

Kazakhstan



Рынок офисной недвижимости Алматы – Отчет за 2 квартал 2026 года

Период: 2 квартал 2026 года

Рынок: Алматы, Казахстан

Сектор: Офисная недвижимость

Валюта: KZT / USD

Резюме

Рынок офисной недвижимости Алматы во 2 квартале 2026 года продолжил переход к более сбалансированному состоянию, признаки которого уже стали заметны в 1 квартале 2026 года.

Рынок по-прежнему демонстрирует устойчивый базовый спрос на качественные офисные помещения, особенно со стороны международных компаний, финансовых учреждений, IT-компаний, консалтинговых фирм и крупных корпоративных арендаторов. Одновременно на рынок вышел значительный объем новых офисных площадей, что привело к заметному увеличению вакантности и постепенному расширению выбора для арендаторов.

По состоянию на май 2026 года общий объем вакантных офисных площадей увеличился примерно до 62 100 кв. м по сравнению примерно с 13 800 кв. м в начале 2024 года. Соответственно, уровень вакантности вырос примерно до 3,6%. При этом средние арендные ставки на офисы класса А продолжили расти, достигнув приблизительно 22 500 KZT/кв. м в месяц, что свидетельствует о том, что увеличение предложения пока не привело к существенному снижению ставок в премиальном сегменте.

В период с начала 2024 года по май 2026 года в Алматы было введено примерно 98 300 кв. м новых офисных площадей. Это является важным изменением по сравнению со структурным дефицитом, характерным для рынка в течение 2025 года и в 1 квартале 2026 года. Вместе с тем на рынке по-прежнему наблюдается дефицит качественных, крупных и взаимосвязанных офисных блоков.

Таким образом, рынок переходит от:

Острого дефицита предложения → увеличения предложения → умеренного роста вакантности → постепенной нормализации рынка

вместо непосредственного перехода к рынку, доминируемому арендаторами.

Сравнение с 1 кварталом 2026 года является особенно важным. В начале 2026 года премиальный офисный сегмент оставался крайне ограниченным: по итогам 1 квартала 2026 года вакантность в классе А оценивалась примерно в 0%, тогда как в классе В она составляла около 4,9%. Во 2 квартале дополнительное предложение уже начало существенно улучшать доступность помещений, хотя спрос на современные офисы классов А/А+ оставался высоким.

1. Динамика рынка и экономический контекст

А. Макроэкономические факторы

Алматы продолжает оставаться крупнейшим финансовым, коммерческим и корпоративным центром Казахстана.

Экономика города сохраняла положительную динамику в первой половине 2026 года. Реальный ВРП увеличился примерно на 4,6% в годовом выражении в 1 квартале 2026 года, при этом доля сферы услуг в структуре ВРП города составляла приблизительно 81,2%.

Деловая активность города также продолжает расширяться:

- численность населения достигла примерно 2,37 млн человек по состоянию на 1 июня 2026 года;
- количество зарегистрированных юридических лиц увеличилось примерно на 6,2% год к году;
- количество зарегистрированных субъектов МСБ увеличилось примерно на 6,8%;
- инвестиции в основной капитал увеличились примерно на 4,6% в январе-июне 2026 года;
- объем строительных работ увеличился примерно на 22,5% в январе-июне 2026 года;
- розничная торговля увеличилась примерно на 3,6% в реальном выражении за тот же период.

Эти показатели продолжают поддерживать спрос на профессиональные офисные помещения.

Экономические показатели – Алматы, 2026 год

Показатель	2 квартал / 1-е полугодие 2026
Население	~2,37 млн
Рост реального ВРП, 1 кв. 2026	+4,6%
Зарегистрированные юридические лица	+6,2%
Зарегистрированные субъекты МСБ	+6,8%
Инвестиции в основной капитал	+4,6%
Строительная активность	+22,5%
Розничная торговля	+3,6%
ИПЦ, июнь 2026 к декабрю 2025	+5,1%

Сочетание экономического роста и увеличения деловой активности создает благоприятную основу для спроса на офисную недвижимость.

В то же время продолжающаяся строительная активность увеличивает объем коммерческих площадей, выходящих на рынок. Это создает более сложные условия для собственников, поскольку поглощение новых площадей все больше будет зависеть от местоположения, качества здания, уровня отделки и требований арендаторов, а не только от наличия свободных площадей.

2. Предложение и сегментация рынка

А. Структурные изменения предложения

Наиболее значительным изменением на рынке офисной недвижимости Алматы в 2026 году стало увеличение нового предложения.

В период с начала 2024 года по май 2026 года было введено примерно 98 300 кв. м офисных площадей. Новое предложение существенно увеличило объем помещений, доступных для аренды, и начало снижать крайне высокий уровень дефицита предложения, наблюдавшийся в предыдущие периоды.

Общий объем качественного офисного рынка оценивается примерно в 1,0 млн кв. м GLA, при этом около 70% существующего фонда приходится на офисы класса В.

Это подтверждает сохранение структурного дисбаланса: большая часть рынка представлена более старыми зданиями или объектами более низкого класса, тогда как современные офисы классов A/A+ составляют относительно небольшую долю.

Оценочная структура рынка

Класс офисов	Примерная доля / положение на рынке	Основные характеристики
Grade A+	Ограниченное предложение	Премиальные здания, современные инженерные системы, высокий уровень сервиса
Grade A	Ограниченное, но расширяющееся предложение	Высокий корпоративный спрос
Grade B+	Значительный сегмент	Все более привлекательная альтернатива классу А
Grade B	~70% фонда	Крупнейший сегмент, значительная разница в качестве объектов

Таким образом, ключевым вопросом в 2026 году является уже не только количество офисных площадей, но и качество, местоположение и конфигурация доступных помещений.

Новое предложение постепенно расширяет выбор арендаторов. Однако значительная часть дополнительных площадей не является прямой заменой премиальным объектам классов A/A+, поскольку корпоративные арендаторы часто предъявляют конкретные требования к техническим характеристикам, парковке, эффективной планировке, профессиональному управлению и наличию крупных взаимосвязанных офисных блоков.

3. Анализ заполняемости и вакантности

A. Уровень вакантности

На рынке наблюдался заметный рост вакантности по мере выхода новых проектов.

По состоянию на май 2026 года:

- объем вакантных офисных площадей достиг примерно 62 100 кв. м;
- общий уровень вакантности достиг примерно 3,6%;
- объем свободных площадей увеличился примерно в 4,5 раза по сравнению с началом 2024 года.

Уровень 2 квартала 2026 года представляет собой существенное изменение по сравнению с крайне ограниченным предложением, наблюдавшимся в начале года.

Отдельная оценка рынка на основе данных Cushman & Wakefield Veritas за 1 квартал 2026 года показывала около 0% вакантности в классе А и примерно 4,9% в классе В, что демонстрирует существенную разницу между премиальным и вторичным сегментами.

Поэтому рост вакантности во 2 квартале не следует интерпретировать как падение спроса.

Участники рынка продолжают отмечать дефицит качественных офисных помещений, особенно крупных взаимосвязанных офисных блоков. Рынок одновременно сталкивается с увеличением общего объема доступных площадей и сохраняющимся дефицитом конкретных типов помещений, необходимых крупным корпоративным арендаторам.

Показатели вакантности / заполняемости

Сегмент	Состояние рынка во 2 кв. 2026
Grade A+	Очень высокий спрос / ограниченное предложение
Grade A	Высокий спрос; рост доступности вследствие нового предложения
Grade B+	Умеренная вакантность, увеличившаяся вследствие ввода новых объектов
Grade B	Наибольший объем доступных площадей
Весь рынок	~3,6% вакантности по состоянию на май 2026 года

1 квартал 2026 → 2 квартал 2026

Главным изменением квартала стало не фундаментальное ухудшение спроса, а увеличение объема площадей, доступных арендаторам.

1 квартал 2026:

Очень ограниченное предложение премиальных площадей → сильная позиция собственников → ограниченный выбор арендаторов.

2 квартал 2026:

Рост предложения → умеренный рост вакантности → расширение выбора арендаторов → постепенное усиление конкуренции между собственниками.

Это свидетельствует о движении рынка в сторону равновесия, хотя он еще не перешел в фазу, полностью доминируемую арендаторами.

4. Анализ арендных ставок

Одной из наиболее заметных особенностей рынка во 2 квартале 2026 года является продолжение роста арендных ставок несмотря на увеличение вакантности.

Согласно данным Bright Rich, средняя ставка аренды офисов класса А достигла примерно 22 500 KZT/кв. м в месяц по состоянию на май 2026 года. Это продолжение роста по сравнению примерно с 21 300 KZT/кв. м в месяц в начале 2024 года.

Ориентировочный уровень арендных ставок по-прежнему в значительной степени зависит от качества здания, местоположения и условий договора аренды.

Ориентировочные арендные ставки

Класс офисов	Ориентировочная месячная ставка
Grade A+	~30 000-36 000+ KZT/кв. м

Класс офисов	Ориентировочная месячная ставка
Grade A	~22 500 KZT/кв. м в среднем
Grade B+	~14 000-18 000 KZT/кв. м
Grade B	~10 000-13 000 KZT/кв. м

Показатель для A+ следует рассматривать как ориентировочный рыночный уровень, а не как непосредственно сопоставимую среднюю квартальную ставку. Премияльные объекты могут устанавливать значительно более высокие ставки в зависимости от местоположения, уровня отделки, технических характеристик и пакета условий для арендатора.

Арендные ставки существенно различаются в зависимости от:

- местоположения;
- качества здания;
- уровня отделки;
- наличия парковки;
- эксплуатационных расходов;
- режима НДС;
- срока аренды;
- размера помещения;
- этажа и видимости;
- качества управления зданием.

Важное наблюдение

Рост вакантности пока не привел к существенному снижению ставок в премиальном сегменте.

Это свидетельствует о том, что собственники качественных зданий сохраняют относительно сильные переговорные позиции, особенно в отношении современных объектов в востребованных локациях.

Однако соотношение предложения и арендных ставок постепенно меняется. По мере увеличения выбора арендаторов собственники, вероятно, столкнутся с необходимостью предоставлять более существенные льготы: вклад в отделку, арендные каникулы, гибкие условия договоров и другие стимулы.

5. Сравнение с 1 кварталом 2026 года

Переход от 1 квартала 2026 года ко 2 кварталу представляет собой важное изменение рыночной динамики.

Показатель	1 кв. 2026	2 кв. 2026
Общая вакантность	Низкая; класс А около 0%, класс В около 4,9%	~3,6% в целом
Grade A/A+	Очень ограниченное предложение; высокий спрос	Высокий спрос; растущая доступность
Доступные качественные площади	Ограничены	Увеличиваются вследствие нового предложения
Ставка класса А	~20 700-21 000 KZT/кв. м ориентировочно	~22 500 KZT/кв. м в среднем
Новое предложение	Цикл увеличения предложения набирает обороты	~98 300 кв. м введено с 2024 года
Рыночный баланс	Сильная позиция собственников	Движение к большему равновесию
Выбор арендаторов	Ограниченный	Улучшается
Динамика ставок	Стабильная / умеренный рост	Продолжение роста несмотря на увеличение вакантности
Конкуренция между собственниками	Относительно ограниченная	Увеличивается
Переговорная сила арендаторов	Ограниченная	Постепенно увеличивается

Арендные ставки следует рассматривать как ориентировочные, поскольку различные источники могут использовать разные методологии с точки зрения включения НДС, эксплуатационных расходов, отделки и состава рассматриваемых объектов.

Основной вывод

Рынок не изменил направление развития, но продолжил переход в новую фазу.

В 1 квартале 2026 года:

Спрос на качественные офисные помещения существенно превышал объем непосредственно доступного предложения.

Ко 2 кварталу 2026 года:

Предложение начало догонять спрос, что привело к увеличению вакантности и улучшению выбора арендаторов, при этом качественные офисные помещения по-прежнему оставались относительно дефицитными.

Ключевой переход можно представить следующим образом:

1 квартал 2026:

Острый дефицит предложения → сильная позиция собственников → ограниченный выбор арендаторов

2 квартал 2026:

Рост предложения → умеренный рост вакантности → расширение выбора арендаторов → постепенная нормализация рынка

Важным обстоятельством является то, что рост вакантности пока сопровождается продолжением роста арендных ставок, а не резкой коррекцией цен в премиальном сегменте.

6. Новое строительство и pipeline предложения

Pipeline проектов становится главным фактором, влияющим на рынок.

Рыночные источники оценивают, что в течение 2026 года на рынок Алматы может выйти более 85 000 кв. м дополнительных офисных площадей. Другая оценка рынка на основе данных Cushman & Wakefield Veritas предполагает появление примерно 150 000 кв. м новых офисных площадей в период 2026-2027 годов.

Различия в оценках объясняются разными методологиями, сроками завершения проектов и подходами к определению офисного фонда.

Ожидаемый эффект для рынка

Дополнительное предложение должно:

1. увеличить выбор для арендаторов;
2. снизить давление на существующие премиальные здания;
3. усилить конкуренцию между бизнес-центрами;
4. стимулировать собственников улучшать сервис и стандарты зданий;
5. замедлить рост арендных ставок;
6. повысить значение стимулов и льгот для арендаторов.

Однако резкая коррекция ставок в премиальном сегменте в настоящее время не является наиболее вероятным сценарием.

Основная причина заключается в том, что новое предложение не обязательно является прямой заменой существующим премиальным объектам. Крупные корпоративные арендаторы по-прежнему предъявляют конкретные требования к местоположению, стандартам здания и конфигурации офисных площадей.

В результате рынок может одновременно демонстрировать:

рост общей вакантности + высокий спрос на премиальные помещения.

7. Поведение арендаторов

Требования арендаторов становятся более сложными.

Компании все чаще оценивают не только стоимость аренды, но и:

- качество управления зданием;

- техническую документацию;
- инженерные системы;
- наличие парковки;
- безопасность;
- ресепшен и общественные зоны;
- энергоэффективность;
- гибкость планировок;
- качество отделки;
- возможность интеграции современных технологий.

По мнению участников рынка, компании продолжают отдавать предпочтение офисам с готовой отделкой, поскольку многие арендаторы не хотят брать на себя значительные капитальные затраты на обустройство собственных помещений.

Эта тенденция особенно важна для собственников старых зданий класса В.

По мере увеличения предложения арендаторы получают больше возможностей сравнивать объекты и договариваться об условиях аренды. Поэтому конкурентная среда постепенно переходит от простой модели «наличие свободной площади» к более комплексному сравнению совокупной стоимости размещения и качества рабочего пространства.

8. Гибкие офисы и коворкинги

Сегмент гибких офисов продолжает развиваться как важная составляющая коммерческого рынка недвижимости Алматы.

По состоянию на начало 2026 года в городе насчитывалось примерно 57 объектов коворкингов / гибких офисов, при этом общий объем рынка гибких офисов оценивался примерно в 59 000 кв. м и около 7 000 рабочих мест.

Спрос поддерживается:

- субъектами МСБ;
- технологическими компаниями;
- международными организациями;
- проектными командами;
- компаниями, выходящими на рынок Алматы;
- предприятиями, которым требуются временные или гибкие офисные мощности.

Таким образом, этот сегмент все больше дополняет традиционный офисный рынок, а не просто конкурирует с ним.

Операторы гибких офисов также предоставляют альтернативу компаниям, которые хотят снизить первоначальные капитальные затраты или сохранить гибкость при определении долгосрочной потребности в офисных площадях.

Дальнейшее развитие сегмента может также поддерживать спрос на здания класса А, поскольку операторы гибких офисов, как правило, предпочитают хорошо расположенные объекты с развитой инфраструктурой и эффективной конфигурацией этажей.

9. ESG, технологии и стандарты зданий

Требования к современным офисным зданиям продолжают повышаться.

Международные и крупные корпоративные арендаторы все чаще ожидают наличия:

- современных систем HVAC;
- энергоэффективной инфраструктуры;
- технологий «умного здания»;
- цифрового контроля доступа;
- профессионального управления объектом;
- надежных инженерных систем;
- устойчивых строительных практик;
- качественных общественных зон.

Это увеличивает разрыв между современными объектами классов A/A+ и более старым фондом класса B.

Конкурентное преимущество здания поэтому все в большей степени определяется не только местоположением, но и качеством инфраструктуры и управления.

Для девелоперов это создает дополнительные требования к капитальным затратам, но одновременно предоставляет возможность дифференцировать новые проекты от существующего фонда.

Для собственников старых зданий модернизация общественных зон, инженерных систем, безопасности и услуг для арендаторов может стать все более важной для сохранения заполняемости.

10. Инвестиционная активность

Инвестиционные перспективы качественной коммерческой недвижимости остаются положительными.

Основные инвестиционные факторы включают:

- устойчивый корпоративный спрос;
- относительно высокие арендные ставки;
- ограниченное предложение премиальных зданий;
- продолжающийся рост экономики Алматы;
- увеличение количества компаний;
- развитие современных деловых районов.

Одновременно инвесторы сталкиваются с более конкурентным рынком по сравнению с предыдущими годами.

Рост предложения означает, что будущие инвестиционные проекты должны демонстрировать:

- сильное местоположение;

- современные технические характеристики;
- эффективные планировки этажей;
- наличие парковки;
- качественное управление;
- конкурентоспособные эксплуатационные расходы;
- характеристики ESG и технологические решения.

Экономика девелопмента проектов класса А+ остается сложной вследствие высокой стоимости земли, строительства и относительно узкого круга потенциальных премиальных арендаторов.

Рыночная ситуация во 2 квартале 2026 года показывает, что инвесторам следует уделять особое внимание качеству нового предложения и потенциалу его поглощения рынком.

Проекты с большими этажными площадями, современной инженерией, хорошей транспортной доступностью и качественной инфраструктурой для арендаторов, вероятно, будут иметь лучшие позиции для привлечения крупных корпоративных клиентов.

11. Основные риски

11.1. Рост вакантности

Рост вакантности примерно до 3,6% свидетельствует о том, что рынок отходит от экстремального дефицита предложения, характерного для предыдущего периода.

Если значительный объем новых проектов выйдет на рынок одновременно, вакантность может увеличиться и далее.

Таким образом, основной риск заключается не обязательно в слабом спросе, а во временном избытке предложения в отдельных локациях или сегментах.

11.2. Стоимость строительства

Рост стоимости строительства и эксплуатации продолжает оказывать повышательное давление на арендные ставки и бюджеты девелоперских проектов.

Это может ограничивать количество экономически жизнеспособных премиальных проектов, несмотря на сохраняющийся спрос.

11.3. Инфляция

Потребительские цены в Алматы увеличились примерно на 5,1% в период с декабря 2025 года по июнь 2026 года, что способствует росту эксплуатационных расходов и затрат на содержание объектов.

Продолжающаяся инфляция также может влиять на бюджеты арендаторов и ограничивать их способность принимать дальнейшее повышение арендных ставок.

11.4. Конкуренция между бизнес-центрами

По мере увеличения выбора для арендаторов собственникам придется конкурировать не только по цене, но и по:

- качеству отделки;
- сервису;
- парковке;

- гибкости;
- управлению зданием;
- арендным стимулам.

Это будет особенно важно для зданий классов В и В+, конкурирующих с новыми проектами.

11.5. Неравномерное поглощение нового предложения

На рынке могут наблюдаться различные темпы поглощения площадей в зависимости от локации и класса объекта.

Новые проекты класса А в сложившихся деловых районах могут относительно быстро привлекать спрос, тогда как здания во второстепенных локациях или проекты с менее выгодной транспортной доступностью могут сталкиваться с более длительными периодами вакантности.

12. Прогноз рынка – 2-е полугодие 2026 года

Ожидается, что вторая половина 2026 года станет продолжением перехода рынка к более сбалансированному состоянию.

Базовый сценарий

Рост предложения → умеренный рост вакантности → расширение выбора арендаторов → замедление роста ставок → постепенная стабилизация рынка.

В базовом сценарии существенного снижения ставок на премиальные помещения не ожидается, поскольку спрос на качественные офисы остается высоким, а рынок по-прежнему испытывает недостаток крупных современных офисных блоков.

При этом рост арендных ставок, вероятно, станет более умеренным по мере выхода дополнительного предложения и усиления переговорных позиций арендаторов.

Ожидаемые тенденции

Показатель	Прогноз на 2-е полугодие 2026
Предложение	↑ Увеличение
Вакантность	↑ Умеренный рост
Спрос на Grade A	Высокий
Ставки Grade A	↔ / ↑ Умеренный рост
Ставки Grade B	Более конкурентные
Переговорная сила арендаторов	↑ Увеличение
Переговорная сила собственников	↓ Постепенное снижение
Новое строительство	↑ Активное
Гибкие офисы	↑ Рост

Наиболее вероятным сценарием для рынка является постепенная нормализация, а не резкая коррекция.

По мере поглощения новых проектов рынок будет приближаться к равновесию, однако премиальный сегмент, вероятно, останется относительно дефицитным.

Заключение

Рынок офисной недвижимости Алматы во 2 квартале 2026 года продолжил переход, который уже стал заметен в 1 квартале 2026 года.

В 1 квартале 2026 года основной характеристикой рынка оставался дефицит качественных помещений классов Grade A/A+ и крайне ограниченное предложение в премиальном сегменте. Вакантность класса А оценивалась примерно в 0%, тогда как в классе В она составляла около 4,9%.

Ко 2 кварталу 2026 года существенное увеличение нового предложения начало постепенно восстанавливать баланс на рынке. В период с начала 2024 года по май 2026 года было введено примерно 98 300 кв. м офисных площадей, при этом объем вакантных помещений увеличился примерно до 62 100 кв. м, а общий уровень вакантности достиг около 3,6%.

Однако рынок не перешел в фазу, доминируемую арендаторами.

Наиболее важным наблюдением является то, что арендные ставки продолжили расти несмотря на увеличение вакантности. Ставки на офисы класса А достигли примерно 22 500 KZT/кв. м в месяц, что демонстрирует сохранение премии за качественные офисные помещения.

Таким образом, рынок можно охарактеризовать следующим образом:

«Рост предложения, умеренная вакантность, но сохраняющийся структурный дефицит качественных офисных площадей».

Ключевой тенденцией рынка до конца 2026 года, вероятнее всего, станет постепенная стабилизация, а не резкая коррекция.

Для арендаторов рынок становится более благоприятным, поскольку количество доступных вариантов увеличивается. Компании получают больше возможностей сравнивать здания, договариваться об условиях аренды и выбирать помещения исходя из качества, местоположения и совокупной стоимости размещения.

Для собственников, напротив, конкуренция будет усиливаться, особенно среди зданий классов В и В+. Возможность предложить качественную отделку, профессиональное управление, парковку, гибкие условия аренды и конкурентоспособные эксплуатационные расходы будет приобретать все большее значение.

Для инвесторов и девелоперов наиболее привлекательные долгосрочные возможности по-прежнему сосредоточены в хорошо расположенных объектах классов Grade A/A+, обладающих современной инженерией, профессиональным управлением, гибкими планировками, парковкой и качественным сервисом для арендаторов.

В целом рынок 2 квартала 2026 года следует рассматривать не как спад, а как переход от крайне дефицитного рынка к более сбалансированному и конкурентному рынку офисной недвижимости.

For additional information regarding this market review,
Please contact: **Scot Holland LLP**
050051, 105 Dostyk Ave., 3rd floor
T: +7 (727) 258 1760

Roger Holland President
roger.holland@shre.kz

Evgeny Dolbilin Vice President
eugene.dolbilin@shre.kz

Sergey Matveyev Managing Director
sergey.matveyev@shre.kz

Serik Kabdrakhmanov Senior Valuation Manager
serik.kabdrakhmanov@shre.kz

2026 SCOT HOLLAND LLP DISCLAIMER

The information contained in this document has been obtained from sources recognized as reliable. While we have no doubt as to the accuracy of this information, we have not verified it and we do not make any warranties or representations about it. It is your responsibility to independently confirm verify its accuracy and completeness. Any forecasts, conclusions, assumptions or estimates used are for illustrative purposes only and do not reflect current or future market behavior. This information is intended solely for the use of Scot Holland LLP customers and may not be reproduced without prior written permission

Scot Holland LLP.