— АНАЛИТИКА СЕГМЕНТА · ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Торговые помещения Москвы: продажа и аренда. Срез 01.10.2026

Цена торгового помещения определяется не классом здания и не площадью, а положением относительно пешеходного потока: этаж, расстояние до метро и удалённость от центра. Первый этаж даёт около +50% к цене, пять минут пешком до метро — премию около 40% к следующему интервалу, а лоты до 50 м² продаются в пять раз дороже за метр, чем лоты свыше 3 000 м². В обзоре на полном срезе ЦИАН — 3 775 объявлений на продажу и 3 592 на аренду, 119 районов — показано, какие из этих факторов реально формируют цену, а какие лишь сопутствуют ей.

СРЕЗ 01.10.2026 | 3 775 ОБЪЯВЛЕНИЙ · ПРОДАЖА | 3 592 ОБЪЯВЛЕНИЯ · АРЕНДА | 119 РАЙОНОВ · 9 ОКРУГОВ

482 тыс. ₽/м²

Медианная цена предложения; половина лотов — в диапазоне 300–810 тыс. ₽/м²

1,85 млн м²

Суммарная площадь в экспозиции; медианный лот — 124 м², медианная цена лота — 67 млн ₽

582 млрд ₽

Совокупная стоимость всего выставленного на продажу предложения

82%

Лотов расположено на первом этаже; ещё 7% — в цоколе и подвале

Главное

Пять факторов объясняют большую часть различий в цене. Далее каждый из них показан отдельно — с поправкой на остальные.

01 **Цена метра убывает с площадью лота.** Лоты до 50 м² — 935 тыс. ₽/м², 100–200 м² — 438 тыс., свыше 3 000 м² — 177 тыс. При сопоставлении внутри одного района удвоение площади даёт около −18% к цене метра. Лоты свыше 3 000 м² — 2% объявлений, но 45% всей площади в экспозиции.

02 **Первый этаж — норма рынка и главный ценовой фактор.** На первом этаже 82% лотов (509 тыс. ₽/м²), в цоколе и подвале — 267 тыс., то есть почти вдвое дешевле. При прочих равных первый этаж даёт около +50% к цене относительно второго и выше, цоколь — около −33%.

03 **Первые пять минут от метро стоят дороже всего.** До 5 минут пешком — 755 тыс. ₽/м², 6–10 минут — 461 тыс. (−39%), 11–15 минут — 405 тыс. (−12%). Основная потеря цены происходит на первом шаге от станции.

04 **Центр дороже периферии в 3–4 раза, но разброс внутри центра максимален.** ЦАО — 860 тыс. ₽/м² (22% предложения); до 2 км от Кремля — 1,19 млн, за 15 км — 341 тыс. Между районами разница в 6,7 раза: от 190 тыс. (Косино-Ухтомский) до 1,28 млн (Якиманка). Вне ЦАО и САО округа различаются слабо — 367–458 тыс.

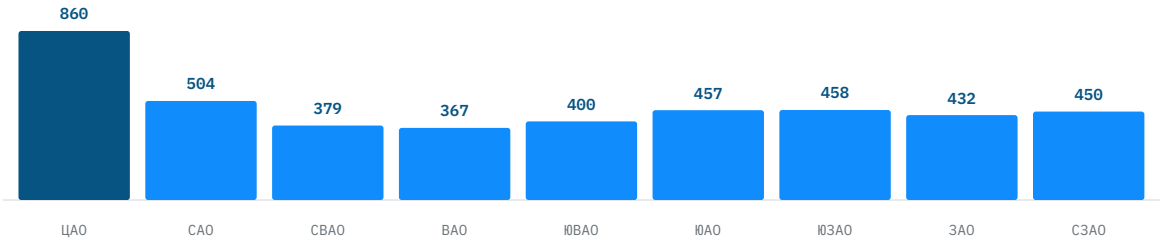
05 **Формат «стрит-ритейл» в продаже почти не даёт премии.** Стрит-ритейл — 67% предложения, медиана 500 тыс. против 433 тыс. у встроенных помещений. После поправки на район, этаж и площадь премия формата сокращается до +7%: разница между форматами в основном объясняется тем, где и на каком этаже они находятся. В аренде премия формата выше — около +16% по справочнику аренды.

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%, 825 лотов) сосредоточена в ЦАО, где медианная цена — 860 тыс. ₽/м². Второй уровень — САО (504 тыс.), далее остальные округа лежат в узком коридоре 367–458 тыс.: ЮЗАО 458, ЮАО 457, СЗАО 450, ЗАО 432, ЮВАО 400, СВАО 379, ВАО 367. Вне центра округ задаёт цену слабо — разница между самым дорогим и самым дешёвым из них около 25%. Зато внутри ЦАО разброс максимален: межквартильный размах — от 479 до 1 613 тыс. ₽/м², то есть верхняя четверть лотов более чем втрое дороже нижней. В центре цена определяется конкретной улицей и потоком, а не округом.

Источник: ЦИАН, продажа торговых помещений, 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	825	21,9%	860	479–1 613	132	271
САО	435	11,5%	504	308–754	108	222
СВАО	318	8,4%	379	263–669	130	185
ВАО	392	10,4%	367	233–590	123	131
ЮВАО	277	7,3%	400	265–586	130	278
ЮАО	448	11,9%	457	282–662	126	256
ЮЗАО	364	9,6%	458	272–830	130	121
ЗАО	394	10,4%	432	341–625	132	200
СЗАО	321	8,5%	450	284–820	114	184

ОКРУГ	ЛОТОВ	ДОЛЯ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²	P25–P75, ТЫС. ₽/М²	МЕДИАНА ПЛОЩАДИ, М²	ПЛОЩАДЬ В ЭКСПОЗИЦИИ, ТЫС. М²
Всего по выборке	**3 775**	**100%**	**482**	**300–810**	**124**	**1 850**

Районы: самые дорогие и самые доступные

100 районов с 10 и более объявлениями. Район — наименьшая единица, на которой медиана ещё устойчива.

Топ-15 по цене

Якиманка	ЦАО · 44 лотов	1 281 тыс.
Пресненский	ЦАО · 193 лотов	1 196 тыс.
Тверской	ЦАО · 131 лотов	1 133 тыс.
Гагаринский	ЮЗАО · 41 лотов	965 тыс.
Арбат	ЦАО · 55 лотов	963 тыс.
Орехово-Борисово Се…	ЮАО · 26 лотов	930 тыс.
Алексеевский	СВАО · 28 лотов	883 тыс.
Хамовники	ЦАО · 41 лотов	875 тыс.
Академический	ЮЗАО · 74 лотов	829 тыс.
Беговой	САО · 48 лотов	825 тыс.
Марьина роща	СВАО · 39 лотов	805 тыс.
Замоскворечье	ЦАО · 47 лотов	784 тыс.
Кунцево	ЗАО · 37 лотов	781 тыс.
Ростокино	СВАО · 11 лотов	728 тыс.
Мещанский	ЦАО · 63 лотов	724 тыс.

15 самых доступных

Косино-Ухтомский	ВАО · 39 лотов	190 тыс.
Северное Бутово	ЮЗАО · 16 лотов	206 тыс.
Бирюлево Западное	ЮАО · 12 лотов	210 тыс.
Строгино	СЗАО · 10 лотов	214 тыс.
Марьино	ЮВАО · 29 лотов	224 тыс.
Южное Медведково	СВАО · 10 лотов	227 тыс.
Бабушкинский	СВАО · 12 лотов	229 тыс.
Северный	СВАО · 12 лотов	243 тыс.
Чертаново Северное	ЮАО · 16 лотов	253 тыс.
Южное Бутово	ЮЗАО · 47 лотов	259 тыс.
Чертаново Южное	ЮАО · 30 лотов	260 тыс.
Нагатинский затон	ЮАО · 11 лотов	267 тыс.
Донской	ЮАО · 15 лотов	276 тыс.
Соколиная гора	ВАО · 47 лотов	288 тыс.
Восточное Дегунино	САО · 10 лотов	293 тыс.

Верх рейтинга — центральные районы вдоль основных потоков: Якиманка (1,28 млн ₽/м²), Пресненский (1,20 млн, самый ёмкий район города — 193 лота), Тверской (1,13 млн), Арбат и Гагаринский (около 960 тыс.). Гагаринский — единственный район вне ЦАО в верхней пятёрке. В верхней части рейтинга встречаются и районы за пределами ЦАО — Орехово-Борисово Северное (930 тыс., 26 лотов), Алексеевский (883 тыс.), Академический (829 тыс., 74 лота). Для таких районов медиана по небольшой выборке, вероятно, отражает один-два проекта с высокими ценами, а не район в целом; при использовании цифр в оценке их следует проверять по конкретным объектам. Нижняя часть рейтинга — новые и спальные районы юга, юго-востока и севера: Косино-Ухтомский (190 тыс.), Северное Бутово (206 тыс.), Бирюлёво Западное, Строгино, Марьино (210–224 тыс.). Разница между верхом и низом — в 6,7 раза.

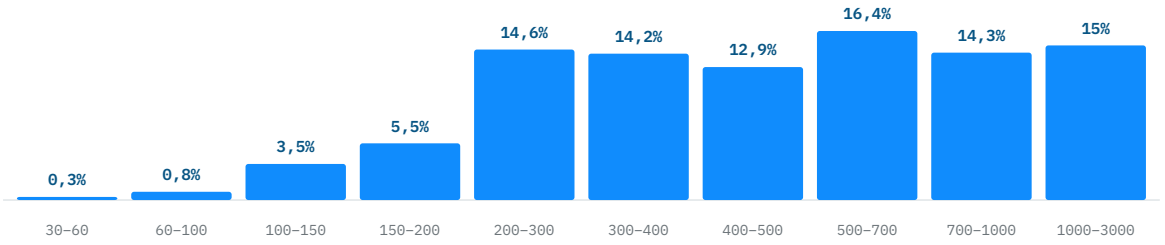
Ещё 19 районов имеют менее 10 объявлений и в рейтинг не включены. Для карты стоимости по таким районам применяется регрессионная оценка через кадастровую стоимость

земли, см. методику карты.

Распределение цен и площадей

Распределение лотов по цене, тыс. ₽/м²

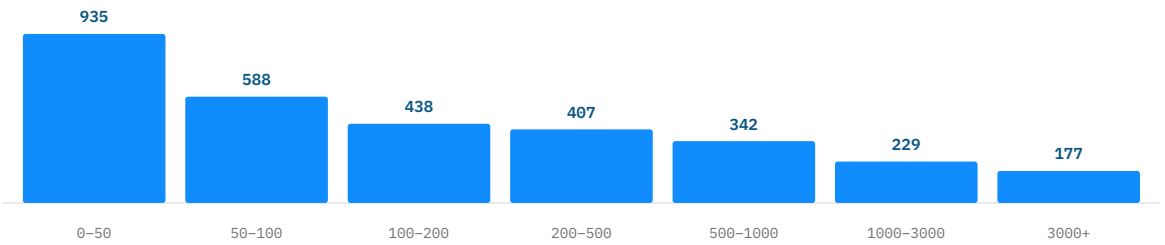
Доля объявлений в ценовом интервале, %



Распределение плоское: 72% лотов приходится на интервал 200–1 000 тыс. ₽/м², и ни один из интервалов внутри него не доминирует (13–16% каждый). Децили: 10% предложения дешевле 198 тыс., 10% — дороже 1,43 млн ₽/м². Хвост выше 1 млн (15% лотов) — центральные улицы и малые лоты в престижных локациях. Столь широкое ядро означает, что «средняя цена по рынку» для торговых помещений малоинформативна: два соседних лота могут отличаться вдвое.

Медианная цена по площади лота, тыс. ₽/м²

Лоты сгруппированы по общей площади, м²



В отличие от офисов, где цена метра почти не зависит от площади, в торговле зависимость выражена и монотонна: 935 тыс. для лотов до 50 м², 588 тыс. для 50–100 м², 438 тыс. для 100–200 м², 407 тыс. для 200–500 м² и 177 тыс. для лотов свыше 3 000 м². Небольшое помещение покупает конечный пользователь или инвестор, платящий за ликвидность и локацию; крупный блок оценивается по доходности как отдельный бизнес-объект. Лоты свыше 3 000 м² — 2% объявлений (91 лот), но 45% всей площади в экспозиции (840 тыс. м²): рынок «по количеству» и «по площади» — два разных рынка.

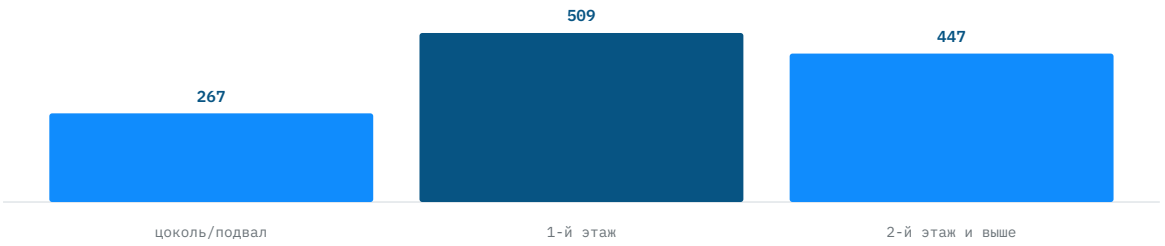
ПЛОЩАДЬ ЛОТА	ЛОТОВ	ДОЛЯ ЛОТОВ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²	ПЛОЩАДЬ В ЭКСПОЗИЦИИ, ТЫС. М²	ДОЛЯ ПЛОЩАДИ
0–50 м²	**610**	**16,2%**	**935**	**19**	**1%**
50–100 м²	**944**	**25%**	**588**	**70**	**3,8%**
100–200 м²	**905**	**24%**	**438**	**126**	**6,8%**
200–500 м²	**723**	**19,2%**	**407**	**225**	**12,2%**
500–1000 м²	**269**	**7,1%**	**342**	**181**	**9,8%**
1000–3000 м²	**233**	**6,2%**	**229**	**389**	**21%**
свыше 3000 м²	**91**	**2,4%**	**177**	**840**	**45,4%**

Этаж и формат помещения

Первый этаж — не опция, а стандарт: 82% объявлений. Остальные форматы — исключения, и цена на них реагирует резко.

Медианная цена по этажу, тыс. ₽/м²

Этаж размещения помещения · указан в 98% объявлений



Формат × этаж, тыс. ₽/м²

Стрит-ритейл, 1-й этаж	2 167 лотов · 11…	540 тыс.
Стрит-ритейл, цоколь/…	141 лотов · 220 …	276 тыс.
Стрит-ритейл, 2-й эта…	154 лотов · 126 …	442 тыс.
Встроенные, 1-й этаж	940 лотов · 138 …	450 тыс.
Встроенные, цоколь/п…	111 лотов · 164 …	250 тыс.
Встроенные, 2-й этаж …	193 лотов · 93 м²	450 тыс.

ЭТАЖ	ЛОТОВ	ДОЛЯ	МЕДИАНА, ТЫС. ₽/М²
цоколь/подвал	**252**	**6,7%**	**267**
1-й этаж	**3 107**	**82,3%**	**509**
2-й этаж и выше	**347**	**9,2%**	**447**

Первый этаж с отдельным входом — базовый продукт торговой недвижимости: 509 тыс. ₽/м² при 3 107 лотах. Помещения на втором этаже и выше стоят 447 тыс. — разница в сыром виде невелика, но с поправкой на район и площадь премия первого этажа составляет около +50% — значит, помещения на верхних этажах в среднем

расположены в более дорогих локациях. Цоколь и подвал — 267 тыс. ₽/м² (252 лота, 7%): почти вдвое дешевле первого этажа. Формат «стрит-ритейл» (помещение с выходом на улицу) в продаже даёт скромную премию: на первом этаже 540 тыс. против 450 тыс. у встроенных помещений в жилых домах и офисных зданиях. Однако именно встроенный формат на втором этаже и выше (450 тыс., 193 лота) практически не отличается от встроенного на первом, — то есть для встроенных помещений этаж значим только до уровня цоколя. Сравнение с арендой показано в разделе «Аренда» ниже: там формат оценивается рынком заметно выше.

Метро и удалённость от центра

В торговле расстояние до метро — фактор пешеходного потока, а не транспортной доступности: от него зависит, пройдёт ли мимо помещения покупатель.

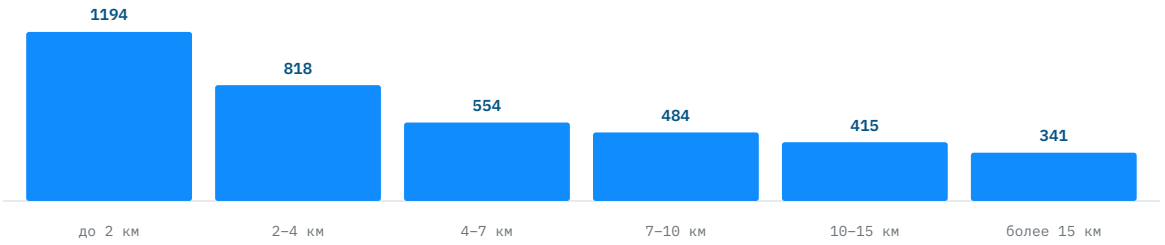
Пешком до метро

до 5 мин	1 265 лотов · 33…	755 тыс.
6–10 мин	1 081 лотов · 28…	461 тыс.
11–15 мин	733 лотов · 19,4%	405 тыс.
16–30 мин	372 лотов · 9,9%	375 тыс.
Только транспортом	309 лотов · 8,2%	382 тыс.

Более 80% лотов — в 15 минутах от метро. Шаг «до 5 мин → 6–10 → 11–15 → 16–30» стоит 755 → 461 → 405 → 375 тыс. ₽/м²: первые пять минут — это −39%, следующие — −12% и −7%. Значит, главная ценность помещения — в непосредственной близости от станции, а не в самом факте «метро в шаговой доступности». Лоты без пешей доступности до метро (8% выборки) стоят 382 тыс., то есть примерно как лоты в интервале 11–30 минут.

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

Расстояние от Кремля по прямой, км; по координатам объявления



Цена падает с расстоянием без «полок»: 1,19 млн в радиусе 2 км, 818 тыс. — в 2–4 км, 554 тыс. — в 4–7 км, 484 тыс. — в 7–10 км, 415 тыс. — в 10–15 км и 341 тыс. ₽/м² за пределами 15 км. Падение от первого интервала ко второму (−31%) и от второго к третьему (−32%) — самое крутое; дальше потери цены на каждом следующем интервале сокращаются до 13–18%. Самая ёмкая зона — 10–15 км (30% лотов): основной жилой пояс со встроенной торговлей на первых этажах.

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	66 лотов	66 · 865 тыс.
ЗИЛ	59 лотов	59 · 503 тыс.
Академическая	55 лотов	55 · 981 тыс.
Маяковская	54 лотов	54 · 1 168 тыс.
Бауманская	45 лотов	45 · 524 тыс.
Деловой центр	45 лотов	45 · 1 196 тыс.
Новопеределкино	45 лотов	45 · 447 тыс.
Калужская	44 лотов	44 · 542 тыс.
Вавиловская	42 лотов	42 · 921 тыс.
ЦСКА	40 лотов	40 · 697 тыс.
Перово	38 лотов	38 · 577 тыс.
Курская	38 лотов	38 · 1 332 тыс.

Павелецкая	38 лотов	38 · 814 тыс.
Москва-Сити	38 лотов	38 · 2 096 тыс.
Бутырская	37 лотов	37 · 280 тыс.

Тип здания

Тип здания, тыс. ₽/м² указан в 46%

Жилой дом	628 лотов · 16,6%	497 тыс.
Жилой комплекс	403 лотов · 10,7%	576 тыс.
Бизнес-центр	254 лотов · 6,7%	672 тыс.
Административное зд...	105 лотов · 2,8%	547 тыс.
Торговый центр	97 лотов · 2,6%	300 тыс.
Прочее	57 лотов · 1,5%	365 тыс.
МФК	47 лотов · 1,2%	658 тыс.
Отдельно стоящее зда...	33 лотов · 0,9%	339 тыс.
ТОК	28 лотов · 0,7%	441 тыс.
Офисное здание	22 лотов · 0,6%	759 тыс.

Тип здания указан менее чем в половине объявлений, поэтому выводы ограничены. Наибольшую долю занимают помещения в жилых домах и комплексах (27% всей выборки; 497–576 тыс. ₽/м²) — то есть классическая торговля первого этажа. Бизнес-центры и МФК (659–672 тыс.) дороже: это помещения в крупных проектах вблизи транспортных узлов. Торговые центры — всего 97 лотов (2,6%) и самая низкая цена среди крупных типов — 300 тыс. ₽/м². Рынок продаж торговой недвижимости в Москве — это в первую очередь продажа отдельных помещений в жилых и офисных зданиях, а не «торговых центров»: ТЦ продаются как единый объект, а в раздробленном виде встречаются редко. Класс здания (A, B+, B, C) указан только в 10% объявлений и не имеет в торговле устойчивой связи с ценой — порядок цен по классам несогласован (класс C — 793 тыс., B+ — 335 тыс.). Поэтому вместо класса в справочнике

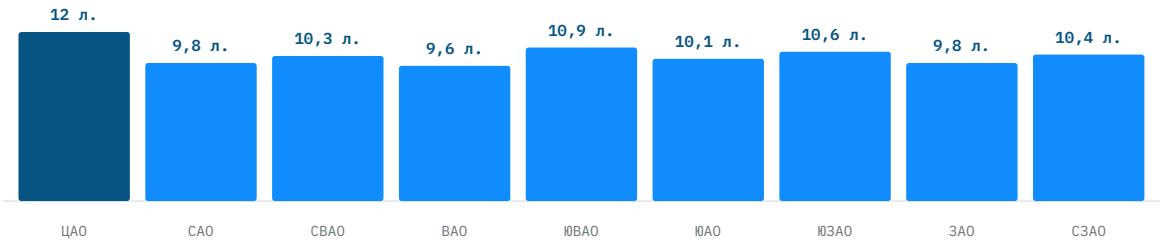
корректировок для торговли используются формат, этаж и наличие витринных окон — см. справочник: классы и качество и классификацию торговых помещений.

Аренда и валовый рентный мультипликатор

Параллельный срез по аренде торговых помещений — 3 592 объявления ЦИАН на ту же дату. BPM (валовый рентный мультипликатор) = медианная цена продажи ÷ медианная ставка аренды за год в одном округе.

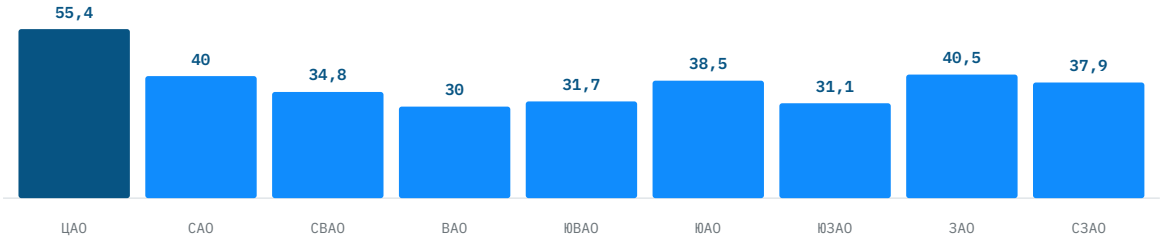
BPM по округам, лет

Медианная цена продажи ÷ медианная ставка аренды за год



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

Медиана по всем объявлениям округа



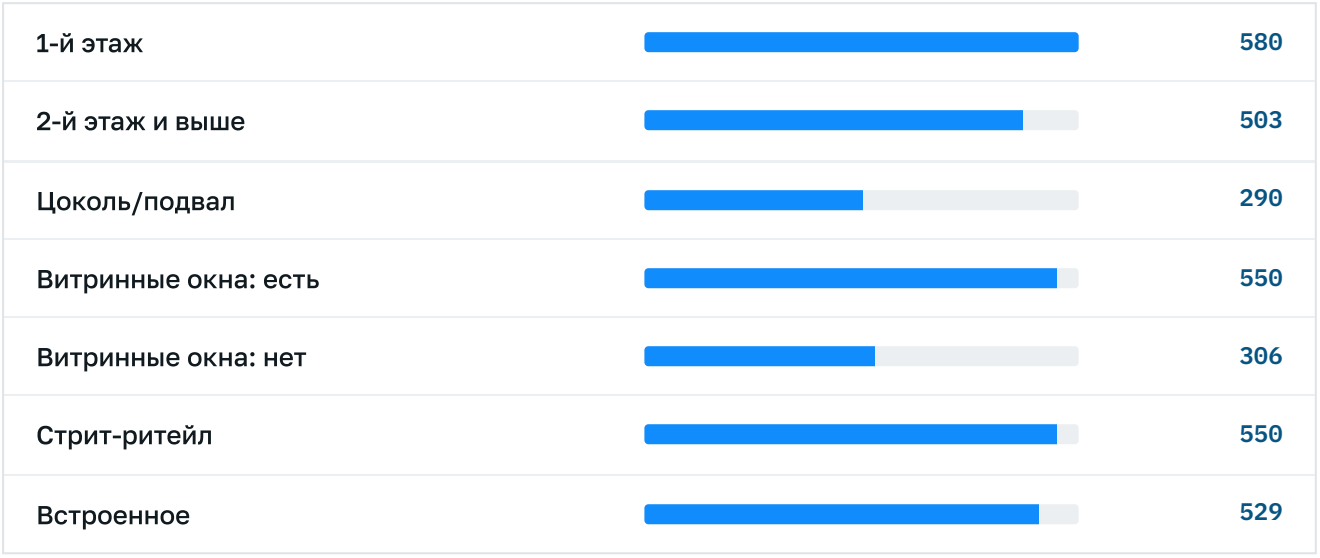
Источник: ЦИАН, аренда торговых помещений, срез 01.10.2026, расчёт АКГ РЕНОМЕ · корректировки — в справочнике по аренде

ОКРУГ	ПРОДАЖА, ТЫС. ₽/М²	АРЕНДА, ТЫС. ₽/М²/ГОД	BPM, ЛЕТ
ЦАО	**666**	**55,4**	**12**

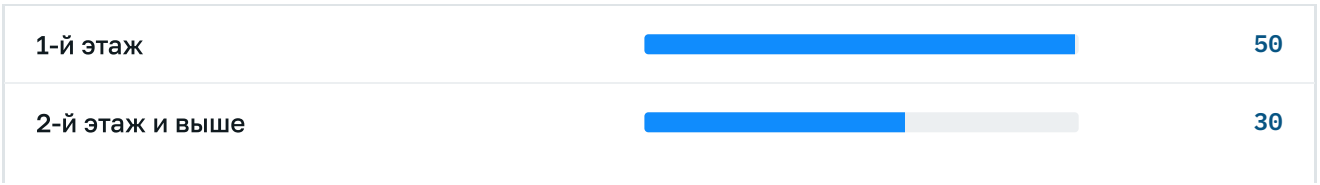
ОКРУГ	ПРОДАЖА, ТЫС. ₽/М²	АРЕНДА, ТЫС. ₽/М²/ГОД	ВРМ, ЛЕТ
САО	**391**	**40**	**9,8**
СВАО	**360**	**34,8**	**10,3**
ВАО	**289**	**30**	**9,6**
ЮВАО	**345**	**31,7**	**10,9**
ЮАО	**389**	**38,5**	**10,1**
ЮЗАО	**330**	**31,1**	**10,6**
ЗАО	**398**	**40,5**	**9,8**
СЗАО	**396**	**37,9**	**10,4**

В восьми округах из девяти ВРМ укладывается в узкий коридор 9,6–10,9 лет: рынок оценивает торговое помещение примерно в 10 годовых арендных платежей независимо от района. Исключение — ЦАО, где мультипликатор выше (12,0 года): цена продажи в центре (666 тыс. ₽/м²) превышает ВАО (289 тыс.) в 2,3 раза, а ставка аренды (55,4 тыс. ₽/м²/год против 30,0 тыс.) — только в 1,8 раза. Иначе говоря, покупатель в центре платит за ликвидность и сохранение стоимости, а не за текущую доходность. Для сопоставления использованы медианы справочников корректировок (по округам — с весами по зданиям), поэтому уровни продажи здесь ниже, чем в разделах выше, где медиана считана по всем объявлениям.

Продажа, тыс. ₽/м²



Аренда, тыс. ₽/м²/год



Цоколь/подвал		28,9
Витринные окна: есть		48,8
Витринные окна: нет		30
Стрит-ритейл		50,4
Встроенное		39,6

Формат и этаж по-разному оцениваются в продаже и в аренде. Первый этаж в аренде стоит 50,0 тыс. ₽/м²/год против 30,0 тыс. на втором этаже и выше (+67%), в продаже разница сглажена — 580 против 503 тыс. (+15%). Витринные окна в аренде добавляют около +63% (48,8 против 30,0 тыс.), в продаже — около +80% (550 против 306 тыс.). Формат «стрит-ритейл» в аренде даёт 50,4 тыс. против 39,6 тыс. у встроенных помещений (+27%), а в продаже — 550 против 529 тыс. (+4%). Вывод: арендатор оплачивает формат помещения и его пригодность для работы с покупателем (витрины, вход, первый этаж), а покупатель на рынке продаж — в первую очередь локацию.

Ставка — за год, 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.

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.

36% / 39%

доля лотов с изменением цены хотя бы раз: продажа / аренда

19% / 26%

доля лотов, цену которых снижали: продажа / аренда

36%

лотов — с НДС; медиана с НДС 458 тыс., без НДС 497 тыс. ₽/м²

12%

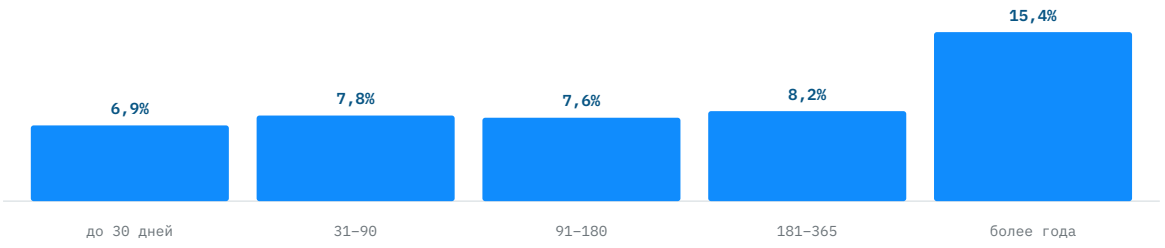
продаёт собственник; медиана у собственников 396 тыс. против 497 тыс. у агентов

Насколько снижают цену

В продаже цену снижали 19% лотов (ещё 16% — повышали), медиана скидки составляет 8,3% (межквартильный размах 4,5–15,4%). В аренде цену снижали 26% лотов, а медиана скидки вдвое глубже — 16,7% (размах 9,1–28,6%). Арендодатель, как правило, уступает больше: пустующее помещение не приносит дохода, тогда как продавец может ожидать покупателя без текущих потерь.

Медианная скидка по сроку экспозиции, %

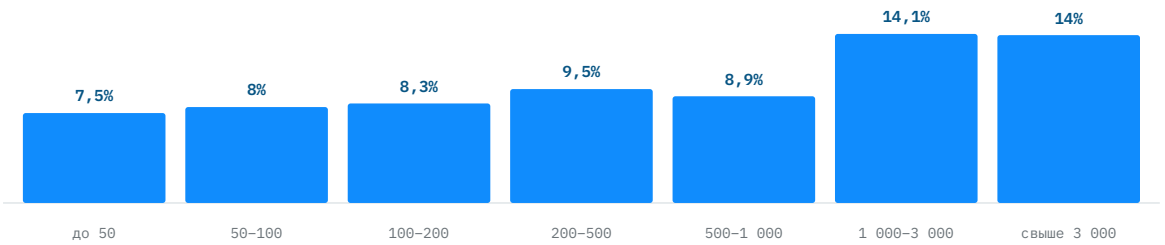
Продажа · глубина снижения цены от первоначальной



Скидка почти не зависит от срока в первые 12 месяцев: 6,9% в первый месяц, 7,6–8,2% на горизонте от 1 до 12 месяцев — и резкий скачок до 15,4% у лотов старше года. Последовательного «торга со временем» нет: цена либо остаётся прежней, либо при значительной выдержке пересматривается существенно.

Медианная скидка по площади лота, %

Продажа · глубина снижения цены от первоначальной



До 500 м² скидка составляет 7,5–9,5% и от площади почти не зависит. Для лотов свыше 1 000 м² она вырастает до 14%: крупные объекты — индивидуальные сделки с прямыми переговорами, а не стандартные помещения первых этажей.

Срок экспозиции

57 / 57 медиана дней в экспозиции на дату среза: продажа / аренда	**16–176 / 7–175** межквартильный размах дней экспозиции: продажа / аренда	**25% / 25%** доля лотов в экспозиции дольше полугода: продажа / аренда
13% / 13% доля лотов в экспозиции дольше года — одинаково в обоих сегментах	**48 / 70** медиана просмотров объявления: продажа / аренда	

Медиана экспозиции в продаже и аренде одинакова — 57 дней, и в обоих сегментах четверть лотов экспонируется дольше полугода, а 13% — дольше года. Различие видно по просмотрам: помещения в аренде просматривают на 45% чаще (70 против 48). Длительная экспозиция лотов свыше года — это объекты, которые не находят покупателя по заявленной цене; именно в этой группе скидка резко возрастает. 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.

Приведённые показатели — по-прежнему цены предложения на одном срезе. Фактический торг при сделке и долю снятых лотов за период покажет сопоставление с результатами следующего среза в январе 2027.

Данные и методика

ИСТОЧНИК

Полная выгрузка объявлений ЦИАН категории «Продажа → Торговое помещение» по 120 районам Москвы (без Зеленограда и Новой Москвы) по состоянию на 01.10.2026 — 3 817 уникальных объявлений, собранных постраничным обходом выдачи, без выборки. Раздел «Аренда» построен на отдельной выгрузке ЦИАН категории «Аренда → Торговое помещение» на ту же дату — 3 592 объявления; методика чистки и расчётов та же, кроме расчёта BPM (см. ниже).

ЧИСТКА

- Продажа: исключены 21 объявление с ценой ниже 30 000 ₽/м² — по содержанию это аренда или цена за часть помещения, опубликованная в разделе продажи.
- Продажа: исключены 20 объявлений выше 99,5-го перцентиля (5,36 млн ₽/м²) и 3 объявления площадью менее 5 м² (с учётом пересечений групп).
- Продажа: итого в расчётах — 3 775 объявлений. Дубликаты одного помещения от разных агентов не склеивались: это цены предложения, и каждое — самостоятельная оферта.
- BPM и сравнение формата в продаже и аренде рассчитаны по справочникам корректировок на ту же дату (медианы по округам взвешены по зданиям), поэтому их значения могут отличаться от медиан по всем объявлениям в других разделах.
- Класс здания указан в 10%, год постройки — в 15%, тип здания — в 46% объявлений; анализ по ним ограничен и приведён с оговорками.

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.
- Формат: «стрит-ритейл» — признак ЦИАН «street retail» (помещение с выходом на улицу), остальные лоты — «встроенные». Этаж: цоколь/подвал — этаж ниже первого и нулевой.
- Минуты до метро — ближайшая станция пешком по данным ЦИАН. Удалённость от центра — расстояние по прямой от координат объявления до Кремля (55.7520, 37.6175).
- Поправка «при прочих равных» оценена регрессией логарифма цены метра на район (фиксированные эффекты), логарифм площади, признак стрит-ритейла, первый этаж и цоколь/подвал (3 706 лотов, $R^2 = 0{,}61$).
- Глубина скидки — отношение текущей цены объявления к первоначальной на момент его появления, по объявлениям с зафиксированной историей цены.

ПЕРИОДИЧНОСТЬ

Обзор выходит ежеквартально; следующий срез — 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, Торговая недвижимость Москвы: продажа и аренда, срез 01.10.2026, akgrnm.ru/analitika-torgovlya-2026-10-01.html».

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