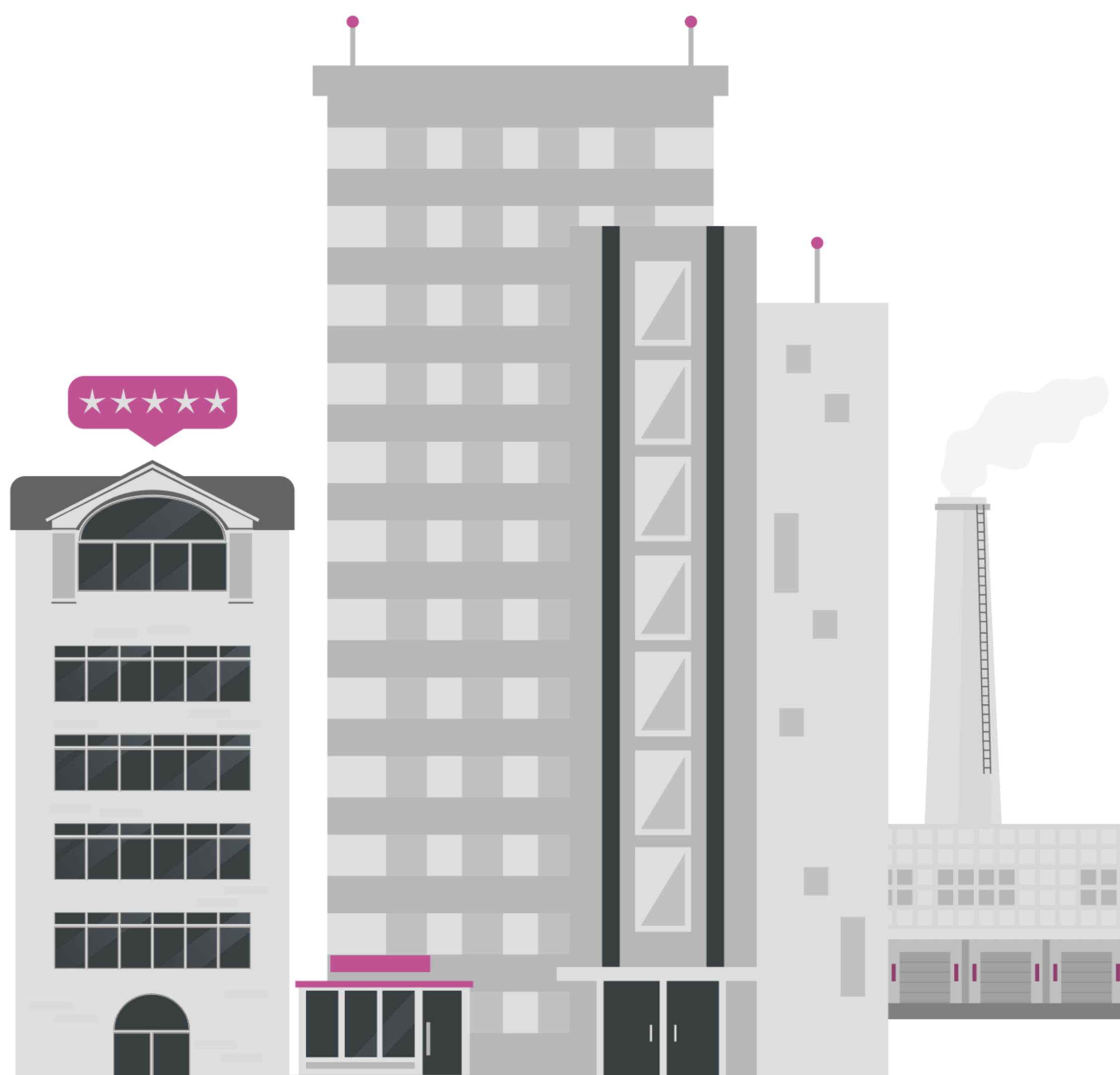


MARIS

**обзор рынка
недвижимости**



полугодие

ТЕНДЕНЦИИ

Офисная недвижимость

Валовая арендопригодная площадь офисных центров класса А и В в Санкт-Петербурге по итогам 1 полугодия 2026 составляет 4,353 млн м².

По состоянию на конец 1 полугодия 2026 средний уровень вакансии на рынке офисной недвижимости увеличился относительно итогового значения 2025 (+1,1 п.п.). На конец июня 2026 свободно порядка 218 тыс. м² или 5,1% от валового объема предложения.

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

В январе-июне 2026 объем предложения рабочих мест в коворкинг-центрах Санкт-Петербурга увеличился на 3,2% относительно итогового показателя 2025.

Складская недвижимость

По итогам 1 полугодия 2026 средний уровень вакансии на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга сохраняется на низкой отметке (3,7%, +1,0 п.п. к декабрю 2025).

На рынке Санкт-Петербурга были реализованы не менее 157 тыс. м² качественной производственно-складской недвижимости, включая инвестиционные сделки и сделки по схеме built-to-suit, без учета субаренды. Относительно аналогичного показателя 1 полугодия 2025 спрос сократился на -45,3%. Основной объем формировали компании реального сектора экономики.

Рост объемов вакантного спекулятивного предложения на рынке и сокращение объемов спроса оказывали негативное влияние на запрашиваемые ставки аренды. Формированию отрицательного тренда ценовых индикаторов также способствовало наличие скрытой вакансии на рынке. Отрицательная коррекция средней запрашиваемой ставки аренды в сегменте индустриально-складских объектов класса А по итогам полугодия составила -8,7%, в сегменте класса В – -11,6%.

Торговая недвижимость

В 1 полугодии 2026 рынок торговой недвижимости пополнился одним торговым центром (+11,8 тыс. м² GLA). По данным на конец июня в торговых центрах вакантно около 5,1% площадей.

Спрос со стороны fashion-операторов и предприятий общественного питания продолжил снижение по итогам анализируемого периода. И, напротив, операторы развлечений демонстрировали положительную динамику по приросту числа новых открытий.

Гостиничная недвижимость

В 1 полугодии 2026 на рынке Санкт-Петербурга открылся 1 новый отель категории 4* (301 номер). На 2 полугодие 2026 анонсирован прирост предложения порядка 480 номеров в качественных средствах размещения категории 3*-5*.

В отличие от 2025 рост средней стоимости размещения в качественных объектах индустрии гостеприимства стагнировал в 1 полугодии 2026. Отрицательная динамика загрузки в купе со стагнацией роста ADR свидетельствуют о достижении предела ценовой эластичности спроса на рынке Санкт-Петербурга. В ближайшей перспективе ключевой задачей гостиниц станет не дальнейшее повышение тарифов, а сохранение загрузки за счёт гибкого управления ценами, работы с коротким окном бронирования, снижения количества отмен и повышения эффективности продаж.

МНЕНИЕ РЫНКА

Ценность проекта измеряется
не метрами, а временем



Владимир Ревенков

**Директор бизнес-направления Девелопмент
компании Hansa Group**

Более 15 лет в девелопменте и недвижимости. С 2019 года возглавляет направление девелопмента и входит в Совет директоров Hansa Group, специализирующейся на строительстве жилых, промышленных, коммерческих и спортивных объектов. Сейчас Hansa Group реализует в Петербурге сеть авторской доходной недвижимости SAAN*.

*входит в ТОП-3 по продажам на рынке доходной недвижимости Петербурга

Какие итоги 1 полугодия можете выделить на рынке недвижимости?

В 2026 году весь рынок новостроек, включая и сегмент жилья, и сегмент доходной недвижимости, находится в режиме сжатия. Спрос остается осторожным, ставки высокими, сокращается вывод новых проектов. Разница в том, что жилой рынок поддерживается семейной ипотекой, а рынок доходной недвижимости — инвестиционным спросом. Поэтому оба сегмента переживают коррекцию по разным причинам, но находятся под давлением высокой стоимости денег. На фоне снижения ставок по депозитам на рынок постепенно возвращается инвестиционный покупатель. Но это уже другой инвестор — более рациональный, выбирающий проекты с сильной концепцией, понятной экономикой и качественным управлением.

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

Офисная недвижимость сегодня — один из самых интересных и недооцененных сегментов коммерческого рынка Петербурга. Учитывая текущий спрос, трудно поверить, что еще несколько лет назад купить современный офис в собственность было непросто.

То, что сейчас происходит на рынке, — это эффект отложенного спроса. Мы видим активный интерес со стороны компаний, которые предпочитают не зависеть от арендодателей и рассматривают офис как стратегический актив. Для инвесторов офисы также становятся привлекательной альтернативой другим инструментам. Они требуют заметно меньше времени на управление и эксплуатацию. При этом расчетная окупаемость оценивается в горизонте 10 лет. Как итог — спрос на покупку офисов ужекратно превышает объем доступных площадей и опережает рынок аренды.

Сегодня в Вашем портфеле есть два крупных проекта МФК. Чем обусловлен выбор этого формата? Какой спрос на них и портрет покупателя?

Выбор МФК в первую очередь отражает подход компании — строить не просто квадратные метры, а работать со средой, улучшая ее и насыщая разнообразными функциями. Раньше это все существовало отдельно: работать в одном месте, проводить встречи в другом, пользоваться сервисами — в третьем. **Сегодня гораздо больший спрос вызывают проекты, где эти сценарии объединены в единую экосистему.**

Когда в одном проекте сочетаются офисы, гостиничная инфраструктура, сервисы, рестораны, общественные пространства и коммерческие помещения, каждая функция начинает усиливать другую. Офисам нужна качественная инфраструктура и места для деловых встреч. Гостинице важны рестораны, сервисы и постоянный поток посетителей. Коммерческие помещения выигрывают от высокой активности резидентов и гостей комплекса. В результате весь проект работает как единый организм. Именно поэтому такие проекты сегодня пользуются высоким спросом.

Как лучше инвестировать в офисы? Продавать в нарезку или сдавать в долгосрочную аренду?

Я бы не противопоставлял эти модели, потому что речь идет о двух разных стратегиях работы с активом. Исторически офисный рынок развивался преимущественно вокруг аренды. Девелоперы строили бизнес-центры, формировали арендный поток и управляли объектом как долгосрочным инвестиционным активом. Эта модель остается рабочей и сегодня. Однако в последние годы **мы наблюдаем другой важный тренд — рост спроса на покупку офисов.** Интерес проявляют и частные инвесторы, и представители бизнеса.

В чем секрет успеха Ваших МФК и их уникальность?

Для меня, как девелопера, всегда было важно **внимательно относиться к продукту и смотреть на него глазами будущего пользователя.** Поэтому мы постоянно изучаем мировые тренды, анализируем, как меняются требования к недвижимости и образ жизни людей. Такой подход помогает создавать проекты, которые становятся лидером рынка и сохраняют свою актуальность.

Какие еще новые проекты и направления планируете развивать в Петербурге в ближайшие годы?

Мы продолжаем развивать те направления, в которых уже накопили экспертизу. В первую очередь это многофункциональные комплексы и отельная недвижимость — форматы, где особенно важны качественная концепция, управление и продуманная инфраструктура.

Одновременно мы рассматриваем развитие жилых проектов бизнес- и премиум-класса в центральных районах Петербурга. Кроме того, изучаем возможности выхода в Москву и туристические регионы. **Мы внимательно смотрим на рынки, где наш опыт и экспертиза могут быть востребованы.**

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Офисы “выходят”, а арендаторы осторожничают

Характерным отличием этого года стал активный рост вакансии на офисном рынке недвижимости Петербурга. Каждый день на рынок выходят все новые и новые офисы, особняки, меблированные помещения, офисы с отдельными входами. Но в то же время мы наблюдаем спад спроса среди арендаторов на поиск новых помещений и тенденцию на оптимизацию в связи с экономией затрат на аренду и сокращением штатного расписания. Наиболее стабильные сферы среди потенциальных арендаторов: IT, проектирование и госсектор. Тем не менее за 1 полугодие наша компания показала хорошие результаты по сделкам как в аренде, так и в продаже благодаря активной работе, проделанной в предыдущем году. Смело смотрим на второе полугодие и ждем повышения активности среди клиентов с осени.

Елена Кашунцова

Партнер, директор департамента офисной недвижимости

Анализ предложения

По итогам 1 полугодия 2026 прирост нового предложения составил 7,4 тыс. м² арендопригодной площади, что в 10 раз меньше аналогичного показателя 1 полугодия 2025. Все офисные центры, выведенные на рынок в анализируемом периоде, относятся к спекулятивному предложению.

До конца 2026 ожидается ввод в эксплуатацию порядка 68 тыс. м² офисных площадей (прирост спекулятивного предложения -36% 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	4,8%	72 300	0	3 000
B класс	2 842 300	5,3%	145 700	7 400	2 040
	4 353 800	5,1%	218 000	7 400	

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

Анализ спроса

Основной спрос в 1 полугодии 2026 формировали компании IT-индустрии (29% в валовом объеме спроса). В абсолютном выражении спрос высокотехнологичного сектора увеличился в 2,2 раза. Второе место по объему спроса заняли предприятия сферы консалтинга и услуг для бизнеса (15%).

По итогам 1 полугодия 2026 спрос со стороны нефтегазового сектора демонстрировал отрицательную динамику (-85,8% г/г).

Объем сделок по аренде офисных помещений в деловых центрах класса А и В в 1 полугодии 2026, по оценкам аналитиков компании Maris, составил более 56 тыс. м² (-25,2% к показателю 1 полугодия 2025).

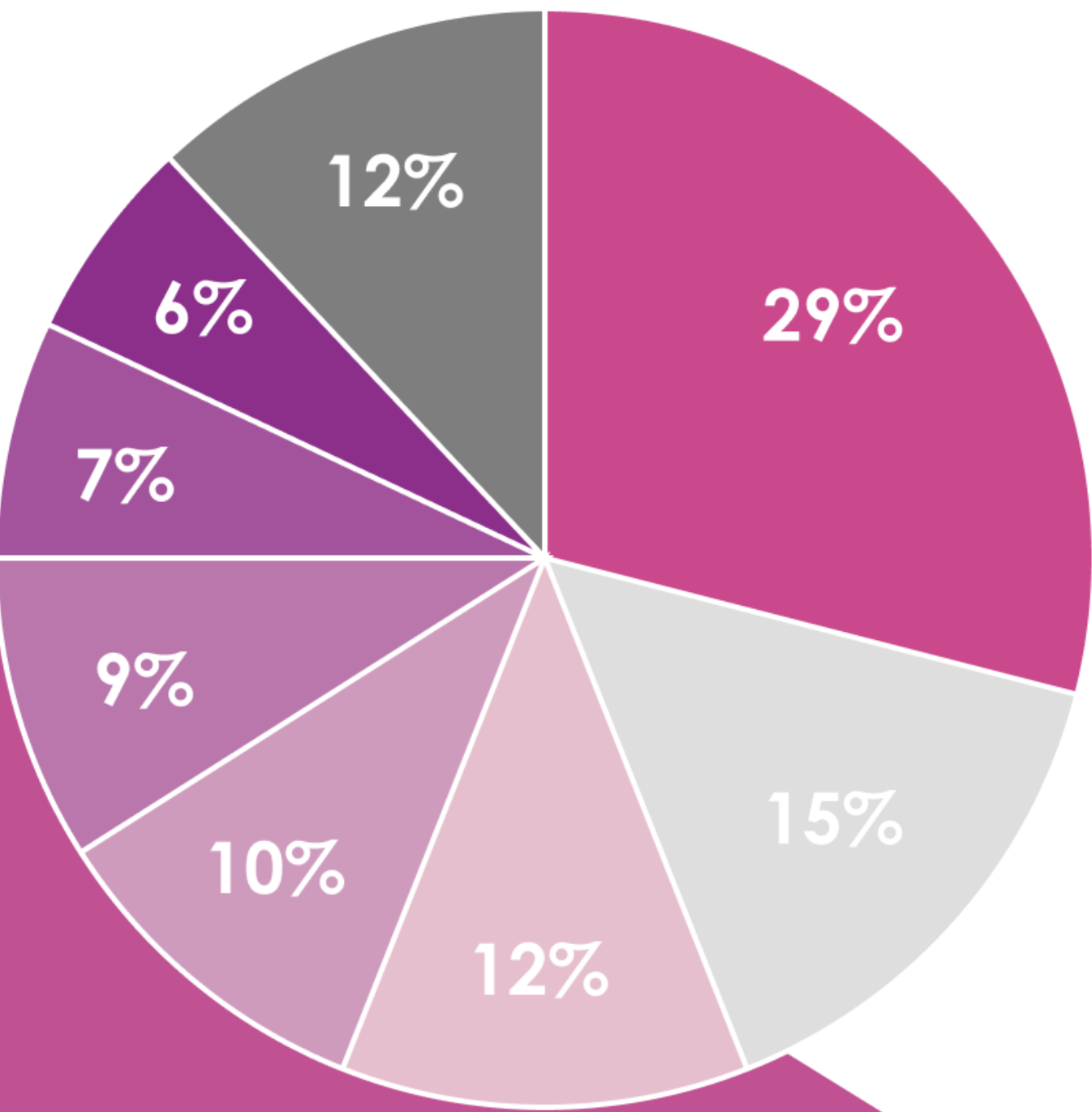
Крупные спекулятивные бизнес-центры, планируемые к вводу во 2 полугодии 2026

Бизнес-центр	Арендопригодная площадь, м²
бывш. ТЦ Радиус	8 800
Укке	8 500
Сенатор	6 500
Императорская карточная фабрика	5 500

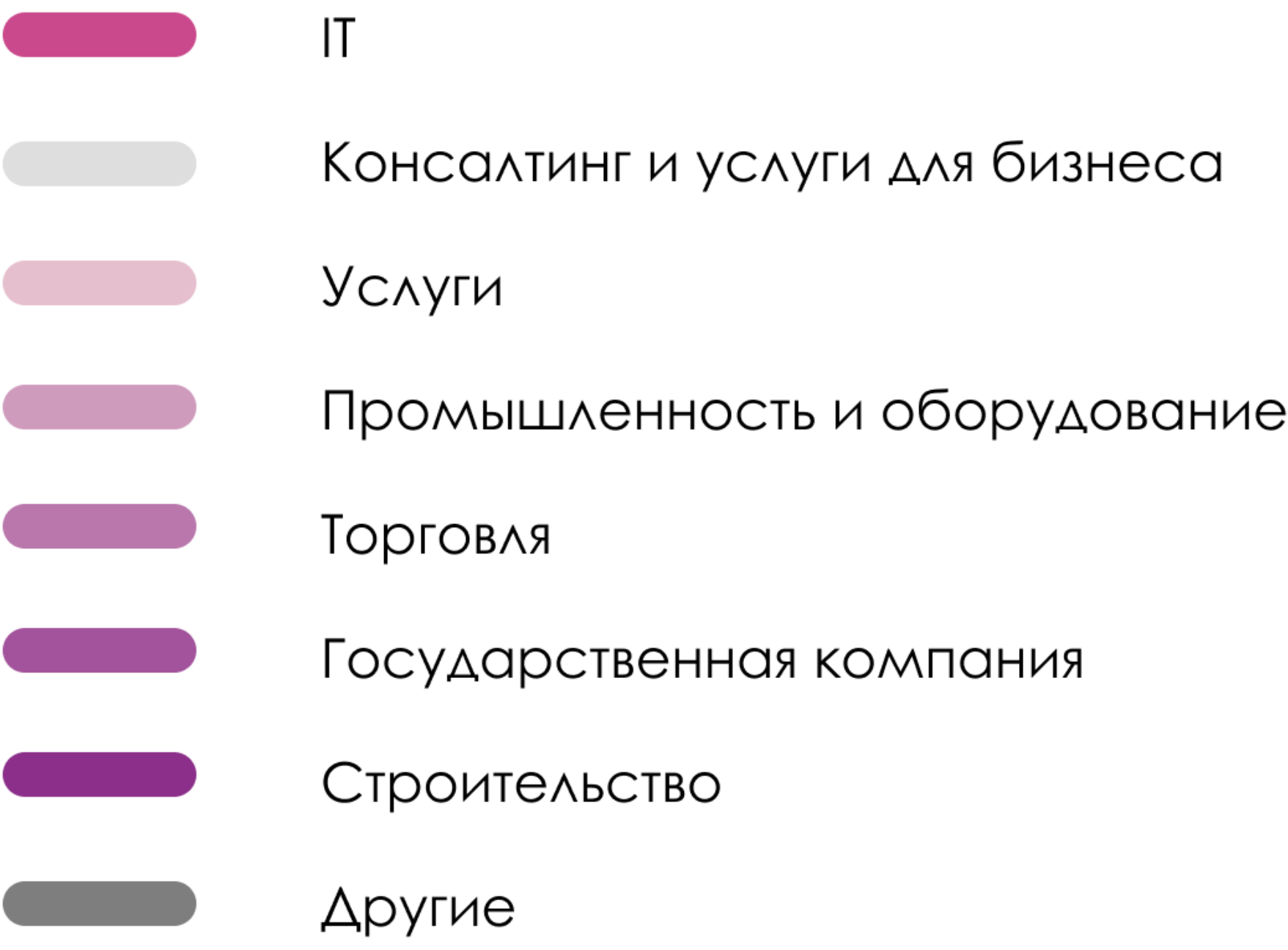
Крупные сделки по аренде, 1П 2026

Сфера деятельности арендатора	Арендованная площадь, м²
Промышленность	2 300
Услуги населению	1 700
Промышленность	1 600*
Государственный сектор	1 500*

* брокер сделки компания Maris



Структура сделок по сферам деятельности компаний





Тенденция на оптимизацию затрат

В первом полугодии продолжается тенденция по оптимизации затрат в бизнесе. Некоторые компании достигают результата за счёт сокращения своих площадей, другие - за счёт переезда в помещения с понижением класса здания. С точки зрения продажи объектов коммерческой недвижимости на вторичном рынке прослеживается тенденция покупки объектов в большей степени не в инвестиционных целях, а под собственные нужды.

Это связано с тем, что такие покупатели не готовы зависеть от арендодателя в политике формирования коммерческих условий аренды. Среди собственников прослеживается тренд по готовности к реализации своих объектов. Правда, как правило, они готовы продавать их по стоимости выше рынка.

Нелли Алейникова

Партнер, директор департамента корпоративных услуг и продаж

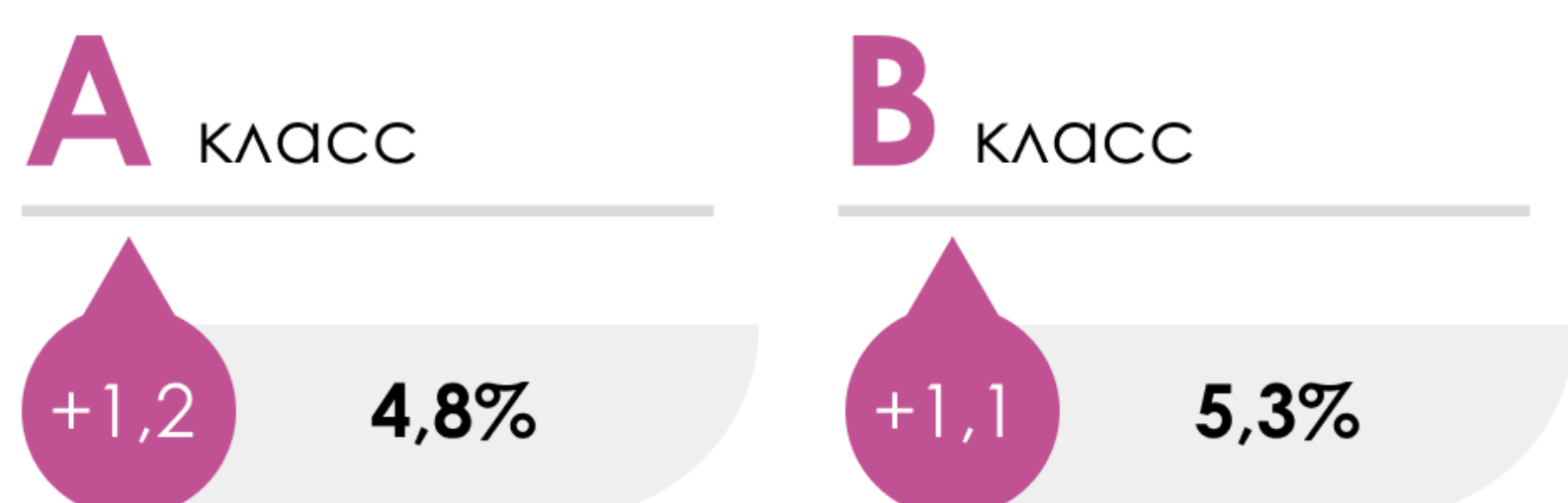
Заполняемость

По итогам 1 полугодия 2026 валовый объем вакантных площадей на рынке увеличился относительно показателя 4 кв. 2025 (в абсолютном выражении +26,1%).

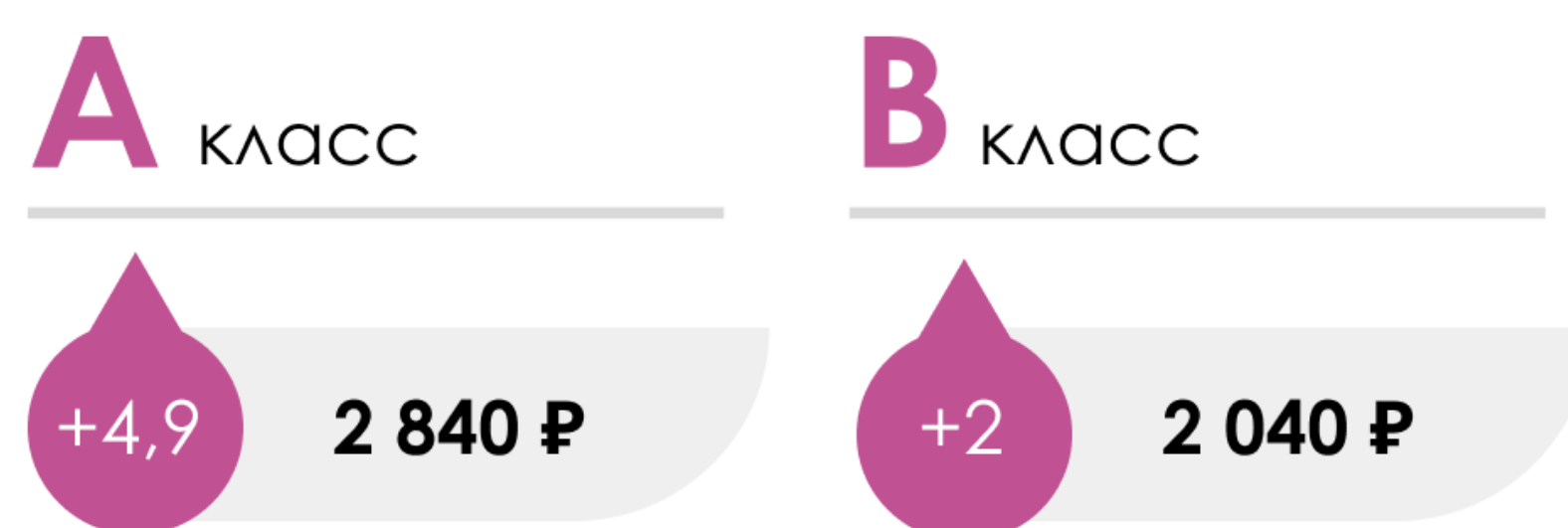
Средний уровень вакансии в бизнес-центрах класса А и В составил по итогам 1 полугодия 2026 – 5,1% (+1,1% к 4 кв. 2025). На конец июня на рынке экспонировались порядка 218 тыс. м² офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В.

В офисных центрах класса А вакантно 4,8% площадей (+1,2 п.п. к 4 кв. 2025). В классе В свободными оставались 5,3% площадей (+1,1 п.п. к уровню вакансии на конец 4 кв. 2025).

Изменение уровня вакансии, 1П 2026



Изменение средней арендной ставки, 1П 2026



м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Арендные ставки

Средняя запрашиваемая арендная ставка по вакантным площадям в зданиях класса А на конец июня 2026 составляла 3 000 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. За шесть месяцев арендная ставка в бизнес-центрах класса А возросла на +4,9%.

Средняя запрашиваемая арендная ставка в зданиях класса В составляет 2 040 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. В 1 полугодии 2026 наблюдалась положительная динамика запрашиваемых ставок аренды в офисных центрах класса В (+2%).

Объем свободных площадей и средняя арендная ставка в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по итогам 1П 2026

Арендная ставка включает НДС и операционные расходы

●

ПРИМОРСКИЙ

□

28 500 М²

A

-

B

1 800 ₽

●

ВЫБОРГСКИЙ

□

13 200 М²

A

-

B

1 880 ₽

●

КАЛИНИНСКИЙ

□

700 М²

A

-*

B

1 550 ₽

●

ПЕТРОГРАДСКИЙ

□

17 600 М²

A

2 900 ₽

B

2 450 ₽

●

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ

□

5 200 М²

A

-**

B

1 730 ₽

●

ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ

□

14 800 М²

A

2 650 ₽

B

2 100 ₽

●

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ

□

52 900 М²

A

3 150 ₽

B

2 260 ₽

●

АДМИРАЛТЕЙСКИЙ

□

6 700 М²

A

2 650 ₽

B

2 200 ₽

●

НЕВСКИЙ

□

20 200 М²

A

-

B

1 560 ₽

●

КИРОВСКИЙ

□

300 М²

A

-

B

1 690 ₽

●

МОСКОВСКИЙ

□

52 900 М²

A

2 700 ₽

B

1 850 ₽

●

ФРУНЗЕНСКИЙ

□

4 800 М²

A

-

B

1 400 ₽

* Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным комплексом УК “Теорема”, который по состоянию на конец июня 2026 предлагался на открытом рынке по ставке 3 900 руб./м²/месяц, вкл. НДС и операционные расходы

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

ИЗ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА В БИЗНЕС-ЦЕНТР

На рынке коммерческой недвижимости всё заметнее тренд - бывшие торговые центры переформатируются в бизнес-центры. Эта трансформация не просто смена вывески, а отражение сдвигов в экономике и потребительских привычках: развитие онлайн-торговли снижает трафик в ТЦ, тогда как спрос на качественные офисные пространства в удобных локациях остаётся устойчивым. Собственники адаптируют объекты под более востребованный формат, и нередко именно реконцепция оказывается выгоднее нового строительства. Также меняется и архитектура торговых центров: появляются новые входы, перестраиваются этажи, меняется инженерная инфраструктура под офисные стандарты или конкретного арендатора.

основные причины такого перехода

Снижение торговой активности. Из-за развития онлайн-ритейла поток покупателей в ТЦ падает, и содержать торговую функцию становится невыгодно.

Изменение спроса. В конкретном районе или сегменте может сложиться ситуация, когда спрос на офисные помещения выше, чем на торговые.

Смена собственника. Иногда новый владелец видит в объекте большой потенциал для офисного формата.

Удачная локация. Часто ТЦ находятся у метро и располагают большой парковкой, что всегда является важным для размещения успешного бизнес-центра.

Востребованность таких БЦ зависит от того, насколько качественно проведена реконцепция и насколько объект соответствует ожиданиям арендаторов. Не каждый ТЦ можно эффективно превратить в БЦ. Проблемы возникают, если в здании плохая инсоляция (мало окон), неудачная геометрия помещений, слабые перекрытия, недостаточные мощности инженерных сетей или сложный статус объекта. В таких случаях затраты на доведение до офисного стандарта могут превысить экономический смысл проекта.

факторы, повышающие востребованность таких объектов

- + **Транспортная доступность.** Локации у метро, рядом с крупными магистралями или в сложившихся деловых кластерах традиционно пользуются спросом. Именно такие объекты первыми находят арендаторов после реконцепции.
- + **Арендная ставка.** Ключевой фактор принятия решения — соотношение цены и качества. Если ставка адекватна классу и локации, а условия договора прозрачны, такие БЦ успешно конкурируют с новыми объектами.

- + **Класс и стандарты.** Чтобы привлекать солидных арендаторов, здание должно соответствовать требованиям офисного класса: качественная отделка, современная инженерия, надёжные лифты, эффективная вентиляция и кондиционирование, достаточная мощность электроснабжения.
- + **Гибкость планировок.** Офисный рынок ценит возможность адаптации пространства под нужды компании: выделить кабинеты или зоны open-space, организовать переговорные, кухни, зоны отдыха. Если после реконструкции здание даёт такую гибкость, его шансы на успех заметно выше.
- + **Инфраструктура и сервисы.** Для арендаторов важна сопутствующая инфраструктура: кафе и рестораны, фитнес, парковки, зоны для встреч с клиентами, системы безопасности и контроля доступа. Сохранение части сервисных функций из прежнего ТЦ (общепит, бытовые услуги) может стать конкурентным преимуществом.

В ближайшие годы тренд на реконцепцию сохранится, но всё-таки будет носить точечный характер. Трансформироваться будут преимущественно те объекты, где экономика проекта сходится, а локация и технические параметры позволяют создать конкурентоспособный офисный продукт. Это не массовая замена ТЦ на БЦ, а селективный процесс, в котором побеждает прагматичный подход: использовать существующую недвижимость максимально эффективно с учётом актуальных запросов рынка.

примеры из практики

ТЦ “Атлантик Сити”. В 2021 году запустили реконцепцию: торговую галерею на втором этаже превратили в офисное пространство, остеклили фасад и добавили стеклянные атриумы в крыше. Часть площадей оставили под другие функции, например, фуд-корт обновили под гастрономическое пространство. В Приморском районе спрос на офисы был выше, чем на торговые площади, а конкуренция между ТЦ росла.

ТЦ “Радиус”. В 2024–2025 годах холдинг “Адамант” закрыл магазины выше первого этажа и начал процесс реконструкции под офисы. Комплекс расположен у метро “Волковская”, а для офисов шаговая доступность от подземки — большой плюс, тогда как для полноценного ТЦ в этой локации не хватало жилого окружения.

ТЦ “Аура”. После смены собственника торговый центр трансформировали в бизнес-центр класса А. Новый владелец учёл близость к “Лахта-центру”, который стал новым деловым кластером в городе. В проекте запланировали как офисы, так и расширенную инфраструктуру с общественными зонами, кафе, ресторанами и фитнесом.

ТЦ “Адмирал”. В 2025 году объект выкупила сеть “Сенатор” и перепрофилировала в бизнес-центр. Причинами стали неудачная для торговли планировка, рост спроса на офисы и выгодная локация у метро “Адмиралтейская”. В процессе перехода собственники выселили арендаторов и провели реконструкцию.

ТЦ “Звенигородский”. Пятиэтажный комплекс над метро “Звенигородская”, построенный в 2010, изначально был многофункциональным. Со временем акцент сместился на офисную функцию, а сегодня объект передан в аренду оператору сервисных офисов ASPACE.

РЫНОК КОВОРКИНГОВ И СЕРВИСНЫХ ОФИСОВ

Анализ предложения

В Санкт-Петербурге по состоянию на конец июня 2026 года функционировало 89 коворкингов и сервисных офисов. Рынок гибких офисных пространств демонстрирует признаки стабилизации. За шесть месяцев 2026 года на рынок вышли 2 новых офисных пространства (Практик Октябрьская и Ariosto) и произошло расширение 1 действующего объекта - Communa. В общей сложности в 1 полугодии 2026 на рынок выведено более 420 новых рабочих мест (+3,0 тыс. м²).

По итогам 1 полугодия 2026 года объем предложения оборудованных рабочих мест в гибких офисных пространствах увеличился на 3,2% по сравнению с итоговым показателем на конец 2025 года.

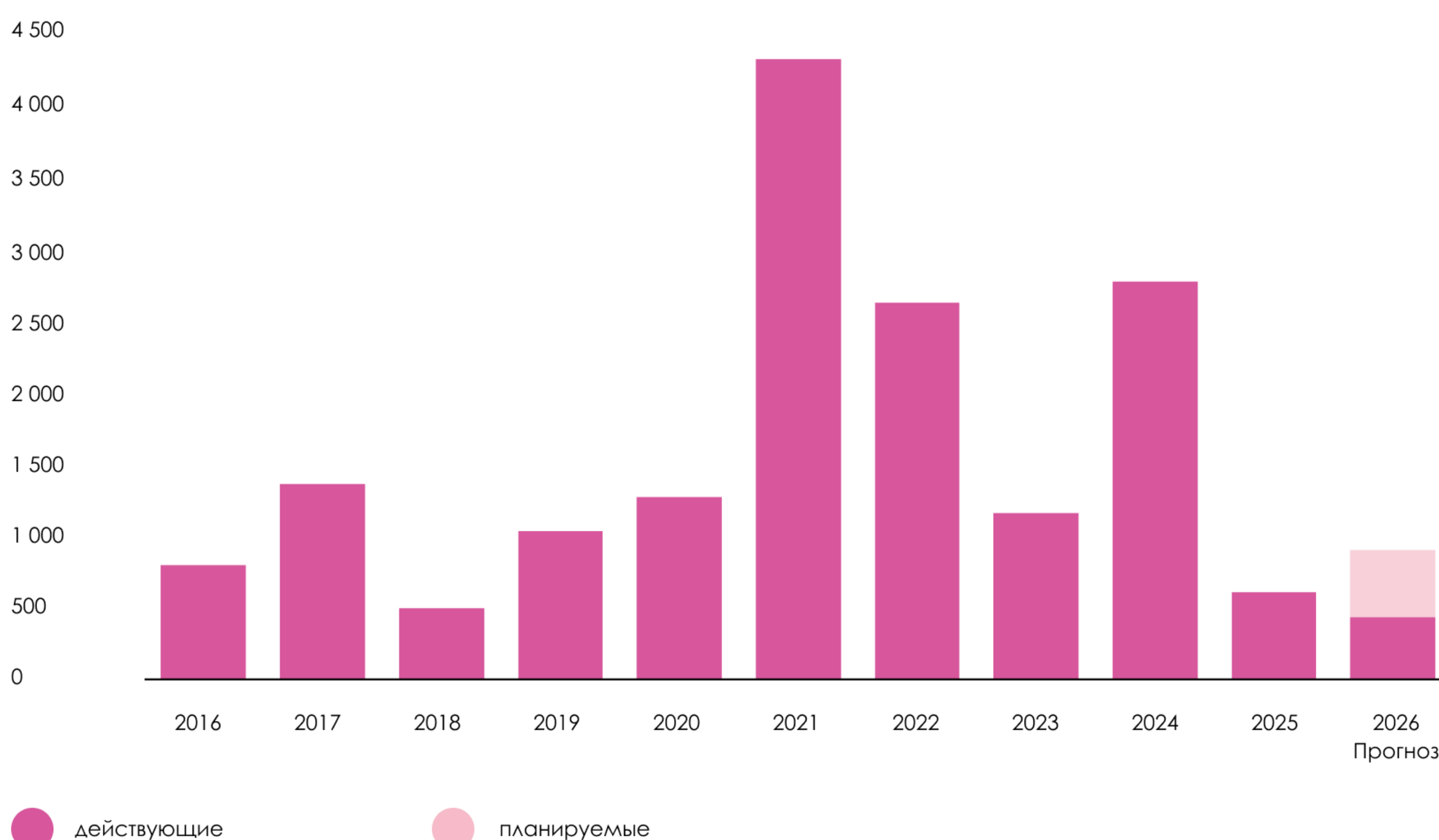
До конца 2026 года планируются к открытию 2 новых гибких офисных пространства суммарной вместимостью порядка 460 рабочих мест (2,8 тыс. м²). Таким образом, по итогам года прирост предложения в сегменте гибких офисных пространств составит +6,7%.

Большая часть коворкинг-пространств располагается в центральных районах города.

Лидерами по числу предлагающихся в аренду рабочих мест выступают:

- Центральный район – 35%
- Петроградский район – 14%
- Красногвардейский район – 9%
- Адмиралтейский район – 7%
- Выборгский район – 7%
- Василеостровский район – 6%

Динамика прироста предложения (рабочих мест)



Арендные ставки

В сравнении с 1 кварталом 2026 года во 2 квартале запрашиваемые ставки аренды не продемонстрировали сильных изменений. В годовой динамике по итогам 1 полугодия 2026 наблюдался умеренный рост. Максимальный рост ставок аренды отмечен в нише часового тарифа – +24%. Стоимость суточного тарифа увеличилась на +14,5%, фиксированного места – на +11,5%, нефиксированного – на +15,4%.



МНЕНИЕ БРОКЕРА

Развитие сегмента продолжается главным образом за счет сетевых операторов на рынке. Местные - стремятся укрепить свои позиции в регионе, московские - "застолбить" место на рынке первыми. Изменчивость спроса сказывается на планах прежде всего несетевых игроков на рынке. При столь незначительном объеме предложения - сегмент чувствует себя достаточно уверенно в моменте, с опасливым осторожным взглядом в ближайшую перспективу.



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Адаптация со всех сторон

К концу первого полугодия рынок начал адаптироваться к снижению спроса в экономике, что выразилось в сокращении количества арендуемых и приобретаемых квадратных метров. Бизнес стал более осторожным и расчетливым в этом вопросе, но, несмотря на все сложности, более адаптивным, а собственники площадей - более гибкими в плане коммерческих условий.

Тем не менее это хрупкое равновесие может быть легко разрушено внешними шоками, что приведет к уменьшению вакансии в краткосрочном периоде, но к вероятному увеличению в средней перспективе.

Станислав Павлов

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости

Анализ предложения

В 1 полугодии 2026 рынок качественной индустриально-складской недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 16 комплексами общей площадью 413 тыс. м², что в 2 раза превысило показатель 1 полугодия 2025. 33% валового прироста предложения пришлось на спекулятивные проекты.

До конца года ожидается ввод в эксплуатацию порядка 264 тыс. м² складской недвижимости. 51% прогнозируемых ко вводу проектов приходится на спекулятивное предложение. При условии соблюдения заявленных сроков ввода прирост совокупного объема спекулятивного предложения в 2026 на 61% превысит показатель 2025.

A

класс

Объем рынка
(GBA), м²

4 921 100

Вакантные
площади, %

3,4%

Вакантные
площади, м²

168 900

Прирост (GBA),
м²

343 700

Средняя ставка
аренды, руб.*

1 000 - 1 400

B

класс

1 401 200

4,8%

66 600

69 700

6 322 300

3,7%

235 500

413 400

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

Анализ спроса

В 1 полугодии 2026 на рынке было реализовано 157 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 (-45,3% к 1 полугодию 2025).

Практически весь объем спроса в анализируемом периоде был реализован на условиях аренды (92%) и лишь 8% на условиях продажи. В абсолютном выражении валовый объем сделок по аренде увеличился на +9% относительно показателя 1 полугодия 2025.

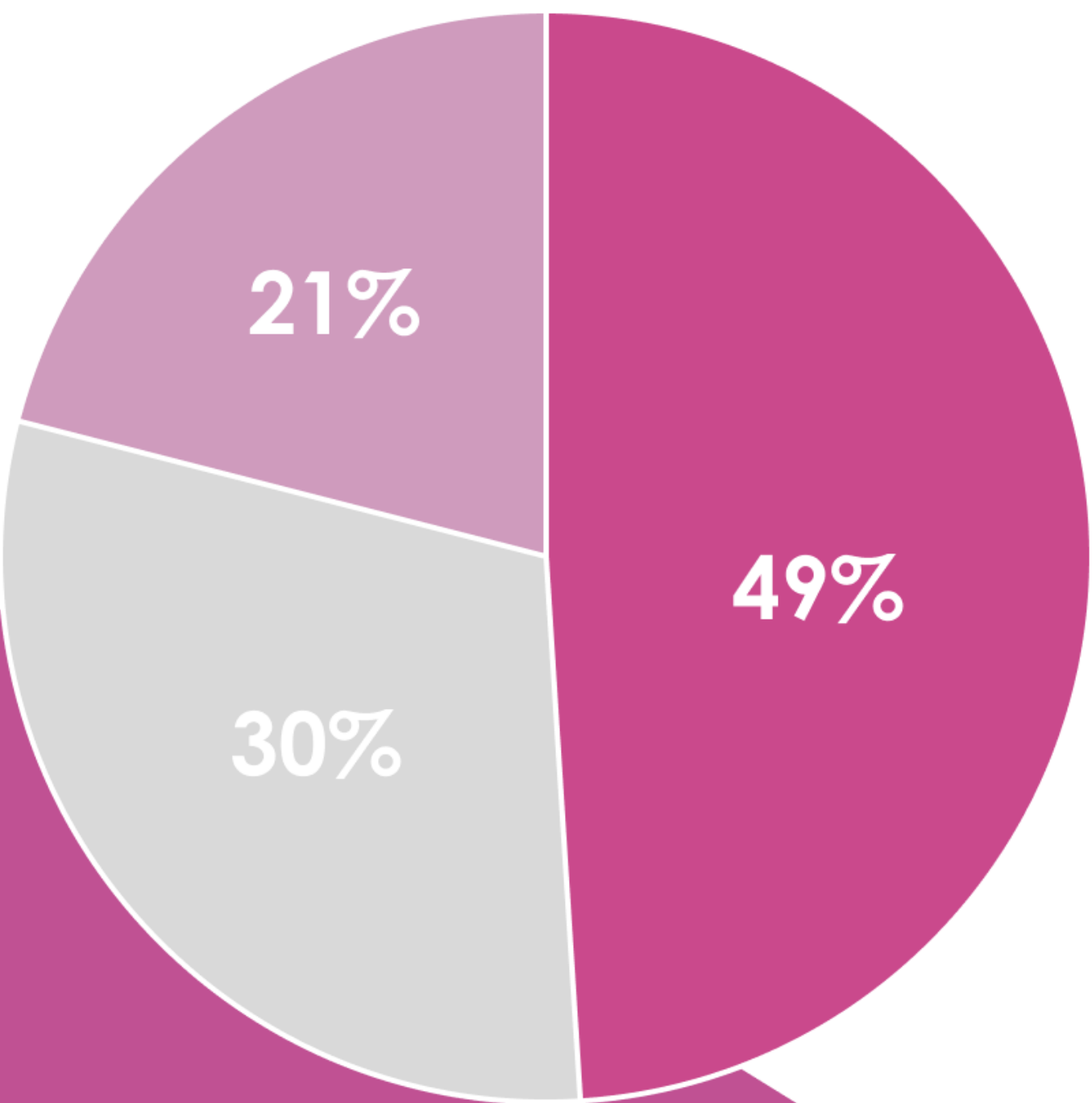
Основной спрос на качественные складские комплексы в Санкт-Петербурге формировали компании реального сектора экономики (49%; +55% г/г). Доля сферы торговли и дистрибуции в валовом объеме спроса по итогам 1 полугодия 2026 составила 30% (-68% г/г).

Крупные сделки по аренде,
1П 2026

Сфера	Площадь, м²
Непищевое производство	8 600
Логистика	8 200
Непродуктовый ритейл	6 000
Пищевое производство	5 200
Непищевое производство	5 000

Крупные складские комплексы,
планируемые к вводу во 2П 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

- Производство
- Торговля и дистрибуция
- Логистика

Заполняемость

По состоянию на конец 1 полугодия 2026 на рынке индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга наблюдался рост объема вакантных площадей.

На конец июня в зданиях класса А вакантно 3,4% (+1,1 п.п. к итоговому показателю 2025). В складских комплексах класса В свободно 4,8% (+0,6 п.п. к 4 кв. 2025).

Суммарно по итогам 1 полугодия 2026 на рынке качественной складской недвижимости свободно порядка 236 тыс. м² (3,7% валового объема предложения на рынке).

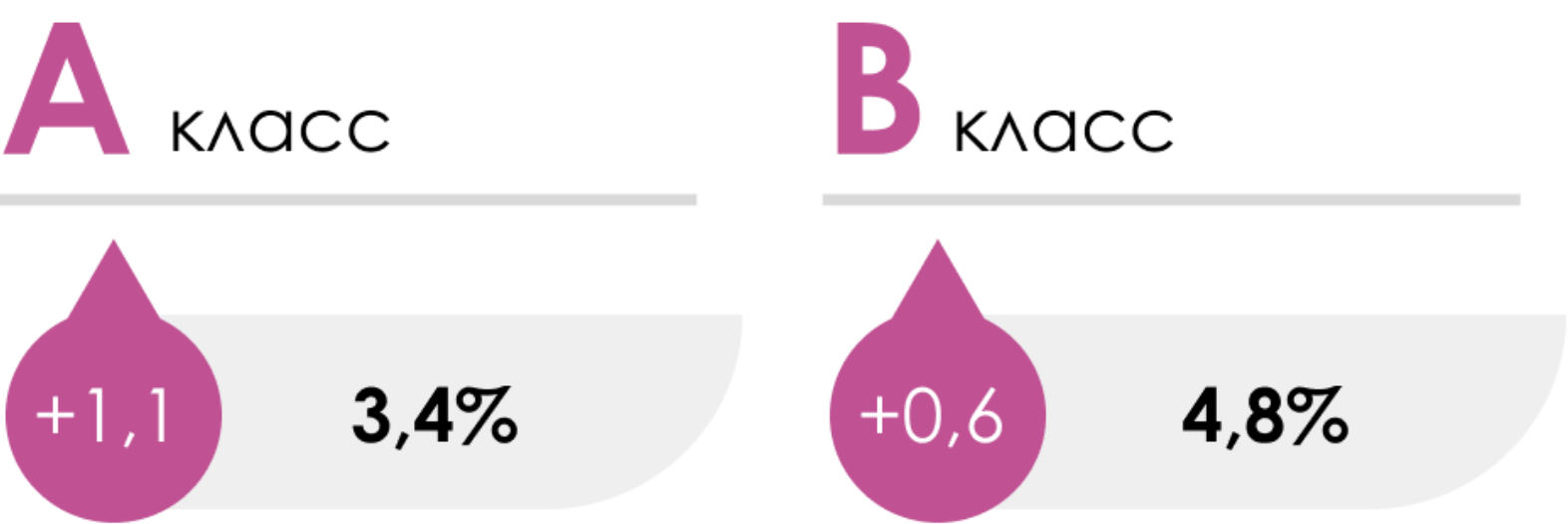
С учетом скрытой вакансии (предложения помещений в субаренду и планируемых к освобождению площадей) суммарный показатель вакансии по итогам 1 полугодия достиг отметки 5,5% валового объема предложения.

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок



м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Изменение уровня вакансии, 1П 2026



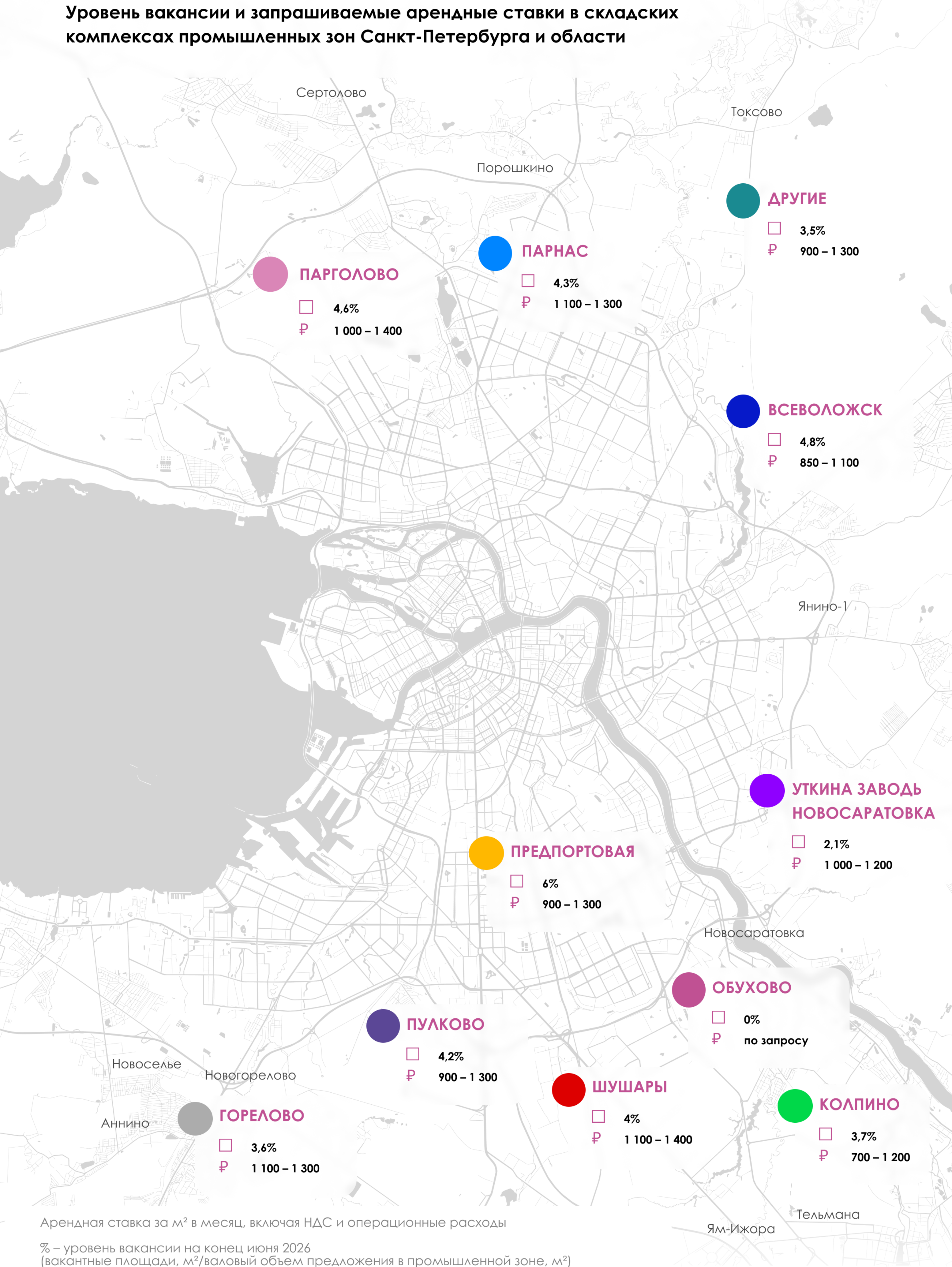
Арендные ставки

По итогам 1 полугодия 2026 запрашиваемые ставки аренды на рынке демонстрировали умеренную отрицательную динамику: в сегменте индустриально-складских объектов класса А – -8,7%, объектов класса В – -11,6%.

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок по итогам 1 полугодия 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 июня 2026
(вакантные площади, м²/валовый объем предложения в промышленной зоне, м²)

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Фаза умеренной турбулентности

Рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга вступил в фазу умеренной турбулентности и естественной селекции: выживают и развиваются те объекты и форматы, которые гибко и оперативно адаптируются к меняющемуся потребительскому поведению.

Алёна Волобуева

Директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки

Анализ предложения

В первой половине 2026 года рынок торговой недвижимости пополнился одним торговым центром. Во второй половине 2026 года на рынок будет выведено 30 тыс. м² торговых площадей: ТЦ “Экопарк Парнас” и ТЦ у станции “Международная”. Таким образом, совокупный прирост новых торговых площадей в 2026 году может составить 42 тыс. м², что на 66% ниже показателя 2025 года.

Торговые центры, открытые в 2026

Название	Kronung Новогорелово
Площадь (GLA), м²	11 800

Объем рынка (GLA), м²	Вакантные площади, %	Прирост (GLA), м²
4 430 000	5,1%	11 800

Новые бренды

В 1 полугодии 2026 на рынок Санкт-Петербурга вышли 4 новых иностранных бренда: 2 в сегменте фэшн и 2 в сегменте “товары для дома”. В анализируемом периоде 4 бренда открыли первые монобрендовые магазины (ранее представленные в городе только в мультибрендовом формате или онлайн). Среди них 3 российских марки (“Два мяча”, Big Brooch, Sensei Sofa) и 1 немецкий бренд (s.Oliver).



Анализ спроса

В 1 полугодии 2026 уровень деловой активности на рынке аренды торговых площадей в торговых центрах оказался на 49% ниже показателя первой половины 2025 (по числу заключенных сделок).

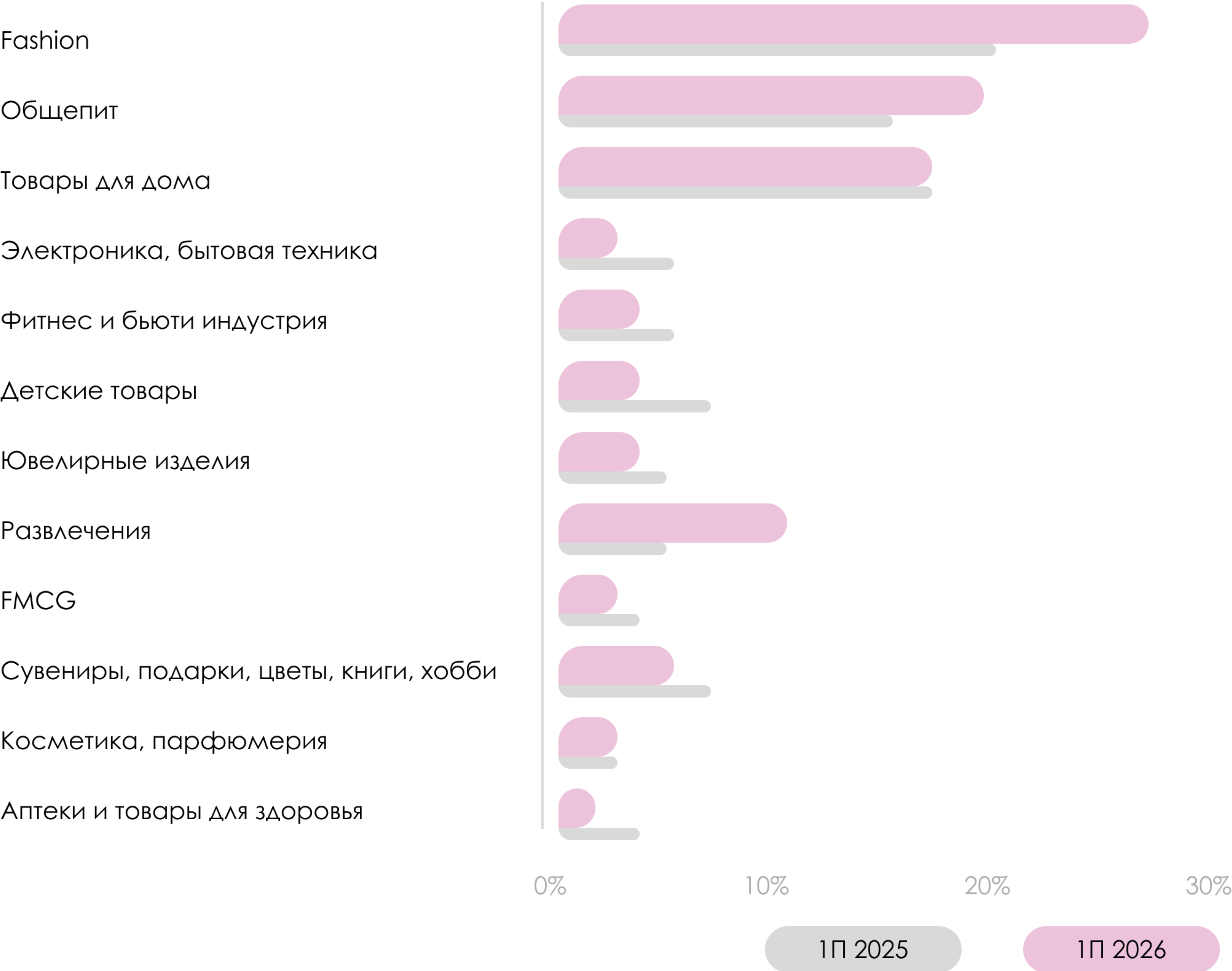
По сравнению с показателем 1 полугодия 2025 доля спроса на торговые площади со стороны фэшн сегмента увеличилась на 6 п.п. (-33% в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом объеме спроса составила 26%.

Доля спроса со стороны предприятий общественного питания увеличилась на 6 п.п. (-26% в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом объеме спроса составила 19%.

В 1 полугодии 2026 на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга возросла активность операторов развлечений (+6 п.п. или +38% в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом объеме спроса составила 9%.

В 1 полугодии 2026 все остальные сегменты демонстрировали сокращение спроса в абсолютном выражении на торговые площади на рынке Санкт-Петербурга, при сохранении некоторыми из них доли в валовом объеме спроса.

Структура спроса, 1П 2026



ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Особенности туристического сезона

- Начало 2026 отличалось высоким показателем туристического спроса в регионе: по итогам 1 квартала город посетили 2,2 млн туристов. Во 2 квартале спрос сократился относительно 2 кв. 2025 в силу “неудачных” дат майских праздников, роста туристических расходов и в целом снижения платежеспособного спроса в стране.
- Загрузка гостиниц категории 3*–5* в Санкт-Петербурге в 1 полугодии 2026 составила порядка 58% (-3% к 1 полугодию 2025).
- Пассажиропоток в Пулково в 1 полугодии 2026 составил 9,4 млн человек (-3% к 1 полугодию 2025).

Анализ предложения

- По итогам 1 полугодия 2026 в Санкт-Петербурге действуют 216 отелей категории 3*–5* с валовым номерным фондом 26 103 номера.
- В 1 полугодии 2026 5% действующего номерного фонда оставались под управлением международных гостиничных операторов.
- В 1 полугодии 2026 на рынке Санкт-Петербурга открылся один новый отель “Лахта Тауэрс” на 301 номер, категории 4*, в качестве оператора выступает Zont Hotel Group. Отель ROZENSHTEYN Hotel&Spa перешел под управление Cosmos Hotel Group.
- На 2 полугодие анонсировано открытие 4 отелей валовым номерным фондом около 480 номеров.

Прогноз прироста номерного фонда во 2 полугодии 2026

Категория	Номерной фонд	Кол-во отелей
5*	144	1
4*	335	3

5*	4*	3*
28 отелей	95 отелей	93 отеля
3 742 номера	14 522 номера	7 839 номеров

Спрос

Рынок характеризуется отрицательной коррекцией спроса после периода экстенсивного роста. Процент отмен увеличился с 21% в 1 квартале до 26% во втором. При этом продолжительность размещения возросла с 2,65 в 2025 до 2,75 ночей в 1 полугодии 2026. В анализируемом периоде спрос стал менее предсказуем: средняя глубина бронирования в 2025 составляла 19,6 дней, в 1 полугодии 2026 данный показатель снизился до 12 дней. Если в начале полугодия данный показатель находился на отметке 16 дней, то к концу июня сократился до 8.

Средняя стоимость размещения

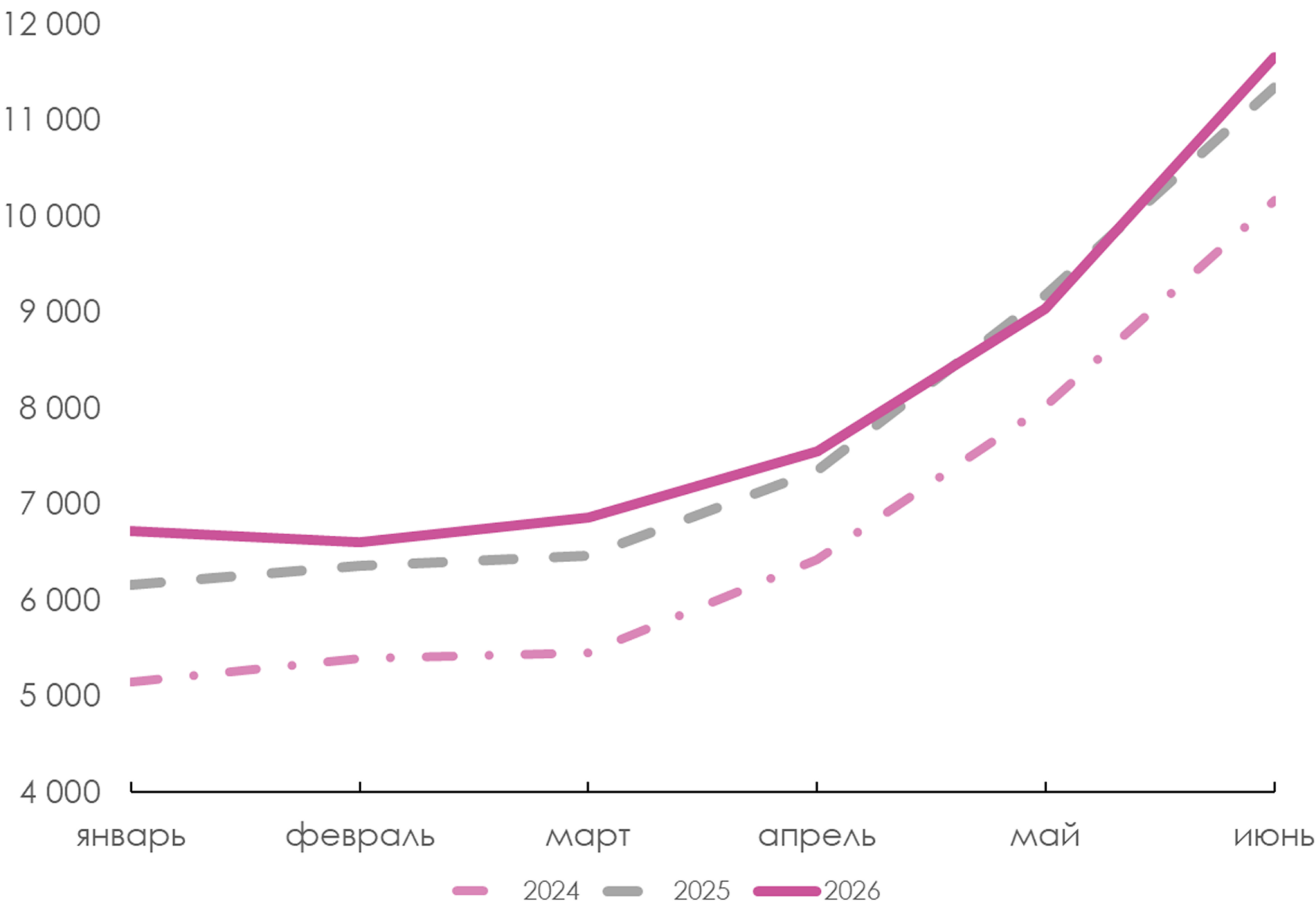
Категория	5*	4*	3*
Среднее	16 700 Р	7 900 Р	5 500 Р
Изменение, г/г	-2,8%	0%	+2,3%

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

Ценовая динамика

В ужесточающихся условиях на рынке ценовая конкуренция достигла своего предела. Стоимость размещения в отелях категории 3*-5* в Санкт-Петербурге практически не изменилась относительно показателей 1 полугодия 2025. Отрицательная динамика загрузки в купе со стагнацией роста ADR свидетельствуют о достижении предела ценовой эластичности спроса.

Динамика средней стоимости размещения



УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИЯ



Региональный ТРЦ — не уменьшенная копия столичного

Леонид Волох
Соучредитель Lynks | Maris

Модель управления региональным торговым центром отличается прежде всего тем, что компания работает не только с самим объектом, но и с ограниченным локальным рынком. В Москве и Санкт-Петербурге рынки насыщены: больше арендаторов, подрядчиков и сервисов, выше конкуренция и быстрее меняются форматы.

В регионе необходимо глубже понимать местную экономику, доходы и привычки покупателей, платежеспособность арендаторов. Часто такой центр становится ключевой общественной площадкой, где управление строится вокруг устойчивого трафика и подбора арендаторов, а также требует большей гибкости, постоянного мониторинга показателей и способности быстро адаптировать объект под реальный спрос.

Покупатель, который считает деньги и ценит время

Региональный покупатель чувствителен к цене, акциям и удобству. Для него важны продуктовый оператор, доступное питание, детские и семейные форматы, парковка и комфортная среда. Такой торговый центр часто становится важной городской площадкой, где люди проводят время с семьей или друзьями. Важно не переносить столичные шаблоны, а понимать конкретный город.

Собственник как партнер

В регионах отношения с собственником тоже более персонализированы. Обычно они вовлечены в управление и хорошо знают местный рынок, но не всегда обладают экспертизой в финансовом планировании и эксплуатации. Задача компании - выстроить понятную систему принятия решений, включая прозрачный бюджет, отчетность, контроль дебиторки и технический аудит.

Четыре года системной перестройки

Управление торговыми объектами за последние четыре года стало более антикризисным и аналитическим. Сейчас управляющая компания одновременно работает в разных направлениях и внимательнее относится к локальным арендаторам. Важно сформировать устойчивую причину регулярного посещения. Формальный набор арендаторов сменяется управлением потребительским сценарием: зачем и на сколько человек приезжает, какие категории посещает, возвращается ли повторно.

Гибкие условия как инструмент защиты актива

Принцип, которого мы придерживаемся: иногда выгоднее сохранить сильного арендатора на адаптированных условиях, чем получить вакантную площадь, которая обойдется объекту дороже. Параллельно оптимизируем затраты на обслуживание через пересмотр работы с подрядчиками, графиков эксплуатации и внедрение цифровых сервисов. Намеренно выстраиваем сотрудничество с местными организациями, образовательными и детскими проектами, предпринимателями, городскими событиями и инициативами, чтобы укрепить лояльность аудитории и сформировать устойчивый поток посетителей, что напрямую влияет на арендный доход и стоимость актива.

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](#)