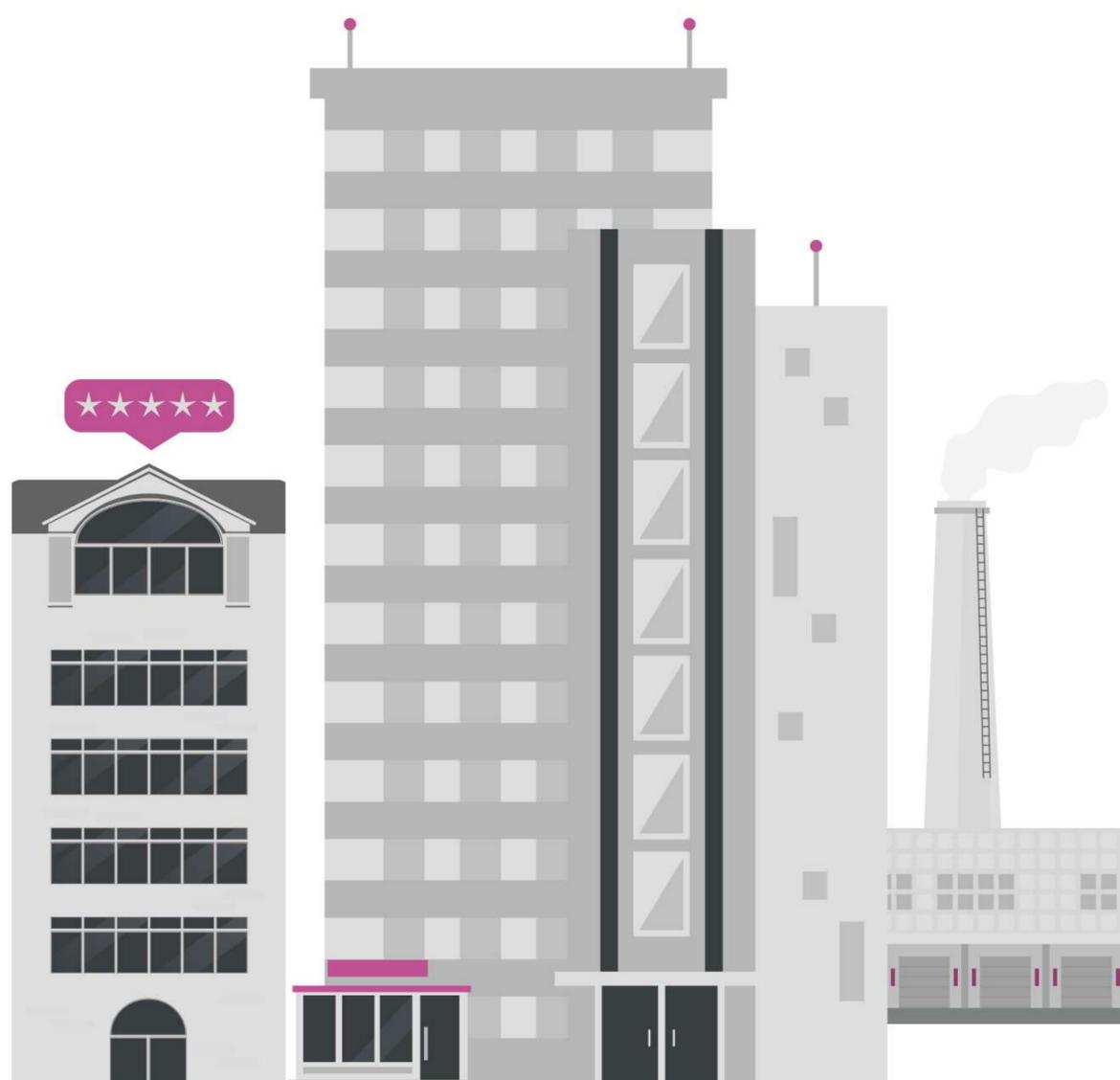


MARIS

обзор рынка
недвижимости



ИТОГИ

2025

ТЕНДЕНЦИИ

Офисная недвижимость

Основными тенденциями рынка офисной недвижимости в 2025 году были более высокие темпы прироста нового спекулятивного предложения и сокращающийся уровень спроса на офисные помещения. Снижение объемов спроса привело к росту объема вакантных офисных площадей и остановило тренд на рост ценовых индикаторов по итогам года.

Сегмент коворкинг-центров в Санкт-Петербурге впервые за всю историю мониторинга продемонстрировал сокращение по итогам 2025: предложение оборудованных рабочих мест снизилось на -0,8%. На рынке наблюдался умеренный рост ценовых индикаторов. В 2026 ожидается прирост количества рабочих мест в размере +6,1% г/г.

Складская недвижимость

Спрос на рынке складской недвижимости по итогам 2025 снизился на -42% относительно показателя 2024. Сокращение объемов поглощения привело к росту вакансии на рынке: 2,7% валового объема предложения вакантны по итогам года (+1,5 п.п. г/г). Высвобождение качественных площадей неизбежно привело к стагнации запрашиваемых ставок аренды на рынке на уровне конца 2024 года.

Лидером по объему спроса в 2025 выступали компании сферы торговли и дистрибуции, на долю которых пришлось 49% всех арендованных площадей.

Торговая недвижимость

В 2025 году рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга впервые за последние 10 лет пополнился региональным проектом. В целом в регионе было открыто 4 новых комплекса.

Уровень деловой активности на рынке аренды торговых площадей был на 47% выше показателя 2024 года.

После сокращения в 2024, в ушедшем году fashion-операторы стремились сохранить свои позиции. Наблюдался рост спроса на торговые площади со стороны дистрибьюторов товаров для дома, сувенирной и канцелярской продукции, аптек и товаров для здоровья, а также фитнес-индустрии.

Гостиничная недвижимость

В 2025 на рынке гостиничной недвижимости впервые с 2018 года наблюдался рекордный прирост качественного номерного фонда, вдвое превышающий показатель своего предшественника, обеспеченный единственным объектом категории 3*.

Конкуренция классических отелей и классифицированных сервисных апартаментов становится все более ожесточенной на рынке.

Средняя стоимость размещения в отелях категории 3*-5* увеличилась на 12% относительно аналогичного показателя 2024. Максимальный прирост ценовых индикаторов наблюдался в сегменте средств размещения категории 3*.

МНЕНИЕ РЫНКА

Мы относимся ко всем
аспектам нашей работы
как к искусству



Михаил Гуштин

Вице-президент по маркетингу и продукту
Группы RBI

2013 - пришел в RBI на должность начальника отдела развития продуктов и разработки концепций

с 2023 - вице-президент по маркетингу и продукту

Участвовал в реализации более 40 инвестиционных проектов, общая сумма сделок которых превышает 30 млн долларов

Как прошел лично для вас и для компании 2025 год?

Год был амбициозный и сложный с точки зрения рабочих задач. Компания запустила рекордное для себя количество проектов, которые мы подготовили к старту и вывели в продажу: “Гений”, “Репин”, “Визионер”, “Коллекционер”, “Передвижники”, “Цвет Зеленогорска”. Для компании и для меня лично это выход на новый уровень.

Первая половина года с точки зрения спроса прошла в нисходящем тренде: клиенты долго думали над покупками, их надо было постоянно убеждать. С другой стороны, последние месяцы года, наоборот, прошли под знаком ажиотажа в преддверии модификации семейной ипотеки. Таким образом, получился “разорванный”, сложный ритм – это тоже был определенный вызов.

По итогу могу сказать, что есть ощущение удовлетворенности от того, что Группа проявила себя креативным и единым механизмом, который знает, как достигать высоких результатов на рынке, при этом не снижая планку с точки зрения качества проектов и продукта.

Расскажите о новых проектах компании, которые вы готовите для рынка коммерческой недвижимости?

В ассортименте RBI сегодня представлены коммерческие помещения в жилых проектах – это всегда локации элитной недвижимости или адреса за пределами исторического центра, но в популярных районах с высокой транспортной доступностью. В 2026 году ассортимент может пополниться коммерцией в таких проектах, как “Цвет Зеленогорска” (пр. Ленина в Зеленогорске), “Гений” (пр. Большевиков у м. “Улица Дыбенко”), вторая очередь проекта “Струны” (ул. Шостаковича у м. “Проспект Просвещения”). Особенность всех этих локаций сегодня такова, что качественного предложения коммерческих помещений там практически нет (как в Зеленогорске) или его явно недостаточно по сравнению с потребностями локации и существующим спросом.

Как бы вы охарактеризовали рынок офисной недвижимости в Петербурге с точки зрения девелоперов? Какие тренды можете выделить?

Рынок коммерческих помещений испытывает сильное давление со стороны экономических условий, кредитных ставок и ограниченного предложения качественных площадей, но при этом сохраняется устойчивый спрос. Ввод новых офисных помещений остаётся низким, рынок становится рынком арендодателя. Часть девелоперских проектов реализуется не “спекулятивно”, а под конкретного арендатора (Built-to-Suit), снижая риски и обеспечивая более предсказуемый доход.

На ваш взгляд, лучше продавать офисы “в нарезку” или сдавать в долгосрочную аренду?

Долгосрочная аренда – это консервативный и стабильный инструмент, особенно при низкой вакантности. Но, во-первых, активом нужно управлять (и это требует навыков и компетенций), во-вторых, наличие долгосрочного арендатора может ограничивать ликвидность, если нужно быстро продать проект. Продажа – это возможность получить прибыль “сейчас”. В текущих рыночных условиях возможны оба варианта.

Дополнительный важный фактор для RBI как для девелопера, который реализует жилые проекты, – это среда и инфраструктура, которые мы создаем для жителей наших домов. Как правило, наши встроенно-пристроенные коммерческие помещения приобретают еще на этапе строительства. Нередко, если речь идет о высоко востребованных локациях с хорошей проходимостью, мы даем возможность предложить свою цену в рамках аукциона. В ряде случаев мы можем сохранять помещение за собой и выступать в роли арендодателя, чтобы сохранять возможность влиять на профиль работы коммерческого помещения, уровень бизнеса и бренда, который становится частью нашего жилого проекта.

В чем секрет успеха ваших бизнес-проектов?

Мы премиальный девелопер с огромным опытом, создаем элитные проекты в Петербурге уже более 30 лет. Относимся ко всем аспектам нашей работы как к искусству: стремимся к совершенству, концептуально прорабатываем все проекты.

Мы давно и системно работаем с уровнем удовлетворенности наших клиентов. Не просто предоставляем сервис высочайшего уровня при выборе и покупке жилья, а постоянно улучшаем клиентский опыт, включая заселение и проживание. Таким образом, всегда имеем высокую долю повторных клиентов (15-25%). Наше видение – “компания-друг для сотрудников, клиентов, партнеров”.

Чем вы вдохновляетесь?

Вряд ли есть более интересная работа, чем создавать дома. Очень уж многогранная задача. Комфортный дом начинается с местоположения и архитектуры, но складывается из тысячи деталей.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



2025 год как хороший разгон к 2026

2025 год был стабильным, однако рекордов не случилось: крупнейшие сделки по аренде были в пределах 5-7 тыс. м², арендаторы практически не рассматривали дорогие офисы, не было и резких скачков в покупке недвижимости. Осторожный оптимизм девелоперов и активность потенциальных клиентов придают уверенности, что текущий год будет плодотворным. В 2026 девелоперы анонсировали порядка 91 000 м² офисной недвижимости. Планируемые к вводу объекты потенциально интересны, ликвидны и привлекательны как в покупку, так и в аренду. Надеюсь, 2025 год стал хорошим разгоном к 2026.

Елена Кашунцова

Партнер, директор департамента офисной недвижимости

Анализ предложения

По итогам 2025 прирост нового предложения составил 105,2 тыс. м² арендопригодной площади, что в 2 раза превысило аналогичный показатель 2024. 79% валового прироста предложения качественной офисной недвижимости в анализируемом периоде относится к спекулятивному предложению (+95% к 2024 году).

В 2026 ожидается ввод в эксплуатацию порядка 91 тыс. м² офисных площадей (-13% к 2025) при условии соблюдения сроков строительства.

	Объем рынка (GLA), м ²	Вакантные площади, %	Вакантные площади, м ²	Прирост (GLA), м ²	Средняя ставка аренды, руб.*
A класс	1 511 500	3,6%	54 600	85 300	2 860
B класс	2 851 300	4,2%	118 700	19 900	2 000
	4 362 800	4%	173 300	105 200	

* м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Анализ спроса

Основной спрос в 2025 формировали компании реального сектора экономики (19% в валовом объеме спроса). В абсолютном выражении спрос не изменился относительно показателя 2024. Второе место по объему спроса заняли компании нефтегазового сектора (18%, -60% г/г), третье – представители высокотехнологичной индустрии (15%; -52,4% г/г).

По итогам 2025 на 82% возрос спрос со стороны предприятий торговли и дистрибуции (11% в валовом объеме спроса).

Объем сделок по аренде офисных помещений в деловых центрах класса А и В в 2025, по оценкам аналитиков компании Maris, составил 182 тыс. м² (-52,1% к показателю 2024).

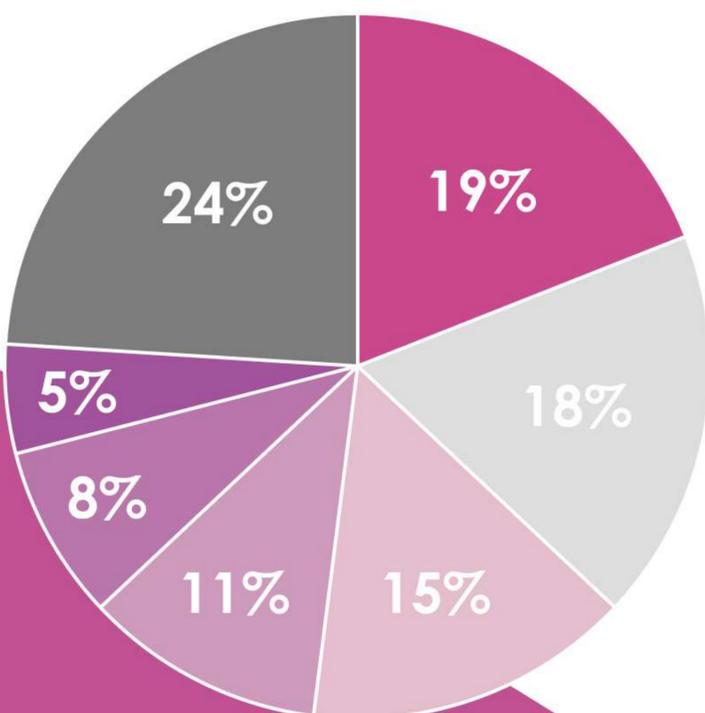
Крупные спекулятивные бизнес-центры, введенные в 2025

Бизнес-центр	Арендопригодная площадь, м ²
Северная Пальмира	43 700
Невская Ратуша 8, 9 корпус	33 200
Фабрика Бебеля	11 900
Гринхаус	2 500

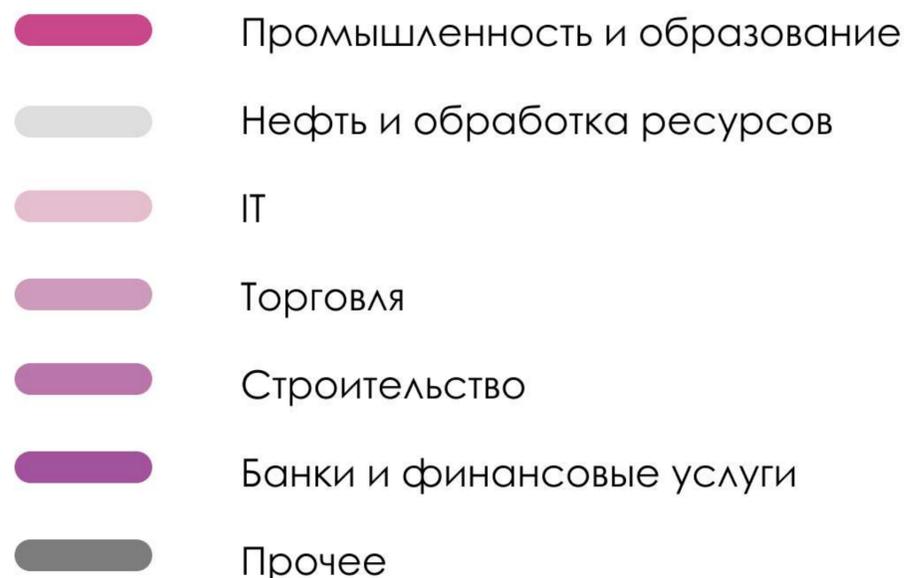
Крупные сделки по аренде, 2025

Сфера деятельности арендатора	Арендованная площадь, м ²
Торговля и дистрибуция	7 100
Нефтегазовый сектор	6 400
E-commerce	5 000
Государственный сектор	3 300
Финансовый сектор	2 800
Нефтегазовый сектор	2 400*

* брокер сделки компания Maris



Структура сделок по сферам деятельности компаний





Осторожная стратегия арендаторов

Крупные сделки в 2025 году стали редкостью из-за низкой вакантности и отсутствия значительного объема предложений. Наибольшим спросом пользовались помещения площадью 200-300 м². На протяжении всего года сохранялась устойчивая тенденция снижения активности среди арендаторов, предпочитающих воздерживаться от поиска новых объектов. Многие компании приняли

решение остаться на занимаемых площадях до выяснения ситуации на рынке коммерции. Переезд в основном связан с истечением срока договоров аренды и принятием решений по снижению издержек. Одновременно с этим активизировались продажи объектов, включая как закрытые крупные лоты, так и предложения небольших площадей.

Нелли Алейникова

Партнер, директор департамента корпоративных услуг и продаж

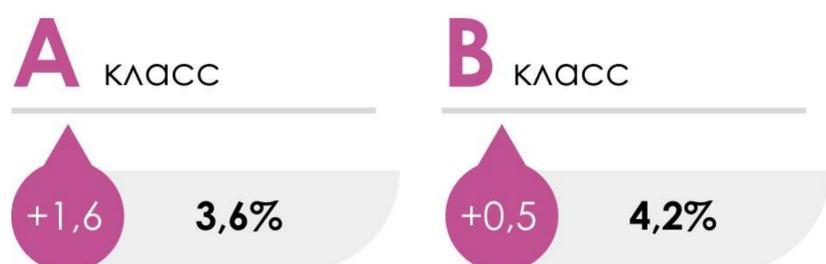
Заполняемость

По итогам 2025 валовый объем вакантных площадей на рынке увеличился относительно показателя 4 кв. 2024 (в абсолютном выражении +28,9%).

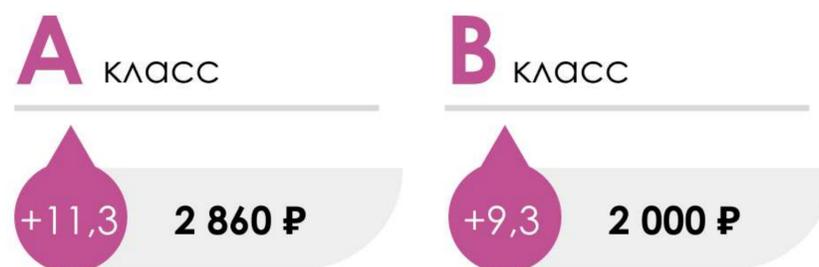
Средний уровень вакансии в бизнес-центрах класса А и В составил по итогам 4 квартала 2025 – 4% (+0,8% к 4 кв. 2024). На конец декабря на рынке экспонировались порядка 173,3 тыс. м² офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В.

В офисных центрах класса А вакантно 3,6% площадей (+1,6 п.п. к 4 кв. 2024). В классе В свободными оставались 4,2% площадей (+0,5 п.п. к уровню вакансии на конец 4 кв. 2024).

Изменение уровня вакансии, 2025



Изменение средней арендной ставки, 2025



м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Арендные ставки

Сокращение спроса на офисные площади в 2025 году оказывало давление на ценовые индикаторы, что замедлило тенденцию роста запрашиваемых ставок аренды в 4 квартале 2025.

Средняя запрашиваемая арендная ставка по вакантным площадям в зданиях класса А на конец декабря 2025 составляла 2 860 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. За год ставка в бизнес-центрах класса А возросла на +11,3%.

Средняя запрашиваемая арендная ставка в зданиях класса В составляет 2 000 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. В 2025 наблюдалась положительная динамика запрашиваемых ставок аренды в офисных центрах класса В (+9,3%).

Объем свободных площадей и средняя арендная ставка в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по итогам 2025

Арендная ставка включает НДС и операционные расходы

ПРИМОРСКИЙ

□ 22 000 М²
А -
В 1 800 ₽

ВЫБОРГСКИЙ

□ 10 400 М²
А -
В 1 880 ₽

КАЛИНИНСКИЙ

□ 1 700 М²
А -*
В 1 590 ₽

ПЕТРОГРАДСКИЙ

□ 9 500 М²
А 2 800 ₽
В 2 350 ₽

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ

□ 5 000 М²
А -**
В 1 750 ₽

ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ

□ 6 100 М²
А 2 700 ₽
В 2 100 ₽

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ

□ 32 100 М²
А 3 100 ₽
В 2 400 ₽

АДМИРАЛТЕЙСКИЙ

□ 8 400 М²
А 2 500 ₽
В 2 100 ₽

НЕВСКИЙ

□ 17 000 М²
А -
В 1 510 ₽

КИРОВСКИЙ

□ 100 М²
А -
В 1 550 ₽

МОСКОВСКИЙ

□ 60 000 М²
А 2 650 ₽
В 1 800 ₽

ФРУНЗЕНСКИЙ

□ 1 100 М²
А -
В 1 400 ₽

* Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным комплексом УК "Теорема", который по состоянию на конец декабря 2025 предлагался на открытом рынке по ставке 3 500 руб./м²/месяц, вкл. НДС и операционные расходы

** Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным объектом – БЦ "Санкт-Петербург Плаза", в котором по состоянию на конец декабря 2025 отсутствовали вакантные площади

РЫНОК КОВОРКИНГОВ И СЕРВИСНЫХ ОФИСОВ



Тренд на сокращение

Снижение объема предложения гибких офисных пространств по итогам года на рынке Санкт-Петербурга зафиксировано впервые. Рост операционных расходов и изменчивость спроса приводят к сокращению планов операторов коворкинг-центров по открытию новых локаций.

Все большее число несетевых объектов переходит в сегмент сдачи в аренду как офисных помещений. В 2026 году планируются к открытию 4 новых гибких офисных пространства суммарной вместимостью порядка 800 рабочих мест, но тренд на сокращение объемов предложения сохранится в 2026 году.

Алёна Волобуева

Директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки

Анализ предложения

По итогам года в Санкт-Петербурге функционировал 91 коворкинг. На рынок вышли 6 новых офисных пространств суммарной вместимостью почти 600 р.м. Годом ранее данный показатель был выше в 4,5 раза и достигал отметки в 2,7 тыс. р.м.

Крупные гибкие офисные пространства, открывшиеся в 2025 году

SMART Горный	320 р.м.
VEREYSKAYA-PAGE	120 р.м.
Биография	50 р.м.
Практик Добролюбов	45 р.м.

В ушедшем году также отмечался повышенный показатель закрытия гибких офисных пространств: рынок покинули 7 объектов валовой вместимостью более 700 рабочих мест. По итогам года на рынке Санкт-Петербурга произошло снижение объема предложения оборудованных рабочих мест (-0,8%).

Арендные ставки

Аренда рабочего места в офисном коворкинге номинируется в зависимости от срока и типа размещения. В 2025 году запрашиваемые ставки аренды на рынке гибких офисных пространств демонстрировали умеренный рост.

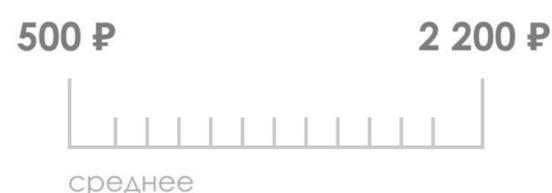
Фиксированное



Плавающее



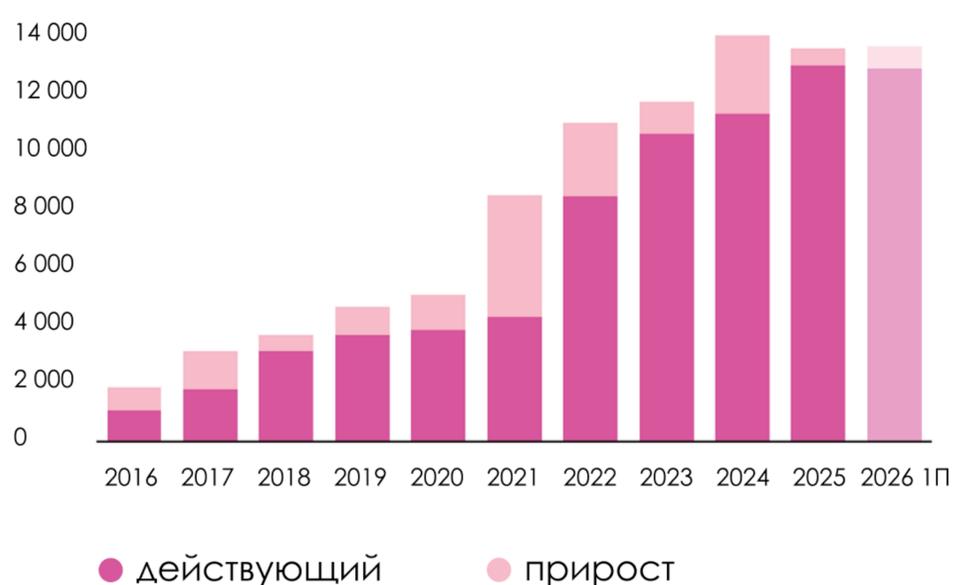
Дневной тариф



Динамика прироста предложения

Большая часть коворкинг-пространств располагается в центральных районах города. Лидерами по числу предлагающихся в аренду рабочих мест выступают:

- Центральный – 35%
- Петроградский – 14%
- Красногвардейский – 9%
- Адмиралтейский – 8%
- Выборгский – 7%
- Василеостровский – 7%



В 2026 году планируются к открытию 4 новых гибких офисных пространства суммарной вместимостью порядка 800 р.м. (5,5 тыс. м²).

МНЕНИЕ БРОКЕРА

Каждый сервисный оператор имеет свой индивидуальный подход к организации коворкинг-пространства. В основном крупные игроки этого рынка переделывают офисные площади под свою модель с целью извлечения максимальной прибыли из каждого квадратного метра занимаемой площади. В идеале оператор стремится переложить свои капитальные затраты на арендодателя (собственника) помещений. В текущей ситуации дефицита офисного предложения собственники не готовы брать на себя значительные вложения в переоборудование своих площадей, т.к. помещения востребованы среди арендаторов классических офисов. Поэтому сегодня для коворкингов основными конкурентами являются арендаторы классических пространств, которые быстрее принимают решения и чаще соглашаются арендовать площади в состоянии “как есть”.

Основной финансовый риск в открытии новых коворкингов – это риск простоя готового помещения. В случаях, когда коворкинг является сам арендатором площадей и выплачивает ежемесячно постоянную арендную плату арендодателю, низкий процент заполнения резидентами ставит под вопрос финансовую привлекательность такого бизнеса. В идеале коворкинги готовы открываться уже “под клиента”. А в нынешних реалиях клиенты подписывают сервисные договоры, когда помещения уже готовы к заселению.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Глобальный разворот

2025 год завершил тренд рынка продавца, который плавно перетекает в рынок покупателя, по крайней мере на ближайшее время. Фрагментация экономики повлекла за собой перекося спроса в отдельные отрасли, в частности в онлайн и продуктовый ритейл, а увеличение налоговой нагрузки и снижение потребительского спроса заставило бизнес смотреть в сторону оптимизации своих расходов и сокращения занимаемых площадей. Также стоит отметить переезд ряда организаций с занимаемых арендных площадей на свои мощности, строительство и ввод в эксплуатацию которых как раз завершились к концу года. Следующий год обещает быть не самым радостным для арендодателей, и массовое увеличение предложения, которое началось в конце 2025, скорее всего, активно продолжится и в 2026, что повлечет за собой стагнацию и даже снижение арендных ставок. Тем не менее все может поменяться достаточно быстро, учитывая серьезную зависимость рынка от геополитических новостей.

Станислав Павлов

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости

Анализ предложения

В 2025 году рынок качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 22 индустриально-складскими комплексами, общей площадью 528,9 тыс. м², что на 27,3% ниже показателя 2024 года. 32% валового прироста предложения пришлось на спекулятивные проекты.

В 2026 году ожидается ввод в эксплуатацию порядка 812 тыс. м² складской недвижимости. 49% прогнозируемых к вводу проектов приходится на спекулятивное предложение. При условии соблюдения заявленных сроков ввода прирост совокупного объема спекулятивного предложения в 2026 году в два раза превысит показатель 2025.

	Объем рынка (GBA), м ²	Вакантные площади, %	Вакантные площади, м ²	Прирост (GBA), м ²	Средняя ставка аренды, руб.*
A класс	4 547 100	2,3%	106 500	446 400	1 000 - 1 400
B класс	1 331 500	4,1%	55 000	82 500	
	5 878 600	2,7%	161 500	528 900	

* м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Анализ спроса

В 2025 году на рынке было реализовано 481 тыс. м² качественных складских площадей, включая инвестиционные сделки по приобретению производственно-складских активов и сделки по схеме built-to-suit, без учета субаренды производственно-складских площадей (-42% к аналогичному показателю 2024).

91% валового объема спроса в анализируемом периоде распределился между сделками, заключенными на условиях аренды (48%) и продажи (43%) производственно-складских площадей. Объем арендованных площадей по итогам 2025 года сократился на -51,7% в абсолютном выражении.

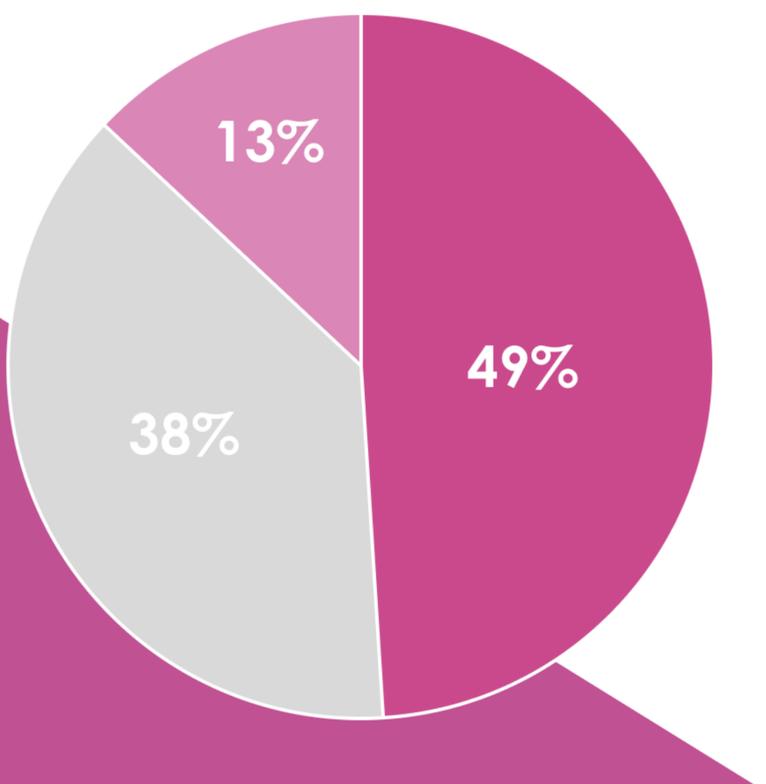
Основной спрос на качественные складские комплексы в Санкт-Петербурге формировали компании торговли и дистрибуции (49%; -67% г/г). Доля компаний реального сектора экономики в валовом объеме спроса по итогам 2025 года составила 38% (-24% г/г).

Крупные сделки по аренде, 2025

Сфера	Площадь, м ²
E-commerce	18 000
E-commerce	12 000
Торговля	11 300
E-commerce	9 000
Производство	5 900
Логистика	5 900

Крупные складские комплексы, введенные в 2025

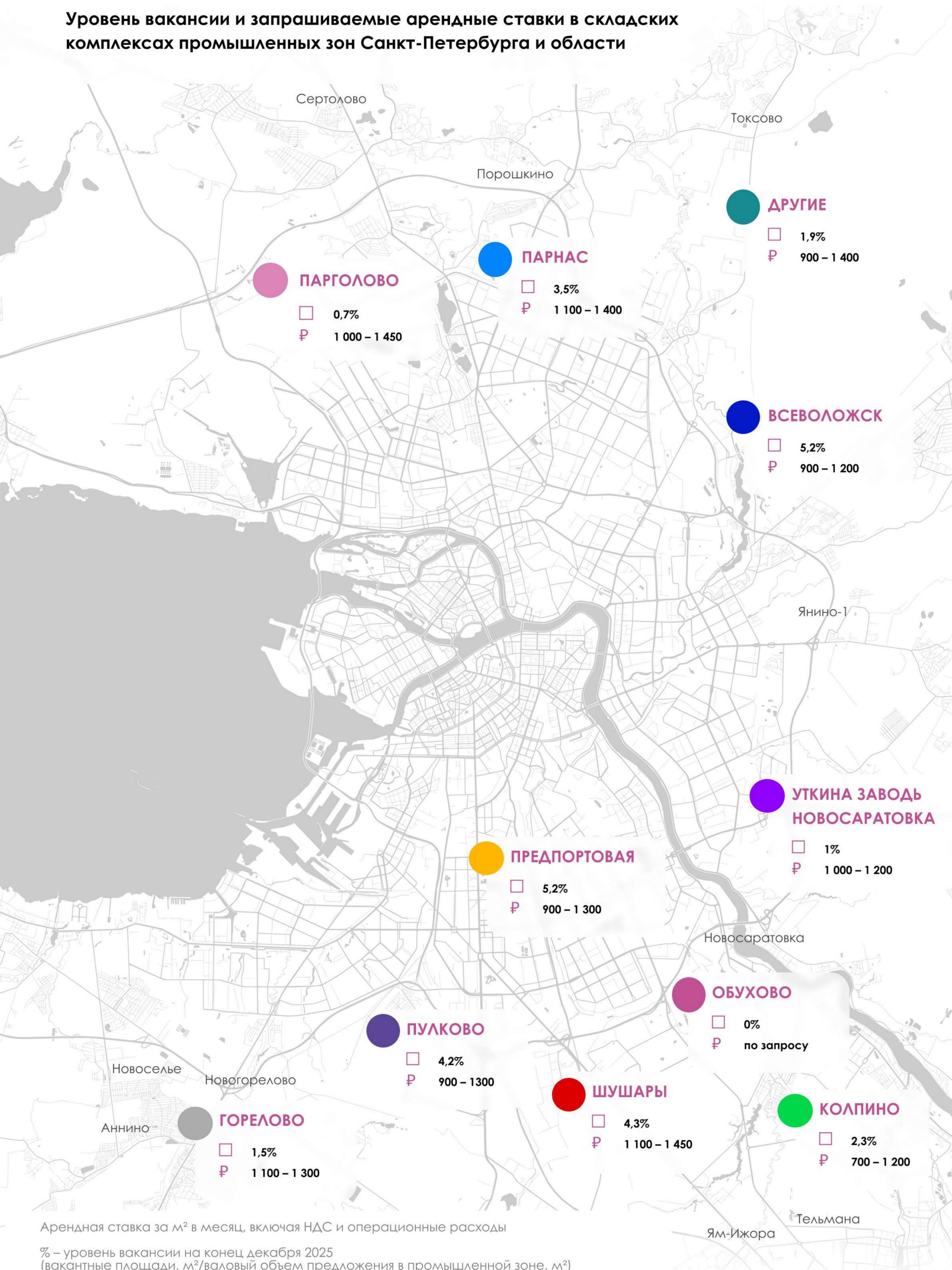
Комплекс	Площадь, м ²
СК WB Шушары	106 000
РЦ WB, 1 очередь	95 000
Универсальный склад OZON	90 500
СК Давыдово, здания 1 и 2	37 700
ПСК	29 100



Структура сделок по сферам деятельности компаний

- Торговля и дистрибуция
- Производство
- Логистика

Уровень вакансии и запрашиваемые арендные ставки в складских комплексах промышленных зон Санкт-Петербурга и области



Арендная ставка за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы

% – уровень вакансии на конец декабря 2025
(вакантные площади, м²/валовый объем предложения в промышленной зоне, м²)

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Наблюдаем за изменениями

В производственном секторе Санкт-Петербурга, так же как и в складском, наблюдается сокращение спроса в связи с экономической и геополитической обстановкой в стране, что, соответственно, потянуло за собой сокращение ввода новых площадок, а также увеличение предложения по старым объектам. Учитывая небольшую маржинальность производственного бизнеса и большое количество требований к площадкам, можно говорить о том, что сектор light industrial является доступным только небольшой части компаний. Имея в виду фрагментированность экономики на данном этапе, видится дальнейшая стагнация нового ввода объектов в эксплуатацию, а также снижение арендных ставок.

Станислав Павлов

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости

Предложение

Объем спекулятивного предложения производственных площадей Санкт-Петербурга и Ленинградской области по итогам 2025 года составляет около 2,6 млн м². На объекты формата light industrial приходится 5% (122 000 м²) валового объема спекулятивного предложения индустриальной недвижимости.

Прирост нового спекулятивного предложения индустриальной недвижимости в 2025 составил более 90 тыс. м², что на 31% меньше, чем в 2024. Доля формата light industrial в валовом приросте предложения индустриальной недвижимости по итогам 2025 года составила 28% (25 000 м²), что сопоставимо с показателем 2024 года.

Производственные комплексы, планируемые к вводу в 2026

Название	Общая площадь, м ²
Софийская-1	15 700
Альянс Парк	10 500
Industrial HUB	8 400
E-95	7 400

В активной стадии строительства по состоянию на конец года на рынке находится порядка 120 000 м² производственной недвижимости.

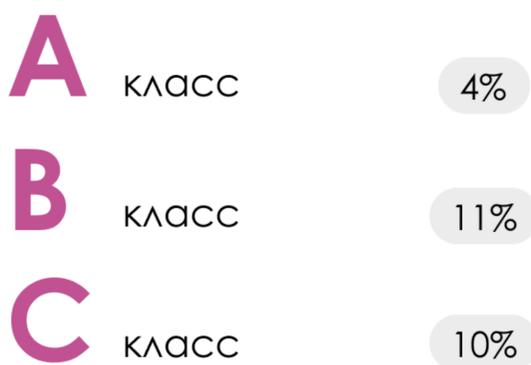
На ближайшие три года планы девелоперов по вводу новых качественных индустриальных объектов превышают 800 000 м². Во многом воплощение этих планов будет зависеть от сохранения уровня деловой активности как со стороны девелоперов, так и со стороны спроса реального сектора экономики, а также отсутствия волатильности в экономической ситуации в регионе и в стране в целом.

Спрос

Валовый объем сделок на рынке производственной недвижимости Санкт-Петербурга и ЛО по итогам 2025 составил более 90 000 м² (включая инвестиционные сделки по приобретению промышленных объектов, без учета субаренды производственных площадей), что на 31% ниже показателя 2024 года.

Основной спрос (60-70% всех сделок) на производственную недвижимость Санкт-Петербурга и ЛО формируют компании промышленности строительных материалов, машиностроения и металлообработки, пищевой промышленности.

Уровень вакансии в производственных комплексах



Вакансия

Общая площадь вакантных производственных помещений в Санкт-Петербурге и ЛО по состоянию на конец года составляет порядка 264 000 м² или 10% валового объема спекулятивного предложения. В производственных комплексах формата light industrial по итогам года уровень вакансии находился на отметке 10% (или около 13 000 м²) валового объема спекулятивного предложения.

Арендные ставки

Запрашиваемые ставки аренды в сегменте спекулятивных производственных и производственно-складских помещений на территории Санкт-Петербурга и ЛО имеют широкую вариативность в зависимости от качества предлагающихся к аренде объектов: от 300 до 2 000 руб./м²/мес., включая НДС и эксплуатационные платежи. Так, в черте города запрашиваемые ставки аренды находятся в диапазоне от 750 до 1 200 руб./м²/мес., в ЛО – от 500 до 1 000 руб./м²/мес.

В действующих комплексах формата light industrial средние запрашиваемые ставки аренды находятся в диапазоне 900 – 1 300 руб./м²/мес., включая НДС и эксплуатационные платежи.

Арендная ставка в Санкт-Петербурге



м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Арендная ставка в Ленинградской области



м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Light industrial средние запрашиваемые ставки



м²/мес., вкл. НДС и эксплуатационные платежи

Цена продаж

Как и запрашиваемые ставки аренды, цены продаж готовых объектов также варьируются в широких диапазонах: от 50 000 рублей до 140 000 рублей за м² с учетом НДС. Цены продаж действующих объектов формата light industrial составляют от 60 000 до 160 000 рублей за м² с учетом НДС.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Трансформация классики

В 2025 на рынке сохранялся спрос на качественные торговые центры с вовлечённой потребительской аудиторией. Доминирует тренд трансформации торговых пространств для улучшения качества жизни потребителей: расширение зон фуд-холлов, развлекательных пространств, гибридных площадок под рор-уп форматы. Операторы обновляют концепции своих зон с целью гармоничной интеграции в глобальную lifestyle систему торговых центров.

Алёна Волобуева

Директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки

Анализ предложения

В 2025 году рынок торговой недвижимости пополнился четырьмя торговыми центрами: одним региональным, двумя окружными и одним районным. На 2026 анонсирован ввод порядка 40 тыс. м² торговых площадей: ТРЦ ЭкоПарк Мурино 2-я и 3-я очереди (21 тыс. м²), ТРЦ Kronung Новогорелово (11,8 тыс. м²) и ТРЦ в Кудрово (6 тыс. м²).

Торговые центры, открытые в 2025

Название	Голливуд	Парк Молл	Небо Мурино	Астра Молл
Площадь (GLA), м ²	60 000	35 000	25 700	5 000

Объем рынка (GLA), м ²	Вакантные площади, %	Прирост (GLA), м ²
4 416 000	4,4%	125 700

Новые бренды

В 2025 году на рынок Санкт-Петербурга вышли четыре новых отечественных бренда: nice&easy – вторая марка в портфеле компании ООО “Фактор”, развивающей сеть Zolla; Furnari – бренд верхней одежды из меха и кашемира, Vua-Lya – сумки, аксессуары и одежда и Cerca Trova – бренд мужской одежды.

В то же время первые монобрендовые магазины открыли 20 брендов, ранее представленные в городе только в мультибрендовом формате или онлайн. Среди них: 12 российских (1811 Eighteen One One, Any Wowzers, Clever, Drugaya, Edder, Face Code, flame moscow, Lesel, Namelazz, Наследникъ Выжанова, Moveli, M.REASON), 5 итальянских (Kappa, Original Marines, Emiliano Zapata, Basconi, Mandelli), 2 китайских (Beau Today, Midea) и один немецкий (Digel).

FURNÀRI

nice
& easy

VUA-LYA

CERCA TROVA
AUT VIAM INVENIAM, AUT FACIAM

Анализ спроса

В 2025 году уровень деловой активности на рынке аренды торговых площадей в торговых центрах оказался на 47% выше показателя 2024 года (по числу заключенных сделок).

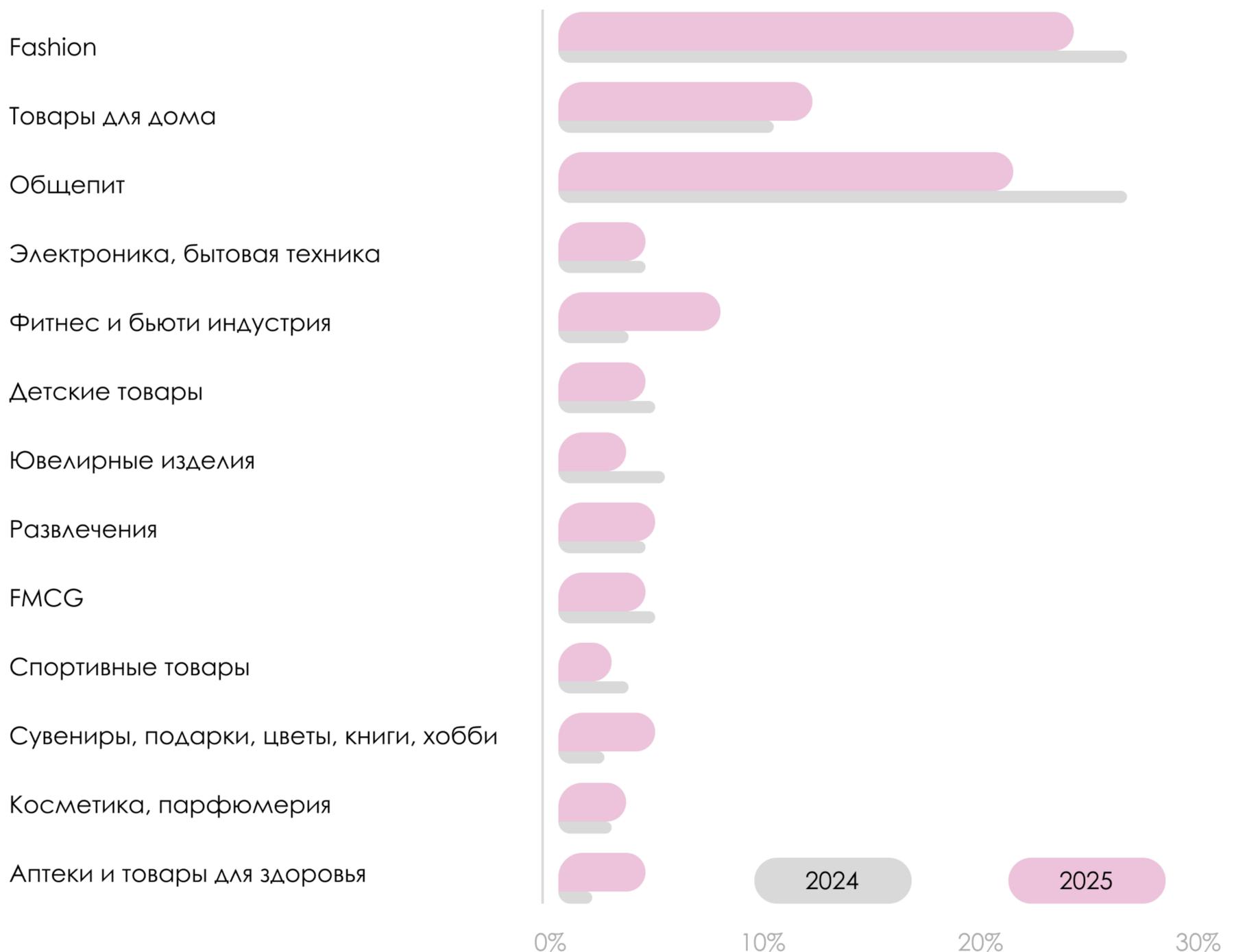
По сравнению с 2024 годом спрос на площади в фэшн сегменте сократился на 2 п.п. (+34% в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом спросе составила 24%.

Спрос со стороны предприятий общественного питания снизился на 5 п.п. (+17% в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом спросе составила 21%.

В 2025 году на 3 п.п. увеличилось количество сделок в сегменте товаров для дома (2-кратный рост г/г в абсолютном выражении). Доля в валовом спросе составила 13%.

Повышенный спрос наблюдался со стороны фитнес-операторов (рост в 2,5 раза, доля 5%), сетей аптек и товаров для здоровья (5-кратный рост, доля 4%), канцелярских и сувенирных магазинов (4-кратный рост, доля 5%).

Структура спроса, 2025



Тренды

Трансформация торговых центров в многофункциональные комплексы

Диверсификация сегментов

Оптимизация площадей внутри торговых центров

Замедление темпов выхода на рынок новых брендов

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Особенности туристического сезона

Согласно данным Комитета по туризму, туристический поток в Санкт-Петербурге в 2025 году составил 12,4 млн туристов (+7% к показателю 2024). Показатель докризисного 2019 года превышен на 19% за счет активного роста внутреннего туризма.

Загрузка гостиниц категории 3*-5* в Санкт-Петербурге составила порядка 65% (без изменений относительно 2024 года). Наибольшая загруженность средств размещения наблюдалась в дату проведения праздника "Алые паруса" - 86,2%.

Пассажиропоток в Пулково в 2025 составил 20,8 млн чел. (-0,5% к показателю 2024 года).

Анализ предложения

По итогам 2025 года в Санкт-Петербурге действуют 218 отелей категории 3*-5* с валовым номерным фондом 26 050 номеров.

По состоянию на конец 2025 года 5% действующего номерного фонда оставались под управлением международных гостиничных операторов. В 2025 Azimut Hotels расширили географию присутствия в Санкт-Петербурге – под управление сети перешел отель Forrestmix в Репино.

В 2025 году рынок Санкт-Петербурга пополнился одним новым отелем Svet (802 номера, категория 3*). На 2026 год анонсировано открытие 3 отелей с валовым номерным фондом немногим более 600 номеров.

Прогноз прироста номерного фонда в 2026

Категория	Номерной фонд	Кол-во отелей
5*	144	1
4*	471	2

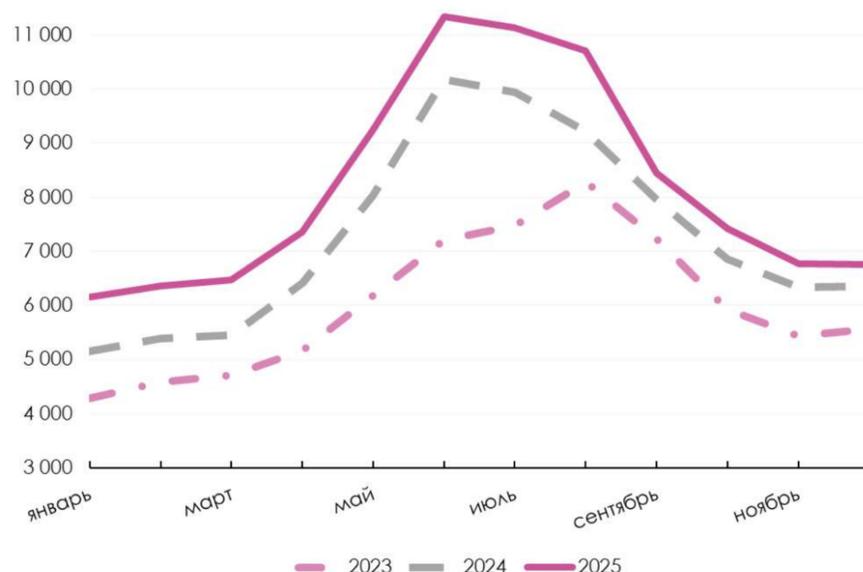
5*	4*	3*
28 отелей	96 отелей	94 отеля
3 742 номера	14 337 номеров	7 971 номер

Спрос

По итогам 2025 наблюдалось сокращение иностранного турпотока (-7,7% к показателю 2024). В структуре спроса неуклонно возрастает доля "событийного" туристического потока в регион (5,4% в валовом объеме спроса, +1,7 п. п. к показателю 2024).

Средняя стоимость размещения и ее динамика

Категория	5*	4*	3*
Среднее	17 500 ₽	8 200 ₽	5 600 ₽
Изменение, г/г	+9,3%	+10%	+12%



*стандартный двухместный номер, вкл. НДС, без завтрака, рублей/сутки

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ И ТРЕНДЫ

2025 год для рынка коммерческой недвижимости стал периодом трансформации и адаптации к непростым макроэкономическим условиям. После активного роста и рекордных показателей, рынок столкнулся с новыми вызовами. Совместно с коллегами мы проанализировали и выделили основные события рынка:

1 Старт цикла снижения ключевой ставки

В 2025 году ключевая ставка наконец-то начала снижаться. Но пока не столь резко, как хотелось бы бизнесу.

На мой взгляд, какое-либо реальное оживление в любом сегменте коммерческой недвижимости возможно тогда, когда ставка ЦБ придет на уровень от 10 до 13%. Думаю, что это будет очень плавно и не быстро, и не одномоментно. Безусловно, дальнейшее снижение даже на 1-2 пункта будет провоцировать ряд инвесторов диверсифицировать свои портфели со вкладов в другие инструменты и в целом немного поддержит потребительский спрос, но лавинообразный эффект, необходимый для перемены тренда, мы вряд ли увидим. Поэтому, если говорить о нашем секторе, перетекания денег в "бетон" пока не происходит, и когда это будет происходить сказать сложно.

Борис Мошенский, генеральный директор и основатель

2 Повышение налогов

Инициатива пока не отразилась на недвижимости напрямую, но косвенно уже оказала влияние на рынок. Аналитики прогнозируют спад доходности или разорение десятков тысяч игроков среднего и малого бизнеса, что приведет к росту вакансий в стрит-ритейле и торговых

22% НДС

Повышение налогов при стагнирующей экономике всегда дает негативный эффект для ее дальнейшего развития. Сейчас это продиктовано нивелированием эффекта по вливанию бюджетных средств в экономику для борьбы с инфляцией, но следствием налоговой нагрузки безусловно будет уход бизнеса в тень и банкротства многих предприятий.

Станислав Павлов, директор департамента индустриальной недвижимости

3 Инвестиции

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость Петербурга в 2025 составил около 120 млрд руб., что почти вдвое меньше рекордных показателей 2024 (270 млрд руб.). Фокус инвесторов заметно смещается на качественные активы, которые требуют минимальных дополнительных инвестиций. Снижение связано с высокой стоимостью заёмных средств и замедленным снижением ключевой ставки.

4 Рост аукционных продаж

Доля сделок, проходящих через торги, выросла с 4% до 19%. Это связано с тем, что инвесторы чаще ищут возможности приобрести активы с дисконтом в условиях дорогого финансирования и неопределённости на рынке. Самой крупной сделкой на торгах стало приобретение сетью бизнес-центров "Сенатор" гостиницы "Талион" за 4,4 млрд руб.

5 Экспансия жилищных девелоперов на рынок коммерческой недвижимости

В Санкт-Петербурге в 2026-2029 гг. запланирован ввод в эксплуатацию более 8 крупных многофункциональных офисных проектов общей площадью 300 000 м².

В 2025 году в городе появились проекты от жилищных девелоперов, где можно купить помещение как для собственных целей, так и для последующей сдачи в аренду: лофт-квартал Скороход, МФК Saan, Element Prime, Avenue на Карповке, ТРЕСТ. Здесь предлагаются метражи в разных ценовых категориях с интересными условиями рассрочки. Срок реализации этих проектов не менее двух-трёх лет, а значит данный сегмент составит конкуренцию текущим Арендодателям не ранее этого срока. В условиях дефицита предложения офисных площадей в аренду, строительство новых офисных объектов в Петербурге будет однозначно востребовано.

Нелли Алейникова, директор департамента корпоративных услуг и продаж

6 Рекордный ввод торговых центров

В 2025 открылись: "Парк Молл", "Небо", "Астра Молл" и долгожданный "Голливуд". Последний стал крупнейшим объектом года. Это можно назвать рекордом за последние 8 лет. На конец 2025 года обеспеченность торговыми площадями в Петербурге превысила московский уровень.

4 НОВЫХ
торговых центра

7 В ЗПИФ упаковывается всё больше новых форматов

Квартиры "под аренду", паркинги, ЦОДы, санатории и целые курорты. Девелоперы делают ставку на короткий инвестиционный цикл, продажу офисов "в нарезку" и реализацию проектов в рамках льготных механизмов.

В этом обзоре Леонид Волох порассуждал на тему управления и эксплуатации при продаже офисов "в нарезку"

8 Крупные сделки года

Среди значимых сделок - продажа Outlet Village Пулковое, где покупателем выступила инвесткомпания "Кама капитал". Также крупной сделкой стал выкуп логистического комплекса "Адмирал" в Горелово фондом под управлением ООО "Сбережения Плюс". За три складских здания общей площадью около 110 тыс. м² ЗПИФ заплатили около 7,5 млрд руб. Под конец 2025 года Смольный закрыл сделку по приобретению корпусов 8 и 9 "Невской Ратуши" общей площадью более 67 тыс. м². Более того продажа ТРЦ "Жемчужная Плаза" площадью 92,7 тыс. м².

9 Культурное наследие

Знаменитые "Кресты" в прошедшем году нашли нового владельца. "Дом.РФ" продал имущественный комплекс тюрьмы за 1,136 миллиардов рублей строительному холдингу "КВС". В будущем здесь появится новое городское пространство, включающее мультимедийный музей "Кресты", два гостиничных комплекса, гастрономическая улица, пешеходный променад с арт-объектами и тематическими "островами памяти".

ЭКСПАНСИЯ ЖИЛИЩНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ

В Санкт-Петербурге в 2026-2029 гг. запланирован ввод в эксплуатацию более 8 крупных многофункциональных офисных проектов общей площадью 300 000 м².

МФК отличаются от классических бизнес-центров тем, что включают в себя одновременно несколько видов коммерческой недвижимости: стрит-ритейл, гастропространства и офисы. Ключевые проекты разберем в этой статье.

ELEMENT PRIME

47 000 м²

Element

II кв. 2029



Бизнес-центр ELEMENT PRIME будет построен на Левашовском пр. в шаговой доступности от станций метро "Чкаловская" и "Петроградская". Проект предусматривает около 30 000 м² пространства и создание до 4 000 рабочих мест. Восьмизэтажное здание включает подземный паркинг на 187 мест, гастрономическую и сервисную инфраструктуру, террасу, лобби и атриум высотой 33 м. Архитектуру разработало бюро "А.Лен".

СКОРОХОД

54 000 м²

Охта групп

I очередь – 2026

II очередь – 2028



Лофт-квартал создается в рамках редевелопмента бывшей обувной фабрики "Скороход". В нем разместят отели, офисный центр и другие виды недвижимости. В проекте представлены площади от 54 до 1 096 м² с отделкой и без.

M114

6 500 м²

М-Девелопмент

IV квартал 2027



Бизнес-парк "M114" – уникальный современный офисный объект класса А от девелопера "М-Девелопмент" у Московских Триумфальных ворот. Общая площадь здания - 6 600 м². Для покупки доступны помещения с отдельным входом с Московского пр. и офисные помещения от 30 до 1 700 м², которые рассчитаны на конечных пользователей и инвесторов.

AVENUE



21 700 м²

Бестъ

1 корпус – II кв. 2026

2 и 3 корпуса – I кв. 2027

Многофункциональный комплекс Avenue откроют в 2026 г. в бывшем здании Научно-исследовательского проектно-конструкторского и технологического института "Источник" на набережной реки Карповки в Петроградском районе. За управление будет отвечать "МТЛ. Управление активами". МФК будет состоять из трех 6-8-этажных корпусов. Помимо офисов и коммерческих помещений в МФК будет создано общественное пространство с ресторанами, кофейнями, арт-галереями, шоурумами и дизайнерскими мастерскими, а также коворкинг и гибкие офисы.

SAAN



46 000 м²

Hansa Group

IV кв. 2027

Hansa Group запускает в эксплуатацию МФК Saan площадью 62 700 м². Общий объем продаваемой площади объекта составляет 46 000 м². Проект включает несколько категорий недвижимости, в том числе инвестиционные юниты, офисы и коммерческие помещения. Компактные помещения реализуются как инвестиционный актив и альтернатива стрит-ритейлу, а более крупные площади приобретаются собственниками бизнеса под штаб-квартиры.

ПРОФЕССОРА ПОПОВА, 38



23 350 м²

Трест

II кв. 2028

Бизнес-центр класса А на улице Профессора Попова, дом 38, лит. В построит компания "ТРЕСТ" по проекту VDC, СПиЧ и мастерской Евгения Герасимова. Две трети объекта займет штаб-квартира застройщика. Оставшиеся 6 400 м² продают единым блоком за 2,56 млрд рублей (410 тыс. руб./м²). Продажа осуществляется только юридическим лицам по инвестиционному договору.

ОФИСНЫЙ ПРОЕКТ RBI



85 244 м²

RBI

II кв. 2028

Группа RBI планирует реализацию проекта офисного центра на намыве Васильевского острова. Сейчас компания представила концепцию общественно-делового кластера для территории у нового морского порта Санкт-Петербурга. Многофункциональный центр объединит офисы, конференц-зал, учебный центр, гастро-лаунж, музей, спортивный комплекс. Общая площадь объекта 85 244 м², из них 40 000 м² – офисный кластер, 15 этажей и 1 подземный уровень.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИЯ



Офисный пазл

Леонид Волох

Соучредитель Lynks | Maris

Часть жилых девелоперов заявила новые проекты с планами продавать их “в нарезку”. На первый взгляд девелопер быстрее возвращает деньги, покупатель получает понятный продукт, а рынок – больше гибких форматов. Однако, здание с множеством собственников становится системой, где нужно управлять не только инженерией, но и интересами людей.

Офисное здание класса А – не “стены и лифты”, а дисциплина эксплуатации. Когда собственник один, решения принимаются быстро. Когда их много – у каждого своя логика. Один хочет минимальный OPEX, другой – роста ставки и ликвидности, третий купил блок “под себя”. При этом инженерные системы, фасад, парковка и безопасность общие. Если нет сильного управления, неизбежно следует “потеря класса”.

Самый частый сценарий – споры о бюджете. В таком объекте деньги на эксплуатацию воспринимаются как личные расходы. В итоге профилактику откладывают, сервис “режут”, подрядчиков выбирают по принципу “дешевле”, а решения по CAPEX стараются не принимать. На короткой дистанции кажется, что экономия удалась, а на длинной – растут аварии, увеличиваются жалобы, проседает качество общих зон.

Второй сценарий – когда каждый собственник начинает жить “как хочет”. Возникают конфликты, общие правила превращаются в формальность, и здание быстро теряет ощущение “единого продукта”. А именно это – главный нематериальный актив бизнес-центра. Поэтому в таких офисах управляющая компания становится оператором здания. Ее задача – удерживать объект в едином стандарте и одновременно создавать механизмы, которые позволяют множеству собственников принимать решения без постоянных войн. Для этого нужна понятная модель управления и полномочий, прозрачная финансовая отчетность, работающие регламенты и единые требования.

Отдельная тема – прозрачность. В многособственническом здании доверие не возникает само по себе. Поэтому нормальная практика – open-book, понятный отдельный учет OPEX и CAPEX, регулярные отчеты и прозрачные KPI подрядчиков. Выигрывают от такой модели все: собственникам легче сдавать помещения на рыночных условиях, девелоперы сохраняют репутацию проекта, а для рынка офис “в нарезку” перестает быть компромиссом и становится понятным продуктом.

Главный вывод простой: офис, проданный блоками, может быть успешным только тогда, когда здание остается единым целым – по правилам, сервису и качеству эксплуатации. И именно управляющая компания в этой конструкции становится ключевой фигурой: не просто “обслуживает”, а держит систему в рабочем состоянии, защищает стандарты и превращает множество частных интересов в управляемую модель. Без этого нарезка быстро превращается в набор разрозненных помещений, а обещанный класс А остается на этапе маркетинга.

ИССЛЕДОВАНИЯ



АЛЁНА ВОЛОБУЕВА

Директор департамента исследований рынка,
консалтинга и оценки компании Maris

ava@maris-spb.ru

О НАС

Компания Maris была основана профессионалами рынка в Санкт-Петербурге в 2004 году. Сегодня Maris – одна из ведущих компаний в сфере коммерческой недвижимости, предлагающая полный спектр услуг: управление, аренда, продажа, оценка объектов недвижимости, а также инвестиции в доходную недвижимость.

В 2024 году объединили усилия с Lynks Property Management, чтобы создать экосистему услуг в сфере коммерческой недвижимости.

С 2011 года Maris занимает лидирующие позиции среди брокерских компаний по объёму реализуемых офисных площадей, а также по сопровождению индустриальных проектов, в том числе проектов built-to-suit.

Maris поддерживает высокие стандарты качества услуг. Богатый опыт компании в сочетании с глубоким пониманием особенностей российского рынка позволяет нам осуществлять самые амбициозные проекты в условиях меняющегося рынка.

В 2014 и 2020 году Maris стала победителем в номинации “Консультант года” в сфере коммерческой недвижимости на федеральной премии CRE AWARDS. В 2023 году получила золотой кирпич CRE Moscow Awards в номинации “Сделка года” за сопровождение крупнейшей в России сделки на рынке аренды офисной недвижимости. В 2023 и 2025 стала победителем федеральной премии WORKPLACE AWARDS в номинации “Сделка года” в сегменте офисной недвижимости. Maris отмечена премией издательства “Коммерсантъ” “Твёрдые знаки”, а основатель и генеральный директор компании Борис Мошенский ежегодно входит в рейтинг самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости CRE100 и “Персона года”.

Компания входит в состав Санкт-Петербургской Бизнес Ассоциации (СПИБА).

По запросу выполняем исследования по различным сегментам рынка коммерческой недвижимости регионов России и Санкт-Петербурга

Примечание 2026
Maris

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, основана на достоверных по мнению Maris данных. Несмотря на все предпринятые меры обеспечить достоверность содержащейся в отчете информации, Maris не может предоставить гарантии того, что в нем отсутствуют фактические неточности. Данный обзор ранее подготовлен для клиентов Maris. Авторские права защищены. Ни одна из частей настоящего отчета не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения Maris.

© Copyright 2026 Maris

191025, Санкт-Петербург, Невский пр., 104

+7 (812) 346-59-00

maris@maris-spb.ru



[@marisrussia](#)



[maris-spb.ru](#)