

НАЗАРОВ

NOI | ИЮНЬ 2026

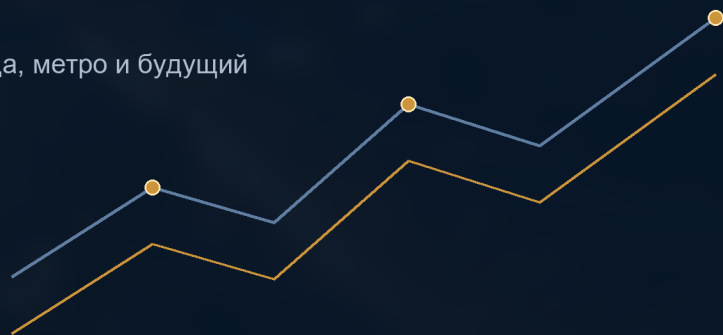
# Офисный рынок Новосибирска

## Первый мониторинг НАЗАРОВ

Публичное предложение, ставки, деловая часть города, метро и будущий  
офисный слой

Исследование компании НАЗАРОВ

Индекс офисного рынка НАЗАРОВ (NOI)



## Содержание

- 1. Почему появился этот мониторинг
- 2. Рынок в одном экране
- 3. Что происходит с офисным рынком Новосибирска
- 4. Бизнес-центры класса А: зрелые здания и новая конкуренция
- 5. Уровни рынка и Индекс офисного рынка НАЗАРОВ
- 6. Аренда: ставки и причины роста
- 7. Продажа: действующий фонд, первичка и апартаменты
- 8. Деловая часть Новосибирска и перспективное расширение
- 9. Офисы по линии метро
- 10. Качество офисов: инженерия, паркинг, фальшпол и управление
- 11. Новый формат: сервисные офисы и коворкинги
- 12. Выводы и ожидания
- 13. Словарь сокращений

## 1. Почему появился этот мониторинг

Новосибирский офисный рынок давно нуждается в регулярном публичном языке. В городе есть активные собственники, девелоперы, брокеры, арендаторы и инвесторы, но нет устойчивого открытого индикатора, который каждый месяц показывал бы не просто набор объявлений, а структуру рынка: где находится качественный офисный фонд, чем бизнес-центры отличаются от смешанной коммерции, как меняются ставки и почему одни помещения быстро находят арендатора, а другие остаются в экспозиции.

Компания НАЗАРОВ начала этот мониторинг как попытку соединить две вещи: практику ежедневных переговоров с арендаторами и собственниками и регулярную обработку публичного предложения. Поэтому к отчету стоит относиться не как к сухой статистике площадок, а как к прикладному рыночному инструменту. Его задача - помочь рынку видеть себя точнее: собственникам понимать реальную конкурентную среду, арендаторам - проверять ожидания по ставкам и качеству, девелоперам - проектировать офисные продукты, которые будут востребованы не только инвесторами на старте продаж, но и конечными пользователями.

Уникальность будущего продукта - в объектном подходе. Следующие выпуски будут все сильнее переходить от объявлений к паспорту зданий: бизнес-центры, административные здания, mixed-use проекты, новые офисные блоки, коммерция в новостройках и будущие деловые зоны. Это должно вырасти в ежегодный **Паспорт офисного рынка Новосибирска**: справочник, индекс и аналитический стандарт, на который смогут ссылаться СМИ, девелоперы, инвесторы и арендаторы.

По сути, это задел на отраслевой продукт: Том 1 - действующий рынок, Том 2 - будущий рынок и карта развития офисной недвижимости до 2030 года. Внутри такого продукта могут жить собственные индексы НАЗАРОВ: общий **Nazarov Office Index**, **Nazarov CBD Index**, **Vacancy Index** и **Investment Index**. Для этого в первую очередь нужно собрать 100-120 объектов-кандидатов, отсеять медцентры, штаб-квартиры, банковские здания и бывшие БЦ, а затем сформировать ядро из 20-30 наиболее значимых бизнес-центров.

## 2. Рынок в одном экране

### Ключевые цифры первого выпуска



Показатели рассчитаны по публичному предложению, а не по закрытой базе сделок.

Показатель	Значение
Аренда: широкий офисный слой	1 200 руб/м2/мес
Аренда: БЦ и офисные здания	1 405 руб/м2/мес
Аренда: А/В/В+ только в БЦ	1 500 руб/м2/мес
Продажа: широкий офисный слой	144 877 руб/м2
Продажа: А/В/В+ только в БЦ	176 886 руб/м2
Деловая часть города: аренда	1 350 руб/м2/мес

Цифры нужно читать как индикатор публичного предложения, а не как реестр закрытых сделок. Это важное различие: объявление показывает ожидание рынка, но финальная сделка зависит от локации, года строительства, качества здания, ремонта, НДС, коммунальных платежей, срока договора, парковки, инженерии и переговорной позиции сторон.

#### Как считался срез

В основу вошли публичные предложения аренды и продажи офисов из нескольких открытых витрин: CIAN, Avito, Яндекс.Недвижимость, профессиональные агрегаторы, публичные карточки офисных зданий, сайты девелоперов, рабочий реестр бизнес-центров и собственная база данных. Перед расчетом строки были приведены к единому формату, очищены от дублей между источниками, торговых/складских и смешанных объектов, а также от очевидных ценовых выбросов. Поэтому отчет показывает не механическую среднюю по объявлениям, а очищенный срез публичного офисного предложения.

#### Как читать ставки

Все ставки в отчете - это средние/медианные публичные предложения, а не гарантированная цена сделки и не единый тариф рынка. Внутри выборки есть предложения существенно ниже и существенно выше: по аренде в ядре 100-1000 м2 диапазон очищенного публичного предложения идет примерно от 300 до 4 500 руб/м2/мес, а середина рынка находится между р25 860 и р75 1 575 руб/м2/мес.

### 3. Что происходит с офисным рынком Новосибирска

Рынок вошел в фазу, где качественный офис перестал быть просто площадью. За последние два года ставки аренды заметно выросли, особенно в хорошем классе В/В+ и А. Рост поддерживает не только инфляция и стоимость ремонта, но и ограниченность действительно качественного предложения: в городе больше десяти лет не строились крупные современные бизнес-центры, а также немного бизнес-центров, которые сохранились как цельные управляемые активы, не распроданные по частям.

Для арендатора это означает более сложный выбор. В зданиях, распроданных множеству собственников, часто сложнее управлять единым стандартом эксплуатации, ремонтом общих зон, парковкой, инженерией, навигацией и сервисами. Для крупной компании это критично: ей нужен не просто адрес, а предсказуемая среда, где можно разместить людей, обеспечить климат, безопасность, связь, переговорные, пропускной режим и рост команды.

Кстати, практически все строящиеся офисные проекты в Новосибирске также ориентируются на продажу блоками. Это может быть понятной моделью финансирования девелопера, но для будущего рынка создает риск: город получает новые квадратные метры, но не всегда получает новые институциональные офисные здания с единым управлением и понятным стандартом для крупных арендаторов. Если эта модель сохранится, дефицит цельных качественных площадей в аренде может остаться даже при появлении новых проектов.

### 4. Бизнес-центры класса А: зрелые здания и новая конкуренция

В рейтинге НАЗАРОВ к устойчивому классу А в Новосибирске относятся четыре зрелых бизнес-центра: Double Hill, Лига Капитал, Гринвич и Кронос. Все они построены больше 13 лет назад, и по формальной логике возраст здания должен был бы постепенно снижать класс. Но на практике класс удерживается не датой ввода, а постоянной работой с активом: обновлением инженерии, ремонтом внутренних пространств, улучшением общих зон, сервисов, эксплуатации и управленческого стандарта.

Именно поэтому зрелые БЦ класса А остаются конкурентоспособными: они не просто эксплуатируются, а регулярно модернизируются в соответствии с требованиями рынка. В хорошем офисном здании класс - это не единовременная характеристика на момент открытия, а поддерживаемое состояние.

БЦ класса А по рейтингу НАЗАРОВ	Рыночная роль
Double Hill	представительский деловой объект класса А в центральной части города
Лига Капитал	качественный офисный актив с устойчивой деловой репутацией
Гринвич	один из ключевых крупных БЦ города
Кронос	крупный БЦ класса А в историческом центре; по открытым данным общая площадь около 48 тыс. м2
БЦ Richmond, офисный/коммерческий блок	новый бизнес-центр в составе ЖК Richmond Residence; общая площадь офисного центра около 11 тыс. м2

В 2022 году высококлассный офисный сегмент пополнился офисным центром/коммерческим блоком в составе ЖК Richmond Residence на Кирова, 50. Его примерная общая площадь составляет около 11 тыс.м2. Для рынка важна не столько площадь этого проекта, сколько сам сигнал: новые премиальные жилые и mixed-use проекты начинают конкурировать за часть офисного спроса, но не заменяют классические бизнес-центры.

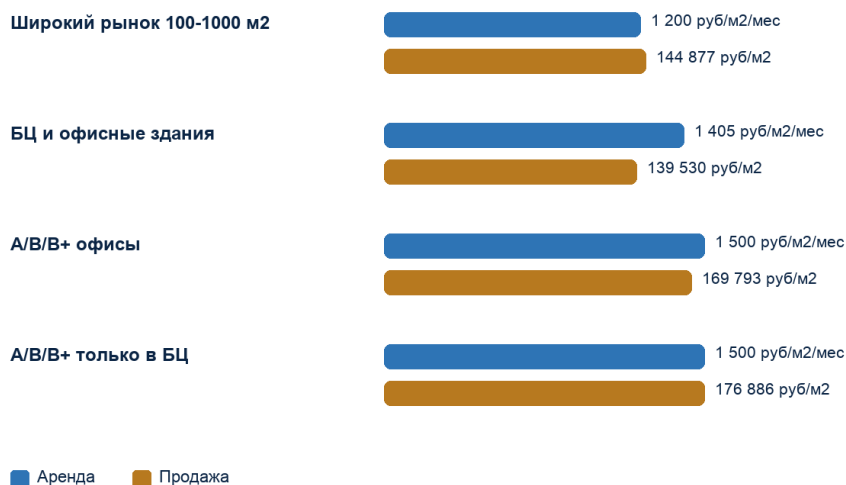
В классе А ставки аренды в отдельных предложениях могут достигать до 4 000 руб/м2/мес. При этом внутри одного и того же здания могут одновременно существовать разные ценовые реальности. Арендаторы с долгосрочными договорами на 5-10 лет и ежегодной индексацией часто платят заметно меньше текущей рыночной ставки: иногда в 1,5-2 раза ниже максимальных новых предложений в том же здании.

Отсюда появляется новый управленческий конфликт. Одни собственники и управляющие компании пытаются перезаключать действующие договоры на новых рыночных условиях, даже если срок договора еще не истек. Другие сохраняют договорную дисциплину и текущие условия для арендаторов, понимая, что надежность отношений и репутация здания тоже являются частью класса А.

## 5. Уровни рынка и Индекс офисного рынка НАЗАРОВ

Главный вывод первого выпуска: у Новосибирска не одна офисная ставка, а несколько уровней рынка. Широкий слой включает офисные помещения разного качества и происхождения. Бизнес-центры и офисные здания показывают более профессиональный слой. А/В/В+ в БЦ - наиболее близкий ориентир для качественного офисного продукта.

## Уровни рынка: широкий слой, БЦ и качественные офисы



Главный вывод: ставка качественных БЦ выше широкой медианы рынка.

Уровень	Предл.	Аренда, медиана	Продажа, медиана
Широкий рынок 100-1000 м2	988	1 200 руб/м2/мес	144 877 руб/м2
БЦ и офисные здания	304	1 405 руб/м2/мес	139 530 руб/м2
А/В/В+	212	1 500 руб/м2/мес	169 793 руб/м2
А/В/В+ только в БЦ	179	1 500 руб/м2/мес	176 886 руб/м2

## 6. Аренда: ставки и причины роста

Медиана аренды в широком офисном ядре составила 1 200 руб/м2/мес. Но для БЦ и офисных зданий ориентир выше - 1 405 руб/м2/мес, а для А/В/В+ в БЦ - 1 500 руб/м2/мес. Разница объясняется не только адресом, но и качеством среды: готовый ремонт, инженерия, парковка, вентиляция, климат, охрана, доступность метро и предсказуемое управление зданием.

## Аренда по районам: медиана, руб/м2/мес



Источник: расчет НАЗАРОВ по очищенному слою NOI, снимок 06.06.2026

Спрос заметно сместился в сторону помещений, где можно быстро начать работу. Арендаторы все чаще сравнивают не только ставку за квадратный метр, но и совокупную стоимость владения офисом: сколько нужно вложить в ремонт, можно ли расширяться, где будут парковаться сотрудники и клиенты, выдержит ли вентиляция плотную посадку, насколько удобно работать каждый день.

## 7. Продажа: действующий фонд, первичка и апартаменты

Медиана продажи в широком офисном ядре составила 144 877 руб/м2. Но рынок продажи неоднороден: действующий офисный фонд, строящиеся офисы, помещения в mixed-use проектах, коммерция в новостройках и апартаменты конкурируют за внимание инвестора, но не всегда конкурируют за одного и того же конечного арендатора.

## Строящиеся и новые проекты: влияние на продажу



Источник: расчет НАЗАРОВ по очищенному слою NOI, снимок 06.06.2026

Апартаменты и жилые форматы, которые предлагают покупать и использовать под офис, могут работать для небольших команд, частных практик, кабинетов, студий или представительских функций. Но крупные арендаторы и федеральные компании, за редкими исключениями, относятся к ним осторожно. Причины понятны: статус здания, режим доступа, лифтовая нагрузка, парковка, вентиляция, возможность разместить вывеску и навигацию, требования службы безопасности, НДС, договорная структура, неоднородность арендаторов и риск конфликта с жилой функцией.

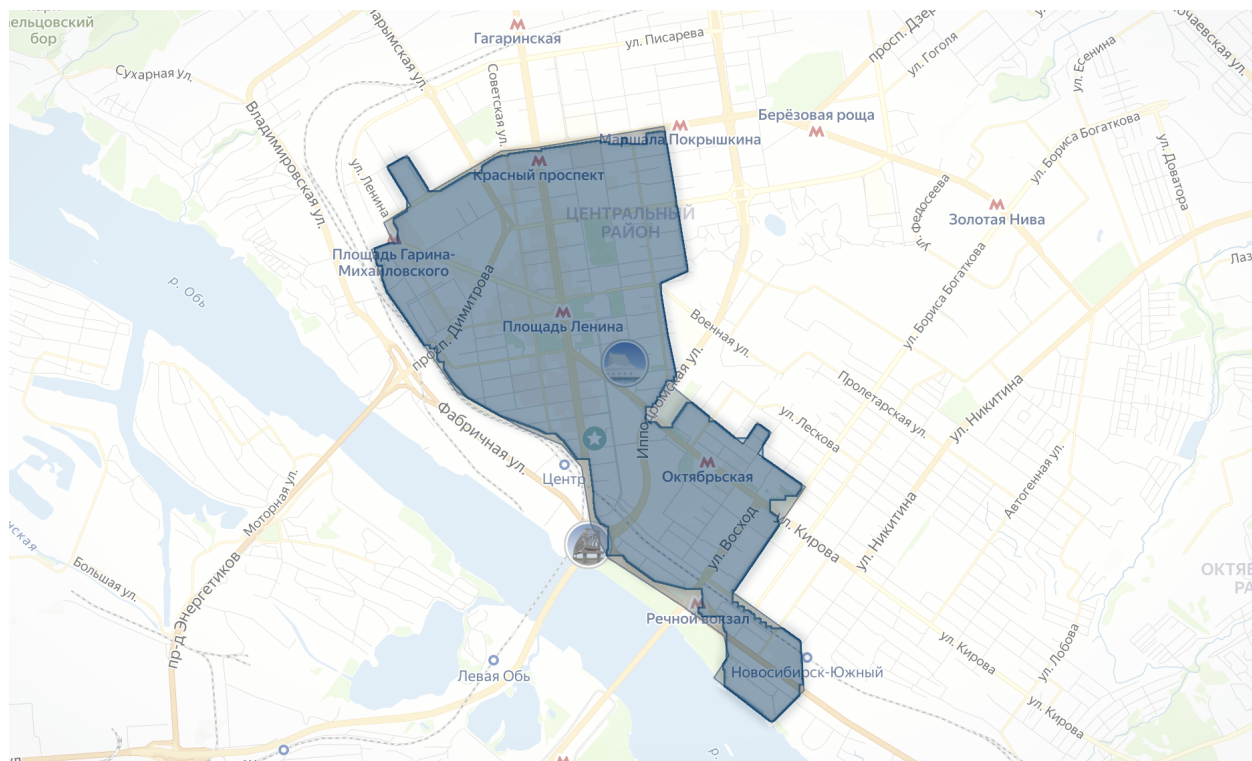
Поэтому в аналитике НАЗАРОВ такие объекты будут выделяться отдельно. Первые этажи и помещения с витринной логикой относятся к street-retail/ПСН. Вторые этажи и выше, если они фактически используются под офисные функции, могут учитываться в составе офисного рынка, но не должны смешиваться с классическими бизнес-центрами без соответствующих пояснений.

## 8. Деловая часть Новосибирска и перспективное расширение

Первый мониторинг закрепляет понятие **деловой части Новосибирска (Central Business District CBD) - Nazarov CBD**. Под CBD здесь понимается не официальный административный район, а зона концентрации офисного спроса, бизнес-центров, транспортной доступности, метро, деловой инфраструктуры и узнаваемых адресов. Это та часть города, который в первую очередь интересен бизнесу для аренды и покупки офиса. В текущем расчете CBD показывает премию к аренде: около 1 350 руб/м2/мес против 1 000 руб/м2/мес вне CBD.

## Схема деловой части Новосибирска

**Nazarov CBD (Central Business District)** — авторская модель центрального делового района Новосибирска, разработанная компанией НАЗАРОВ для анализа офисного рынка, инвестиционной активности и деловой концентрации города.



Предварительное ядро центральной деловой зоны Новосибирска формируют территории вокруг площади Ленина, Тихого центра и Красного проспекта. В рамках методологии НАЗАРОВ границы этой зоны могут быть определены улицами Челюскинцев, Гоголя, Ольги Жилиной, Семьи Шамшиных, Свердлова, Кирова и районом станции метро «Речной вокзал».

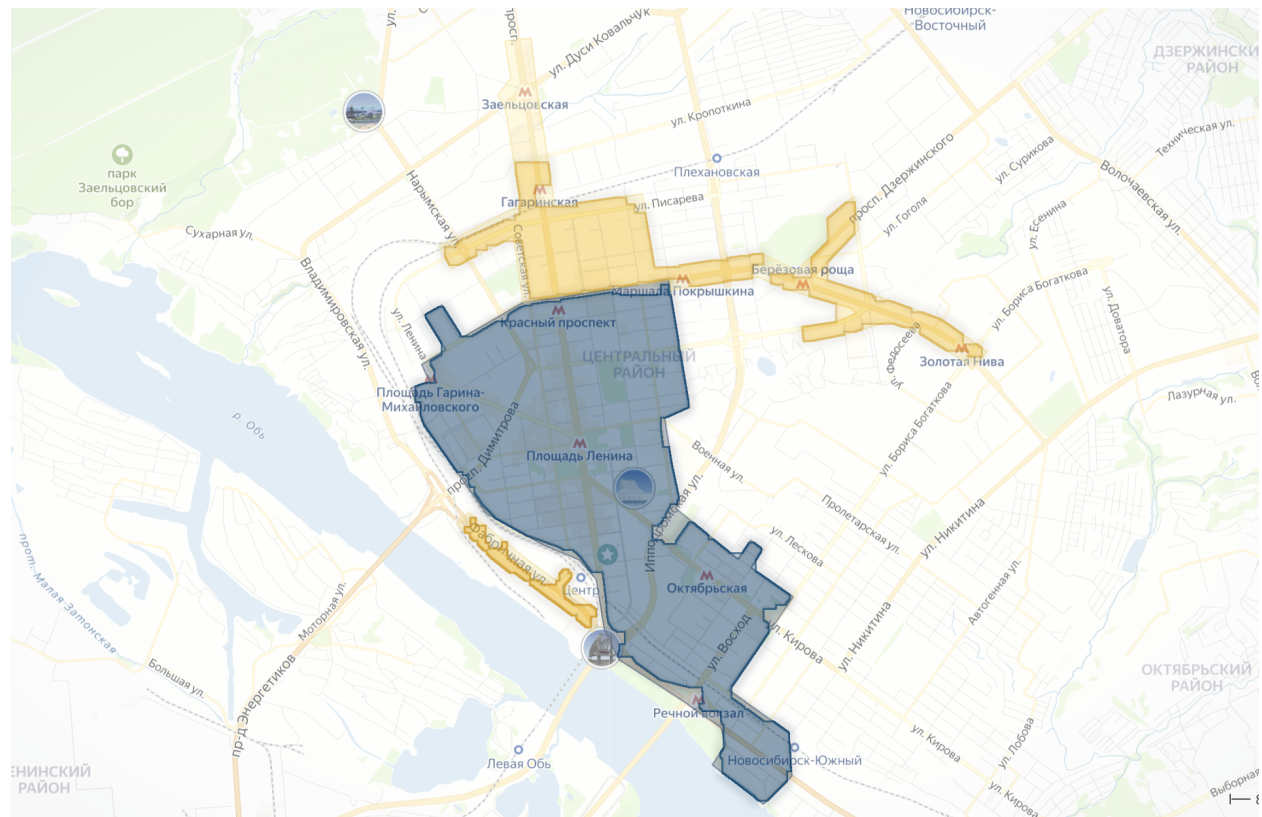
Вместе с тем в последние годы деловой центр города постепенно выходит за свои исторические границы. Этому способствует появление новых масштабных и качественных проектов, среди которых Инские Холмы, Freedom, Land Lord и Гагарин Сити на правом берегу, а также Аэрон и YES на левом берегу.

После завершения строительства эти локации не только усилят существующую деловую инфраструктуру города, но и начнут конкурировать с традиционным центром за арендаторов, инвесторов, штаб-квартиры компаний и статус новых точек деловой активности.

Именно поэтому при подготовке карт и аналитических материалов границы деловых зон уже были скорректированы с учетом перспективных проектов и будущего развития рынка, а не только его текущего состояния. В следующих выпусках границы Nazarov CBD будут уточняться как рыночный контур, а не как жесткая линия на карте. Важно отдельно отслеживать не только

историческое ядро, но и будущие локальные деловые точки: они могут формировать собственные кластеры спроса, если рядом появятся транспортная доступность, сервисы, парковка и управляемые офисные продукты.

## Вторая зона внимания арендаторов и покупателей офисного рынка



Вторая зона концентрации офисного спроса простирается до конечных станций метро «Заельцовская» и «Золотая Нива», охватывая часть улиц Железнодорожной и Фрунзе, а также быстро развивающийся деловой район вдоль улицы Фабричной.

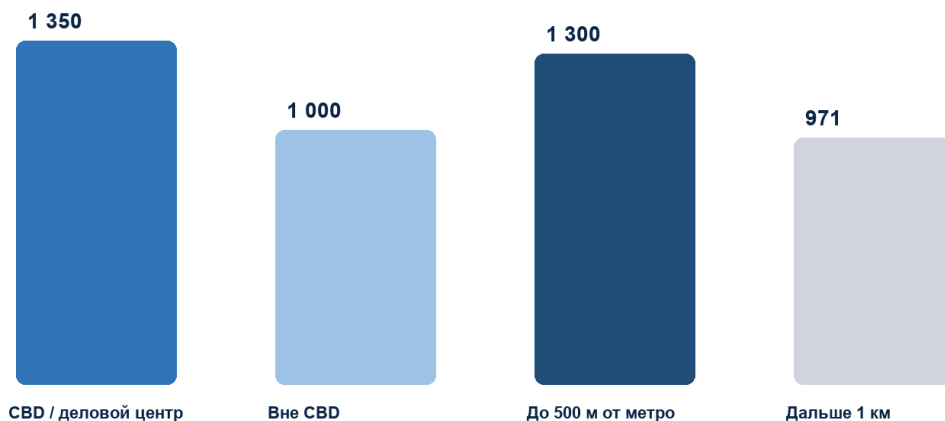
## Деловая часть Левого берега

Исторически деловая активность Левого берега сосредоточена вокруг станций метро, проспекта Карла Маркса и части улицы Немировича-Данченко. Реализация таких крупных проектов, как Аэрон и YES, не изменила границы сформировавшегося делового района, но существенно повысила его качество и статус. В результате Левый берег укрепил свои позиции как самостоятельный центр деловой активности и стал более серьезным конкурентом Правого берега в борьбе за арендаторов, инвесторов и новые офисные проекты.



В следующих выпусках границы Nazarov CBD будут уточняться как рыночный контур, а не как жесткая линия на карте. Важно отдельно отслеживать не только историческое ядро, но и будущие локальные деловые точки: они могут формировать собственные кластеры спроса, если рядом появятся транспортная доступность, сервисы, парковка и управляемые офисные продукты.

### Премия делового центра и метро



Показано по медиане аренды, руб/м2/мес. Близость к метро и CBD остаются ключевыми объясняющими факторами.

## 9. Офисы по линии метро

### Офисы по линии метро

Медианы публичного предложения в офисном ядре 100-1000 м2

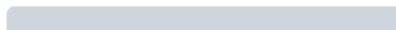
#### Ленинская линия

аренда: 1 150 руб/м2/мес, n=568

продажа: 135 090 руб/м2, n=208



аренда



продажа

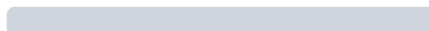
#### Дзержинская линия

аренда: 1 199 руб/м2/мес, n=96

продажа: 146 134 руб/м2, n=50



аренда



продажа

Метро усиливает ликвидность, но линия сама по себе не заменяет качество здания, парковку, управление и готовность офиса к въезду.

Слой метро	Аренда, медиана	Продажа, медиана
Ленинская линия	1 150 руб/м2/мес	135 090 руб/м2
Дзержинская линия	1 199 руб/м2/мес	146 134 руб/м2
До 500 м от метро	1 300 руб/м2/мес	150 052 руб/м2
Дальше 1 км от метро	971 руб/м2/мес	137 938 руб/м2

Метро остается одним из главных объясняющих факторов ликвидности офисов, особенно для небольших и средних блоков. Но линия метро сама по себе не создает класс: финальная ставка зависит от качества здания, инженерии, парковки, готовности к въезду, управления и возможности собрать понятную офисную среду.

## 10. Качество офисов: инженерия, паркинг, фальшпол и управление

Класс офисного здания определяется не отделкой лобби и не названием в презентации. Для арендатора высокого уровня важны инженерные параметры: приточно-вытяжная вентиляция, холодоснабжение и кондиционирование, резервирование электроснабжения, телеком-инфраструктура, лифты, система безопасности, профессиональное управление, парковка и возможность гибко организовать рабочее пространство.

Особый показатель - фальшпол. Для БЦ класса А это один из ключевых элементов, потому что он позволяет гибко разводиться электрику, слаботочные сети и рабочие места, быстро менять

планировку, снижать стоимость будущих перестроек и делать офис более адаптивным для арендатора. Для собственника здания это тоже ценность: помещение легче перепланировать под нового пользователя, меньше капитальных вмешательств, выше ликвидность этажа.

Проблема в том, что в строящихся офисных зданиях Новосибирска, которые позиционируют себя как высокий класс или класс А, фальшпол часто не закладывается. Это не делает проект автоматически плохим, но создает разрыв между маркетинговым классом и полноценным институциональным стандартом. Чем больше рынок будет сравнивать не фасады, а эксплуатационные параметры, тем важнее станет инженерная честность проекта.

## 11. Новый формат: сервисные офисы и коворкинги

На рынке заметен еще один формат: редевелопмент старых зданий, офисных блоков или создание в новых помещениях качественных офисных пространств с готовым ремонтом, часто в лофт-эстетике, мелкой нарезкой и общей инфраструктурой для резидентов. Это не классический коворкинг и не обычная кабинетная аренда, а промежуточный продукт: небольшие офисы плюс переговорные, комнаты отдыха, кухни, кофейные зоны, принтеры, сервис и понятная среда.

Такие пространства могут выходить на ставки 2 000-2 500 руб/м2/мес и выше, потому что продают не только площадь, но и скорость въезда, атмосферу, ремонт, сервис и снижение организационной нагрузки для арендатора. Для небольших компаний это альтернатива самостоятельному ремонту; для собственника - способ поднять доходность здания, если правильно собрать продукт и управление.

По данным сети гибких офисов «Практик», рынок уходит от старого образа коворкинга как места для фрилансеров. В Новосибирске спрос смещается к корпоративным сервисным офисам: компании берут не одно рабочее место, а команды на 20, 50, 100-150 мест, ценят готовую инфраструктуру, переговорные, быстрый въезд, понятный сервис и возможность быстро масштабироваться или выйти из проекта.

Формат	Смысл для рынка
Коворкинг	высокая доля общей инфраструктуры; продукт про среду, комьюнити, общие сервисы и гибкое потребление рабочих мест
Смарт-офис	промежуточная модель: отдельные офисные блоки плюс заметная доля общих переговорных, кухня, зон отдыха и сервисов
Сервисный офис	готовый корпоративный офис с мебелью, эксплуатацией и сервисом; арендатор покупает скорость запуска и снижение организационной нагрузки

Важный вывод для собственников: сервис - это не только расход. Он позволяет аргументировать более высокую ставку, удерживать клиента через качество повседневной среды и частично заменять арендатору функции внутреннего офиса/HR по созданию комфортной рабочей среды. Поэтому этот слой нужно считать отдельно от классических БЦ: он может быть дороже в рублях за метр, но дешевле и быстрее для клиента в пересчете на готовое рабочее место и скорость запуска команды.

## 12. Выводы и ожидания

- Качественный офисный рынок Новосибирска дороже широкой витрины объявлений: ставка **БЦ и А/В/В+ заметно выше общей медианы**.
- Дефицит цельных управляемых БЦ сохраняется и **может усилиться, если новые проекты будут преимущественно распродаваться** блоками.
- Арендаторы **все больше платят за готовность к работе**: ремонт, вентиляцию, климат, парковку, управление и возможность быстро въехать.
- Апартаменты и офисы в жилых проектах будут отдельным слоем, но **не заменят полноценные БЦ** для крупных и федеральных арендаторов.
- **Nazarov CBD должен стать рабочей картой деловой части города**: не административной, а рыночной, с перспективным расширением к новым проектам.
- Следующие выпуски будут усиливать объектный подход: больше данных по зданиям, качеству, вакантности, новым проектам и фактическому поведению ставок.

## 13. Словарь сокращений

Термин	Расшифровка
NOI / Индекс офисного рынка НАЗАРОВ	Nazarov Office Index; регулярный индекс публичного предложения офисов Новосибирска, который очищает объявления от дублей и нерыночных выбросов
CBD / Nazarov CBD	Central Business District; в отчете - рыночная деловая часть Новосибирска, а не официальный административный район
БЦ	бизнес-центр
А/В/В+	условные классы качества офисных зданий и помещений
ПСН	помещение свободного назначения
Street-retail	помещения первых этажей с витринной/торговой логикой
Mixed-use	проект смешанного использования: жилье, апартаменты, офисы, торговля, сервисы
Pipeline	будущий слой рынка: строящиеся и проектируемые объекты

### Контакты НАЗАРОВ

Александр Назаров | +7 913-912-4636 | <https://nazarov.company/> | <https://t.me/nazarovLife/>