Центральный телеграф	28 785*	Т-Банк	Продажа
Аркус IV	17 975*	ГК «Эфко»	Продажа
STONE Курская	12 400*	Фонбет	Продажа
Орбион	11 757	М.Видео	Аренда

* Приведены офисные площади сделки, БЦ реализованы целиком

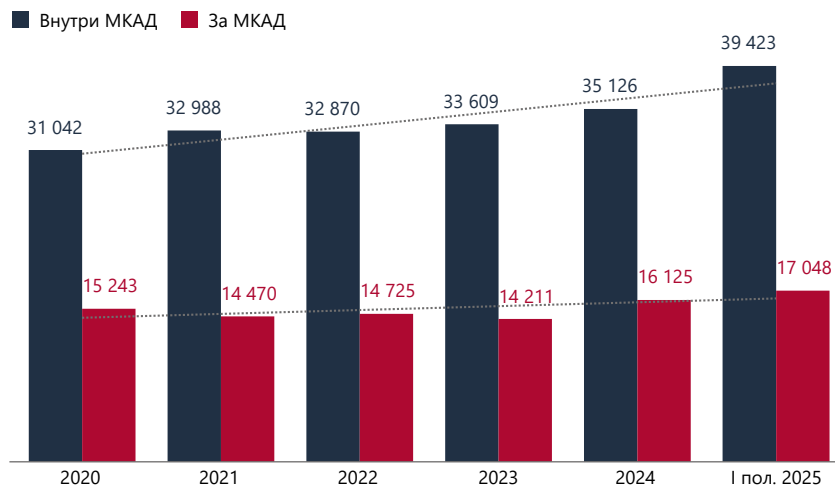
Источник: NF GROUP Research, 2025

Коммерческие условия

С начала года средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды в обоих классах выросли: в классе А на 14,1% – до 31 272 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС), в классе В на 6,5% – до 22 766 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС)**. Причина роста ставок показателей остается прежней: активный спрос на офисную недвижимость, вымывание более бюджетного предложения, а также рост ставок в отдельных офисных проектах и деловых районах.

Тенденция роста показателя средневзвешенной запрашиваемой ставки аренды продолжается и в премиальных офисах: по итогам I пол. 2025 г. средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды составила 71 707 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС), увеличившись на 15,7% с конца 2024 г. За I пол. 2025 г. доля вакантных помещений в объектах класса Prime снизилась почти в 2 раза и составляет 3,3%. Дефицит качественных вакантных помещений, а также ограниченное количество площадей, строящихся в аренду, может стать причиной дальнейшего роста запрашиваемых ставок аренды в 2025 г.

Динамика запрашиваемых ставок аренды класса А внутри МКАД и за МКАД



Источник: NF GROUP Research, 2025

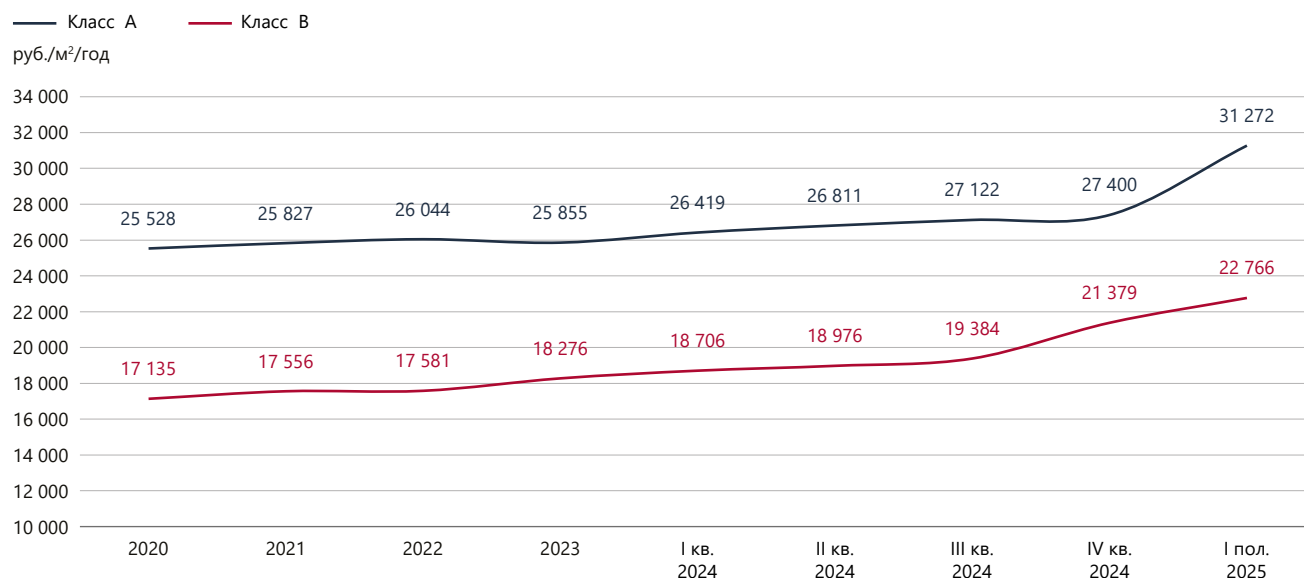
Существующие практики рынка остаются фактически без изменений. Средний срок договора аренды офиса составляет 3 года с возможностью досрочного расторжения. Индексация ставок аренды в большинстве договоров привязывается к индексу потребительских цен или находится на уровне 10%.

Размер арендуемого офисного блока является основным фактором отклонения достижимой ставки аренды от

запрашиваемой: большинство девелоперов зачастую предпочитают сдавать здание нескольким крупным арендаторам вместо моноарендатора или дробления площадей на мелкие блоки. Это создает для них стабильный арендный доход, который менее зависим от ротации, с одной стороны, и не столь сложен в администрировании – с другой.

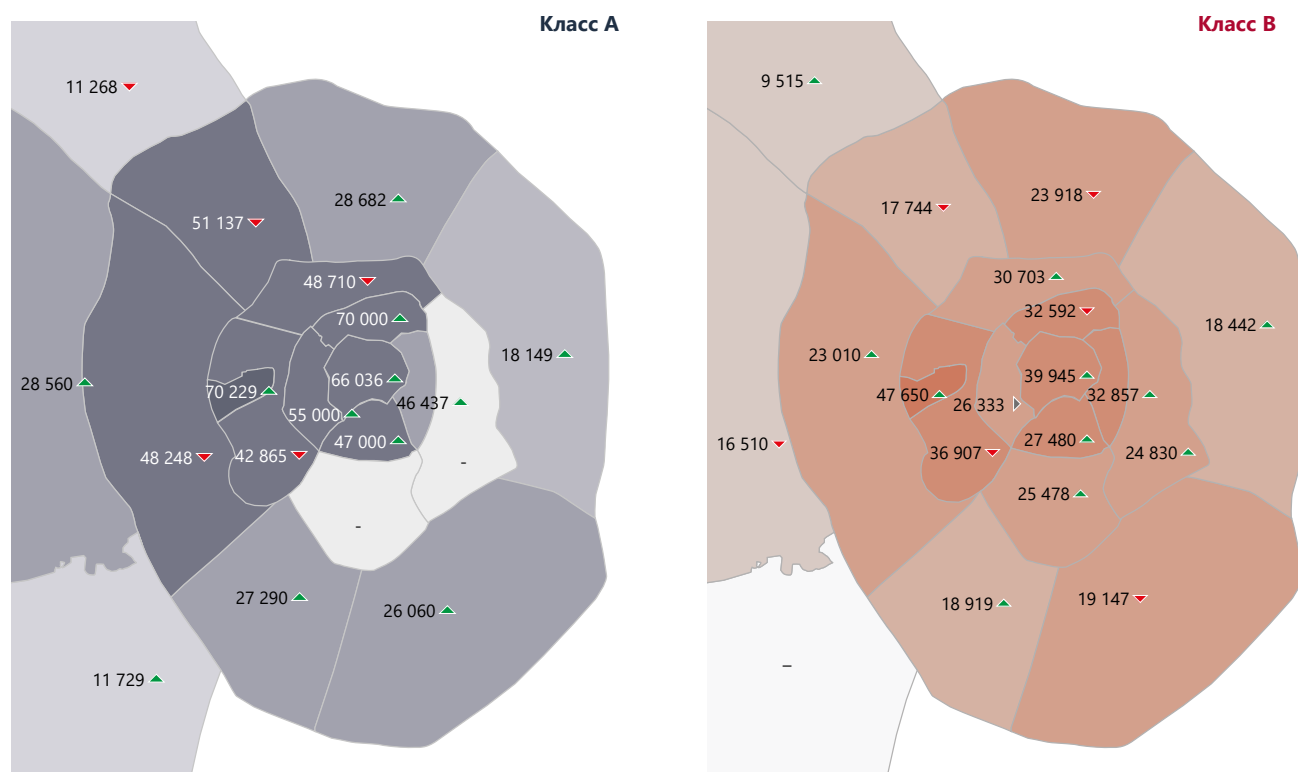
** В отчете приведены запрашиваемые ставки аренды, достижимые показатели могут отличаться.

Динамика средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды на офисы классов А и В, номинированных в российских рублях



Источник: NF GROUP Research, 2025

Деловые районы Москвы. Средневзвешенная ставка аренды, руб./м²/год



Источник: NF GROUP Research, 2025

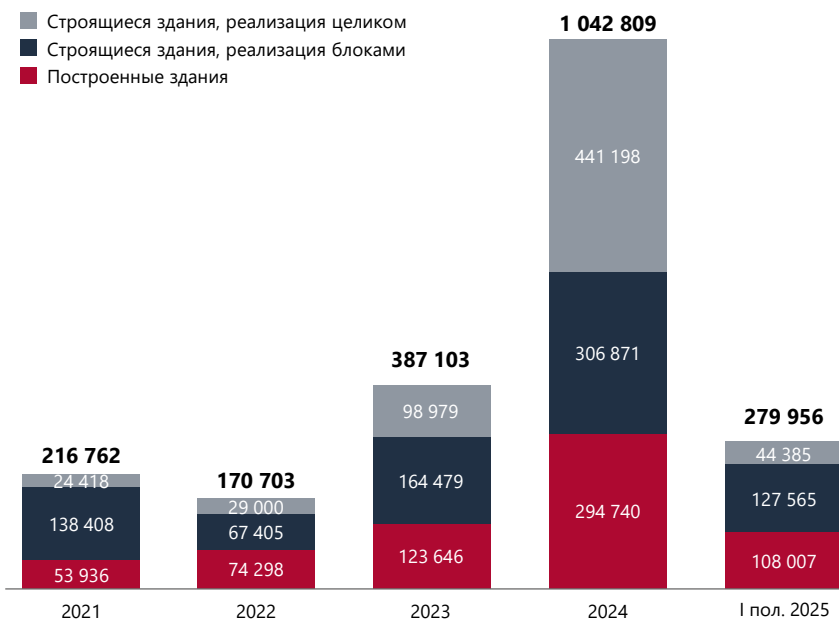
Рынок продаж офисов

В 2019–2021 гг. на офисном рынке Москвы начал активно развиваться продукт, представляющий собой офисы на продажу блоками, этажами или зданиями. Растущая активность на московском рынке генерирует спрос на такие офисы как со стороны небольших инвесторов, так и со стороны конечных пользователей, представленных в том числе крупными корпорациями, которые планируют размещение в собственной штаб-квартире.

Общий проектный объем офисов в строящихся / недавно введенных объектах, где уже стартовали продажи, увеличился на 5,8% по сравнению с предыдущим кварталом и составляет 2,3 млн кв. м.

Общий объем офисов на продажу на конец июня достиг 714 тыс. кв. м. Объем предложения увеличился на 60% в годовом выражении и почти утроился по сравнению с 2021 г. Рост показателя обусловлен выходом сразу восьми новых проектов в марте–июне, преимущественно в сегменте Class A.

Динамика объема продаж по типу проданных офисов



Источник: NF GROUP Research, 2025

щественно в децентрализованных районах столицы, на которые в конце июня 2025 г. пришлось более четверти объема предложения. Средневзвешенная цена продажи новых проектов составила 427 737 руб./кв. м**.

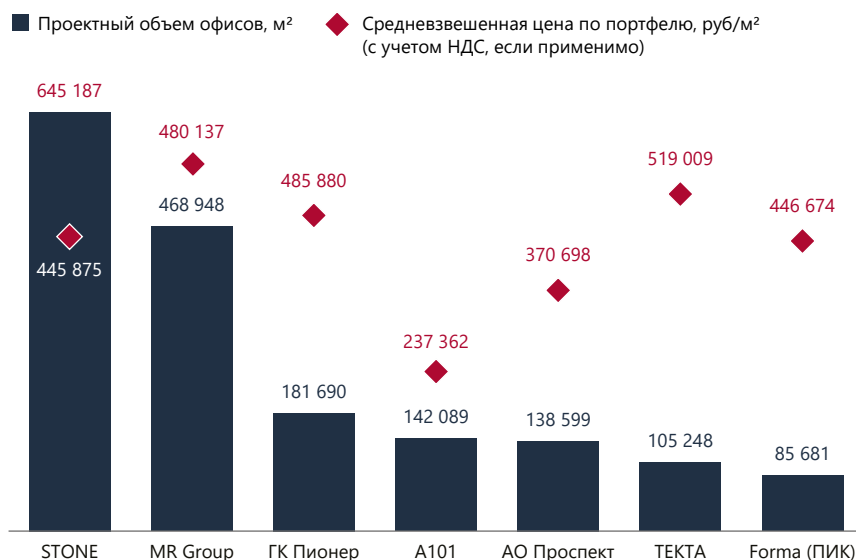
Средневзвешенная запрашиваемая цена продажи офисов по двум классам на конец июня 2025 г. составила 442,8 тыс. руб./кв. м**, что выше показателя начала года на 2%. Невысокие темпы роста обусловлены преимущественно появлением в предложении новых объектов, расположенных в децентрализованных районах столицы, с невысоким уровнем стартовых цен, заявленных девелоперами на новые объекты.

Основной спрос по количеству сделок в продаже блоками, как и в 2024 г., приходится на небольшие сделки размером до 100 кв. м (47%), на втором месте – размером от 100 до 300 кв. м (38%). По объему сделок лидировал сегмент от 100 до 300 кв. м офисных площадей (28%), на втором месте – сегмент 300–1000 кв. м (27%).

По проектному объему офисных площадей лидером по-прежнему является девелопер STONE, в рамках портфеля которого около 645 тыс. кв. м офисов (12 проектов). Средневзвешенная цена продажи в портфеле девелопера составляет 446 тыс. руб./кв. м**. Вторым по объему является MR Group, запустивший в этом квартале бренд MR Office, совокупный проектный объем которого составляет 469 тыс. кв. м (6 проектов), средневзвешенная запрашиваемая цена – 480,1 тыс. руб./кв. м**. До конца года MR Office планирует анонсировать еще проекты, поэтому компания может обогнать по проектному объему давнего лидера STONE. Третьим по проектному объему офисов на продажу является ГК «Пионер»: совокупный проектный объем застройщика составляет 181,7 тыс. кв. м (4 проекта), а средневзвешенная запрашиваемая цена – 486 тыс. руб./кв. м**.

** С учетом НДС, если применимо.

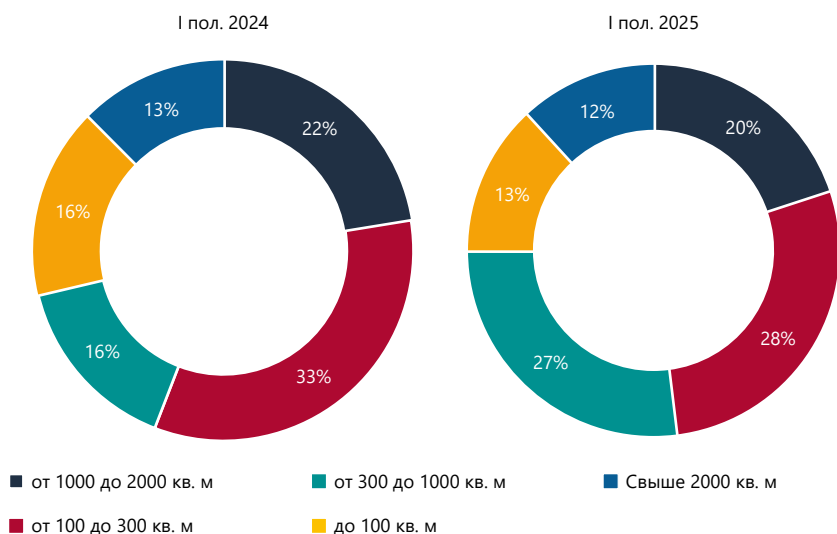
Проектный объем офисов и средневзвешенные цены по девелоперам*



*Данные представлены на конец июня 2025 г.

Источник: NF GROUP Research, 2025

Распределение сделок в продаже блоками по размеру лота, по площади



Прогноз

В 2025 г. ввод новых объектов может составить около 900 тыс. кв. м вместо заявленных более 1,2 млн кв. м в начале года, из которых 91% станут проектами класса А; преимущественно новые проекты будут располагаться в зоне ТТК – МКАД (59%). Однако реальный объем ввода может оказать-

ся еще ниже и составить около 500 тыс. кв. м. Значительная доля новых объектов будет представлять собой проекты в продаже (75%), 17% нового ввода – в аренду, built-to-suit сократился с 29 до 8% в связи с переносом сроков ввода крупнейших проектов.

Запрашиваемые ставки аренды продолжат расти во всех классах офисной недвижимости на фоне низкого объема ввода и высокого спроса на помещения, особенно в ключевых деловых районах. Доля вакантных помещений будет оставаться на низком уровне, близком к историческому минимуму.

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Арен- дуемая пло- щадь, тыс. м²	Класс А				Класс В			
			Средневзвешен- ная ставка арен- ды, руб./м²/год		Уровень вакант- ных площадей, %		Средневзвешен- ная ставка арен- ды, руб./м²/год		Уровень вакант- ных площадей, %	
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	66 036		7,3%		39 945		2,8%	
Садовое кольцо	СК Юг	1 017	47 000	50 154	2,3%	2,4%	27 480	31 045	4,2%	3,8%
	СК Запад	577	55 000		1,2%		26 333		0,2%	
	СК Север	673	70 000		2,3%		32 592		11,3%	
	СК Восток	410	46 437		4,8%		32 857		1,6%	
Третье транспортное кольцо	ТТК Юг	1 295	42 865	46 680	2,9%	3,3%	25 478	30 103	1,0%	2,1%
	ТТК Запад	846					36 907		1,9%	
	ТТК Север	1 191					30 703		5,1%	
	ТТК Восток	1 159					24 830		1,4%	
		ММДЦ "Москва- Сити"	1 541	70 229		1,0%		47 650		1,0%
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	1 201	28 682	29 809	12,7%	6,8%	23 918	19 743	0,4%	1,9%
	ТТК-МКАД Северо- Запад	1 099	51 137		2,1%		17 744		3,6%	
	ТТК-МКАД Запад	2 248	48 248		1,3%		23 010		3,3%	
	ТТК-МКАД Юг	1 720	26 060		53,6%		19 147		2,4%	
	ТТК-МКАД Юго- Запад	754	27 290		4,2%		18 919		0,7%	
	ТТК-МКАД Восток	1 005	18 149		15,5%		18 443		1,9%	
За МКАД	Химки	271	11 268	17 048	12,3%	16,1%	9 515	12 269	6,3%	5,0%
	МКАД	642	28 560		19,5%		16 510		3,8%	
	Новая Москва	429	11 729		16,3%					
Итого		18 791	31 272		6,9%		22 766		5,0%	

* Без учета операционных расходов и НДС (20%).

Источник: NF GROUP Research, 2025



- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/
рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

- > Коммерческая и жилищная недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор

OR@nfgroup.ru

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Мария Зимина

Партнер, директор

MZ@nfgroup.ru



© NF GROUP 2025 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF GROUP в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF GROUP как источника данных.