РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРОДАЖА. МОСКВА

III квартал 2026 г.



БЦ «ПОЛЕ»



Елена Акатова
директор департамента офисной недвижимости, NF GROUP

«В 2026 году рынок офисов на продажу сохраняет высокую активность: количество новых стартов остается на высоком уровне, объем предложения за год вырос более чем на 40% и на конец III кв. 2026 г. достиг показателя в 1,2 млн м². Количество зданий, в которых предлагаются офисы, приблизилось к 100 шт. от почти 50 девелоперов. Несмотря на продолжающееся расширение общей витрины предложения и географии новых проектов, основные объемы предложения и спроса приходятся на объекты от крупнейших профильных застройщиков».

Основные термины, используемые в отчете

- **Проектный объем** – совокупная полезная (офисная) площадь офисных зданий первичного рынка, где уже стартовали продажи. Учитываются площади в перспективных, строящихся и недавно построенных зданиях. Рассматривается сегмент рынка, возникший в 2019 г.
- **Витрина предложения, предложение, объем предложения** – объем офисов, выставленных на 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.

Основные выводы

- С начала 2026 г. стартовали продажи в 26 новых офисных объектах. Общая витрина предложения достигла 1,2 млн м², за год показатель вырос на 42,9%.
- Средневзвешенная цена предложения выросла на 13,6% за год и достигла 501,7 тыс. руб./м² (с учетом НДС, если применимо).
- Совокупный спрос за III кв. 2026 г. составил 186,6 тыс. м² (+31,5% к III кв. 2025 г.). Лидерами спроса (по площади сделок) стали Белорусский деловой район (за счет сделки Frame) и район Большой Сити (включая ММДЦ «Москва-Сити»).
- Объем введенных в эксплуатацию объектов сегмента офисов на продажу за I-III кв. 2026 г. составил 815,8 тыс. м² (29 объектов нового строительства).
- Суммарно за 9 месяцев 2026 г. спрос на покупку офисов составил 399,6 тыс. м², что на 31,8% выше показателя за три квартала 2025 г. При этом спрос на блоки вырос примерно на 24,0%, а спрос на здания целиком – на 63,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Основные показатели. Динамика

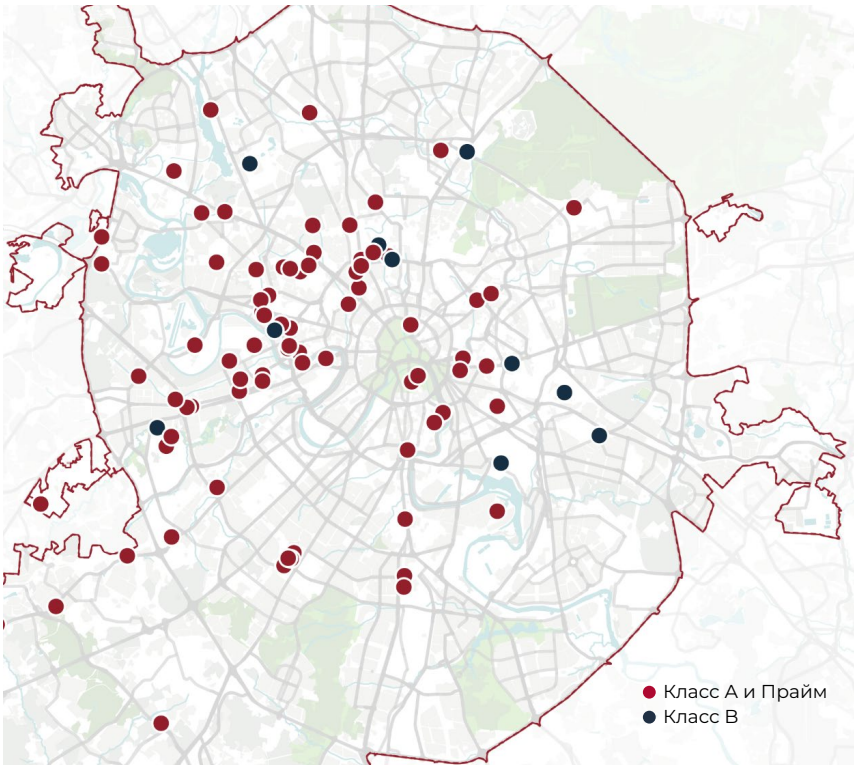
		III кв. 2025	III кв. 2026
Проектный объем офисов, млн м²		**2,2**	**4,5**
Объем офисов на продажу, тыс. м²		**842,2**	**1 203,3**
в том числе:	Классы Прайм и А	705,5	1 125,8
	Класс В	136,6	77,5
Кол-во объектов в продаже, шт.		**65**	**97**
в том числе:	Классы Прайм и А	56	86
	Класс В	9	11
Кол-во девелоперов с объектами в продаже	Все классы	**42**	**49**
Средневзвешенные цены предложения тыс. руб./м²	Все классы	**441,7**	**501,7**
	Классы Прайм и А	467,9	515,3
	Класс В	266,3	314,8
Спрос (блоки и здания), тыс. м²	Все классы	**142,0**	**186,6**
	Классы Прайм и А	133,9	180,0
	Класс В	8,1	6,6

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

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 мест приложения труда (далее – МПТ) и комплексного развития территорий (далее – 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, сентябрь 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



БЦ Light City

Предложение и цены

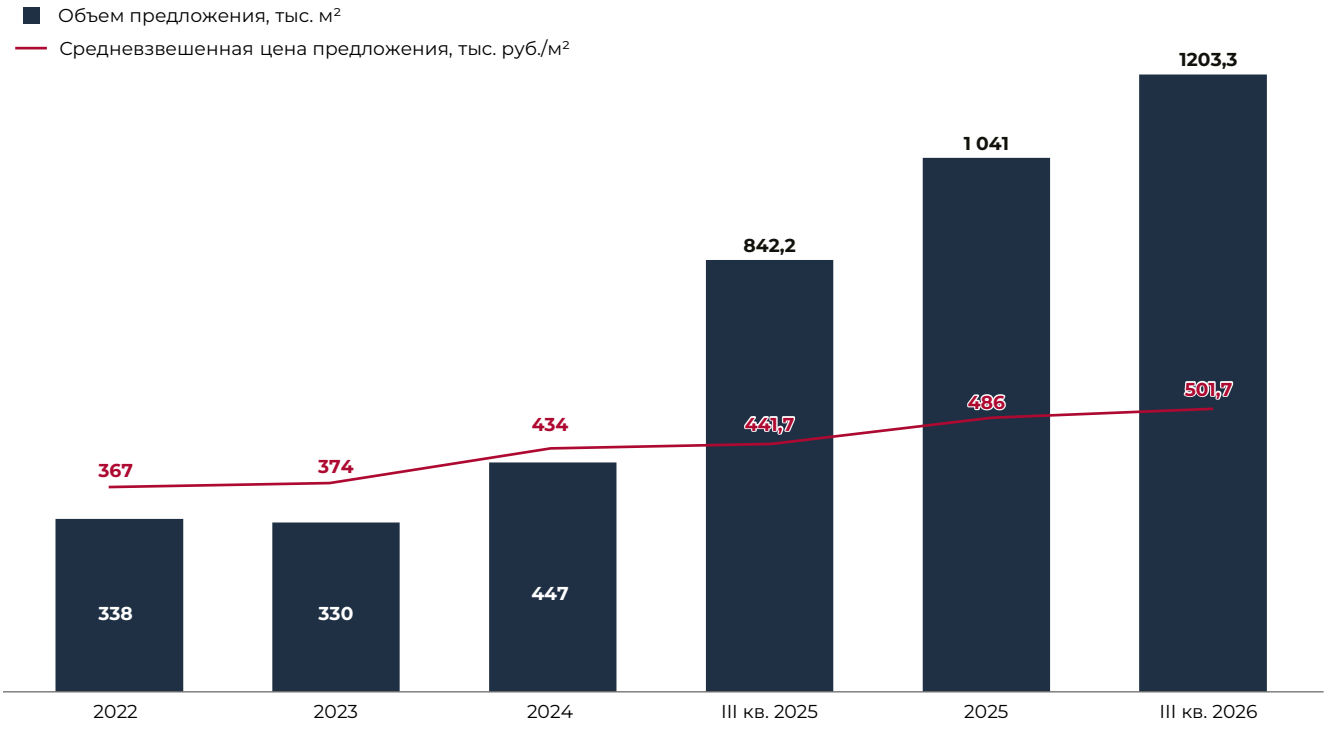
На конец III кв. 2026 г. витрина предложения офисов на продажу на первичном рынке (от застройщика) сформирована в 97 проектах от 49 девелоперов и составляет 1,2 млн м². Объем предложения (в квадратных метрах) вырос на 43% по сравнению с III кв. 2025 г. В лотах рост еще заметнее: в продаже около 3,9 тыс. блоков против 1,9 тыс. годом ранее, то есть примерно в 2 раза. Ключевой фактор роста показателя – расширение портфеля ключевых офисных застройщиков (в т. ч. MR Group, Stone, Forma, Sezar), 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 92% объема, с учетом одного объекта класса Прайм – 94%).

Всего с начала года продажи стартовали в 26 новых объектах. Только пять новых объектов расположены в сформированных деловых районах: в Центральном деловом районе (здесь стартовали продажи в «CHALET Пятницкая 40» (девелопер – «Хайтэк Девелопмент»), «Руновский 14» (девелопер – «Зиккурат девелопмент») и «Каминский» (девелопер – West Wind Group)) и в ММДЦ «Москва-Сити» (Страна.Сити от «Страна Девелопмент» и SEZAR TOWER от Sezar). Остальной объем нового предложения (21 объект) сосредоточен в формирующихся деловых районах (Большой Сити, Кутузовский, Ходынка, Савеловский, Новая Москва, Северный речной порт), а также в более удаленных от центра и/или неделовых локациях. В совокупности 26 новых объектов обеспечили 28,4% от общего объема предложения на конец сентября 2026 г., добавив в витрину предложения 342,2 тыс. м² офисов.

Общая средневзвешенная цена предложения офисов по всему рынку, по классам Прайм, А, В на конец сентября 2026 г. составила 501,7 тыс. руб./м² (+13,6% за год). Рост цены за год ускорился по сравнению с концом июня (+12,0% на конец июня 2026 г.). При этом в классах Прайм и А показатель составил 515,3 тыс. руб./м² (-2,8% к концу июня 2026 г.), в классе В – 314,8 тыс. руб./м² (-4,6%).

По сравнению с концом 2022 г. объем предложения офисов на продажу вырос в 3,6 раза, в то время как цена предложения – в 1,4 раза. Значительное расширение витрины предложения произошло после 2024 г., с приходом большего 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 III кв. 2026 г. около 41,5% офисов в первичной продаже сосредоточено в 8 формирующихся деловых районах – там предлагается 499,1 тыс. м² в 43 объектах.

Лидеры по объему предложения – районы Большого Сити (без учета ММДЦ «Москва-Сити»), где предлагается 189,7 тыс. м², и Ходынка – 135,9 тыс. м².

Средневзвешенная цена предложения по формирующимся деловым районам составляет 527,1 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*	14	189,7	550,8
Ходынка	5	135,9	605,5
Кутузовский деловой район	7	54,3	457,5
Калужский деловой район	4	50,1	431,7
Савеловский деловой район	8	41,0	533,0
Новая Москва	3	19,3	207,7
Северный речной порт	1	6,5	420,2
Южный порт	1	2,3	215,3
ИТОГО	**43**	**499,1**	**527,1**

*Не включая ММДЦ «Москва-Сити»

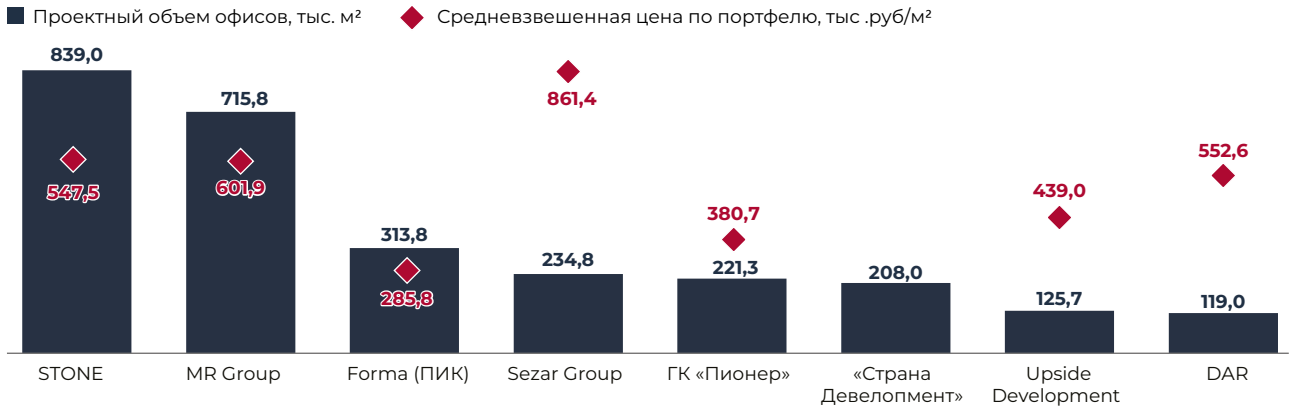
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Ключевые девелоперы

Основной объем предложения сосредоточен в проектах 8 девелоперов с крупнейшим проектным объемом (2,8 млн м²). Совокупно в их проектах предлагается 717,3 тыс. м², или 59,6% от общей витрины на конец III кв. 2026 г.

По проектному объему офисных площадей (совокупной полезной площади всех реализуемых и реализованных проектов девелопера) лидером по-прежнему является девелопер STONE, в рамках портфеля которого на конец III кв. 2026 г. находится 839,0 тыс. м² офисов (19 проектов). Средневзвешенная цена предложения в портфеле девелопера составляет 547,5 тыс. руб./м². Вторым по объему является MR Group, совокупный проектный объем портфеля которого составляет 715,8 тыс. м² (10 проектов), средневзвешенная цена предложения – 601,9 тыс. руб./м². Третьим по проектному объему офисов на продажу является девелопер Forma, совокупный проектный объем застройщика составляет 313,8 тыс. м² (11 проектов), а средневзвешенная цена предложения – 285,8 тыс. руб./м². При этом у 30 девелоперов на рынке представлено по одному объекту.

Проектный объем офисов и средневзвешенные цены предложения по девелоперам*



* Средневзвешенные цены предложения приведены по объектам в открытой продаже

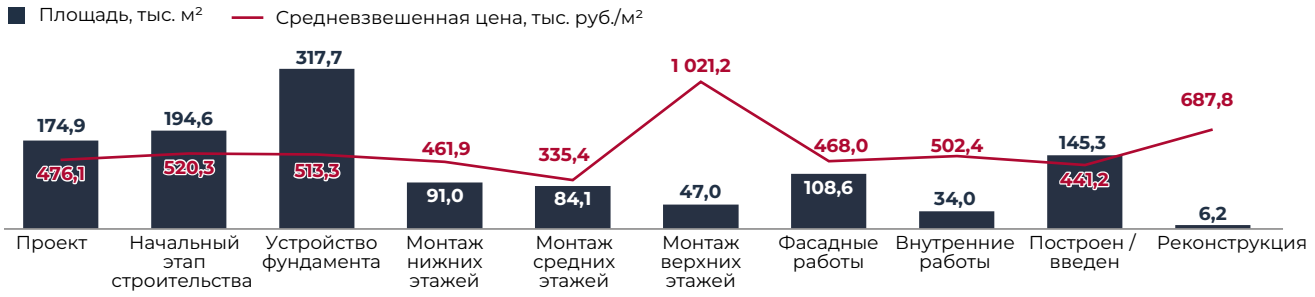
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения офисов по стадиям строительства

Наибольший объем предложения приходится на ранние стадии: устройство фундамента – 317,7 тыс. м² (15 проектов), начальный этап строительства – 194,6 тыс. м² (19 проектов) и стадия проекта – 174,9 тыс. м² (12 проектов). Вместе они формируют 687,2 тыс. м², или 57,1% всей витрины. Еще 18,5% приходится на проекты в активной фазе возведения надземной части, 11,8% – на стадии фасадных и внутренних работ. Введенные объекты формируют 145,3 тыс. м² (12,1%) в 16 проектах, проекты реконструкции – 6,2 тыс. м² (0,5%). Самая высокая средневзвешенная цена приходится на проекты на стадии монтажа верхних этажей – около 1 021,2 тыс. руб./м², на остальных стадиях цены лежат в диапазоне 335,4–687,8 тыс. руб./м².

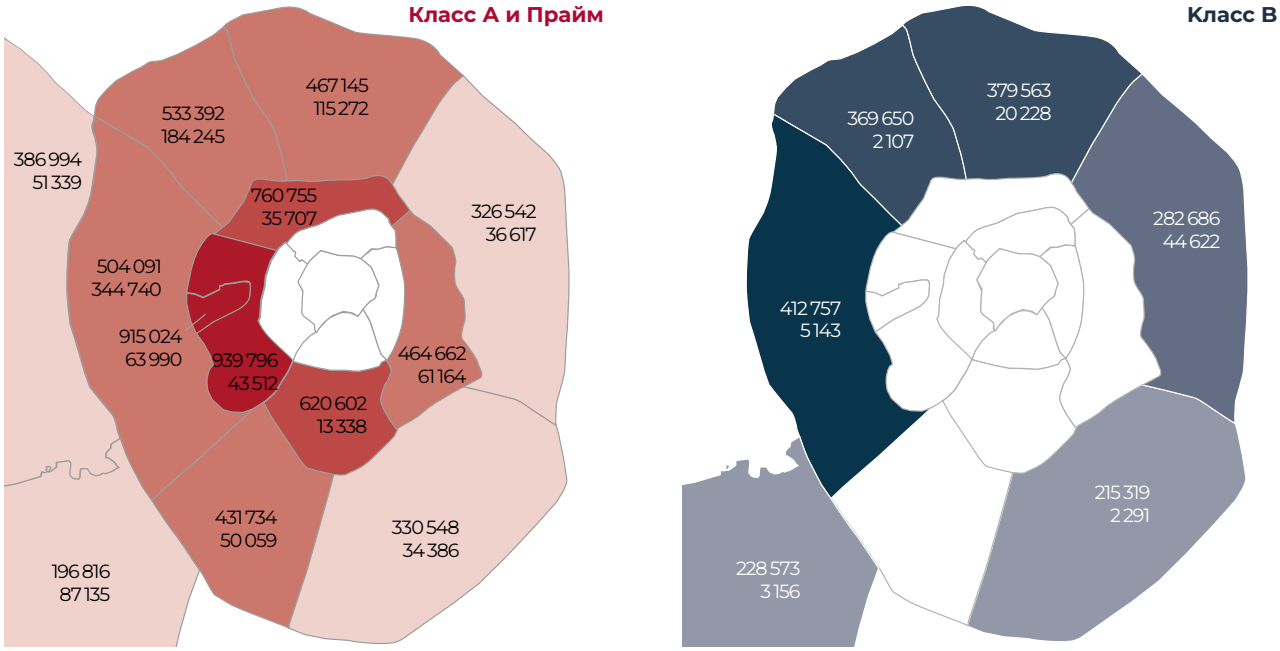
Как и в сегменте аренды, цены предложения по локациям распределяются неравномерно: самые высокие показатели фиксируются в зоне между Садовым кольцом и ТТК (далее – СК-ТТК) и в Москва-Сити. Максимальные цены предложения у «CHALET Пятницкая 40» (2 331,0 тыс. руб./м²) и «Руновский 14» (1 419,0 тыс. руб./м²) в зоне Садового кольца (далее – СК), в БЦ «Бадаевский» (Восточная лента) в субрынке «ТТК Запад» (1 300,0 тыс. руб./м²) и в БЦ «Дом Правды» в субрынке «ТТК Север» (1 072,0 тыс. руб./м²). В Москва-Сити цены у One Tower составляют 933,4 тыс. руб./м², у «Сити-4» – 920,7 тыс. руб./м², у iCITY – 855,5 тыс. руб./м². Наиболее доступное предложение в классах А и Прайм в пределах МКАД сосредоточено в зоне ТТК-МКАД (ТТК-МКАДЮг–330,5тыс.руб./м², ТТК-МКАД Восток – 326,5 тыс. руб./м²).

Структура предложения офисов по стадиям строительства



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Цены предложения и объем первичного предложения* офисов 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

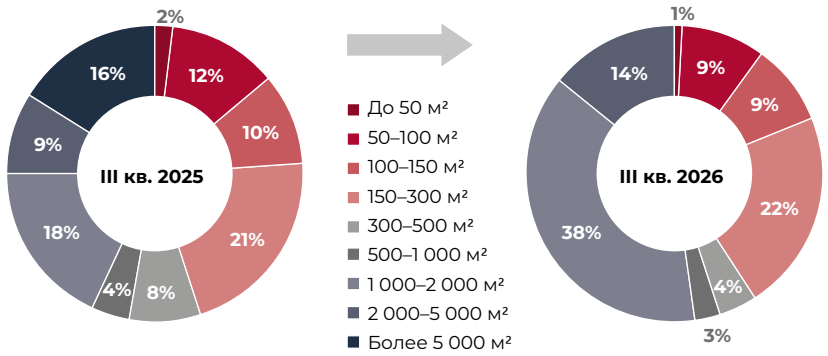
Спрос

Суммарно за 9 месяцев 2026 г. спрос на покупку офисов составил 399,6 тыс. м², что на 31,8% выше показателя за три квартала 2025 г. При этом спрос на блоки вырос примерно на 24,0%, а спрос на здания целиком – на 63,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В III кв. 2026 г. совокупный спрос на первичном рынке офисов (блоками и зданиями) составил 186,6 тыс. м², что на 31,5% больше по сравнению с III кв. 2025 г. В лотах снижение составило 8,2%: заключено 437 сделок против 476 годом ранее. Средний размер проданного блока вырос с 234,4 до 289,0 м².

При этом основной объем продаж в III кв. 2026 г. пришелся на блоки – 67,4% (в III кв. 2025 г. – 78,3%). Зданиями целиком в III кв. 2026 г. продано 60,9 тыс. м² (две сделки): Frame (51,4 тыс. м², покупатель – УК «ВИМ Сбережения») и БЦ «Бадаевский» (Западная лента) (9,5 тыс. м², покупатель – ООО «Бадаевский центр»).

Структура сделок купли-продажи по размеру блока, по площади



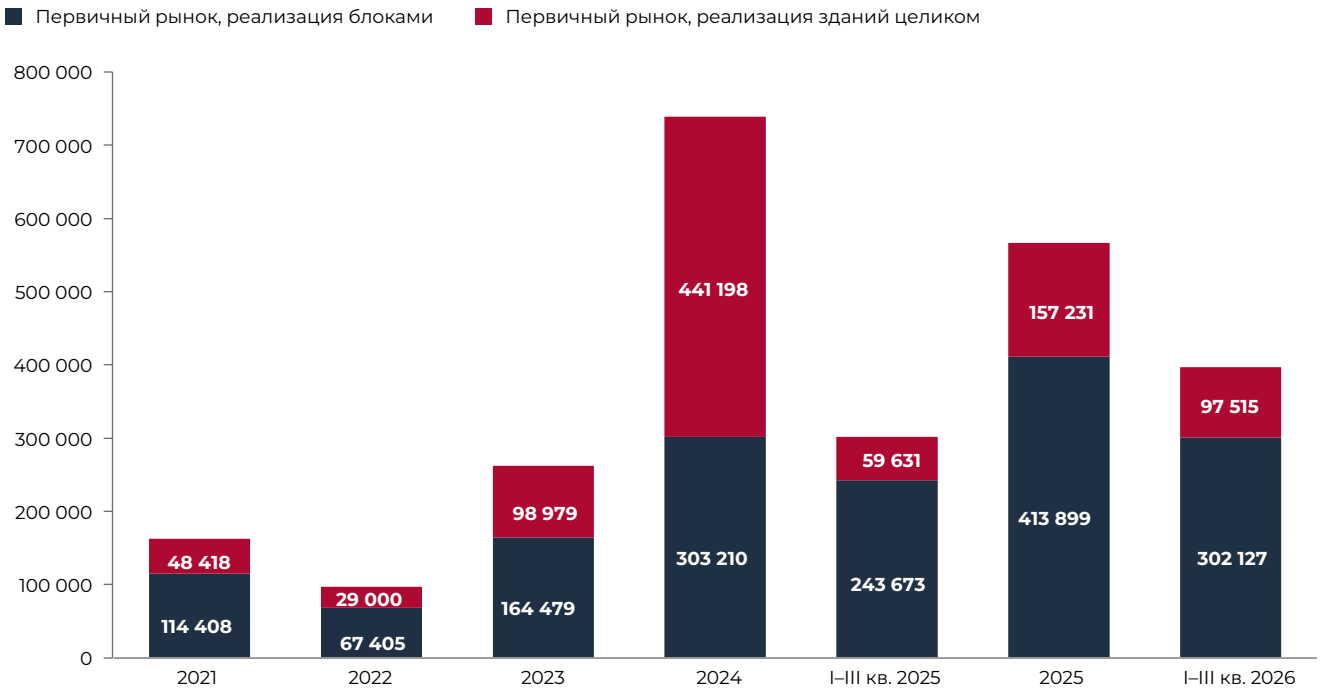
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Ключевые сделки по продаже офисных площадей в Москве, III кв. 2026 г.

Офисное здание	Офисная площадь, м²	Компания
Frame	51 400	УК «ВИМ Сбережения» (ЗПИФ «ВИМ Недвижимость»)
БЦ «Бадаевский» (Западная лента)	9 500	ООО «Бадаевский центр»
«STONE Мневники II»	4 448	н/д
«STONE Дмитровская»	4 419	н/д
PORTA Forma	3 918	Конфиденциально

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика объема продаж по типу проданных офисов, м²



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

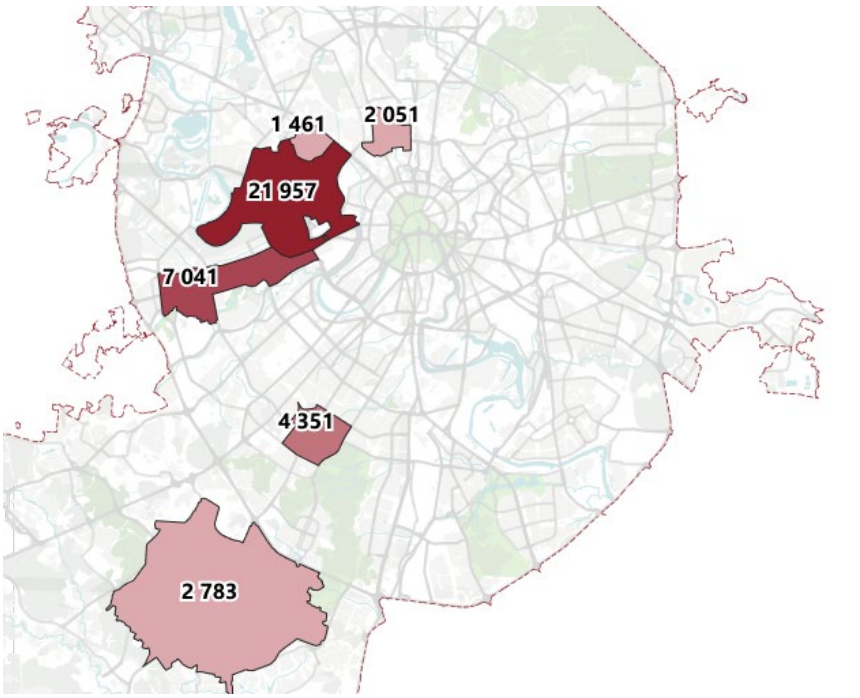
Годом ранее зданиями целиком было продано 30,8 тыс. м² (две сделки – «Магистральная 12» и «Бизнес-парк Переделкино»).

В структуре сделок за III кв. 2026 г. лидировал сегмент блоков площадью от 1 000 до 2 000 м² (38,3% площади сделок с офисными блоками), на втором месте – блоки от 150 до 300 м² (22,0%), что отличается от результатов III кв. 2025 г., когда наибольшим спросом пользовались блоки от 150 до 300 м² (20,8% площадей всех сделок с блоками). Доля сегмента от 1 000 до 2 000 м² выросла на 20,1 п. п., а доля сегмента сделок более 2 тыс. м² снизилась на 11,1 п. п., до 14,3%.

В структуре спроса по географии на формирующиеся деловые районы приходится около 21,2% совокупного спроса на офисы первичного рынка. За III кв. 2026 г. наибольшим интересом среди них пользовались районы Большой Сити, Кутузовский и Калужский – на их долю пришлось 17,9% общего объема сделок за квартал.

Однако востребованность сформированных деловых районов остается высокой: на Белорусский деловой район пришлось более четверти спроса за квартал – 27,5% (51,4 тыс. м² за счет одной сделки), на ММДЦ «Москва-Сити» пришлось 11,2% спроса (21,0 тыс. м²).

Карта распределения спроса III кв. 2026 г. по формирующимся деловым районам, объем сделок, м²



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Спрос по формирующимся деловым районам

Формирующийся деловой район	Совокупный объем спроса, м²	Доля от всего объема спроса, январь-сентябрь 2026 г.
Большой Сити	21 957	11,8%
Кутузовский деловой район	7 041	3,8%
Калужский деловой район	4 351	2,3%
Новая Москва	2 783	1,5%
Савеловский деловой район	2 051	1,1%
Ходынка	1 461	0,8%
ИТОГО, м²	**39 644**	**21,2%**

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Прогноз

Активность на рынке офисов на продажу будет сохраняться на высоком уровне, сегмент становится все объемнее. В общем объеме ввода доля зданий, построенных для продажи, продолжит расти, а значит, будет усиливаться роль и качества строительства, и качества последующего управления зданиями как факторов выбора и конкуренции между девелоперами. Дальнейшая ценовая динамика будет в первую очередь определяться структурой и географией новых стартов, т. к. этап бурного роста цен предложения в период активного формирования рынка уже прошел.

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.