

ОФИСЫ МОСКВЫ НА ПРОДАЖУ: ЧТО ВЫЙДЕТ НА ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ДО 2030 ГОДА

Структура нового предложения, стратегии инвесторов
и сроки поглощения



STONE Калужская

Москва, июнь 2026 года

Важные сигналы и выводы

В 2026–2030 гг. в Москве заявлен ввод 141 офисного объекта совокупной арендопригодной площадью 5,7 млн м². Основная часть будущего предложения – 71%, или 4,1 млн м², – планируется к реализации на продажу. На проекты BTS приходится 12%, на аренду – 9%, на проекты с пока не определенным форматом реализации – 7%, менее 1% – на смешанный формат аренды и продажи.

По расчетам, в собственности инвесторов может оказаться около 2,1 млн м² офисных площадей. В зависимости от выбранной стратегии 1,9–2,1 млн м² могут выйти на вторичный рынок в аренду или на перепродажу.

Для оценки сроков поглощения предусмотрены два варианта:

- > базовый: 635 тыс. м² в год на продажу и 300 тыс. м² в год в аренду;
- > оптимистичный: 800 тыс. м² в год на продажу и 500 тыс. м² в год в аренду.

Предложение на перепродажу может быть поглощено в течение 6–18 месяцев, предложение

в аренду – примерно за 2–6 лет. Таким образом, общий срок поглощения будет определяться прежде всего динамикой арендного спроса.

Объем первичного предложения оценивается в 4,1 млн м². При базовых темпах площади в аренду могут быть поглощены в срок до двух лет, площади на продажу – до шести лет.

В большинстве зон Москвы совокупное первичное и вторичное предложение новых офисов ниже ретроспективного объема спро-

са 2021–2025 гг. Исключение – зона ТТК–МКАД. В сформированных деловых районах предложение превышает ретроспективный спрос только в Ленинградском деловом районе и ММДЦ «Москва-Сити».

В большинстве формирующихся деловых районов предложение, напротив, выше исторического объема сделок. Однако это во многом связано с тем, что в предыдущие годы в этих локациях не было достаточного объема качественных офисов, способного сформировать спрос.

Структура потенциального вторичного предложения по сценариям, тыс. м²



Источники: NF GROUP, STONE, 2026



STONE Мневники

* В анализ включены строящиеся и заявленные девелоперами офисные проекты с определенным годом ввода в 2026–2030 гг. Данные представлены по состоянию на май 2026 года.

Будущее предложение: масштаб и стадия реализации

Ключевые показатели

141 проект

5,7 млн м²

Совокупная арендопригодная площадь

40 тыс. м²

Средняя площадь проекта

В 2026–2030 гг. на офисном рынке Москвы заявлен ввод 141 офисного объекта совокупной арендопригодной площадью 5,7 млн м².

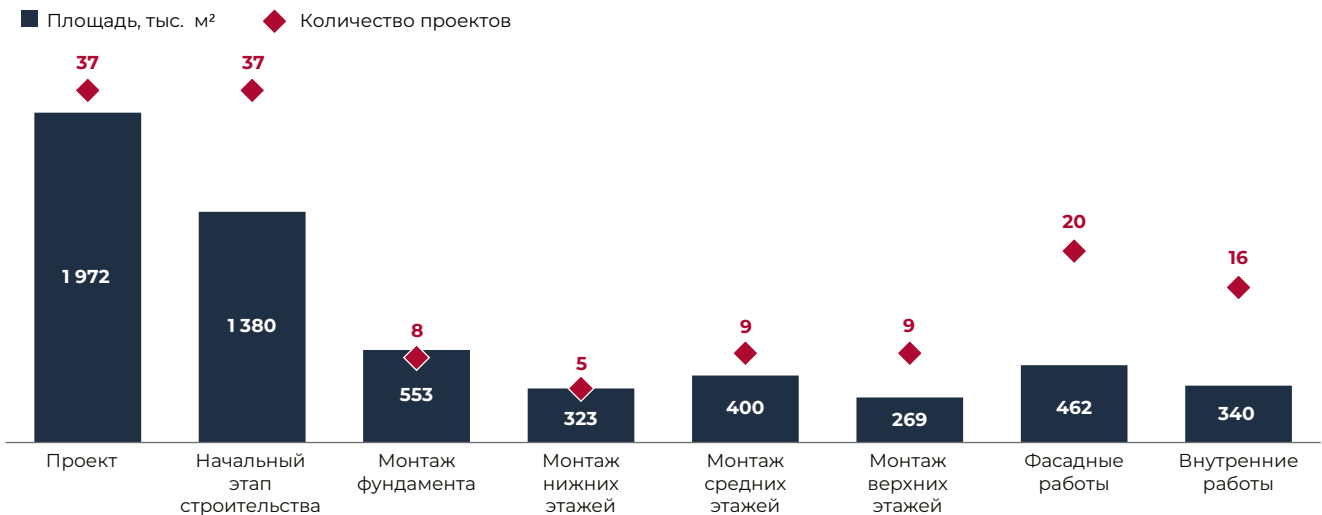
Около 59% будущего объема находится на ранних стадиях реализации: 35% – на стадии проекта, еще 24% – на начальном этапе строительства. Только 6% площадей находятся на завершающей стадии внутренних работ.

С учетом развития программ МПТ и КРТ, а также обязательств девелоперов

перед городом большая часть заявленных объектов, вероятно, будет реализована. При этом сроки ввода отдельных проектов могут быть перенесены.

Объем офисов, заявленный к вводу в ближайшие пять лет, в 2,3 раза превышает фактический объем ввода за 2021–2025 гг. и составляет около трети всего существующего качественного офисного фонда Москвы на конец I квартала 2026 года.

Структура строящихся и анонсированных проектов по стадии реализации



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Структура нового предложения и сроки ввода

До 2022 года большая часть новых офисных проектов предназначалась для сдачи в аренду. Доля объектов на продажу и проектов BTS оставалась относительно небольшой.

В 2019–2021 гг. на рынке начал активно развиваться формат продажи офисов блоками, этажами и зданиями. Спрос на такой продукт формируют как инвесторы, так и конечные пользователи, включая крупные компании, планирующие размещение собственной штаб-квартиры.

Структура предложения по типу реализации, заявленного к вводу в 2026–2030 гг.



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

По состоянию на май 2026 года с начала года введено 308 тыс. м² офисных площадей. Из них 38% приходится на объекты на продажу, 30% – на аренду и 32% – на BTS. Еще 838 тыс. м² заявлено к вводу до конца 2026 года.

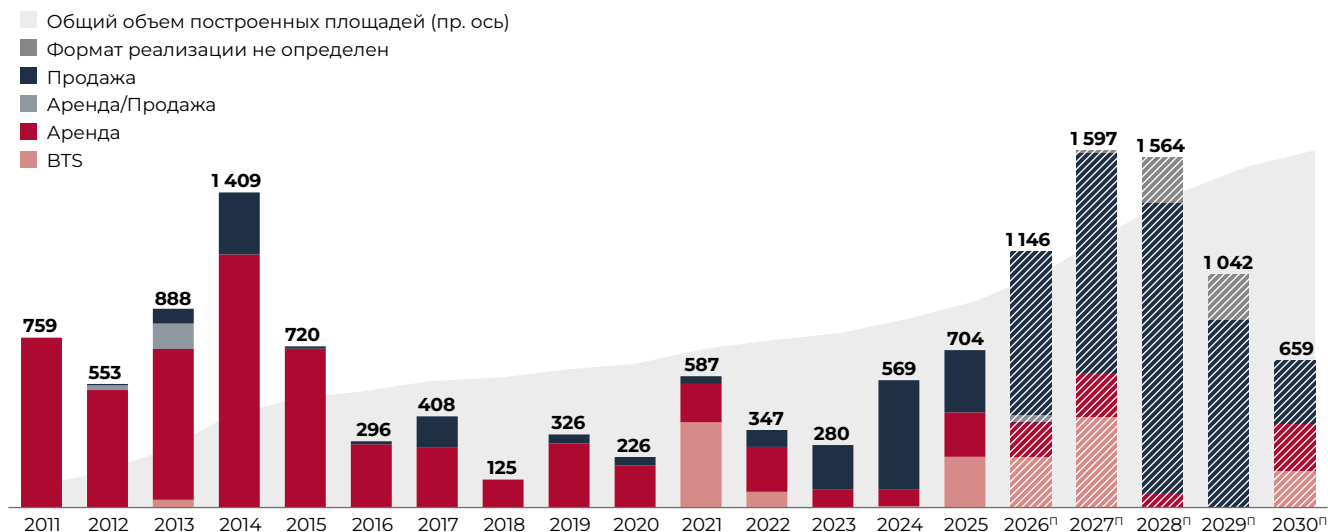
Согласно рыночной практике, сроки ввода около 35% заявленного годового объема офисных площадей переносятся на последующие периоды.

Поэтому реализация 5,7 млн м², первоначально заявленных к вво-

ду в течение пяти лет, может фактически занять около восьми лет – до 2033 года.

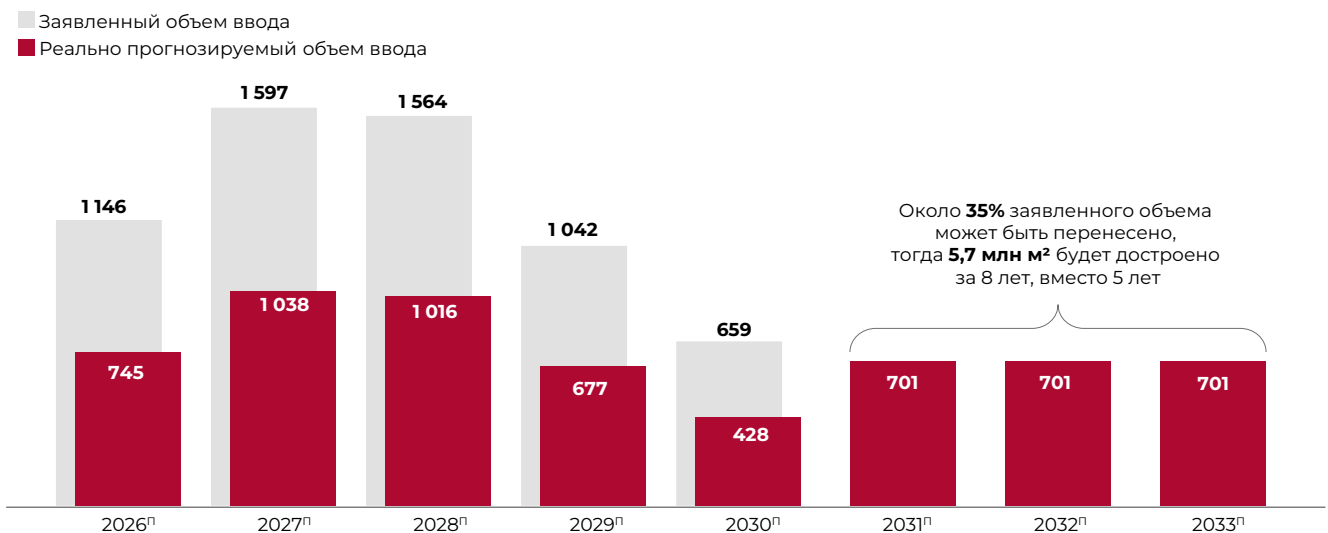
Перенос сроков не означает отмену проектов, но приводит к более равномерному распределению нового предложения по годам.

Динамика ввода офисов по стратегии реализации, 2011–2030^п, тыс. м²



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Заявленный и реально прогнозируемый график ввода новых офисов, тыс. м²



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

! Около 35% заявленного объема может быть перенесено на следующие годы 5,7 млн м² могут быть введены в течение восьми лет вместо первоначально заявленных пяти

География будущего предложения

Основная часть будущего офисного предложения будет сосредоточена между ТТК и МКАД – 3,4 млн м², или 60% всего заявленного объема.

Еще 1,4 млн м², или 25%, планируется построить между Садовым кольцом и ТТК.

В центральных районах новое предложение будет ограниченным: внутри Бульварного кольца заявлено 35 тыс. м², между Бульварным и Садовым кольцом – 26 тыс. м². Совокупно на эти зоны приходится около 1% будущего объема.

За МКАД заявлено более 760 тыс. м², или 13% предложения. Основная часть таких проектов расположена на западном и северо-западном направлениях, а также в Новой Москве.

К сформированным деловым районам относятся Центральный деловой район, ММДЦ «Москва-Сити», Павелецкий, Белорусский и Ленинградский районы. Их отличают значительный объем качественного офисного фонда, развитая транспортная и деловая инфраструктура, а также устойчивый спрос со стороны арендаторов и покупателей.

В этих пяти районах заявлено строительство более 1,4 млн м², или 25% всего будущего предложения. Наибольший объем приходится на ММДЦ «Москва-Сити» – 733 тыс. м².

Одновременно в Москве формируются новые деловые кластеры. В их границах заявлено около 1,7 млн м², или 30% будущего предложения. Крупнейшие из них:

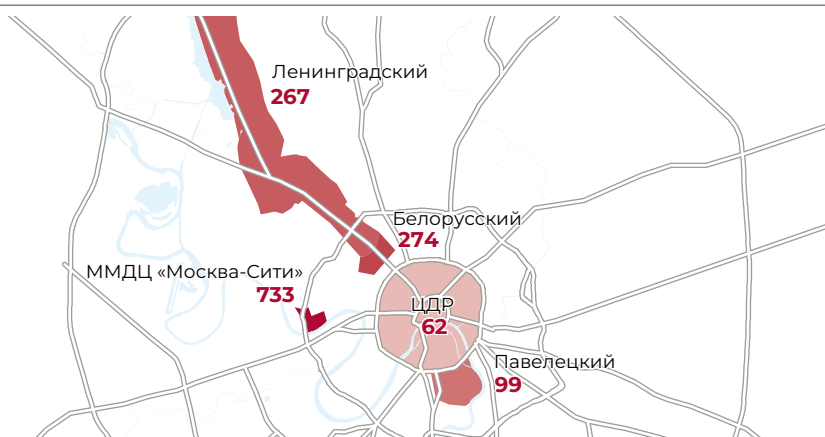
- > Большой Сити – 718 тыс. м²;
- > Ходынка – 279 тыс. м²;
- > Савеловский деловой район – 261 тыс. м².

Структура будущего предложения по зонам Москвы

Локация	Суммарный GLA (тыс. м ²)	Доля от совокупной площади
Внутри БК	35	0,6%
БК-СК	26	0,4%
СК-ТТК	1 441	25,3%
ТТК-МКАД	3 434	60,3%
За МКАД	762	13,4%

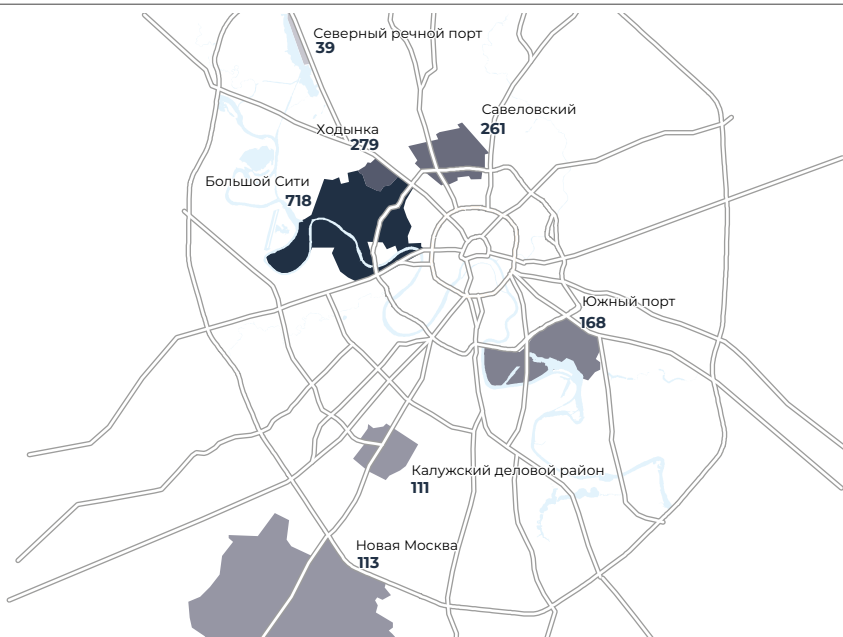
Источники: NF GROUP, STONE 2026

Будущее предложение в сформированных деловых районах, тыс. м²*



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Будущее предложение в формирующихся деловых районах, тыс. м²*



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

* Ленинградский деловой район представлен без учета Ходынки, Большой Сити – без учета ММДЦ «Москва-Сити».

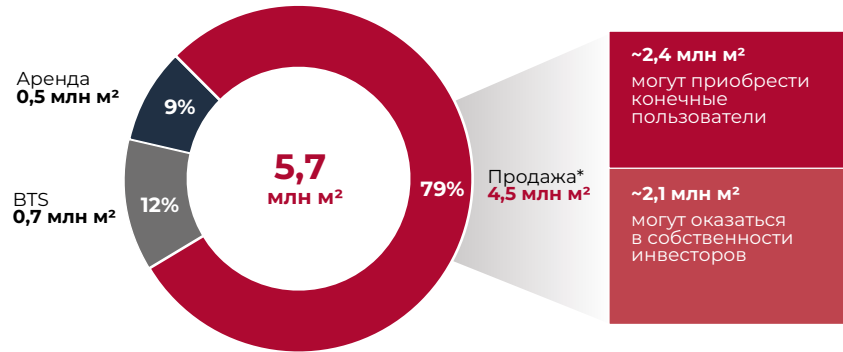
Сценарии формирования вторичного предложения

Для оценки потенциального вторичного предложения приняты следующие допущения:

- > не реализованные по состоянию на май 2026 года площади в проектах на продажу распределяются между конечными пользователями и инвесторами в равных долях – 50/50;
- > после покупки инвестор может использовать офис для собственных нужд, сдать его в аренду или перепродать;
- > расчет отражает совокупный потенциальный объем и не учитывает детальные сроки выхода каждого объекта на рынок;
- > проекты со смешанным форматом аренды и продажи, а также проекты с пока не определенной стратегией реализации учитываются как предложение на продажу – для оценки максимально возможного объема вторичного рынка.

По данным STONE и результатам анализа NF GROUP, инвесторы преимущественно рассматривают приобретенные площади как продукт для последующей сдачи в аренду или перепродажи. Использование офисов для собственных нужд является менее распространенной стратегией.

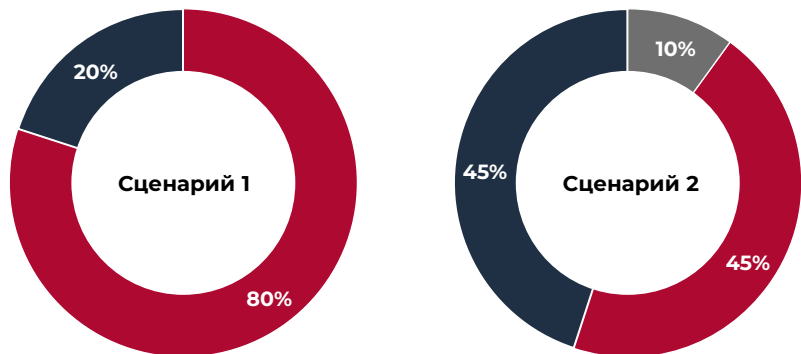
Структура будущего предложения



* объем, учитываемый в сценарном расчете как предложение на продажу
Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Сценарии, разработанные для оценки возможного развития рынка

- Использование для собственных нужд
- Сдача в аренду
- Перепродажа



* Для определения поведенческих сценариев использованы данные по введенным в эксплуатацию офисным объектам, реализуемым блоками.
Источники: NF GROUP, STONE, 2026



Объем вторичного предложения

По результатам расчетов, в 2026–2030 гг. потенциальный объем вторичного предложения может составить 1,9–2,1 млн м², в зависимости от стратегии инвесторов.

Это соответствует 43–47% офисных площадей, учтенных в сценарном расчете как предложение на продажу.

При условном распределении объема в пределах первоначального пятилетнего горизонта ежегодно на вторичный рынок может выходить 381–423 тыс. м².

Если сроки ввода части проектов будут перенесены, а предложение распределится на восьмилетний период, среднегодовой объем выхода на рынок составит около 238–264 тыс. м².

Сценарий 1

Если инвесторы не будут оставлять приобретенные площади для собственных нужд, весь объем – 2,1 млн м² – выйдет на вторичный рынок:

- > 1,7 млн м² – в аренду;
- > 423 тыс. м² – на перепродажу.

В среднем ежегодно на рынок будет выходить:

- > 338 тыс. м² в аренду;
- > 85 тыс. м² на перепродажу.

Сценарий 2

Если 10% площадей инвесторы оставят для собственных нужд, объем вторичного предложения составит 1,9 млн м²:

- > 951 тыс. м² – в аренду;
- > 951 тыс. м² – на перепродажу.

В среднем ежегодный объем предложения составит около 190 тыс. м² в каждом из двух форматов.

Вторичное предложение при различных стратегиях инвесторов

	Всего за период, м ²	В среднем за год, м ²
Всего площадей в собственности инвесторов, м²*	2 114 388	
Сценарий 1		
Вторичное предложение, м²	2 114 388	422 878
Оставляют себе (0%)		
Сдают в аренду (80%)	1 691 510	338 302
Перепродают (20%)	422 878	84 576
Сценарий 2		
Вторичное предложение, м²	1 902 949	380 590
Оставляют себе (10%)	211 439	42 288
Сдают в аренду (45%)	951 475	190 295
Перепродают (45%)	951 475	190 295

* Показатель включает площади, которые уже приобретены или потенциально могут быть приобретены инвесторами и впоследствии выйти на вторичный рынок.

Источники: NF GROUP, STONE, 2026



Спрос на офисы: аренда и покупка

В 2021–2025 гг. совокупный объем сделок аренды и купли-продажи офисных площадей в Москве превысил 6 млн м².

На аренду пришлось 52% объема сделок, или 3,1 млн м², на покупку – 48%, или 2,9 млн м². Среднегодовой объем спроса составил около 1,2 млн м²:

- > 631 тыс. м² – аренда;
- > 575 тыс. м² – покупка.

За пять лет структура спроса существенно изменилась вслед за структурой предложения.

Доля аренды снизилась с 88% в 2021 году до 40% в 2025 году, тогда как доля покупки выросла с 12 до 60%.

Около 2 млн м², или 36% совокупного объема сделок, пришлось на строящиеся объекты. Из них:

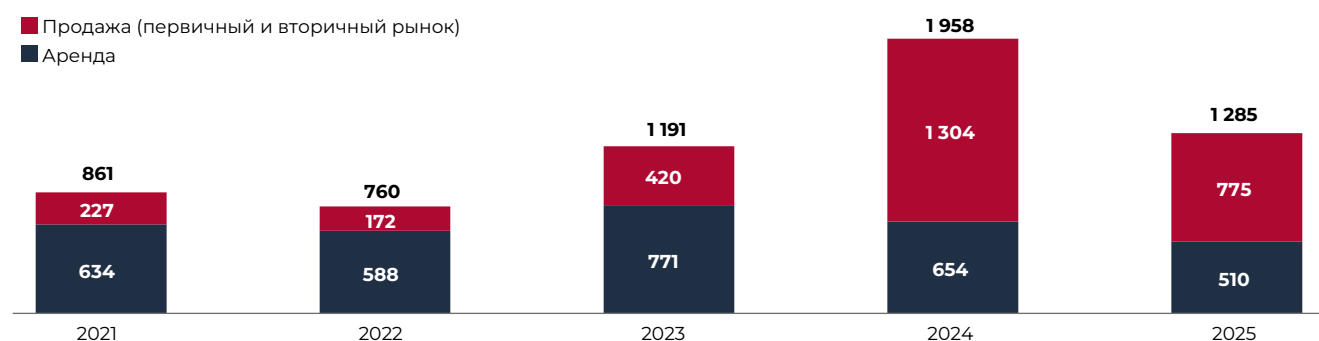
- > 1,8 млн м² – сделки купли-продажи;
- > 153 тыс. м² – сделки аренды.

Доля сделок в строящихся объектах выросла с 19% в 2021 году до 45% в 2025 году.

В сегменте купли-продажи ежегодно 57–74% сделок по площади заключалось в строящихся объектах. В сегменте аренды основная часть спроса по-прежнему приходилась на готовый фонд: доля строящихся объектов составляла от 0 до 14%.

Максимальный объем покупок в строящихся объектах был зафиксирован в 2024 и 2025 гг. – 742 и 528 тыс. м² соответственно. Объем аренды в строящихся проектах в эти периоды был значительно ниже – 92 и 55 тыс. м².

Объем и структура сделок аренды и купли-продажи, 2021–2025 гг., тыс. м²



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Структура сделок по стадии готовности объекта и доля сделок в строящихся объектах в общем объеме спроса



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

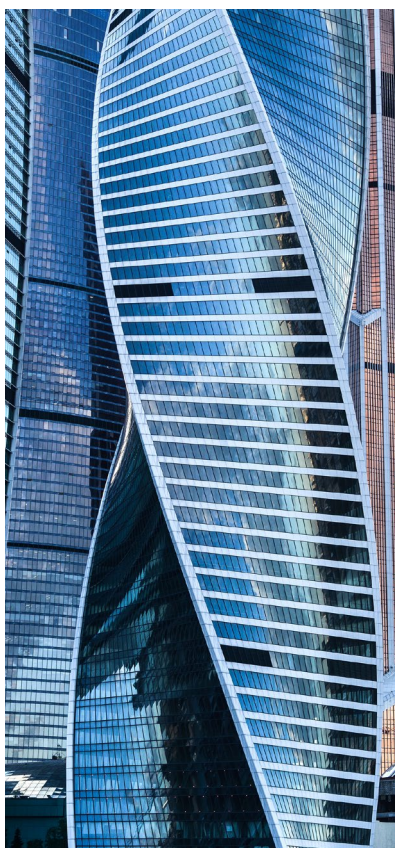
География спроса

В 2021–2025 гг. основная часть сделок была заключена между Садовым кольцом и ТТК – 40%, а также между ТТК и МКАД – 38% совокупного объема.

Внутри Бульварного кольца было реализовано 4% объема, за МКАД – 6%. Еще 3% пришлось на конфиденциальные сделки, точное местоположение которых не раскрывается.

На сформированные деловые районы пришлось 35% совокупного объема арендованных и приобретенных площадей. Наибольший спрос был зафиксирован в ММДЦ «Москва-Сити» и Центральном деловом районе.

На формирующиеся деловые районы пришлось 16% спроса. Наибольший объем сделок был заключен в Большом Сити и Савеловском деловом районе – преимущественно за счет покупки офисных площадей.



Структура спроса по зонам Москвы, 2021–2025 гг.*

Локация	Офисная площадь сделок, тыс. м ²	Доля от совокупной площади
Внутри БК	242	4%
БК-СК	524	9%
СК-ТТК	2 394	40%
ТТК-МКАД	2 329	38%
За МКАД	360	6%

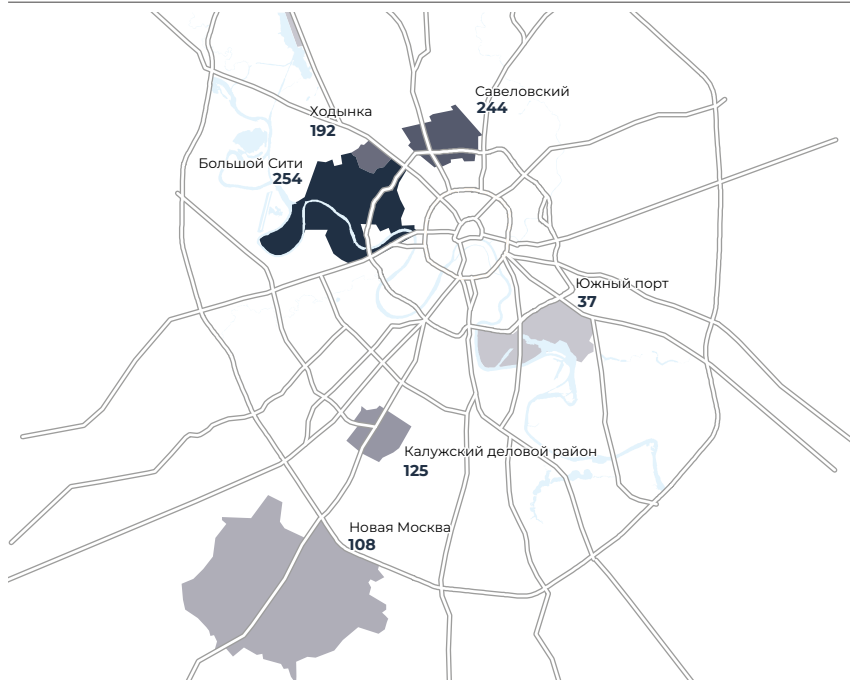
* 207 тыс. м², или 3% совокупного объема, приходится на конфиденциальные сделки.
Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Спрос в сформированных деловых районах, 2021–2025 гг., тыс. м²



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Спрос в формирующихся деловых районах, 2021–2025 гг., тыс. м²



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Сроки поглощения вторичного предложения

Прогнозируемые темпы и сроки поглощения вторичного предложения

Прогнозируемый темп поглощения	Тип реализации	Темп	Срок поглощения. Сценарий 1	Срок поглощения. Сценарий 2
Базовый	Продажа	635 тыс. м ² /год	8 мес.	1,5 года
	Аренда	300 тыс. м ² /год	5 лет 8 мес.	3 года 2 мес.
Оптимистичный	Продажа	800 тыс. м ² /год	6 мес.	1 год 2 мес.
	Аренда	500 тыс. м ² /год	3 года 5 мес.	1 год 11 мес.

Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Потенциальный объем вторичного предложения оценивается в 1,9–2,1 млн м². В зависимости от сценария:

- > 0,95–1,69 млн м² могут выйти на рынок аренды;
- > 0,42–0,95 млн м² – на перепродажу.

Для оценки сроков поглощения предусмотрены два варианта:

Базовый

- > 635 тыс. м²/год – продажа;
- > 300 тыс. м²/год – аренда.

Оптимистичный

- > 800 тыс. м²/год – продажа;
- > 500 тыс. м²/год – аренда.

Поскольку в 2021–2025 гг. основная часть арендных сделок заключалась в уже построенных зданиях, для нового предложения в аренду приняты более консервативные темпы поглощения, чем среднерыночные показатели.

Сценарий 1

Предложение на перепродажу может быть поглощено:

- > за 8 месяцев – в базовом варианте;
- > за 6 месяцев – в оптимистичном.

Структура потенциального вторичного предложения по сценариям, тыс. м²



Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Предложение в аренду:

- > за 5 лет 8 месяцев – в базовом варианте;
- > за 3 года 5 месяцев – в оптимистичном.

Сценарий 2

Предложение на перепродажу может быть поглощено:

- > за 1,5 года – в базовом варианте;
- > за 1 год 2 месяца – в оптимистичном.

Предложение в аренду:

- > за 3 года 2 месяца – в базовом варианте;
- > за 1 год 11 месяцев – в оптимистичном.

Таким образом, предложение на перепродажу будет поглощаться быстрее арендного, а общий срок будет определяться прежде всего динамикой спроса на аренду.

Будущее предложение и ретроспективный спрос

Для оценки относительного масштаба будущего предложения совокупный объем первичных и вторичных площадей в новых объектах сопоставлен со спросом, зафиксированным в 2021–2025 гг.

В расчетах используется сценарий 1, предполагающий максимальный объем выхода площадей на вторичный рынок.

Такое сопоставление не является прямым прогнозом дефицита или избытка офисов: исторический объем сделок зависит в том числе от наличия качественного предложения в конкретной локации.

Сравнение по зонам Москвы

Только в зоне ТТК–МКАД совокупное будущее предложение превышает ретроспективный объем спроса – примерно на 2 млн м².

В остальных зонах предложение ниже объема сделок, заключенных в предыдущие пять лет. Наибольшая разница зафиксирована между Садовым кольцом и ТТК, а также между Бульварным и Садовым кольцом.

Сформированные деловые районы

Будущее предложение ниже ретроспективного спроса:

- > в Белорусском деловом районе;
- > в Центральном деловом районе;
- > в Павелецком деловом районе.

Предложение выше ретроспективного спроса:

- > в Ленинградском деловом районе;
- > в ММДЦ «Москва-Сити».

Формирующиеся деловые районы

В пяти из шести рассматриваемых формирующихся районов будущее предложение превышает исторический объем сделок. Исключение – Калужский деловой район.

При этом низкий ретроспективный спрос в новых деловых кластерах во многом объясняется отсутствием достаточного объема качественного офисного предложения в 2021–2025 гг. Поэтому превышение будущего предложения над историческим спросом не следует однозначно трактовать как риск избытка площадей.

Сопоставление будущего предложения и ретроспективного спроса по зонам Москвы

Локация	Спрос в 2021–2025 гг., м ²	Совокупное будущее предложение, м ²	Разница, м ²	Соотношение
Внутри БК	241 774	8 032	-233 742	предложение ниже ретроспективного спроса
БК-СК	523 650	34 489	-489 160	предложение ниже ретроспективного спроса
СК-ТТК	2 393 690	1 500 030	-893 660	предложение ниже ретроспективного спроса
ТТК-МКАД	2 328 804	4 368 489	2 039 684	предложение выше ретроспективного спроса
За МКАД	360 340	323 223	-37 117	предложение ниже ретроспективного спроса

Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Сопоставление по сформированным деловым районам

Локация	Спрос в 2021–2025 гг., м²	Совокупное будущее предложение, м²	Разница, м²	Соотношение
Белорусский	389 816	366 494	-23 322	предложение ниже ретроспективного спроса
ЦДР	611 159	42 521	-568 638	предложение ниже ретроспективного спроса
Павелецкий	259 341	95 387	-163 954	предложение ниже ретроспективного спроса
Ленинградский	255 303	361 063	105 760	предложение выше ретроспективного спроса
ММДЦ «Москва-Сити»	625 831	800 299	174 468	предложение выше ретроспективного спроса

Источники: NF GROUP, STONE, 2026

Сопоставление по формирующимся деловым районам

Локация	Спрос в 2021–2025 гг., м²	Совокупное будущее предложение, м²	Разница, м²	Соотношение
Большой Сити	254 438	847 326	592 888	предложение выше ретроспективного спроса
Калужский деловой район	125 453	99 945	-25 508	предложение ниже ретроспективного спроса
Новая Москва	108 084	150 359	42 275	предложение выше ретроспективного спроса
Савеловский	244 138	258 530	14 391	предложение выше ретроспективного спроса
Ходынка	191 606	270 165	78 559	предложение выше ретроспективного спроса
Южный порт	37 062	168 805	131 743	предложение выше ретроспективного спроса

Источники: NF GROUP, STONE, 2026

СОВМЕСТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ NF GROUP И STONE



© NF GROUP, STONE, 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 компаний NF GROUP и STONE в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

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