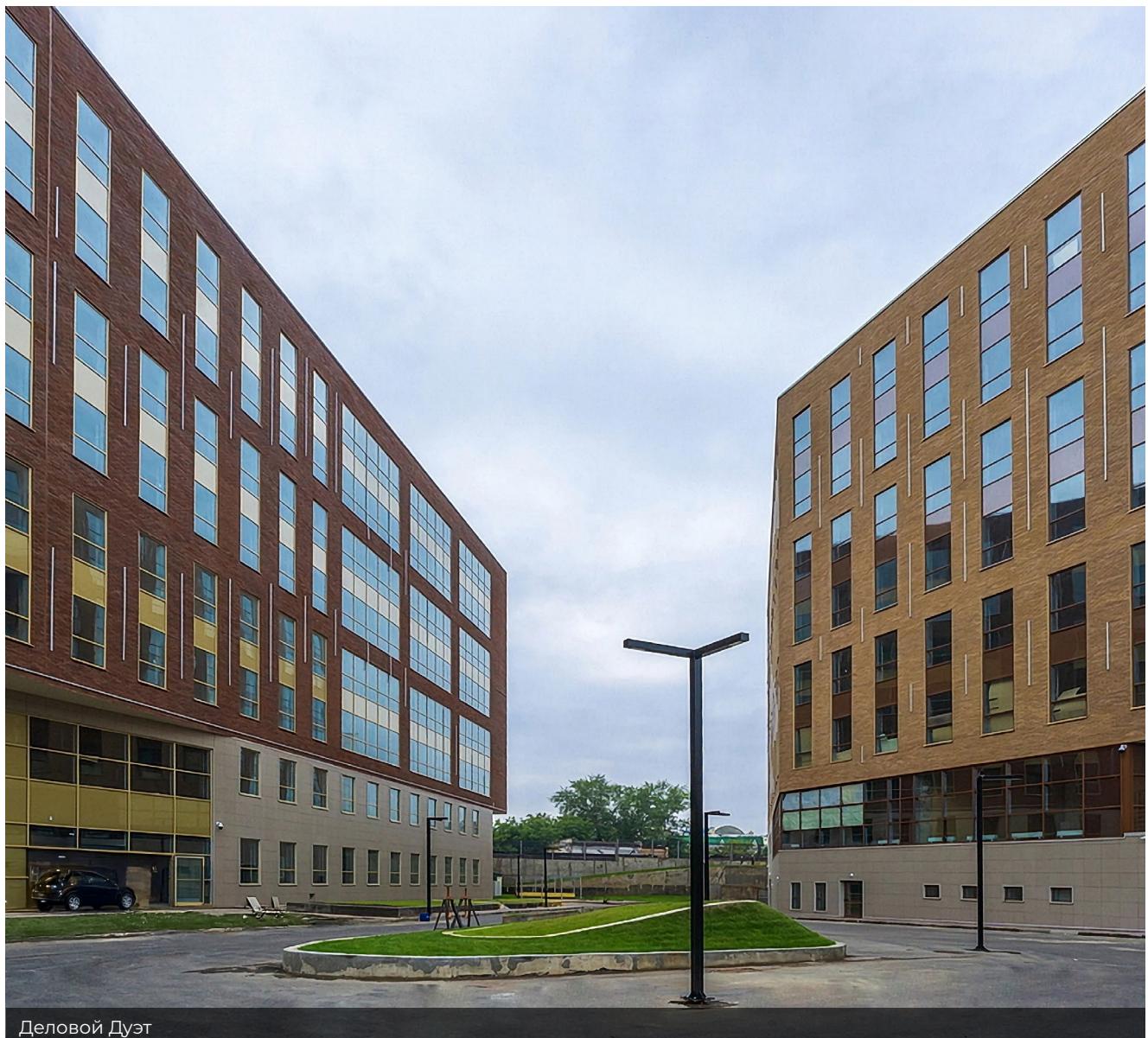

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

2025 г.



Деловой Дуэт

**Мария Зимина**

партнер, директор
департамента офисной
недвижимости, NF GROUP

«В 2026 г. объем заявленных к вводу офисных площадей превышает 1 млн м², однако около 30% может быть перенесено. Ожидается постепенное, но небольшое увеличение доли свободных офисных помещений в аренду в связи с завершением строительства новых объектов, а также замедление темпа роста ставок на рынке в целом, за исключением наиболее развитых деловых районов, где доля свободных помещений продолжит оставаться на минимальном уровне».

Объем построенных офисных площадей

Совокупный объем построенных площадей на рынке офисной недвижимости Москвы по итогам 2025 г. составил 19,4 млн м², из них 549 тыс. м² относится к классу Prime, 6,2 млн – к классу А, а 12,7 млн – к классу В.

В 2025 г. разрешение на ввод в эксплуатацию получили 20 объектов совокупной арендаемой площадью 704,1 тыс. м², что является рекордно высоким объемом ввода офисов за последние 10 лет. Последний раз такой высокий показатель ввода был зафиксирован в 2015 г. и составлял 720 тыс. м².

Основные выводы

- > С начала года доля вакантных помещений выросла в классе А на 1,2 п. п., до 8,4%, а в классе В снизилась на 0,4 п. п., до 4,8%.
- > За 2025 г. разрешение на ввод в эксплуатацию получили 20 объектов совокупной арендаемой площадью 704,1 тыс. м². Это рекордный показатель с 2015 г. Однако большая часть этих зданий не пополнила вакантность. Крупнейший новый объект – Национальный космический центр (167 тыс. м²).
- > Средневзвешенные ставки аренды в обоих классах продолжили рост: с начала года в классе А показатель вырос на 30,4%, до 32 829 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС), в классе В – на 17,3%, до 24 739 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС).

Основные показатели. Динамика*

	2024	2025
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м ²	18 775	19 452
в том числе:		
Prime	539	549
Класс А	5 523	6 161
Класс В	12 713	12 742
Введено в эксплуатацию с начала года, тыс. м ²	569,2	704,1
в том числе:		
Prime	0	10,9
Класс А	511,3	665
Класс В	57,9	28,2
Доля свободных площадей, %	6,5	6,1
Класс А	7,2	8,4
Класс В	5,2	4,8
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды, руб./м ² /год**	61 961	71 750
Класс А	27 400	32 829
Класс В	21 095	24 739
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды внутри МКАД, руб./м ² /год***	35 126	40 957
Класс А	20 284	27 006
Средневзвешенные ставки операционных расходов, руб./м ² /год*** (ЦАО и ключевые деловые районы)	10 000	13 000
Класс А	8 100	10 000
Класс В	5 600	6 000

* По сравнению с IV кв. 2024 г., если не указано иное.

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

*** 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, 2026

Около 94% новых офисных площадей, получивших разрешение на ввод в 2025 г., относятся к классу А, 4% – к классу В. В классе Prime введен единственный объект – «STONE Курская» совокупной арендопригодной площадью 10,9 тыс. м². Крупнейшими новыми объектами оказались Национальный космический центр (167 тыс. м²), БЦ Slava 4 (101,5 тыс. м²) и БЦ iCity Space (92,2 тыс. м²).

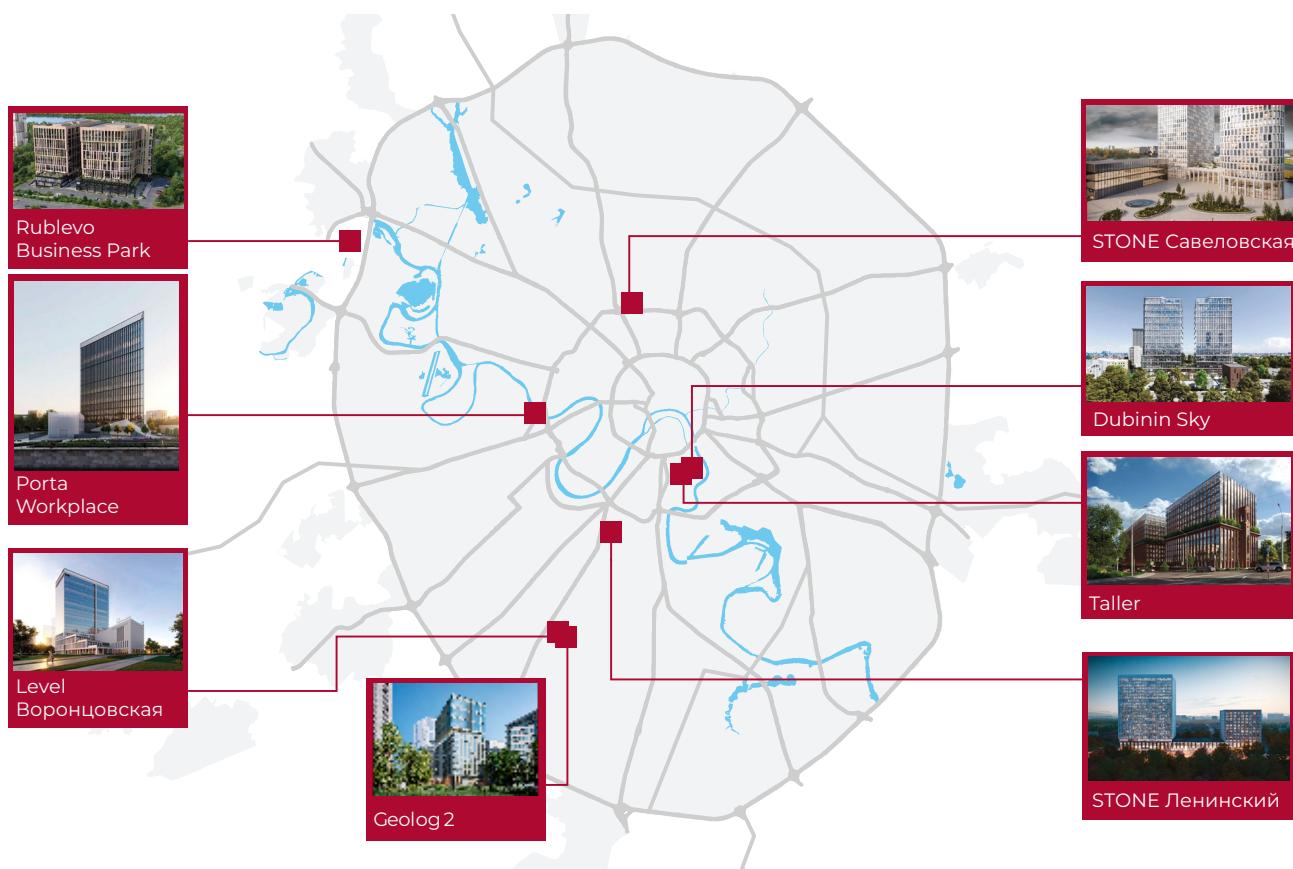
В 2026 г. ожидается ввод площадей на уровне 1 млн м², при этом 32% этого объема – площади, которые были изначально запланированы к вводу в 2025 г., однако их сроки готовности были перенесены. Большая часть нового предложения 2026 г. будет предлагаться к реализации в формате продажи (71%), в формате аренды – 15%, по 7% прогнозируемого объема составят проекты BTS и смешанной реализации аренды/продажи.

Динамика объема построенных офисных площадей, Москва



Источник: NF GROUP Research, 2026

Карта ключевых проектов 2026 гг.

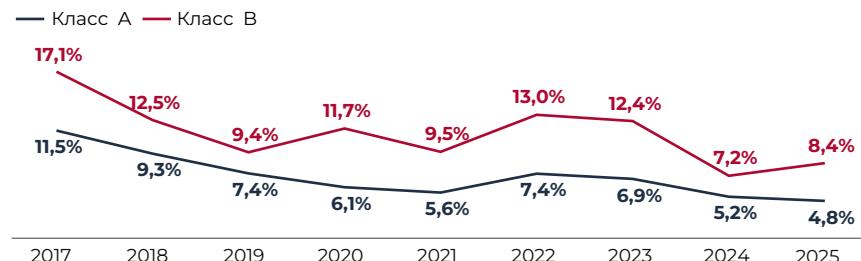


Источник: NF GROUP Research, 2026

Вакантность

В течение 2025 г. интерес к покупке/аренде офисных площадей сохранялся на высоком уровне. Появление рекордно высокого объема новых офисных площадей не привело к значительному росту доли свободных помещений – на спекулятивный рынок вышло только 33% нового объема, остальные площади были арендованы, куплены или реализованы в BTS-формате.

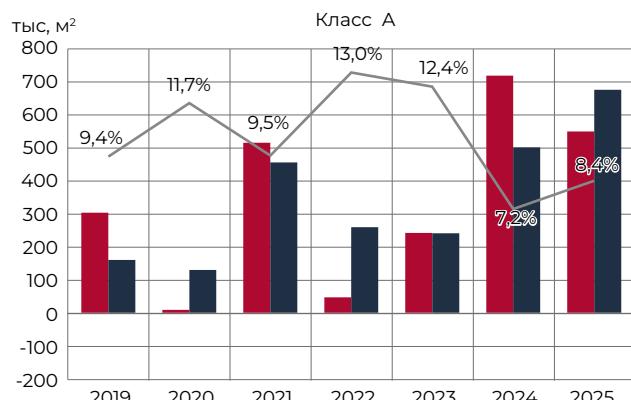
Динамика вакантности офисов по классам. Москва



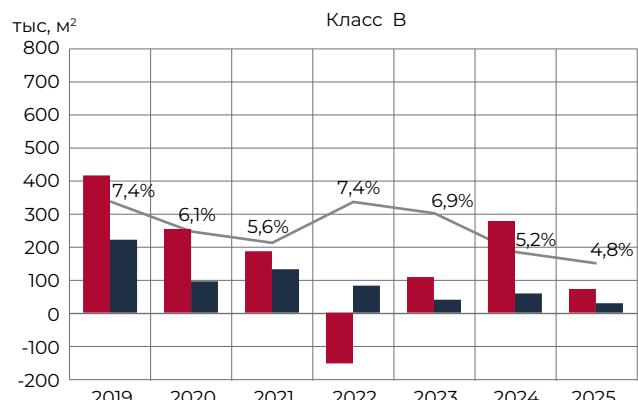
Источник: NF GROUP Research, 2026

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

■ Поглощение ■ Ввод в эксплуатацию — Доля вакантных площадей



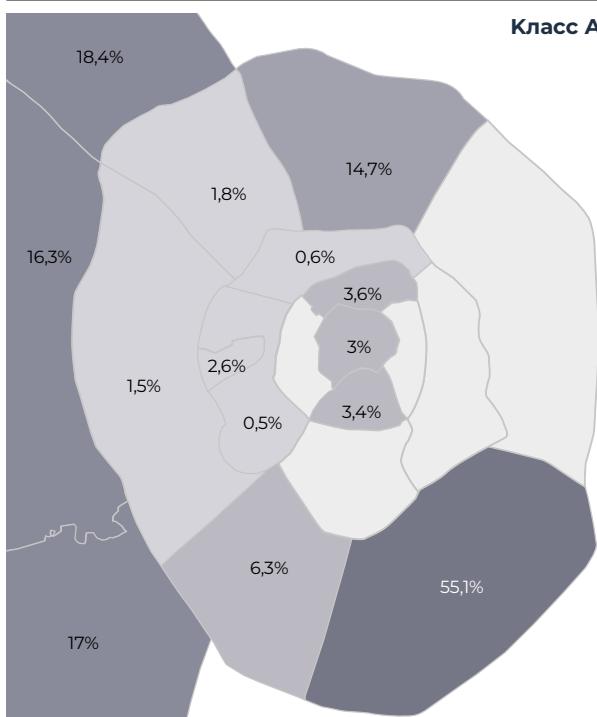
Класс В



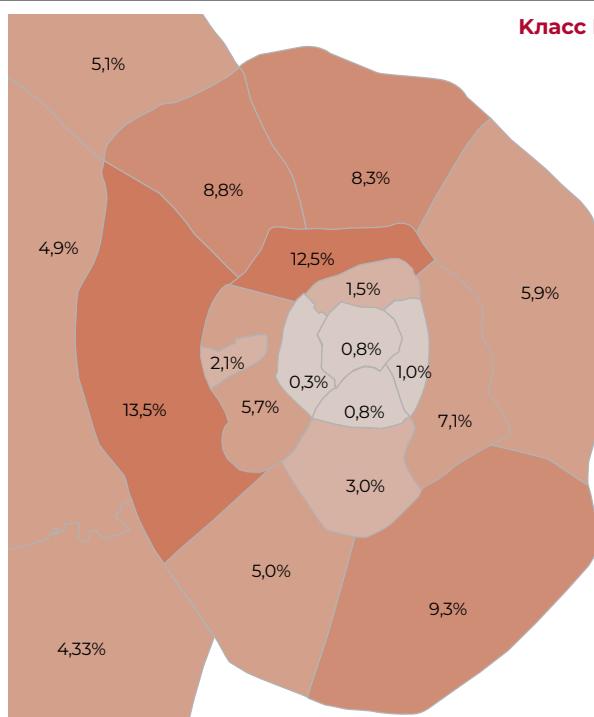
Источник: NF GROUP Research, 2026

Деловые районы Москвы. Уровень вакантных площадей на аренду в построенных объектах

Класс А



Класс В



Источник: NF GROUP Research, 2026

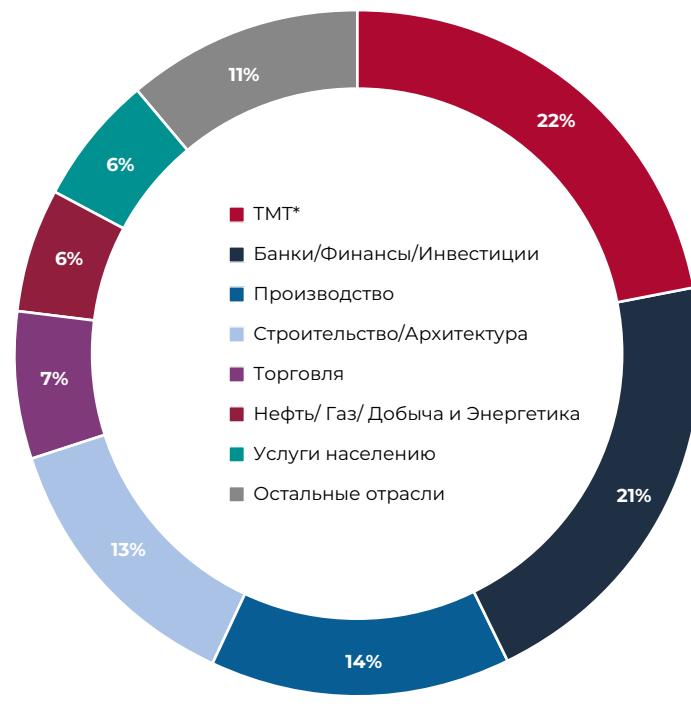
За год общая вакантность офисных помещений незначительно выросла на 0,2 п. п., до уровня 6%, однако показатель остается на рекордно низком уровне, сопоставимым с историческим минимумом доли свободных помещений в 2007 г. (4,5%). В классе А с начала года показатель вырос на 1,2 п. п. (до 8,4%), в то время как в классе В произошло снижение на 0,4 п. п. (до 4,8%). На рынке аренды и покупке доступно около 548 тыс. м² построенных офисных площадей класса А и около 615 тыс. м² класса В.

Спрос

Объем чистого поглощения (показателя разницы между объемом занятых площадей на конец и на начало рассматриваемого периода) за 2025 г. составил 611,4 тыс. м² по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. в 1 млн м². Общий объем сделок за год составил 1,3 млн. м², из которых 808 тыс. м² пришлось на сделки продажи, а 539 тыс. м² – на аренду. В соответствии с трендом последних лет в структуре спроса (общего объема арендованных и купленных площадей) превалируют сделки продажи: их доля составляет 59% общего объема спроса на офисные площади, в то время как сделки аренды занимают 41%. Средний размер сделки аренды в рассматриваемом периоде составил 1 294 м², что выше показателя IV кв. 2024 г. на 90 м². Средний размер сделки продажи блоками (без учета продажи зданий целиком) с конца прошлого года вырос с 243 м² до 268 м².

За 2025 г. лидерами спроса на офисные помещения стали ТМТ-компании* (22%), компании сферы банки/финансы/инвестиции (21%), на третьем месте – производственные предприятия (14%).

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Технологии/Медиа/Телекоммуникации

Источник: NF GROUP Research, 2026

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

Офисное здание	Объем сделки, м ²	Компания	Тип сделки
Национальный космический центр	40 000	ИКС Холдинг	Аренда
AFI2B	37 883**	Лукойл	Продажа
Luzhniki Collection	36 240**	Газпром-банк лизинг	Продажа
Сити-4	30 300	Мосбиржа	Продажа
Aspace Хорошевская	11 835	Конфиденциально	Продажа
STONE Towers A	11 416	Магнит	Аренда

** Здания реализованы целиком, в таблице указана арендопригодная площадь

– Сделки компании NF Group

Источник: NF GROUP Research, 2026

Гибкие офисы

На конец 2025 г. доля вакантных рабочих мест* гибких офисов составила 13%, увеличившись с конца 2024 г. на 4,6 п. п. в силу открытия новых площадок и появления новой вакантности в готовых площадках. Количество вакантных рабочих мест на конец IV кв. 2025 г. составило 6,8 тыс. шт. Средняя ставка аренды рабочего места выросла на 26% за год и составляет 59 051 руб./рабочее место/мес. (включая НДС, если применимо).

Коммерческие условия

Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды в обоих классах продолжили рост: с начала года в классе А показатель вырос на 30,4%, до 32 829 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС), в классе В – на 17,3%, до 24 739 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС)*. Рост показателя объясняется как появлением нового предложения в классе А по высоким запрашиваемым ставкам, так и активным спросом на офисы в условиях снижающейся вакантности и вымыванием бюджетного предложения.

Рост показателя средневзвешенной запрашиваемой ставки аренды продолжился и в премиальных офисах: по итогам 2025 г. средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды составила 71 750 руб./м²/год (без учета операционных расходов и НДС), увеличившись на 15,8% с конца 2024 г. За 2025 г. доля вакантных помещений в объектах класса Prime увеличилась на 1,1 п. п. и составляет 8,4%. Дефицит качественных вакантных помещений, а также ограниченное количество площадей, строящихся в аренду, может стать причиной дальнейшего роста запрашиваемых ставок аренды в 2026 г.

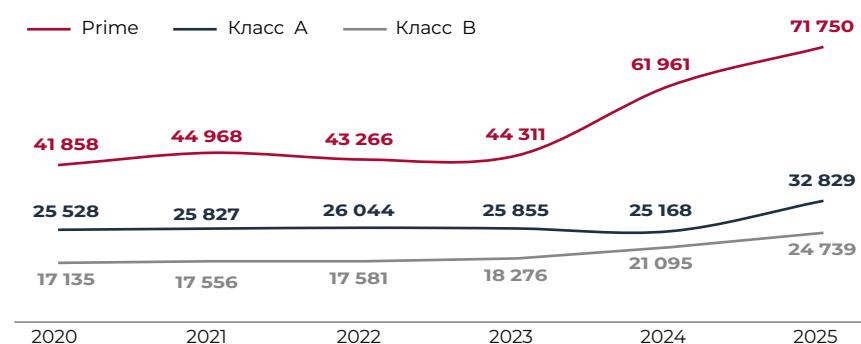
Динамика средней ставки аренды рабочего места и доли вакантных помещений гибких офисов



* Учитываются предлагаемые январь 2026 г. 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.

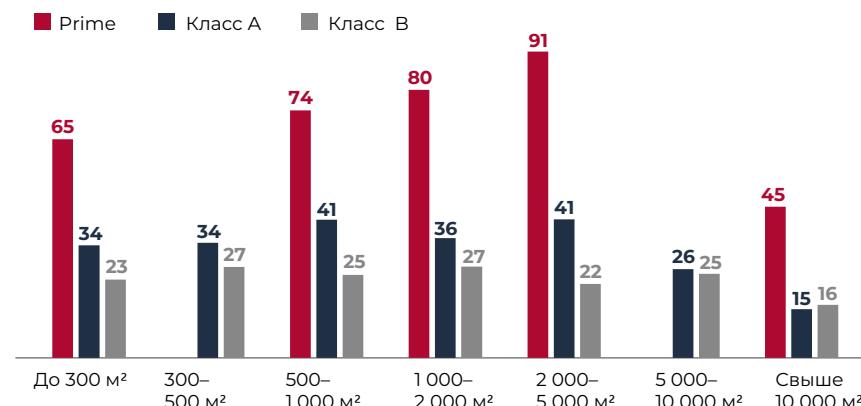
Источник: NF GROUP Research, 2026

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



Источник: NF GROUP Research, 2026

Средневзвешенные запрашиваемые ставки по размеру блока, тыс. руб./м²/год



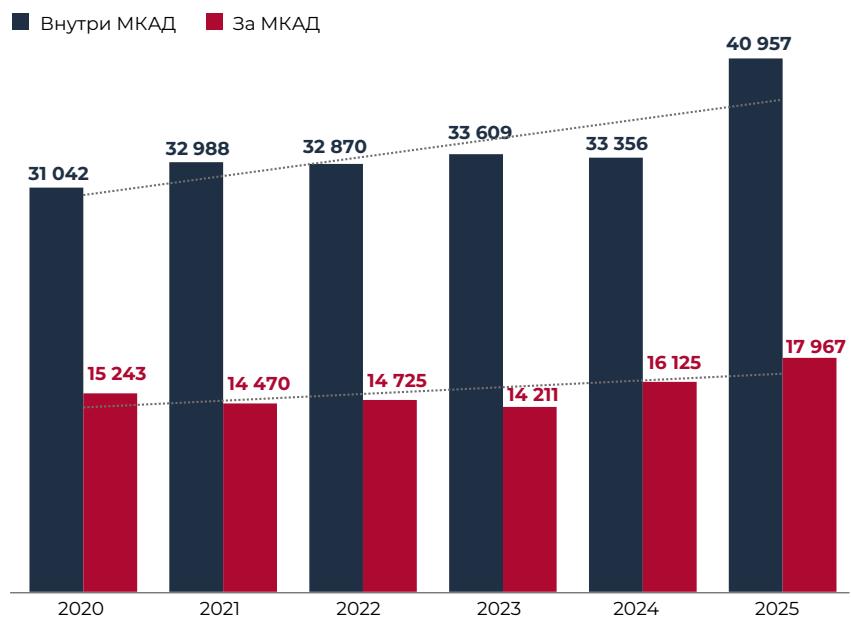
Источник: NF GROUP Research, 2026

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

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 на уровне 10%.

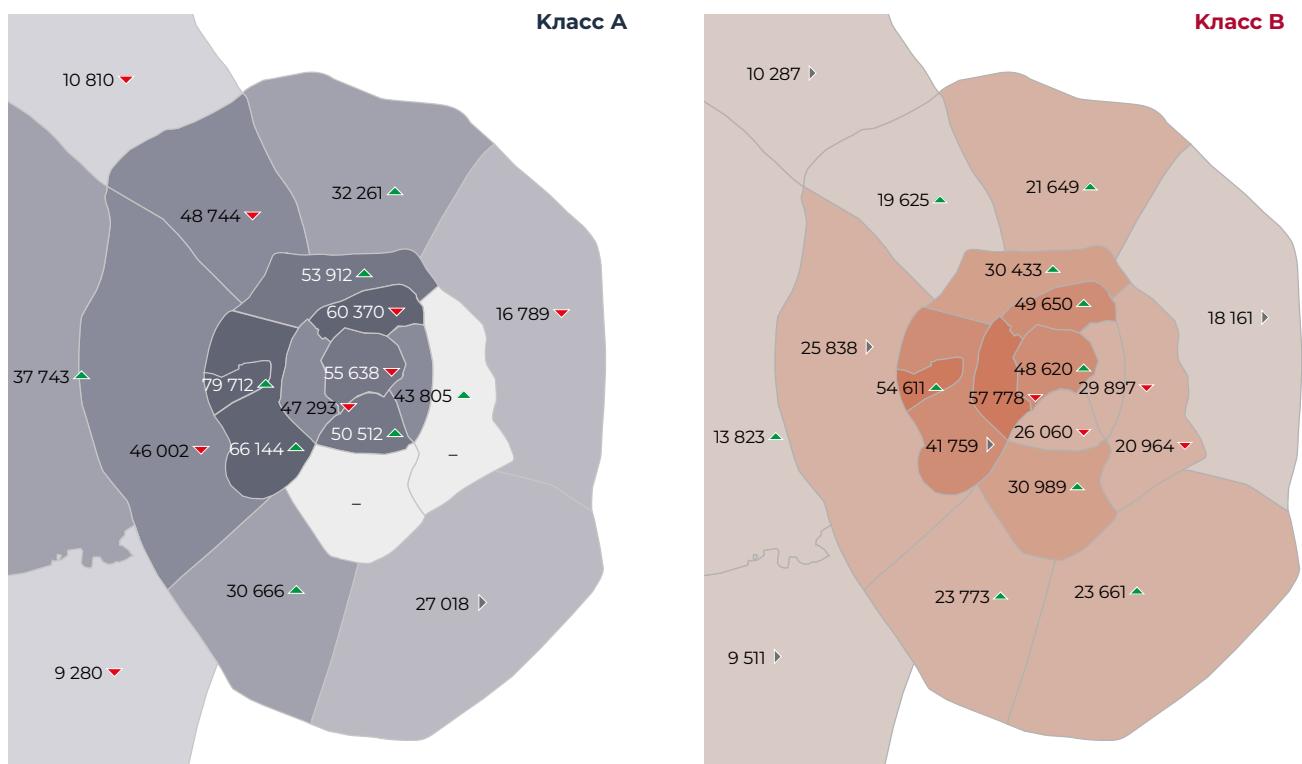
Размер арендуемого офисного блока является основным фактором отклонения достижимой ставки аренды от запрашиваемой: большинство девелоперов зачастую предпочитают сдавать здание нескольким крупным арендаторам вместо моноарендатора или дробления площадей на мелкие блоки. Для них это создает стабильный арендный доход, который менее зависим от ротации, с одной стороны, и не столь сложен в администрировании – с другой.

Динамика запрашиваемых ставок аренды класса А внутри МКАД и за МКАД



Источник: NF GROUP Research, 2026

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



Источник: NF GROUP Research, 2026

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.

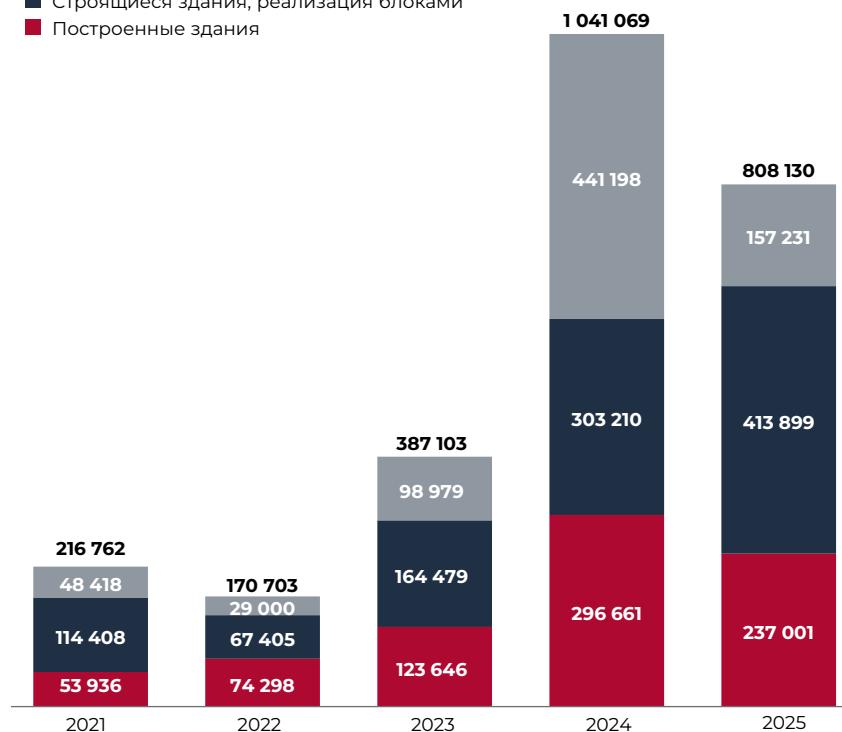
Общий объем предложения офисов на продажу на конец декабря достиг 1 млн м². За год данный показатель увеличился более чем в 2 раза и утроился по сравнению с 2023 г. На конец 2025 г. офисы предлагались в 79 проектах со вкупной проектной площадью 2,6 млн м² от 42 девелоперов.

В 2025 г. продажи офисов стартали в 37 новых проектах, преимущественно в децентрализованных районах столицы, на которые в конце декабря 2025 г. пришлось 53% общего объема предложения. Средневзвешенная цена предложения новых проектов составила 487 363 руб./м² (с учетом НДС, если применимо). Для сравнения: по итогам 2024 г. на рынок вышел 21 проект, а доля новых офисных площадей в общем предложении составляла 39%. Основными драйверами такой динамики стали расширение портфелей нескольких крупных застройщиков и выход на рынок новых игроков.

Общая средневзвешенная цена предложения офисов по двум классам на конец 2025 г. составила 486,4 тыс. руб./м² (с учетом НДС, если применимо), что выше показателя конца 2024 г. на 12%.

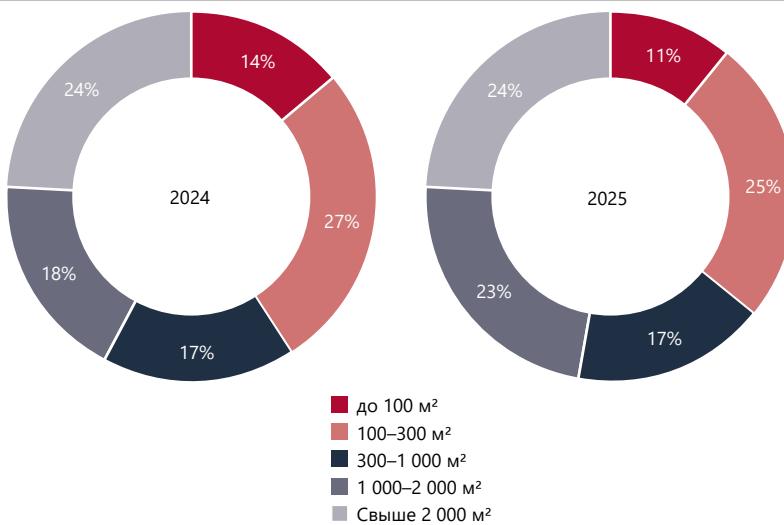
Динамика объема продаж по типу проданных офисов

■ Строящиеся здания, реализация целиком
■ Строящиеся здания, реализация блоками
■ Построенные здания



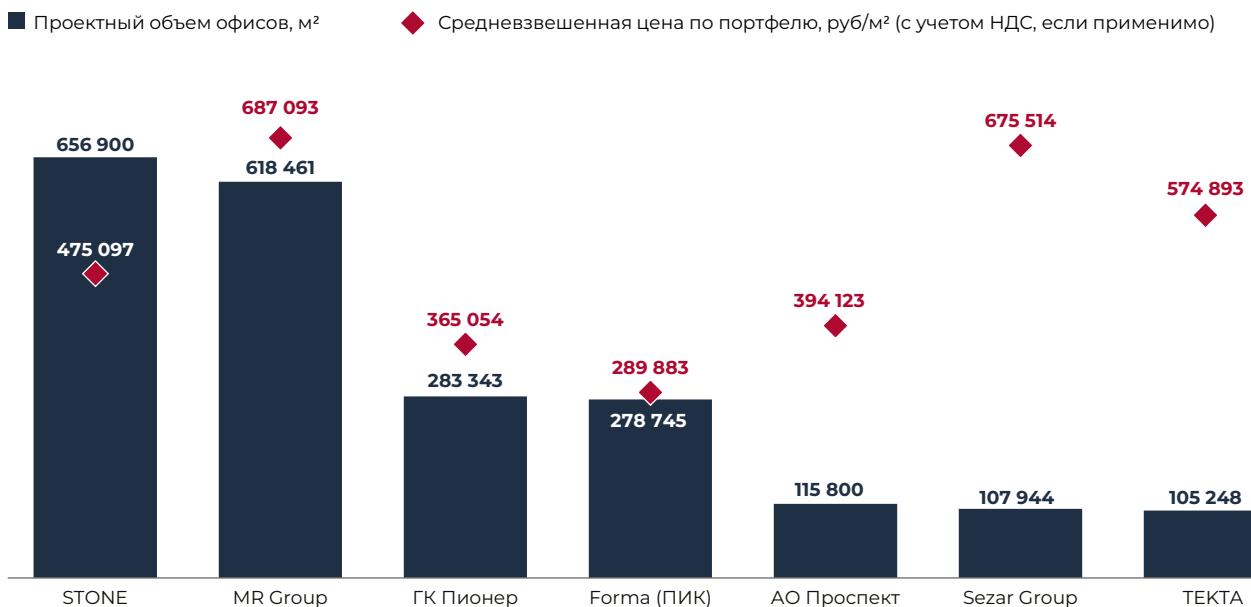
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса по продаже блоками по размеру лота, по площади



Источник: NF GROUP Research, 2026

Проектный объем офисов и средневзвешенные цены по девелоперам*



* Данные представлены на конец декабря 2025 г.

Источник: NF GROUP Research, 2026

Рост обусловлен как повышением цен в объектах, вымыванием более бюджетного предложения вне классических деловых кластеров и появлением премиальных офисных проектов с высокой ценой предложения: One, Дом Правды, Сити-4, Top Tower и др.

По объему сделок лидировал сегмент от 100 до 300 м² (25%), на втором месте – свыше 2 тыс. м² (24%), что сопоставимо с результатом 2024 г. По количеству сделок, как и в 2024 г., основной спрос прихо-

дится на небольшие сделки размером до 100 м² (45%), на втором месте – от 100 до 300 м² (40%).

По проектному объему офисных площадей (совокупной полезной площади всех реализующихся/реализованных проектов) лидером по-прежнему является девелопер STONE, в рамках портфеля которого около 656,9 тыс. м² офисов (14 проектов). Средневзвешенная цена предложения в портфеле девелопера составляет

475,1 тыс. руб./м²**. Вторым по объему является MR Group, совокупный проектный объем которого составляет 618,5 тыс. м² (8 проектов), средневзвешенная запрашиваемая цена – 687,1 тыс. руб./м²**. Третьим по проектному объему офисов на продажу является ГК Пионер совокупный проектный объем застройщика составляет 283,3 тыс. м² (6 проектов), а средневзвешенная запрашиваемая цена – 365 тыс. руб./м²**.

** С учетом НДС, если применимо.

Прогноз

В 2026 г. заявлен ввод около 1 млн м² новых офисов, однако с учетом переноса сроков проектов фактический ввод, вероятнее всего, не превысит 700 – 800 тыс. м², из которых 78% станут проектами класса А; преимущественно новые проекты будут располагаться в зоне ТТК – МКАД (52%). Значительная

доля новых объектов будет представлять собой проекты на продажу (71%), 15% нового ввода – в аренду, built-to-suit и объекты со смешанным типом реализации (аренда/продажа) составят по 7% годового ввода. Учитывая, что в объектах, ожидаемых к вводу в 2026 г., более половины площадей уже реализовано в аренду/

продажу, вакантность до конца года будет оставаться на невысоком уровне, но с незначительным увеличением. Запрашиваемые ставки аренды и цены предложения продолжат расти во всех классах офисной недвижимости, но более низкими темпами, чем последние 2 года.

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район	Арен- дуемая пло- щадь, тыс. м ²	Класс А			Класс В		
		Средневзве- щенная ставка аренды, руб./м ² / год	Уровень вакантных площадей, %	Средневзве- щенная ставка аренды, руб./м ² /год	Уровень вакантных площадей, %		
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	55 638	3,0%	48 620	5,2%	
Садовое кольцо	СК Юг	1 017	50 512	3,4%	26 060	2,3%	
	СК Запад	577	47 293	2%	57 778	0,6%	
	СК Север	673	60 370	3,6%	49 650	7,3%	3,7%
Третье транспортное кольцо	СК Восток	410	—	—	29 897	7,3%	
	ТТК Юг	1 295	—	—	30 989	1,3%	
	ТТК Запад	846	66 144	0,4%	41 759	3,4%	
	ТТК Север	1 293	53 912	0,8%	30 433	7,6%	
	ТТК Восток	1 159	—	—	20 964	2,8%	
ТТК-МКАД	ММДЦ «Москва-Сити»	1 633	79 712	2,8%	54 611	4,7%	
	ТТК-МКАД Север	1 233	32 261	14,7%	21 649	3,7%	
	ТТК-МКАД Северо-Запад	1 104	48 744	1,8%	19 625	4,9%	
	ТТК-МКАД Запад	2 446	46 002	1,7%	25 838	4,3%	
	ТТК-МКАД Юг	1 780	27 018	55,8%	23 661	2,4%	
	ТТК-МКАД Юго-Запад	754	30 666	7,5%	23 773	1,8%	
За МКАД	ТТК-МКАД Восток	1 099	16 789	7,7%	18 161	2,0%	
	Химки	271	10 810	18,4%	10 287	7,4%	
	МКАД	698	37 743	16,3%	13 823	6,0%	6,6%
Новая Москва		429	9 280	17%	9 511	10,4%	
Итого		19 452	32 829	8,4%	24 739	4,8%	

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

Источник: NF GROUP Research, 2026

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [«Аналитика»](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > 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

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая 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 2026 – 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.