АНАЛИТИКА СЕГМЕНТА · ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Офисы Москвы: продажа и аренда. Срез 01.10.2026

Больше трети предложения на продажу — новостройки, разбитые на лоты, а не вторичные готовые офисы. Это существенно искажает большинство рыночных показателей: среднюю цену по городу, премию за класс, структуру предложения по локациям. В обзоре на полном срезе ЦИАН — 4 583 объявления на продажу и 10 748 на аренду, 116 районов, 455 бизнес-центров — показано, что в этой структуре предложения реально влияет на цену, а что лишь маскируется под фактор.

СРЕЗ 01.10.2026 | 4 583 ОБЪЯВЛЕНИЯ · ПРОДАЖА | 10 748 ОБЪЯВЛЕНИЙ · АРЕНДА | 116 РАЙОНОВ · 9 ОКРУГОВ | 455 БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ

418 тыс. ₽/м²

Медианная цена предложения; половина лотов — в диапазоне 294–575 тыс. ₽/м²

2,18 млн м²

Суммарная площадь в экспозиции; медианный лот — 146 м², медианная цена лота — 60 млн ₽

980 млрд ₽

Совокупная стоимость всего выставленного на продажу предложения

64%

Объявлений привязаны к конкретному бизнес-центру; 25 крупнейших БЦ дают 27% всего предложения

Главное

Один фактор определяет интерпретацию большинства показателей ниже. Далее показано, как он проявляется в каждом разделе обзора.

01 **Предложение — это в первую очередь новостройки в нарезке.** 38% объявлений — в зданиях 2020 года постройки и новее, а 25 крупнейших бизнес-центров (Jois, TOP TOWER, ГУСТАВ парк, СЕТ, ЭОН и др.) формируют 27% всей экспозиции. Рынок «готовых офисов на вторичке» существенно меньше, чем кажется по общему числу лотов.

02 **Центр стоит вдвое дороже периферии — и это не линейная зависимость.** ЦАО: 650 тыс. ₽/м², САО: 497, СЗАО/ЗАО/СВАО/ЮЗАО: 389–404, ЮАО/ЮВАО: 324–355, ВАО: 271. По удалённости от Кремля: до 2 км — 742 тыс., 4–7 км — 513, 10–15 км — 339.

03 **Класс «А» в объявлениях — это 44% предложения.** Так застройщики маркируют новые проекты; реальная премия А к В+/В в сопоставимой локации (ЦАО) — около 60–75%, а не те 35–40%, что даёт грубое среднее по городу.

04 **Скидки за площадь почти нет до 3 000 м².** Медиана ₽/м² для лотов 50–100 м² и 1 000–3 000 м² практически одинакова (404 и 452 тыс.). Заметное снижение начинается только для лотов свыше 3 000 м² — 350 тыс. ₽/м².

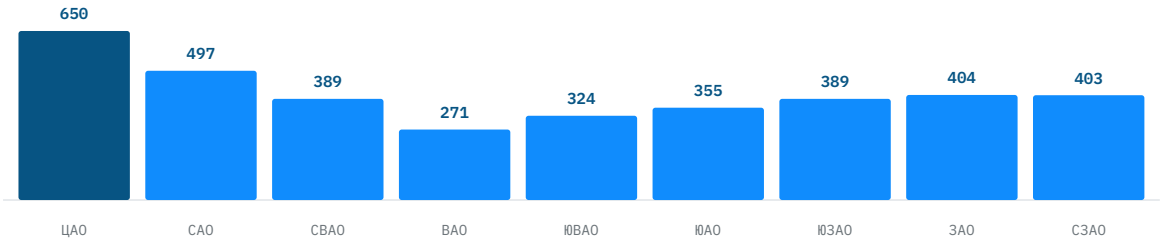
05 **Каждая минута пешком от метро — минус 1,5% к цене** при прочих равных: шаг «до 5 мин → 6–10 → 11–15» стоит 500 → 423 → 379 тыс. ₽/м², то есть по 10–15% за каждые 5 минут. На 10 минутах пешком это уже около −14% к цене.

Структура предложения по округам

Число лотов, доля в экспозиции и уровень цен. Округа с менее чем 10 объявлениями не показаны.

Медианная цена предложения по округам, тыс. ₽/м²

Медиана по всем объявлениям округа после чистки



Пятая часть экспозиции (22%) сосредоточена в ЦАО, где медианная цена — 650 тыс. ₽/м². Второй уровень — САО (497 тыс.): это эффект «Большого Сити», Ленинградского проспекта и новых проектов у ЦСКА и Савёловской — то есть те же новостройки в нарезке, просто сконцентрированные в одном округе. Пояс ЗАО–СЗАО–СВАО–ЮЗАО однороден (389–404 тыс.), а южный и восточный секторы заметно дешевле — ЮВАО 324, ВАО 271 тыс. ₽/м². Разброс внутри округа (межквартильный размах) почти везде составляет ±30–35% от медианы: округ задаёт порядок цены, но не цену. На уровне районов этот эффект виден ещё резче — там медиану нередко формирует один конкретный проект.

Источник: ЦИАН, продажа офисов, срез 01.10.2026, расчёт АКГ РЕНОМЕ · методика — в справочнике: местоположение

ОКРУГ	ЛОТОВ	ДОЛЯ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²	P25–P75, ТЫС. ₽/М²	МЕДИАНА ПЛОЩАДИ, М²	ПЛОЩАДЬ В ЭКСПОЗИЦИИ, ТЫС. М²
ЦАО	999	21,8%	650	412–833	190	629
САО	610	13,3%	497	327–625	175	319
СВАО	479	10,5%	389	258–473	137	272
ВАО	208	4,5%	271	190–370	110	36
ЮВАО	227	5%	324	269–374	108	68
ЮАО	538	11,7%	355	280–520	120	226
ЮЗАО	324	7,1%	389	271–444	190	176

ОКРУГ	ЛОТОВ	ДОЛЯ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²	P25–P75, ТЫС. ₽/М²	МЕДИАНА ПЛОЩАДИ, М²	ПЛОЩАДЬ В ЭКСПОЗИЦИИ, ТЫС. М²
ЗАО	**652**	**14,2%**	**404**	**305–500**	**129**	**292**
СЗАО	**542**	**11,8%**	**403**	**309–496**	**116**	**159**
Москва (без ЗелАО и ТиНАО)	**4 583**	**100%**	**418**	**294–575**	**146**	**2 178**

Районы: самые дорогие и самые доступные

72 района с 10 и более объявлениями. Для каждого — число бизнес-центров и доля крупнейшего из них: если один БЦ даёт больше половины лотов, медиана района — это цена этого БЦ, а не района.

Топ-15 по цене

Арбат	ЦАО · 31 лотов	821 тыс.
Хамовники	ЦАО · 58 лотов	820 тыс.
Пресненский	ЦАО · 344 лотов	754 тыс.
Беговой	САО · 97 лотов	745 тыс.
Якиманка	ЦАО · 34 лотов	742 тыс.
Мещанский	ЦАО · 50 лотов	661 тыс.
Преображенское	ВАО · 11 лотов	618 тыс.
Хорошевский	САО · 190 лотов	605 тыс.
Академический	ЮЗАО · 37 лотов	600 тыс.
Аэропорт	САО · 50 лотов	575 тыс.
Филевский парк	ЗАО · 52 лотов	568 тыс.

Дорогомилово	ЗАО · 32 лотов	555 тыс.
Ростокино	СВАО · 12 лотов	529 тыс.
Фили-Давыдково	ЗАО · 32 лотов	528 тыс.
Алексеевский	СВАО · 33 лотов	511 тыс.

15 самых доступных

Бабушкинский	СВАО · 13 лотов	183 тыс.
Косино-Ухтомский	ВАО · 26 лотов	190 тыс.
Богородское	ВАО · 17 лотов	198 тыс.
Перово	ВАО · 14 лотов	213 тыс.
Марьино	ЮВАО · 15 лотов	217 тыс.
Южное Бутово	ЮЗАО · 18 лотов	218 тыс.
Северный	СВАО · 14 лотов	225 тыс.
Отрадное	СВАО · 46 лотов	226 тыс.
Марфино	СВАО · 19 лотов	230 тыс.
Соколиная гора	ВАО · 38 лотов	240 тыс.
Коптево	САО · 24 лотов	255 тыс.
Москворечье-Сабурово	ЮАО · 67 лотов	257 тыс.
Ново-Переделкино	ЗАО · 15 лотов	264 тыс.
Западное Дегунино	САО · 84 лотов	266 тыс.
Зюзино	ЮЗАО · 13 лотов	273 тыс.

Верх рейтинга предсказуем — Арбат и Хамовники (820 тыс. ₽/м²), Пресненский (754 тыс., самый ёмкий район города: 344 лота), Беговой и Якиманка (745–742 тыс.). Но уже на 7–10 местах появляются Преображенское, Академический и Аэропорт — и это не «дорогие районы», а один-два новых проекта: в Академическом 57% лотов — STONE Ленинский, в Аэропорте 62% — MIND. Это тот же эффект, что и в округах, только без усреднения: в 20 из 72 районов с достаточной выборкой один бизнес-центр формирует более половины предложения, и «цена района» в таких местах фактически отражает

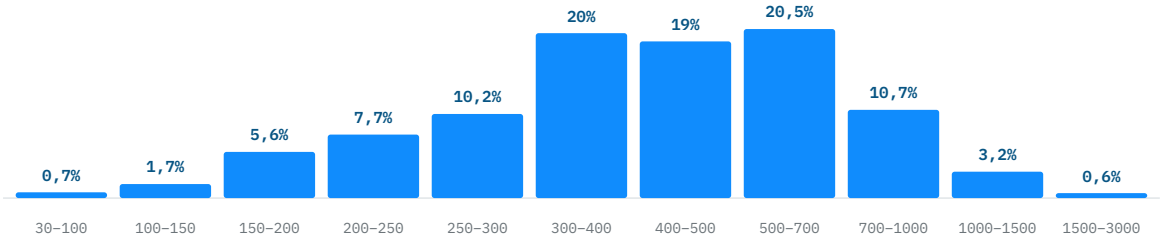
цену застройщика. Нижняя часть рейтинга — восток и северо-восток за ТТК: Бабушкинский, Косино-Ухтомский, Богородское, Перово — 183–213 тыс. ₽/м², то есть в 4 раза дешевле Арбата. Застройщик, как правило, присваивает такому проекту и собственный класс; этот эффект разобран в следующем разделе.

Ещё 44 района имеют менее 10 объявлений и в рейтинг не включены — медиана по 3–5 лотам не характеризует район. Для карты стоимости по таким районам применяется регрессионная оценка через кадастровую стоимость земли, см. методику карты.

Распределение цен и площадей

Распределение лотов по цене, тыс. ₽/м²

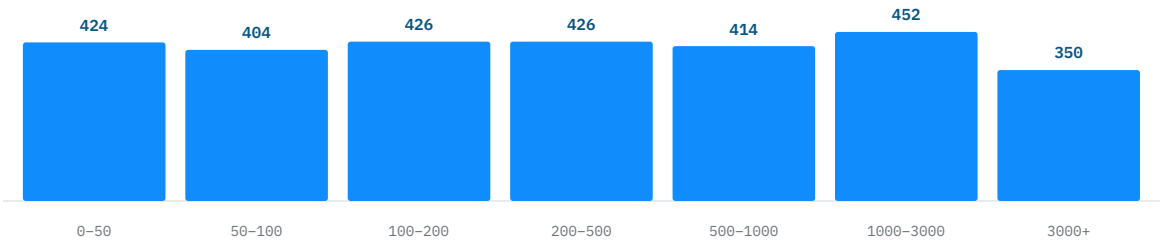
Доля объявлений в ценовом интервале, %



Ядро рынка — 300–700 тыс. ₽/м²: здесь 60% всех лотов. Децили: 10% предложения дешевле 210 тыс., 10% — дороже 779 тыс. ₽/м². Хвост выше 1 млн ₽/м² (4%) — это Сити, особняки в ЦАО и «штучные» лоты.

Медианная цена по площади лота, тыс. ₽/м²

Лоты сгруппированы по общей площади, м²



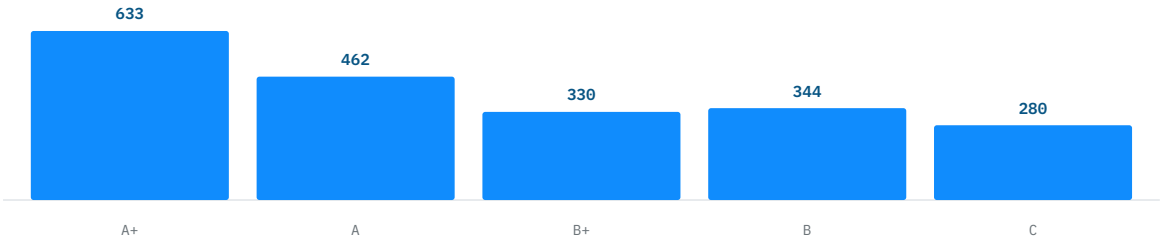
Классической «скидки за объём» на уровне цены предложения нет: от 50 до 3 000 м² медиана держится в коридоре 404–452 тыс. ₽/м². Это ожидаемо для рынка, где значительную часть предложения формируют застройщики: внутри одного проекта лоты разной площади продаются по близкой цене за метр, а не торгуются индивидуально. Заметное снижение начинается только для лотов свыше 3 000 м² (350 тыс.) — это 2% объявлений, но 40% всей площади в экспозиции (871 тыс. м²): такие объёмы уже выходят за рамки «нарезки» и продаются как отдельная сделка.

ПЛОЩАДЬ ЛОТА	ЛОТОВ	ДОЛЯ ЛОТОВ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²	ПЛОЩАДЬ В ЭКСПОЗИЦИИ, ТЫС. М²	ДОЛЯ ПЛОЩАДИ
0–50 м²	**597**	**13%**	**424**	**18**	**0,8%**
50–100 м²	**1 091**	**23,8%**	**404**	**81**	**3,7%**
100–200 м²	**1 117**	**24,4%**	**426**	**162**	**7,4%**
200–500 м²	**1 053**	**23%**	**426**	**314**	**14,4%**
500–1000 м²	**310**	**6,8%**	**414**	**221**	**10,1%**
1000–3000 м²	**314**	**6,9%**	**452**	**511**	**23,5%**
свыше 3000 м²	**101**	**2,2%**	**350**	**871**	**40%**

Класс здания

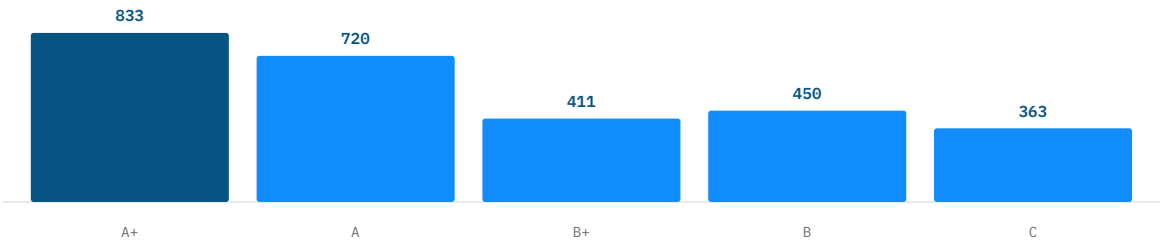
Класс указан в 66% объявлений — это заявленный продавцом класс, а не результат сертификации.

По всему городу, тыс. ₽/м²



КЛАСС	ЛОТОВ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²	P25–P75	МЕДИАНА ПЛОЩАДИ, М²
A+	161	633	499–794	167
A	1 999	462	348–597	165
B+	358	330	252–413	269
B	457	344	246–450	128
C	45	280	177–503	174

Только ЦАО — сопоставимая локация, тыс. ₽/м²



КЛАСС	ЛОТОВ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²	К КЛАССУ B
A+	**56**	**833**	**×1,85**
A	**332**	**720**	**×1,60**
B+	**79**	**411**	**×0,91**
B	**181**	**450**	**×1,00**
C	**10**	**363**	**×0,81**

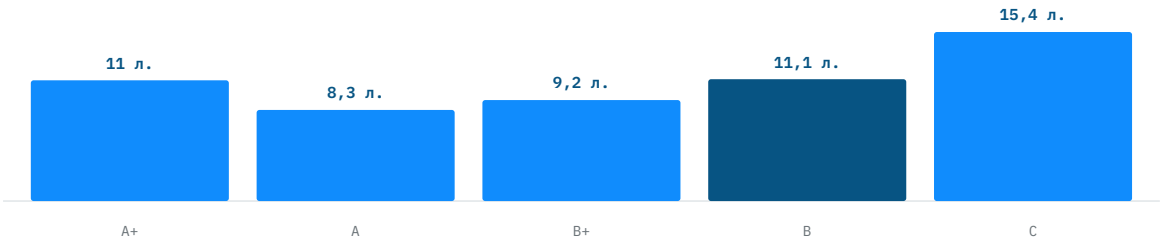
Класс здания — наглядный пример того, как структура предложения искажает рыночную метрику, упомянутую в начале обзора. Класс А заявлен в 44% всех объявлений — таковы новые проекты, продаваемые в нарезке, где застройщик сам присваивает себе класс. Поэтому общегородское сравнение классов занижает премию: А к В — всего +34%, потому что «А» на окраине конкурирует с «В» в центре. Внутри ЦАО, где локация у всех классов одна и та же, картина честнее: А+ — 833 тыс., А — 720, В+/В — 411–450, С — 363 тыс. ₽/м². Премия А к В в сопоставимой локации — около 60%, А+ — около 85%, почти вдвое выше, чем показывает грубое среднее по городу. Именно эти, локационно очищенные соотношения используются в справочнике корректировок на класс. В продаже премия класса преимущественно отражает премию за новизну актива; в аренде, где действует другая логика ценообразования, картина иная — она рассмотрена в следующем разделе.

Аренда и валовый рентный мультипликатор

Параллельный срез по аренде офисов — 10 748 объявлений ЦИАН на ту же дату. BPM (валовый рентный мультипликатор) = медианная цена продажи ÷ медианная ставка аренды за год, по всему массиву, не по отдельным сделкам.

BPM по классам, лет

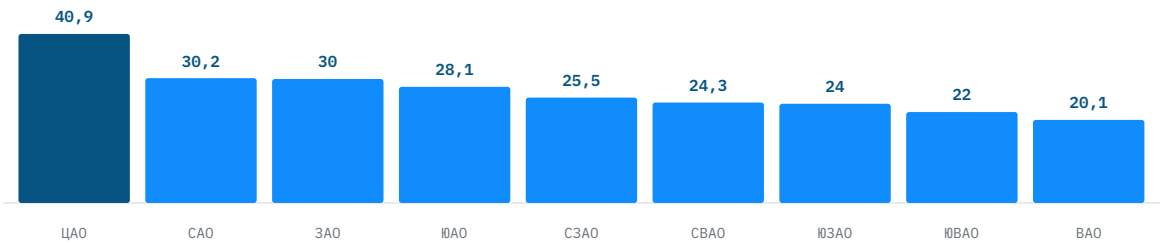
Медианная цена продажи ÷ медианная ставка аренды за год



КЛАСС	ПРОДАЖА, ТЫС. ₽/М²	АРЕНДА, ТЫС. ₽/М²/ГОД	BPM, ЛЕТ
A+	634	58	11
A	466	56	8,3
B+	330	36	9,2
B	334	30	11,1
B-	—	25	—
C	280	18	15,4

Ставка аренды офисов по округам, тыс. ₽/м²/год

Медиана по всем объявлениям округа



Источник: ЦИАН, аренда офисов, срез 01.10.2026, расчёт АКГ РЕНОМЕ · корректировки — в справочнике по аренде

В продаже премия класса в значительной степени отражает премию за новизну актива (см. выше). В аренде арендатор оплачивает текущую потребность в площади и локации, а не историю здания, поэтому премия класса устроена иначе: в аренде А и А+ стоят практически одинаково (56,2 и 57,6 тыс. ₽/м²/год), а в продаже А+ дороже А почти на 40% — это и даёт разный BPM: 8,3 года для А против 11,0 для А+. Нижний сегмент (С) арендуется дёшево относительно цены продажи — BPM 15,4 года, заметно выше остальных классов: при прочих равных рынок закладывает в цену продажи такого объекта меньшую текущую доходность, либо больший дисконт за ликвидность. Для В класс продажи и аренды почти не разъехались (334 тыс. / 30,0 тыс. → BPM 11,1), что делает В наиболее «рыночным» ориентиром по доходности. По округам ставка аренды повторяет порядок цен продажи с тем же лидером (ЦАО — 40,9 тыс. ₽/м²/год, в 1,36 раза выше городской медианы) и тем же нижним поясом (ВАО — 20,1 тыс., 0,67 от медианы).

Ставка — за год, без НДС/ОЭ, как указано в объявлении (без корректировки на условия аренды). BPM не учитывает затраты на эксплуатацию, вакантность и capex — это упрощённый ориентир соотношения рынков продажи и аренды, не ставка капитализации. Полный набор корректировок на аренду — в справочнике по аренде.

Метро и удалённость от центра

В отличие от класса, эти эффекты почти не зависят от того, новостройка перед нами или вторичный фонд — они устойчиво повторяются в любой подвыборке.

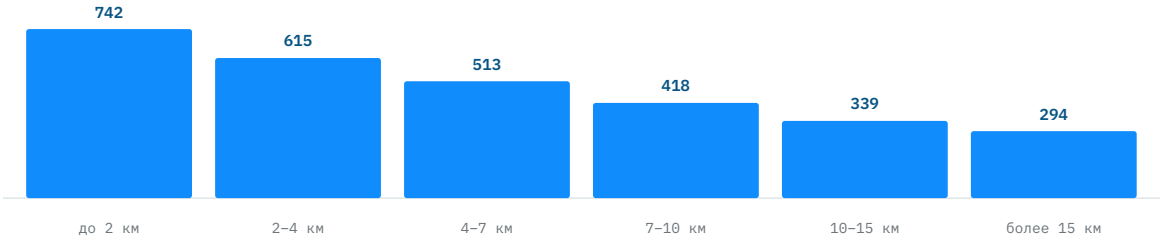
Пешком до метро

до 5 мин	1 243 лотов · 27…	500 тыс.
6–10 мин	1 798 лотов · 39…	423 тыс.
11–15 мин	896 лотов · 19,6%	379 тыс.
16–30 мин	377 лотов · 8,2%	406 тыс.
Только транспортом	257 лотов · 5,6%	340 тыс.

Две трети лотов — в 10 минутах от метро. Шаг «до 5 мин → 6–10 → 11–15» стоит 500 → 423 → 379 тыс. ₽/м², то есть по 15–10% за каждые 5 минут. Группа «16–30 минут» выбивается вверх (406 тыс.) за счёт бизнес-парков и новых проектов вне метро — здесь локация компенсируется продуктом.

Медианная цена по удалённости от центра, тыс. ₽/м²

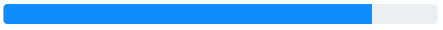
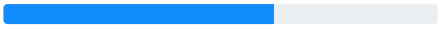
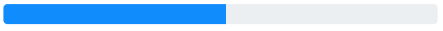
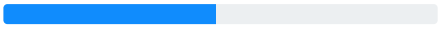
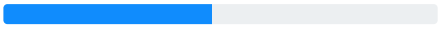
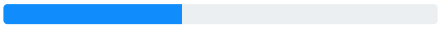
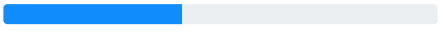
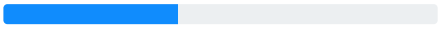
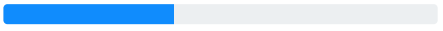
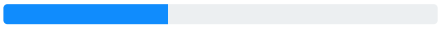
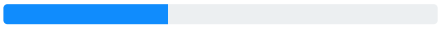
Расстояние от Кремля по прямой, км; по координатам объявления



Цена падает с расстоянием монотонно и без «полок»: 742 тыс. в радиусе 2 км, 615 — в 2–4 км, 513 — в 4–7 км (Сити, ТТК), 418 — в 7–10 км, 339 — в 10–15 км и 294 тыс. ₽/м² за МКАД. Самая ёмкая зона — 10–15 км (31% лотов): именно там идёт основная застройка новых БЦ в нарезку.

Источник: ЦИАН, срез 01.10.2026; расчёт расстояния — АКГ РЕНОМЕ · методика — в справочнике: удалённость от центра

Станции метро с наибольшим предложением (до 15 мин пешком)

Савёловская	170 лотов		465 тыс.
ЦСКА	145 лотов		605 тыс.
Воронцовская	113 лотов		414 тыс.
Стрешнево	110 лотов		306 тыс.
Москва-Сити	105 лотов		830 тыс.
Деловой центр	101 лотов		908 тыс.
Бауманская	86 лотов		521 тыс.
Щукинская	83 лотов		302 тыс.
Тульская	81 лотов		520 тыс.
Озёрная	70 лотов		313 тыс.
Белорусская	69 лотов		768 тыс.
Нагатинская	68 лотов		322 тыс.
Шелепиха	66 лотов		695 тыс.
Селигерская	65 лотов		252 тыс.
ЗИЛ	64 лотов		496 тыс.

Бизнес-центры: где сконцентрировано предложение

64% объявлений привязаны к конкретному БЦ (455 объектов). Из них 208 представлены одним лотом, 82 — десятью и более.

Jois	Хорошево-Мневники		98 · 489 тыс.
TOP TOWER	Пресненский		87 · 706 тыс.

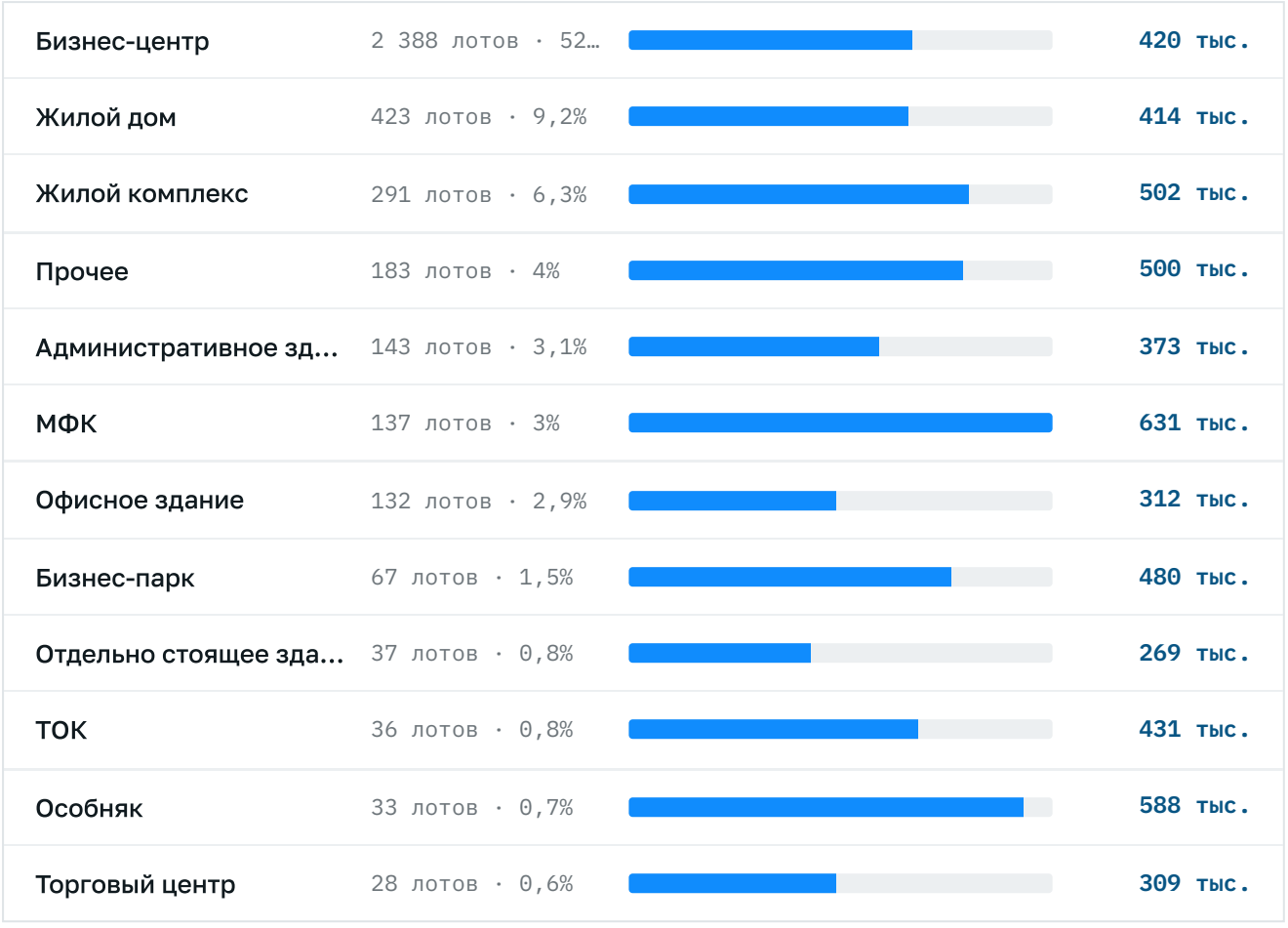
в Полесском проезде, ...	Покровское-Стреш…		80 · 304 тыс.
Креативно-деловой кл...	Марьина роща		69 · 336 тыс.
СЕТ	Можайский		69 · 354 тыс.
ЛЕЙКС 2 воркплейс	Очаково-Матвеевс…		63 · 300 тыс.
ЭОН	Нагорный		60 · 312 тыс.
Эир	Хорошевский		56 · 631 тыс.
Раменки	Раменки		56 · 489 тыс.
Сплит	Москворечье-Сабу…		52 · 251 тыс.
Upside Останкино (Ап...	Бутырский		51 · 417 тыс.
ЛАВИН воркплейс	Западное Дегунино		49 · 234 тыс.
Level work Воронцовс...	Обручевский		48 · 418 тыс.
CITYZEN	Покровское-Стреш…		47 · 399 тыс.
КОБЗОН СИТИ (K CITY...	Басманный		45 · 557 тыс.
Bell	Беговой		40 · 781 тыс.
Level work Нижегород...	Нижегородский		33 · 323 тыс.
АВИУМ	Хорошево-Мневники		33 · 437 тыс.
STONE Савеловская (...	Марьина роща		32 · 496 тыс.
Невский Плаза	Войковский		32 · 367 тыс.
СОЛИД	Нижегородский		32 · 352 тыс.
Таллер	Даниловский		31 · 679 тыс.
MIND	Аэропорт		31 · 582 тыс.
One. Москва-Сити.	Пресненский		30 · 992 тыс.
Сиреневый парк	Метрогородок		29 · 314 тыс.

Первая десятка — почти целиком новые проекты, продаваемые блоками: Jois (98 лотов, 489 тыс. ₽/м²), TOP TOWER в Сити (87 лотов, 706 тыс.), ГУСТАВ парк, СЕТ, ЛЕЙКС 2, ЭОН. На 25 крупнейших БЦ приходится 27% всей экспозиции, а в 20 районах один такой

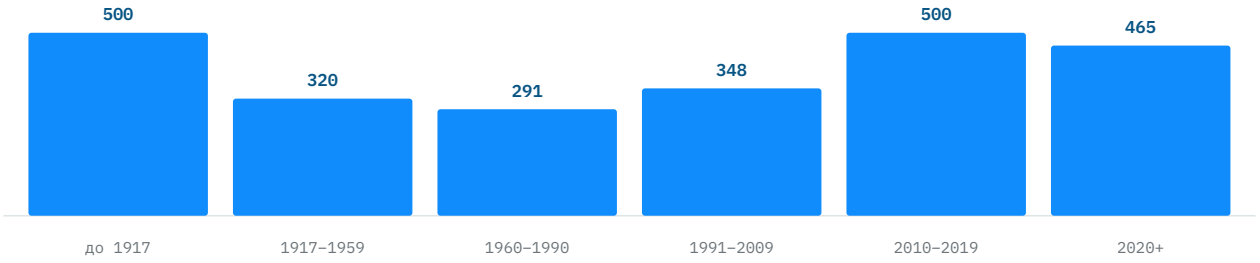
объект определяет медиану района. Цена «по району» в таких случаях фактически отражает цену застройщика, а не равновесие рынка района: при сопоставлении с другими объектами это требует проверки на сопоставимость по году постройки и классу.

Тип и возраст здания, парковка

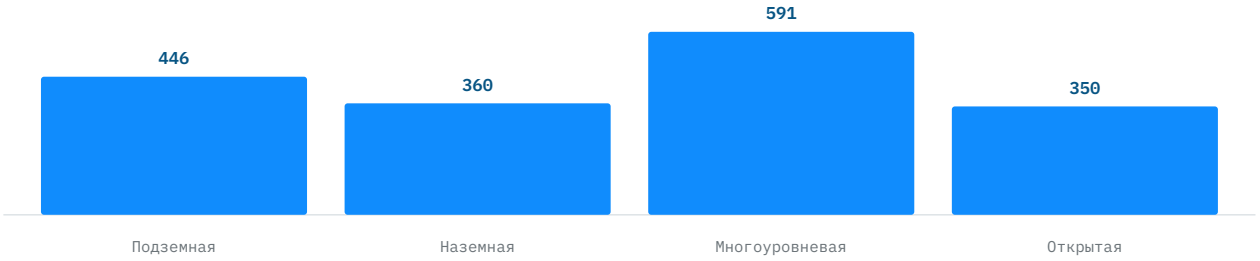
Тип здания, тыс. ₽/м² указан в 85%



Год постройки, тыс. ₽/м² указан в 64%



Парковка, тыс. ₽/м² указана в 66%



Половина лотов — в бизнес-центрах (420 тыс. ₽/м²), ещё 15% — помещения в жилых домах и комплексах (414–502 тыс.). Дороже всего — МФК (631 тыс.) и особняки (588 тыс.), дешевле всего — отдельно стоящие здания и «офисные здания» без статуса БЦ (269–312 тыс.). По возрасту зависимость U-образная: дореволюционные здания (500 тыс.) и постройки 2010-х (500 тыс.) стоят одинаково, провал — советский фонд 1960–1990 годов (291 тыс.). Новостройки 2020+ — 465 тыс. ₽/м² при 1 736 лотах, это почти 40% всей выборки. Это подтверждает тезис, обозначенный в начале обзора: основной продукт на рынке сегодня — не «готовый офис», а новый проект в нарезке, и этот факт необходимо учитывать при интерпретации всех показателей выше.

Торг, скидки и срок экспозиции

Единственный раздел на странице, где видно не только уровень цены, но и её движение внутри одного объявления — на основе истории изменений цены по каждому лоту.

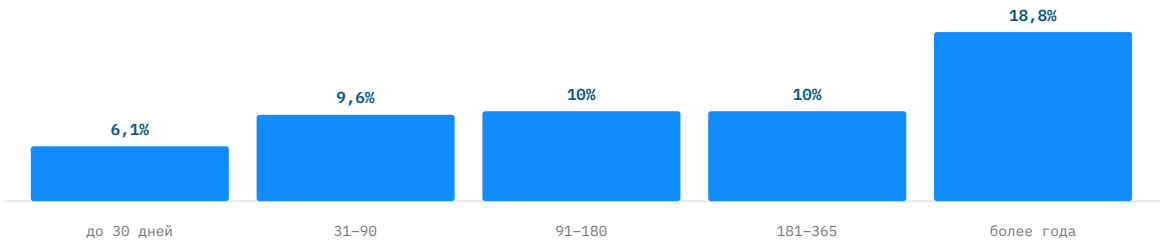
67%	18%	56% / 39%
лотов — цена с НДС; медиана с НДС 430 тыс., без НДС (УСН, физлица) 389 тыс. ₽/м² — нетто-уровни сопоставимы	продаёт собственник напрямую; у собственников медиана ниже — 372 тыс. против 428 тыс. у агентов и застройщиков	доля лотов с изменением цены хотя бы раз: продажа / аренда

Насколько снижают цену

В продаже цену снижали 26% лотов (медиана скидки — 10,0%, межквартильный размах 5,1–19,0%), в аренде — 24% (медиана глубже, 14,3%, размах 7,7–28,0%). Доля объявлений с изменением цены сопоставима, однако глубина снижения в аренде больше: решение о переезде принимается быстрее, и у арендодателя меньше возможности ожидать покупателя по первоначальной цене, чем у продавца актива.

Медианная скидка по сроку экспозиции, %

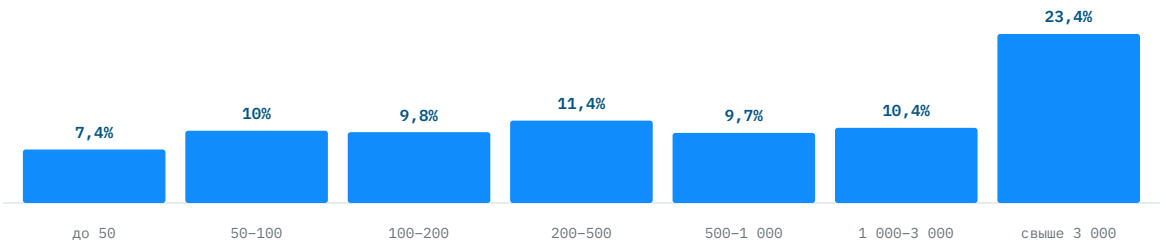
Продажа · глубина снижения цены от первоначальной



Скидка растёт вместе со сроком: 6,1% в первый месяц, 9,6–10,0% на горизонте 1–12 месяцев — и резкий скачок до 18,8% у лотов старше года. Это объекты с длительной экспозицией, для которых первоначальная цена уже не воспринимается рынком как актуальная: при отсутствии покупателя более года снижение становится существенным, а не косметическим.

Медианная скидка по площади лота, %

Продажа · глубина снижения цены от первоначальной



До 3 000 м² глубина скидки держится в узком коридоре 7–11% — тот же эффект блочного ценообразования новостроек, что и в разделе про площадь лота выше: цену лота внутри проекта не торгуют индивидуально. На лотах свыше 3 000 м² скидка возрастает до 23,4% — это уже не блочная продажа в составе проекта, а индивидуальная сделка с прямыми переговорами сторон.

Срок экспозиции

86 / 44 медиана дней в экспозиции на дату среза: продажа / аренда	**23–212 / 3–127** межквартильный размах дней экспозиции: продажа / аренда	**29% / 20%** доля лотов в экспозиции дольше полугода: продажа / аренда
11% / 11% доля лотов в экспозиции дольше года — одинаково в обоих сегментах	**30 / 49** медиана просмотров объявления: продажа / аренда	

Срок экспозиции объекта на продажу в среднем вдвое больше, чем на аренду (86 против 44 дней): решение о покупке согласуется дольше, а отказ от сделки обходится дороже. При этом доля объектов с экспозицией свыше года одинакова в обоих сегментах — 11%: в каждом из них сохраняется устойчивая группа объектов, которые остаются в экспозиции вне зависимости от уровня цены и требуют более существенной переоценки. Срок экспозиции рассчитан по дате первого появления объявления в базе АКГ РЕНОМЕ, а не по отметке «опубликовано N дней назад» на ЦИАН, которая обновляется при каждом поднятии объявления и не отражает фактический срок.

Приведённые показатели — по-прежнему цены предложения на одном срезе. Фактический торг при сделке и долю снятых (проданных, сданных в аренду) лотов за период покажет

сопоставление с результатами следующего среза в январе 2027 — для этого обзор и выходит ежеквартально.

Данные и методика

ИСТОЧНИК

Полная выгрузка объявлений ЦИАН категории «Продажа → Офис» по 120 районам Москвы (без Зеленограда и Новой Москвы) по состоянию на 01.10.2026 — 4 712 уникальных объявлений, собранных постраничным обходом выдачи, без выборки. Каждое объявление учтено один раз. Раздел «Аренда» построен на отдельной, параллельно собранной выгрузке ЦИАН категории «Аренда → Офис» на ту же дату — 10 748 объявлений по сегменту; методика чистки и расчётов та же, что для продажи, кроме расчёта BPM (см. ниже).

ЧИСТКА

- Продажа: исключены 103 объявления с ценой ниже 30 000 ₽/м² — по содержанию это аренда или цена за часть помещения, опубликованная в разделе продажи.
- Продажа: исключены 24 объявления выше 99,5-го перцентиля (1,83 млн ₽/м²) и 2 объявления площадью менее 5 м².
- Продажа: итого в расчётах — 4 583 объявления. Дубликаты одного помещения от разных агентов не склеивались: это цены предложения, и каждое — самостоятельная оферта.
- Аренда: та же логика отсечения аномальных цен и дублей; в расчётах по классу (раздел «Аренда») — 7 343 объявления с заполненным полем класса, по торгу — 10 438.
- BPM = медианная цена продажи (₽/м²) ÷ медианная ставка аренды за год (₽/м²/год) по одному классу, по всему городу; не рассчитывается для класса B− (встречается только в аренде, недостаточно наблюдений в продаже).

ОПРЕДЕЛЕНИЯ

- Цена, ₽/м² — полная цена лота, делённая на общую площадь, как указано продавцом; НДС — как в объявлении.
- Медиана, P25/P75/P10/P90 — по объявлениям, не по площади. Для групп менее 10 объявлений значения не публикуются.
- Район, округ, класс, этаж, тип и год здания, парковка, БЦ — поля объявления ЦИАН (заполнены продавцом; доля заполнения указана у каждого раздела).
- Минуты до метро — ближайшая станция пешком по данным ЦИАН (94% объявлений). Удалённость от центра — расстояние по прямой от координат объявления до Кремля (55.7520, 37.6175).

- Глубина скидки — отношение текущей цены объявления к первоначальной на момент его появления, по объявлениям с зафиксированной историей цены. Срок экспозиции — число дней от первого появления объявления в базе АКГ РЕНОМЕ до даты среза; не совпадает с отметкой «опубликовано» на ЦИАН, которая сбрасывается при поднятии объявления.

ПЕРИОДИЧНОСТЬ

Это первый срез серии, которая далее будет выходить ежеквартально; следующий — январь 2027. Эта страница зафиксирована на 01.10.2026 и не меняется задним числом; показатели отражают уровень цен и экспозиции на одну дату, динамика станет доступна по результатам следующего среза. Полугодовой справочник корректировок обновляется по итогам двух последовательных срезов.

При использовании в отчёте указывайте источник: «АКГ РЕНОМЕ, Офисы Москвы: продажа и аренда, срез 01.10.2026, akgrnm.ru/analitika-ofisy-2026-10-01.html».

Источник: «АКГ РЕНОМЕ, Офисы Москвы: продажа и аренда, срез 01.10.2026, akgrnm.ru/analitika-ofisy-2026-10-01.html». Документ сформирован с akgrnm.ru — при переиздании ссылайтесь на актуальную версию страницы.