

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРОДАЖА. МОСКВА

I полугодие 2026 г.



**Елена Акатова**

директор департамента офисной недвижимости, NF GROUP

«Первичный рынок офисов на продажу в Москве остается активным, но его развитие уже переходит в более конкурентную фазу. За год заметно выросли и объем предложения, и число проектов, и количество девелоперов, преимущественно в офисах «внарезку» блоками, тогда как предложение на продажу зданий целиком носит единичный характер. Это расширяет выбор для покупателей, но одновременно усиливает конкуренцию между объектами. В такой ситуации на первый план выходят не только цена и локация, но и качество продукта, стадия готовности, гибкость условий и способность проекта отвечать реальным запросам бизнеса и инвесторов».

Основные выводы

- › За I пол. 2026 г. стартовали продажи в 14 новых офисных объектах. Общая витрина предложения достигла 1,1 млн м², за год показатель вырос на 45%.
- › Средневзвешенная цена предложения выросла на 12% за год и достигла 507 тыс. руб./м² (с учетом НДС, если применимо).
- › Лидерами спроса (по площади сделок) стали районы ММДЦ «Москва-Сити», Большой Сити и Ходынка.
- › Объем введенных в эксплуатацию объектов сегмента офисов на продажу за I пол. 2026 г. составил 311 тыс. м².

Основные показатели. Динамика

		I пол. 2025	I пол. 2026
Проектный объем офисов, млн м ²		2,3	4,0
Объем офисов на продажу, тыс. м ²		768	1 106
в том числе:	Классы Прайм и А	717	976
	Класс В	51	130
Кол-во объектов в продаже, шт.		60	95
в том числе:	Классы Прайм и А	53	83
	Класс В	7	12
Кол-во девелоперов с объектами в продаже		37	50
Средневзвешенные цены предложения тыс. руб./м ²	Все классы	453,9	506,9
	Классы Прайм и А	465,0	530,0
	Класс В	298,5	330,1
Спрос (блоки и здания), тыс. м ²	Все классы	161,4	302,9
	Классы Прайм и А	123,3	265,6
	Класс В	38,1	37,1

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

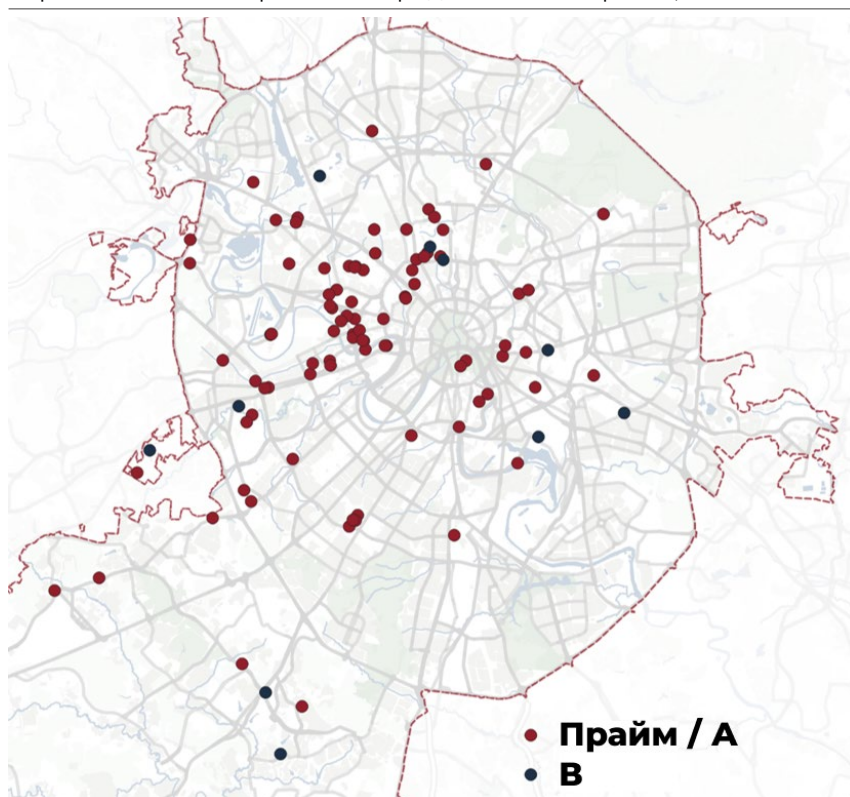
Основные термины, используемые в Отчете

- › **Проектный объем** – совокупная полезная (офисная) площадь офисных зданий первичного рынка, где уже стартовали продажи. Учитываются площади в перспективных/строящихся/недавно построенных зданиях. Рассматривается сегмент рынка, возникший в 2019 г.
- › **Витрина предложения, предложение, объем предложения** – объем офисов, выставленных в продажу (блоками и зданиями) на конец отчетного периода.
- › **Средневзвешенная цена предложения** – средняя цена предложения квадратного метра, которая учитывает вес площади каждого предлагаемого лота. Все цены приведены с учетом НДС, если применимо.
- › **Спрос, объем спроса, объем поглощения** – весь объем сделок купли-продажи первичного рынка офисов за отчетный период.

Общая информация о первичном рынке продаж офисов

В 2019–2021 гг. на офисном рынке Москвы начал активно развиваться продукт, представляющий собой офисы на продажу блоками, этажами или зданиями. Основными драйверами развития этого продукта, с одной стороны, остаются городские программы развития МПТ и КРТ, подтолкнувшие жилых девелоперов к выходу в данный сегмент, с другой – высокий уровень ключевой ставки, по-прежнему ограничивающий реализацию классического формата офисов в аренду. Сохраняющаяся 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. При этом ключевыми игроками в сегменте остаются профильные девелоперы офисного рынка.

Карта объектов с первичным предложением офисов, июнь 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



Предложение и цены

На конец I пол. 2026 г. витрина предложения офисов на продажу на первичном рынке (от застройщика) сформирована в 95 проектах от 50 девелоперов и составляет 1,1 млн м². Объем предложения (в метрах) вырос на 45% по сравнению с I пол. 2025 г. Ключевой фактор роста показателя – расширение портфеля ключевых офисных застройщиков (в т.ч. MR Group, Forma, Sezar, Smipex), а также появление предложения от новых для офисного рынка игроков, преимущественно среди жилых девелоперов. В основном офисы на продажу сосредоточены в проектах класса А (около 87% объема, с учетом одного объекта класса Прайм – 88%).

Всего с начала года продажи стартовали в 14 новых объектах. Только три новых объекта расположены в сформированных деловых районах: в Центральном деловом

районе (здесь стартовали продажи в «CHALET Пятницкая 40», «Хайтек Девелопмент») и в ММДЦ «Москва-Сити» («Страна.Сити» от «Страна Девелопмент», SEZAR TOWER от Sezar Group). Остальной объем нового предложения (11 объектов) сосредоточен в формирующихся деловых районах (Большой Сити, Кутузовский, Ходынка, Савеловский, Новая Москва), а также в более удаленных от центра/деловых локациях. В совокупности 14 новых объектов обеспечили 25% от общего объема предложения на конец июня 2026 г., добавив в витрину предложения 277 тыс. м² офисов.

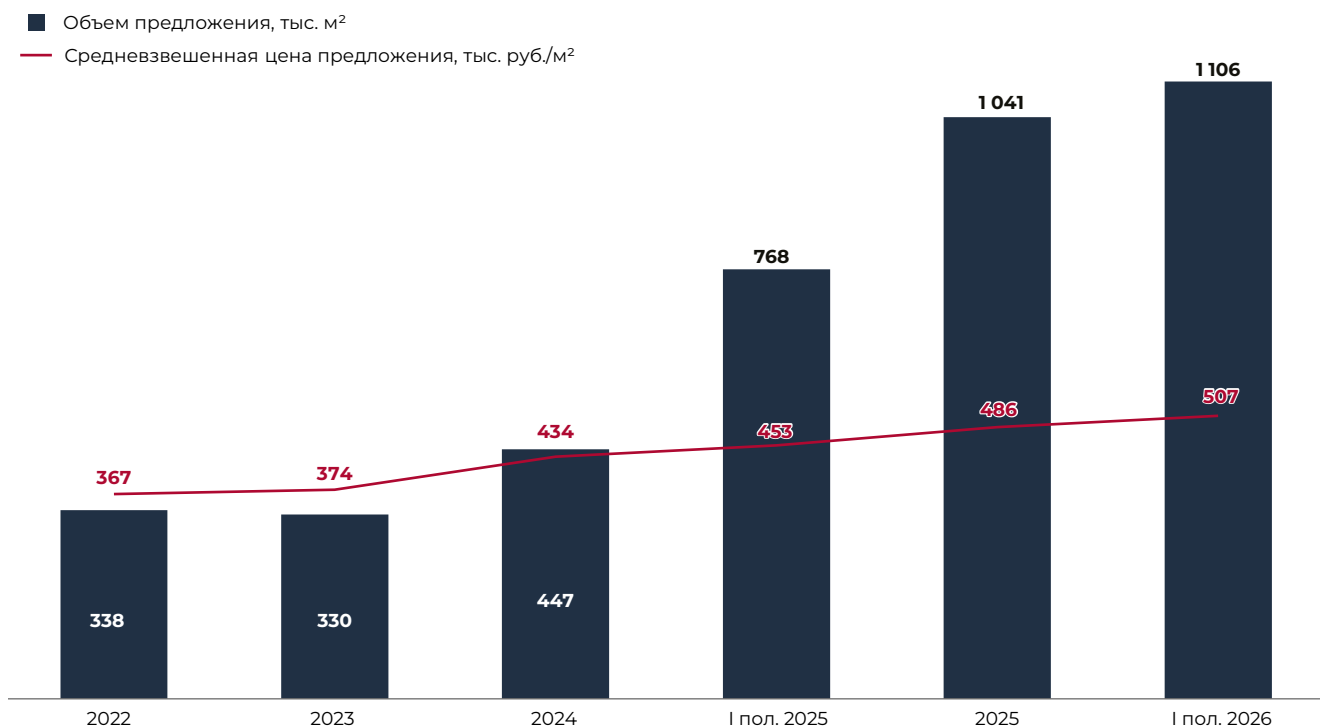
Средневзвешенная цена предложения по всем стартовавшим с начала года проектам составила 613 тыс. руб./м², при этом цена нового предложения в децентрализованных районах – 424 тыс. руб./м², тогда как в сформированных кла-

стерах показатель на 83% выше и составляет на конец I пол. 2026 г. 776 тыс. руб./м².

Общая средневзвешенная цена предложения офисов по всему рынку, по классам Прайм, А, В на конец июня 2026 г. составила 506,9 тыс. руб./м² (+12% за год). Тенденция снижения темпа роста средневзвешенной цены предложения началась в 2025 г. и будет сохраняться на протяжении 2026 г. При этом в классах Прайм и А показатель вырос до 530 тыс. руб./м², в классе В – до 330 тыс. руб./м².

По сравнению с концом 2022 г. объем предложения офисов на продажу вырос в 3,3 раза, в то время как цена предложения – в 1,4 раза. Значительное расширение витрины предложения произошло после 2024 г., с приходом большого количества девелоперов в данный сегмент.

Динамика объема предложения офисов и средневзвешенной цены предложения



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения по формирующимся деловым районам

По итогам I пол. 2026 г. более половины офисов в первичную продажу сосредоточено в 7 формирующихся деловых районах – там предлагается 586 тыс. м²

в 45 объектах. Лидеры по объему предложения – районы Большого Сити (без учета ММДЦ «Москва-Сити»), где предлагается 245 тыс. м², и Ходынка – 103 тыс. м².

Средневзвешенная цена предложения по формирующимся деловым районам составляет 500 тыс. руб./м².

Структура предложения по формирующимся деловым районам

Формирующийся деловой район	Количество проектов в предложении	Совокупная площадь предложения, тыс. м²	Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./м²
Большой Сити*	17	244,9	575,8
Ходынка	5	102,7	476,3
Кутузовский деловой район	7	97,3	440,0
Калужский деловой район	4	52,1	432,8
Савеловский деловой район	7	48,9	602,8
Новая Москва	4	38,1	201,3
Южный порт	1	2,3	215,0
ИТОГО	45	586,3	499,6

*Не включая ММДЦ «Москва-Сити»

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Ключевые девелоперы

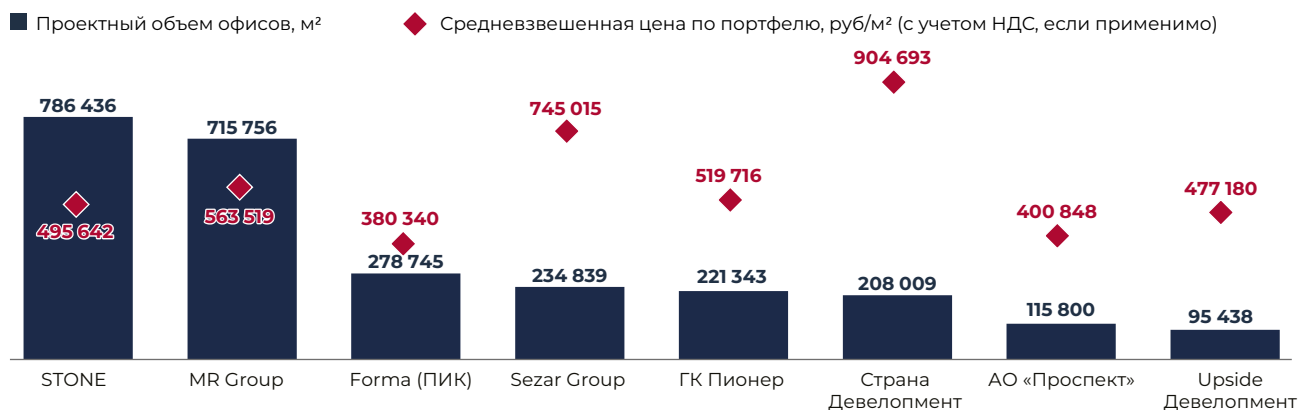
Основной объем предложения сосредоточен в проектах 8 девелоперов с крупнейшим проектным объемом (2,6 млн м²). Совокупно в их проектах предлагается 678 тыс. м², 61% от общей витрины на конец I пол. 2026 г.

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 пол. 2026 г. находится 786 тыс. м² офисов (17 проектов). Средневзвешенная цена предложения в портфеле девелопера составляет 496 тыс. руб./м². Вторым по объему является MR Group, совокупный про-

ектный объем портфеля которого составляет 715,8 тыс. м² (10 проектов), средневзвешенная цена предложения – 563,5 тыс. руб./м². Третьим по проектному объему офисов на продажу является девелопер Forma, совокупный проектный объем застройщика составляет 279 тыс. м² (10 проектов), а средневзвешенная цена предложения – 380 тыс. руб./м².

Проектный объем офисов и средневзвешенные цены предложения по девелоперам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения офисов по годам ввода и стадиям строительства

Основной объем предложения приходится на проекты, которые будут введены через 1-2 года (в 2027–2028 гг.) – 49 офисных центров, где совокупно предлагается 604 тыс. м², или более половины всей площади в продаже. На объекты с вводом в 2026 г. приходится 127,6 тыс. м² в 21 здании (из них 6 уже введено в эксплуатацию, 15 запланированы к вводу во II пол. 2026 г.), а на уже введенные в 2024–2025 гг. – около 101 тыс. м² в 12 проектах. Еще 13 проектов с более поздним завершением строительства, в 2029–2032 гг., формируют около 273 тыс. м² в предложении. Средне-

взвешенная цена зависит не только от срока ввода, но и от класса и локации: максимальное значение наблюдается в единственном проекте с вводом в 2031 году («Страна. Сити» в составе «Сити-2»).

Наибольший объем предложения сосредоточен в проектах на ранних стадиях строительства: монтаж фундамента – 232,2 тыс. м² (14 проектов), проектирование – 219,7 тыс. м² (11 проектов), начальный этап строительства – 154,7 тыс. м² (19 проектов). Введенные проекты формируют 123,8 тыс. м² в 18 объектах. Самая высокая средневзвешенная цена прихо-

дится на проекты на стадии монтажа верхних этажей – около 872 тыс. руб./м², что связано с высокой долей крупных объектов на этой стадии в сформированной и формирующихся деловых локациях (ММДЦ «Москва-Сити» и Большом Сити).

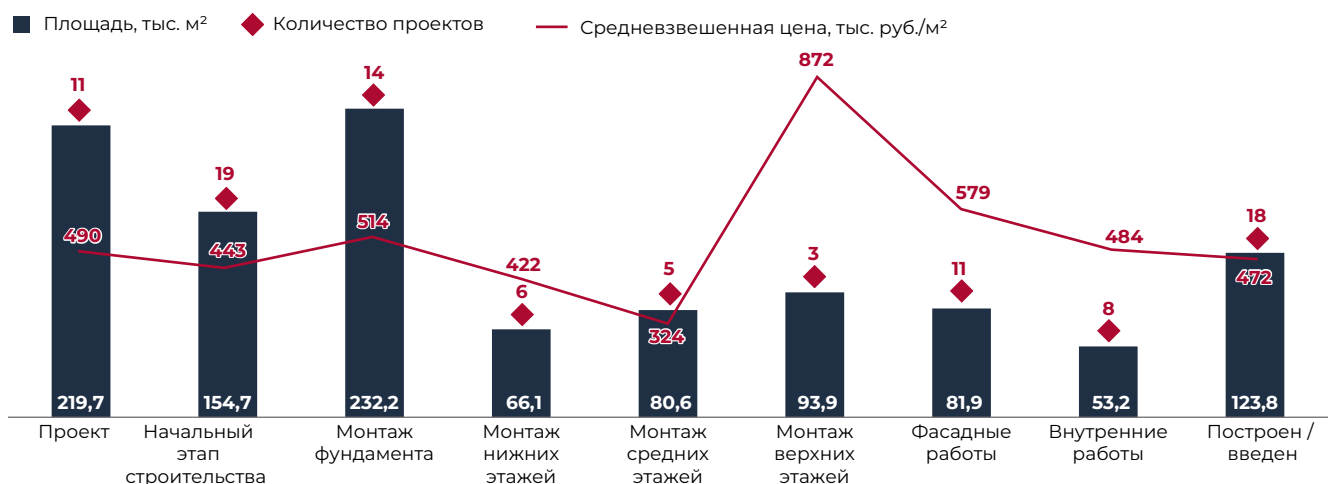
Как и в сегменте аренды, цены предложения по локациям распределяются неравномерно: самые высокие показатели фиксируются в западном и северном направлении зоны СК–ТТК, что связано с наличием большого количества офисов высокой стадии строительства в этих локациях.

Объем предложения и средневзвешенные цены предложения по году ввода



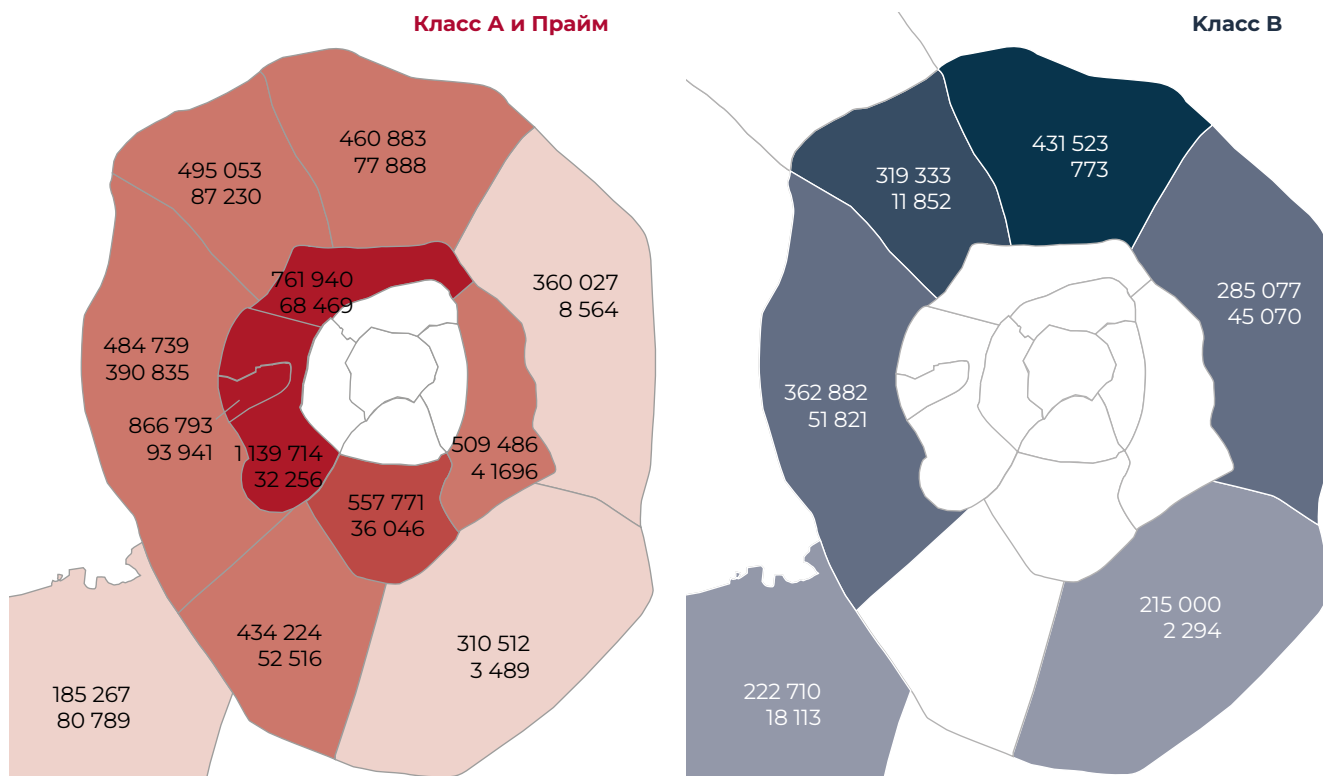
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Объем предложения и средневзвешенные цены по стадии строительства



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Цены предложения и объем первичного предложения* по деловым субрынкам,
руб./м² / объем предложения, м²



* Для некоторых субрынков показатель не указан ввиду отсутствия/нерепрезентативного объема предложения.

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



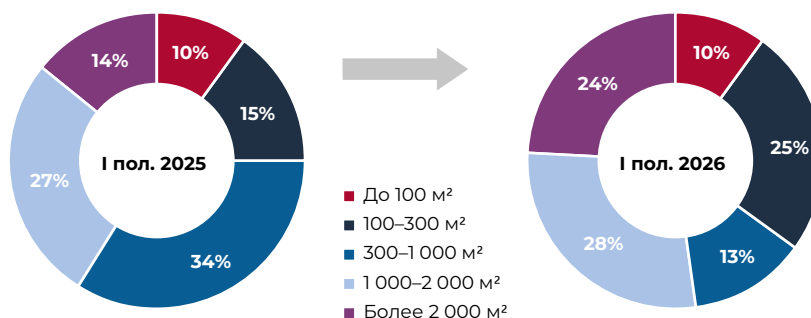
Спрос

В I пол. 2026 г. совокупный спрос на первичном рынке офисов (блоками и зданиями) составил 302,9 тыс. м², что на 87,6% больше по сравнению с I пол. 2025 года.

При этом основной объем продаж в январе-июне 2026 г. пришелся именно на блоки - 98%. За прошедший с начала 2026 г. период была зафиксирована всего одна сделка по покупке здания единым лотом - БЦ «Обсидиан» структурами «ДОМ.РФ». Полезная площадь офисного центра составляет всего 5,4 тыс. м² (при этом здание продано целиком, совокупная площадь объекта с неофисными площадями – 10,7 тыс. м²).

В структуре сделок за I пол. 2026 г. лидировал сегмент блоков площадью от 1000 до 2000 м² (28% от общего объема), на втором месте – блоки от 100 до 300 м² (25%), что отличается от результатов I пол. 2025 года, когда наибольшим спросом пользовались блоки от 300 до 1000 м² (34% площадей всех сделок).

Структура сделок купли-продажи по размеру блока, по площади



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

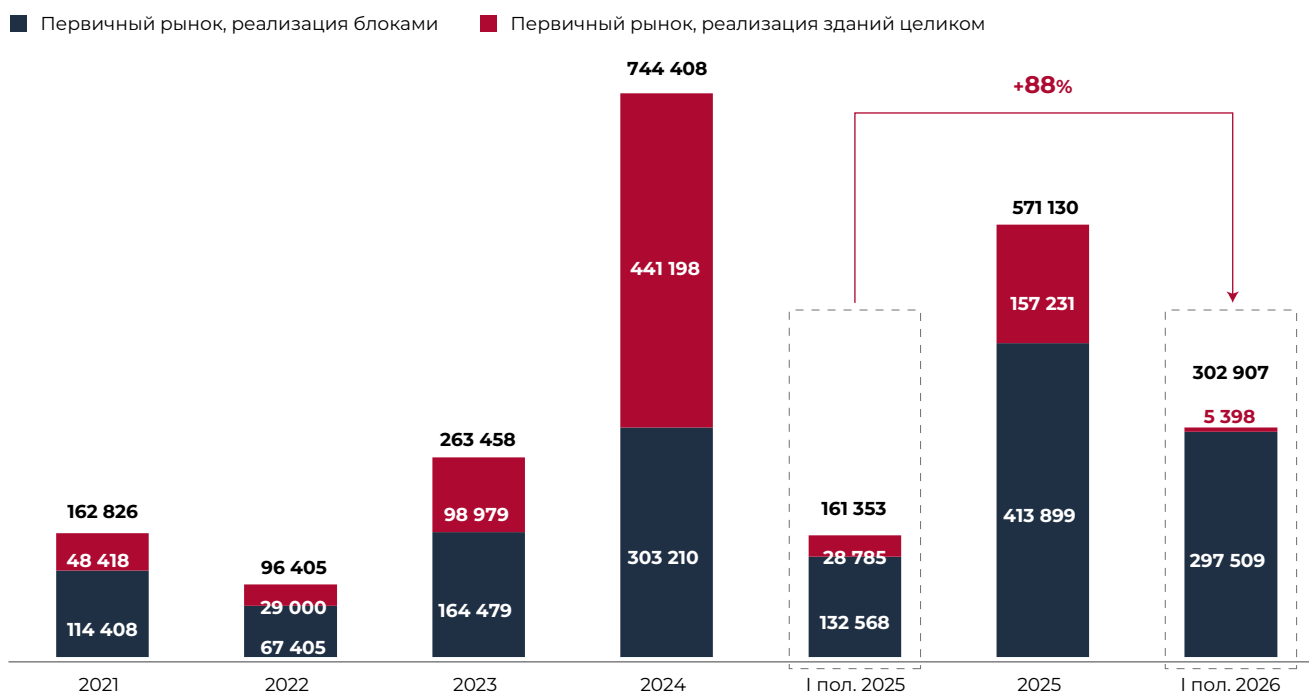
Ключевые сделки по продаже офисных площадей в Москве, I пол. 2026 г.

Офисное здание	Офисная площадь, м ²	Компания
Omni	11 820	Н/д
STONE Ходынка (Башня Н1)	8 424	«Лайм»
БЦ «Обсидиан»	5 398	ДОМ.РФ
«АВИУМ»	3 777	«Арлайт РУС»

– Сделки компании NF GROUP

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика объема продаж по типу проданных офисов, м²

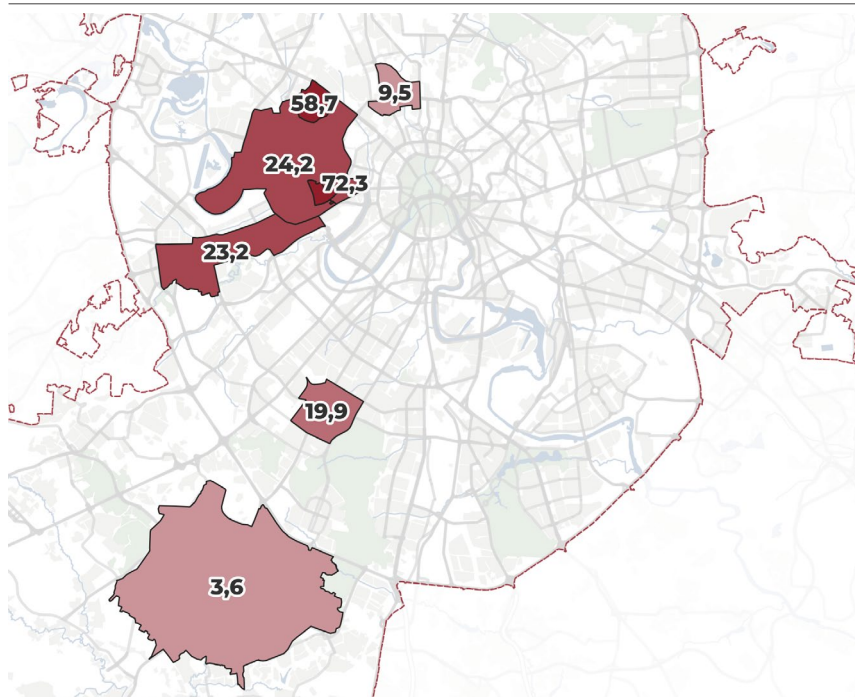


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

В I пол. 2026 г. была лишь одна продажа целого здания БЦ «Обсидиан», а также ряд продаж крупных лотов свыше 2000 м², что дало рост доли сегмента сделок более 2 тыс. м² на 10 п.п., до 24%. Наиболее активными покупателями по площади стали не крупнейшие компании, а частные инвесторы, на чью долю пришлось около 52% от всех реализованных площадей.

В структуре спроса по географии наибольшим интересом среди покупателей продолжают пользоваться формирующиеся деловые районы, на их долю приходится около 70% совокупного спроса* на офисы первичного рынка. За I пол. 2026 г. наибольшим интересом пользовались районы Большого Сити (включая ММДЦ «Москва-Сити»), Ходынка и Кутузовский – на их долю пришлось 59% общего объема сделок за полугодие.

Карта распределения спроса I пол. 2026 г. по ключевым деловым районам, тыс. м²



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Спрос по формирующимся деловым районам

Формирующийся деловой район	Совокупный объем спроса, тыс. м ²	Доля от всего объема спроса, январь-июнь 2026 г.
ММДЦ «Москва-Сити»	72,3	24%
Ходынка	58,7	19%
Большой Сити*	24,2	8%
Кутузовский деловой район	23,2	8%
Калужский деловой район	19,9	7%
Савеловский деловой район	9,5	3%
Новая Москва	3,6	1%
ИТОГО, тыс. м²	211,4	70%

*Не включая ММДЦ «Москва-Сити»

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Прогноз

Цены предложения первичного рынка офисов Москвы продолжают демонстрировать устойчивый рост, однако темпы его в последние два года замедлились, что стало объективным отражением существенно расширившегося предложения как по объему, так и по географии.

Средневзвешенная цена предложения офисов по всем классам к концу 2026 г. может достичь 530 тыс. руб./м², при этом годовой рост, скорее всего, не превысит 10%, что ниже показателей 2025 и 2024 гг. – 12% и 16% соответственно. Баланс рынка продолжит смещаться в сторону покупателя:

расширение витрины предложения размывает покупательскую активность и усиливает конкуренцию между девелоперами за конечного пользователя и инвестора.

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализует 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

Региональный директор

OR@nfgroup.ru

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Елена Акатова

Директор

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.