

МОСКВА МЕНЯЕТ ФОРМАТ

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОМИССИОННЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Рынок коммерческой недвижимости в России переживает переход к принципиально новой информационной среде, основанной на сборе, верификации, ежемесячной актуализации и систематизации данных.



ДРАЙВЕРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

Информация о рынке коммерческой недвижимости с каждым годом становится всё прозрачнее. В ближайшие 3–5 лет рынок сможет трансформироваться благодаря созданию электронных баз с верифицированными данными по объектам с точностью до сотых долей квадратного метра и с четкой структуризацией по локации, классу, площади и коммерческим условиям, а также с динамическим оперативным обновлением.

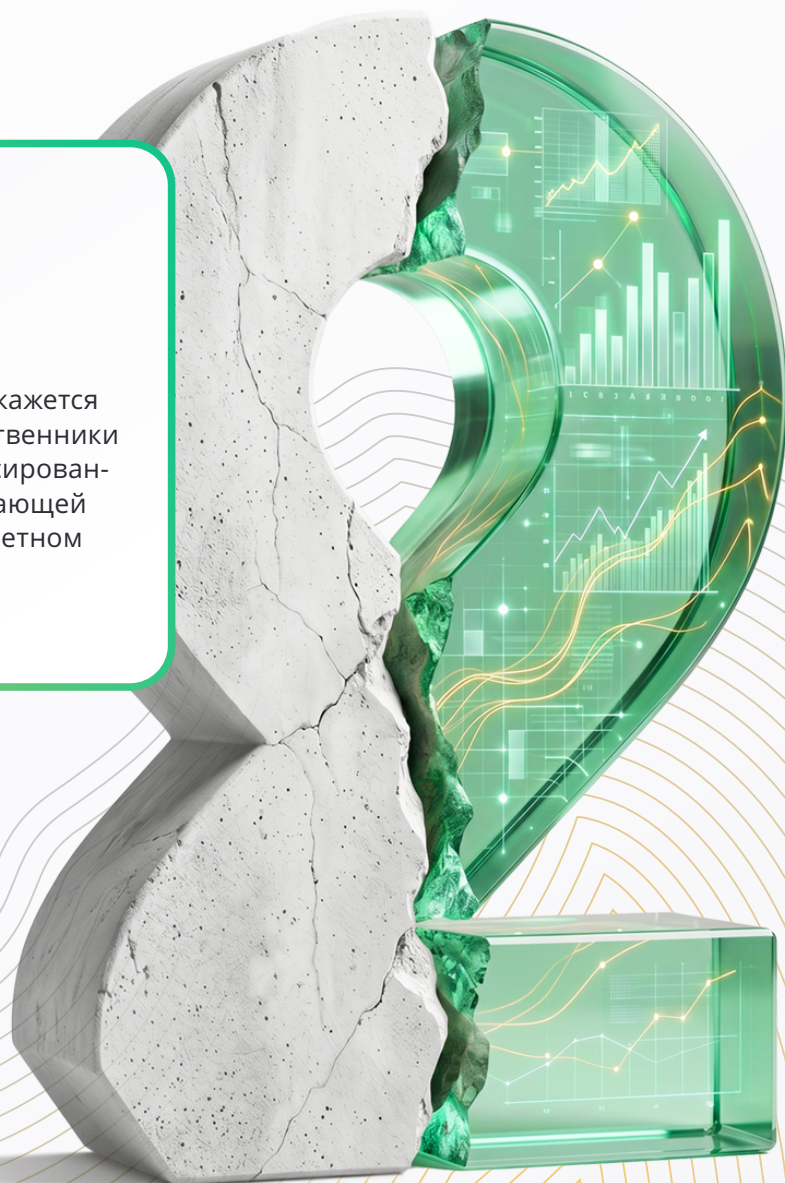
Ключевым элементом информационной среды нового типа уже сейчас становится мгновенное получение точных данных **без субъективной оценки**. Стоимость объектов сможет формироваться на основе анализа баланса спроса и предложения, исторических данных, макроэкономических индикаторов и локальных трендов.

Благодаря доступу к полным и актуальным данным, а также инструментам **предиктивной аналитики**, брокеры в будущем смогут быстрее находить подходящие объекты и клиентов, точнее аргументировать размер комиссии на основе рыночных данных (а не «по традиции»), прогнозировать сроки закрытия сделок и точнее планировать доход.

В ЧАСТНОСТИ, АНАЛИЗ СПРОСА ПЗВОЛИТ ВЫСТРАИВАТЬ ГИБКУЮ ПОЛИТИКУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ:

там, где спрос будет высоким, а предложений окажется мало, комиссия будет ниже — и наоборот. Собственники смогут воспользоваться этим и перейти от фиксированных ставок (вроде традиционных **8,33%**) к плавающей комиссии: с учетом рыночной ситуации в конкретном временном периоде и районе города.

Благодаря прозрачности данных все участники рынка смогут оперативно реагировать на изменения: отслеживать ввод новых объектов, следить за динамикой спроса в разных районах Москвы и вовремя корректировать свои задачи.



23–25 МЛРД РУБЛЕЙ КОМИССИОННЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ В МОМЕНТЕ

Аналитики M2DATA провели исследование рынка офисов и коворкингов в Москве по размерам комиссионного вознаграждения для брокеров. В разные месяцы 2026 года столичные агентства, консультанты и частные брокеры совокупно делили между собой от 23 до 24,5 млрд в моменте. Этот «моментальный» объем комиссий рассчитан только в трех основных сегментах: **аренда офисов, продажа офисов и аренда коворкингов** (далее – офисный сегмент).

За рамками данного исследования остается весь остальной объем коммерческой недвижимости Москвы: торговые, складские, производственные помещения, отели, магазины, рестораны и так далее. Таким образом, можно предположить, что совокупный рынок комиссионного вознаграждения с учетом всех типов коммерческой недвижимости в Москве может составлять **более 100 млрд рублей одноmomentно**.



Источник данных m2data.net

ОБЪЁМ РЫНКА КОМИССИОННЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ

ПРОДАЖА
ОФИСОВ

81,1 %

19 869 213 471 ₽

Абсолютный лидер сегмента, показывающий высокую доходность сделок купли-продажи



АРЕНДА
КОВОРКИНГОВ

4,0 %

975 966 055 ₽

АРЕНДА
ОФИСОВ

14,9 %

3 653 798 193 ₽

ПРОДАЖА
ОФИСОВ

19,9 млрд ₽

АРЕНДА
КОВОРКИНГОВ

3,7 млрд ₽

АРЕНДА
ОФИСОВ

976 млн ₽

ИТОГО

24,5 млрд ₽

“

При этом анализ рынка брокерского вознаграждения в офисном сегменте позволяет понять, где прямо сейчас сосредоточен потенциальный доход, в каких округах Москвы брокеры получают основные деньги и как собственники распределяют комиссионную мотивацию между разными форматами сделок. **Результаты исследования помогут участникам рынка глубже понять текущие тренды и принять взвешенные бизнес-решения.**

Объем базы M2DATA — более **11 500 зданий**, более **100 000 помещений** (в единственном экземпляре) в аренду и на продажу, включая архивы.

Ежемесячно в базе появляется **1300–1800 новых предложений** в сегменте аренды и **500–1000** в сегменте продажи.

База содержит обширную медиатеку: **300 000** фотографий и **60 000** планировок помещений различного назначения.

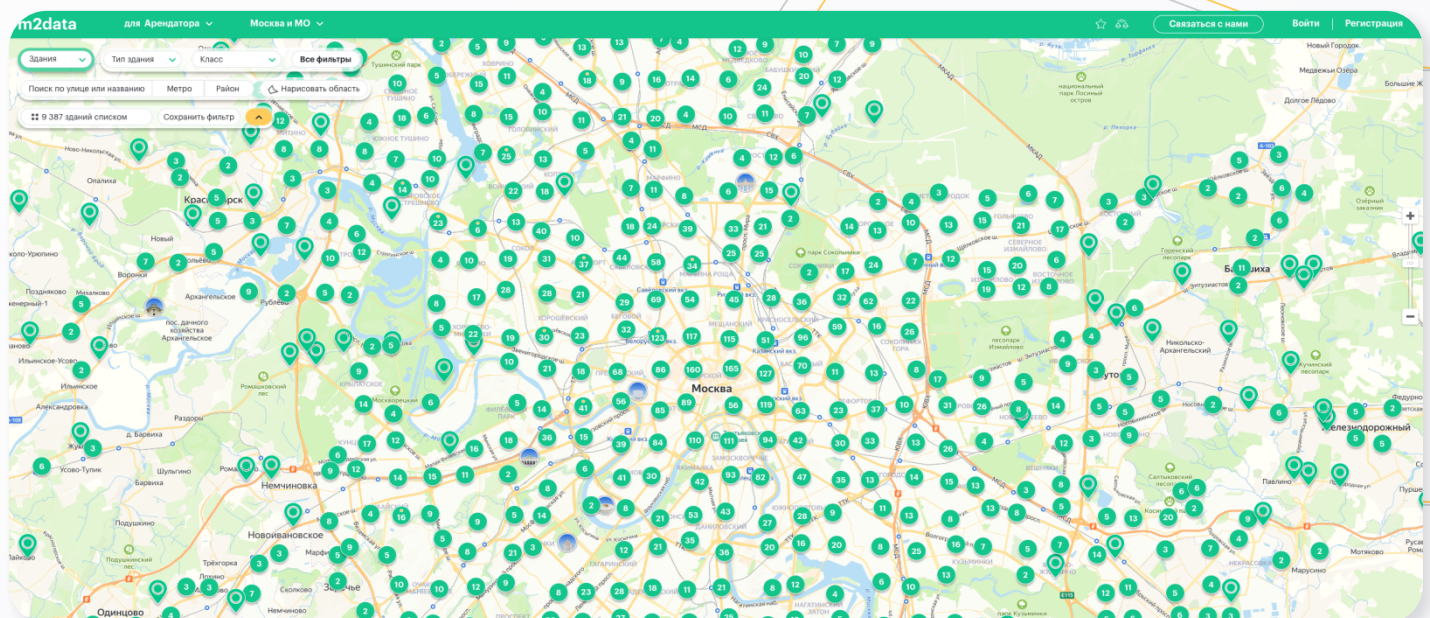
“Мы создали и развиваем детализированную базу данных по коммерческой недвижимости, включая полные данные по брокерским комиссиям, на основе прямого взаимодействия с собственниками и агентствами. Для каждого объекта коммерческой недвижимости мы фиксируем актуальный в моменте размер комиссии, обязательно сверяем данные с владельцем. В результате мы получаем не гипотетические расчеты, а точную, “живую” статистику, которая отражает реальное положение дел на рынке в режиме “здесь и сейчас”. При этом работа с данными включает несколько ключевых этапов: сбор информации, ее ежемесячная верификация, структурирование и обновление.

Мы формируем данные об объектах, используя не только информацию от собственников, но и сведения из надежных внешних источников — проверенных и уже заслуживших доверие. Это позволяет исключить ошибки, возникновение дублей помещений и устаревшую информацию. Благодаря прозрачности исходных сведений и регулярной актуализации наша база становится важным ориентиром для брокеров, инвесторов и собственников коммерческой недвижимости Москвы и других крупных городов России”.

КРИСТИНА СОРОКИНА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ДАННЫХ M2DATA



”

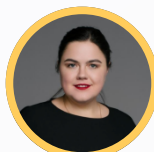


КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ БРОКЕРЫ

Рынок комиссионного вознаграждения в офисном сегменте в Москве крайне неравномерен при его огромном объеме. Основные деньги и сильнейшая конкуренция сосредоточены в продаже офисов в Центральном округе, в особенности **в бизнес-центрах и в зданиях классов А/А+**.

При этом понятие «средний заработок брокера» является условным: реальные доходы сильно варьируются в зависимости от опыта работы, квартала, направления, в котором действует агентство или сам агент, а также множества других факторов, не исключая и простого везения. Ключевое различие в типах сделок: рынок аренды позволяет закрывать одному брокеру десятки операций ежегодно, в то время как продажи остаются редким событием: для многих агентов успешными становятся две-три сделки по продаже за всю карьеру. Этот баланс постепенно начал меняться, однако **аренда по-прежнему формирует основу рынка.**

Таким образом, агентствам и частным брокерам важно включать в личную стратегию приоритетные сегменты и понимать, стоит ли наращивать активность в аренде, инвестировать ли в развитие направления продаж, а также с какими собственниками стоит укреплять деловую связь для получения доступа к перспективным объектам. В решении данных задач также способна помочь цифровая обновляемая база данных.



АННА ТРУШКИНА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА
ПРОДАЖ И АРЕНДЫ ОФИСОВ,
ПАРТНЕР WHITEWILL:

"Приоритет даем продажам, так как ключевая ставка снижается, мы считаем что инвесторы будут обращать внимание на офисную недвижимость, где доходность выше, чем по вкладам".



ВАЛЕНТИН КУСОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
ДЕПАРТАМЕНТА ОФИСНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ NIKOLIERS:

"Последние 3-4 года доля сделок по продаже в общем объеме выросла от привычных 10% до 30-45%. Такой продукт пользуется спросом как у инвесторов, так и у конечных пользователей, привыкших ранее арендовать офисы. Более того, 77% строящихся качественных офисных объектов в Москве предлагается на продажу. Поэтому, безусловно, для брокера сейчас есть отличная возможность зарабатывать на продаже офисов, особенно с учетом того, что такие сделки часто происходят быстрее, чем сделки по аренде, и требуется меньше усилий, чтобы их закрыть, так как большую часть работы на себя забирает профессиональная команда застройщика. При этом, арендный рынок всегда активен, и профессиональные услуги консультантов как по поиску объектов, так и по пересогласованию условий аренды и продлению договоров - не менее востребованы и высокооплачиваемые.

Консультант успешен, если он умеет не только открывать двери на показах и выгружать объекты из базы, а еще и экспертно подходить к задачам клиента, комплексно решая их, вне зависимости от типа сделки".



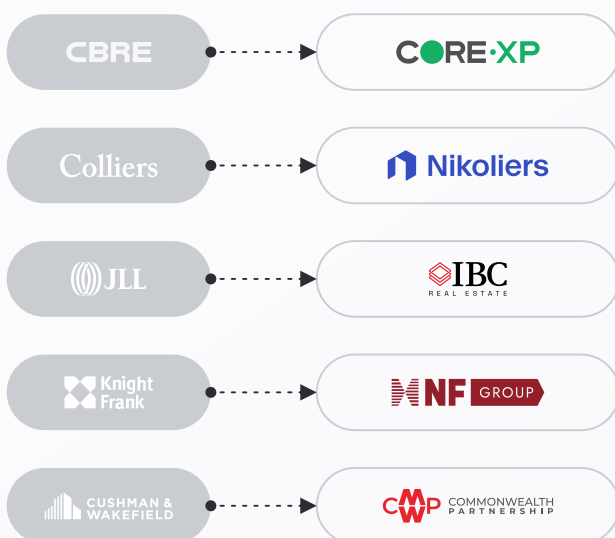
ВЛАДИМИР МОЛЧАНОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ АН АПЕКС
НЕДВИЖИМОСТЬ:

"Мы работаем со всеми сегментами рынка офисной недвижимости, но на текущий момент основной объем приходится на аренду. Экономическая ситуация и высокая стоимость заемного финансирования заметно влияют на рынок продаж, поэтому многие компании откладывают покупку помещений и выбирают аренду. При этом именно сейчас на рынке продаж можно найти наиболее интересные предложения, особенно среди крупных объектов, где собственники готовы обсуждать существенные дисконты".

ИГРОКИ РЫНКА

После 2022 года ситуация изменилась: уход западных компаний, повышение ключевой ставки и появления новой программы по стимулированию создания мест приложения труда (МПТ) и масштабной земельной реформы - всё это спровоцировало структурные изменения на рынке офисной недвижимости столицы. Так называемый "второй эшелон агентств недвижимости" (крупные брокерские компании, но не из "Большой 5-ки") стали закрывать сделки 5 000–10 000 м², преимущественно с госкомпаниями и IT-сектором (развитые веб-сайты и лендинги таких АН привлекают лиды (компании) через поисковики и доски объявлений), а крупные консультанты начали продавать офисы площадью 50 - 250 м², безусловно не отказавшись при этом от крупных проектов, что всегда было их профилем. Границы между сегментами АН стали менее четкими, но специфика игроков по-прежнему влияет на тактику и стратегию на рынке.

На сегодня вся «большая пятерка» международных компаний, осуществлявших деятельность в России до 2022 года, работает под местным управлением и другими брендами: CBRE Group, Inc. теперь работает как Core.XP, Colliers International Group Inc. — под брендом Nikoliers, JLL — как IBC Real Estate, Knight Frank — под брендом NF Group, а Cushman & Wakefield — в формате Commonwealth Partnership.



“



ВАЛЕНТИН КУСОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
ДЕПАРТАМЕНТА ОФИСНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ **NIKOLIERS**:

"Рынок офисной недвижимости Москвы - в большей степени профессиональный, чем хаотичный, и консультант, будучи экспертом и находясь на острие событий, может адаптировать правила игры под ситуацию. Повторюсь, те участники рынка (консультанты, девелоперы, арендодатели и пользователи), которые во главе угла ставят честные партнерские отношения - в долгосрочной перспективе выигрывают всегда."

Доступность информации и качественная аналитика позволяет делать рынок профессиональным не только для опытных консультантов, но и для тех, кто только начинает свой путь в этой профессии. Открытость данных может помочь в переговорах по комиссии, в первую очередь сэкономив время на подготовку к ним. Но ключевым в таких переговорах, все же, остаются такие аргументы, как качественно оказанная услуга и достигнутый результат."

”

При этом ключевое отличие «большой пятёрки» от большинства остальных игроков по-прежнему заключается в наличии многопрофильных отделов и глубокой экспертизы внутри одной компании. В отличие от них, игроки второго и третьего эшелонов пока не располагают такой структурой: например, Nikoliers фокусируется на управлении и надзоре за строительством, NF Group — на загородной недвижимости и квартирах, IBC — на складах и инвестиционных сделках. Таким образом, несмотря на размывание границ между сегментами, различия на рынке по-прежнему прослеживаются, **их объективный маркер — выручка компаний**. В структуре всех обновленных компаний присутствуют инвестиционные консультанты, есть физический офис не только в Москве, функционируют аналитические департаменты, подразделения по оценке активов и другие профильные направления — что позволяет им сохранять статус многопрофильных игроков с полным циклом услуг на рынке.

ТОЧЕЧНЫЕ ПОБЕДЫ

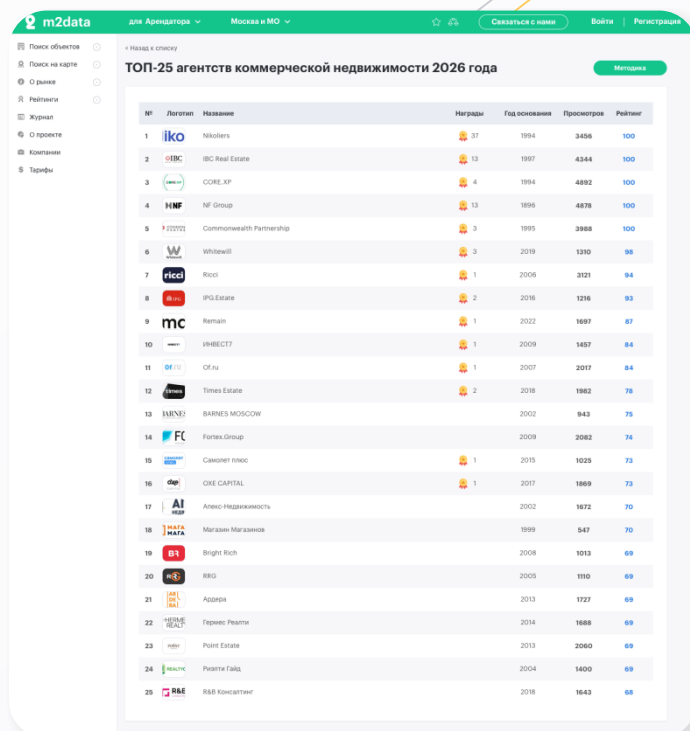
Однако за последние годы ряд игроков рынка начал составлять компаниям «большой пятерки» серьёзную конкуренцию, а по отдельным сегментам — даже опережать. Так, компания Ricci заявляет о более высоких объемах сделок по офисной аренде, чем некоторые участники традиционного топ-5, а молодая компания Remain за короткий срок сумела потеснить устоявшихся игроков на рынке офисов и гибких пространств. IPG, в свою очередь, развивает собственную сеть сервисных офисов в Санкт-Петербурге и закрывает межрегиональные инвестиционные сделки.

На этом фоне особенно интересно оценить структуру самого брокерского сообщества. По данным анализа M2DATA, в Москве **около 250-260 агентств недвижимости готовы обрабатывать коммерческие лиды**, то есть работать с клиентами, заинтересованными в аренде или покупке коммерческой недвижимости. При этом реально активны на рынке и регулярно **проводят сделки не более 170-180 агентств**: все они ведут деятельность в столичном регионе и располагают профильным отделом по коммерческой недвижимости численностью не менее двух сотрудников.

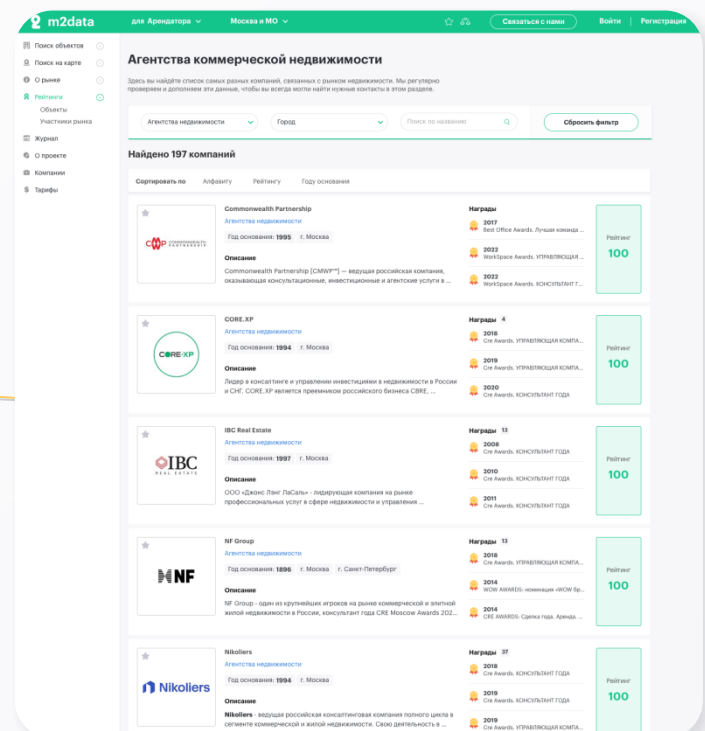
В результате концепция «большой пятерки» постепенно теряет актуальность: лидерство теперь сегментировано — одни компании доминируют в складской недвижимости, другие — в офисной, третьи — в торговой и гостиничной, четвёртые — в аналитике и оценке, пятые — в инвестиционном консалтинге и т.д.

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ С РЫНКА УШЛИ (ЛИБО ПРЕКРАТИЛИ РАБОТУ С КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ) ОКОЛО 250-260 АГЕНСТВ, ЗАНИМАВШИХСЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ.

При этом часть из них могла открыться заново — детальный учет таких изменений не вёлся. На текущий момент в Москве можно выделить всего порядка 30-40 агентств, которые сохраняют уверенную активность: у них есть профильный отдел и регулярные сделки. **Рынок сужается, но не монополизирован.** Его ключевая особенность - гибкость: открыть агентство недвижимости можно очень быстро. И при восстановлении спроса можно ожидать быстрого роста числа новых игроков и оживления конкуренции.



№	Логотип	Название	Награды	Год основания	Просмотров	Рейтинг
1		Nikoliers	37	1994	3456	100
2		IBC Real Estate	13	1997	4344	100
3		CORE_XP	4	1994	4892	100
4		INF Group	13	1996	4878	100
5		Commonwealth Partnership	3	1995	3988	100
6		Whitehall	3	2019	1310	98
7		Ricci	1	2006	3121	94
8		IPG.Estate	2	2016	1216	93
9		Reman	1	2022	1697	87
10		VIBECT17	1	2009	1457	84
11		OF.ru	1	2007	2017	84
12		Times Estate	2	2018	1902	78
13		BARNES MOSCOW		2002	943	75
14		Fortax Group		2009	2082	74
15		Секвест плюс	1	2015	1025	73
16		OXE CAPITAL	1	2017	1869	73
17		Алекс-Недвижимость		2002	1872	70
18		Магазины Магазинов		1999	547	70
19		Bligh Rich		2008	1013	69
20		KRG		2005	1110	69
21		Ардора		2013	1727	69
22		Гермес Realty		2014	1688	69
23		Point Estate		2013	2060	69
24		Ривалта Тайд		2004	1400	69
25		R&B Консалтинг		2018	1643	68



Агентства коммерческой недвижимости

Здесь вы найдёте список самых разных компаний, связанных с рынком недвижимости. Мы регулярно проводим и дополняем эти данные, чтобы вы всегда могли найти контакты в этой отрасли.

Агентства недвижимости | Город: | Поиск по названию: | Сбросить фильтр

Найдено 197 компаний

Сортировать по: Алфавиту | Рейтингу | Году основания

 Commonwealth Partnership Агентства недвижимости Год основания: 1995 г. Москва	Награды 2017 Best Office Award, Лучшая компания... 2023 WorkSpace Award, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПА... 2023 WorkSpace Award, КОНСУЛЬТИНГ...	Рейтинг 100
 CORE_XP Агентства недвижимости Год основания: 1994 г. Москва	Награды 2018 City Awards, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПА... 2019 City Awards, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПА... 2020 City Awards, КОНСУЛЬТИНГ ГОДА	Рейтинг 100
 IBC Real Estate Агентства недвижимости Год основания: 1997 г. Москва	Награды 2018 City Awards, КОНСУЛЬТИНГ ГОДА 2020 City Awards, КОНСУЛЬТИНГ ГОДА 2021 City Awards, КОНСУЛЬТИНГ ГОДА	Рейтинг 100
 INF Group Агентства недвижимости Год основания: 1996 г. Москва, г. Санкт-Петербург	Награды 2018 City Awards, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПА... 2014 ИСО AWARDS, Инициатива «ОСНОВ... 2014 ИСО AWARDS, Самая глва. фирма...	Рейтинг 100
 Nikoliers Агентства недвижимости Год основания: 1994 г. Москва	Награды 2018 City Awards, КОНСУЛЬТИНГ ГОДА 2019 City Awards, КОНСУЛЬТИНГ ГОДА 2021 City Awards, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПА...	Рейтинг 100

Примерная структура рынка по участникам выглядит как 85/15: порядка 85% всех брокеров, агентов и консультантов работают в составе агентств недвижимости, оставшиеся 15% — в частном порядке (оценка носит ориентировочный характер). На этом фоне заметным трендом становится создание управляющих компаний и агентств недвижимости крупными девелоперами и собственниками. Показательные примеры — STONE Realty, Tashir Estate. Такие компании активно конкурируют с традиционными АН, перехватывая лиды и уменьшая долю сделок, доступных классическим игрокам рынка.



ЧТО СТОИТ ЗА ТРЕНДОМ «ДЕВЕЛОПЕРЫ СОЗДАЮТ СВОИ АГЕНТСТВА»

Основная цель — контроль над воронкой продаж и лидами. Девелоперы минимизируют зависимость от внешних брокеров, удерживают маржу внутри группы и лучше управляют клиентским опытом от первого контакта до эксплуатации объекта.

Такая практика позволяет создать **единую точку ответственности**: проактивное предложение сопутствующих сервисов, а также системная работа с обратной связью. Это позволяет обеспечить «бесшовность» сервиса для клиента, что дает конкурентное преимущество перед традиционными агентствами, не контролирующими постсделочную часть.

Дополнительно к этому гибкость рынка (когда нельзя исключать появления большого числа прямых конкурентов при ближайшей экономической оттепели) делает стратегическое планирование для агентств КН особенно сложным: **успех всё чаще будет зависеть не от размера компании и ее штата, а от скорости адаптации**, точности работы с данными и способности удерживать клиентскую лояльность в условиях постоянной ротации участников рынка.

“

“Мы не оцениваем компании по выручке и историческим достижениям, а разделяем игроков рынка на «профессионалов» и остальных. К профессионалам относим компании и брокеров, специализирующихся на коммерческой недвижимости. Они глубоко знают рынок КН, имеют подтвержденные сделки и работают в разных сегментах — от инвестиционных продаж до сервисных офисов, складов, стрит-рестейла, дарксторгов, автомоек, гостиниц и хостелов. Ценим искренне увлеченных сферой коммерческой недвижимости единомышленников, разделяющих наш подход — независимо от объема сделок: будь то пара сделок на 20 тыс. м² в год или 100 сделок по 50 м². При таких объемах вы — настоящий профессионал и для нас, и для рынка”.

МАКСИМ ГЛИКМАН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО "М2ДАТА"



”

СТРУКТУРА И ПОДСЧЕТ КОМИССИОННЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Стандартный размер комиссии в сегменте аренды офисов составляет 8,33% от годовой арендной платы — или, что эквивалентно, один месяц аренды (100% / 12 месяцев = 8,33%).



8,33 %
КОМИССИЯ
=
1 МЕСЯЦ
АРЕНДЫ

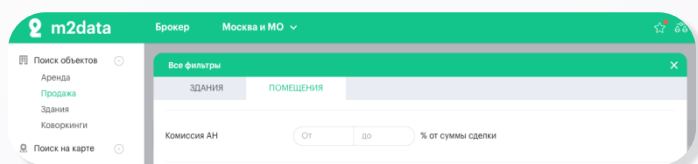
При продаже коммерческой недвижимости размер комиссии зависит от объема сделки: за продажу целых зданий обычно платят 1–2% от суммы, за мелкие блоки — 2–5%. **В среднем по рынку показатель варьируется в диапазоне 1–4% от суммы сделки;** в отдельных случаях для ускорения закрытия сделок применяются акционные схемы для агентов.

АЛГОРИТМ ВЫГЛЯДИТ ТАК: для расчета брокерской комиссии по аренде офисов берется произведение базовой месячной ставки аренды на размер комиссии (в процентах); для коворкингов учитывается фиксированная и нефиксированная часть рабочих мест, а также отдельные кабинеты — их стоимость суммируется и умножается на ставку комиссии; для продаж офисов используется полная стоимость объекта (без НДС), умноженная на максимальную ставку комиссии. Итоговый объем рынка получается сложением результатов по трем сегментам (с округлением до целого числа), а доли каждого сегмента в общей сумме рассчитываются как процентное соотношение и округляются до первого знака после запятой. В сумме доли всегда дают 100% (подробнее в приложении на странице Методика, дисклеймер, как мы считали). Такой подход позволяет оценить объем рынка комиссионного вознаграждения на конкретный момент — и, с учетом стабильности ставок и коммерческих условий есть возможность считать эту величину относительно устойчивой в течение месяца.

Расчет суммарного «одномоментного» брокерского вознаграждения при раздельном хранении данных — задача вполне реализуемая. Методика M2DATA базируется на консолидации данных по ключевым сегментам рынка коммерческой недвижимости Москвы: продаже офисов, аренде офисов и аренде коворкингов. Для каждого направления выполняется отдельный расчет комиссионного дохода, который затем суммируется для получения общего объема рынка брокерского вознаграждения.

Компания M2DATA работает на рынке коммерческой недвижимости Москвы уже 6 лет, а последние полгода также работает в Санкт-Петербурге, Новосибирске и Екатеринбурге. Ключевое преимущество M2DATA — собрана уникальная база данных по офисной недвижимости, включающая не только стандартные параметры (локация, технические характеристики, коммерческие условия), но и детализированную информацию о комиссионном вознаграждении брокеров по каждому помещению. Учет различий в размере комиссии в зависимости от площади объекта позволяет формировать точную аналитику.

Данные структурированы по системе triple net (базовая ставка + эксплуатация + налоги) и актуализируются минимум раз в 30 дней. Это обеспечивает высокую достоверность аналитики — основу для корректного ценообразования, эффективного закрытия сделок и долгосрочных прогнозов на рынке.



ГДЕ ДОХОД ВЫШЕ

Абсолютный лидер среди сегментов — продажа офисов. На нее приходится 81,1% комиссионных вознаграждений — 19,9 млрд рублей из совокупных 24,5 млрд. рублей возможного комиссионного вознаграждения в моменте. Стоит еще раз подчеркнуть: речь идет не об объеме уже выплаченного вознаграждения, а о максимально возможном — при условии сдачи или продажи всего объема офисной недвижимости в Москве. Такой показатель отражает масштаб рынка брокерских услуг, а не фактически исполненные выплаты.

Приведенные ниже данные по комиссионным вознаграждениям — ориентиры, а не фактически произведенные выплаты. Мы ведем отслеживание динамики комиссионных вознаграждений по годам и в дальнейшем представим читателям изменения (движение) рынка по параметру «комиссия».

Специализация брокеров на классическом сегменте офисной недвижимости, прежде всего на аренде помещений, по-прежнему открывает существенный доступ к деньгам рынка. Значительная часть договоров заключается на 11 месяцев, при этом нередко случаи досрочного расторжения со стороны арендаторов. Это создает для брокера возможность оперативно «перезаселить» помещение и повторно получить вознаграждение.

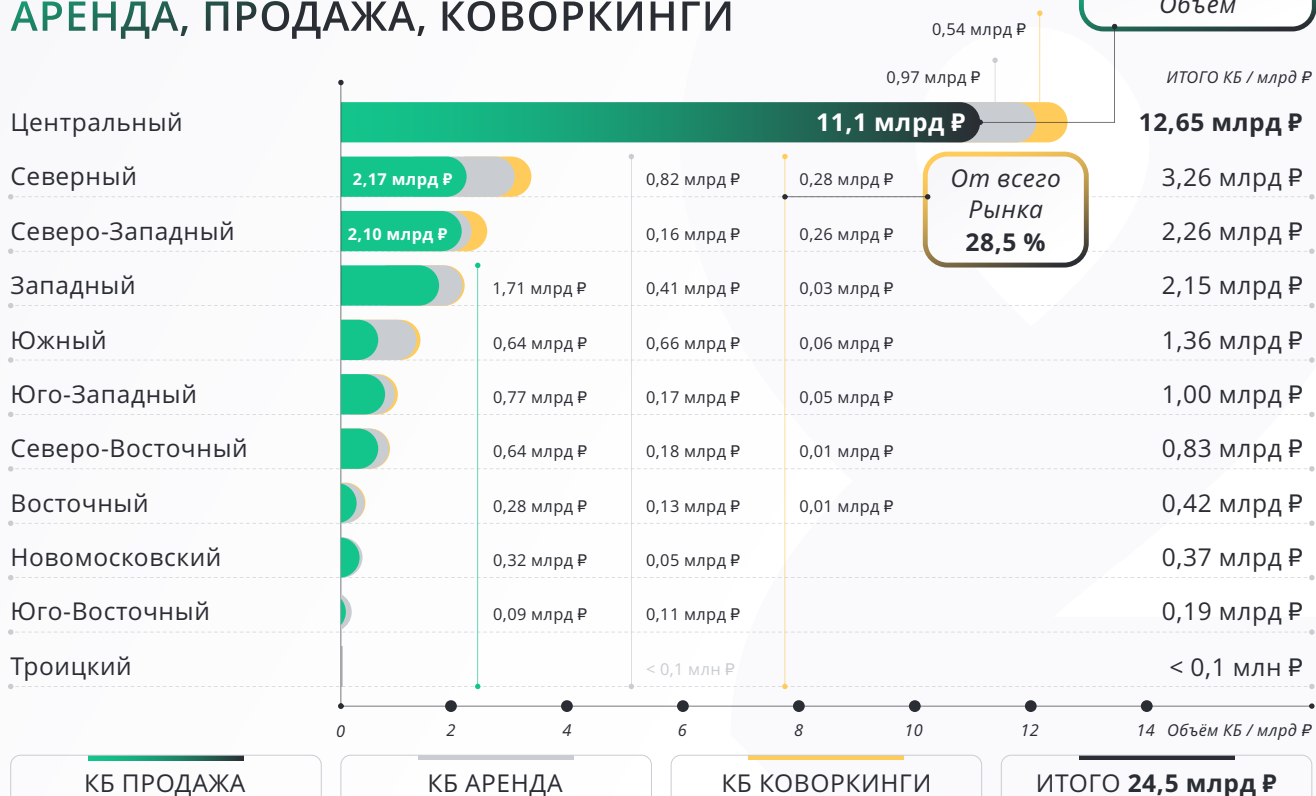
КАК РАСПРЕДЕЛЕНА ОСНОВНЫЕ ДЕНЬГИ

Более половины всех комиссий в московском офисном сегменте уверенно приходятся на один лишь Центральный административный округ - 12,65 млрд рублей, это 51,6% всего рынка. Северный округ занимает второе место с совокупной комиссией в моменте на уровне 3,26 млрд рублей. На третьем месте — Северо-Западный административный округ с показателем 2,26 млрд рублей, следом за ним — Западный округ (2,15 млрд руб.).

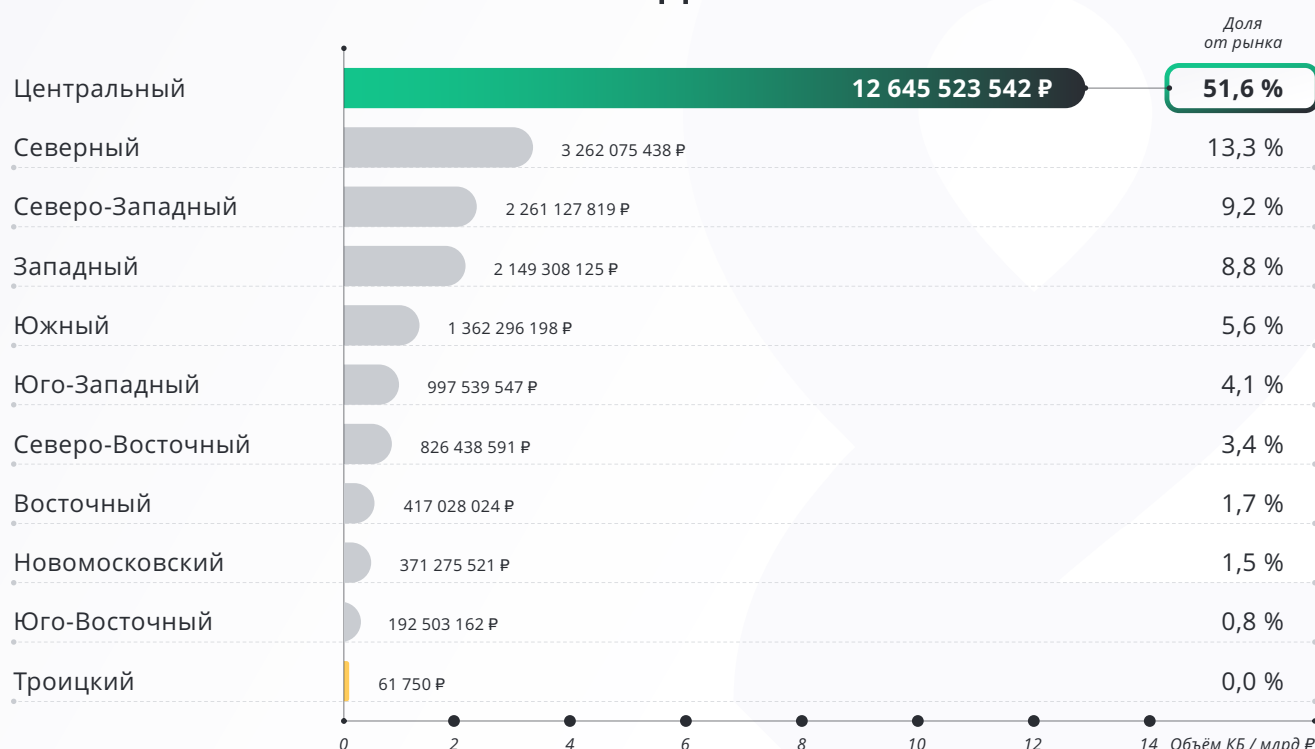


Источник данных m2data.net

СТРУКТУРА КБ ПО ОКРУГАМ: АРЕНДА, ПРОДАЖА, КОВОРКИНГИ



РЕЙТИНГ ОКРУГОВ ПО ОБЪЁМУ КОМИССИОННЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ



Постоянно работающее в ЦАО агентства и брокеры изначально находится в центре крупнейшего денежного потока в условиях максимальной конкуренции: именно здесь пересекаются интересы крупнейших консультантов, сильных независимых команд, собственников с внутренними отделами продаж и нишевых профессионалов, специализирующихся на премиальном продукте.

“

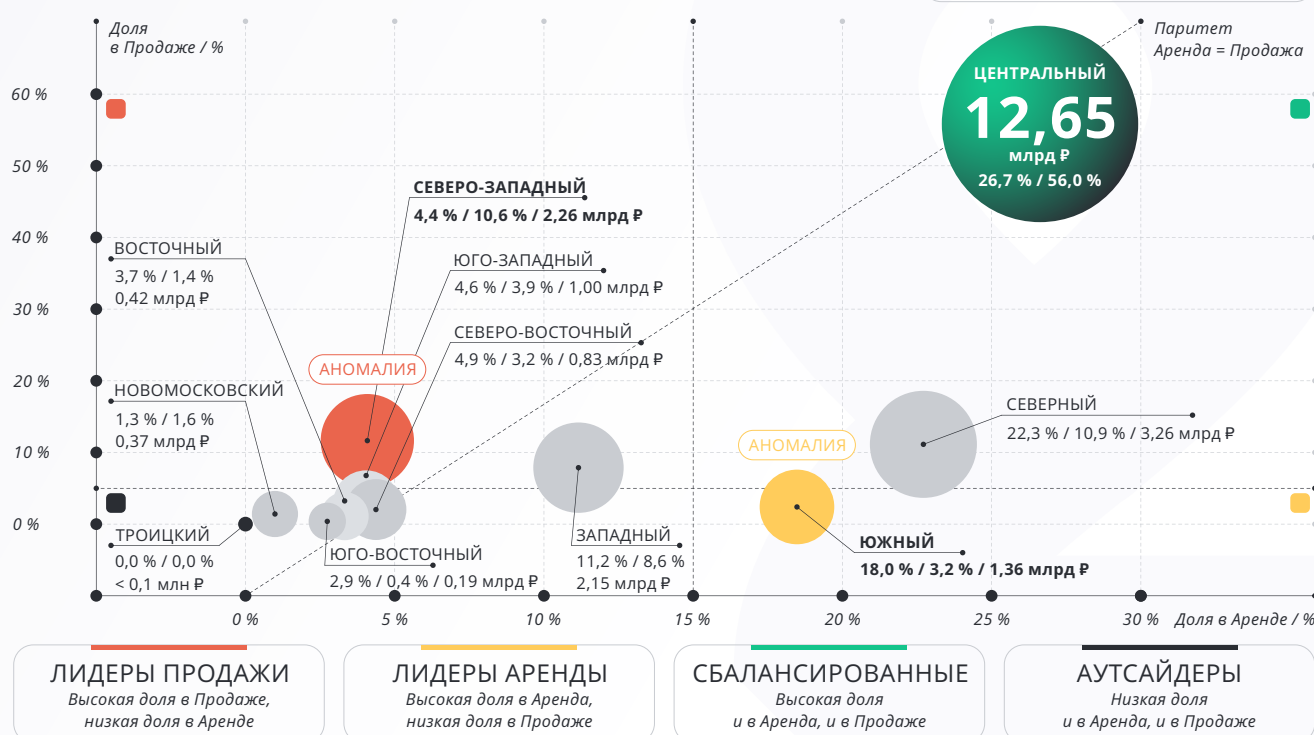
На рынке сохраняется продолжительный тренд на децентрализацию. С каждым годом все больше бизнес-центров возводятся вне ЦАО — за Садовым и Третьим транспортными кольцами. Можно предположить, что к 2030 году распределение комиссионного вознаграждения по округам изменится: Северный, Северо-Западный и Западный округа отнимут часть доли рынка у ЦАО. Для брокеров, которые давно работают и специализируются именно на этих округах, в долгосрочной перспективе это может стать существенным преимуществом.

МАКСИМ ГЛИКМАН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО "М2ДАТА"



”

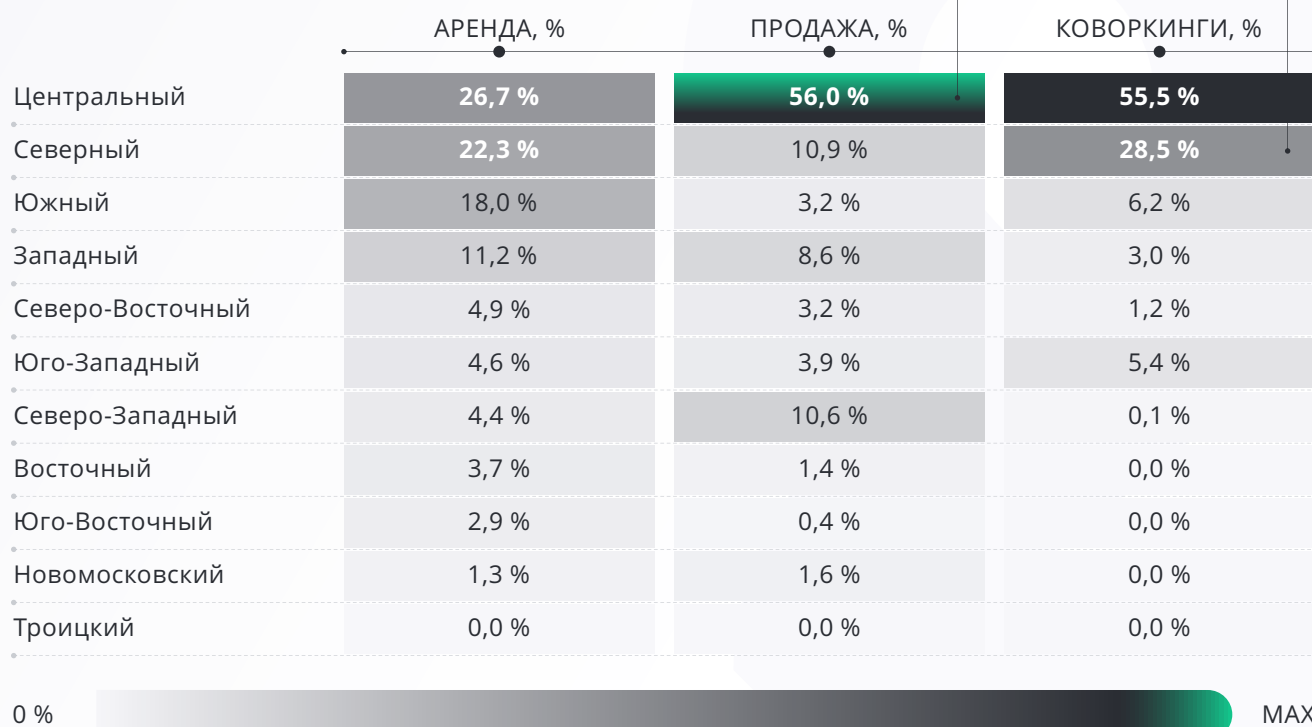
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ОКРУГОВ: ДОЛЯ В АРЕНДЕ VS ДОЛЯ В ПРОДАЖЕ



Данные M2DATA показывают, за счет каких именно сделок формируется доход в каждом округе: аренда или продажа офисов.

ЦАО — не просто крупнейший рынок комиссий, но и округ с чрезвычайно сильной ролью продажи офисов, аренды офисов и потенциала заработать на коворкингах и гибких офисах. В Северо-Западном округе можно также заработать на сделках продаж (10,6% от всего максимального объема комиссий по продажам), но довольно скромные объемы на аренде (4,4%). Северный округ интересен брокерам по всем сегментам — аренда, продажа, гибкие офисы; Южный округ ориентирован на аренду (18% от общего потенциала) при невысокой доле продаж (3,2%).

МАТРИЦА ДОЛЕЙ ОКРУГОВ В КАЖДОМ СЕГМЕНТЕ РЫНКА КБ



Работая на рынке коворкингов и гибких офисов, можно сконцентрировать внимание преимущественно на Центральном и северных округах столицы. В совокупности эти локации обеспечивают 84% от максимально возможного заработка брокеров в данном сегменте рынка.

АУТСАЙДЕРЫ

На текущий момент узкопрофильная специализация на офисной недвижимости в Восточном, Юго-Восточном, Новомосковском или Троицком округах мало оправдана с финансовой точки зрения. Здесь эффективнее работать с разными типами коммерческой недвижимости, а не ограничиваться только офисным сегментом.



Источник данных m2data.net

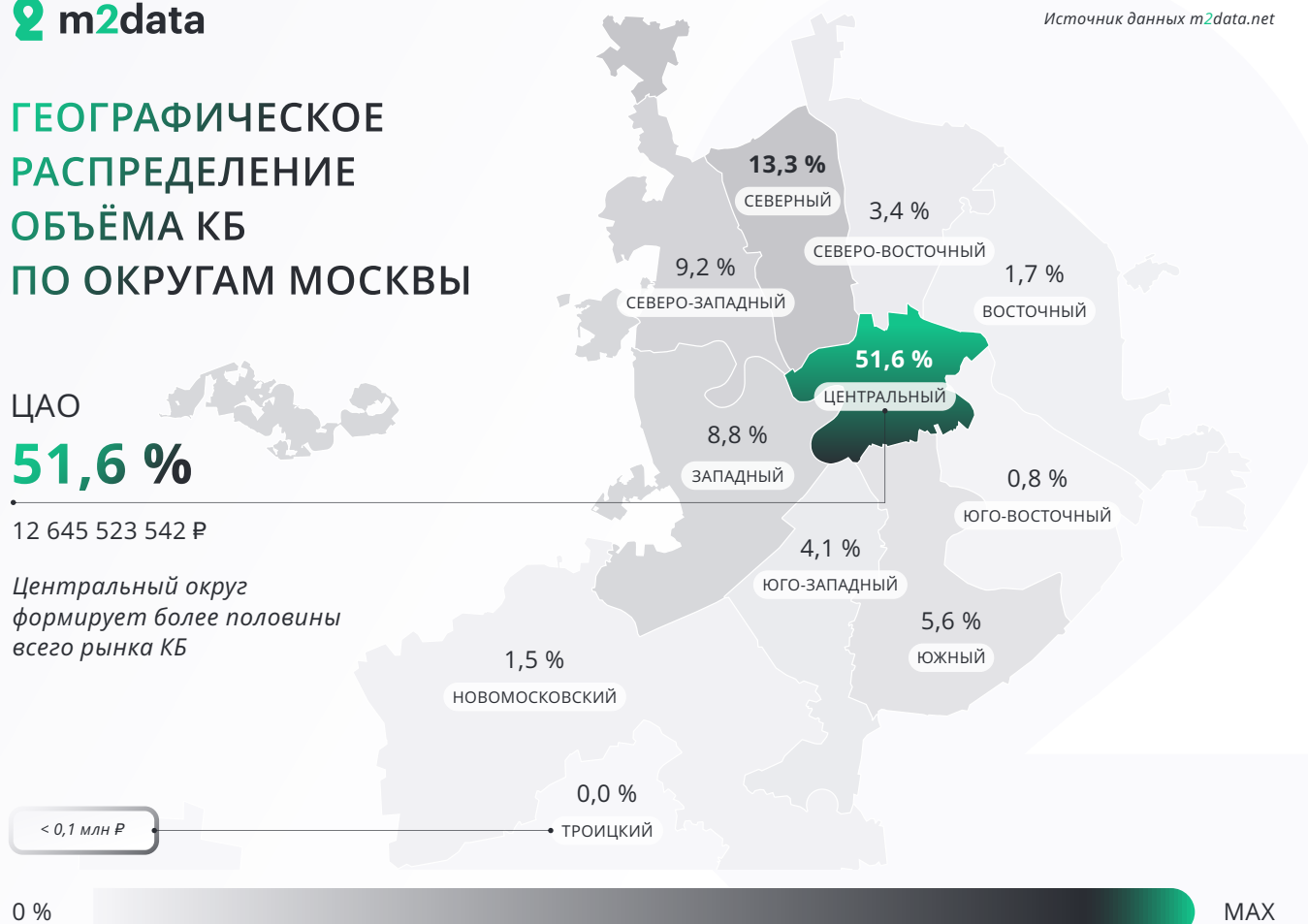
ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЁМА КБ ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ

ЦАО

51,6 %

12 645 523 542 Р

Центральный округ
формирует более половины
всего рынка КБ



При анализе рынка офисной недвижимости Москвы разбивка по локациям (округам, районам, станциям метро и т. д.) даёт полезную картину, однако может искажаться из-за единичных крупных сделок: продажа масштабного объекта в отдалённом округе или реализация здания целиком способна резко сдвинуть показатели по региону и временно «обескровить» его. Поэтому для объективной оценки стоит ориентироваться на общие объёмы рынка коммерческой недвижимости столицы, а не фокусироваться исключительно на ЦАО, пределах Садового кольца и «Москва-Сити» — даже несмотря на его весомую долю в денежном выражении.

ОБЪЁМ КБ ПО ТИПАМ ЗДАНИЙ: АРЕНДА VS ПРОДАЖА

Бизнес-Центры аккумулируют
80,7 % всего объема КБ



Аренда значительно
превышает Продажу

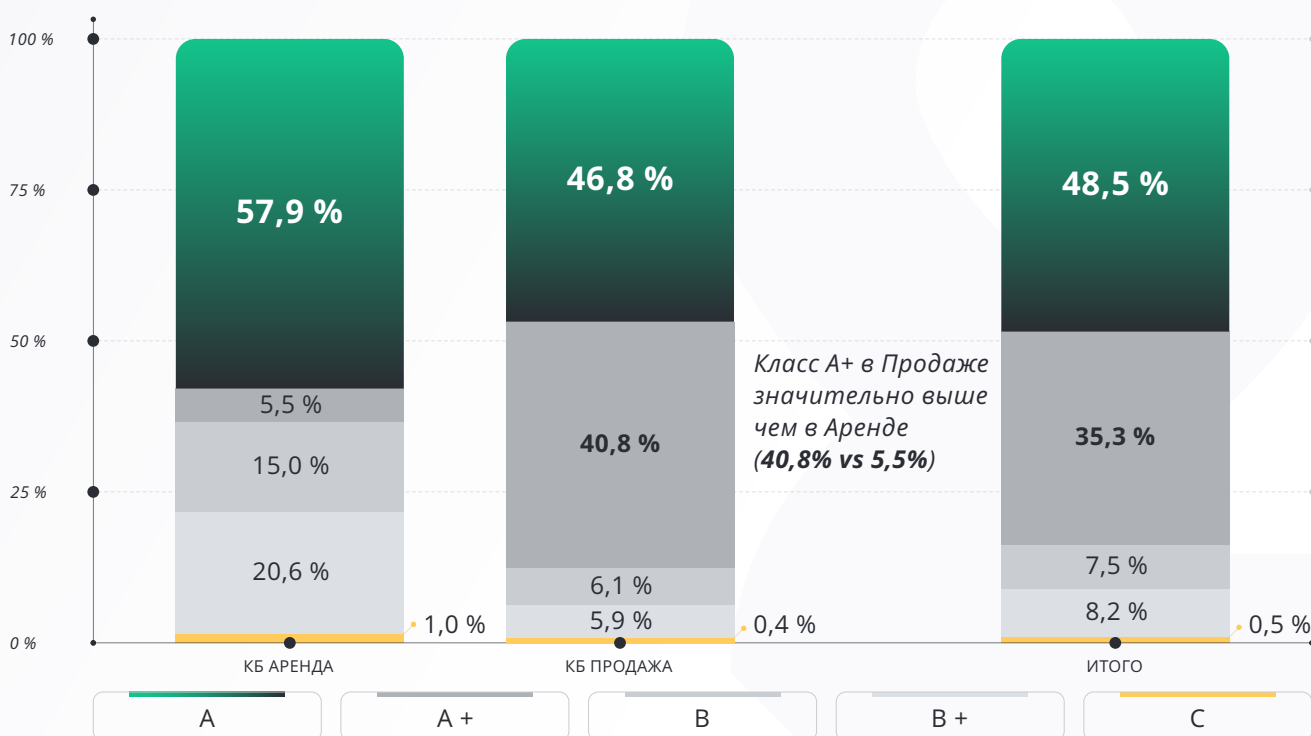
Кроме географии для анализа важен и сам продукт. **Основное ядро рынка — бизнес-центры.** Здесь сосредоточено 80,7% всего объёма комиссионного вознаграждения и в аренде, и в продаже, причём с огромным отрывом от остальных типов объектов.

Таким образом, МФК, бизнес-парки, административные здания, особняки, технопарки и другие форматы не определяют общую экономику рынка. При этом сегмент «продажи» в МФК выделяется особо: брокеры могут заработать на продаже офисных помещений в таких объектах до 1,8 млрд рублей. Зачастую к МФК относят башни в «Москва-Сити»: поскольку в них, помимо офисов и иной коммерческой недвижимости, продается и сдается жильё, такие здания по определению считаются многофункциональными комплексами.

В профессиональном сообществе не утихают споры о классификации и типологии отдельных объектов. Например, можно объединить результаты оценки по бизнес-паркам либо включить часть из них в категорию «бизнес-центры» — это позволит дополнительно увеличить долю последней.

ДОЛЯ ПО КЛАССАМ ЗДАНИЙ В СОВОКУПНОМ ОБЪЁМЕ КБ

КБ смещена в премиальные
классы (A / A+) в Продаже, **87,6 %**



Внутри офисного сегмента рынок тоже неоднороден. Объем брокерских комиссий в продаже офисов сильно смещен в премиальные классы зданий: работа с классами A и A+ совокупно дает 87,6% от всего объема комиссионного вознаграждения в сегменте.

В зданиях класса B и C доля объектов с нулевой комиссией заметно выше, чем в более качественном премиальном продукте. Это вполне логично: «дорогие здания» предполагают более высокие затраты на строительство и маркетинг. Можно сказать, что новое офисное строительство практически полностью представлено классами A и A+, тогда как возведение объектов класса B практически сведено к минимуму — отсюда и возникает подобная диспропорция.

Классификация

На класс объекта влияют множество характеристик: локация, парковка, материалы отделки, инфраструктур, системы безопасности и даже время ожидания лифта. Наша система классификации учитывает все параметры: это позволяет быстрее ориентироваться на рынке коммерческой недвижимости и выбрать то, что нужно. Все отличия вы найдете в нашей таблице ниже.

Класс	Характеристики
A+	<ul style="list-style-type: none"> Лучшая локация и транспортная доступность Авторская архитектура и премиальные материалы отделки Высокклассная управляющая компания Новейшие инженерные системы, бесперебойные источники питания Статусные арендаторы Неограниченные возможности планировки Самая высокая ставка аренды
A	<ul style="list-style-type: none"> Удобное расположение Органичная архитектура/визуальный дизайн Крупный собственный Качественные инженерные системы Статусные арендаторы Вариативность планировочных решений Высокая арендная ставка
B+	<ul style="list-style-type: none"> Хорошая локация Качественные материалы отделки Центральные инженерные системы Ведущая планировка Престижная входная группа Надежная управляющая компания Развитая инфраструктура
B	<ul style="list-style-type: none"> Легкая доступность от метро Стандартная отделка общих зон Организованная входная группа и ресепшн Наличие сервисных служб Есть парковка Есть отдел аренды Среднеарендная ставка аренды
C	<ul style="list-style-type: none"> Здание построено давно Низкое качество отделки общих зон Органично-коридорная планировка Разношерстный пул арендаторов Отсутствует автоматическая система вентиляции Отсутствует центральное кондиционирование Нерегулярная аренда

Объекты

● Обязательно ● Желательно ● Не обязательно

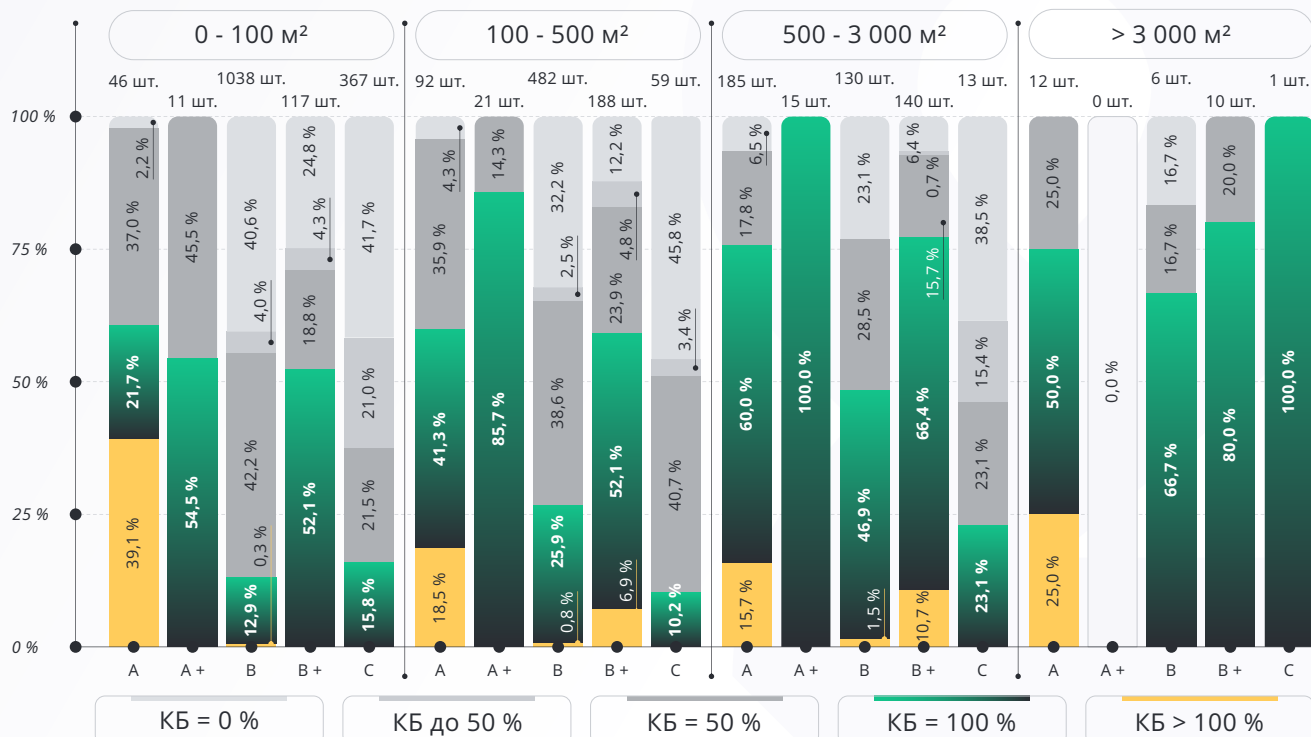
Собственность и управление зданием



Источник данных m2data.net

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОФИСОВ ПО СТАВКЕ КБ В РАЗРЕЗЕ МЕТРАЖА И КЛАССА (АРЕНДА)

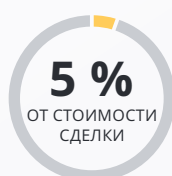
Классы В и С:
более высокая доля «КБ = 0%»



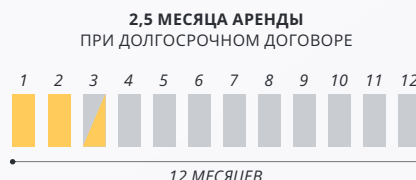
По мере увеличения площади и повышения качества помещения структура арендных комиссий меняется: в крупных блоках и объектах более высоких классов нередко встречается комиссия в размере 100 % и выше. Для брокеров, которые работают с масштабными или сложными запросами арендаторов, не только растёт средний чек сделки, но и повышается вероятность получить существенное комиссионное вознаграждение.

Согласно данным M2DATA была зафиксирована максимально возможная комиссия при сдаче помещений в аренду, открыто заявленная собственником, — 243% от МАП (20,25% от ГАП), что эквивалентно двум с половиной месяцам аренды при долгосрочном договоре. Максимальная комиссия по сделкам купли-продажи составила 5%.

ПРОДАЖА



АРЕНДА



243%
ОТ МАП
=
20,25%
ОТ ГАП

ГДЕ БРОКЕР РАБОТАЕТ БЕЗ КОМИССИИ СОБСТВЕННИКА

Одно из интересных наблюдений в исследовании M2DATA касается объектов, по которым собственники вообще не платят комиссию брокеру и предпочитают обходиться без внешней мотивации “посредников”.

Так, в аренде офисов 30% помещений, почти каждый третий объект на рынке, не предполагают комиссию от собственника. В продаже офисов таких объектов всего 3,8%.

“



ВЛАДИМИР МОЛЧАНОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
АН АПЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ:

“С появлением агрегаторов недвижимости и публикацией точных адресов объектов количество попыток провести сделки в обход брокеров действительно выросло. Однако работа брокера никогда не сводилась только к предоставлению контактов собственника или арендатора.

Брокер организует переговорный процесс, помогает сторонам согласовать условия, выявляет риски, находит компромиссы и сопровождает сделку до ее завершения. Я уверен, что без участия профессиональных консультантов значительная часть сделок либо не состоялась бы вовсе, либо была бы заключена на менее выгодных условиях для одной из сторон.

Брокер выступает своеобразным демпфером между интересами участников сделки и профессиональным навигатором на рынке. На мой взгляд, оптимальная модель рынка заключается в том, что профессиональные специализированные базы данных остаются рабочим инструментом брокеров, а агрегаторы служат удобным каналом поиска для клиентов. Такой баланс позволяет сохранить эффективность рынка и снижает количество споров вокруг комиссионного вознаграждения”.

”

“



АННА ТРУШКИНА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ
И АРЕНДЫ ОФИСОВ, ПАРТНЕР WHITEWILL:

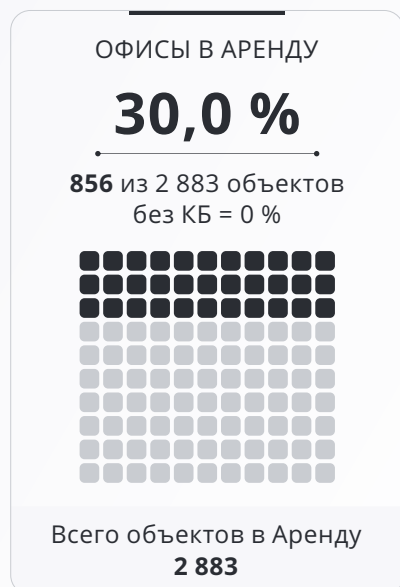
“Возможно часть клиентов обращается через онлайн базу напрямую к собственникам и комиссию брокер получает в таком случае 0%. Но аргументы, что у соседа помещение такое же и он платит больше - не работают.

Иногда ради того чтобы клиент остался довольным и обратился в агентство снова - приходится работать на условиях, которые выставляют владельцы помещений (после попыток согласовать рыночные условия или их повышение). Так как у Whitewill миссия - “клиенты на всю жизнь”.

”

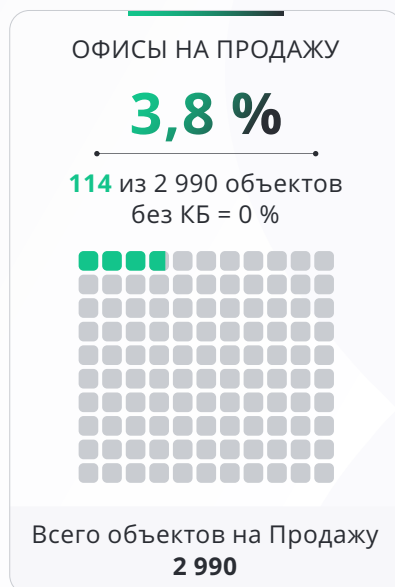
ДОЛЯ ОБЪЕКТОВ БЕЗ КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

1 квадрат = 1 % объектов

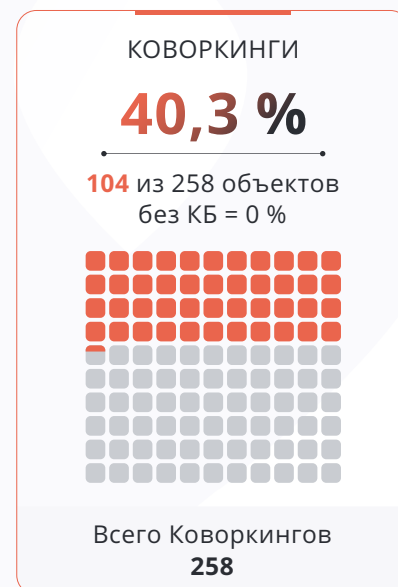


ОБЪЕКТЫ БЕЗ КБ (0 %)

ОБЪЕКТЫ С КБ (>0 %)

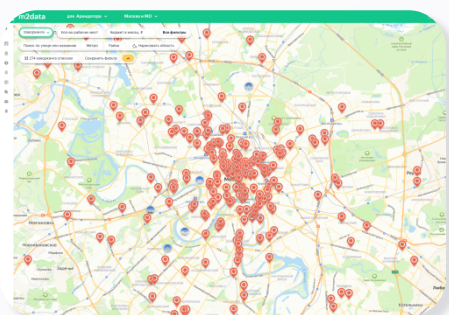


Самая низкая доля объектов без КБ, позитивный сигнал для рынка



Самая высокая доля объектов без КБ среди всех сегментов

В сегменте коворкингов доля объектов без комиссии брокера ещё выше — 40,3%. Это связано со спецификой гибких пространств: многие операторы предпочитают опираться на собственные команды продаж, прямой маркетинг и бренд, а внешнего брокера подключают не как постоянный канал, а как дополнительный источник клиентов.



“



МАРИЯ КАБАНОВА

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ СЕРВИСНЫХ ОФИСОВ **SPACE 1** И ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ АССОЦИАЦИИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (**АРКН**):

“В сервисных офисах оператор изначально совмещает несколько ролей: по сути, мы уже и «мини-девелопер», и управляющая компания, и команда продаж в одном контуре. Мы берём помещения в долгосрочную аренду, инвестируем в отделку и технологии, управляем портфелем сами и полностью отвечаем за клиентский опыт — от первого просмотра до ежедневной эксплуатации.

Сегмент сервисных офисов по-прежнему занимает небольшую долю от всего офисного рынка, поэтому дублировать эти функции через отдельное агентство экономически нецелесообразно. Для нас вопрос экономии на комиссии — это не отказ от брокеров, а грамотный баланс между прямыми продажами и партнерскими сделками при сохранении доступа к крупным корпоративным клиентам”.

”

ДОЛЯ ОБЪЯВЛЕНИЙ С КОМИССИЕЙ РАСТЕТ

Брокерские услуги становятся ключевым элементом прозрачности рынка коммерческой недвижимости. По данным экспертов, указание размера комиссии в объявлениях повышает интерес к лотам в 2–3 раза, а рост доли таких объявлений отражает доверие к посредникам. При этом ряд участников рынка считает, что назрела необходимость стандартизации отрасли и защиты профессиональной деятельности брокеров.

“



ОЛЕГ ИЗОТОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР КАТЕГОРИИ
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»
АВИТО НЕДВИЖИМОСТИ

“По данным Авито Недвижимости, объявления, в которых селлер заранее указал размер комиссии, которую он готов заплатить брокеру или представителю арендатора в случае успешной сделки, в среднем получают больше обращений, чем аналогичные объявления без этой информации. В мае 2026 года на одно объявление о продаже офиса в Москве с указанной комиссией приходилось в среднем в два раза больше обращений, чем на объявление без нее. В сегменте аренды разрыв заметнее: на одно объявление с указанной комиссией приходилось почти в три раза больше обращений, чем без нее.

Доля объявлений о продаже офисов в Москве, где указан размер комиссии, которую готов заплатить селлер, стабильно растет на протяжении последних месяцев и к маю 2026 года составила 4% от общего объема предложения. Такие объявления выкладывают как брокеры, так и собственники-селлеры. Если брать в расчет только объявления от собственников, то в продаже доля объявлений с указанной комиссией составила 12%, в аренде — 16%. От брокеров — 2% и 8% соответственно. Рост доли объявлений с комиссией говорит о том, что рынок становится более прозрачным, а собственники готовы привлекать профессионалов к реализации объекта”.

”

“



КСЕНИЯ ХАРКЕВИЧ
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА
ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ **INVEST7:**

“Я бы всё-таки ввела процедуру лицензирования рынка консалтинговых услуг и в связи с этим отменила бы возможность заключать сделки без участия брокера. На мой взгляд, это позволит повысить профессиональный уровень брокеров, а самим консультантам — чувствовать себя более защищено при участии в сделке”.

”

РОСТ ДОЛИ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Данные M2DATA показывают: основной объем комиссионных вознаграждений в моменте сейчас формируется за счет сделок купли-продажи офисной недвижимости — хотя ещё недавно ключевую роль играла аренда с её постоянной ротацией (прошлый арендатор съехал — перезаселил — получил комиссию).

Еще 2–3 года назад офисы на продажу были штучным товаром: их редко выводили на рынок, сделки зачастую не афишировались. Застройщики жилой недвижимости практически не возводили коммерческие объекты. В результате офисы и ПСН нередко продавались по схеме квартир, без экспертной оценки, — преимущественно силами агентов по жилой недвижимости. Консультанты из «большой пятерки» фокусировались на крупных инвестиционных сделках (например, продаже целого ТЦ или БЦ крупным международным инвесторам), а не на розничном сегменте.

СЕГОДНЯ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ МАСШТАБНУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ:

резко вырос объем предложения офисов на продажу, что меняет структуру брокерских доходов. Есть высокая вероятность, что к 2030–2035 годам ландшафт рынка кардинально изменится: появится множество мелких и средних объектов, **сформируется полноценный рынок офисных перепродаж**. Масштаб будущего ввода площадей и разнородность застройщиков делают отдельные тренды сложно прогнозируемыми. В этих условиях текущее мини-исследование приобретает особую ценность — оно помогает понять, где остаются точки роста и как функционирует рынок посреднических услуг в новых реалиях.

“



МАРИЯ КАБАНОВА
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ
СЕРВИСНЫХ ОФИСОВ **SPACE 1**
И ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ
АССОЦИАЦИИ РЫНКА
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ (**АРКН**):

“Мы высоко ценим вклад внешних брокеров и консультантов в формирование сделок и не рассматриваем сценарий, при котором полностью отказываемся от этого канала. Наш основной клиент — крупный корпоративный бизнес, и для таких компаний работа через консультантов — естественная практика: они помогают покрыть весь рынок, сопоставить альтернативы и структурировать сделку. Поэтому для нас принципиальна партнёрская модель и выстроенные долгосрочные отношения с брокерскими и консалтинговыми командами.

При этом мы последовательно развиваем прямые отношения с клиентами. Многие компании возвращаются к нам при релокациях и расширяются уже в рамках текущего портфеля, и это важно для устойчивости бизнеса. Но крупный корпоративный сегмент и дальше будет активно работать через профессиональных консультантов, и мы это поддерживаем”.

”

“

“Брокеры — ключевые игроки на рынке, особенно в период его трансформации. Когда предложение растёт, а правила игры меняются, именно их экспертиза помогает участникам рынка не потеряться в многообразии вариантов и находить точки роста”.

МАКСИМ ГЛИКМАН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО “М2ДАТА”



”

ТРЕНДЫ, ОЖИДАНИЯ И ПРОГНОЗЫ

С 2025 года **обозначился тренд по продажам**, который будет актуален в Москве как минимум до 2029 - 2030 годов. Это **активная реализация офисов и помещений свободного назначения в новых БЦ и ЖК в мелкую нарезку 50–250 м²**.

Параллельно рынок аренды стабилизируется — постепенно растет уровень вакансий в аренде, а арендные ставки либо незначительно корректируются вниз, либо замирают на текущем уровне.

ЕЩЕ ОДИН ТРЕНД

Постепенно размывается граница между консультантами, брокерами и агентами, которая была сформирована в Москве до 2022 года, когда рынок коммерческой недвижимости имел четкую сегментацию:

«большая пятерка» (сегодня уже не строго пять компаний) работала только с крупными сделками от 3000 м² и занималась консалтингом, оценкой и инвестиционными проектами; **«второй эшелон»** — крупные агентства с персоналом 50–70 человек — специализировались на сделках 100–1000 м² (изредка до 3000 м²) "без консалтинга"; **«третий эшелон»** — небольшие компании и ИП с командой до 15 человек — закрывали множество мелких (50–200 м²) сделок, изредка одну-две крупных; **частные брокеры** (1–2 человека с собственной клиентской базой) работали хаотично, в том числе с ПСН, мини-складами и квартирами.

“



ОЛЕГ ИЗОТОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР
КАТЕГОРИИ «КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ»
АВИТО НЕДВИЖИМОСТИ

“В покупке спрос по площади распределен более равномерно, чем в аренде. Компактные офисы до 100 м² остаются крупнейшим сегментом — на них приходится около 42% интереса, при этом заметная доля запросов относится и к крупным помещениям от 501 м² — около 25%”.

”

“

*“Мы не исключаем небольшую коррекцию арендных ставок в течение следующих нескольких лет в связи с ростом вакансий на рынке. **Собственникам станет сложнее сдавать свои объекты в аренду, срок экспозиции увеличится и, как следствие, может вырасти средний уровень комиссионного вознаграждения для брокеров.** Часто в такие моменты, крупные и опытные собственники начинают дополнительно мотивировать брокеров, предлагая экстрарабонусы к стандартной комиссии: личную доплату брокеру, закрывшему сделку, "последний айфон" или даже новый автомобиль в подарок. Рынок помнит такие акции. Ждем их повторения”.*

МАКСИМ ГЛИКМАН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО "М2ДАТА"



”

На рынке давно прослеживается ситуация, когда небольшие агентства недвижимости и частные брокеры нередко участвуют в крупных сделках, тогда как крупные агентства и консалтинговые компании, судя по отчетам закрытых сделок, нередко занимаются сравнительно мелкими операциями, например, продажей помещений площадью 50–100 м² или арендой площадей 200–300 м².

МЕТОДИКА, ДИСКЛЕЙМЕР, КАК МЫ СЧИТАЛИ

Методология исследования проста по логике, но требует детализированных данных на уровне отдельных объектов. Кратко, на примере «общей таблицы», покажем, как мы считали. Остальные данные рассчитываются по аналогичной схеме.

Категория	Объем рынка, в Р	Доля от общей, в %
Аренда офисов, Москва	NN Р	AA%
Аренда коворкингов, Москва	MM Р	BB%
Продажа офисов, Москва	KK Р	CC%
Итого:	XX Р	DD%

$NN = \sum$ вычислений по всем **Помещениям** ({Стоимость аренды за месяц по базовой ставке (чистой),руб.} * {Размер комиссии МАП/100}) // $MM = \sum$ вычислений по всем **Коворкингам** (((Фикс. кол-во р/м * стоимость) + (Нефикс. кол-во р/м * стоимость) + (Отдельные кабинеты кол-во р/м * стоимость)) * {Размер комиссии МАП/100}) // $KK = \sum$ вычислений по всем **Помещениям** ({Стоимость за все помещение (без НДС)} * {Размер max комиссии/100})

$XX = NN + MM + KK$
Итоговое значение XX округляем до целого числа

$AA = NN / XX * 100$
Итоговое значение AA округляем до первого десятка

$BB = MM / XX * 100$
Итоговое значение BB округляем до первого десятка

$CC = KK / XX * 100$
Итоговое значение CC округляем до первого десятка

$DD = AA + BB + CC$
Итоговое значение DD округляем до первого десятка должно быть всегда 100%

Все данные о недвижимости в базе M2DATA обновляются специалистами, исключая копирование информации из других источников без получения подтверждения об актуальности информации. Отдел контент-менеджеров ежедневно совершает сотни звонков и направляет десятки запросов собственникам. В базе M2DATA отсутствуют дубли и копии помещений, так как участники рынка не могут внести объект в базу без предварительной проверки ее актуальности со стороны менеджера M2DATA.

Для минимизации критичных ошибок, обусловленных человеческим фактором, внедрена система автоматических тест-кейсов по наиболее востребованным запросам. На текущий момент реализовано порядка 10 таких тест-кейсов. В перспективе планируется масштабировать решение — охватить более 50 сценариев. Это позволит существенно снизить погрешность расчётов, в том числе при ручном обновлении данных по различным коммерческим объектам.

M2DATA - ПЛАТФОРМА ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА



- Арендаторам
- Застройщикам, Девелоперам
- Инвесторам / Покупателям / Фондам
- Собственникам / Управляющим компаниям
Отделам аренды (продаж)
- Агентам, Брокерам, Консультантам
- Банкам, Оценщикам, Аналитикам
- Сайтам объявлений
и агрегаторам недвижимости
- Архитекторам, Муверам, Строителям,
Клинингу и другим

СОТРУДНИЧЕСТВО

pr@m2data.net

ПОКУПКА РЕКЛАМЫ, ТАРИФОВ, ПОДКЛЮЧЕНИЕ К АРИ M2DATA

sales@m2data.net

НАШ САЙТ

<https://m2data.net>

НАШ ТЕЛЕГРАММ КАНАЛ

@m2data

КЕЙСЫ M2DATA

<https://m2data.net/ru/blog/cases>

ЖУРНАЛ M2DATA

<https://m2data.net/ru/blog>

СВЯЗЬ С ОТДЕЛОМ PR

media@m2data.net

Каталог зданий Москвы

<https://m2data.net/ru/buildings>

Каталог зданий Санкт-Петербурга

<https://m2data.net/ru/spb/buildings>

Каталог зданий Новосибирска

<https://m2data.net/ru/novosibirsk/buildings>

Каталог зданий Екатеринбурга

<https://m2data.net/ru/ekb/buildings>

Каталог агентств коммерческой недвижимости

<https://m2data.net/ru/companies/agentstvo-nedvizhimosti>

**6+ ЛЕТ НА РЫНКЕ
4 ГОРОДА РФ**



МАКСИМ ГЛИКМАН
ОСНОВАТЕЛЬ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР M2DATA



КРИСТИНА СОРОКИНА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА
ДАННЫХ M2DATA

ООО "M2DATA"
ИНН 7751181040
ОГРН 1207700187089

ООО "M2DATA" является правообладателем
программы для ЭВМ «Платформа
по коммерческой недвижимости M2DATA»

