MARIS

обзор рынка недвижимости



3 квартал

Санкт-Петербург 2026

ТЕНДЕНЦИИ

Офисная недвижимость

Валовая арендопригодная площадь офисных центров класса А и В в Санкт-Петербурге по итогам 3 кв. 2026 составляет 4,38 млн м².

По итогам 3 кв. 2026 средний уровень вакансии на рынке офисной недвижимости увеличился относительно итогового значения 2025 (+3,0 п.п.). На конец сентября 2026 свободно порядка 308 тыс. м² или 7% от валового объема предложения.

В 3 квартале ценовые индикаторы на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга стагнировали.

В январе-сентябре 2026 рынок пополнился 424 новыми рабочими местами в 2 новых коворкингах и 1 расширившемся действующем офисном пространстве.

Складская недвижимость

По итогам 3 кв. 2026 средний уровень вакансии на рынке складской недвижимости увеличился на +2,7 п.п. относительно показателя на конец 2025 и составил 5,4%.

В 1–3 кв. 2026 были реализованы не менее 434 тыс. м² качественной производственно-складской недвижимости, включая инвестиционные сделки по приобретению производственно-складских активов и сделки по схеме built-to-suit, без учета субаренды. Относительно аналогичного показателя 1–3 кв. 2025 спрос увеличился на +20,6%. Основной объем спроса в 1 полугодии формировали предприятия сферы торговли и дистрибуции.

Рост объемов вакантного спекулятивного предложения оказывал негативное влияние на запрашиваемые ставки аренды в январе-сентябре 2026 года. Формированию отрицательного тренда ценовых индикаторов также способствовало наличие скрытой вакансии. Отрицательная коррекция средней запрашиваемой ставки аренды в объектах класса А составила -9,4%, в сегменте класса В – -9,9% относительно показателей 4 кв. 2025.

Торговая недвижимость

В первые девять месяцев 2026 рынок торговой недвижимости пополнился двумя торговыми центрами (+15,6 тыс. м² GLA). По данным на конец сентября в торговых центрах вакантно порядка 5,8% площадей.

По итогам 1-3 кв. 2026 на рынке сохраняется активность спроса со стороны fashion-операторов, предприятий общественного питания, индустрии развлечений и сегмента магазинов “товаров для дома”.

МНЕНИЕ РЫНКА

Технопарк — это единая экосистема, где начинаются инновации



Олег Якимов

Генеральный директор АО “Технопарк Санкт-Петербурга”

Обладает более чем 20-летним опытом работы в сфере государственного управления, экономического развития и промышленной политики. Занимал руководящие должности в органах исполнительной власти Санкт-Петербурга и Ленинградской области. С октября 2022 года — генеральный директор АО “Технопарк Санкт-Петербурга”. Выпускник Губернаторской программы подготовки управленческих кадров 2025 года.

Имеет чины государственного советника Ленинградской области 3 класса и советника государственной гражданской службы РФ 2 класса. Награжден Почетной грамотой Минпромторга России и Благодарностью Главы администрации Архангельской области.

Расскажите о вашем проекте, как после переезда работает технопарк?

“Технопарк Санкт-Петербурга” — это технопарк в сфере высоких наукоёмких технологий. Сегодня это региональный институт инновационного развития, где на одной площадке находятся инжиниринговые и консультационные центры, учебные классы для подготовки операторов управления дронами. Переезд завершился в течение первого квартала этого года, и сейчас Технопарк работает в штатном режиме. Новая площадка на Заневском проспекте позволила собрать в одном месте всю инфраструктуру: наши инжиниринговые центры с уникальным оборудованием, Бизнес-инкубатор, Центр сопровождения инновационных проектов и направления, связанные с Научно-производственным центром БАС. На новой площадке уже активно проводятся мероприятия — от питч-сессий “Стартап трибуна” и бизнес-семинаров по мерам поддержки до мероприятий резидентов.

Именно расширение площадей и создание современной инфраструктуры стали фундаментом для новых достижений. В 2026 году “Технопарк Санкт-Петербурга” впервые вошёл в федеральный реестр Минпромторга России и получил официальный статус технопарка в сфере высоких технологий. Кроме того, по итогам XII Национального рейтинга мы впервые поднялись из третьего десятка сразу на 3-е место по уровню инвестиционной привлекательности среди 46 технопарков страны. Эти результаты стали возможны в том числе благодаря переезду в собственное здание, которое позволило не только разместить всю экосистему, но и нарастить мощности для наших резидентов.

Инвестиции в офисы: что лучше — офис в аренду или офис в покупку?

Для нас — однозначно в покупку. И не только потому, что ощущения арендатора и владельца здания качественно разные. Площадь нашего здания — 12,5 тыс. м². Это в 2,5 раза больше, чем было на условиях аренды. У нас появилась возможность максимально адаптировать помещения под нужды направлений деятельности Технопарка, увеличить парк оборудования, расширить номенклатуру, выделить специализированные участки. Работа высокоточного электронного оборудования, 3D-принтеров и измерительных комплексов требует особо подготовленных площадей, и теперь мы можем их создать. При этом остаются свободные площади под сдачу резидентам.

Сейчас вы выступаете как арендодатель крупного бизнес-центра, какие преимущества у ваших клиентов и арендаторов?

Преимущества существенные. Для клиентов — близость к метро “Новочеркасская”. У резидентов — возможность снять не только офис, но и разместить производство. Например, компания “Кравт” снимает целый этаж. Компании, заходя в резидентуру Технопарка, получают доступ ко всей технологической инфраструктуре и городским инновационным площадкам, участвуют в мероприятиях Технопарка, в том числе федеральных и международных.

Модель Технопарка остается прежней — это технопарк в сфере высоких технологий с приоритетами на беспилотные технологии, медбиотех, искусственный интеллект и индустриальный софт. Мы планируем увеличить количество резидентов в 2–3 раза, в первую очередь в области робототехники, медицинских и биотехнологий, беспилотных систем.

Компания Maris вышла в финал в номинации

"Сделка года. Купля-продажа"

на федеральных премиях WORKPLACE AWARDS 2026 и CRE FEDERAL AWARDS 2026!

В финал номинации вышла наша сделка по продаже бизнес-центра "Ростра" 11 500 м² и земельного участка 6 500 м² для "Технопарка Санкт-Петербурга".

Это одна из крупнейших сделок по продажам на офисном рынке в 2025 году

ОФИСНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ



Рост активности потенциальных покупателей

В этом квартале офисный рынок Петербурга продемонстрировал рост активности потенциальных арендаторов по сравнению с летними месяцами. Компании стали чаще переходить от поиска к просмотрам помещений и финальному выбору офиса. Предложение продолжает пополняться новыми площадями, а арендодатели проявляют большую гибкость в коммерческих переговорах, стремясь привлечь арендаторов. В конце года ожидаются сделки по покупке готовых офисов для собственных нужд, при этом покупатели оценивают стоимость объектов и дополнительные затраты, обращая особое внимание на всевозможные риски.

Елена Кашунцова

Партнер, директор департамента офисной недвижимости

Анализ предложения

По итогам 1-3 кв. 2026 прирост нового предложения составил 30,2 тыс. м² арендопригодной площади, что в 3 раза меньше аналогичного показателя 2025 года. Все офисные центры, выведенные на рынок в анализируемом периоде, относятся к спекулятивному предложению.

До конца 2026 ожидается ввод в эксплуатацию порядка 22 тыс. м² офисных площадей (-46% прирост спекулятивного предложения к 2025) при условии соблюдения сроков строительства.

	Объем рынка (GLA), м²	Вакантные площади, %	Вакантные площади, м²	Прирост (GLA), м²	Средняя ставка аренды, руб.*
A класс	1 511 500	6,2%	93 600	0	2 900
B класс	2 867 100	7,5%	214 700	30 200	1 950
	4 378 600	7%	308 300	30 200	

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

Анализ спроса

Основной спрос в 1-3 кв. 2026 формировали компании IT-индустрии (23% в валовом объеме спроса). В абсолютном выражении спрос со стороны высокотехнологичного сектора увеличился на 20,8%. Второе место по объему спроса заняли предприятия сферы строительства (12%).

По итогам первых трёх кварталов 2026 отрицательную динамику спроса демонстрировали компании нефтегазовой отрасли, реального сектора экономики, финансового сектора и торговли.

Объем сделок по аренде офисных помещений в деловых центрах класса А и В в 1-3 кв. 2026, по оценкам аналитиков компании Maris, составил немногим более 100 тыс. м² (-26% к показателю 1-3 кв. 2025).

Крупные спекулятивные бизнес-центры, планируемые к вводу в 4КВ 2026

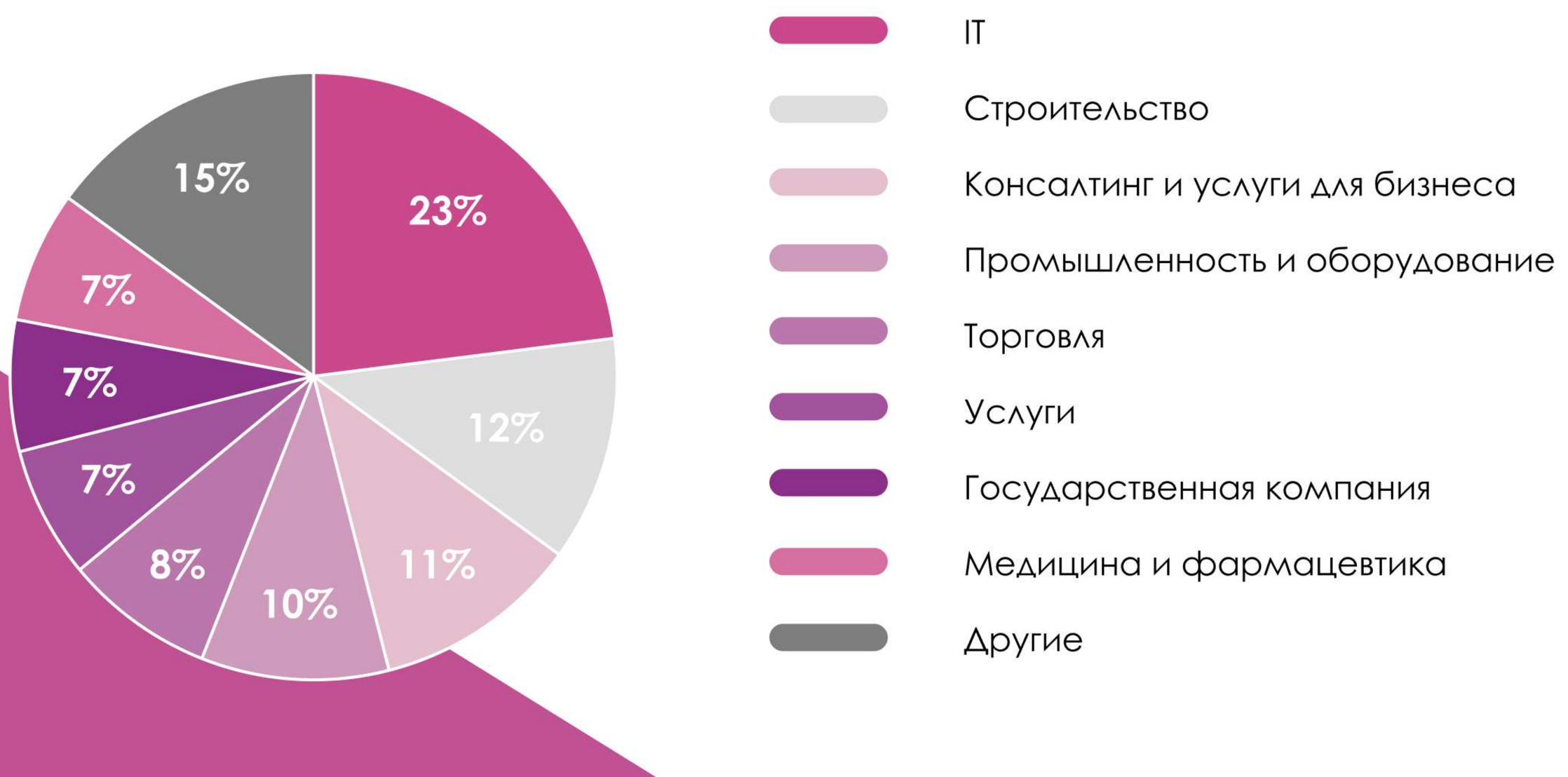
Бизнес-центр	Арендопригодная площадь, м²
Укке	8 500
MG52	3 100
Куйбышева 24	2 700
IT Loft	2 700

Крупные сделки по аренде, 3КВ 2026

Сфера деятельности арендатора	Арендованная площадь, м²
Нефть и обр. ресурсов *	3 000
Строительство	2 900
Промышленность*	1 880
Государственный сектор	1 800

* брокер сделки компания Maris

Структура сделок по сферам деятельности компаний





Разные варианты оптимизации

По итогам 3 квартала на офисном рынке сохраняется тренд на оптимизацию расходов. Арендаторы рассматривают сокращение занимаемых площадей и переезд в бизнес-центры более скромного класса. При этом востребованы помещения, не требующие существенных вложений в ремонт, а также с возможностью консолидировать сотрудников в одном здании на единых арендных условиях. Главным фактором остается локация: офисы в пешей доступности от метро сохраняют преимущество даже в условиях экономии.

В сегменте купли-продажи растет интерес к крупным помещениям для собственных нужд компаний. Но участники рынка не спешат с принятием решений: арендаторы и покупатели тщательнее сравнивают предложения и оценивают совокупные затраты. Поэтому сегодня конкурентоспособность объекта определяется не только ценой, но и готовностью помещения к въезду, удобством расположения и гибкостью условий сделки.

Нелли Алейникова

Партнер, директор департамента корпоративных услуг и продаж

Заполняемость

По итогам 3 кв. 2026 валовый объем вакантных площадей на рынке увеличился относительно показателя 4 кв. 2025 (в абсолютном выражении +78,4%).

Средний уровень вакансии в бизнес-центрах класса А и В составил по итогам 3 кв. 2026 – 7% (+3 п.п. к 4 кв. 2025). На конец сентября на рынке экспонировались порядка 308 тыс. м² офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В.

В офисных центрах класса А вакантны 6,2% площадей (+2,6 п.п. к 4 кв. 2025). В классе В свободными оставались 7,5% площадей (+3,3 п.п. к уровню вакансии на конец 4 кв. 2025).

Изменение уровня вакансии, 3КВ 2026

А класс	В класс
+2,6	+3,3
6,2%	7,5%

Изменение средней арендной ставки, 3КВ 2026

А класс	В класс
+1,4	-2,5
2 900 ₽	1 950 ₽

м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

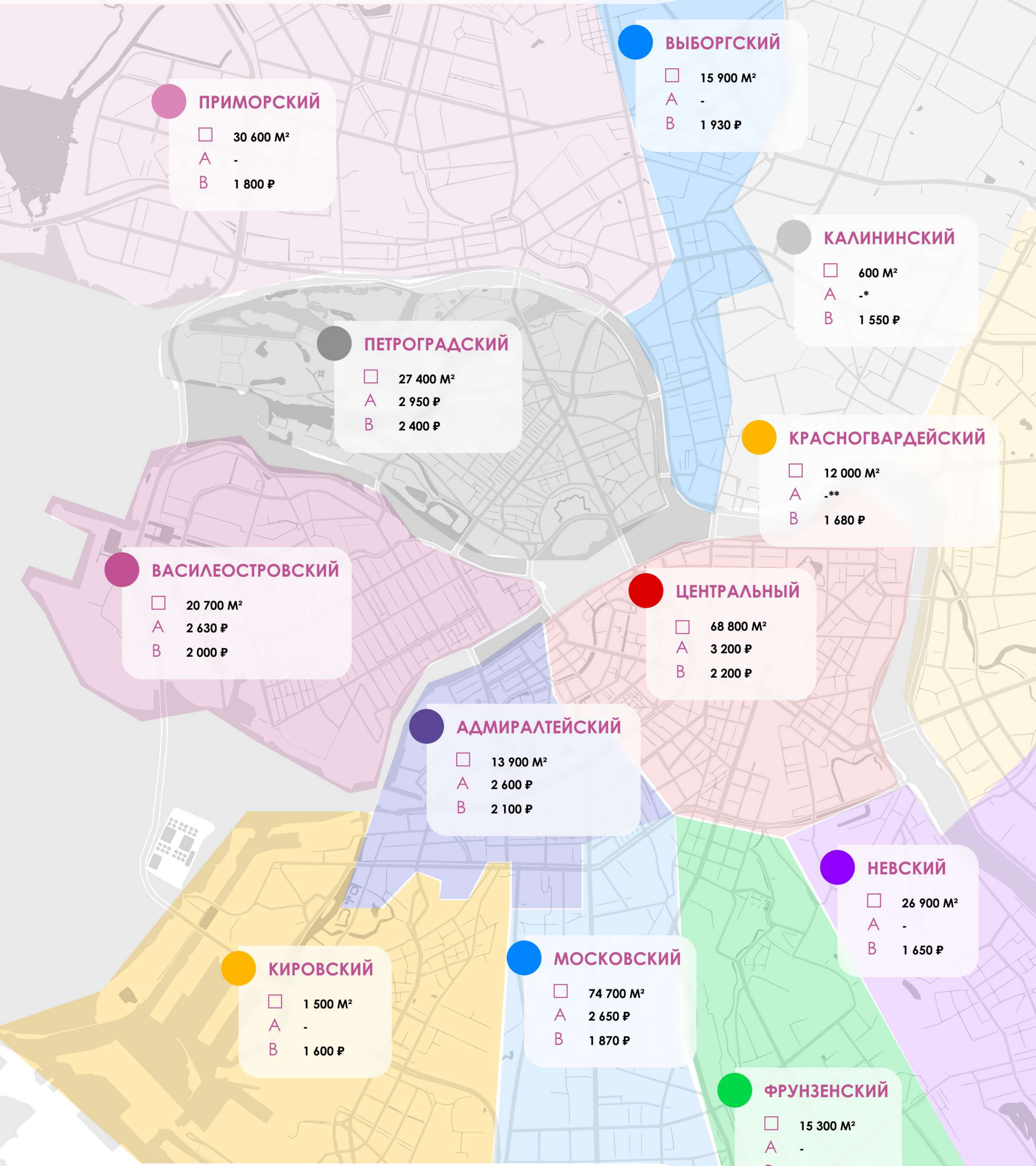
Арендные ставки

Средняя запрашиваемая арендная ставка по вакантным площадям в зданиях класса А на конец сентября 2026 составляла 2 900 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. За девять месяцев арендная ставка в бизнес-центрах класса А возросла на +1,4%.

Средняя запрашиваемая арендная ставка в зданиях класса В составляет 1 950 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. По итогам первых трех кварталов 2026 уровень запрашиваемых ставок аренды в офисных центрах класса В скорректировался на 2,5%.

Объем свободных площадей и средняя арендная ставка в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по итогам 3КВ 2026

Арендная ставка включает НДС и операционные расходы



ПРИМОРСКИЙ

□	30 600 м²
A	-
B	1 800 ₽

ВЫБОРГСКИЙ

□	15 900 м²
A	-
B	1 930 ₽

ПЕТРОГРАДСКИЙ

□	27 400 м²
A	2 950 ₽
B	2 400 ₽

КАЛИНИНСКИЙ

□	600 м²
A	-*
B	1 550 ₽

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ

□	12 000 м²
A	-**
B	1 680 ₽

ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ

□	20 700 м²
A	2 630 ₽
B	2 000 ₽

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ

□	68 800 м²
A	3 200 ₽
B	2 200 ₽

АДМИРАЛТЕЙСКИЙ

□	13 900 м²
A	2 600 ₽
B	2 100 ₽

НЕВСКИЙ

□	26 900 м²
A	-
B	1 650 ₽

КИРОВСКИЙ

□	1 500 м²
A	-
B	1 600 ₽

МОСКОВСКИЙ

□	74 700 м²
A	2 650 ₽
B	1 870 ₽

ФРУНЗЕНСКИЙ

□	15 300 м²
A	-
B	1 550 ₽

* Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным комплексом УК “Теорема”, в котором по состоянию на конец сетября 2026 отсутствовали свободные площади.

** Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным объектом – БЦ “Санкт-Петербург Плаза”, который по состоянию на конец сентября 2026 предлагался на открытом рынке по ставке 3 200 руб./м²/месяц, вкл. НДС и операционные расходы

ОФИС ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ:
ЧТО ИЩЕТ БИЗНЕС В 2026 ГОДУ

От престижного адреса — к эффективности пространства, от поиска свободных метров — к оптимизации бюджета размещения. Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга меняется, и вместе с ним меняются требования арендаторов. Еще несколько лет назад поиск офиса часто начинался с трех вопросов:

?
где находится бизнес-центр
сколько стоит квадратный метр
есть ли свободные помещения нужной площади

Сегодня этого недостаточно: арендаторы тщательнее рассчитывают бюджет, сравнивают разные варианты размещения и оценивают, насколько офис соответствует текущим потребностям команды. Разберем основные тенденции, которые формируют рынок офисной недвижимости Петербурга в 2026 году.

1 ***оптимизация текущих площадей:*** *меньше лишнего, больше эффективности*

Компании анализируют, насколько занимаемый офис соответствует реальным потребностям бизнеса и можно ли сократить расходы без потери комфорта. Если раньше арендаторы нередко выбирали помещение с учетом планов развития на несколько лет вперед, то сегодня на первый план выходит решение текущих задач по размещению сотрудников.

Оптимизация не всегда предполагает переезд. Иногда достаточно пересмотреть планировку и использование общих зон. В других случаях компании сокращают арендуемую площадь или рассматривают субаренду, если это допускают договор и законодательство. Главный приоритет — эффективное использование каждого квадратного метра.

2 ***класс В в центре внимания:*** *функциональность важнее статуса*

На фоне необходимости контролировать расходы компании чаще арендуют офисы класса В. Они позволяют получить функциональное пространство без переплаты за характеристики, которые не являются принципиальными для конкретного бизнеса.

По итогам трех кварталов 2026 доля сделок в офисных центрах класса А составила 22%, в офисных центрах класса В – 78%. Это отражает существенную роль офисов класса В в структуре спроса.

3 ***меблированные офисы***

На фоне появления на рынке все большего количества офисов с готовой отделкой и мебелью арендаторы чаще рассматривают помещения, в которые можно переехать без существенных дополнительных вложений. Одним из факторов такого предложения стало освобождение офисов компаниями, которые при закрытии или переезде оставляли мебель. Дополнительный выбор обеспечивают сервисные офисы, где рабочие места уже оборудованы.

При этом стоимость готового к работе пространства не всегда зависит только от класса бизнес-центра. В некоторых случаях меблированный офис класса В по ставке сопоставим с офисом класса А без мебели.

4 *гибкий подход к клиентам*

Арендаторы по-прежнему стремятся найти офис класса А по ставке, близкой к классу В. Иногда это удается благодаря готовности собственника обсуждать индивидуальные условия: предоставлять скидки, арендные каникулы или пересматривать параметры сделки.

Чаще такая гибкость возможна при работе с надежными компаниями, заинтересованными в аренде крупных площадей. В условиях оптимизации бюджетов лояльность арендодателя может стать дополнительным аргументом в пользу выбора объекта.

5 *покупка офиса для собственных нужд: альтернатива аренде?*

На рынке появляется все больше предложений объектов для покупки, а собственники регулярно анонсируют новые проекты, ориентированные в том числе на компании, которые ищут помещения для собственных нужд. Покупка позволяет компании самостоятельно организовывать пространство, меньше зависеть от арендодателя и формировать долгосрочный актив.

Однако, пока рано говорить о том, что покупка станет полноценной альтернативой аренде для широкого круга компаний. Сейчас такие решения во многом зависят от финансовых возможностей бизнеса, планов развития и готовности инвестировать в собственную недвижимость.

6 *офис оценивают как рабочую среду, а не только как площадь*

При выборе офиса компании все чаще оценивают не только площадь и арендную ставку, но и насколько пространство подходит для повседневной работы сотрудников. Важны качество инженерных систем, освещение, акустика, наличие переговорных и зон для сосредоточенной работы, а также возможность адаптировать планировку под задачи команды.

Универсального решения нет: требования зависят от специфики бизнеса и организации рабочих процессов. Поэтому при выборе помещения все большее значение имеет не статус объекта сам по себе, а его функциональность и соответствие реальным потребностям компании.

Все эти тренды отражают общий сдвиг: компании принимают решения о размещении более осознанно и с учетом долгосрочных последствий. А на первый план выходит поиск баланса между стоимостью, функциональностью и комфортом сотрудников.

В 2026 году поиск офиса в Петербурге — это уже не просто выбор адреса и площади. Это решение, как организовать работу команды, оптимизировать бюджет и создать условия для развития бизнеса на несколько лет вперед.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Рост вакансии и ввода

Несмотря на события, коснувшиеся рынка складской недвижимости в 3 квартале 2026 года, мы наблюдаем небольшой рост вакансии. Это связано с новым вводом 22 объектов: за 2026 год рынок пополнился почти полумиллионом квадратных метров. Помимо этого, на рынке присутствует значительное количество предложений в субаренду.

До конца года ожидается ввод еще примерно 200 тыс. м² площадей, половина из которых будет предлагаться на рынке, а другая строится для собственных нужд.

Алёна Бердиган

и.о. директора департамента складской и индустриальной недвижимости

Анализ предложения

В 1-3 кв. 2026 рынок качественной индустриально-складской недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 22 комплексами общей площадью 448 тыс. м², что на 17% превысило показатель 1-3 кв. 2025. 36% валового прироста предложения пришлось на спекулятивные проекты.

До конца года ожидается ввод в эксплуатацию порядка 219 тыс. м² складской недвижимости. 50% прогнозируемых ко вводу проектов приходится на спекулятивное предложение. При условии соблюдения заявленных сроков ввода прирост совокупного объема спекулятивного предложения в 2026 на 62% превысит показатель 2025.

	Объем рынка (GBA), м²	Вакантные площади, %	Вакантные площади, м²	Прирост (GBA), м²	Средняя ставка аренды, руб.*
A класс	4 951 700	4,7%	232 600	362 200	1 000 - 1 400
B класс	1 417 700	7,8%	110 600	86 200	
	6 369 400	5,4%	343 200	448 400	

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

Анализ спроса

В 1-3 кв. 2026 на рынке было реализовано 434 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 (+20,6% к 1-3 кв. 2025).

На условиях аренды в анализируемом периоде было реализовано 60% валового поглощенного объема, 5% площадей – проданы, и 35% составили сделки по схеме built-to-suit. В абсолютном выражении валовый объем сделок по аренде увеличился на +47% относительно показателя 1-3 кв. 2025.

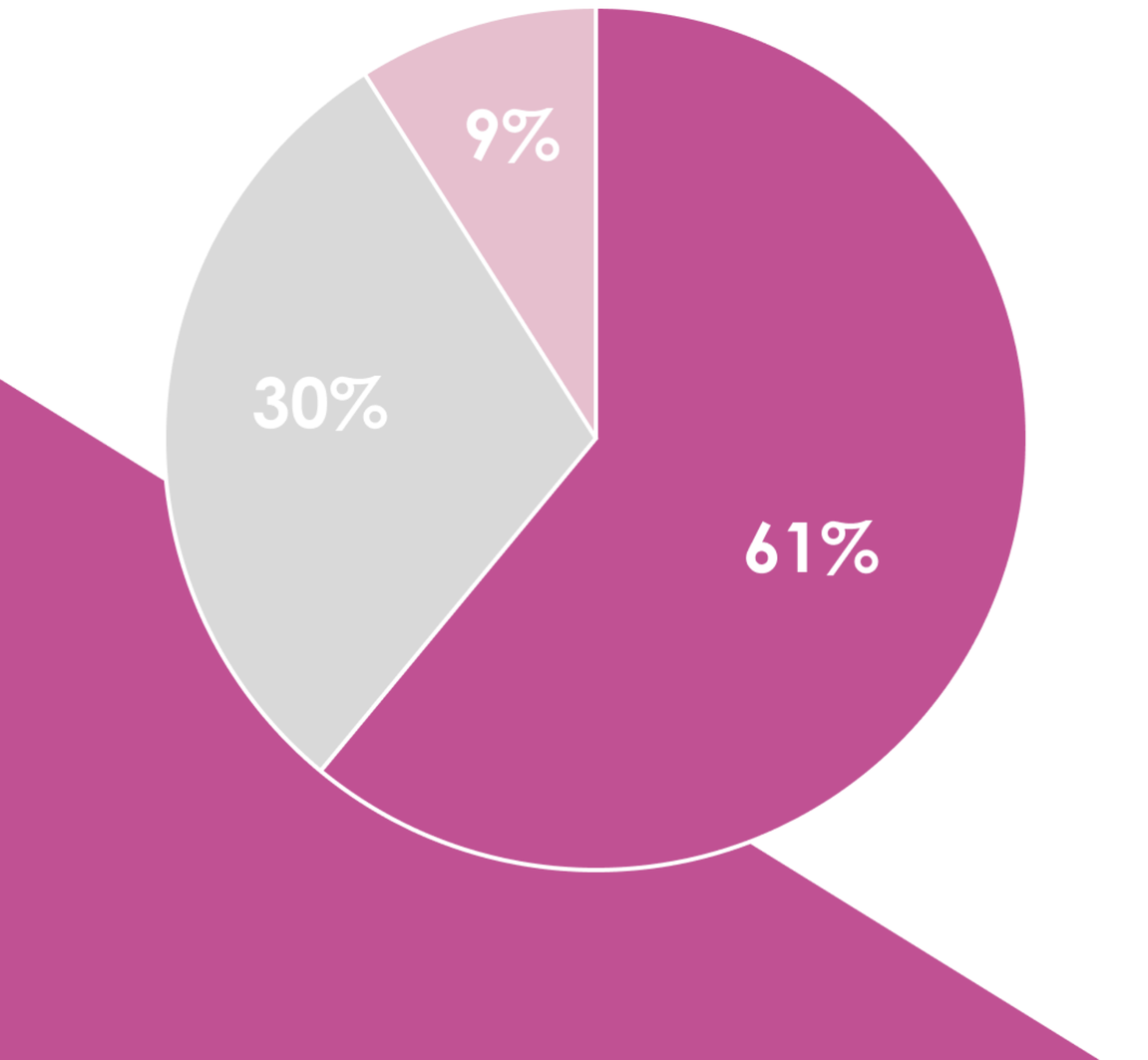
Основной спрос на качественные складские комплексы в Санкт-Петербурге формировали компании сферы торговли и дистрибуции (61%; +71% г/г). Доля реального сектора экономики в валовом объеме спроса по итогам 1-3 кв. 2026 составила 30% (+47% г/г).

Крупные сделки по аренде, 3КВ 2026

Сфера	Площадь, м²
Торговля и дистрибуция	15 000
Логистика	7 400
Производство	5 000
Торговля и дистрибуция	5 000
Производство	4 000

Крупные складские комплексы, планируемые к вводу в 4КВ 2026

Комплекс	Площадь, м²
РЦ Магнит	44 000
СК “Терминал 78”, 1 этап	17 500
Reforma Предпортовая	17 300
ИЛР Софийская 1	15 700



Структура сделок по сферам деятельности компаний

- Торговля и дистрибуция
- Производство
- Логистика

Заполняемость

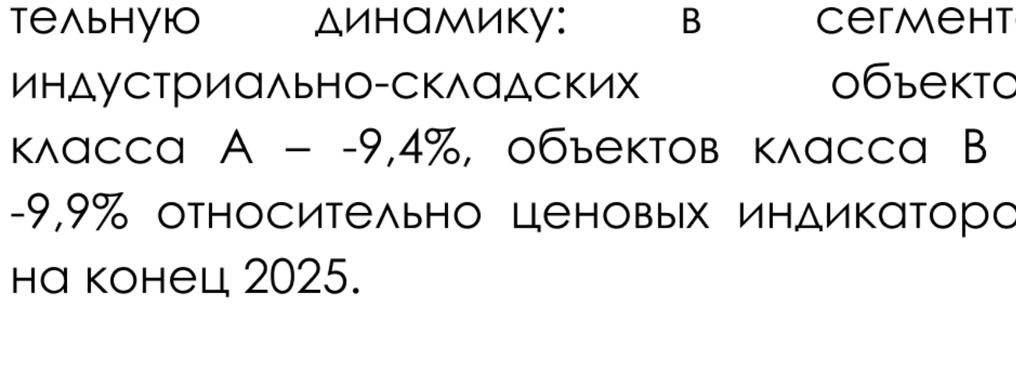
По состоянию на конец 3 квартала 2026 на рынке индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга наблюдался рост объема вакантных площадей.

На конец сентября в зданиях класса А вакантны 4,7% (+2,4 п.п. к итоговому показателю 2025). В складских комплексах класса В свободны 7,8% (+3,7 п.п. к 4 кв. 2025).

Суммарно по итогам 3 кв. 2026 на рынке качественной складской недвижимости свободны порядка 343 тыс. м² (5,4% валового объема предложения на рынке).

С учетом скрытой вакансии (предложения помещений в субаренду и планируемых к освобождению площадей) суммарный показатель вакансии по итогам 3 квартала достиг отметки 6,8% валового объема предложения.

Изменение уровня вакансии, 3КВ 2026



Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок



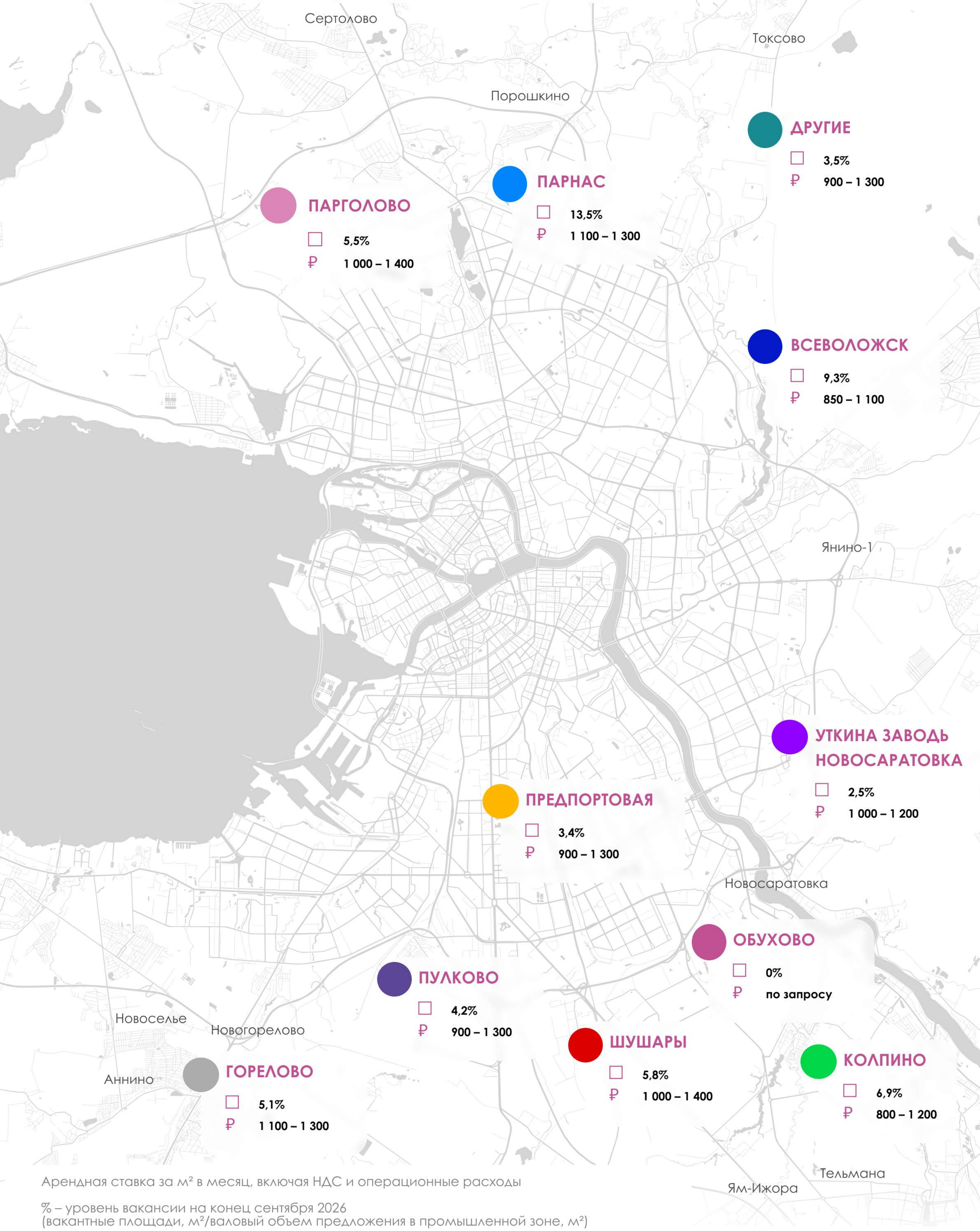
м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Арендные ставки

По итогам 3 кв. 2026 запрашиваемые ставки аренды на рынке демонстрировали умеренную отрицательную динамику: в сегменте индустриально-складских объектов класса А – -9,4%, объектов класса В – -9,9% относительно ценовых индикаторов на конец 2025.

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок по итогам 3 кварталов 2026 сохранялся на уровне 1 000 – 1 400 рублей за м² в месяц, включая НДС и эксплуатационные платежи. Коммунальные расходы оплачиваются по фактическому потреблению.

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 сентября 2026
(вакантные площади, м²/валовый объем предложения в промышленной зоне, м²)

ТОРГОВАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ



Не расширяемся, а повышаем эффективность

По итогам третьего квартала на рынке окончательно оформился переход арендаторов от стратегии экспансии на рынке к повышению эффективности существующих объектов и более избирательному спросу на аренду новых площадей. Арендодатели, в свою очередь, усиливают политику по удержанию “ключевых”, концептформирующих арендаторов и адаптируют высвобождающиеся площади под досуг, спорт и общепит.

Алёна Волобуева

Директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки

Анализ предложения

В 1–3 кв. 2026 года рынок торговой недвижимости пополнился двумя торговыми центрами. В 4 кв. 2026 года на рынок будет выведено 30,6 тыс. м² торговых площадей: ТЦ “Экопарк Парнас” и ТЦ у станции “Международная”. Таким образом, совокупный прирост новых торговых площадей в 2026 году может составить 46,2 тыс. м² (-63% к показателю 2025).

Торговые центры, открытые в 2026

Название	Kronung Новогорелово	Солнечный Kronung
Площадь (GLA), м²	11 800	3 800

Объем рынка (GLA), м²	Вакантные площади, %	Прирост (GLA), м²
4 430 000	5,8%	15 600

Новые бренды

В 1–3 кв. 2026 на рынок Санкт-Петербурга вышли 4 новых иностранных бренда, 2 в сегменте фэшн и 2 в сегменте “товары для дома”. В анализируемом периоде 7 брендов открыли первые монобрендовые магазины (ранее представленные в городе только в мультибрендовом формате или онлайн). Среди них 6 российских марок (“Два мяча”, Big Brooch, Sensei Sofa, Яндекс.Фабрика, Moonk, Волома Вуд) и 1 немецкий бренд (s.Oliver).

frapp

ДА ДОМУ

ОТУТТО

GUSTAVOGANO
CLOTHING | ITALY

Анализ спроса

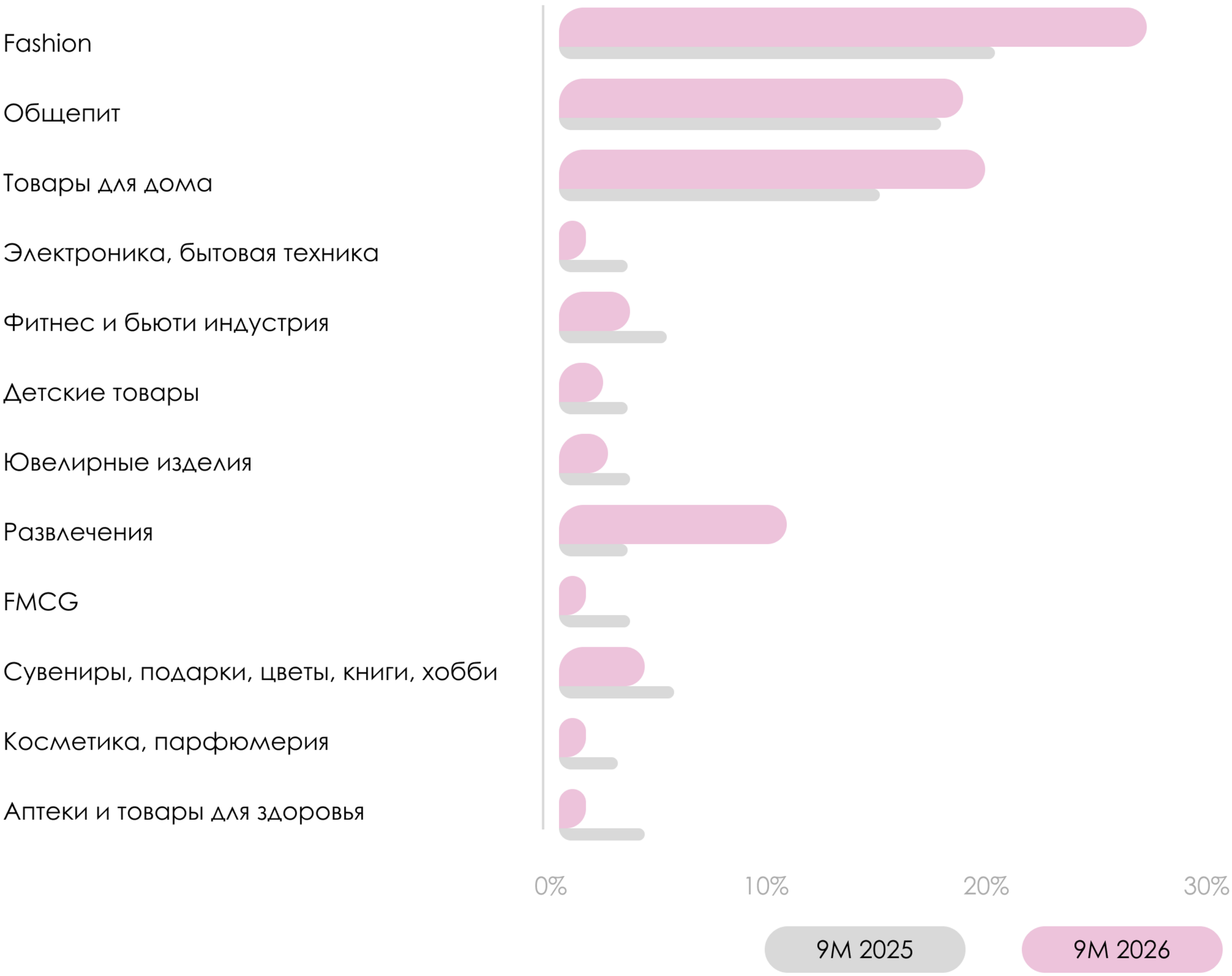
В 1–3 кв. 2026 года уровень деловой активности на рынке аренды торговых площадей в торговых центрах оказался на 36% ниже показателя января-сентября 2025 (по числу заключенных сделок).

По сравнению с показателем 1–3 кв. 2025 доля спроса на торговые площади со стороны фэшн сегмента увеличилась на 7 п.п. (-27% в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом объеме спроса составила 27%.

Доля спроса со стороны предприятий общественного питания не изменилась и по итогам первых девяти месяцев 2026 составила 19% в валовом объеме сделок (-45% в абсолютном выражении, г/г).

В 1–3 кв. 2026 на 7 п.п. увеличилось количество сделок в сегменте развлечений (+67% в абсолютном выражении, г/г). Доля сегмента в валовом объеме спроса составила 10%.

Структура спроса, 3КВ 2026



УПРАВЛЕНИЕ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ



Как новые инфраструктурные риски переписывают правила игры

Леонид Волох
Соучредитель Lynks | Maris

За более чем 25 лет работы в Property&Facility Management это первый кризис физической безопасности. ЧП на складах маркетплейсов и дата-центров вывели из строя огромные объемы инфраструктуры. Геополитические и техногенные угрозы теперь неотъемлемая часть стоимости активов, а индустрия PM и FM становится более гибкой. Мы оцениваем, какие проблемы могут возникнуть, к каким последствиям могут привести и направляем ресурсы на самые важные участки.

Архитектура рисков и новая экономика договоров

Утрата ключевых узлов вынуждает ритейлеров переходить от централизации в мега-хабах к принципу “основной хаб плюс резервная сеть” и переносить часть инфраструктуры в страны СНГ. Для конечного пользователя ключевым критерием становится цена возможного простоя, что меняет стандартный раздел договора аренды о форс-мажоре:

- сроки восстановления операционной деятельности и лимиты ответственности сторон;
- порядок начисления или отмены арендной платы при недоступности объекта;
- четкое распределение рисков за уничтожение товара и имущества третьих лиц;
- условия досрочного расторжения без штрафов при потере объектом эксплуатационных качеств.

От управления процессами к управлению рисками

Стандартом становится четырехуровневая система защиты: страхование конструктива здания и инженерии, товара, гражданская ответственность и страхование от прерывания коммерческой деятельности. В этих условиях растет роль управляющей компании, которая помогает сторонам действовать согласованно, поддерживать в рабочем состоянии инженерные системы, следить за соблюдением планов безопасности, организовывать эвакуацию объекта, после происшествия — координировать осмотр, восстановительные работы и собирать документы для страховой компании. Риски связаны между собой, а заранее распределенные обязанности и понятный порядок действий помогают быстрее принимать решения и сократить простой.

13-20 раз

рост средних тарифов на страхование коммерческой и складской недвижимости в годовом выражении*

20-30%

может составить уценка складов со слабым противопожарным, техническим и юридическим профилем

*исследование IBC Real Estate, июль 2026 г.

Перспективы рынка

Рост рисков не приводит к автоматическому удешевлению коммерческой недвижимости, а, напротив, к жесткой поляризации рынка. Разрыв в капитализации и доходности между защищенными и слабыми объектами будет только увеличиваться. В масштабах всей отрасли данные процессы увеличат операционные расходы на эксплуатацию и усилят инвестиционное давление на девелоперов. Игроки, которые не смогут адаптироваться, будут вынуждены продавать активы с дисконтом. Это приведет к масштабной консолидации рынка в руках крупных инвесторов, способных финансировать модернизацию инфраструктуры.

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