

01.07.2026

---

**НАЗАРОВ**

# Второй мониторинг офисного рынка

Новосибирск, июнь 2026

# Второй мониторинг офисного рынка Новосибирска

Итоги июня 2026 года. Снимок данных: 2026-06-29. Период наблюдения: 1-29 июня 2026 года.

**1 594**

чистых офисных объявлений

**555**

наблюдений в ядре 100-1000 м<sup>2</sup>

**1 830 руб./м<sup>2</sup>**

аренда A/B/B+ в БЦ

## Содержание

- Зачем нужен мониторинг
- Как читать этот выпуск и как считался срез
- Ключевые цифры второго выпуска
- Экспертная рамка выпуска
- База и методика
- Уровни рынка и индекс офисного рынка НАЗАРОВ
- Аренда, продажа и районные срезы
- География города: CBD, правый берег, левый берег и метро
- Наблюдаемые БЦ и здания
- Май-июнь: динамика
- Новые и строящиеся проекты
- Контекст России и крупных рынков
- Выводы из данных и экспертных комментариев
- О компании НАЗАРОВ

## Зачем нужен мониторинг

Офисному рынку Новосибирска нужен регулярный публичный язык. В открытом поле много отдельных объявлений, но без системной обработки трудно понять, где заканчивается массовый офисный слой, где начинается качественный бизнес-центр, как читать ставки аренды и чем цена экспозиции отличается от переговорного уровня.

НАЗАРОВ ведет этот мониторинг как практический инструмент для собственников, арендаторов, инвесторов, брокеров и управляющих компаний. Его задача - переводить рынок из набора разрозненных объявлений в понятную систему: ставки, классы, локации, качество зданий, парковка, инженерия, ликвидность, вакантность и динамика.

Второй выпуск отличается от первого тем, что в нем усилен живой экспертный слой. Помимо открытых данных и ручной проверки объектов, мы собрали комментарии брокеров, управляющих бизнес-центрами и практиков рынка. Поэтому этот выпуск нужно читать не только как таблицу цифр, но и как объяснение того, что стоит за этими цифрами: переговоры, ротация арендаторов, торг, качество офисов, ожидания собственников и реальные боли рынка.

## Как читать этот выпуск

Цифры в отчете - это ориентиры публичного предложения, а не гарантированные цены закрытых сделок. Для переговоров важнее не одна средняя ставка, а уровень продукта: массовый офис, бизнес-центр, качественный A/B/B+ в БЦ, центральная зона, новый проект или офис в составе жилого / смешанного комплекса.

В этом выпуске важно учитывать методическую поправку: рост медианы в качественном слое не означает, что рынок "подорожал" сам по себе. Во втором мониторинге мы глубже обработали ручной слой по качественным БЦ и стали лучше видеть те ставки, которые почти не попадают в массовую рекламу. Класс А и сильный В+ часто сдаются через прямые переговоры с управляющими и федеральными арендаторами, а не через открытые объявления. Поэтому часть роста в цифрах - это не рост рынка, а улучшение видимости премиального и качественного сегмента.

## Словарь сокращений

Сокращение	Как используется в мониторинге
БЦ	Бизнес-центр или управляемое офисное здание
CBD	Центральная деловая зона НАЗАРОВ: аналитическая, а не административная граница города
NOI	Net operating income; в названии индекса используется как профессиональная рамка доходной недвижимости
A/B/B+	Классы офисного продукта для сравнения качества, ставки, инженерии и управляемости
P25 / P75	Нижняя и верхняя границы типичного рыночного коридора
Mixed-use	Проект смешанного формата: жилье, апартаменты, офисы, сервисы, торговля или общественные функции в одном комплексе

## Ключевые цифры второго выпуска

### Ключевые цифры второго выпуска

**1 250**

**широкий рынок аренды**

руб/м2/мес, офисы 100-1000 м2

**1 413**

**БЦ и офисные здания**

руб/м2/мес, медиана аренды

**1 830**

**A/B/B+ в БЦ**

руб/м2/мес, качественный слой

**140 608**

**продажа офисов**

руб/м2, офисы 100-1000 м2

**1 453**

**деловая часть города**

руб/м2/мес, медиана аренды CBD

**260 444**

**строящиеся/новые проекты**

руб/м2, отдельный верхний слой

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

Второй выпуск сохраняет логику первого мониторинга: сначала показывается широкий срез офисного предложения, затем отдельно выделяются бизнес-центры, качественные A/B/B+ объекты, деловая часть города, метро и строящиеся проекты. Это важно для новой аудитории: рынок нельзя читать одной средней ставкой, потому что офис в административном здании, блок в управляемом БЦ и новый проект на стадии строительства относятся к разным слоям.

## Как считался срез

Июньский выпуск собран как второй полноценный мониторинг после первого среза на 2026-06-05. В основу вошли публичные предложения аренды и продажи офисов из нескольких открытых витрин: свежие выгрузки CIAN, Avito, Яндекс.Недвижимость, профессиональные агрегаторы, публичные карточки офисных зданий,

сайты девелоперов, рабочий реестр бизнес-центров и собственная база данных НАЗАРОВ. 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. После дедупликации и очистки осталось 1 594 чистых офисных объявлений, расчетное ядро 100-1000 м2 составило 555 наблюдений.

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 медианы; по аренде в ядре 100-1000 м2 типичный коридор идет примерно от р25 до р75, а финальная сделка зависит от качества здания, ремонта, парковки, инженерии, срока договора, НДС, эксплуатационных платежей и готовности собственника к торгу.

Главная картина месяца: широкая витрина стала компактнее, а качественный офисный слой стал виден лучше. Медиана аренды в широком ядре выросла с 1 200 до 1 250 руб/м2/мес. (+4.2%). В A/B/V+ бизнес-центрах медиана аренды поднялась с 1 500 до 1 830 руб/м2/мес. (+22.0%), но эту динамику нельзя читать как прямой рост ставок: во втором выпуске усилена ручная проверка качественных БЦ, которые почти не представлены в массовой рекламе.

Продажа в широком ядре снизилась с 144 877 до 140 608 руб/м2 (-2.9%). При этом качественные A/B/V+ БЦ держат более высокий ориентир: 180 175 руб/м2.

Экспертные комментарии и авторская позиция НАЗАРОВ уточняют эту картину: рынок нельзя описать одной фразой "растет" или "падает". Он расслаивается. Качественные здания в сильных локациях удерживают интерес и в отдельных случаях индексацию, а массовый и компромиссный фонд сталкивается с торгом, более длинной экспозицией и осторожностью арендаторов. Общий мотив всех интервью - не дефицит метров как таковой, а дефицит помещений, где сходятся локация, готовый ремонт, инженерия, парковка, понятная эксплуатация и приемлемая общая стоимость входа.

## Экспертная рамка выпуска

Для второго мониторинга собраны комментарии брокеров, управляющих бизнес-центрами, консультантов рынка и авторская рамка НАЗАРОВ. В опросе участвовали практики, которые ежедневно работают с офисной недвижимостью: брокеры, управляющие объектами, консультанты и команда НАЗАРОВ. Среди публично обозначенных участников - Анна Осколкова / L O K S, Татьяна Приходько / PRIKHODKOBROKER, Сергей Виноградов / Брокер Эксперт, Никита Никипелов / профессиональный управляющий, Дмитрий Яухман / мельница девелопмент, команда НАЗАРОВ / Александр Назаров, Наталья Дерунец, Роман Погребняк; часть комментариев используется обезличенно по просьбе экспертов.

Уникальность этого выпуска в том, что он не ограничивается "слепыми" цифрами. Цифра показывает витрину, но экспертные комментарии показывают дыхание рынка: где собственники торгуются, где арендаторы сжимают площади, почему качественные БЦ не всегда попадают в рекламу, какие помещения не сдаются месяцами и какие параметры реально решают сделку.

Оценки экспертов различаются по тональности: часть говорит о поздней фазе рынка арендодателя и устойчивости качественных БЦ, часть - о падающем спросе, снижении реальных ставок и росте сговорчивости собственников. В редакционной сборке эти позиции не противоречат друг другу, а описывают разные слои рынка.

Тема	Консенсус экспертов	Что это значит для чтения цифр
Спрос	Стал более выборочным и рациональным	Рост медианы в качественном слое не означает легкой сдачи любого офиса
Ставки	Рекламные ставки могут держаться, но торг усилился	Цены открытой витрины нужно отделять от реальных условий сделки
Локация	Центр, первая линия и метро заметно сильнее	Географическая премия остается одним из главных фильтров
Ремонт	Готовый ремонт резко повышает ликвидность	Арендатор избегает капитальных затрат и долгого запуска
Инженерия	Вентиляция, кондиционирование и эксплуатация стали базой	Класс здания подтверждается не вывеской, а работающими системами

Тема	Консенсус экспертов	Что это значит для чтения цифр
Вакантность	В хороших БЦ появилась "здоровая" ротация, но крупные блоки экспонируются дольше	Нулевая вакансия уже не является нормой для всех объектов
Авторская рамка	Рынок сложный и неоднозначный: выбор есть, но идеальный качественный офис найти трудно	Цифры нужно читать через качество продукта, а не только через площадь и ставку
Прогноз	2026 год выглядит как период ожидания, риск оптимизации смещается на 2027 год	Решения арендаторов могут проявиться с лагом по мере пересмотра договоров

## База и методика

Индекс NOI считает публичное предложение, а не закрытые сделки. Это мониторинг цен открытой витрины: он показывает, что видит рынок в открытых источниках на дату снимка, и полезен для оперативной динамики, но требует оговорок по составу источников и качеству объявления.

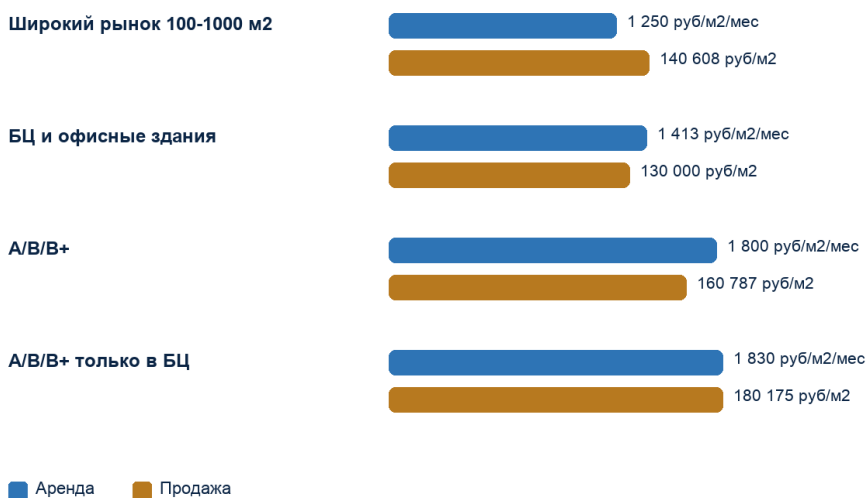
Стадия	Июнь
Исходные строки	3 758
После платформенной дедупликации	3 535
После межисточниковой дедупликации	3 164
Чистые офисные объявления	1 594
Расчетное ядро 100-1000 м2	555

Внутренний слой источников включает CIAN, Avito, Яндекс.Недвижимость, M2DATA, N1, office-nsk, ручные выгрузки, проверку собственников и объектные источники. В публичном тексте мы не раскрываем всю техническую таблицу источников, потому что для рынка важнее итоговая методика: широкий слой отделяется от качественных БЦ, а строящиеся проекты отделяются от готового рынка.

## Уровни рынка и индекс офисного рынка НАЗАРОВ

Нельзя читать широкий рынок как ставку бизнес-центров. Широкий слой смешивает административные здания, простые офисы, объявления в жилых домах, часть универсальных помещений и качественные БЦ. Поэтому для публичной коммуникации лучше использовать несколько уровней.

### Уровни рынка и индекс офисного рынка НАЗАРОВ



Главный вывод: широкая витрина, БЦ и А/В/В+ показывают разные уровни рынка.

Срез	n	Аренда, медиана	Продажа, медиана
Широкий рынок 100-1000 м2	555	1 250 руб/м2/мес.	140 608 руб/м2
БЦ и офисные здания	221	1 413 руб/м2/мес.	130 000 руб/м2
A/B/B+	164	1 800 руб/м2/мес.	160 787 руб/м2
A/B/B+ только в БЦ	135	1 830 руб/м2/мес.	180 175 руб/м2

Индекс офисного рынка НАЗАРОВ в этом выпуске работает не как единая "температура по больнице", а как система уровней. Широкий слой нужен для понимания всей открытой витрины; слой БЦ показывает более профессиональный офисный продукт; A/B/B+ в БЦ ближе всего к качественному управляемому фонду, который сравним с федеральными обзорами и ожиданиями крупных арендаторов.

Экспертные интервью подтверждают необходимость такого разделения. Один слой рынка - рейтинговые БЦ на первых линиях и у метро, где спрос остается, а собственник может аргументировать ставку качеством здания, налогами, инфляцией и эксплуатацией. Другой слой - административные здания, слабые локации, офисы без свежего ремонта и помещения в непрофильных форматах: там арендаторы чаще ведут переговоры с позиции выбора и давления на общую стоимость.

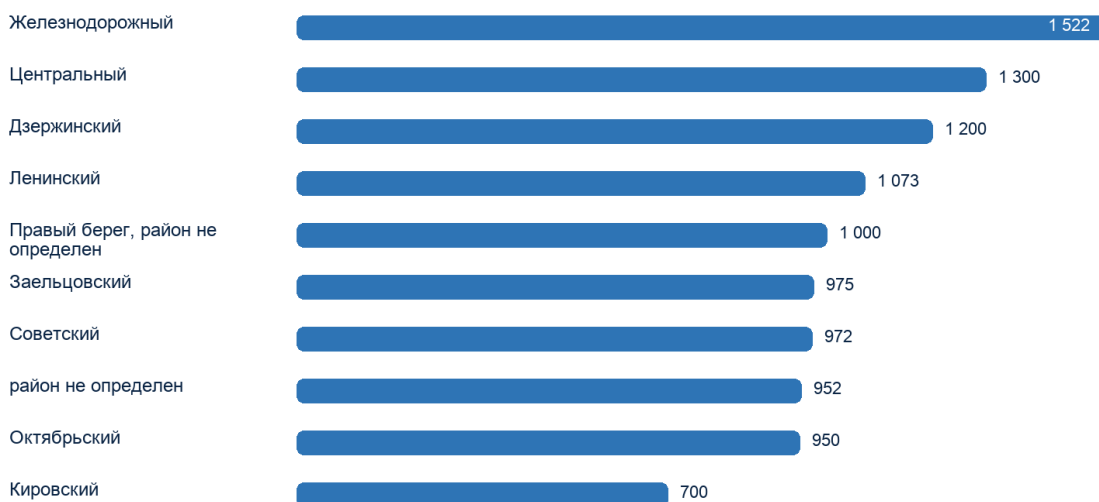
Поэтому рост медианы A/B/B+ в БЦ нужно читать как показатель качества публичной витрины, а не как автоматический рост реальных сделок по всему рынку. Несколько брокеров прямо отмечают: рекламная ставка может выглядеть высокой, но путь к сделке все чаще проходит через торг, каникулы, снижение обеспечительного платежа или более гибкие условия выхода.

Авторская рамка НАЗАРОВ добавляет к этому важную оговорку: выбор на рынке уже есть почти под любую площадь, но качественный "идеальный" офис все еще остается редкостью. Особенно это касается крупных блоков 500-1000 м2, где нужны не просто метры, а ремонт, инженерия, парковка, деловая среда и управляемость здания.

## Аренда

В широком ядре 100-1000 м2 медиана аренды составила 1 250 руб/м2/мес., p75 - 1 800 руб/м2/мес. БЦ и офисные здания дают медиану 1 413 руб/м2/мес., а A/B/B+ только в БЦ - 1 830 руб/м2/мес.

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



Источник: расчет НАЗАРОВ по очищенному слою NOI, снимок 29.06.2026

Районный срез по аренде показан в объектно-сбалансированной логике: сначала считается медиана по объекту / адресу, затем медиана района. Это убирает перекосяк, когда один активный бизнес-центр с несколькими объявлениями перетягивает на себя весь район. Железнодорожный, Центральный и часть правого берега лучше удерживают ставку за счет центра, метро, узнаваемых адресов и концентрации БЦ.

Левый берег остается самостоятельным деловым узлом, но его медиана зависит от качества конкретных объектов и наличия современной офисной инфраструктуры.

Практический диапазон по качественным проверенным объектам в июне: 1 300-1 800 руб/м2/мес. для части В/В+ и левого берега, 2 000-2 600 руб/м2/мес. для центральных и хорошо упакованных БЦ, от 2 500-2 800 руб/м2/мес. и выше для редкого предложения класса А/В+ с сильной локацией и качественной инженерией. В отдельных премиальных объектах заявленные ставки могут уходить выше 3 000 руб/м2/мес.

Экспертный блок по ставкам получился намеренно многоголосым. Часть управляющих качественными БЦ не видит массового снижения: если договор долгосрочный, индексация прописана и объяснена через ИПЦ, крупные арендаторы воспринимают ее спокойно. Никита Никипелов также описывает рынок как сложный, но не катастрофический: идет перераспределение площадей, а в качественных зданиях ставки в разумном размере все еще можно индексировать.

Брокерские комментарии дают более жесткую сторону картины. По их наблюдениям, арендаторов стало меньше, компании сокращают персонал и переезжают из больших офисов в меньшие, а главным фильтром стала не "красивость" офиса, а общая цифра затрат. Один из экспертов приводит практический ориентир по центральным объектам: площади, которые раньше сдавались по 1 800-2 200 руб/м2/мес., сейчас в отдельных случаях приходится выводить на рынок по 1 300-1 400 руб/м2/мес. Такой разрыв объясняет, почему мониторинг открытых ставок и полевая сделка могут расходиться.

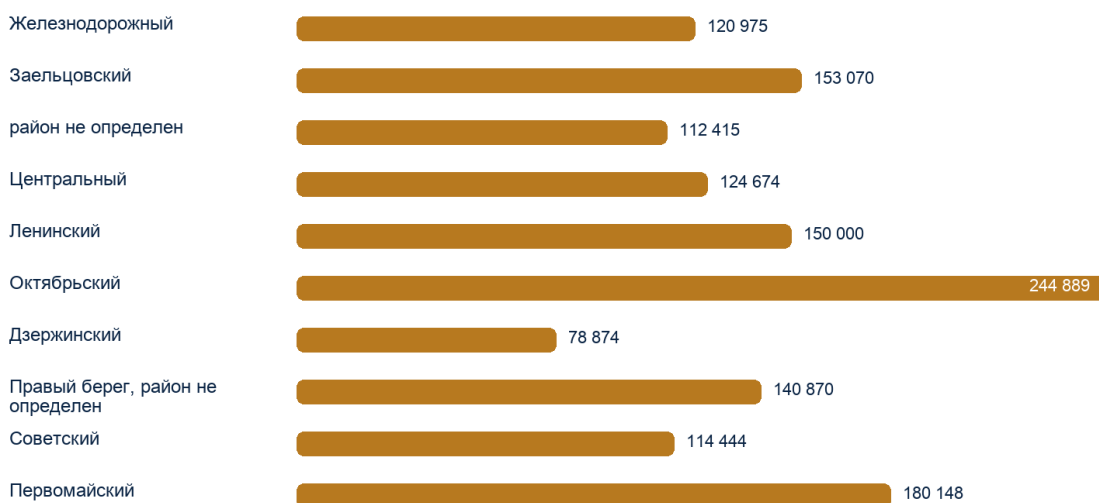
Редакционный вывод: рынок ставок в июне не является линейно растущим. Верхний качественный слой удерживает ценовой ориентир, но в массовом сегменте усиливаются торг, гибкость собственников и конкуренция между свободными площадями.

В авторской позиции главный фактор ставки - не отдельная статья затрат, а общее состояние бизнеса. Компании, которые сжимаются, закрывают направления или находятся в зоне риска, переносят это состояние в переговоры с собственниками: просят не индексировать ставку, уменьшают площадь, торгуются по цене и ищут условия с меньшим обязательством на будущее. Чем ниже качество объекта и слабее его инженерная база, тем сильнее это давление.

## Продажа

Широкая медиана продажи в ядре - 140 608 руб/м2. Слой действующего рынка без новых/строющихся проектов ниже: 127 551 руб/м2. Это важная методическая поправка: девелоперские продажи и новые проекты поднимают верхнюю часть витрины, но не описывают всю вторичку.

### Продажа по районам: медиана, руб/м2



Источник: расчет НАЗАРОВ по очищенному слою NOI, снимок 29.06.2026

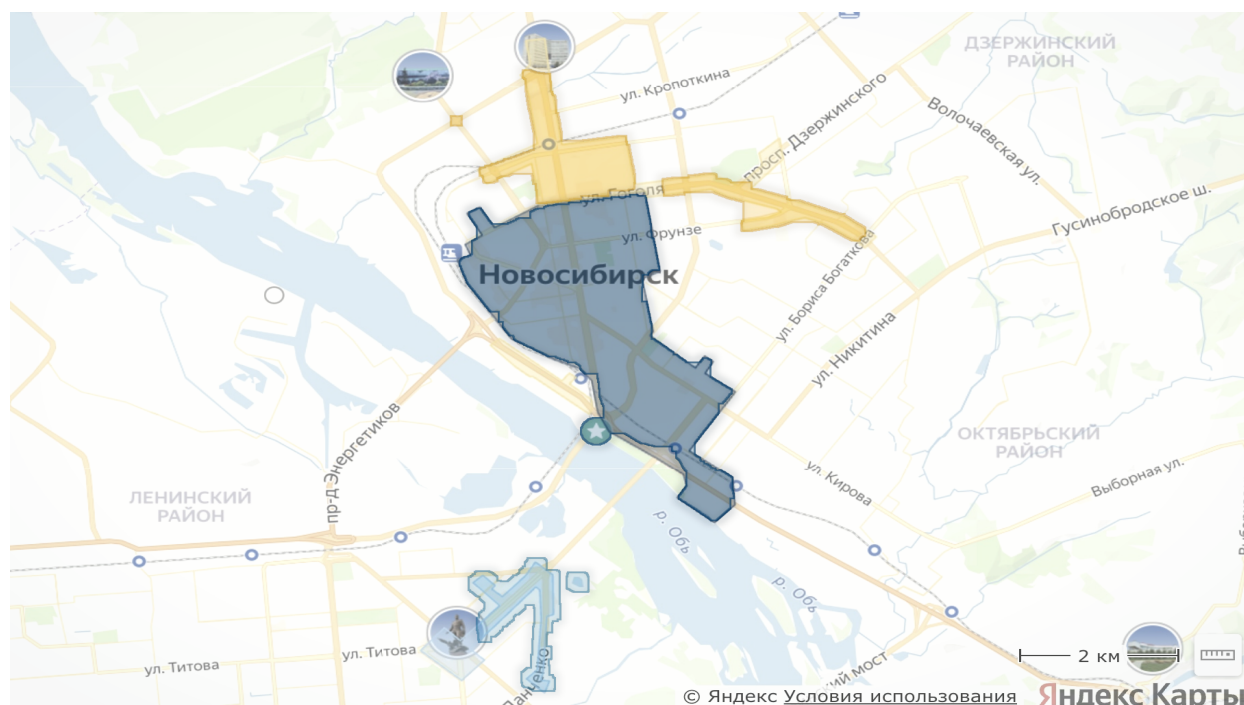
По продаже районная картина менее линейна, чем по аренде. На цену сильнее влияют стадия объекта, класс здания, ремонт, размер блока, наличие арендатора и попадание в новый / строящийся проект. Поэтому районные медианы продажи нужно читать вместе с разделом о pipeline: первичные офисные продажи могут резко поднять район, хотя готовая офисная вторичка там стоит иначе.

## География города: CBD, правый берег, левый берег и метро

Центральные и метро-доступные офисы продолжают держать премию. По текущему срезу CBD дает более высокий арендный ориентир, чем внецентральный рынок, а близость к метро остается сильным объясняющим фактором для аренды. По продаже география менее чистая: на цену сильнее влияет класс объекта, стадия проекта и наличие нового фонда.

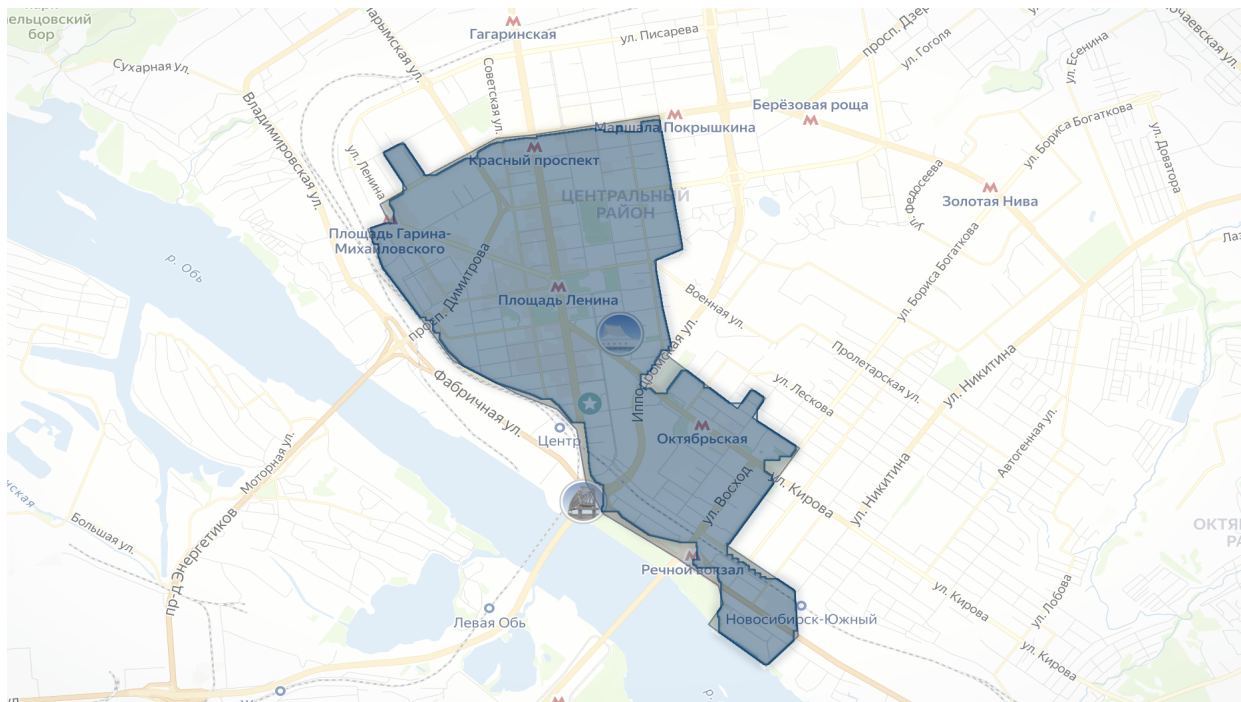
В мониторинге используется аналитическая схема деловой части города. Это не кадастровая и не административная карта, а рабочая модель концентрации офисного спроса: текущий деловой центр, левобережный узел спроса и перспективное расширение офисного слоя на правом берегу.

### Схема деловой части Новосибирска



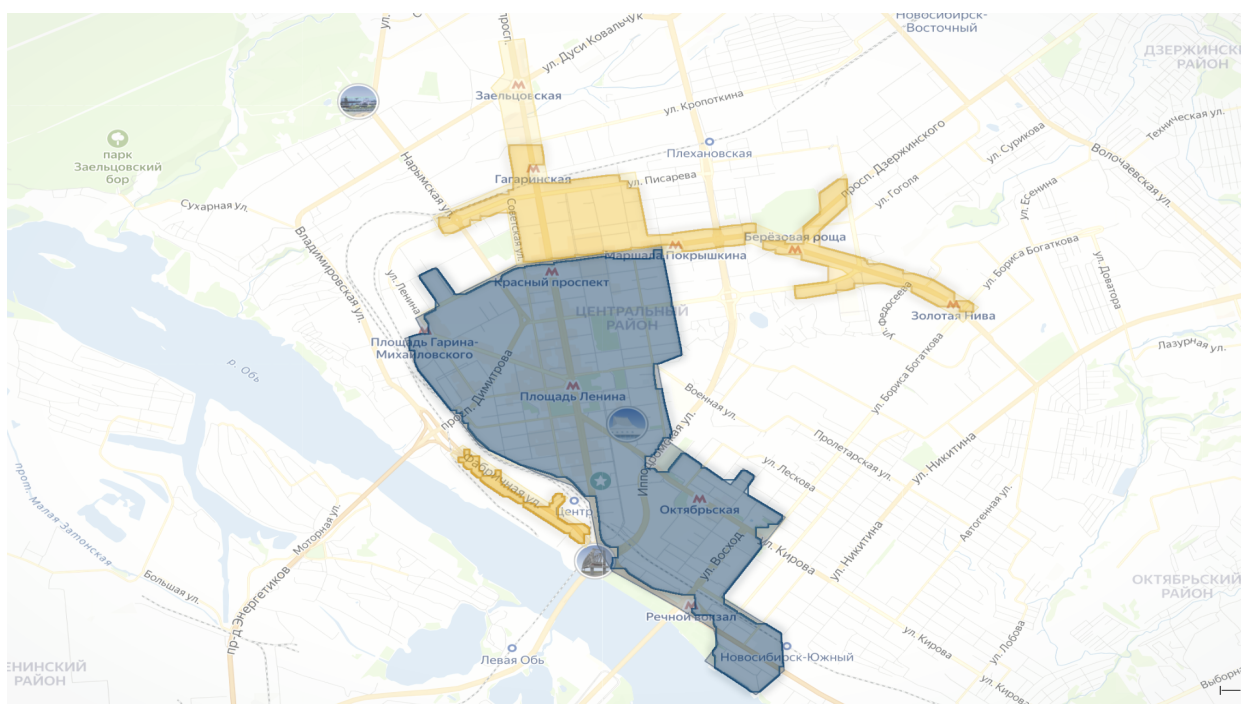
Nazarov CBD - авторская модель центральной деловой зоны Новосибирска, разработанная для анализа офисного рынка, инвестиционной активности и деловой концентрации города. Это не официальный административный район, а рыночный контур: зона концентрации офисного спроса, бизнес-центров, метро, транспортной доступности, деловой инфраструктуры и узнаваемых адресов.

### Деловой центр города



Предварительное ядро центральной деловой зоны формируют территории вокруг площади Ленина, Тихого центра, Красного проспекта, Вокзальной магистрали, улиц Челюскинцев, Гоголя, Ольги Жилиной, Семьи Шамшиных, Свердлова, Кирова и района станции метро "Речной вокзал". Границы будут уточняться как рыночный контур, а не как жесткая линия на карте.

## Правая деловая часть и перспективное расширение



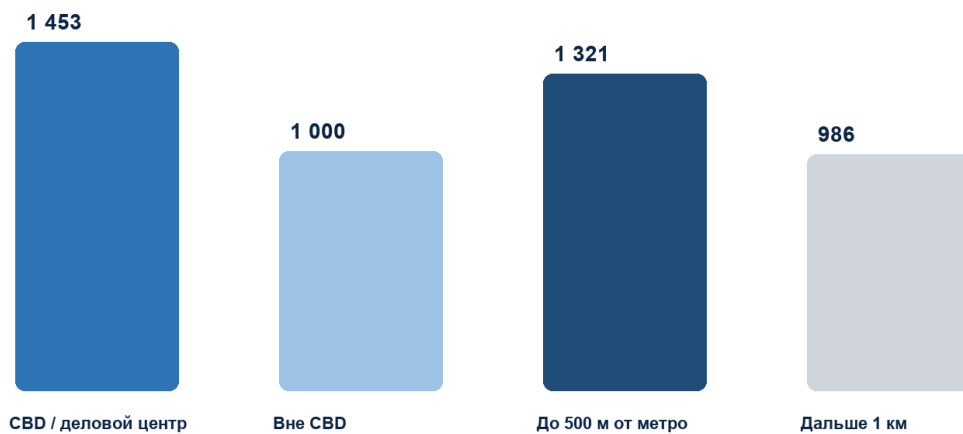
Правая деловая часть включает исторический центр, зоны вдоль Красного проспекта, Димитрова, Вокзальной магистрали, Октябрьской магистрали, Кирова, а также перспективные точки расширения. Важный вывод второго выпуска: новые качественные проекты могут расширять деловую карту города, но для мониторинга они должны оставаться отдельным слоем, пока не стали готовым офисным рынком.

## Деловая часть левого берега



Левый берег концентрирует деловую активность вокруг станций метро, проспекта Карла Маркса, площади Маркса, части улицы Немировича-Данченко и будущих крупных проектов. Он не является "периферией" офисного рынка: для части арендаторов это самостоятельный узел спроса, особенно при наличии метро, парковки, современной инженерии и готового ремонта.

## Премия делового центра и метро



Показана медиана аренды, руб/м2/мес. CBD и метро остаются ключевыми фильтрами ликвидности.

## Офисы по линии метро

Медианы публичного предложения в офисном ядре 100-1000 м2

### Ленинская линия

аренда: 1 097 руб/м2/мес, n=129  
продажа: 145 088 руб/м2, n=90



### Дзержинская линия

аренда: 1 200 руб/м2/мес, n=17  
продажа: 135 600 руб/м2, n=10



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

Эксперты почти единодушны в оценке географии: спрос концентрируется в центре, на правом берегу, у метро и на первых линиях. Даже арендаторы, готовые рассматривать класс С, часто хотят понятную центральную локацию и транспортную доступность для сотрудников. Для качественных объектов вне этой логики планка сделки выше: нужно компенсировать локацию ремонтом, парковкой, инженерией, ставкой или особым форматом помещения.

Наиболее ликвидными в комментариях чаще всего называются офисы со свежим ремонтом площадью 100-300 м2 в центральной части города, а также небольшие блоки 30-60 м2 по линии метро. Для крупных блоков оценки расходятся: в качественном А/В/В+ дефицит больших площадей 500+ м2 или 3-5 тыс. м2 может сохраняться, но экспозиция таких помещений стала длиннее, а решения арендаторы принимают медленнее.

Авторская оценка уточняет ликвидный продукт шире: интерес получает офис, куда можно быстро заехать без капитальных вложений. Это может быть качественный современный ремонт, дизайнерская отделка, лофтовый формат или просто хорошо собранный офис с вентиляцией, кондиционированием, парковкой и понятным внешним видом здания. Если арендатор готов закрывать глаза на часть этих параметров, значит главным аргументом становится цена.

## Наблюдаемые БЦ и здания

Ниже - не рейтинг и не полный реестр БЦ. Это публичный фрагмент списка наблюдения по качественным и узнаваемым объектам, который будет очищаться, дополняться и актуализироваться. В следующих выпусках НАЗАРОВ планирует отдельно показать подход к классификации: какие объекты относить к А, В+, В и почему.

Объект	Рабочий класс	Что видно в июньском срезе	Комментарий
Double Hill	A	В ручном реестре качественных объектов	Верхний ценовой сегмент
Лига Капитал	A	По экспертным комментариям ставки удерживаются жестче	Верхний ценовой сегмент
Richmond	A	Премиальный слой, ставки выше массового рынка	Важен для ручной проверки премиального спроса
ГРИНВИЧ	A	Премиальный слой, ставки выше массового рынка	Верхний ценовой сегмент
Кронос	A	В ручном реестре качественных объектов	Используется для проверки управляемого премиального слоя

Объект	Рабочий класс	Что видно в июньском срезе	Комментарий
MOST	B+	Высокая заявленная ставка	Важен для ручной проверки премиального спроса
Новая высота	B+	Видимый качественный офисный слой	Пример управляемого объекта с понятной ставкой
Ситицентр	B+	Видимая аренда в качественном слое	Требует дальнейшей объектной проверки
Бизнес-центр на Ленина	B+	Видимая ставка около 2 000 руб/м2/мес.	Центральная локация поддерживает спрос
Речной вокзал	B+	В ручном реестре объектов наблюдения	Нужна дальнейшая очистка и классификация
Кристалл	B+	В ручном реестре объектов наблюдения	Пример управляемого объекта с понятной ставкой

По экспертным комментариям, список наблюдения на следующий выпуск должен учитывать не только ставку и количество объявлений, но и эксплуатационные признаки. На сделку сейчас реально влияют парковка, вентиляция, кондиционирование, отопление зимой, качество работы лифтов, клининг, скорость реакции управляющей компании и готовность помещения к быстрому въезду. Фальшпол и отдельные инженерные опции повышают классность объекта, но сами по себе не решают сделку, если базовая эксплуатация слабая.

Отдельный сюжет - роль управляющей компании. В одном из брокерских комментариев сложная коммуникация с УК стала фактором сомнения арендатора еще до подписания договора. Управляющие БЦ, напротив, подчеркивают: качественное техническое обслуживание, контроль заявок и понятный переговорный процесс помогают удерживать арендаторов даже в период снижения спроса. Это превращает эксплуатацию из фоновой функции в часть коммерческого продукта.

Вакантность в хороших БЦ эксперты чаще называют "здоровой" для ротации, но с оговорками. Нулевая вакансия уже не является универсальной нормой, а срок экспозиции свободных блоков вырос до нескольких месяцев. Для крупных арендаторов это может стать окном возможностей: в 2026-2027 годах они могут переехать в более сильную локацию или получить условия, которые раньше были недоступны.

## Май-июнь: динамика

Сравнение ниже сделано между первым мониторингом 2026-06-05 и вторым июньским снимком 2026-06-29. Состав источников изменился, поэтому это динамика публичной витрины, а не индекс закрытых сделок.

Показатель	Первый срез	Июнь	Динамика
Исходные строки	7 200	3 758	-47.8%
Чистые офисные объявления	3 333	1 594	-52.2%
Ядро 100-1000 м2	988	555	-43.8%
Аренда wide core, руб/м2/мес.	1 200	1 250	+4.2%
Продажа wide core, руб/м2	144 877	140 608	-2.9%
A/B/B+ в БЦ, аренда	1 500	1 830	+22.0%
A/B/B+ в БЦ, продажа	176 886	180 175	+1.9%

Вывод по динамике: широкая база стала меньше после более жесткой очистки и обновления источников, а арендная ставка в расчетном ядре стала выше. Но эту динамику нужно читать аккуратно: во втором выпуске больше ручной информации по качественным БЦ и лучше отделен управляемый офисный фонд. Поэтому рост A/B/B+ в БЦ отражает не только изменение рынка, но и улучшение качества наблюдения за верхним слоем.

## Новые и строящиеся проекты

Новые проекты и девелоперские продажи нужно держать отдельным слоем. В текущем clean-core продаж таких наблюдений 21; их медиана заметно выше действующего рынка. Для текста отчета это означает: цены новых проектов нельзя смешивать с обычной вторичной офисной продажей.

## Строящиеся и новые проекты: влияние на продажу



Источник: расчет НАЗАРОВ по очищенному слою NOI, снимок 29.06.2026

Слой продажи	n	Медиана
Все продажи 100-1000 м2	200	140 608 руб/м2
Без строящихся / новых проектов	179	127 551 руб/м2
Только строящиеся / новые проекты	21	260 444 руб/м2

Это важная методическая правка для следующих выпусков. Базовый мониторинг должен описывать готовый рынок: бизнес-центры, офисные здания, административные здания и помещения, которые уже сдаются или продаются как офисный продукт. Строящиеся проекты, офисные блоки в составе ЖК, апартаменты и mixed-use требуют отдельной статистики.

Причина простая: строящийся объект по высокой цене может исказить районную картину. Например, первичная офисная недвижимость в проекте на стадии строительства может сделать район "самым дорогим" в графике продажи, хотя это не отражает реальный уровень готовой офисной вторички. Поэтому в дальнейшем НАЗАРОВ будет разделять готовый офисный рынок и pipeline строящихся офисных / офисно-коммерческих проектов.

Экспертные оценки проектов смешанного формата и офисов в составе жилых комплексов также неоднородны. Для крупных компаний классический БЦ остается более понятным форматом: он дает статус, управление, инженерную инфраструктуру и предсказуемую деловую среду. Для малого и среднего бизнеса, сервисных компаний, шоурумов и офисов с B2B-функцией помещения в ЖК и проектах смешанного формата могут быть рабочей альтернативой, особенно если есть первая линия, отдельный вход, парковка и готовая отделка.

Несколько экспертов считают, что новые форматы скорее усилят рынок, чем разрушат существующие БЦ. Они расширяют выбор и закрывают ниши, которые классические бизнес-центры обслуживают не всегда: небольшие офисы, офис плюс выставочный зал, первые этажи, помещения рядом с жилой аудиторией и апарт-проекты. Но прямую конкуренцию рейтинговым БЦ такие объекты создают только при сопоставимой локации, качестве и инфраструктуре.

Авторская позиция здесь жестче разводит аудитории: компании, которые выбирают классический БЦ, как правило, редко воспринимают первые этажи жилых домов и офисы в смешанных объектах как полноценную замену. Такой фонд забирает свой пул арендаторов, но его корректнее анализировать отдельным слоем, не смешивая с рынком профессиональных бизнес-центров.

Для строящегося слоя мы будем учитывать только те проекты, где офисная функция выражена явно: отдельное офисное здание, офисная башня, офисные этажи или блоки, которые застройщик позиционирует как офисы. Первые этажи под street retail, универсальную коммерцию и апартаменты не должны

автоматически попадать в офисную статистику.

## Контекст России и крупных рынков

Федеральный фон поддерживает локальный вывод: спрос в 2026 году стал более выборочным, но качественные и хорошо расположенные офисы удерживают ставку лучше широкой витрины. По московским и петербургским обзорам Nikoliers/NF рынок перешел от активного расширения к стабилизации, ротации арендаторов и переговорам по условиям. Для Новосибирска это проецируется как спрос на понятные, управляемые, транспортно доступные объекты при более осторожном отношении к покупке.

Локальный бенчмарк NF/RBC по Новосибирску: качественный офисный фонд A/B - 507 тыс. м<sup>2</sup>, вакансия 5,7%, класс А - 2,9%, класс В - 7,2%, средняя аренда качественного фонда - 25,9 тыс. руб/м<sup>2</sup>/год. В месячном NOI это сопоставимо с логикой отдельного слоя БЦ и A/B/B+.

Локальные интервью добавляют к федеральной рамке важный нюанс: осторожность арендаторов проявляется не только в снижении спроса, но и в изменении горизонта планирования. Компании хотят "мягкий вход" и "мягкий выход", внимательно читают договоры, обсуждают сроки расторжения, избегают крупных вложений в ремонт и дольше принимают решения. При этом качественные здания с федеральными арендаторами и долгосрочными договорами выглядят устойчивее, чем малые блоки класса В с розничными и сервисными арендаторами.

Главный риск эксперты все чаще относят не к июню 2026 года, а к следующему циклу пересмотра договоров. Если в 2027 году арендаторы начнут активнее оптимизировать площади, эффект может проявиться с задержкой: через сокращение занимаемых этажей, переход на гибридный формат работы, закрытие части клиентских офисов или перераспределение сотрудников в более крупные хабы.

Авторский прогноз для ближайших 3-6 месяцев осторожно-негативный. Если внешняя экономическая и политическая ситуация не улучшится, рынок будет усложняться: часть бизнесов продолжит сжиматься или закрываться, часть офисов будет освобождаться, а цена в слабых и средних объектах окажется под дополнительным давлением.

## Выводы из данных и экспертных комментариев

1. Рынок июня - это рынок расслоения. Нельзя одинаково читать массовый офис в административном здании и качественный БЦ A/B+. В сильных БЦ возможны индексация и удержание ставки, в массовом и компромиссном фонде растут торг, сроки экспозиции и гибкость собственников.
2. Рост медианы A/B/B+ в БЦ не означает, что ставки повсеместно выросли. Во втором мониторинге лучше виден качественный слой, который раньше терялся в массовой витрине и часто не попадал в рекламу.
3. Для главной цифры июня можно использовать широкий расчетный слой NOI: аренда 1 250 руб/м<sup>2</sup>/мес., продажа 140 608 руб/м<sup>2</sup>. Но это срез открытого предложения, а не закрытых сделок.
4. Для качественного офисного продукта лучше говорить отдельно: A/B/B+ в БЦ - 1 830 руб/м<sup>2</sup>/мес. по аренде и 180 175 руб/м<sup>2</sup> по продаже. Эксперты подтверждают, что этот слой отличается от массовой витрины устойчивостью спроса, качеством арендаторов и способностью держать условия.
5. Самый ликвидный продукт - готовый офис с ремонтом, нормальной инженерией, парковкой и доступностью метро. Часто упоминаемые размеры: 30-60 м<sup>2</sup> для малого бизнеса, 100-300 м<sup>2</sup> для устойчивого спроса, 300-400 м<sup>2</sup> в сильной локации.
6. Крупные блоки остаются противоречивым сегментом. С одной стороны, качественные 500+ м<sup>2</sup> и 500-1000 м<sup>2</sup> остаются дефицитными. С другой - решение по ним принимается дольше, а компании чаще считают сценарии сокращения или перераспределения площади.
7. Чем ниже качество объекта, тем сильнее давление арендатора на ставку. Старые административные здания, объекты со слабой вентиляцией, устаревшим ремонтом и неясной эксплуатацией чувствуют рынок сильнее, чем современные управляемые БЦ.
8. Цена стала первым фильтром, но не единственным. Если у арендатора есть выбор, он смотрит на локацию, внешний вид здания, ремонт, вентиляцию, кондиционирование, парковку, лифты, клининг и управляющую компанию.

9. Управляющая компания стала частью коммерческого продукта. Сложная коммуникация с УК может насторожить арендатора до подписания договора, а хорошая эксплуатация помогает удерживать арендатора даже в сложном рынке.
10. Вакантность в хороших БЦ пока можно трактовать как здоровую ротацию, но не стоит игнорировать риск 2027 года. По мере окончания и пересмотра договоров часть арендаторов может сокращать площади, переходить на гибридные форматы или использовать рынок для переезда в более сильные локации.
11. Новые офисы в ЖК и проектах смешанного формата усиливают выбор, но не являются прямой заменой классическим БЦ. Их нужно читать как отдельный слой для малого бизнеса, шоурумов, клиентских офисов и B2B-форматов.
12. Строящиеся офисные проекты нужно отделять от готового рынка. Высокая цена первички может исказить районные медианы и создавать ложное впечатление о цене готовой офисной недвижимости.
13. Главный дефицит рынка - не информация о предложениях, а способность правильно объяснить риски, ликвидность, сценарии торга и реальную разницу между объектами.

## Редакционная формула для публичного текста

Офисный рынок Новосибирска в июне 2026 года выглядит не падающим и не растущим целиком, а расслаивающимся. Качественные бизнес-центры в сильных локациях сохраняют устойчивость, но арендаторы стали осторожнее, дольше принимают решения и жестче считают общую стоимость офиса. Готовый ремонт, инженерия, парковка, метро и понятная эксплуатация становятся не преимуществами, а базовыми условиями сделки.

В ближайшие 3-6 месяцев рынок, вероятно, останется в режиме осторожной ротации. Базовый риск - дальнейшее усложнение ситуации для слабых и средних объектов, если бизнес продолжит оптимизировать расходы. Более отложенный риск переносится на 2027 год, когда подойдет срок пересмотра части долгосрочных договоров и может проявиться накопленная оптимизация площадей.

## О компании НАЗАРОВ

НАЗАРОВ - сибирская команда по коммерческой недвижимости и аналитике рынка. Мы работаем на стыке брокерской практики, переговоров с собственниками и арендаторами, реестра бизнес-центров и регулярного мониторинга публичного предложения уже более 25 лет.

Фокус НАЗАРОВ - офисы, деловые центры, коммерческие помещения и инвестиционные решения в Новосибирске: позиционирование объектов, подбор локаций и оценка качества будущего денежного потока.

Этот мониторинг - часть будущего паспорта офисного рынка Новосибирска: базы знаний о зданиях, локациях, ставках, вакантности, УК и новых проектах.

Контакты: +7 913-912-4636, <https://nazarov.company/>, Telegram: <https://t.me/nazarovLife/>