

# MARIS

обзор рынка  
недвижимости



квартал

# ТЕНДЕНЦИИ

## Офисная недвижимость

Валовая арендопригодная площадь офисных центров класса А и В в Санкт-Петербурге по итогам 1 кв. 2026 составляет 4,35 млн м<sup>2</sup>.

По состоянию на конец 1 кв. 2026 средний уровень вакансии на рынке офисной недвижимости увеличился относительно итогового значения 2025 (+0,8 п.п.). На конец марта 2026 свободно порядка 209,8 тыс. м<sup>2</sup> или 4,8% от валового объема предложения.

В 1 квартале ценовые индикаторы на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга стагнировали.

В январе-марте 2026 объем предложения рабочих мест в коворкинг-центрах Санкт-Петербурга увеличился на 0,5% относительно итогового показателя 2025.

## Складская недвижимость

В 1 кв. 2026 на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга наблюдалась положительная динамика объема вакантных площадей (+0,8 п.п. к декабрю 2025). По итогам квартала средний уровень вакансии достиг отметки 3,6% валового объема предложения.

В 1 кв. 2026 на рынке Санкт-Петербурга были реализованы не менее 36 тыс. м<sup>2</sup> 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. 2025 спрос сократился на 79,7%. Основной объем спроса в 1 квартале формировали компании сферы торговли и дистрибуции.

Увеличение объемов вакантного предложения на рынке Санкт-Петербурга и сокращение спроса оказывали негативное влияние на уровень запрашиваемых ставок аренды в 1 кв. 2026.

## Торговая недвижимость

В 1 кв. 2026 года на рынке торговой недвижимости не было открыто ни одного нового торгового центра. По данным на конец марта в торговых центрах вакантно около 4,8% площадей.

Спрос со стороны fashion-операторов и предприятий общественного питания снизился по итогам анализируемого периода. И, напротив, операторы индустрии развлечений расширяли свое присутствие в регионе.

## Фундамент успеха наших проектов — в единой системе ценностей



### Анзор Берсиров

**Первый заместитель генерального директора  
ГК “ТРЕСТ”**

Девелопер во втором поколении. Отец – Беслан Берсиров, заслуженный строитель Российской Федерации, сооснователь Группы компаний “ТРЕСТ”.

За 15 лет прошёл путь от мастера и прораба на строительных площадках до первого заместителя генерального директора ГК “ТРЕСТ”.

#### **Какие на ваш взгляд результаты рынка недвижимости по итогам 1 квартала?**

Продажи новостроек в Петербурге и Ленобласти в 1 кв. 2026 года превысили прошлогодние показатели на 5%. Январские продажи были неожиданно успешными. Такой спрос связан с изменениями условий семейной программы, которые вступили в силу с начала года. А вот продажи в феврале и марте снизились, когда был исчерпан эффект повышенного спроса.

#### **Почему жилые застройщики выходят на рынок коммерческой недвижимости?**

Несколько лет в Петербурге фиксируется снижение объёмов жилищного строительства. Статистика крупнейших застройщиков это подтверждает. Если в марте 2023 года объём стройки находился на уровне 6,7 млн м<sup>2</sup>, то к марту 2026 года он сократился до 4,5 млн м<sup>2</sup>. Общее падение объема строящегося жилья составило 33%. Девелоперы столкнулись с необходимостью трансформации бизнес-моделей и поиска новых ниш. У застройщиков наметился растущий тренд по диверсификации своего портфеля. Компании занимаются оптимизацией и расширением линейки проектов. В качестве альтернативы жилью выступают несколько направлений, и одно из них – рынок коммерческой недвижимости.

#### **Сегодня в вашем портфеле есть два офисных проекта. Как идёт реализация объектов, и каким вы видите спрос на них?**

Да, в этом году мы приступили к строительству флагманского офисного центра класса А+ на Петроградской стороне, на улице Профессора Попова. В ближайшем будущем здесь расположится новая штаб-квартира Группы компаний “ТРЕСТ”. Общая площадь здания более 23 тыс. м<sup>2</sup>. Из них 6 тыс. м<sup>2</sup> выставлено на продажу. Это отдельный 5-этажный корпус с видовыми террасами, подземным и гостевым паркингами.

Возле станции метро “Политехническая” мы приступили к строительству масштабного делового кластера. Это современная бизнес-среда “полного цикла”: с функциональным двором, зонами общепита, конференц-залами, коворкингом и фитнес-центром. Основной объем – 50 тыс. м<sup>2</sup>, мы планируем вывести на рынок в 2027 году. Сейчас здесь выполняется капитальный ремонт исторического здания под бизнес-центр класса В+ площадью 6 тыс. м<sup>2</sup>.

### **Расскажите про ваш логистический комплекс “Шафировский”. Будете ли масштабировать это направление?**

Наши интересы не ограничиваются офисами. В работе находится проект промышленного кластера площадью 100 тыс. м<sup>2</sup> на Шафировском пр. у КАД со всеми необходимыми погрузо-разгрузочными площадками и автостоянками. Масштабирование направления зависит от оперативной реакции рынка на этот продукт.

### **Какие ещё проекты планируете реализовать в Петербурге в ближайшие годы?**

Перед нами стоит главная задача – развивать основной продукт, чем мы успешно занимаемся уже 34 года. Мы продолжаем строительство жилых комплексов с семейными квартирами в Петербурге: ЖК бизнес-класса “Парусная 1” и ЖК комфорт-класса “Речной квартал”. В Ленобласти развиваем масштабный проект “Новый Питер”, где строятся дома, социальные объекты и общественные пространства. Также в разработке малоэтажный квартал бизнес-класса в Парголово общей площадью около 200 000 м<sup>2</sup> жилья.

Мы видим потенциал в сегменте апартаментов и курортных проектов. Если к городским апартаментам рынок привык, то формат загородных отелей – зарождающийся и перспективный тренд. Наш проект в Орехово – это попытка создать качественную рекреационную среду, отвечающую современным запросам на отдых внутри региона, с гостиницами, спа-комплексами и спортивной инфраструктурой.

### **В чем секрет успеха ваших бизнес-проектов?**

Фундамент успеха – в единой системе ценностей, во главе которой стоит человек. Мы создаем не просто квадратные метры, а полноценную экосистему и качественную среду через глубокое погружение в продукт.

В жилой недвижимости – это детальная проработка планировок, архитектуры фасадов, ландшафтного дизайна и эргономики мест общего пользования. Логистика и зоны досуга спроектированы одинаково комфортно для всех.

Эти же принципы мы переносим в офисные пространства. Сегодня на рынке дефицит качественных деловых кластеров, где были бы сбалансированы все важные функции: паркинг, эстетичные лобби, разнообразный общепит, зеленые зоны, коворкинги и места для спорта. Мы восполняем этот дефицит, фокусируясь на удобстве человека, который здесь работает.

Второй ключевой фактор успеха – колоссальный опыт. На протяжении 34 лет мы оттачиваем профессиональное мастерство, сохраняем стабильность и взвешенный подход в каждом решении.

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



## В ожидании интересных сделок

Предыдущий год стал отличным разгоном к 2026 году. Наша команда смогла реализовать проекты 2025 года в 1 квартале текущего как по аренде, так и по продаже. Сейчас отчетливо наблюдается тенденция рынка арендатора в связи с высокой вакансией и низким спросом со стороны арендатора. Надеемся, что в этом году на рынке офисной недвижимости будут интересные сделки, ведь мы уже сейчас наблюдаем активность и гибкость среди коммерческих девелоперов.

**Елена Кашунцова**

Партнер, директор департамента офисной недвижимости

## Анализ предложения

По итогам 1 кв. 2026 прирост нового предложения составил 4,5 тыс. м<sup>2</sup> арендопригодной площади, что в 10 раз ниже аналогичного показателя 2025.

До конца 2026 ожидается ввод в эксплуатацию порядка 71 тыс. м<sup>2</sup> офисных площадей (-28% к 2025) при условии соблюдения сроков строительства.

	Объем рынка (GLA), м <sup>2</sup>	Вакантные площади, %	Вакантные площади, м <sup>2</sup>	Прирост (GLA), м <sup>2</sup>	Средняя ставка аренды, руб.*
<b>A</b> класс	1 511 500	4,4%	67 200	0	2 840
<b>B</b> класс	2 839 400	5%	142 600	4 500	2 000
	4 350 900	4,8%	209 800	4 500	

\* м<sup>2</sup>/мес., вкл. НДС и операционные расходы

## Анализ спроса

Основной спрос в 1 кв. 2026 формировали компании IT-индустрии (26% в валовом объеме спроса). Второе место по объему спроса заняли представители консалтинга и сферы услуг для бизнеса (19%), третье – сектор торговли и дистрибуции (13%).

По итогам 1 кв. 2026 возрос спрос на офисные площади в Санкт-Петербурге со стороны предприятий сферы услуг населению (12% в валовом объеме спроса).

Объем сделок по аренде офисных помещений в деловых центрах класса А и В в 2026, по оценкам аналитиков компании Maris, составил немногим более 35 тыс. м<sup>2</sup> (-16,8% к показателю 1 кв. 2025).

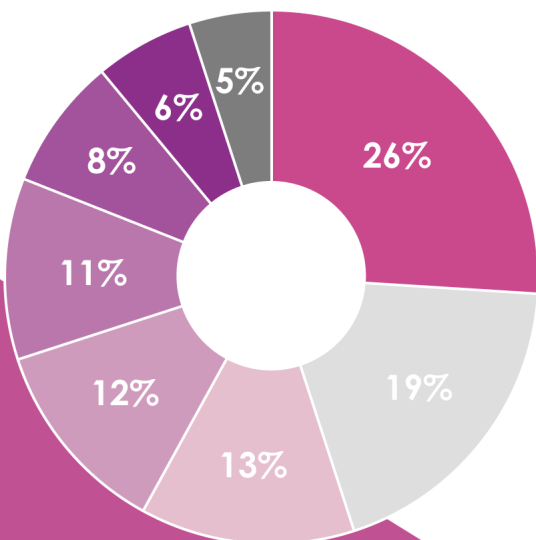
### Крупные спекулятивные бизнес-центры, планируемые к вводу в 2026

Бизнес-центр	Арендопригодная площадь, м <sup>2</sup>
Штаб-квартира ГК Илим	18 000
Радиус	8 800
Укке	8 500
Сенатор	6 500

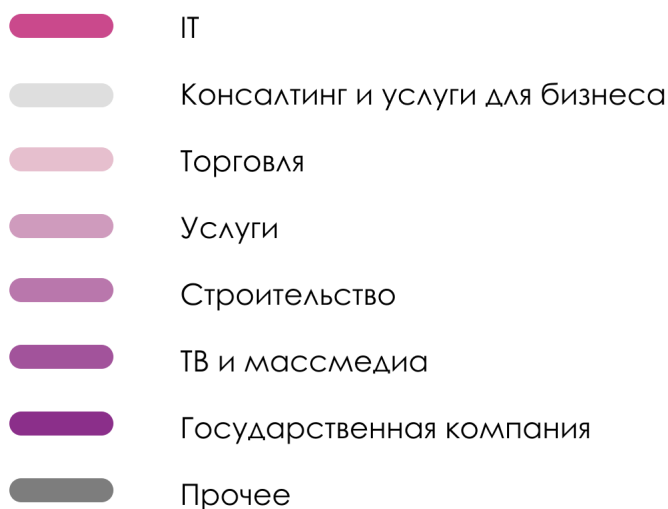
### Крупные сделки по аренде, 1 кв. 2026

Сфера деятельности арендатора	Арендованная площадь, м <sup>2</sup>
Консалтинг и услуги для бизнеса	3 500
Торговля	3 000*
Массмедиа	1 700*
IT	1 500
Конфиденциально	1 300*

\* брокер сделки компания Maris



### Структура сделок по сферам деятельности компаний





## Лед тронулся

Начало года охарактеризовалось появлением на рынке свободных помещений в готовой отделке после арендаторов. "Лёд тронулся!:) Прежние арендаторы оптимизируются за счет сокращения площадей. При этом помещения в хороших локациях и с адекватной рыночной ставкой сразу же находят своего арендатора. Поэтому локация, готовая отделка и ставка подтверждают первое место среди критериев потребностей арендаторов.

Сделки продажи на вторичном рынке коммерческой недвижимости единичны, а вот покупка офиса под свои нужды встречается чаще. Такие проекты выбирают компании, которые находятся в поиске более двух лет и готовы к покупке в случае появления на рынке подходящих предложений.

**Нелли Алейникова**

Партнер, директор департамента корпоративных услуг и продаж

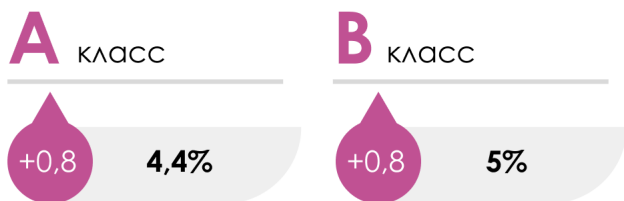
### Заполняемость

По итогам 1 кв. 2026 валовый объем вакантных площадей на рынке увеличился относительно показателя 4 кв. 2025 (в абсолютном выражении +21,4%).

Средний уровень вакансии в бизнес-центрах класса А и В составил по итогам 1 кв. 2026 – 4,8% (+0,8% к 4 кв. 2025). На конец марта на рынке экспонировались порядка 209,8 тыс. м<sup>2</sup> офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В.

В офисных центрах класса А вакантно 4,4% площадей (+0,8 п.п. к 4 кв. 2025). В классе В свободными оставались 5% площадей (+0,8 п.п. к уровню вакансии на конец 4 кв. 2025).

### Изменение уровня вакансии, 1 кв. 2026



### Изменение средней арендной ставки, 1 кв. 2026



### Арендные ставки

Сокращение спроса на офисные площади в первые три месяца 2026 и рост объема вакантных площадей привели к стагнации ценовых индикаторов на рынке по итогам 1 кв. 2026.

Средняя запрашиваемая арендная ставка по вакантным площадям в зданиях класса А на конец марта 2026 составляла 2 840 рублей за м<sup>2</sup> в месяц, включая НДС и операционные расходы. За три месяца ставка в бизнес-центрах класса А снизилась на -0,7%.

Средняя запрашиваемая арендная ставка в зданиях класса В составляет 2 000 рублей за м<sup>2</sup> в месяц, включая НДС и операционные расходы (без изменений к 4 кв. 2025).

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

Арендная ставка включает НДС и операционные расходы

## ПРИМОРСКИЙ

□ 21 400 М<sup>2</sup>  
А -  
В 1 800 Р

## ВЫБОРГСКИЙ

□ 14 400 М<sup>2</sup>  
А -  
В 1 850 Р

## КАЛИНИНСКИЙ

□ 1 550 М<sup>2</sup>  
А -\*  
В 1 590 Р

## ПЕТРОГРАДСКИЙ

□ 11 300 М<sup>2</sup>  
А 2 850 Р  
В 2 400 Р

## КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ

□ 5 000 М<sup>2</sup>  
А -\*\*  
В 1 750 Р

## ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ

□ 12 800 М<sup>2</sup>  
А 2 650 Р  
В 2 150 Р

## ЦЕНТРАЛЬНЫЙ

□ 49 800 М<sup>2</sup>  
А 3 050 Р  
В 2 300 Р

## АДМИРАЛТЕЙСКИЙ

□ 9 700 М<sup>2</sup>  
А 2 600 Р  
В 2 100 Р

## НЕВСКИЙ

□ 18 700 М<sup>2</sup>  
А -  
В 1 560 Р

## КИРОВСКИЙ

□ 200 М<sup>2</sup>  
А -  
В 1 600 Р

## МОСКОВСКИЙ

□ 60 600 М<sup>2</sup>  
А 2 650 Р  
В 1 800 Р

## ФРУНЗЕНСКИЙ

□ 2 600 М<sup>2</sup>  
А -  
В 1 400 Р

\* Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным комплексом УК "Теорема", в котором по состоянию на конец марта 2026 отсутствовали вакантные площади

\*\* Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным объектом – БЦ "Санкт-Петербург Плаза", который по состоянию на конец марта 2026 предлагался на открытом рынке по ставке 3 200 руб./м<sup>2</sup>/месяц, вкл. НДС и операционные расходы

# СМЕНА КУРСА С АРЕНДЫ НА ПОКУПКУ

За всю современную историю существования коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге аренда офисных помещений традиционно была востребована больше, чем их покупка. Это было обусловлено как стремлением компаний сохранить ликвидность и не отвлекать средства на капитальные вложения, так и ограниченным предложением или вообще полным его отсутствием. Кроме того, аренда дает компаниям большую гибкость в смене местоположения, размера офиса, улучшения уровня здания или, наоборот, возможность сэкономить на аренде. За последние несколько лет объем сделок по покупке объектов офисной недвижимости под собственные цели вырос, а вместе с ним появилось множество новых проектов, которые предлагаются в покупку небольшими блоками.

## причина такой популярности

Изменение градостроительного плана и, как следствие, выход на рынок офисной недвижимости жилых девелоперов. То есть там, где ранее покупались земельные участки под будущее жилье, теперь будут строиться бизнес-центры.

*Жилые застройщики предлагают офисный продукт, внедряя практику продажи квартир – мелкие лоты от 20 м<sup>2</sup>. Таким образом, на рынке Санкт-Петербурга может сформироваться новый сегмент офисной недвижимости. Сегодня крупные устойчивые компании стремятся приобрести собственные активы, чтобы не зависеть от арендодателя и не рисковать вложениями в офис.*

Однако, очевидный минус купленного под собственные цели помещения – размер.



С одной стороны, когда офис велик, его часть можно сдать в аренду.

С другой, когда офис становится мал, опять может встать вопрос аренды.



## две основные категории покупателей

- 1 Конечные пользователи, приобретающие недвижимость для собственных нужд. Цена, которую они готовы предложить, как правило, выше, чем та, которую предлагают инвестиционные компании.
- 2 Компании, приобретающие офисную недвижимость для сдачи в аренду (инвестиционные). Основной критерий для покупки здания – его ликвидность и доходность.

В 2025 на рынке Санкт-Петербурга было заключено 19 сделок по покупке объектов административно-делового назначения, суммарной площадью 183 тыс. м<sup>2</sup>. В результате объем инвестиций в офисную недвижимость города составил 35,6 млрд рублей, что на 7,6% превзошло результат 2024.

В 1 квартале 2026 объем инвестиций в офисную недвижимость Санкт-Петербурга в 13,7 раз превысил показатель аналогичного периода 2025 года и составил почти 14 млрд рублей. По количеству сделок 1 квартал в два раза превзошел показатель прошлого года – заключено 6 сделок (против трех сделок годом ранее), а общая площадь приобретенных объектов составила почти 80 тыс. м<sup>2</sup> (в 8,3 раза выше показателя 1 кв. 2025). 81% площадей приобретены компаниями для собственных нужд.

Среди новых проектов, которые активно предлагаются в продажу на рынке офисов, можно выделить: "M114", "Скороход", "Моско", SAAN, Element Prime, Avenue, проект "Попова, 38" и другие.

## плюсы покупки офиса по сравнению с арендой

- + **Рост стоимости аренды.** За последние три года стоимость аренды офисов в Санкт-Петербурге выросла примерно на 30 %. Причина – низкий уровень вакантных площадей и недостаток новых бизнес-центров. Это, в том числе, подталкивает крупные компании присматриваться к покупке зданий.
- + **Финансовые выгоды.** Собственность позволяет избежать рисков роста арендных ставок, капитализировать актив и снизить налоговую нагрузку через амортизацию. Приобретение офиса теперь воспринимается не как затрата, а как инвестиция.
- + **Стратегическое решение.** Компании и инвесторы всё чаще рассматривают покупку как стратегическое решение – для укрепления позиций, централизации управления и повышения эффективности.
- + **Оптимизация логистики и управления.** Размещение всех подразделений в собственном здании упрощает внутренние процессы, снижает административные издержки и повышает контроль над инфраструктурой.



**Борис Мошенский**

основатель  
и генеральный директор Maris

"Текущая ситуация на рынке офисной недвижимости Петербурга переживает фундаментальную трансформацию. Аренда остается популярной у компаний, которые ставят во главу угла гибкость и быструю трансформацию под меняющиеся условия бизнеса, либо у тех, кто стратегически не рассматривает капитальные затраты и вложения в собственную недвижимость. Те компании, которые хотят снизить риски, возникающие при аренде, и получить долгосрочный актив, всё чаще делают ставку на приобретение в собственность".

# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



## Оптимизация vs возможность проявить себя

Если говорить языком экономики, то на рынке складской недвижимости началась самая настоящая рецессия, характеризующаяся падением спроса в 2,5 раза относительно 1 квартала прошлого года и всплеском предложения. В частности, сильно преобладает скрытая вакансия в виде субаренды, что связано с оптимизацией своих складских площадей различными компаниями. В разы упал спрос со стороны e-commerce, и основной движущей силой, как и последние полгода, является пищевая промышленность и связанные с ней отрасли. Тем не менее сейчас хороший момент для оптимизации затрат и бизнес-процессов, а для собственников ликвидных объектов – отличная возможность проявить себя в конкурентной борьбе.

**Станислав Павлов**

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости

## Анализ предложения

В 1 кв. 2026 года рынок качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 7 индустриально-складскими комплексами общей площадью 191 тыс. м<sup>2</sup>, что в 6 раз превысило показатель 1 кв. 2025. 49,4% валового прироста предложения пришлось на спекулятивные проекты.

До конца 2026 года ожидается ввод в эксплуатацию порядка 519 тыс. м<sup>2</sup> складской недвижимости. 39% прогнозируемых к вводу проектов приходится на спекулятивное предложение. При условии соблюдения заявленных сроков ввода прирост совокупного объема спекулятивного предложения в 2026 году на 78% превысит показатель 2025.

**A**

класс

Объем рынка  
(ГВА), м<sup>2</sup>

4 723 300

Вакантные  
площади, %

2,7%

Вакантные  
площади, м<sup>2</sup>

128 400

Прирост (ГВА),  
м<sup>2</sup>

145 900

Средняя ставка  
аренды, руб.\*

1 000 - 1 400

**B**

класс

1 376 600

6,5%

89 400

45 100

6 099 900

3,6%

217 800

191 000

\* м<sup>2</sup>/мес., вкл. НДС и операционные расходы

## Анализ спроса

В 1 кв. 2026 на рынке было реализовано 36 тыс. м<sup>2</sup> качественных складских площадей (-79,7% к аналогичному показателю 1 кв. 2025).

Весь поглощенный объем качественных производственно-складских площадей в 1 кв. 2026 был реализован на условиях аренды.

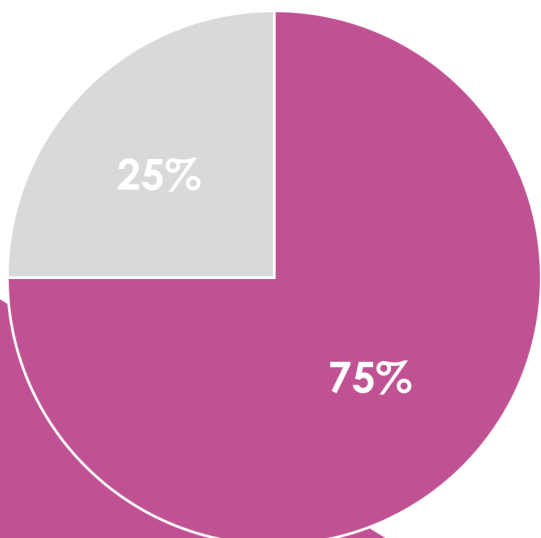
Основной спрос на качественные складские комплексы в Санкт-Петербурге формировали компании торговли и дистрибуции (75%; -52% г/г). Доля компаний реального сектора экономики в валовом объеме спроса по итогам 1 кв. 2026 года составила 25% (-56% г/г).

### Крупные сделки по аренде, 1 кв. 2026

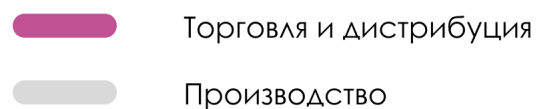
Сфера	Площадь, м <sup>2</sup>
E-commerce	5 000
FMCG	3 400
Непродуктовый ритейл и дистрибуция	3 400
FMCG	2 900
Непродуктовый ритейл и дистрибуция	2 900

### Крупные складские комплексы, планируемые к вводу в 2026

Комплекс	Площадь, м <sup>2</sup>
РЦ OZON	117 000
Армада Парк, 3 очередь	70 000
ЛК Карвиль	56 400
РЦ Магнит	44 000



### Структура сделок по сферам деятельности компаний



## Заполняемость

В 1 кв. 2026 на рынке индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга наблюдался рост объема вакантных площадей.

На конец марта в зданиях класса А вакантно 2,7% (+0,4 п.п. к итоговому показателю 2025). В складских комплексах класса В свободно 6,5% (+2,4 п.п. к итоговому показателю 2025).

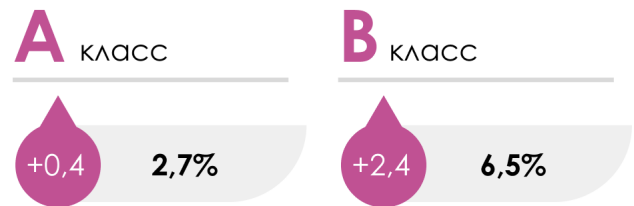
По итогам 1 кв. 2026 года на рынке качественной складской недвижимости свободно порядка 217,8 тыс. м<sup>2</sup> (3,6% валового объема предложения на рынке).

## Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок



м<sup>2</sup>/мес., вкл. НДС и операционные расходы

## Изменение уровня вакансии, 1 кв. 2026

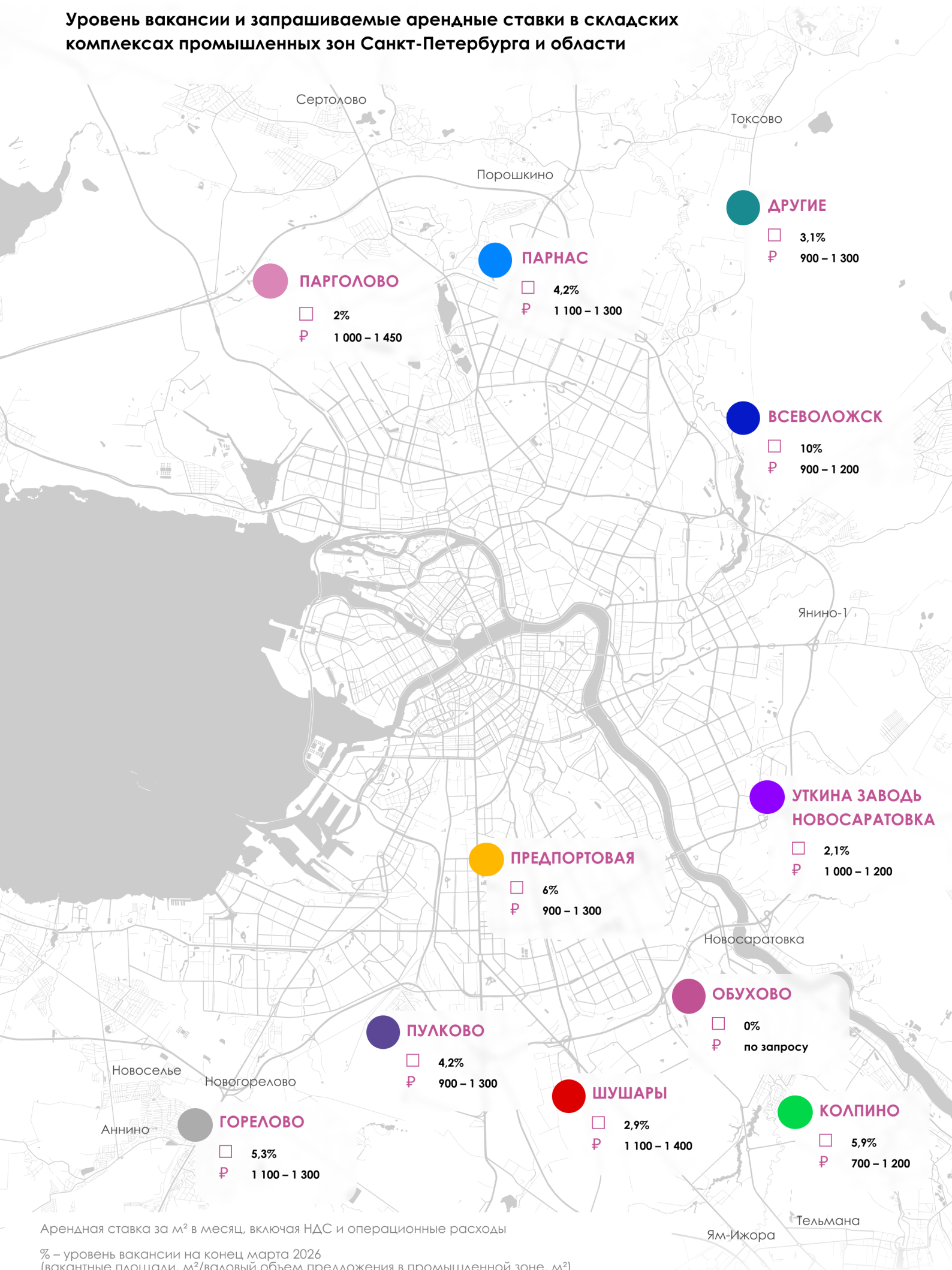


## Арендные ставки

В 1 кв. 2026 рост объемов вакантного спекулятивного предложения на рынке и сокращение спроса на производственно-складские площади в Санкт-Петербурге оказывали негативное влияние на запрашиваемые ставки аренды. По состоянию на конец марта 2026 на рынке наблюдалась отрицательная коррекция запрашиваемых ставок аренды: в сегменте индустриально-складских объектов класса А – -6,5%, класса В – -9,5%.

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок по итогам 1 кв. 2026 года сохранялся на уровне 1 000 – 1 400 рублей за м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup> в месяц, включая НДС и операционные расходы

% – уровень вакансии на конец марта 2026 (вакантные площади, м<sup>2</sup>/валовый объем предложения в промышленной зоне, м<sup>2</sup>)

# РЕКОРДНОЕ ОСВОБОЖДЕНИЕ СКЛАДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ

В предыдущие годы в Санкт-Петербурге наблюдался активный рост строительства складских объектов. Так, в 2024 году девелоперы ввели рекордные 730 тыс. м<sup>2</sup> складских площадей. Это привело к значительному увеличению общего объёма предложения на рынке.

Однако уже в 2025 году в сегменте начался значительный рост доли вакантных площадей, и спрос со стороны арендаторов снизился на 40%. А по итогам 2025 года уровень вакансии в складских комплексах достиг 2,7% (или порядка 160 тыс. м<sup>2</sup>).

**Освобождение качественных складских площадок связано с несколькими ключевыми факторами, которые влияют на динамику всего рынка:**

- 1. Снижение деловой активности.** За 2025 год объём сделок по аренде и покупке складских площадей в регионе составил всего 481 тыс. м<sup>2</sup> - это минимальный результат с 2019 года и вдвое меньше прошлогодних значений. В условиях экономической неопределённости, роста ставок и других макроэкономических вызовов компании сокращают инвестиции и оптимизируют расходы, включая затраты на аренду складов.
- 2. Освобождение крупных блоков.** Многие компании начали пересматривать свои логистические стратегии и оптимизировать складские мощности. Арендаторы, у которых появились излишки площадей, начали сдавать их в субаренду. Значительный вклад в рост вакантности внесло освобождение площадей крупными компаниями и в 2025 году объём свободных складов вырос почти в 3 раза - с 63 до 162 тыс. м<sup>2</sup>.
- 3. насыщение рынка со стороны онлайн-ритейлеров.** Крупные ритейлеры и логистические компании, которые ранее активно расширяли свои складские мощности, теперь более осторожно подходят к новым вложениям. Ранее они были главными арендаторами, но к 2025 году удовлетворили свои потребности, и их доля в структуре спроса сократилась до 10%.
- 4. Внушительный ввод за год.** Параллельно с ростом вакантности в 2025 фиксировался рекордный ввод новых складских площадей, рынок пополнился 530 тыс. м<sup>2</sup>.
- 5. Выжидательная позиция.** На фоне избытка предложения и неопределённости в экономике потенциальные арендаторы заняли выжидательную позицию. Сроки экспозиции складов выросли с 3 до 6-8 месяцев, что ранее было несвойственно для рынка.

В результате этих факторов в 2026 году прогнозируется рекордный за шесть лет избыток складских площадей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, с учётом новых складов, прямой вакансии и субаренды. Снижение спроса и рост вакантности также привели к падению арендных ставок. Пока ситуация не является критической, так как рынок считается сбалансированным при вакансии около 10%. При этом долгосрочный потенциал роста остаётся, так как обеспеченность складами в России всё ещё значительно ниже, чем в соседних странах.

Очевидно, что освобождение складов в Санкт-Петербурге – результат сочетания избыточного строительства, оптимизации бизнеса, изменения спроса и осторожности арендаторов в условиях экономической неопределённости.

Текущая ситуация на рынке складской недвижимости, несмотря на очевидные вызовы, открывает существенные преимущества для новых арендаторов. Основные выгоды для клиента: широкий выбор качественных объектов, выгодные и топовые локации, снижение арендных ставок, гибкость условий аренды.

Станислав Павлов, директор департамента индустриальной недвижимости, считает, что:

*"Со снижением спроса сменился и тренд рынка: от арендодателя к арендатору. Все чаще высвобождаются складские площади, вследствие чего собственникам и УК приходится снижать ставки. Сейчас наиболее подходящее время для оптимизации своих складских площадей. Особенно это касается компаний, которые арендовали площади за последние пару лет".*

Примеры складских комплексов класса А, доступных в аренду на март 2026 года:



### **Складской комплекс на Софийской, 118**

Это уникальный объект класса А с доступной ценой недалеко от КАД. Общая площадь здания составляет 17 403 м<sup>2</sup>. Для аренды доступно 3 760 м<sup>2</sup> с возможностью деления метража.



### **Складской комплекс "Солярис"**

Складской комплекс класса А на Колпинском шоссе, 135 со стеллажной системой. Общая площадь здания составляет 29 000 м<sup>2</sup>. В субаренду доступно от 5 000 до 15 000 м<sup>2</sup> по выгодной ставке.



### **Складской комплекс "Октавиан"**

Складской комплекс класса А на севере ЛО. Общая площадь здания составляет 55 000 м<sup>2</sup>. В аренду доступно 2 874 м<sup>2</sup>, а также с июня 2026 освободятся еще 12 283 м<sup>2</sup>.

# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



## Ждем освобождения площадей?

Итоги 2025 года для многих ритейлеров оказались драматичными. Снижение оборотов и прибыли, рост налогового и долгового бремени на бизнес в начале 1 квартала привели к анонсированию масштабных сокращений многих операторов. Особенно драматична ситуация в фэшн-сегменте. Данная тенденция затронет многие отрасли в течение текущего года и по итогам 2026, наиболее вероятно, будет наблюдаться высвобождение торговых площадей на рынке Санкт-Петербурга.

**Алёна Волобуева**

Директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки

## Анализ предложения

В 2026 году на рынок будут выведены порядка 40 тыс. м<sup>2</sup> торговых площадей, преимущественно, в районных торговых центрах. В 1 кв. 2026 года на рынке торговой недвижимости не было открыто ни одного нового торгового центра.

## Торговые центры, заявленные к открытию в 2026

Название	ЭкоПарк Мурино, 2 и 3 очередь	Kronung Новогорелово	ТРЦ в Кудрово
Площадь (GLA), м <sup>2</sup>	21 000	11 800	6 000

Объем рынка (GLA), м <sup>2</sup>	Вакантные площади, %	Прирост (GLA), м <sup>2</sup>
4 416 000	4,8%	0

## Новые бренды

В 1 кв. 2026 года на рынок Санкт-Петербурга не выходили новые бренды, ранее не представленные в городе. В то же время активно развивались новые форматы развлекательно-познавательного сектора: “Турботеннис” в ТРК Парк Молл, “Алиса в стране чудес” в ТРК Питерлэнд, корнер Библиотеки им. Маяковского в ТРК Гранд Каньон и музей “Город будущего” в ТРЦ Охта Молл.

## Анализ спроса

В 1 кв. 2026 года уровень деловой активности на рынке аренды торговых площадей в торговых центрах был ниже показателя 1 кв. 2025 (-30% по числу заключенных сделок).

По сравнению с 1 кв. 2025 спрос на площади в фэшн сегменте сократился на -27% (в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом спросе составила 20% (+0,9 п.п.).

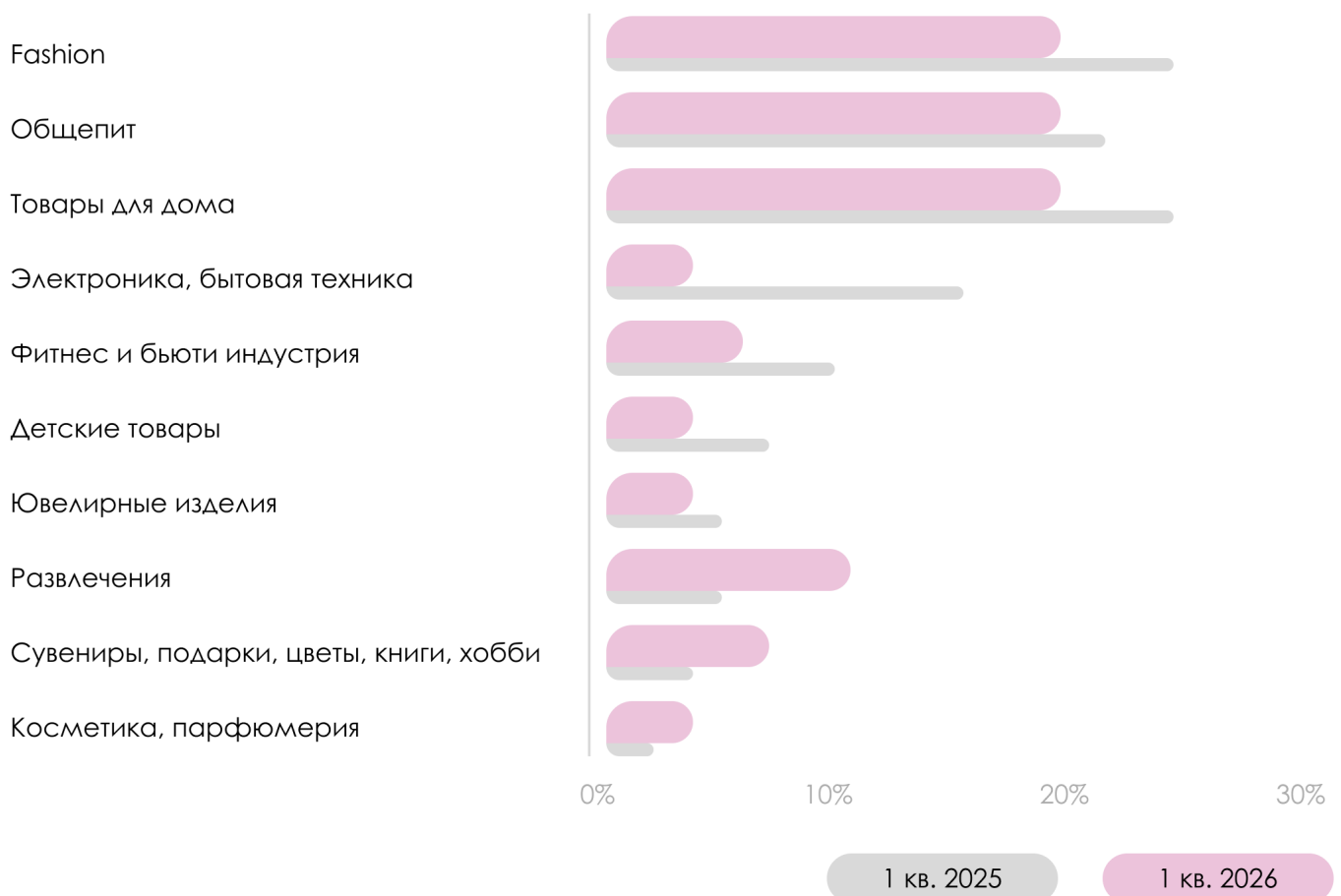
Спрос со стороны предприятий общественного питания снизился на -21% (в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом объеме спроса составила 21% (+2,1 п.п.).

В 1 кв. 2026 вдвое возрос спрос со стороны операторов индустрии развлечений (+7 п.п. в валовом объеме спроса). Доля в валовом объеме спроса составила 11%.

Повышенный спрос наблюдался со стороны магазинов косметики и парфюмерии (2-кратный рост, доля 4%), канцелярских, цветочных и сувенирных магазинов (2-кратный рост, доля 7%).

В анализируемом периоде приостановили свое развитие на рынке Санкт-Петербурга FMCG и аптечные сети, магазины товаров для здоровья и спортивных товаров.

## Структура спроса, 1 кв. 2026



## Тренды

Увеличение доли операторов развлекательно-познавательного сегмента

Сокращение присутствия фэшн-сегмента на рынке

Снижение активности новых брендов

Коллаборация операторов и сегментов

# УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИЯ



## Новая классификация

**Леонид Волох**  
Соучредитель Lynks | Maris

С выходом новой платформы индикаторов рынка недвижимости рассуждаем, как система классификации и балльной оценки офисных зданий Re-Digest меняет взгляд брокера, оценщика, арендатора и управляющей компании.

В офисном сегменте меняется язык, на котором рынок говорит о качестве объектов. Долгое время сильная локация, известный девелопер и красивая входная группа автоматически относили здание к высокой категории. Однако, при хорошем адресе возможны слабая инженерия, неэффективные планировки, устаревшие общие зоны и проблемы с управлением и эксплуатацией. Re-Digest предполагает более профессиональный подход для оценки здания с учетом разных параметров.

**брокер** — в работе новая классификация помогает объяснить клиенту, почему у двух зданий в одной локации разная ставка аренды, ликвидность и скорость заполнения. В условиях дефицита качественных площадей рынок внимательнее смотрит на фактическое качество среды. Брокер получает возможность продавать не адрес, а продукт.

**оценщик** — проще подбирать аналоги и делать корректировки, когда локация и качество продукта разведены, а значит, нет необходимости учитывать все факторы в одном коэффициенте, особенно когда здание выступает предметом залога или инвестиционной сделки. Не случайно одна из целей классификации – связать оценку с рынком, чтобы всем участникам было понятно, что именно они финансируют или принимают в обеспечение.

**арендатор** — для него это практический вопрос: он платит не за букву “А” в презентации, а за удобство и надежную работу бизнеса – климат, лифты, сервис, безопасность, цифровые сервисы, качество общих зон, прозрачность расходов и профессиональное управление. Новая система помогает оценить не картинку, а реальный пользовательский опыт.

**управляющая компания** — не просто обслуживает здание, а за счет профессионализма, развитой инфраструктуры и сервисов влияет на качество продукта. Она не может изменить локацию, высоту этажа или шаг колонн, но сильная эксплуатация, прозрачный и предсказуемый OPEX, надежные инженерные системы, качественная работа с арендаторами, цифровые сервисы, качество мест общего пользования, дисциплина подрядчиков и адекватный подход к капитальным затратам – укрепляют рыночную позицию объекта. Слабое управление и эксплуатация делает обратное. Сегодня управляющая компания во многом создает и удерживает имидж и репутацию здания.

# 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](#)