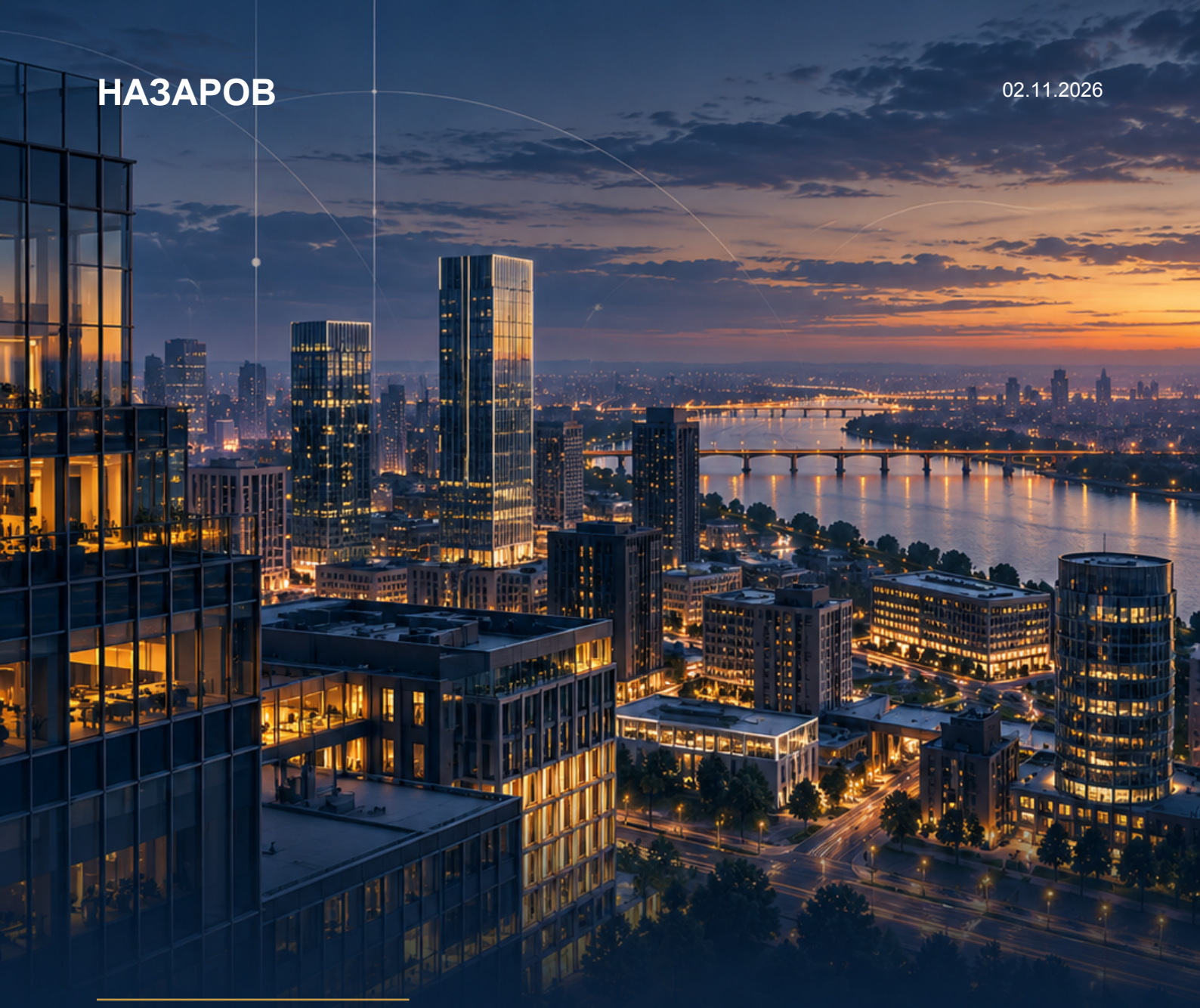
НАЗАРОВ

02.11.2026



Третий мониторинг офисного рынка Новосибирска

2 ноября 2026

Исследование компании НАЗАРОВ

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Офисный рынок Новосибирска: итоги октября

НАЗАРОВ продолжает регулярный мониторинг офисного рынка Новосибирска. Мы соединяем анализ предложений с брокерской практикой: показываем, сколько стоят офисы, как меняется выбор и на каких условиях собственники и компании готовы договариваться.

Основной анализ посвящён существующим, построенным офисам площадью от 100 до 1 000 м², которые предлагаются в аренду и на продажу. Строящиеся офисы и новые проекты рассматриваются отдельно: покупка помещения с будущей передачей решает другую задачу, чем аренда или приобретение офиса для работы сейчас.

960
руб./м²/месяц
аренда готовых офисов

115,5 тыс.
руб./м²
продажа готовых офисов

311,7 тыс.
руб./м², медиана лотов
новые офисные проекты

По новым проектам медиана 13 ценовых наблюдений площадью 100-1 000 м² составляет 311,7 тыс. руб./м². Средний ценовой ориентир по семи проектам, включая принятые автором оценки, - 293,4 тыс. руб./м². Это разные способы расчёта: по отдельным лотам и с равным весом каждого проекта.

Что изменилось к осени

Компании стали настойчивее торговаться и дольше сравнивать варианты. Спрос на качественные офисы сохраняется, но хороший ремонт, парковка и известный адрес уже не избавляют собственника от переговоров о цене. Для части арендаторов даже привлекательное предложение становится поводом искать ещё дешевле.

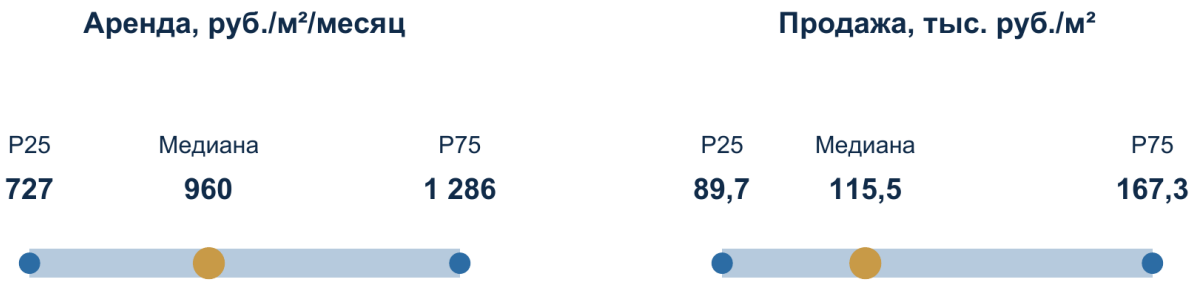
В публичных прайсах дорогие и недорогие офисы расходятся всё заметнее. При этом бизнес-центры класса А и В+ могут удерживать заявленную ставку и обсуждать существенные уступки только с конкретным арендатором. Поэтому рекламная ставка и итоговая договорённость всё чаще различаются.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ОФИСЫ: ТЕКУЩИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Сколько предложений вошло в анализ

Для мониторинга собраны объявления об аренде и продаже офисов, зданий и помещений свободного назначения в Новосибирске. После сведения повторных выгрузок база включает 5 784 записи предложений. Для анализа цен существующих офисов площадью от 100 до 1 000 м² отобраны 638 предложений аренды и 205 предложений продажи.

Показатель	Аренда	Продажа
Предложения в ценовой выборке	638	205
Медиана	960 руб./м²/месяц	115,5 тыс. руб./м²
Средние 50% предложений	730-1 290 руб./м²/месяц	90-167 тыс. руб./м²



Медиана показывает середину выборки: половина предложений дешевле, половина дороже. Центральные 50% арендных ставок лежат примерно между 730 и 1 290 руб./м² в месяц. Для продажи такой диапазон составляет около 90-167 тыс. руб./м².

Это цены, по которым помещения предлагают рынку. При заключении договора они могут измениться. НДС, эксплуатация, коммунальные услуги и парковка включаются в предложения по-разному, поэтому перед выбором конкретного офиса нужно сравнивать весь ежемесячный платёж.

Общий реестр шире ценовой выборки. Один офис может рекламироваться на нескольких площадках; поэтому 5 784 записи не означают столько разных свободных помещений в городе. Статьи и исследования в это число не входят.

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Июльский выпуск и осень: три ценовых показателя

Предыдущий выпуск опубликован 1 июля по данным на 29 июня. В нём отдельно выделялись существующие офисы и новые / строящиеся проекты. Для сравнения берём соответствующие категории, а не общую июньскую медиану 140 608 руб./м².

Показатель	Июльский выпуск	Осенний срез	Разница
Аренда готовых офисов, руб./м²/мес.	1 250	960	-23,2%
Продажа готовых офисов, руб./м²	127 551	115 503	-9,4%
Новые / строящиеся проекты, руб./м²	260 444	311 742	+19,7%

Это сравнение медиан разных выборок, а не изменение цены одинаковых помещений. В июльском разделе новых проектов было 21 наблюдение, в текущем - 13. Нынешний расчёт включает датированные предложения и один принятый автором пример из проектных оценок. Состав проектов и площадок изменился.



Вторичный рынок и новые проекты расходятся по цене

В текущей выборке готовые офисы предлагают дешевле, чем в предыдущем выпуске. Новые проекты формируют более дорогой сегмент: цена зависит от класса, расположения, площади лота, отделки и срока передачи. Рост медианы этого сегмента не означает, что каждый строящийся офис подорожал на 19,7%.

В обзорах СЮК средняя цена предложения продажи вторичных офисов между июлем и сентябрём снизилась с 169 955 до 141 714 руб./м² (-16,6%). Средняя аренды за тот же период выросла с 1 065 до 1 248 (+17,2%). Средние СЮК и медианы НАЗАРОВ имеют разный состав и методику; ситуация в переговорах зависит от конкретного помещения.

ПУБЛИЧНЫЕ СТАВКИ И РЕАЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Аренда: за качественный офис тоже торгуются

Медиана 960 руб./м² в месяц описывает широкий выбор существующих офисов. Она не является ставкой бизнес-центров класса А и В+. В качественных зданиях с хорошей локацией, ремонтом и инженерией публичные предложения существенно дороже.

Что мы видим в работе с арендаторами

Спрос на качественные помещения сохраняется. Бизнес-центры класса А и В+ стараются удерживать публичные ставки и своё позиционирование. Однако при конкретных переговорах возможна существенная гибкость - по цене, каникулам, сроку договора, депозиту и участию собственника в подготовке помещения.

Потенциальные арендаторы приходят, смотрят и продолжают поиск даже тогда, когда объект подходит, а цена уже выглядит привлекательной. Одни ищут ещё дешевле. Другие выбирают офис в хорошем состоянии, но добиваются дополнительного снижения ставки.

> *Аргумент «сейчас много пустых офисов, все уступают» звучит на переговорах регулярно. Он хорошо показывает настроение арендатора, но не описывает ситуацию в каждом здании. Есть помещения, где собственнику действительно приходится уступать, а есть конкретные офисы, которым трудно найти равноценную замену.*
>
> АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ / АВТОРСКИЙ ВЗГЛЯД

Торговать нужно полную сумму

Офис по 1 000 руб./м² с большими расходами на ремонт и отдельными платежами может обойтись дороже помещения по 1 300 руб./м², в которое можно въехать сразу. Сравнивать стоит аренду, налоги в составе платежа, эксплуатацию, коммунальные услуги, парковку и затраты на подготовку за один и тот же срок.

Для собственника это повод заранее определить границы уступок. Скидка без понятного встречного обязательства арендатора не решает задачу. Более длинный договор, обеспечительный платёж и согласованный срок въезда могут быть важнее формально высокой ставки.

ПОСТРОЕННЫЙ ФОНД ОТДЕЛЬНО ОТ БУДУЩЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Продажа: существующие офисы и покупка под бизнес

115,5 тыс.
руб./м²
медиана продажи

205
предложений
существующие офисы

90-167 тыс.
руб./м²
средние 50% цен

Основной анализ продажи относится к существующим, построенным офисам. Предложения в строящихся проектах вынесены в отдельный раздел с ценами и сроками. Апартаменты, жильё с предполагаемым переводом и недостроенные объекты не используются как цена готового офиса.

Октябрьская медиана составляет 115 503 руб./м². В июльском выпуске показатель действующего рынка без новых и строящихся проектов был 127 551 руб./м². Разница медиан составляет -9,4%; это сравнение двух выборок объявлений, а не оценка изменения стоимости одного и того же помещения.

Новые проекты рассматриваем как отдельный вариант покупки: 311,7 тыс. руб./м² - медиана лотов 100-1 000 м², 293,4 тыс. руб./м² - средний ориентир по семи проектам. Покупатель сравнивает эту цену с датой передачи, затратами на отделку и возможностью пользоваться помещением сегодня.

Что происходит с ценами

Вторичный рынок испытывает давление со стороны осторожного покупателя. В серии СЮК средняя цена предложения снизилась с 169 955 руб./м² в июле до 164 432 в августе и 141 714 в сентябре. Только сентябрьское изменение к августу составило -13,8%. Состав предлагаемых помещений влияет на среднюю, поэтому конкретный объект нужно сравнивать с его прямыми альтернативами.

Покупатель под собственный бизнес оценивает возможность въехать, организовать работу и контролировать помещение. Инвестор дополнительно считает ремонт, время поиска арендатора, расходы собственника и реальный доход после них. Умножение рекламной ставки на площадь ещё не даёт доходность покупки.

КАЧЕСТВО ПОМЕЩЕНИЯ И УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

За что арендатор готов платить

Фасад, хороший ремонт, вентиляция, парковка и работа управляющей компании важны для бизнеса. Но наличие этих преимуществ не означает, что арендатор согласится на любую ставку. Сегодня он одновременно требует качества и добивается снижения бюджета.

Характеристика	Что получает компания
Готовый ремонт	Меньше расходов и времени до начала работы
Вентиляция и кондиционирование	Возможность разместить команду без постоянных бытовых проблем
Парковка и транспорт	Удобный ежедневный маршрут сотрудников и клиентов
Управляющая компания	Понятный порядок обслуживания и решения неисправностей
Прозрачные платежи	Возможность заранее посчитать ежемесячные расходы

Недорогой офис тоже может быть хорошим решением, если его ограничения подходят бизнесу. Но низкая ставка не исправляет нехватку мощности, неудобный доступ или невозможность разместить нужное число сотрудников. Эти вопросы лучше проверить до обсуждения скидки.

Вывод для собственника

Показывать стоит не набор общих преимуществ, а готовое решение: планировку, состояние инженерии, количество парковочных мест, дату передачи и полный платёж. Если помещение требует ремонта, нужно заранее определить его бюджет и распределение расходов.

Вывод для арендатора

Сначала отделите обязательные условия от пожеланий. Затем сравните несколько подходящих помещений на одинаковый срок и с одинаковым составом затрат. Торговаться по реальному бюджету полезнее, чем добиваться минимальной строки аренды и позже оплачивать недостающие условия.

ЦЕНТР, МЕТРО И САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ЛЕВЫЙ БЕРЕГ

Деловая карта города: важен маршрут компании

Офисный спрос не ограничивается одним административным районом. Для одной компании важны встречи в центре, для другой - близость команды к метро, для третьей - парковка и удобный выезд. Поэтому адрес нужно оценивать вместе с задачей арендатора.

Локация	Что определяет выбор
Центральная деловая зона	Площадь Ленина, Тихий центр, Красный проспект и Вокзальная магистраль: деловое окружение, встречи, представительство.
Кирова и прилегающие улицы	Сочетание существующих БЦ и нового предложения. Важны реальный маршрут, парковка и готовность конкретного помещения.
Левый берег	Маркса и прилегающие деловые улицы - самостоятельный выбор для компаний, сотрудников и клиентов левобережья.
Нецентральные районы	Цена, парковка, близость сотрудников и подходящая функция могут компенсировать удалённость от центра.

Одинаковые «пять минут до метро» в объявлениях могут означать разные условия. Имеют значение сторона улицы, переходы, вход в здание, вечерний доступ и путь от остановки до рабочего места.

Для большой команды выбор локации влияет на удержание сотрудников. Компания получает выгоду от более дешёвого метра только тогда, когда переезд не создаёт постоянных транспортных и организационных проблем.

В авторской модели НАЗАРОВ центральная деловая зона определяется концентрацией бизнеса и инфраструктуры. Это рыночный ориентир, а не официальная граница района.

СРАВНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ РАЗНОЙ ПЛОЩАДИ

Размер офиса и ценовой ориентир

Площадь влияет на общий бюджет аренды или покупки, но сама по себе не определяет цену метра. Ниже - сводные показатели всей ценовой выборки по трём диапазонам размеров существующих офисов.

Площадь офиса	Аренда: медиана / число	Продажа: медиана / число
100-200 м²	900 руб./м²/мес. / 309	106,2 тыс. руб./м² / 104
свыше 200-500 м²	1 000 руб./м²/мес. / 237	130,9 тыс. руб./м² / 71
свыше 500-1 000 м²	1 000 руб./м²/мес. / 92	121,1 тыс. руб./м² / 30

У небольших офисов 100-200 м² медиана аренды в текущем отборе составляет 900 руб./м² в месяц. У блоков свыше 200 м² - около 1 000 руб./м². Это не правило «большой офис дороже»: в каждой группе своё сочетание зданий, локаций, ремонта и условий.

Класс здания нельзя заменить размером

Офис на 180 м² в современном центральном БЦ и помещение той же площади в административном здании относятся к разным ценовым уровням. Для выбора одной компании они могут быть альтернативами, но итоговое сравнение должно учитывать ремонт, локацию, инженерные возможности и полный платёж.

Прямые предложения, полученные НАЗАРОВ, учтены при анализе цен после сверки с объявлениями. При совпадении адреса, площади и этажа один и тот же блок не должен увеличивать вес объекта в статистике.

> *Задача подбора - найти помещение, в котором компания сможет работать на согласованном бюджете. Количество просмотренных объявлений здесь вторично. Иногда после проверки десятков вариантов остаются один-два, и даже у них есть компромиссы.*
>
> АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ / АВТОРСКИЙ ВЗГЛЯД

ПОД СОБСТВЕННУЮ КОМПАНИЮ И ШТАБ-КВАРТИРУ

Крупное здание: объявлений много, выбор ограничен

В летнем разборе НАЗАРОВ рассматривались 37 крупных объектов общей площадью около 195 тыс. м². Это не сегодняшняя вакансия, а пример того, как широкий перечень сужается под конкретного покупателя. После проверки локации, парковки, инженерии, арендаторов, прав и бюджета подходящих вариантов могло остаться всего 1-3.

Для корпоративного пользователя важно получить нужную площадь в понятный срок и с управляемыми условиями. Большой бизнес-центр на карте ещё не означает, что его можно целиком купить или арендовать: помещения могут принадлежать разным собственникам или быть заняты на долгих договорах.

Что проверить	Почему это влияет на выбор
Площадь, которую реально передадут	Общая площадь здания включает паркинг, технические зоны и занятые помещения
Собственники и арендаторы	Для единой сделки нужны согласованные решения и понятные сроки освобождения
Инженерия и парковка	Должны соответствовать численности и режиму работы компании
Подготовка и въезд	Ремонт и переезд могут потребовать отдельного бюджета и нескольких месяцев

> *Один фасад может скрывать десятки собственников. Поэтому поиск здания для компании начинается не с красивой фотографии, а с вопроса: кто принимает решение, какие площади доступны и когда их можно получить.*
>
> АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ / АВТОРСКИЙ ВЗГЛЯД

Собственнику крупного объекта стоит заранее подготовить документы, планы, состав доступных площадей и календарь передачи. Покупателю - сформулировать обязательные требования до просмотра. Иначе длинный список быстро превратится в повторение неподходящих вариантов.

ЗАЯВЛЕНИЯ, ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАПРОСЫ И РЕАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Корпоративные переезды: интерес есть, массовой волны нет

23 сентября 2026 года на совещании с правительством Владимир Путин вновь поднял вопрос переноса головных офисов крупнейших госкомпаний из Москвы в регионы. В докладе Максима Решетникова основной акцент был сделан на переводе отдельных функций и рабочих мест, а не на смене адреса регистрации.

Полный переезд компании в докладе описывался как исключительный случай. Чаще речь идёт о центрах компетенций: IT, бухгалтерии, кадрах, юридических подразделениях и казначействах. Каждый такой проект требует расходов на помещение, оборудование, инфраструктуру и сотрудников.

Почему заявления пока не стали волной сделок

Публикации о возможных переездах подогревают ожидания рынка и собственников. Но общего заявления или упоминания компании недостаточно, чтобы считать её покупателем конкретного здания в Новосибирске. Нужны бюджет, техническое задание, срок и решение о размещении подразделения.

По обратной связи участников рынка и практике НАЗАРОВ, отдельные федеральные компании рассматривают офисы, здания, склады и земельные участки. Это точечные запросы под собственные задачи: развитие, размещение функций, возможную релокацию или дополнительные требования безопасности. Единую причину всем поискам приписывать нельзя.

> *Заявления о переезде каждый раз дают собственникам повод пересмотреть ожидания. Но пока мы видим отдельные поиски и проработку возможных сделок. Закладывать массовый приход корпораций в цену каждого здания было бы преждевременно.*
>
> **АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ / АВТОРСКИЙ ВЗГЛЯД**

Практический вывод: готовиться к корпоративному покупателю нужно, завышать цену только из-за новостей - нет. Сильнее работают целое управляемое здание, понятная инженерия, парковка, документы и возможность передать площади в нужный срок.

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Новые офисы: масштаб проектного портфеля

В мониторинг включены отдельные бизнес-центры, офисные корпуса в МФК, деловые этажи и специализированные проекты Академгородка. Мы оцениваем общий масштаб корпусов и блоков, а рядом показываем полезную площадь помещений. В портфеле есть планы на 2026-2030 годы.

268-272 тыс.
м² корпусов и блоков
общая площадь

133-137 тыс.
м² полезных помещений
офисная / деловая часть

2026-2030
планы и рабочие оценки
горизонт портфеля

Два метража отвечают на разные вопросы

Общая площадь показывает масштаб здания или выделенного делового блока. В неё могут входить парковка, общие зоны и другие функции. Полезная площадь - помещения для размещения бизнеса. В смешанных деловых корпусах она предварительно включает офисные, лабораторные и сопутствующие функции, если точная экспликация ещё не разделена.

Что посчитано	Оценка, тыс. м²	Как использовать
Корпуса и деловые блоки	267,6-271,6	Масштаб проектного портфеля
Известная полезная офисная / деловая часть	133,3-137,0	Рабочая оценка площади размещения бизнеса
Полезная часть проектов с арендной моделью	50,9-52,6	Включает целевые и специализированные пространства

Площади и сроки включают принятые автором рабочие оценки. Это оцифрованная часть перечня: по некоторым дополнительным корпусам площади ещё не установлены. Общая и полезная площади раскрыты с разным охватом. Эти суммы нельзя использовать для вычисления единого коэффициента полезной площади.

Портфель не равен свободному предложению и чистому приросту офисного фонда. Часть площадей может быть продана инвесторам, строиться под конкретную компанию или предназначаться резидентам технопарка. При реконструкции учитывается масштаб объекта, а не только добавленные метры.

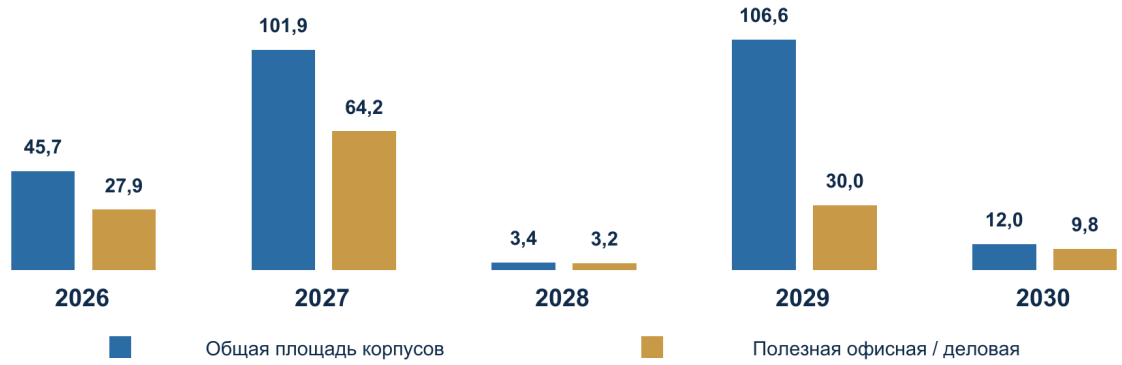
ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Рабочий календарь ввода: 2026-2030 годы

Ниже показан основной сценарий для оцифрованной части перечня по заявленным срокам и принятым оценкам. Это планируемая готовность корпусов и блоков, а не подтверждённый актами годовой ввод. Передача ключей, ремонт и начало работы арендаторов могут произойти позже.

Год	Общая площадь, тыс. м²	Полезная офисная / деловая, тыс. м²
2026	45,4-45,9	27,5-28,3
2027	101,7-102,2	63,8-64,7
2028	3,4	3,2
2029	105,1-108,1	29,3-30,8
2030	12,0	9,5-10,0

Рабочий календарь, тыс. м². На графике середины диапазонов.



Крупнейшие объёмы в рабочем календаре приходятся на 2027 и 2029 годы. В 2029 году в общей площади присутствуют 55 тыс. м² анонсированного технопарка; его полезная офисная часть пока не выделена. Поэтому общие и полезные площади этого года различаются особенно сильно.

Для двух офисных частей одного комплекса общий объём 22 тыс. м² распределён расчётно: 12 тыс. на 2026 год и 10 тыс. на 2027 год; полезная площадь - пропорционально. Уточнение календаря может перенести этот объём между годами, сохранив итог портфеля.

Для отдельного ИТ-корпуса с окном конца 2028 - начала 2029 года принят 2029 год. Второй раз в 2028 году эти площади не прибавляются. По проекту со стартом в конце 2026 года и циклом 30-36 месяцев также принят авторский срок 2029.

Показатель 2028 года неполный: по одному проекту известны только 940,8 м² офисов из витрины продажи. Общая площадь его деловой части не установлена и в общую сумму года не добавлена.

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, ОФИСНАЯ ФУНКЦИЯ И РЕКОНСТРУКЦИЯ

Разрешения: дополнительный резерв и фактический ввод

28,2 тыс.
м² общей площади
четыре объекта по РНС

6,55 тыс.
м² офисной части
в этих же четырёх объектах

703,6
м² общей площади
деловое здание по РВ

Рабочие оценки новых проектов и документально подтверждённый ввод учитываются раздельно. Разрешение на строительство подтверждает параметры разрешённого объекта; фактический ввод подтверждает отдельный акт. Запланированный срок, даже если он уже прошёл, не делает площадь введённой автоматически.

В разрешительной документации дополнительно выделены четыре самостоятельных нежилых объекта общей площадью 28 232,7 м². В них отдельно указано 6 546,5 м² офисной функции. Стадия объектов, фактический ввод и оставшийся объём строительства требуют уточнения. Поэтому эти площади сохранены как отдельный резерв и не прибавляются автоматически к будущему портфелю.

Деловой корпус учитывается отдельно от всего комплекса

Для смешанного жилого или гостиничного проекта нужна площадь именно его офисного корпуса либо выделенного офисного блока. Общая площадь апартаментов, гостиничных номеров или всего жилого комплекса в офисный портфель не включается. Коммерция первого этажа жилого дома без установленной офисной функции также не становится новым офисным зданием.

Ввод и реконструкция имеют разный результат

В основной проверенной подборке разрешений на ввод есть построенное деловое здание общей площадью 703,6 м². Полезная офисная площадь в акте отдельно не раскрыта. Остальные акты этой основной группы относятся к реконструкции; их полные площади нельзя считать чистым приростом офисного фонда. Это результаты изученной подборки, а не полный городской итог 2026 года.

Ранее выданное разрешение, очередное изменение к нему и разрешение на ввод относятся к одному объекту, а не к трём новым зданиям. Срок действия разрешения на строительство также не равен дате завершения проекта.

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Новые проекты: цены продажи офисов

311,7 тыс.
руб./м², 100-1 000 м²
медиана 13 наблюдений

293,4 тыс.
руб./м², 7 проектов
средний ориентир

260,4 тыс.
руб./м², июльский выпуск
медиана 21 наблюдения

Для сопоставления с июльским выпуском отобраны 13 ценовых наблюдений офисных лотов 100-1 000 м² в новых проектах. Повторы одного блока и пакет двух этажей, пересекающийся с отдельным этажом, не получают дополнительный вес. Медиана - 311,7 тыс. руб./м²; разница с июльской выборкой - +19,7%.

Средняя цена по проектам: другой способ посмотреть на предложение

Для семи проектов с ценовыми данными рассчитан отдельный ориентир 293,4 тыс. руб./м². Каждый проект имеет одинаковый вес. Где есть цена и площадь нескольких лотов, используется их отношение суммарной стоимости к суммарной площади. Где доступны только диапазоны или проектная оценка, принят средний ориентир либо середина диапазона.

Такой расчёт учитывает новые данные по строящимся офисам и не позволяет проекту с большим числом маленьких кабинетов автоматически определять среднюю цену всего портфеля. При этом он не является средней ценой всех продаваемых квадратных метров города.

Площадь лота меняет цену метра

В одном проекте встречаются ориентиры около 497 тыс. руб./м² для помещения 14,8 м², 392 тыс. для 53,4 м² и от 275 тыс. для блоков от 159,6 м². Покупка кабинета, большого блока и целого этажа имеет разный бюджет и разную цену метра. Эти форматы нужно сравнивать отдельно.

В проверенной витрине другого проекта представлены 25 офисных лотов общей площадью 940,8 м². Их суммарная цена - 238,2 млн руб., средневзвешенная - 253,2 тыс. руб./м². Это объём доступной витрины, а не вся офисная площадь проекта.

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Ценовые ориентиры в новых проектах

Цены указаны в тыс. руб./м². В таблице представлены ценовые ориентиры рассматриваемых офисных проектов.

Проект / деловая часть	Диапазон	Ориентир для среднего	Основание
Лэнд Лорд	230-260	245,0	оценка
Аэрон	220-310	245,0	оценка
Первый	275-508	350,0	оценка
Гагарин Сити	453-501	477,7	предложения
Freedom, два офисных кластера	210-295	238,0	оценка
БЦ на Николаева	230-260	245,0	оценка
Город на озере	238-316	253,2	предложения

Диапазон цен зависит от площади офиса и условий передачи.

Срок передачи влияет на выбор покупателя

Лоты с передачей в 2026-2027 годах и предложения с горизонтом 2029-2030 решают разные задачи. Для собственного бизнеса важен момент, когда помещение можно занять. Для инвестора - сколько времени капитал будет вложен до появления арендатора и какие расходы потребуются после передачи.

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Будущая аренда и доступность новых площадей

В проектах с арендной моделью учтено 50,9-52,6 тыс. м² полезной офисной и деловой площади на 2026-2029 годы. На 2026 год приходится около 1,2 тыс. м², на 2027-й - 20,4-20,6 тыс. м², на 2029-й - 29,3-30,8 тыс. м². Календарь и влияние этих объёмов на рынок показаны далее.

Проект / формат	Ориентир, руб./м²/мес.	Характер ставки
Юнити Центр	2 500	ориентир автора
Тринити, Дом-Строй	5 000	ориентир автора
Академпарк, Трапеция	1 400-1 800	рабочий прогноз
ИТ-корпус на Будкера	1 600-2 000	рабочий прогноз
БЦ на Николаева	1 800-2 200	рабочий прогноз
Башни YES, офисы / коворкинг	1 800-2 400	рабочий прогноз
Willart, вторая очередь	2 700	рабочий прогноз

Это ориентиры будущей аренды с разными условиями НДС, эксплуатации и отделки. Они не добавляются к текущим 638 предложениям готовых офисов и не меняют медиану 960 руб./м² в месяц.

Новый корпус ещё не означает свободную площадь

В анонсе технопарка 15 тыс. м² общей площади отнесены к зданию под заявленного корпоративного пользователя. Остальная часть проекта также не может считаться свободной без сведений о договорах. В институциональных проектах аренда может быть доступна только профильным резидентам.

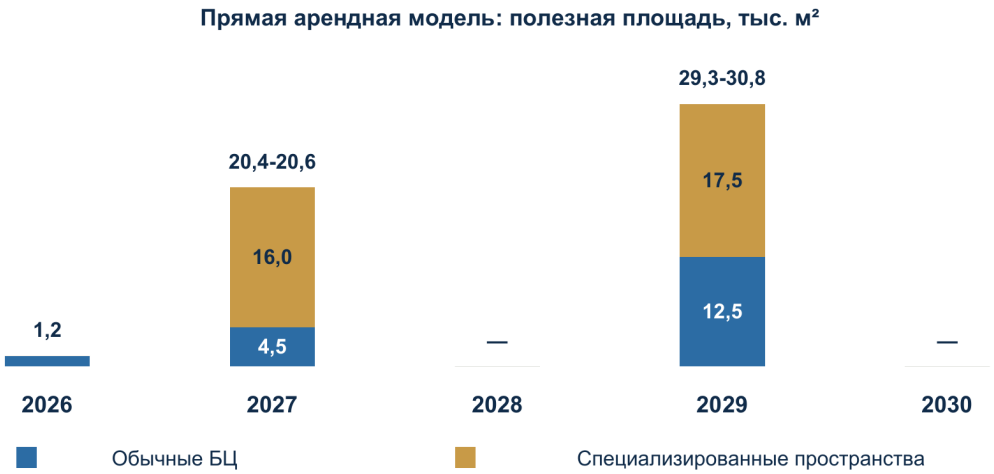
Продажа офиса частному инвестору тоже не означает окончательного поглощения: после передачи он может предложить помещение в аренду. Поэтому в дальнейшем будем отдельно отслеживать введённые метры, проданные инвесторам площади, занятые конечными пользователями и фактическую вакансию.

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Когда новые арендные офисы выйдут на рынок

Полезная площадь проектов с прямой арендной моделью показана по годам предполагаемого ввода. Обычные БЦ и специализированные пространства имеют разный круг арендаторов.

Год	Обычные БЦ, тыс. м²	Специализированные, тыс. м²	Всего, тыс. м²
2026	1,2	-	1,2
2027	4,4-4,6	16,0	20,4-20,6
2029	12,3-12,8	17,0-18,0	29,3-30,8
Всего	17,9-18,6	33,0-34,0	50,9-52,6



Для 2028 и 2030 годов в учтённом перечне пока нет отдельно рассчитанного объёма прямой аренды. Сроки ввода являются рабочими ориентирами; отделка и фактическое заселение могут происходить позже.

2027 год: расширение выбора будет адресным

Из 20,4-20,6 тыс. м² около 16 тыс. приходится на специализированные пространства. Для обычных компаний прибавка составит 4,4-4,6 тыс. м². Конкуренция усилится за арендаторов, которым нужны новая инженерия, единое управление и качественная среда.

2029 год: конкуренция качественных офисов усилится

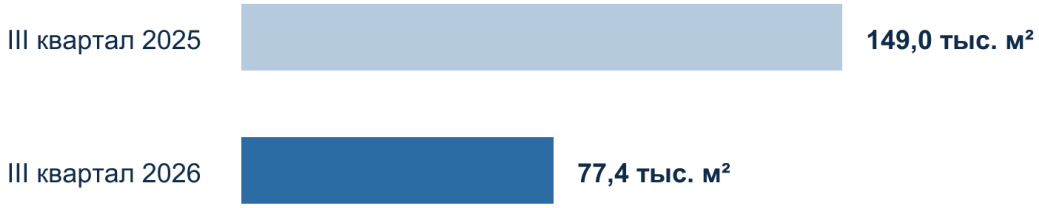
В обычных БЦ ожидается 12,3-12,8 тыс. м², в специализированных - 17-18 тыс. м². Собственникам существующих офисов придётся убедительнее обосновывать цену ремонтом, сервисом и условиями договора. Давление на ставки будет зависеть от скорости заполнения новых зданий. Дополнительно на аренду могут выйти офисы частных инвесторов.

ОБЩАЯ РАМКА И ОТДЕЛЬНЫЕ ГОРОДА

Россия: спрос, строительство и инвестиции

Федеральный контекст осени показывает, что рост строительства и рост потребления офисов не обязаны совпадать. Наиболее подробные открытые квартальные показатели относятся к Москве и Санкт-Петербургу. Они объясняют механизмы, но не заменяют статистику всей России или Новосибирска.

Москва: новые сделки классической аренды



По NF GROUP, объем новых сделок классической аренды Москвы в III квартале составил 77,4 тыс. м² против 149 тыс. м² годом ранее, то есть примерно на 48,1% меньше. На класс В пришлось около 79% нового арендного объема. Одновременно именно за квартал введено 230 тыс. м² офисов.

Большая часть нового московского предложения реализуется через продажу или строительство под заказчика. Проданные инвестору метры не равны физически занятому офису: после приобретения часть площадей может вернуться на рынок аренды.

Петербург и общероссийский капитал

IBC Real Estate оценивает вакансию петербургских офисов на конец сентября в 7,5%. Именно за III квартал она выросла на 1,2 процентного пункта. Это отдельный городской показатель, не оценка Новосибирска.

По материалам CMWP, опубликованным ТАСС, инвестиции во все типы коммерческой недвижимости России в III квартале составили около 79 млрд руб. Это общероссийский инвестиционный контекст, а не объем инвестиций только в офисы. Девятимесячные показатели консультантов не подменяют квартальные.

NF GROUP, релиз 22 октября; IBC Real Estate, предварительные итоги III квартала; CMWP / ТАСС, 29 октября 2026. Разные географии и разные виды показателей сохранены.

СОПОСТАВИМЫЙ ФОН И НОВЫЕ МОДЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Региональный рынок и сервисные офисы

Сопоставимый региональный фон: I полугодие 2026



CORE.XP. Средние ставки A/B за I полугодие 2026, руб./м²/месяц, включая НДС и OPEX. Это последний изученный единый межгородской срез, а не октябрьский рейтинг.

В одном исследовательском срезе Новосибирск показывает более высокий уровень ставок качественных офисов, чем Красноярск и Омск. Но междугородное сравнение не объясняет цену каждого здания: важны фонд, состав свободных площадей и наличие конкретного продукта.

Для Новосибирска тот же отчет CORE.XP содержит 420 тыс. м² фонда A/B и вакансию 6,6% за первое полугодие. Эти оценки не перенесены на конец октября. Сопоставимой подтвержденной общегородской вакансии на текущую дату в проверенных материалах нет.

Гибкий офис как отдельная услуга

В Москве CMWP фиксирует открытие четырех гибких площадок на 10 048 м² именно в III квартале. В конце сентября ставка доступных мест в сетевых пространствах составляла 52 334 руб. за рабочее место в месяц с НДС и эксплуатацией. Эта единица не переводится в цену метра без фактической планировки и пакета услуг.

Локальные осенние комментарии отмечают интерес небольших команд к коворкингам. Для Новосибирска это качественный сигнал о формате выбора, но не измеренная городская вакансия. Сравнение с обычным офисом должно учитывать рабочие места, переговорные, сервисы, срок и расходы на подготовку.

АВТОРСКАЯ ОЦЕНКА НАЗАРОВ

Ближайшие месяцы: за что будет идти конкуренция

Основная конкуренция ближайшего периода - за компанию, которая готова принять решение и подписать договор. Большое число объявлений само по себе не создаёт платёжеспособный спрос. Поэтому собственнику важнее понять своего арендатора или покупателя, чем ориентироваться на самый дорогой похожий объект в рекламе.

Сегмент	Ожидаемая ситуация	Что делать
Недорогой и устаревший офис	Высокая чувствительность к бюджету, ремонту и дополнительным платежам.	Устранить явные недостатки и назначить цену с учётом прямых альтернатив.
Качественный БЦ	Спрос сохраняется, но переговоры о ставке и условиях становятся жёстче.	Удерживать качество сервиса и заранее готовить индивидуальные условия.
Большое здание	Редкие запросы, длинная подготовка решения, мало полных совпадений с требованиями.	Подготовить документы, инженерные данные и сценарий передачи.
Новый проект	Конкуренция за покупателя, готового ждать и финансировать подготовку офиса.	Показывать сроки, платежи, отделку и будущие эксплуатационные расходы.

Базовое ожидание НАЗАРОВ - дальнейшие выборочные уступки и более внимательный расчёт расходов. Оснований ожидать одинакового роста или одинакового падения всех офисов нет. Сильнее будет различаться результат конкретных зданий и собственников.

> *Хороший офис сегодня продаётся и сдаётся через понятную задачу бизнеса. Кому подходит помещение? Что компания получит за свои деньги? Как быстро начнёт работать? И какие условия помогут ей принять решение? С этих вопросов начинается реальная сделка.*
>
> АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ / АВТОРСКИЙ ВЗГЛЯД

ТРЕТИЙ МОНИТОРИНГ НАЗАРОВ / 2 НОЯБРЯ 2026

Резюме: готовые офисы и новые проекты

960
руб./м²/месяц
аренда готовых офисов

115,5 тыс.
руб./м²
продажа готовых офисов

311,7 тыс.
руб./м²
новые проекты, медиана

Готовые офисы: торг стал настойчивее

К июльскому выпуску медиана аренды в осенней выборке ниже на 23,2%: 960 против 1 250 руб./м² в месяц. Медиана продажи готовых офисов - 115 503 против 127 551 руб./м², разница -9,4%. Это изменение показателей выборок, а не одинаковое снижение стоимости каждого помещения.

Новые проекты продаются в другом ценовом сегменте

Медиана 13 наблюдений лотов 100-1 000 м² - 311,7 тыс. руб./м² против 260,4 тыс. в июльском выпуске (+19,7%). Состав проектов и предложений изменился; выборка дополнена принятыми оценками. Отдельный средний ориентир по семи проектам с равным весом каждого - 293,4 тыс. руб./м².

Большая часть нового предложения ещё впереди

Рабочий портфель 2026-2030 годов оценивается в 268-272 тыс. м² корпусов и деловых блоков. Известная полезная офисная / деловая часть - 133-137 тыс. м². В 2027 году по основному сценарию - 101,7-102,2 тыс. м² общей и 63,8-64,7 тыс. м² полезной площади.

Для аренды сохранится несколько разных рынков

В проектах с арендной моделью - 50,9-52,6 тыс. м² полезных помещений: около 1,2 тыс. в 2026 году, 20,4-20,6 тыс. в 2027-м и 29,3-30,8 тыс. в 2029-м. Обычные БЦ занимают в этом объёме 17,9-18,6 тыс. м², специализированные пространства - 33-34 тыс. м². Выход новых качественных зданий усилит конкуренцию за арендаторов по мере ввода и заполнения.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ И БЛИЖАЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ

Резюме: что это означает для участников рынка

Собственнику: высокая публичная ставка не заменяет сделку

Качественные БЦ продолжают удерживать позиционирование, но и там арендаторы добиваются уступок. Собственнику стоит знать полный бюджет своего предложения и пределы торга. Вместо общего обещания «хороший офис» нужны планировка, ремонт, парковка, инженерия, дата въезда и прозрачные платежи.

Арендатору: сравнивать расходы, а не только цену метра

Участники рынка предлагают разные сочетания аренды, отделки и дополнительных услуг. Нужно посчитать затраты хотя бы на первый год: платёж за помещение, подготовку, переезд, парковку и обслуживание. При переговорах обсуждать не только скидку, но и каникулы, депозит, индексацию и условия выхода.

Покупателю: готовый офис и покупка в стройке - два сценария

Для работы сейчас стоит сравнивать существующие офисы с готовым ремонтом и понятной датой передачи. При покупке в стройке нужно учитывать ожидание до 2027-2030 годов, расходы на отделку и будущую конкуренцию. Высокая заявленная будущая аренда сама по себе не подтверждает доходность: нужен бюджет ремонта, срок поиска арендатора и расходы собственника.

Большой выбор объявлений не означает большой выбор зданий

В авторском разборе 37 крупных объектов после проверки под конкретную корпоративную задачу могло оставаться 1-3 подходящих варианта. Локация, парковка, единый собственник, инженерия и срок передачи быстро сокращают список. Поэтому крупную сделку нужно начинать с требований и документов, а не с ожидания, что «на рынке всё есть».

Корпоративные переезды пока не стали массовой волной

Сентябрьские заявления поддержали интерес к регионам, но точечные поиски офисов, зданий, складов и участков не означают массового спроса в Новосибирске. Перенос отдельных функций федеральных компаний может дать крупные сделки; закладывать их заранее в цену всех объектов оснований нет.

> *В ближайшие месяцы я ожидаю продолжения торга и выборочных уступок. Хорошие помещения сохранят спрос, но и за них арендаторы будут добиваться лучших условий. Собственнику нужно предложить понятный офис и разумный бюджет, арендатору - выбрать подходящий вариант и посчитать все расходы.*
>
> АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ / АВТОРСКИЙ ВЗГЛЯД

МЕТОДИКА И КОНТАКТЫ

О мониторинге и компании НАЗАРОВ

НАЗАРОВ - сибирская команда по коммерческой недвижимости и аналитике рынка. Мы работаем с офисами, деловыми центрами, отдельными зданиями и инвестиционными задачами: от выбора помещения и позиционирования объекта до переговоров и подготовки сделки.

Офисный мониторинг - часть системной работы над паспортом рынка Новосибирска. Третий выпуск объединяет октябрьское предложение, летне-осенние исследования и практику переговоров с собственниками и компаниями.

Как подготовлены цифры

Основной анализ: существующие, построенные офисы 100-1 000 м², аренда и продажа. В ценовой выборке 638 арендных и 205 продажных предложений. Строящиеся объекты и новые проекты показаны отдельно. Цены являются запрашиваемыми; состав НДС, эксплуатации и коммунальных платежей сохранён по источникам.

Повторные выгрузки сведены по идентификаторам источников. Неразрешённые совпадения готовых офисов исключены из основной выборки. Портфель новых проектов включает принятые автором рабочие оценки площадей, цен и сроков. Документальные параметры, оценочные значения и календарные допущения сохранены раздельно. Итоги портфеля не означают свободное предложение или чистый прирост фонда.

Для новых проектов приведены два показателя: медиана 13 ценовых наблюдений 100-1 000 м² и средний ориентир по 7 проектам с равным весом каждого. Будущие арендные ориентиры не входят в текущую медиану аренды. Историческая категория июльского выпуска - новые / строящиеся проекты,21 наблюдение.

Основные источники

Мониторинги НАЗАРОВ; объявления и прямые предложения 29-30 октября; официальные сайты, проектные декларации, разрешения и планировки девелоперов, проверенные при подготовке выпуска; обзоры СЮК за июнь-сентябрь; CORE.XP, NF GROUP, IBC Real Estate, CMWP и Nikoliers; публикации деловых СМИ и экспертная практика. Исторические показатели сохраняют свой период.

Контакты

+7 913-912-4636
nazarov.company
aleksandrnazarov.ru
Личный Telegram: @NazarovPrivate
Telegram-канал: @nazarovLife

Дата выпуска: 2 ноября 2026. Основной срез готовых офисов: 29-30 октября; проектные данные и авторские оценки - по состоянию на 2 ноября. Обложка - художественная архитектурная визуализация.