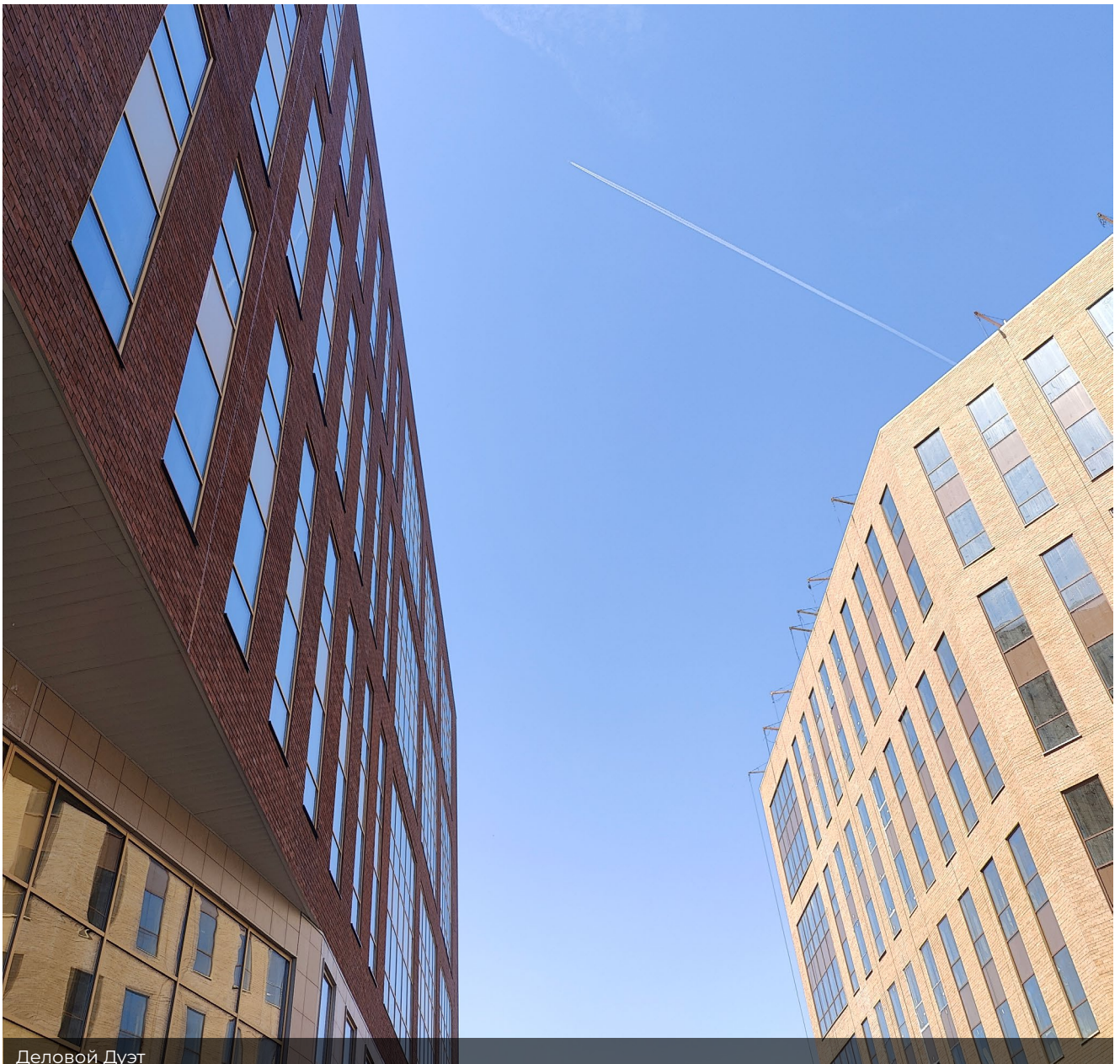


# РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I квартал 2026 г.





**Елена Акатова**  
директор департамента  
офисной недвижимости,  
NF GROUP

«По итогам I кв. 2026 г. наблюдается постепенная стабилизация доли свободных офисных помещений в связи с завершением строительства новых объектов, ввод которых ожидался еще в 2025 г. Незначительный рост запрашиваемых ставок аренды продолжился, но с меньшими темпами, чем в прошлых кварталах».

## Предложение

Совокупный объем построенных офисных площадей на рынке недвижимости Москвы по итогам I кв. 2026 г. составил 19,6 млн м<sup>2</sup>, из них 549 тыс. м<sup>2</sup> относится к классу Прайм, 6,3 млн – к классу А, а 12,8 млн – к классу В.

За квартал разрешение на ввод в эксплуатацию получили 3 объекта совокупной полезной площадью 116,6 тыс. м<sup>2</sup>, что в разы превышает показатель аналогичного периода прошлого года, когда было введено лишь 4,7 тыс. м<sup>2</sup>. Около 81% новых офисных площадей, получивших разрешение на ввод в I кв. 2026 г., относятся к классу А, 19% – к классу В. Крупнейший новый объект – STONE Савеловская (68,3 тыс. м<sup>2</sup>), составивший 59% от общего показателя квартального ввода.

## Основные выводы

- > С конца 2025 г. доля вакантных помещений в классе А осталась неизменной на уровне 8,4%, в классе В снизилась на 0,4 п.п. до 4,5%.
- > В I кв. 2026 г. разрешение на ввод в эксплуатацию получили 3 объекта совокупной полезной площадью 116,6 тыс. м<sup>2</sup>. Новые объекты класса А – STONE Савеловская (68,3 тыс. м<sup>2</sup>), Лейкс (25,6 тыс. м<sup>2</sup>), класса В - Деловой Дуэт (22,7 тыс. м<sup>2</sup>).
- > Средневзвешенные ставки аренды в обоих классах продолжили рост: по сравнению с концом 2025 г. в классе А показатель вырос на 4,5%, до 34,3 тыс. руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС), в классе В – на 6,4%, до 26,3 тыс. руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС).

### Основные показатели. Динамика\*

		2025	I кв. 2026	
Общий объем предложения качественных площадей, тыс. м <sup>2</sup>		19 452	19 568	
	в том числе:	Класс Прайм	549	549
		Класс А	6 161	6 255
		Класс В	12 742	12 764
Введено в эксплуатацию с начала года, тыс. м <sup>2</sup>		704,1	116,6	
	в том числе:	Класс Прайм	10,9	0
		Класс А	665	93,9
		Класс В	28,2	22,7
Доля свободных площадей, %	Класс Прайм	6,1	6,4	
	Класс А	8,4	8,4	
	Класс В	4,8	4,5	
	Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды, руб./м <sup>2</sup> /год**	Класс Прайм	71 750	72 592
Класс А		32 829	34 291	
Класс В		24 739	26 320	
Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды внутри МКАД, руб./м <sup>2</sup> /год**	Класс А	40 957	41 729	
	Класс В	27 006	28 222	
Средневзвешенные ставки операционных расходов, руб./м <sup>2</sup> /год*** (ЦАО и ключевые деловые районы)	Класс Прайм	13 000	13 000	
	Класс А	10 000	11 500	
	Класс В	6 000	6 500	

\* По сравнению с IV кв. 2025 г, если не указано иного.

\*\* Без учета операционных расходов и НДС (22%).

\*\*\* В аналитическом обзоре для расчетов используется информация о ставках операционных расходов, предоставленной собственниками помещений единым показателем. В стандартном случае показатель OPEX 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.

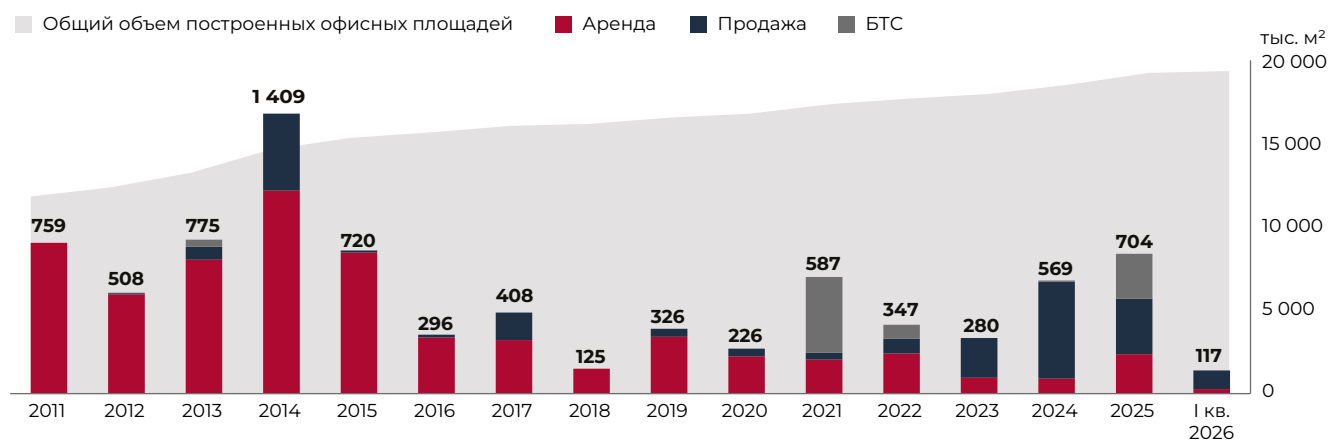
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Остальной объем распределен почти в равных долях между бизнес-центрами Лейкс (25,6 тыс. м<sup>2</sup>) и Деловой Дуэт (22,7 тыс. м<sup>2</sup>). Несмотря на прогнозируемый в 2026 г. рекордно высокий ввод

площадей (1,1 млн м<sup>2</sup>), сопоставимый с показателем 2007 г., сохраняется вероятность переноса около трети от этого объема на 2027 г. Большая часть нового предложения 2026 г. будет предлагаться

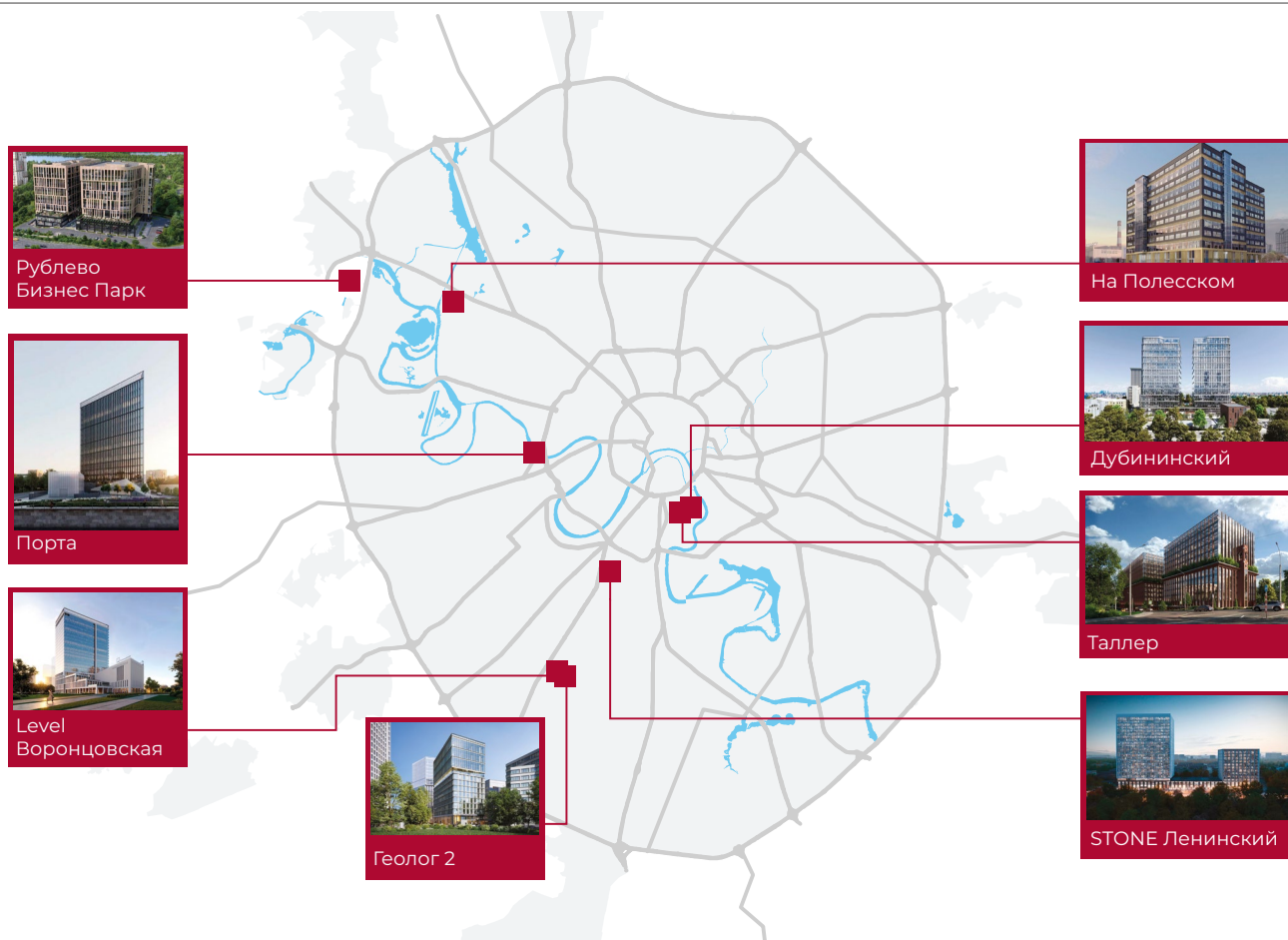
к реализации в формате продажи (70%), в формате аренды – 18%, 12% прогнозируемого объема составят проекты БТС (здания, построенные для конкретного пользователя).

Объем построенных офисных площадей, Москва, тыс. кв. м



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Карта ключевых проектов 2026 г.

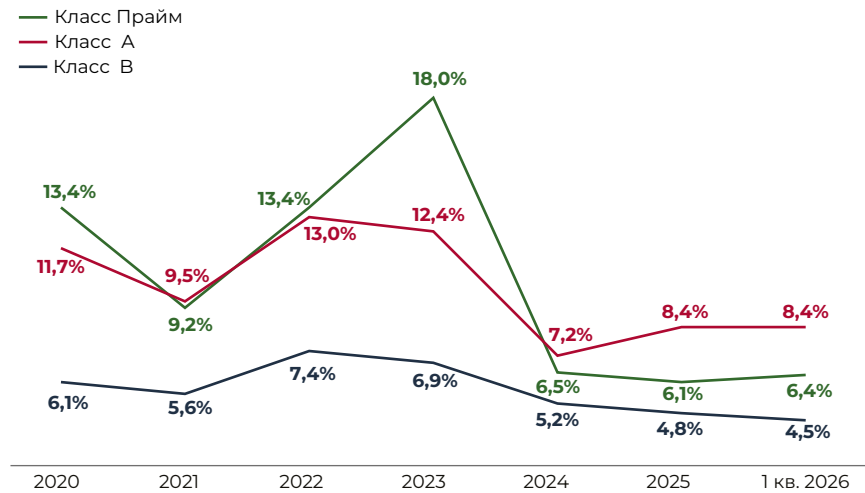


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

## Вакантность

В соответствии с трендом последних трех лет, вакантность офисных помещений продолжила снижаться. Появление существенного объема новых офисных площадей (на уровне отдельных годовых показателей) не привело к значительному росту доли свободных помещений: в спекулятивный рынок вышло только 36% нового объема, остальные площади были арендованы или куплены до ввода. За прошедший квартал общая вакантность построенных офисных помещений, реализуемых в аренду и в продажу, незначительно выросла на 0,2 п.п., до 5,8%. Показатель остается на рекордно низком уровне, сопоставимым с историческим минимумом доли свободных помещений в 2007 г. (4,5%). По сравнению с IV кв. 2025 г. в классе А вакантность осталась на прежнем уровне - 8,4%, в классе В произошло снижение на 0,4 п.п. до 4,5%. Свободные площади сохраняются в ограниченном количестве

Динамика вакантности офисов по классам. Москва



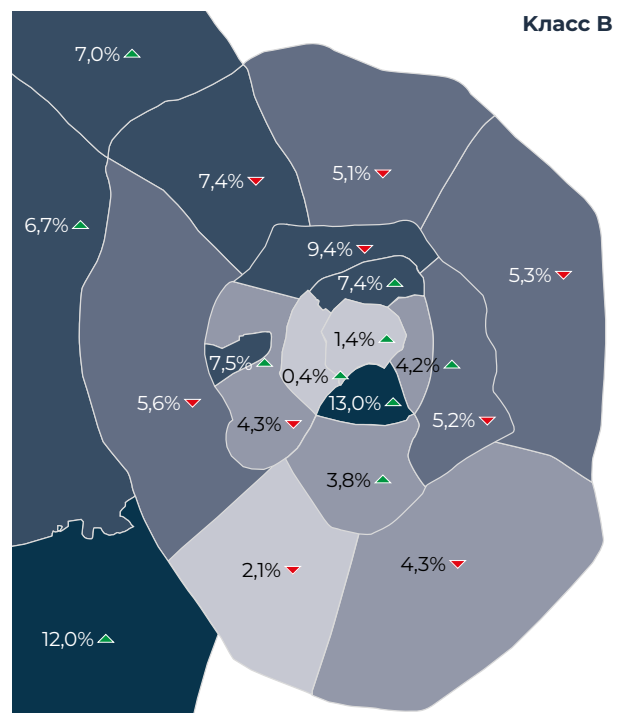
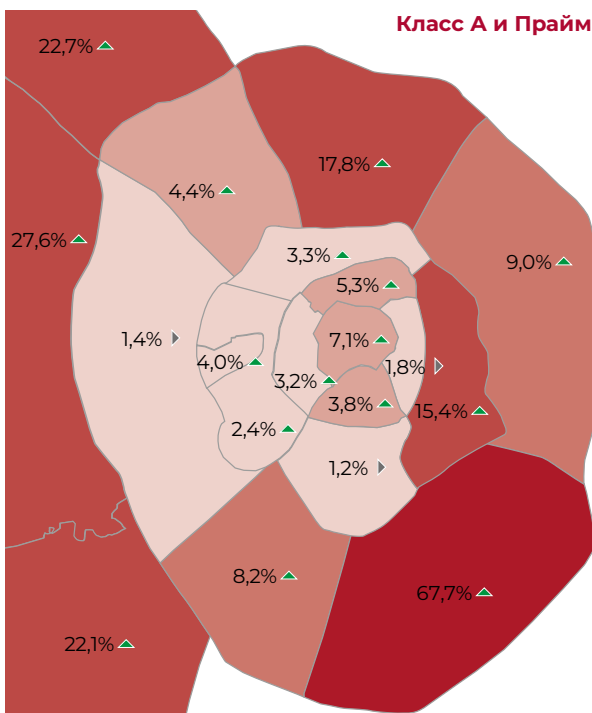
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

стве и в объектах класса Прайм, а доля вакантных помещений составляет 6,4%, увеличившись на 0,3 п.п. за I кв. 2026 г. Всего на рынке остаются свободными для аренды и покупки около 35,3 тыс. м<sup>2</sup> построенных офисных площадей в премиальных объектах, 523 тыс. м<sup>2</sup> в офисах класса А и около 570 тыс. м<sup>2</sup> – класса В.

## Спрос

Общий объем сделок за I кв. 2026 г. составил 162 тыс. м<sup>2</sup>, из которых 121,5 тыс. м<sup>2</sup> пришлось на сделки продажи, а 40,5 тыс. м<sup>2</sup> – на сделки аренды. В соответствии с трендом последних лет, в структуре спроса (общего объема арендованных и купленных площадей)

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



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

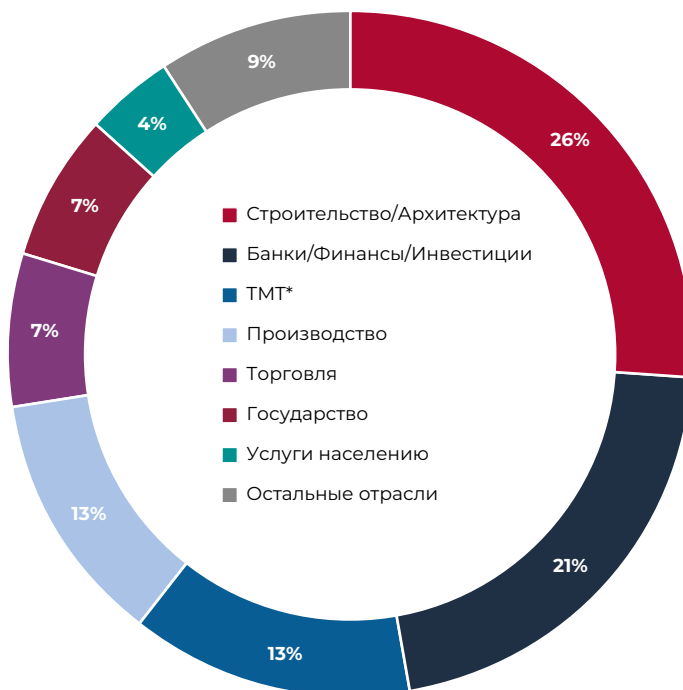
превалируют сделки продажи: их доля в структуре спроса составляет 75%, причем совокупная площадь сделок продаж первичного рынка составила 103 тыс. м<sup>2</sup> (85% общего объема сделок продажи).

Средний размер сделки аренды в рассматриваемом периоде составил 1 239 м<sup>2</sup>, что ниже показателя I кв. 2025 г. на 309 м<sup>2</sup>. Результатом снижения показателей в годовом выражении стал эффект высокой базы аналогичного периода предыдущего года, когда было зафиксировано несколько крупных сделок аренды более 5 тыс. м<sup>2</sup>.

Средний размер сделки продажи блоками (без учета продажи зданий целиком) с конца прошлого года снизился с 268 м<sup>2</sup> до 228 м<sup>2</sup>.

В I кв. 2026 г. значительную долю спроса на аренду и покупку офисных помещений составили компании строительной отрасли (26%), компании банковского и финансового сектора (21%) на третьем месте – TMT-компании\* (13%).

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



\* Технологии/Медиа/Телекоммуникации

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Ключевые сделки по аренде и продаже офисных площадей в Москве, I кв. 2026 г.

Офисное здание	Объем сделки, м <sup>2</sup>	Компания	Тип сделки
Лесная, 6	13 963	Велесстрой	Продажа
Omni Tower	11 820	Конфиденциально	Продажа
Wall Street	8 317	Wildberries Банк	Аренда
Авиум	3 777	Артлайт РУС	Продажа
Европа Билдинг	2 785	Конфиденциально	Продажа
Нежинская, 13А	2 582	Марс	Аренда
Геолог	2 180	Банковский сектор	Аренда

\*\* Здания реализованы целиком, в таблице указана арендопригодная площадь

– Сделки компании NF Group

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

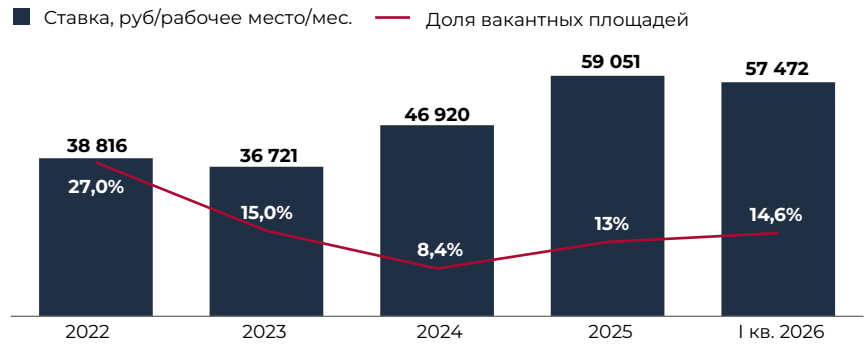
## Гибкие офисы

На конец I кв. 2026 г. доля вакантных рабочих мест\* гибких офисов составила 14,6%, увеличившись с конца 2025 г. на 1,6 п.п. в силу открытия новых площадок и освобождения части площадей в готовых площадках. Количество вакантных рабочих мест на конец марта 2026 г. составило 7,6 тыс. шт. Средняя ставка аренды рабочего места снизилась на 2,7 п.п. с конца 2025 г. и составила 57 472 руб./рабочее место/мес. (включая НДС, если применимо).

## Коммерческие условия

Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды во всех классах продолжили рост: с начала года в классе А показатель вырос на 4,5% до 34 291 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС), в классе В – на 6,4% до 26 320 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС)\*\*.

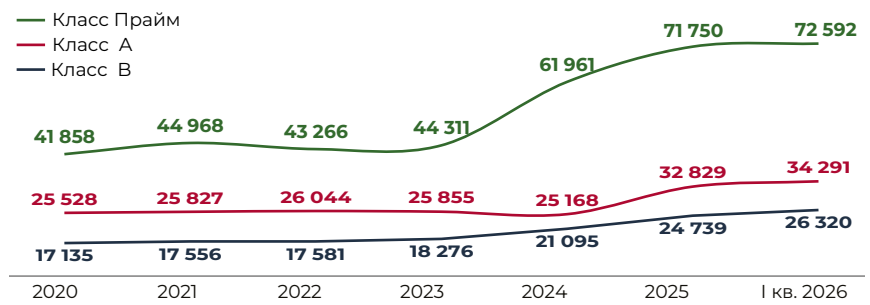
Динамика средней ставки аренды рабочего места и доли вакантных помещений гибких офисов



\* Учитываются предлагаемые на конец I кв. 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.

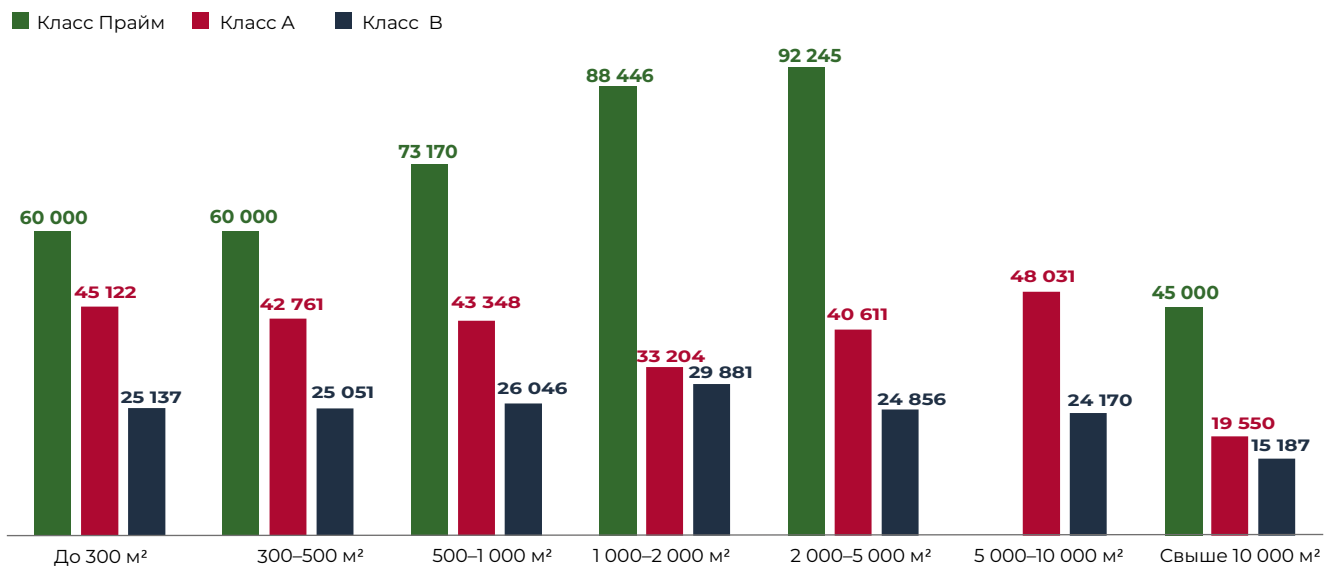
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

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



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

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



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

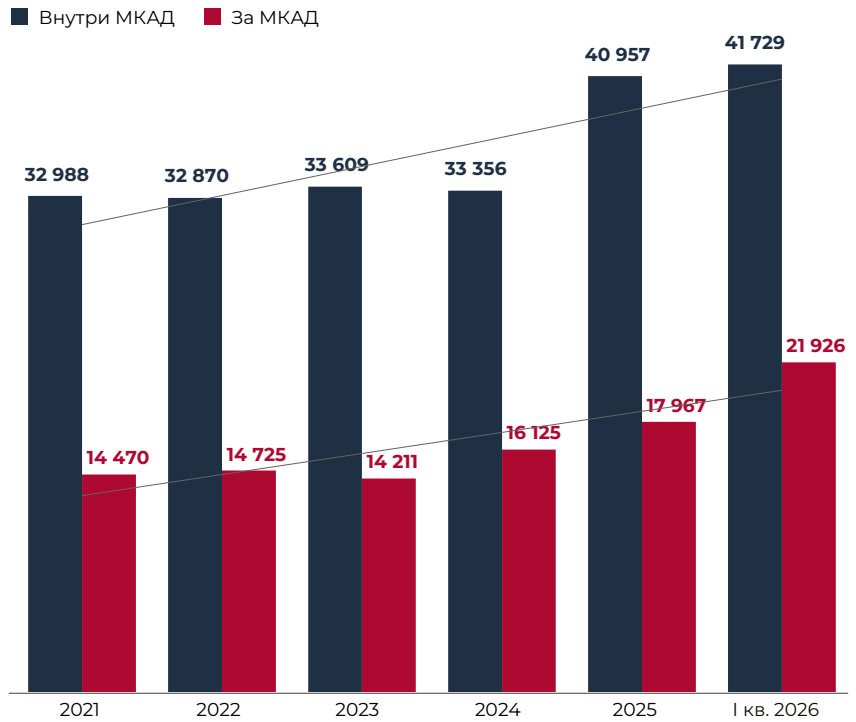
\*\* В отчете приведены запрашиваемые ставки аренды, достижимые показатели могут отличаться.

На фоне сохраняющегося дефицита качественного предложения в аренду рост показателей формируется как за счет роста запрашиваемых ставок в давно введенных объектах, так и выходом на рынок новых площадей в недавно введенных зданиях, которые предлагаются по высоким ставкам.

Тенденция роста средневзвешенной запрашиваемой ставки аренды продолжилась и в премиальных офисах: по итогам I кв. 2026 г. средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды составила 72 592 руб./м<sup>2</sup>/год (без учета операционных расходов и НДС), увеличившись на 1,2% с конца 2025 г.

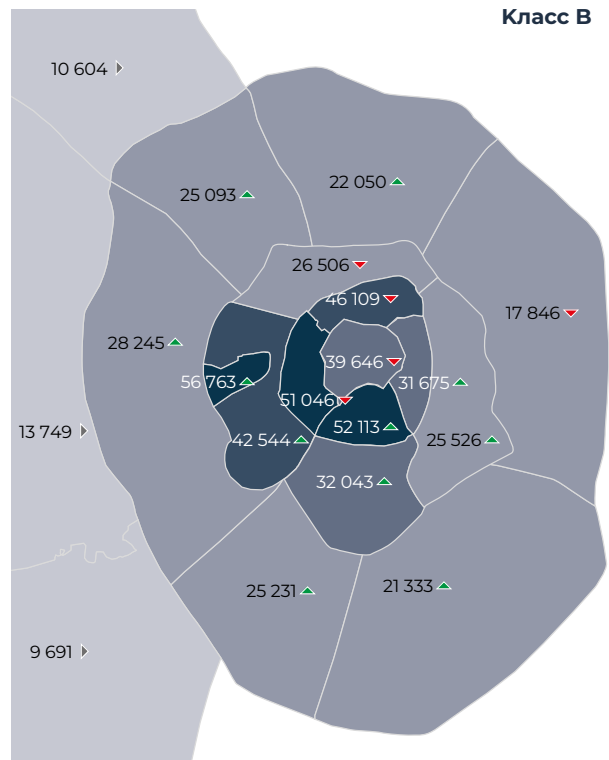
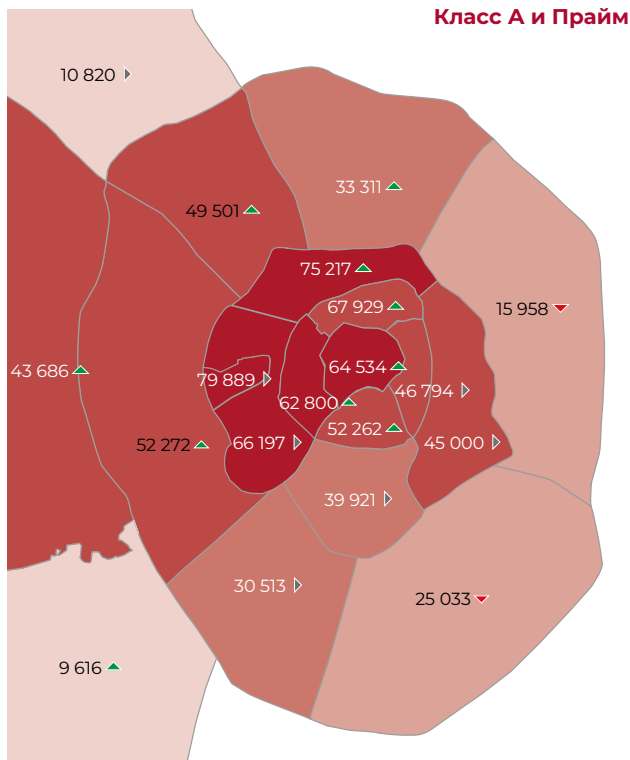
Существующие практики рынка остаются фактически без изменений. Средний срок договора аренды офиса составляет 3 года с возможностью досрочного расторжения. Индексация ставок аренды в большинстве договоров привязывается к индексу потребительских цен или на уровне 10%.

Динамика запрашиваемых ставок аренды класса А внутри МКАД и за МКАД



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Деловые районы Москвы. Средневзвешенная ставка аренды, руб./м<sup>2</sup>/год



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 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.

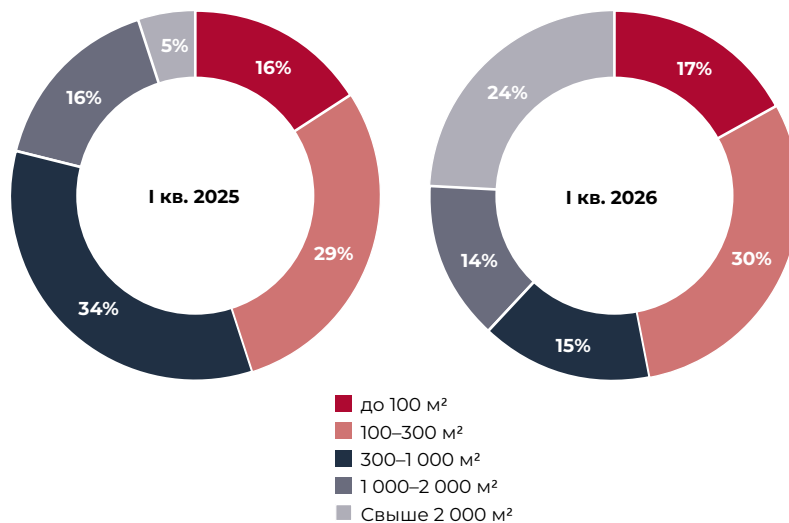
На конец I кв. 2026 г. общая витрина предложения офисов на продажу на первичном рынке (от застройщика) сформирована в 94 проектах от 48 девелоперов и составляет 1,3 млн м<sup>2</sup>. Объем предложения увеличился на 23% за квартал и более чем в 2 раза в годовом выражении.

Средневзвешенная цена предложения офисов по двум классам составляет 495,6 тыс. руб./м<sup>2</sup> (с учетом НДС, если применимо), что выше показателя конца 2025 г. на 2%, годовой рост составил 13,5%. Тенденция умеренного темпа роста цен началась в 2025 г. и будет сохраняться на протяжении 2026 г.

С начала года продажи стартовали в 10 новых объектах, преимущественно в децентрализованных районах столицы, на которые в конце марта 2026 г. пришлось 14% от общего объема предложения. Средневзвешенная цена продажи новых проектов составила 397,7 тыс. руб./м<sup>2</sup> (с учетом НДС, если применимо).

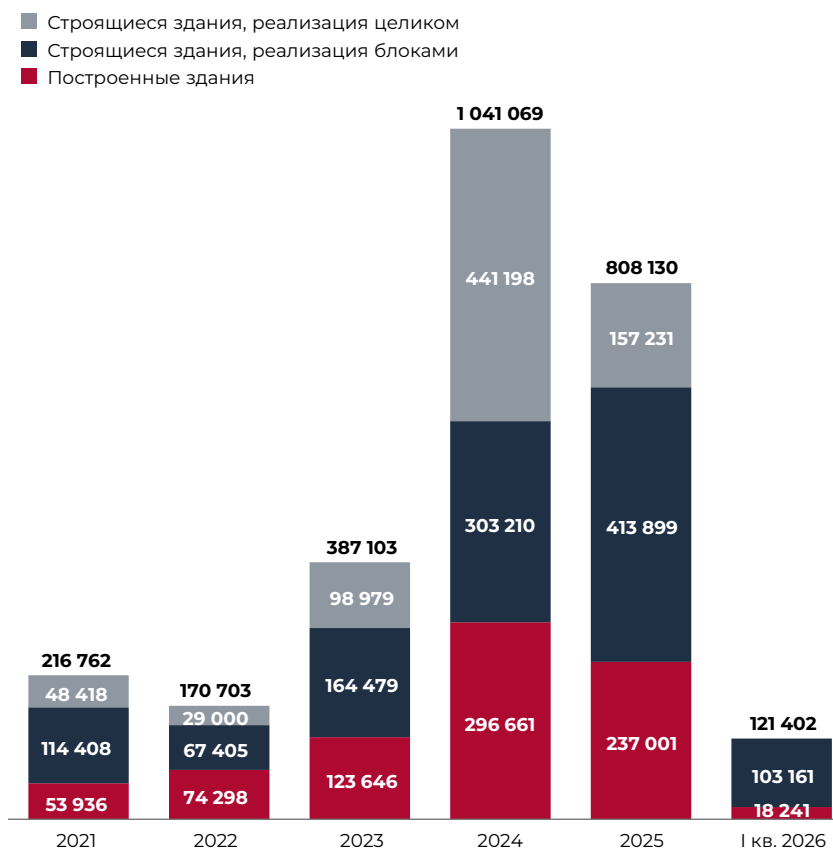
По объему сделок лидировал сегмент блоков площадью от 100 до 300 м<sup>2</sup> (30% сделок), на втором месте – свыше 2 000 м<sup>2</sup> (21%), что сопоставимо с результатом I кв. 2025 г.

Структура спроса по продаже блоками по размеру лота, по площади



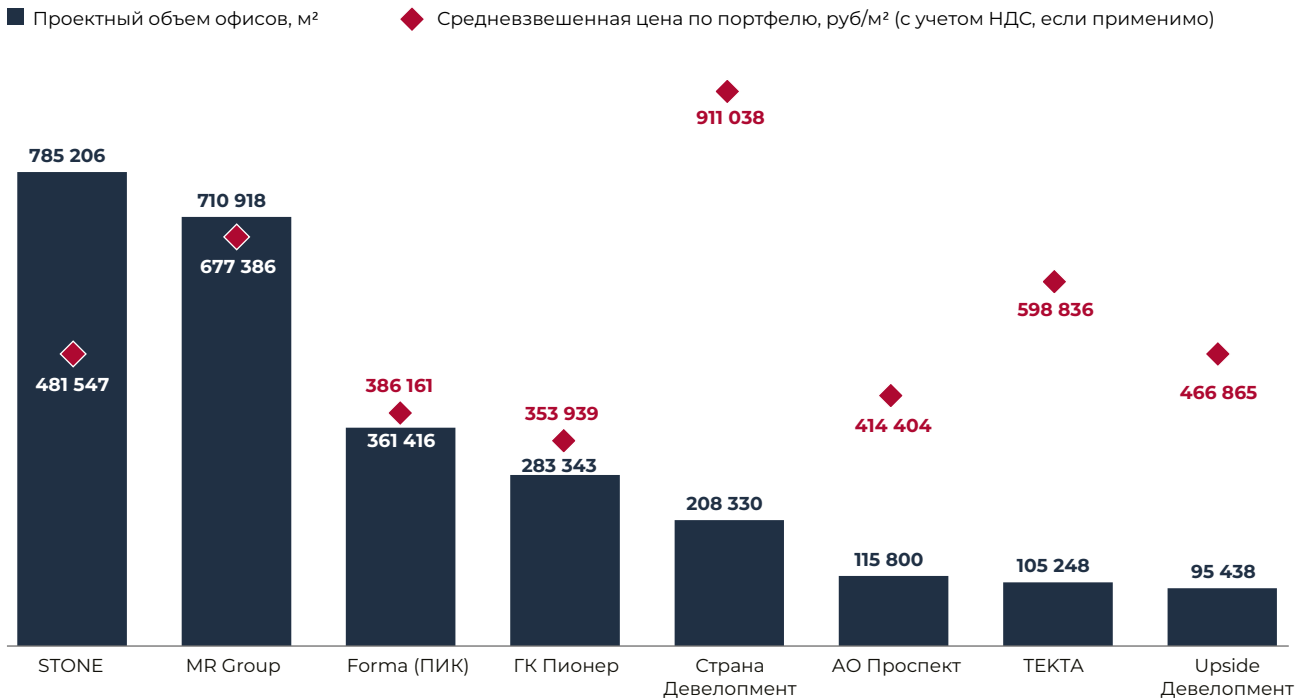
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика объема продаж по типу проданных офисов



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Проектный объем офисов и средневзвешенные цены по девелоперам\*



\* Данные представлены на конец марта 2026 г.  
 Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

По количеству сделок, как и в I кв. 2025 г., основной спрос пришелся на небольшие сделки размером до 100 м² (51%), на втором месте – блоки размером от 100 до 300 м² (37%).

По проектному объему офисных площадей (совокупной полезной площади всех реализующихся/реализованных проектов девелопера)

лидером по-прежнему является девелопер STONE, в рамках портфеля которого на конец I кв. 2026 г. около 785,2 тыс. м² офисов (17 проектов). Средневзвешенная цена предложения в портфеле девелопера составляет 481,5 тыс. руб./м²\*\*. Вторым по объему является MR Group, совокупный проектный объем которого составляет

710,9 тыс. м² (9 проектов), средневзвешенная запрашиваемая цена – 677,4 тыс. руб./м². Третьим по проектному объему офисов на продажу является девелопер Forma, совокупный проектный объем застройщика составляет 361,4 тыс. м² (10 проектов), а средневзвешенная запрашиваемая цена – 386,2 тыс. руб./м².

\*\* С учетом НДС, если применимо.

## Прогноз

В 2026 г. ввод новых объектов может составить около 1 млн м², из которых 87% станут проектами класса А; преимущественно новые проекты будут располагаться в зоне ТТК-МКАД (43%). Значительная доля новых объектов будет представлять собой проекты на продажу (70%), 18% нового ввода - в аренду, проекты БТС составят 12% от годового

ввода. Несмотря на оптимистичный прогноз, ожидается, что по итогам года будет введено лишь 60–70% от заявленного объема, а ввод оставшихся объектов будет перенесен на 2027 г.

Дальнейшее изменение вакантности будет зависеть от фактического выхода на спекулятивный рынок новых площадей. Учитывая, что в объектах, ожидаемых ко вводу

в 2026 г., более половины площадей уже реализовано в аренду/продажу, вакантность до конца года будет оставаться на невысоком уровне, но с незначительным ростом. Запрашиваемые ставки аренды и цены предложения продолжают расти, но более сдержанными темпами, чем последние 2 года, и преимущественно в ключевых деловых районах.

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Арен- дуемая пло- щадь, тыс. м <sup>2</sup>	Класс А				Класс В			
			Средневзве- шенная ставка аренды, руб./м <sup>2</sup> / год		Уровень вакантных площадей, %		Средневзве- шенная ставка аренды, руб./м <sup>2</sup> /год		Уровень вакантных площадей, %	
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	64 534		7,1%		39 646		1,4%	
Садовое кольцо	СК Юг	1 017	52 262	60 233	3,8%	3,8%	52 113	42 182	13,0%	5,9%
	СК Запад	577	62 800		3%		51 046		0,4%	
	СК Север	673	67 929		5,3%		46 109		7,4%	
	СК Восток	410	46 794		1,8%		31 675		4,2%	
Третье транспортное кольцо	ТТК Юг	1 295	39 921	61 839	1,2%	3,3%	32 043	28 954	4,3%	5,5%
	ТТК Запад	846	66 197		2,4%		42 544		4,3%	
	ТТК Север	1 293	75 217		3,3%		26 506		9,4%	
	ТТК Восток	1 159	45 000		15,4%		25 526		5,2%	
	ММДЦ «Москва-Сити»	1 633	79 889		4,0%		56 763		7,5%	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	1 302	33 311	24 584	17,8%	10,4%	22 050	23 721	5,1%	4,5%
	ТТК-МКАД Северо-Запад	1 104	49 501		4,4%		25 093		7,4%	
	ТТК-МКАД Запад	2 471	52 272		1,4%		28 245		5,6%	
	ТТК-МКАД Юг	1 780	25 033		67,7%		25 445		3,1%	
	ТТК-МКАД Юго-Запад	754	30 513		8,2%		25 231		2,1%	
	ТТК-МКАД Восток	1 121	15 958		9,0%		17 846		5,3%	
За МКАД	Химки	271	10 820	21 926	22,7%	23,9%	10 604	11 543	7,0%	7,7%
	МКАД	698	43 686		27,6%		13 749		6,7%	
	Новая Москва	429	9 616		22%		9 691		12,0%	
<b>Итого</b>		<b>19 569</b>	<b>34 291</b>		<b>8,4%</b>		<b>26 320</b>		<b>4,5%</b>	

\* Без учета операционных расходов и НДС (22%).

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 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

● Жилая   
 ● Офисная   
 ● Торговая   
 ● Складская   
 ● Гостиничная   
 ● Курортно-рекреационная



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](mailto:Nf@nfgroup.ru)

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

#### КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

**Ольга Широкова**

Партнер, региональный директор

[OS@nfgroup.ru](mailto:OS@nfgroup.ru)

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Ольга Решетнякова**

Директор

[OR@nfgroup.ru](mailto:OR@nfgroup.ru)

#### ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Елена Акатова**

директор

[EAkatova@nfgroup.ru](mailto:EAkatova@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.