

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

I полугодие 2026 г.





Регина Волошенко
Директор департамента
офисной недвижимости
NF GROUP в Санкт-Петербурге

«До недавнего времени рынок офисной недвижимости Петербурга развивался преимущественно как арендный. Единичные проекты с продажей отдельных офисных блоков существовали и раньше, однако полноценный сегмент начал формироваться только в последние годы. Одним из факторов стало изменение рыночной конъюнктуры: новые градостроительные условия и стремление девелоперов диверсифицировать риски способствовали выходу в офисную недвижимость компаний, ранее специализировавшихся на жилом строительстве».

5 важных событий на рынке:

1. Минимальный объем нового предложения.
2. Рост свободных площадей.
3. Спрос становится более избирателен и более чувствителен к цене.
4. Стабилизация ставок.
5. Рост предложения офисных блоков на продажу.

Основные показатели. Динамика*

	Класс А	Класс В
Суммарная арендопригодная площадь качественных офисных объектов, тыс. м ²	4 370 ▲	
в том числе, тыс. м ²	1 504	2 866
Введено в эксплуатацию/завершена реконструкция в I пол. 2026 г., тыс. м ²	7 ▼	
в том числе, тыс. м ²	0	7
Суммарная площадь вакантных помещений, тыс. м ²	242 ▲	
в том числе, тыс. м ²	72 ▲	171 ▲
Доля свободных площадей*, %	4,8 (+0,5 п. п.)	6,0 (+1,2 п. п.)
Чистое поглощение, тыс. м ²	-34 ▼	
в том числе, тыс. м ²	-8 ▼	-26 ▼
Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка* руб./м ² /мес. (включая НДС и операционные расходы)	2 950 ▼	2 000 ▲

* в сравнении с итогами 2025 г.

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Новое предложение

В I пол. 2026 г. на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга девелоперы ввели в эксплуатацию и завершили реконструкцию двух офисных зданий класса В арендопригодной площадью 7 тыс. м², что является одним из минимальных значений за всю историю офисного рынка. «Сенатор» вывел на рынок здание на ул. Садовая, 34, которое купил в прошлом году, а «Аквилон» завершил реконструкцию паркинга под бизнес-центр Inside, офисы в котором предлагаются на продажу.

Прогнозируется, что годовой объем нового предложения в 2026 г.

не превысит 100 тыс. м². При этом четверть площадей составят офисы на продажу («Скороход», «Локус», «Авеню на Карповке»).

Вакантность

Доля свободных площадей в среднем по рынку остается низкой, но за полгода выросла с 4,6 до 5,5%. К концу I пол. 2026 г. свободными оставались 242 тыс. м² офисов, включая 72 тыс. м² в зданиях класса А (4,8%) и 171 тыс. в бизнес-центрах класса В (6%).

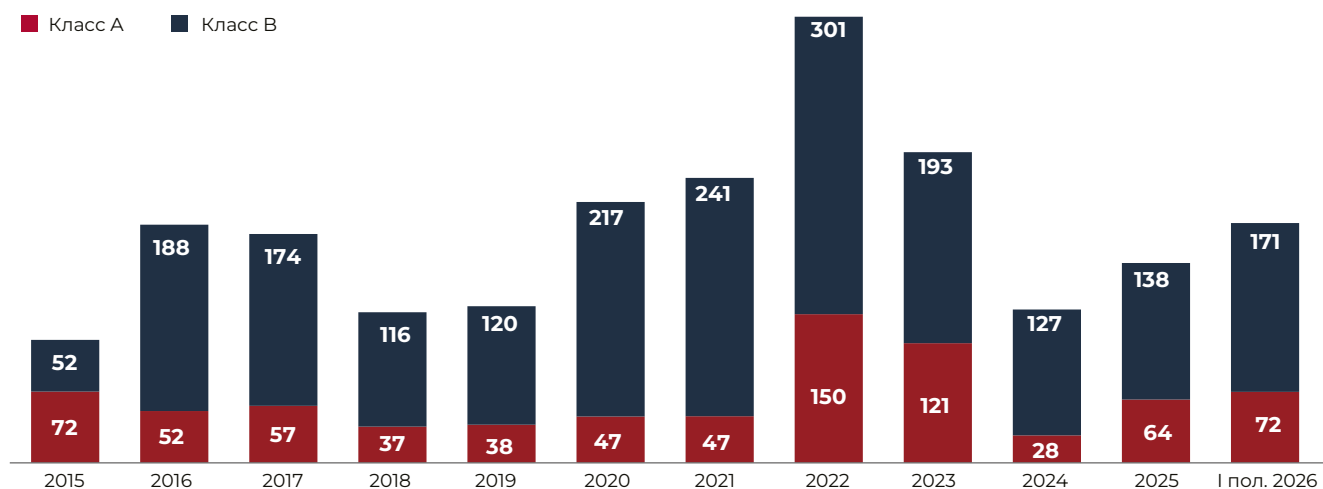
Небольшой объем нового предложения, с одной стороны, сдерживает рост вакантности, с другой – приводит к устареванию рынка. Новых зданий с современными инженерными системами на рынке строится мало.

За полгода объем свободных офисных площадей в Санкт-Петербурге увеличился на 20%, но вакантность крайне неравномерно растет по рынку. Например, в центре отмечается рост на 63%, а в Московском районе – снижение на 8%. Основная причина роста вакантности – оптимизация компаниями офисных площадей с целью экономии.

Прогнозируется, что во II пол. 2026 г. вакантность в среднем по рынку продолжит расти и достигнет 7%, что увеличит выбор для потенциальных арендаторов и сбалансирует спрос и предложение.

Прогнозируется, что во II пол. 2026 г. вакантность в среднем по рынку продолжит расти и достигнет 7%, что увеличит выбор для потенциальных арендаторов и сбалансирует спрос и предложение.

Динамика объема свободных площадей в офисных центрах Санкт-Петербурга, тыс. м²



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

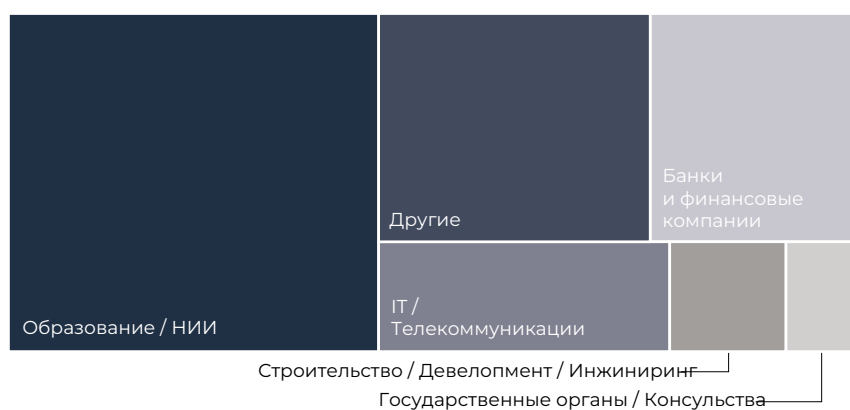
Спрос

В I пол. 2026 г. спрос был ориентирован преимущественно на здания класса В (82%). При этом объем сделок аренды и покупки для собственных нужд за первые шесть месяцев года – в два раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Лидеры спроса – образовательные организации (43%) за счет одной крупной сделки, банки и финансовые компании (17%) и IT-компании (11%).

Несмотря на то, что объем сделок в I пол. 2026 г. превосходит в 2 раза показатели аналогичного периода прошлого года, кризисные явления в экономике сказываются на рынке офисной недвижимости. За первые 6 мес. 2026 г. зафиксировано отрицательное чистое поглощение и в классе А (–8 тыс. м²), и в классе В (–26 тыс. м²): офисов больше высвобождается и возвращается обратно на рынок, чем занимается. Подобная ситуация наблюдалась в 2022 г., когда иностранные компании освобождали офисы и уходили с рынка.

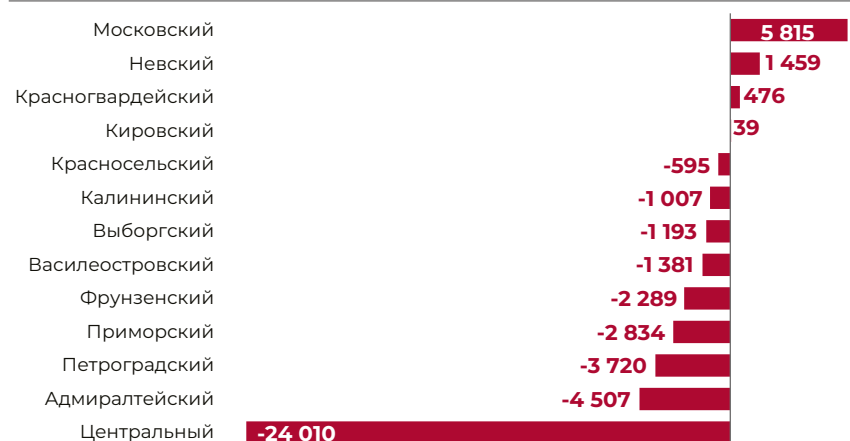
Наибольший объем офисов в I пол. 2026 г. вышел на рынок в Центральном административном районе.

Структура сделок в I пол. 2026 г. по аренде и покупке офисов в Санкт-Петербурге по профилю деятельности арендатора/покупателя



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Объем чистого поглощения по районам на офисном рынке Санкт-Петербурга в I пол. 2026 г., м²



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Коммерческие условия

К июню 2026 г. в зданиях класса А средневзвешенные запрашиваемые ставки на офисы, доступные к аренде в конце полугодия, скорректировались в меньшую сторону (-5,4% за полгода) и составили 2 950 руб. за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. Отмечается снижение ставок в тех зданиях, где сроки экспозиции свободных блоков превысили 6 мес.

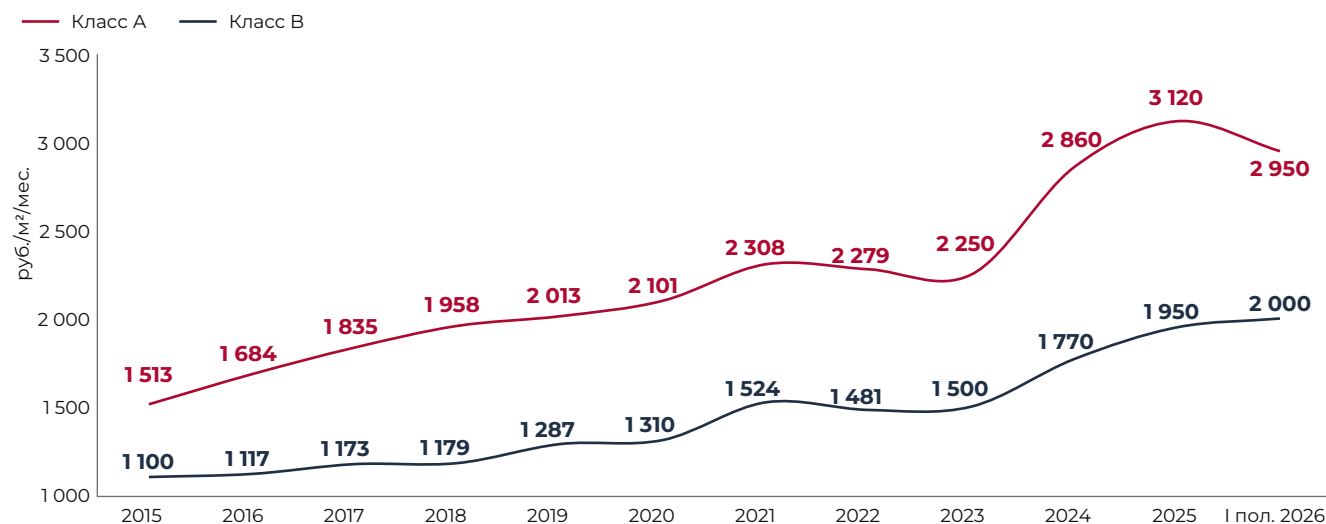
При этом ставки на офисы с отделкой и современными инженерными системами в популярных деловых локациях составляют более 3 тыс. руб. за м² в месяц.

В офисных центрах класса В отмечается рост средневзвешенных ставок на 2,6%, до 2 тыс. руб. за м² за счет роста дорогого предложения на рынке, в первую очередь

в центре города. При этом ставки внутри классов существенно разнятся в зависимости от местоположения, состояния отделки и популярности локации.

До конца года прогнозируется стабилизация средневзвешенных запрашиваемых ставок в классе А на уровне 2 950–3 000 руб., в классе В – 1 950–2 000 руб. за м².

Динамика средневзвешенных арендных ставок в бизнес-центрах Санкт-Петербурга



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ПРОДАЖИ ОФИСОВ

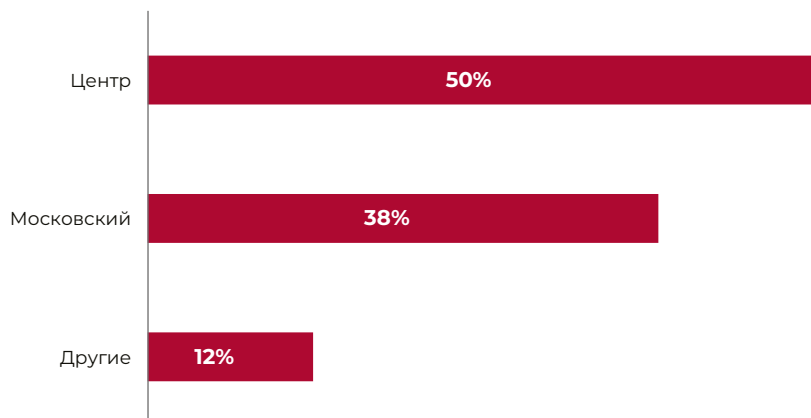
Рынок офисной недвижимости в Санкт-Петербурге за всю историю его существования был рынком аренды. Были единичные случаи строительства качественных бизнес-центров, где отдельные офисы предлагались на продажу.

Можно отметить несколько факторов, сдерживающих строительство на продажу. С одной стороны, с точки зрения инвестиционной привлекательности для инвестора наиболее интересен актив, который принадлежит одному собственнику и сдан в аренду на условиях долгосрочной аренды одному или нескольким арендаторам, генерируя стабильный денежный поток. Классический девелоперский цикл предполагает строительство здания, заполнение его арендаторами с последующей продажей всего актива. Наличие дополнительных собственников в здании делает актив менее ликвидным и более сложным в управлении.

С другой стороны, это было обусловлено невысоким уровнем спроса на покупку офисов в нарезку. В Санкт-Петербурге распространены 11-месячные договоры аренды и арендаторы более мобильны в случае необходимости расширяться или сократиться или изменить локацию. Наличие офиса в собственности не дает возможности в случае необходимости быстро его продать и купить другой.

Кроме того, согласно версии классификации рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга 2018 г., разработанной Санкт-Петербургским исследовательским форумом, для бизнес-центров класса А обязательным условием является то, что здание принадлежит одному собственнику (здание не распродано отдельными блоками различным собственникам), а для класса В+ допускается продажа только этажами, но не отдельны-

Структура предложения офисов на продажу по районам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

ми офисами. Обновленная версия классификации, которая сейчас находится в разработке, смягчит эти ограничения.

Тем не менее, следуя опыту Москвы, девелоперы в Петербурге в последние годы стали строить офисные здания на продажу. Основная причина связана с изменением конъюнктуры рынка. Новые градостроительные вводные, с одной стороны, и необходимость диверсификации рисков, с другой, привели к активному выходу на рынок офисной недвижимости жилищных девелоперов – «Группа Аквилон», «Охта Групп», ГК «ТРЕСТ», Element и др.

Предложение

По данным на конец I пол. 2026 г., в Санкт-Петербурге офисы на продажу блоками предлагаются как в составе бизнес-центров (например, Element Prime, Inside, «Локус», «Попова 38» и др.), так и многофункциональных комплексов («МОСКО», SAAN и др.).

Первичный рынок продажи офисов в нарезку в Санкт-Петербурге представлен 18 зданиями от 14 девелоперов арендопригод-

ной офисной площадью 91,2 тыс. м². Из них более трети площадей продано по данным застройщиков.

Объем свободного предложения составляет 57 тыс. м². Из них большая часть (50%) расположена в центральной части города (Центральный, Адмиралтейский, Петроградский, Василеостровский административные районы) и 38% в Московском районе.

Большая часть предложения находится на высокой стадии готовности проекта (монтаж верхних этажей – 38%, внутренние работы – 6%), а также в уже введенных в эксплуатацию зданиях (20%).

Более 80% офисных блоков в продаже (по количеству) – это помещения до 100 м², а средняя их площадь – 40 м². Такая мелкая нарезка, с одной стороны, снижает порог входа для потенциальных инвесторов. С другой стороны, усложняет и удорожает последующую эксплуатацию здания, а также приводит к высокой ротации арендаторов.

Офисы на продажу предлагаются без отделки – 79% предложения, с предчистовой отделкой (7%) и с полной отделкой (14%).

Спрос

Рынок офисов на продажу в нарезку находится на стадии формирования, а высокие цены сдерживают потенциальный спрос.

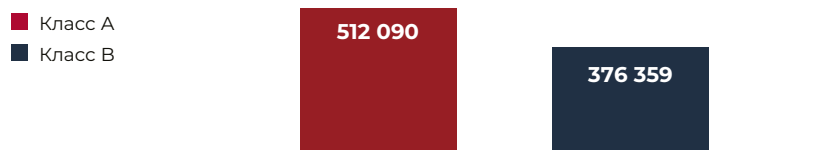
Спрос на покупку офисов составляют как конечные пользователи, так и инвесторы. Частные инвесторы и компании, приобретающие небольшие офисы для последующей сдачи в аренду, пока в меньшинстве. Несоответствие высоких запрашиваемых цен продаж и низких ставок аренды, а следовательно, и длительных сроков окупаемости инвестиций, пока является сдерживающим фактором.

Конечные пользователи – это те компании, которые приобретают офис, чтобы не зависеть от арендодателя, ставок аренды, снизить налоговую нагрузку через амортизацию.

Запрашиваемые цены продаж

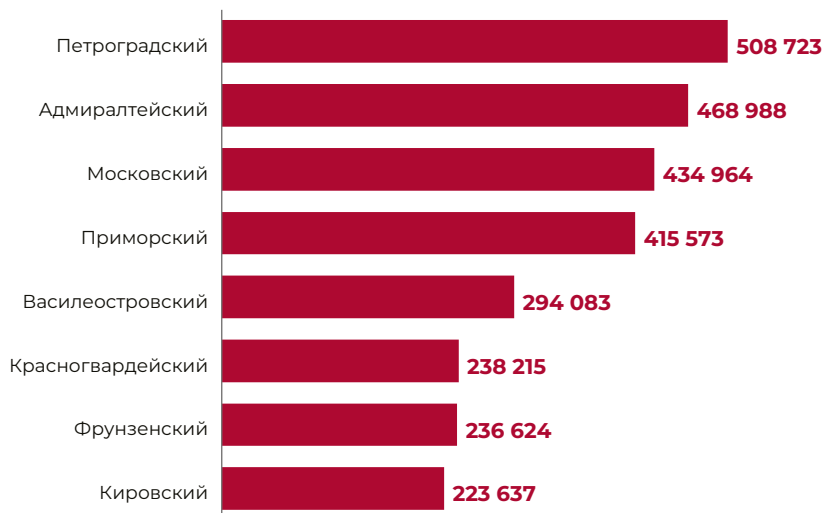
Цены предложения офисов зависят от местоположения, стадии строительства, класса объекта, площади. На стадии формирования рынка диапазон цен продаж очень большой и составляет от 400 до 750 тыс. руб. за м² (с учетом НДС, если применимо) в офисных центрах класса А и от 164 тыс. до 700 тыс. за м² – в зданиях класса В. При этом большая часть спроса ориентирована на цены до 250 тыс. руб./м².

Средневзвешенная цена по классам, руб./м²



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Средневзвешенная цена по районам, руб./м²



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Средневзвешенная цена предложения по классу А составляет 512 тыс. руб. за м², по классу В – 376 тыс. Для достижения 10-летних сроков окупаемости арендные ставки в таком случае должны составлять от 5 тыс. руб. за м² (включая НДС и операционные расходы) в классе А и от 3 500 руб. за м² – в классе В.

Общая средневзвешенная цена предложения офисов по двум

классам на конец I пол. 2026 г. составила 413 тыс. руб./м². Для сравнения: в Москве этот показатель составляет 500 тыс. руб./м². Такая небольшая разница (17%) объясняется скромным объемом предложения в Петербурге и его концентрацией в центральной части города, в то время как в Москве такое предложение преимущественно появляется в более децентрализованных районах.

Прогноз

В среднесрочной перспективе (в горизонте до трех лет) объем предложения на первичном рынке офисов на продажу продолжит расти. Ряд жилых девелоперов уже объявил о запуске

новых проектов. По мере увеличения предложения будут происходить корректировка запрашиваемых цен и сужение ценового диапазона внутри одного класса и локации. При этом спрос на покупку офисов

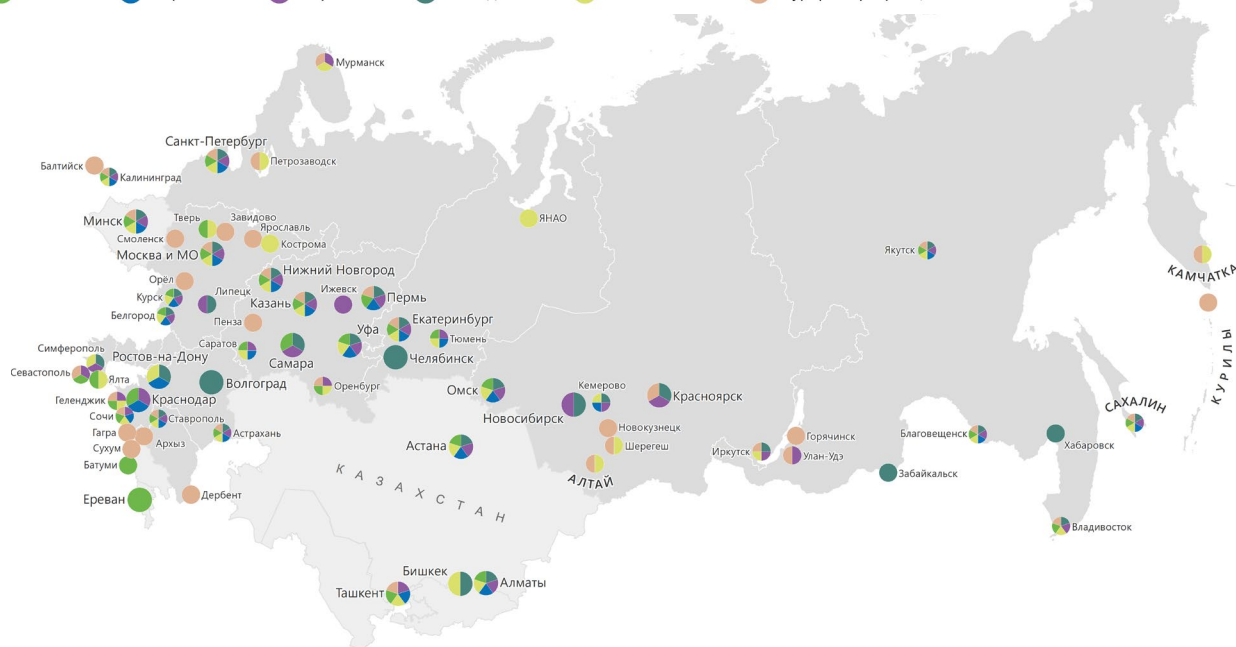
в Петербурге будет расти более медленными темпами, чем предложение, и по-прежнему останется очень чувствительным к цене.

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализует проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

● Жилая ● Офисная ● Торговая ● Складская ● Гостиничная ● Курортно-рекреационная



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе **«Аналитика»**

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

NF@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Регина Волошенко

Директор департамента

rv@nfgroup.ru



© NF GROUP 2026 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF GROUP в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF GROUP как источника данных.