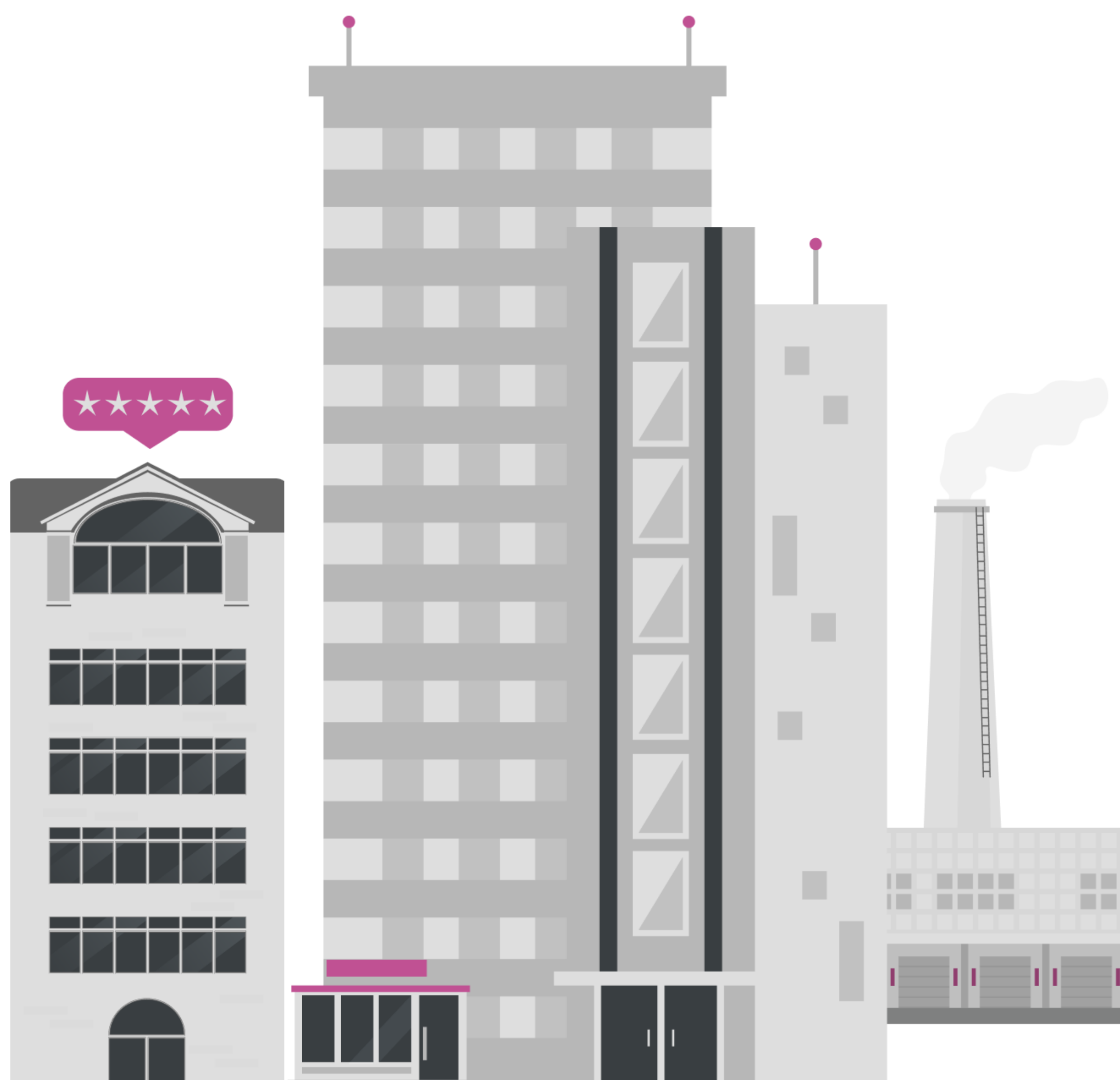
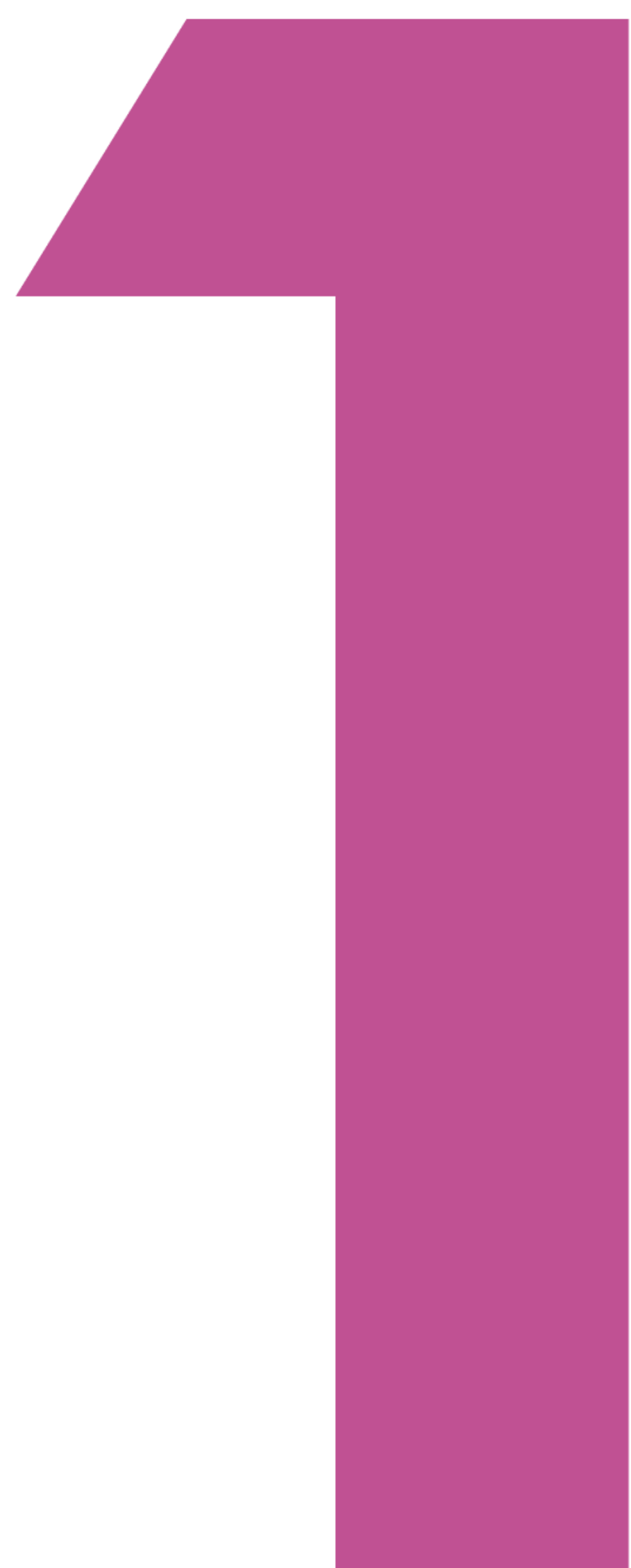


MARIS

обзор рынка
недвижимости



квартал

ТЕНДЕНЦИИ

Офисная недвижимость

Валовая арендопригодная площадь офисных центров класса А и В в Санкт-Петербурге по итогам 1 кв. 2025 составляет 4,297 млн м².

По состоянию на конец 1 кв. 2025 средний уровень вакансии на рынке офисной недвижимости увеличился относительно итогового значения 2024 (+0,9 п.п.). На конец марта 2025 свободно порядка 177 тыс. м² или 4,1% от валового объема предложения.

В 1 квартале ценовые индикаторы на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга демонстрировали положительную динамику.

В январе-марте 2025 объем предложения рабочих мест в коворкинг-центрах Санкт-Петербурга увеличился на 2,9% относительно итогового показателя 2024.

Складская недвижимость

По итогам 1 кв. 2025 средний уровень вакансии на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга сохраняется на низкой отметке (1,4%, +0,2 п.п. к декабрю 2024).

В 1 кв. 2025 на рынке Санкт-Петербурга были реализованы не менее 175 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 кв. 2024 спрос увеличился на 59,4%. Основной объем спроса в 1 квартале формировали компании сферы торговли и дистрибуции.

Сохраняющийся дефицит качественного вакантного предложения на рынке Санкт-Петербурга привел к стабилизации запрашиваемых ставок аренды по итогам 1 кв. 2025.

Торговая недвижимость

В 1 кв. 2025 года на рынке торговой недвижимости не было открыто ни одного нового торгового центра. По данным на конец марта в торговых центрах вакантно около 3,6% площадей.

Спрос со стороны fashion-операторов и предприятий общественного питания снизился по итогам анализируемого периода. И, напротив, сегменты товаров для дома, магазины техники и электроники, а также фитнес-центры демонстрировали положительную динамику по приросту числа новых открытий.

МНЕНИЕ РЫНКА

Результат появляется,
когда начинаешь
переходить от слов к делу



Олег Изотов

Руководитель категории “Коммерческая недвижимость” компании Авито

Более 10 лет работы на рынке коммерческой недвижимости, последние 3 из которых отвечает за развитие этой категории в Авито

Какие результаты по итогам 1 квартала можно отметить на рынке Петербурга?

Мы продолжаем наблюдать рост спроса на офисную недвижимость. При этом аренда востребована больше, чем покупка. Уровень предложения в аренде выше показателей 4 квартала 2024, но ниже по сравнению с началом 2024 года.

В сегменте торговой недвижимости основная активность также в аренде, преимущественно небольших площадей до 300 м².

После рекордного уровня конца 2024 в 1 квартале 2025 года спрос на складскую недвижимость снизился на 10% в продаже и на 12% в аренде. Это произошло на фоне роста предложения помещений в аренду.

А тенденции офисного и складского рынка в целом по России?

Мы видим рекордный рост предложений на складском рынке — около 60%, при вакансии менее 1%. Спрос снизился всего на 10% с 2024 — именно тогда были максимальные значения по покупателям. Как следствие, активно росли индустриальные команды среди консультантов, которые стали реализовывать остатки, в том числе на Авито. Думаю, этот тренд сохранится в 2025.

В офисном сегменте спрос снизился на 12%, а количество предложений осталось на прежнем уровне. С учётом дефицита площадей, роста ставок, сделок с госкомпаниями и built-to-suit, девелоперы продолжают делать нарезки, чтобы эффективнее реализовывать свои лоты. Риск в таком подходе — ротация арендаторов, амортизация помещений и нагрузка на УК. Оценить это мы сможем в следующие 3-5 лет.

Как продвигать коммерческую недвижимость на Авито: топ-3 совета?

Есть простые правила для качественного продвижения: фото, описание, цена.

Фото. Помимо базовых вещей, таких как качественные снимки и разные ракурсы, отмечу сезонность. Мне всегда больно наблюдать на Авито фото со снегом летом. Фотографии должны соответствовать времени года за окном.

Описание. Не используйте сокращения и сленг. На практике поиск нового “дома” для компании часто делегируют. Например, недавно я общался с компанией, которая арендовала особняк в центре Москвы. Поиском занимался HR-специалист :) Соблюдайте баланс между количеством символов и посылом: длинное полотно редко дочитывают, а короткое может не вызвать интереса.

Цена. Установите реальную стоимость. Многие думают, что можно указать цену ниже рынка, получить звонки и объяснять, какие платежи туда не входят. Это неправильный путь. Мы стали присваивать репутацию пользователю, а такие объявления опустятся в выдаче или вовсе будут отклонены.

После выполнения этих пунктов, можно применить услуги продвижения. В Авито гибкое ценообразование, где стоимость зависит от того, сколько контактов вы планируете получить.

Какие ключевые различия коммерческого рынка Петербурга и Москвы?

Первое и самое очевидное — количество объектов и стоимость. По моей оценке, более 50% рынка сосредоточены в московском регионе.

Второе — комплексное развитие территории. Санкт-Петербург считается второй столицей, однако, в топ-5 регионов в рамках КРТ он не вошёл. А это значимый драйвер развития отрасли, и Москва явно в лидерах.

Третье — цикл сделки. Здесь Петербург может стать лидером, но очевидно прослеживается связь с первым пунктом, так как выбор заметно ниже.

В чём секрет успеха ваших бизнес-проектов?

Успех Авито — это люди. К нам сложно попасть, но те, кто проходят строгий отбор, получают совпадение с командой и общими целями. Именно люди держат меня в компании почти десять лет. Секрет личного успеха — я не боюсь что-то делать руками. Провести встречу с клиентом, выгрузить аналитику, написать комментарий (например, к этой статье) — всё это в удовольствие. Конечно, важно не перегружать себя такими задачами, но мне нравится держать руку на пульсе по разным направлениям.

Есть ли у вас девиз, цитата или фраза, которая вас вдохновляет?

Назову выражение “Дорогу осилит идущий”. В рабочем процессе часто думаю над тем, где мы будем через 5 лет, рассчитываю бизнес-модели. Безусловно, это окрыляет, но результат появляется, когда начинаешь переходить от слов к делу, идешь шаг за шагом. Важно вовремя спускаться на землю и начинать реализовывать идеи, которые ещё совсем недавно были только на бумаге.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Кручу-верчу, ротировать хочу

Несмотря на сокращение вакансии и рост арендных ставок, спрос на поиск офисных площадей у потенциальных клиентов сохраняется. Мы продолжаем работать с ротацией помещений в бизнес-центрах, помогаем арендаторам сдавать их лишние площади в субаренду, а также расширяем пул арендодателей и новых объектов.

Следует обратить внимание на ряд свободных объектов, площади в которых предлагаются арендодателями по завышенным ставкам, что снижает их возможности к сдаче. Такая ситуация не позволяет компаниям арендовать подходящие им площади, провоцирует аналогичные объекты корректировать ставки в сторону повышения. 1 квартал 2025 года характеризуется повышенным спросом со стороны компаний, офисы которых находятся в зданиях, где произошла смена собственника с целью приобретения под штаб-квартиру или реконцепцию.

Елена Кашунцова

Партнер, директор департамента офисной недвижимости

Анализ предложения

По итогам 1 кв. 2025 прирост нового предложения составил 47,5 тыс. м² арендопригодной площади, что на 43,4% выше аналогичного показателя 1 кв. 2024. Все офисные центры, выведенные на рынок в анализируемом периоде, относятся к спекулятивному предложению.

До конца 2025 ожидается ввод в эксплуатацию порядка 80 тыс. м² офисных площадей (в 2,5 раза выше показателя 2024) при условии соблюдения сроков строительства.

A

класс

Объем рынка (GLA), м ²	Вакантные площади, %	Вакантные площади, м ²	Прирост (GLA), м ²	Средняя ставка аренды, руб.*
1 469 900	4,1%	60 500	43 700	2 890
2 827 100	4,1%	116 100	3 800	1 940
4 297 000	4,1%	176 600	47 500	

B

класс

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

Анализ спроса

Основной спрос в 1 кв. 2025 формировали компании реального сектора экономики (33% в валовом объеме спроса) и строительства (21%). В абсолютном выражении спрос сократился на -23% и -51%, соответственно.

По итогам 1 кв. 2025 спрос со стороны IT-компаний демонстрировал положительную динамику, предприятий нефтегазового сектора – оставался стабильным.

Объем сделок по аренде офисных помещений в деловых центрах класса А и В в 1 кв. 2025 составил 42 тыс. м² (-58,8% к показателю 1 кв. 2024).

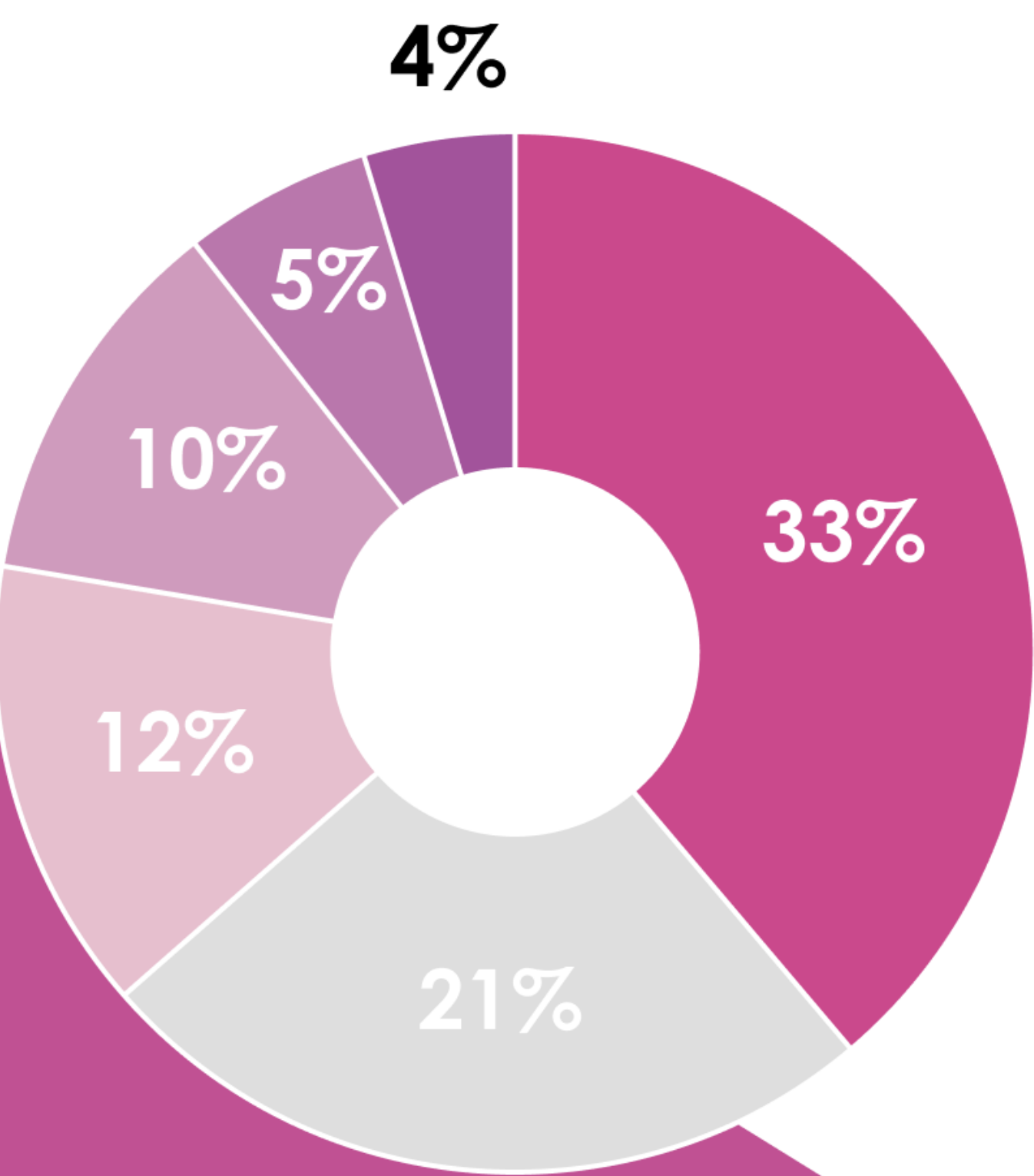
Крупные спекулятивные бизнес-центры, планируемые к вводу в 2025

Бизнес-центр	Арендопригодная площадь, м²
Невская ратуша	38 300
Фабрика Бебеля	8 000
бывш. ТЦ Радиус	8 000
Inside	4 500

Крупные сделки по аренде, 1 кв. 2025

Сфера деятельности арендатора	Арендованная площадь, м²
Производство	1 700
Строительство	1 600
Нефтегазовый сектор	1 400
IT	1 150
Производство	1 100 *

* брокер сделки компания Maris



Структура сделок по сферам деятельности компаний

- Банки и финансовые услуги
- Государственная компания
- IT
- Нефть и обработка ресурсов
- Промышленность и образование
- Строительство



Весна. Отрастают арендные ставки

Арендные ставки на помещения в качественной готовой отделке продолжают свой рост. При данной тенденции мы можем столкнуться с ситуацией, когда собственникам придется менять большую часть своих текущих арендаторов, т.к. бюджет на аренду не может безгранично расти, а основной задачей большинства компаний на сегодня является оптимизация постоянных затрат.

Спрос на помещения не снижается. Это абсолютно закономерно с учетом низкой вакансии. Новое строительство офисных зданий вряд ли нас порадует в ближайшие 2 года. А вот реконструкция объектов промышленного назначения, ТРЦ и апартаментов может несколько разгрузить спрос на крупные блоки.

Нелли Алейникова

Партнер, директор департамента корпоративных услуг и продаж

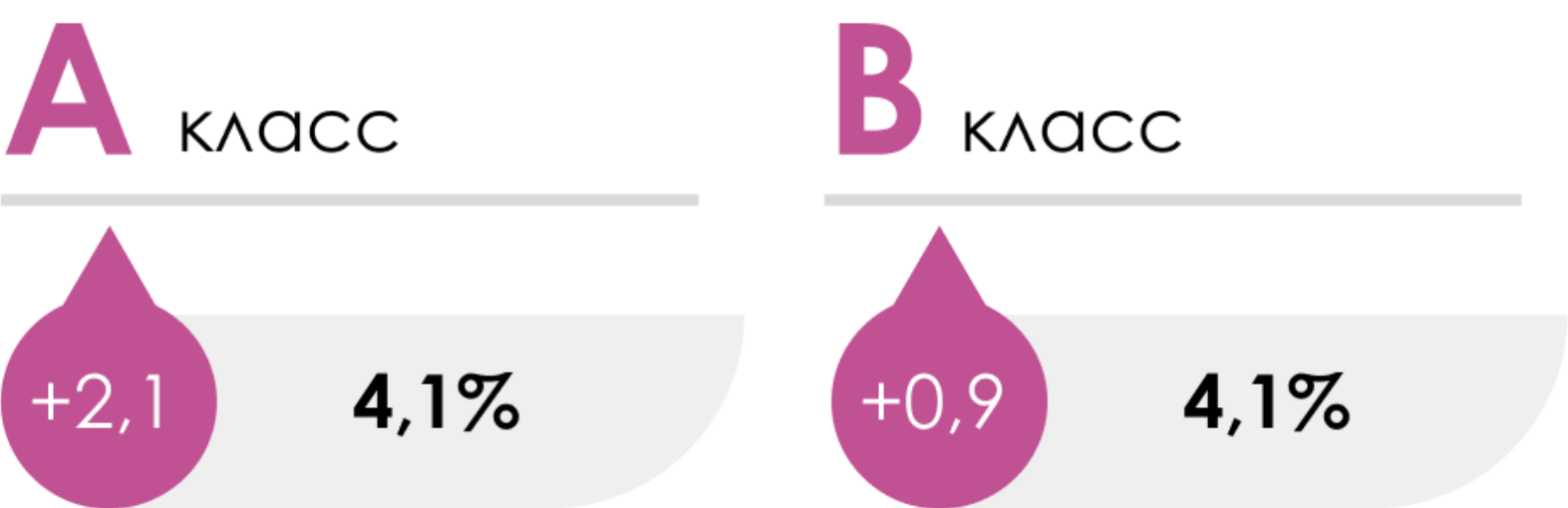
Заполняемость

По итогам 1 кв. 2025 валовый объем вакантных площадей на рынке увеличился относительно показателя 4 кв. 2024 (в абсолютном выражении +31,4%).

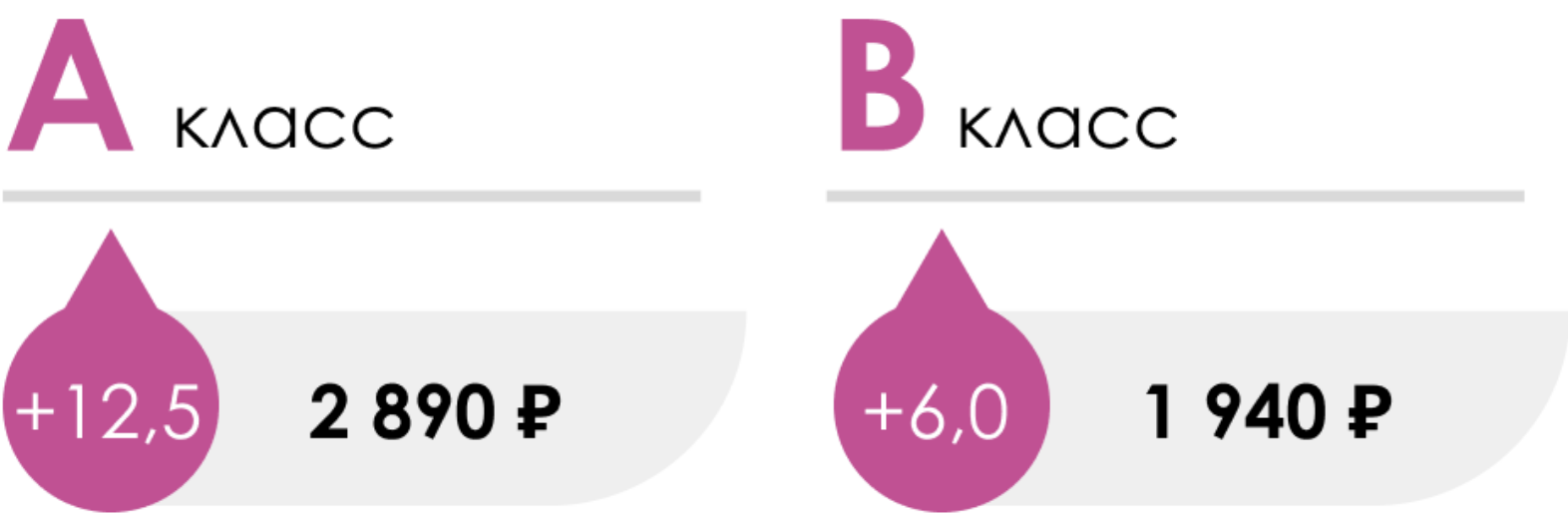
Средний уровень вакансии в бизнес-центрах класса А и В составил по итогам 1 кв. 2025 – 4,1% (+0,9% к 4 кв. 2024). На конец марта на рынке экспонировались порядка 177 тыс. м² офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В.

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

Изменение уровня вакансии, 1 кв. 2025



Изменение средней арендной ставки, 1 кв. 2025



Арендные ставки

Средняя запрашиваемая арендная ставка по вакантным площадям в зданиях класса А на конец марта 2025 составляла 2 890 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. За три месяца арендная ставка в бизнес-центрах класса А возросла на +12,5%.

Средняя запрашиваемая арендная ставка в зданиях класса В составляет 1 940 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. В 1 кв. 2025 наблюдалась положительная динамика запрашиваемых ставок аренды в офисных центрах класса В (+6,0%).

Объем свободных площадей и средняя арендная ставка
в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по итогам 1 кв. 2025

Арендная ставка включает НДС и операционные расходы

ПРИМОРСКИЙ

□	25 700 М²
A	-
B	1 650 ₽

ВЫБОРГСКИЙ

□	12 900 М²
A	-
B	1 880 ₽

КАЛИНИНСКИЙ

□	400 М²
A	-*
B	1 600 ₽

ПЕТРОГРАДСКИЙ

□	17 000 М²
A	2 800 ₽
B	2 100 ₽

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ

□	6 700 М²
A	**
B	1 840 ₽

ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ

□	8 400 М²
A	2 600 ₽
B	1 960 ₽

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ

□	23 900 М²
A	3 000 ₽
B	2 350 ₽

АДМИРАЛТЕЙСКИЙ

□	8 000 М²
A	2 460 ₽
B	2 000 ₽

НЕВСКИЙ

□	11 000 М²
A	-
B	1 460 ₽

КИРОВСКИЙ

□	400 М²
A	-
B	1 550 ₽

МОСКОВСКИЙ

□	61 500 М²
A	2 650 ₽
B	1 690 ₽

ФРУНЗЕНСКИЙ

□	1 000 М²
A	-
B	1 350 ₽

* Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным комплексом УК "Теорема", в котором по состоянию на конец марта 2025 отсутствовали вакантные площади.

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

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Говорить о сломе тренда пока рано

В секторе производственно-складской недвижимости продолжается снижение спроса и замедление роста арендных ставок вследствие охлаждения экономики. Говорить о сломе тренда пока рано, он напрямую зависит от ситуации в экономике и величины ставки ЦБ. Уровень вакансии на рынке сохраняется на минимальных значениях, однако, в среднесрочной перспективе может несколько увеличиться.

Несмотря на это, спрос на ликвидные лоты — помещения, площадью до 1 500 м², расположенные в пределах КАД, сохраняется на высоком уровне. Также стоит отметить продолжение тенденции по покупке площадей для собственных нужд компаний, и дефицит предложения на севере города.

Станислав Павлов

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости

Анализ предложения

В 1 кв. 2025 рынок качественной индустриально-складской недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 4 комплексами общей площадью 24 тыс. м², что на 80% ниже показателя 1 кв. 2024. 65% валового прироста предложения пришлось на спекулятивные проекты.

До конца года ожидается ввод в эксплуатацию порядка 1,12 тыс. м² складской недвижимости. 35% прогнозируемых ко вводу проектов приходится на спекулятивное предложение.

При условии соблюдения заявленных сроков ввода прирост совокупного объема спекулятивного предложения в 2025 будет сопоставим с итоговым показателем 2024.

A

класс

Объем рынка (GBA), м²	Вакантные площади, %	Вакантные площади, м²	Прирост (GBA), м²	Средняя ставка аренды, руб.*
4 101 400	1,1%	44 200	0	1 000 - 1 400
1 263 300	2,3%	28 400	24 000	
5 364 700	1,4%	72 600	24 000	

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

Анализ спроса

В 1 кв. 2025 на рынке было реализовано 175 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 (+59,4% к 1 кв. 2024).

Весь объем спроса в анализируемом периоде распределился между сделками заключенными на условиях аренды (37%) и продажи (63%). В абсолютном выражении валовый объем сделок по аренде сократился на -41,4% относительно показателя 1 кв. 2024.

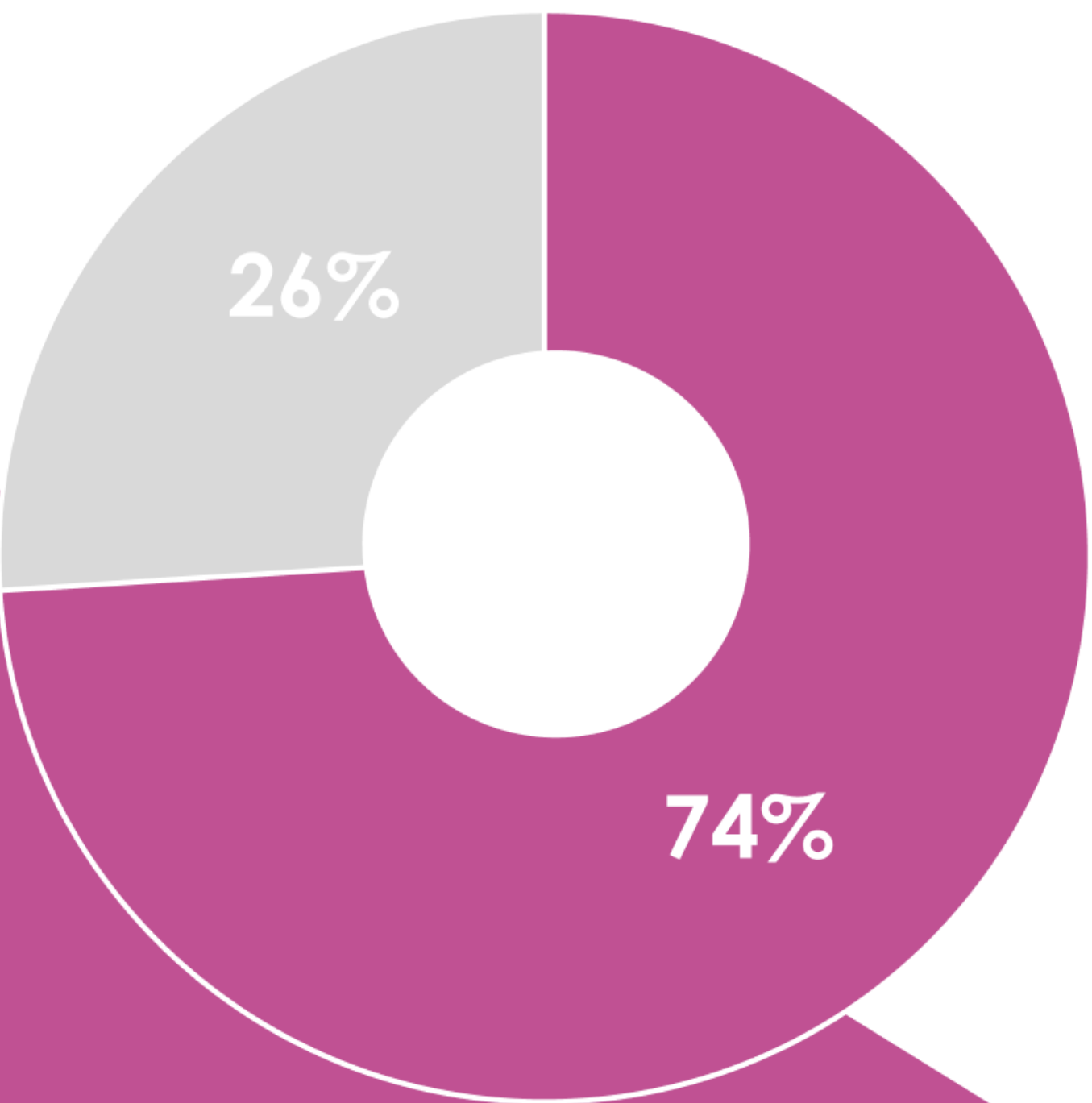
Основной спрос на качественные складские комплексы в Санкт-Петербурге формировали компании торговли и дистрибуции (74%; -65% г/г). Доля компаний реального сектора экономики в валовом объеме спроса по итогам 1 кв. 2025 составила 26% (-64% г/г).

Крупные сделки по аренде,
1 кв. 2025

Сфера	Площадь, м²
E-commerce	18 000
E-commerce	12 000
Конфиденциально	9 000
Производство	5 900
Торговля	5 800

Крупные складские комплексы,
планируемые к вводу в 2025

Комплекс	Площадь, м²
100K, 2 очередь	81 900
Армада Парк, 3 очередь	70 100
Новоселье, 3 очередь	45 000
Raum Бугры	28 800
Осиновая роща, 5 корпус	28 300



Структура сделок по сферам
деятельности компаний

- Торговля и дистрибуция
- Производство

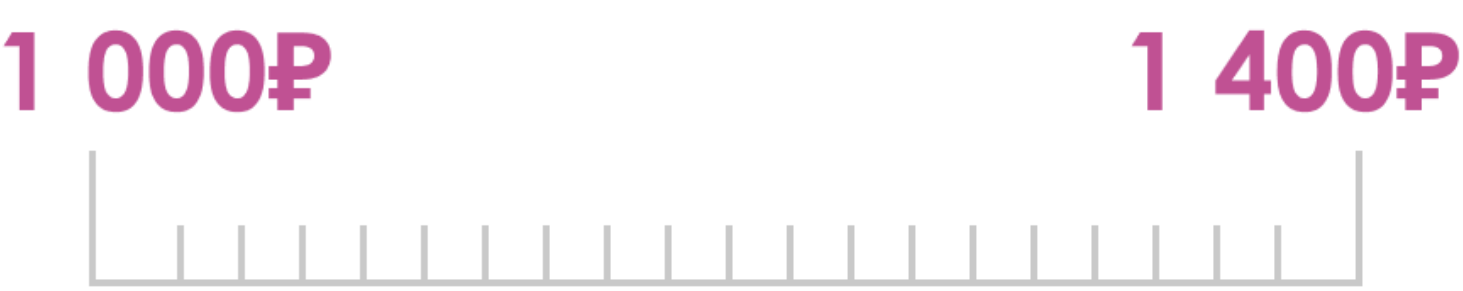
Заполняемость

По состоянию на конец 1 кв. 2025 на рынке индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга сохранялся острый дефицит качественных вакантных площадей.

На конец марта в зданиях класса А вакантно 1,1% (+0,3 п.п. по отношению к итоговому показателю 2024). В складских комплексах класса В свободно 2,3% (-0,1 п.п. к 4 кв. 2024).

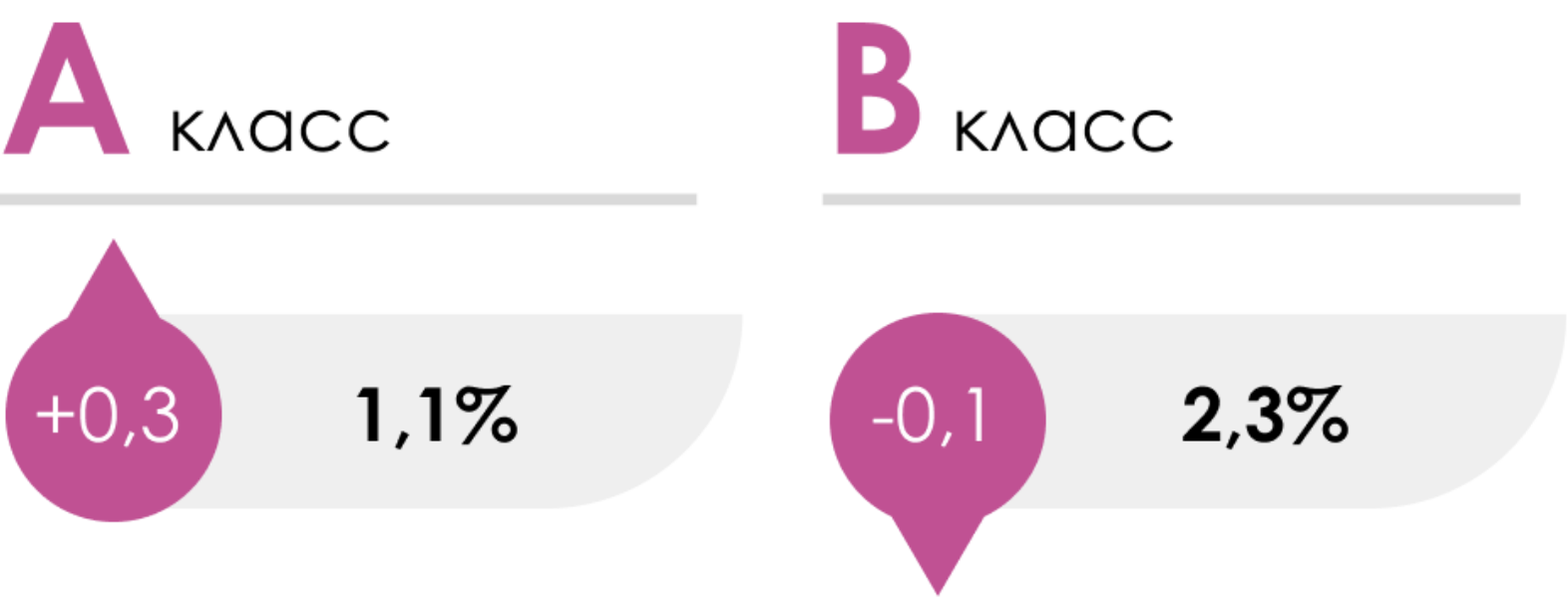
Суммарно по итогам 1 кв. 2025 на рынке качественной складской недвижимости свободно порядка 72,6 тыс. м² (1,4% валового объема предложения на рынке).

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок



м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

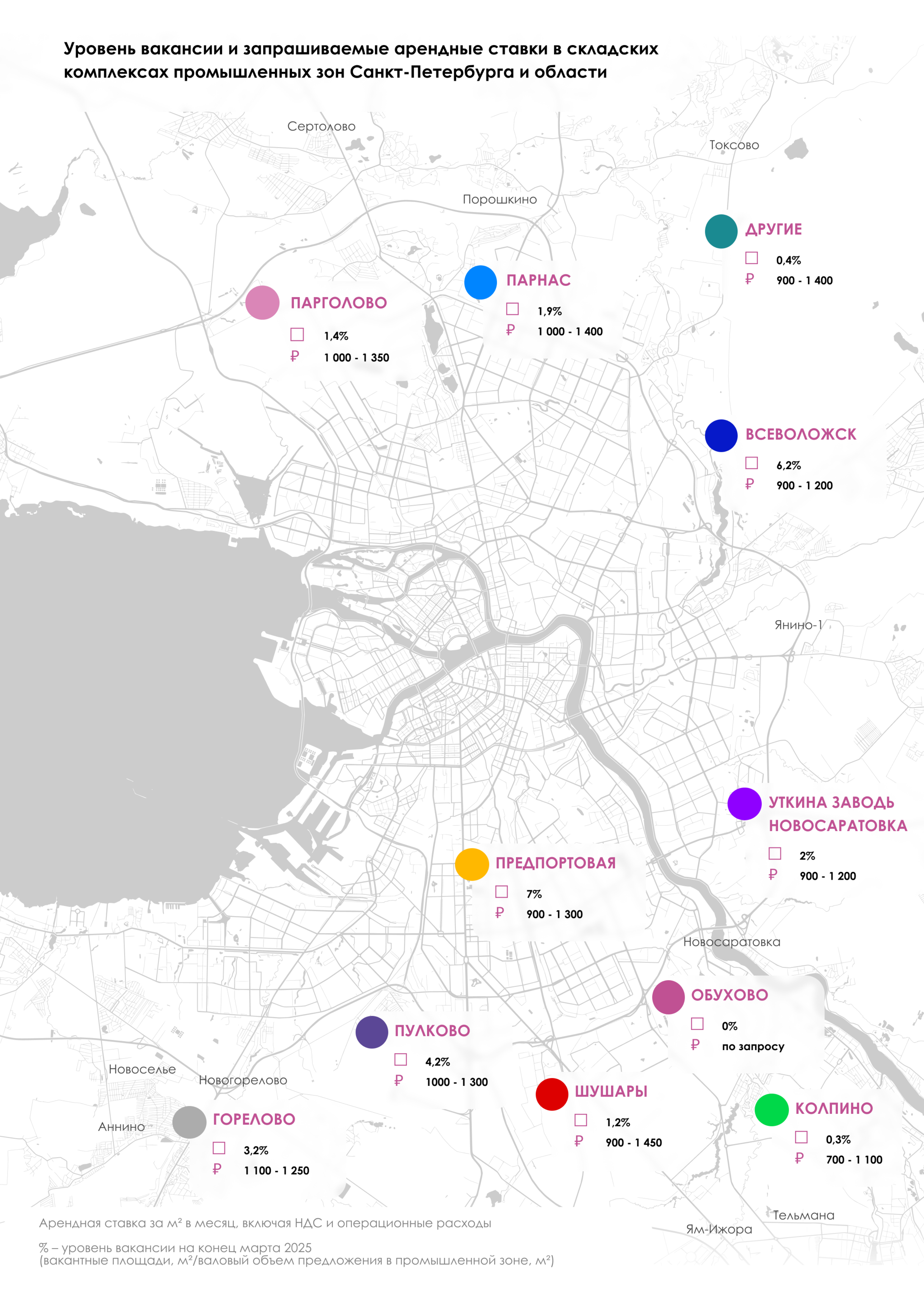
Изменение уровня вакансии, 1 кв. 2025



Арендные ставки

По итогам 1 кв. 2025 запрашиваемые ставки аренды на рынке стабилизировались. Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок по итогам 1 квартала 2025 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 марта 2025
(вакантные площади, м²/валовый объем предложения в промышленной зоне, м²)

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Монобренды и lifestyle концепции

В 1 квартале 2025 года объем сделок по аренде торговых площадей в торговых центрах снизился на 14,1% относительно аналогичного показателя 1 квартала 2024 года. Спрос со стороны фэшн операторов сократился на 42%, со стороны предприятий общественного питания – практически в два раза. Напротив, в анализируемом периоде мы наблюдали рост спроса со стороны магазинов товаров для дома, техники и электроники.

Не снижают темпов развития фитнес-центры (6% в валовом объеме спроса). Тренд на создание в торговых центрах lifestyle концепций – места для жизни и отдыха – не теряет своей актуальности. Не смотря на отсутствие новых брендов на рынке Санкт-Петербурга в 1 квартале 2025, наблюдается рост числа монобрендовых магазинов, ранее представленных исключительно в мультибрендовом формате и/или онлайн.

Алёна Волобуева

Директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки

В 2025 году на рынок будут выведены почти 140 тыс. м² торговых площадей, преимущественно, в районных торговых центрах. В 1 кв. 2025 года на рынке торговой недвижимости не было открыто ни одного нового торгового центра.

Примеры крупных торговых комплексов, заявленных к открытию в 2025

Название	HOLLYWOOD	Парк Молл	Небо Мурино	Лунапарк
Площадь, м²	60 000	35 000	25 700	11 800

Объем рынка (GLA), м²	Вакантные площади, %	Прирост (GLA), м²
4 290 000	3,6%	0

Новые бренды

В 1 кв. 2025 года на рынок Санкт-Петербурга не выходили новые бренды, ранее не представленные в городе. В то же время первые монобрендовые магазины открыли три российских бренда, ранее представленные в городе только в мультибрендовом формате или онлайн: Face Code, flame moscow и Maneraodevatca.

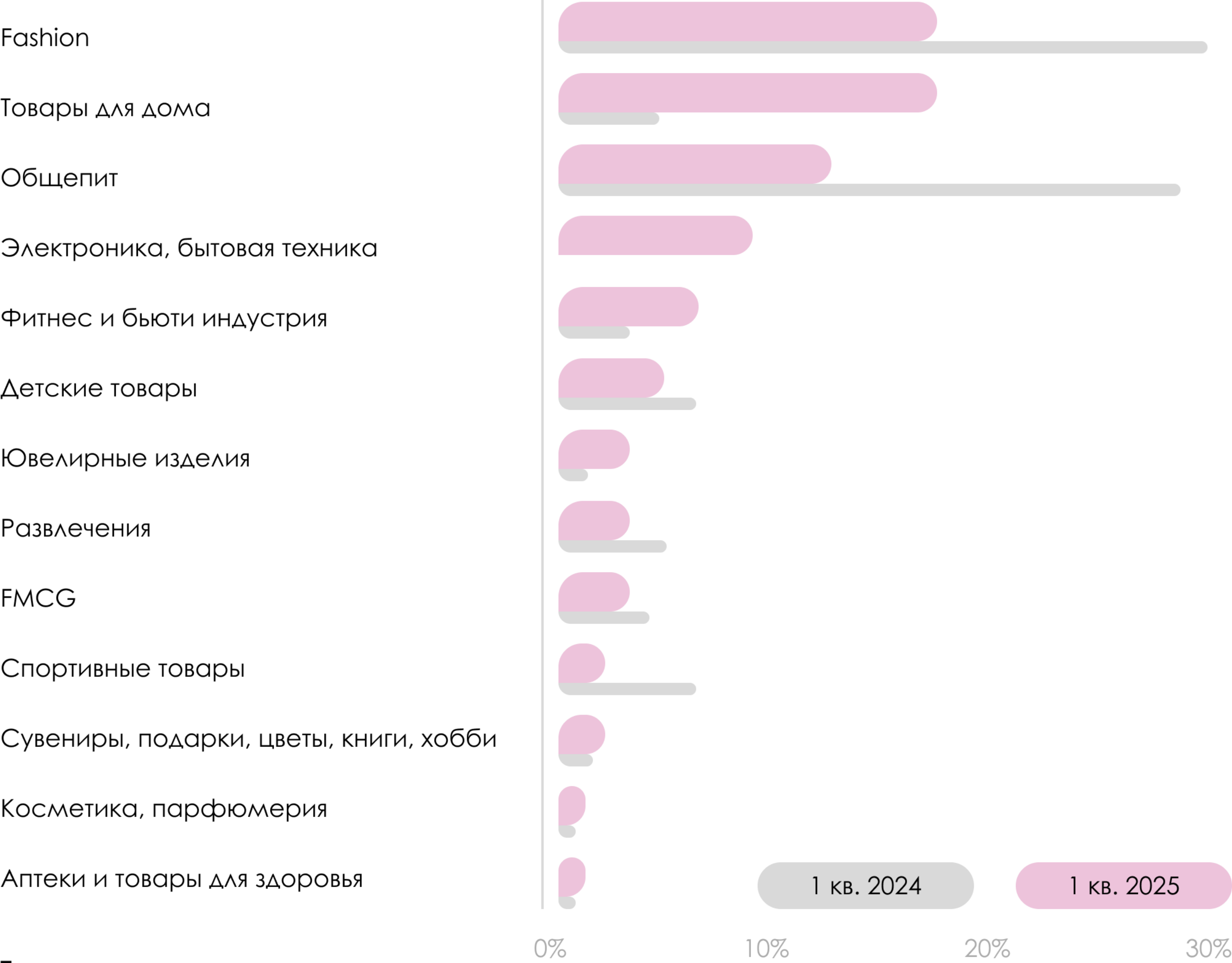
Анализ спроса

В 1 кв. 2025 года уровень деловой активности на рынке аренды торговых площадей в торговых центрах был ниже показателя 1 кв. 2024 года (-14,1% по числу заключенных сделок).

В 1 кв. 2025 по сравнению с аналогичным периодом 2024 года спрос на площади в торговых центрах в фэшн сегменте сократился на 9 п.п. (-42% в абсолютном выражении). Доля в валовом объеме спроса составила 19%. Спрос со стороны предприятий общественного питания снизился практически в два раза. Доля данного сегмента в валовом объеме спроса составила 17% (-10 п.п. г/г, -46% в абсолютном выражении).

По сравнению с 1 кв. 2024 почти в четыре раза увеличилось количество сделок в сегменте товаров для дома (19% в валовом объеме спроса, +15 п.п.). Активно открывались магазины техники и электроники (11% в валовом объеме спроса), а также фитнес-центры (6%, +3 п.п.).

Структура спроса, 1 кв. 2025



Тренды

- Коллаборации игроков, прежде всего с предприятиями общественного питания.
- Расширение спектра форматов и дополнительных сервисов в рамках единых ритейл концепций

- Стремление к улучшению качества жизни потребителей поддерживается стабильным спросом со стороны фитнес-центров и эдьютейнмент-пространств.

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ



Урбан-ДНК: коммерция, интегрированная в город

Леонид Волох
Соучредитель Lynks | Maris

Коммерческая недвижимость сегодня — это не просто квадратные метры, а ключевой элемент городской экосистемы, определяющий экономический рост и качество жизни. Успешные проекты теперь — это симбиоз цифровизации, ESG-принципов, гибкости, функционального зонирования и органичной интеграции в городскую среду.

Показателен пример Москвы, где программа стимулирования инвестиционных проектов по созданию мест приложения труда (МПТ) стала настоящим катализатором развития. Изначально ориентированная на офисные и промышленные объекты, программа была расширена и теперь включает льготы для строительства образовательных, медицинских, спортивных и культурных учреждений, что способствовало повышению интереса со стороны инвесторов, которые получают ощутимые преимущества — освобождение от платы за изменение вида разрешенного использования земельного участка. Среди участников — крупные игроки рынка, что свидетельствует о высоком доверии к программе и ее потенциале:

ГК ПИК	Страна Девелопмент
Пионер	3S Group
ФСК	Сбер
Afi Development	Самолет
Capital Group	Гранель
РГ-Девелопмент	Level Group и другие.

Срок реализации 2020–2030 гг.

>200

объектов МПТ будет реализовано

>2 трлн. руб.

объем частных инвестиций в программу

290 тысяч

новых рабочих мест будет создано

На конец 2024 года уже введены в эксплуатацию 22 объекта, включая, **8** детских садов, **6** школ и **3** технопарка.

Эти объекты совокупно создали около **10 000 новых рабочих мест.**

Хотя интеграция коммерческой недвижимости в жилые комплексы перспективна, важно помнить, что не каждый проект становится успешным. Ключ к долгосрочной прибыльности и востребованности — грамотное управление инфраструктурой, включающее эффективный маркетинг, оптимизацию арендных отношений и адаптацию к рыночным изменениям. Это требует переосмысления подходов к проектированию, развитию и управлению, а также баланса между требованиями регуляторов и запросами рынка.

Наиболее эффективный результат достигается, когда профессиональная управляющая компания становится частью команды с самого начала, внося свой опыт и экспертизу уже на стадии проектирования.

ИССЛЕДОВАНИЯ



АЛЁНА ВОЛОБУЕВА

Директор департамента исследований рынка,
консалтинга и оценки компании Maris

ava@maris-spb.ru

О НАС

Компания Maris была основана в Санкт-Петербурге профессионалами рынка недвижимости в 2004 году. В 2024 году объединили усилия с Lynks Property Management, чтобы создать экосистему услуг в сфере коммерческой недвижимости. Сегодня Maris — одна из ведущих компаний в сфере коммерческой недвижимости, предлагающая полный спектр услуг: управление, аренда, продажа, оценка, а также инвестиции в доходную недвижимость.

С 2011 года Maris является лидером среди брокерских компаний по объёму реализуемых площадей в бизнес-центрах Санкт-Петербурга, а также по сопровождению индустриальных проектов, в том числе проектов built-to-suit.

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

В 2014 и 2020 году Maris стала победителем федеральной премии CRE AWARDS в номинации “Консультант года” в сфере коммерческой недвижимости. В 2023 году получила золотой кирпич CRE Moscow Awards в номинации “Сделка года. Аренда офисной недвижимости”. Также компания отмечена премией издательства Коммерсантъ “Твёрдые знаки” и стала победителем в ежегодной федеральной премии WORKPLACE AWARDS 2023 в номинации “Сделка года” за сопровождение крупнейшей в России сделки на рынке аренды офисной недвижимости.

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

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

Примечание 2025
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 2025 Maris

191025, Санкт-Петербург, Невский пр., 104

+7 (812) 346-59-00

maris@maris-spb.ru



[@marisrussia](#)



[maris-spb.ru](#)