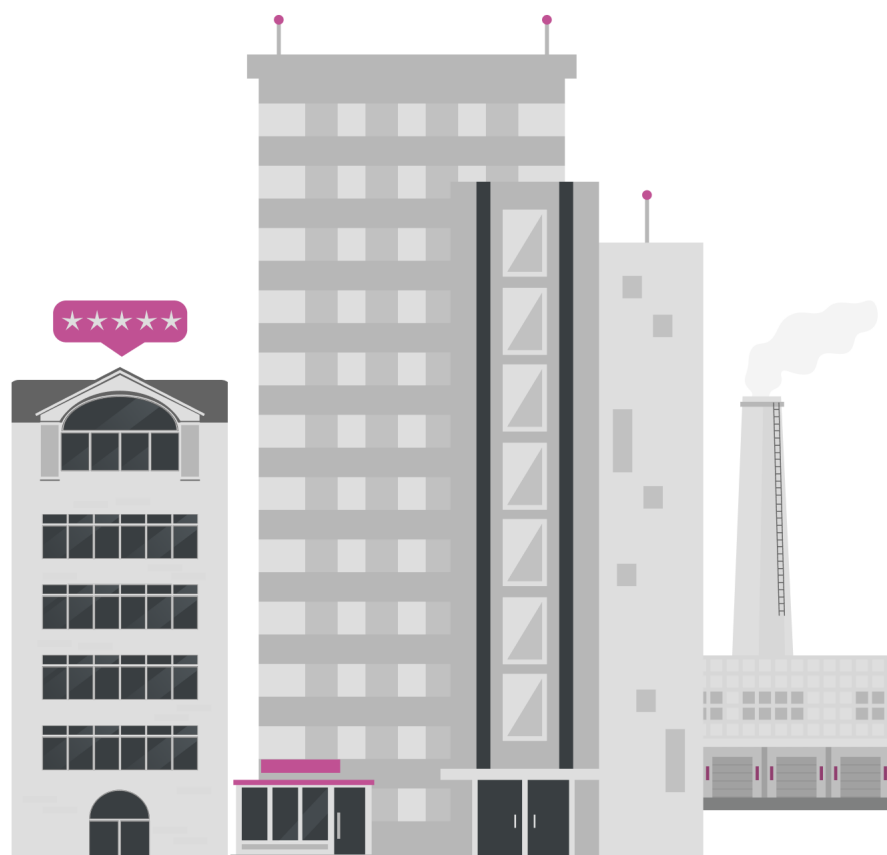


MARIS

**обзор рынка
недвижимости**

3



квартал

ТЕНДЕНЦИИ

Офисная недвижимость

Валовая арендопригодная площадь офисных центров класса А и В в Санкт-Петербурге по итогам 3 квартала 2025 составляет 4,35 млн м².

По состоянию на конец 3 квартала 2025 средний уровень вакансии на рынке офисной недвижимости увеличился относительно итогового значения 2024 (+0,9 п.п.). На конец сентября 2025 свободно порядка 180 тыс. м² или 4,1% от валового объема предложения.

В 1 полугодии ценовые индикаторы на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга демонстрировали положительную динамику. В 3 квартале 2025 ценовые индикаторы стагнировали.

В январе-сентябре 2025 объем предложения рабочих мест в коворкинг-центрах Санкт-Петербурга сократился на 1% относительно итогового показателя 2024.

Складская недвижимость

По итогам 3 квартала 2025 средний уровень вакансии на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга сохраняется на низкой отметке (1,9%, +0,7 п.п. к декабрю 2024).

В 1-3 кв. 2025 на рынке Санкт-Петербурга были реализованы не менее 350 тыс. м² качественной производственно-складской недвижимости, включая инвестиционные сделки по приобретению производственно-складских активов и сделки по схеме built-to-suit, без учета субаренды. Относительно аналогичного показателя 1-3 кв. 2024 спрос сократился на -40,1%. Основной объем спроса в 1-3 кв. 2025 формировали компании сферы торговли и дистрибуции.

Наметившаяся тенденция к росту объема вакантных площадей, наличие скрытой вакансии на рынке Санкт-Петербурга и сокращение объемов спроса привели к стабилизации запрашиваемых ставок аренды по итогам 3 квартала 2025. Незначительная отрицательная коррекция запрашиваемых ставок аренды наблюдалась на рынке Санкт-Петербурга: в сегменте объектов класса А – -2,6%, класса В – -3,8%.



Торговая недвижимость

В 1-3 кв. 2025 года рынок торговой недвижимости пополнился двумя окружными торговыми центрами (+60,7 тыс. м² GLA). По данным на конец сентября в торговых центрах вакантно около 3,4% площадей.

Спрос со стороны fashion-операторов и предприятий общественного питания продолжил снижение по итогам анализируемого периода. И, напротив, магазины канцелярских товаров и сувенирной продукции, фитнес-центры и аптеки, а также розничные сети по продаже техники и электроники демонстрировали положительную динамику спроса.





Денис Казберов

Директор проекта “Скороход Лофт”
ООО “Охта Групп”

1991-2002 – работал в строительных генподрядных компаниях

2002-2010 – на рынке недвижимости и девелопмента в компаниях “Союзконтракт-консалт”, “Европа-отель”, “Балт-эстейт” в роли руководителя службы Заказчика

2010 - по настоящее время – директор проектов компании “Охта Групп”

Каким вы видите рынок офисной недвижимости в Петербурге сейчас и через 5 лет? Какие перспективы развития, сохранится ли востребованность?

Объем вакантных коммерческих площадей на рынке Санкт-Петербурга уменьшается, и сейчас уже можно говорить о дефиците качественной офисной недвижимости. При этом новые проекты практически не реализуются, так что в течение ближайших лет тенденция будет только усиливаться: дефицит предложения и рост арендных ставок. Большое влияние на развитие коммерческой недвижимости имеют труднопрогнозируемые макроэкономические показатели и любое изменение, в том числе, во внешней политике, может дать толчок к росту.

На ваш взгляд, какие ключевые различия рынка жилой и коммерческой недвижимости?

Если говорить с точки зрения рынка, то коммерческая недвижимость более гибкий инструмент, позволяющий реализовывать проекты в разных локациях. Жилая недвижимость накладывает на девелопера больше ограничений, в том числе архитектурных и инфраструктурных. Наибольшие различия, пожалуй, касаются маркетинга и продаж, так как целевая аудитория у жилых и коммерческих проектов кардинально отличается.

Расскажите о новых проектах вашей компании, которые вы готовите для рынка коммерческой недвижимости?

Реновация территории фабрики “Скороход” – самый большой проект в сфере коммерческой недвижимости в центре Петербурга, реализуемый нашей компанией в настоящее время. Эта локация привлекательна как с точки зрения транспортной доступности, так и благодаря прекрасным видовым характеристикам.

Проектом предусмотрено приспособление под бизнес-функции исторического квартала из 12-ти уникальных кирпичных зданий различной этажности – от 1 до 6 этажей. На 54 тыс. м² разместятся бизнес-центры, общественные пространства, выставочные, креативные и гастрономические кластеры. Высота потолков в зданиях – 4-5,5 метров что, в сочетании с большим количеством панорамных окон, позволяет создать эффектные планировки, в том числе двухуровневые. Около половины всех площадей будет отдано под офисные пространства. Остальные помещения займут торгово-сервисные помещения и апартаменты. Проект будет реализовываться лотами различных форматов – от крупных (отдельные здания), до мелкой офисной нарезки.

Введен в эксплуатацию бизнес-центр класса В, реализовано здание под апартаменты, успешно продается второй бизнес-центр класса В. Ведется проектирование бизнес-центра класса А и второй очереди квартала, которая свяжет путь от станции метрополитена с центральной площадью и будет представлять из себя крытую улицу, где разместится ресторанно-торговая галерея.

Уже ведутся продажи первой очереди проекта (28 000 м²), а завершение работ по второй очереди – 2027-2028 гг.

Инвестиции в офисы: что лучше – построить и продать, или построить и самостоятельно сдавать в аренду?

Это вопрос бизнес-модели и целей. Первый вариант предполагает постоянное развитие, вложение средств в новые проекты. Вторая модель подходит для тех, кого привлекает вариант условно пассивного дохода. Для “Охта Групп” бизнес-модель всегда одинакова: все, что строится – продается.

В чем секрет успеха ваших бизнес-проектов?

Слоган “Охта Групп”: “По всем правилам” точно описывает стиль работы компании. Перед стартом каждого проекта эксперты изучают опыт передовых компаний по всему миру и формируют оптимальную стратегию развития. Этот же подход к работе позволяет обеспечить и основную особенность проектов “Охта Групп” – любой проект на любом этапе можно продать как готовый кейс.

Чем вы вдохновляетесь?

Роберт Стивенсон когда-то сказал: “Бизнес – это искусство видеть вещи такими, какими они могли бы быть”. Могу сказать, что Стивенсон, скорее всего, имел ввиду именно девелоперский бизнес. В равной степени, когда приходишь на площадку за городом, где еще нет ничего, или смотришь на такой объект культурного наследия, как “Скорород”, который еще только стоит преобразить, продумать проект его приспособления, – уже видишь, каким может стать это место. И действуешь, чтобы это могли увидеть и другие.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Динамичная тенденция

Продолжаем работать с ротацией арендаторов, которые по той или иной причине решают заняться поиском нового офиса. Также наметилась тенденция строительства на продажу — сразу несколько девелоперов сейчас находятся в стадии проектирования. Все предыдущие 3 квартала одинаково динамично показывают тенденцию спроса на помещения и реализацию сделок с недвижимостью.

Елена Кашунцова

Партнер, директор департамента офисной недвижимости

Анализ предложения

По итогам 1-3 кв. 2025 прирост нового предложения составил 91,6 тыс. м² арендопригодной площади, что в 2 раза превысило аналогичный показатель 1-3 кв. 2024. 91% валового прироста предложения качественной офисной недвижимости в анализируемом периоде относится к спекулятивному предложению.

До конца 2025 ожидается ввод в эксплуатацию порядка 31 тыс. м² офисных площадей (в 2 раза выше показателя 2024) 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	3,9%	58 600	85 300	3 000
B класс	2 837 600	4,3%	121 700	6 300	2 000
	4 349 100	4,1%	180 300	91 600	

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

Анализ спроса

Основной спрос в 1-3 кв. 2025 формировали компании реального сектора экономики (23% в валовом объеме спроса). В абсолютном выражении спрос увеличился на +11,9%. Второе место по объему спроса заняли компании IT-индустрии (17%, -35,6% г/г).

По итогам первых трех кварталов 2025 в 3,7 раз возрос спрос со стороны предприятий торговли и дистрибуции (15% в валовом объеме спроса).

Объем сделок по аренде офисных помещений в деловых центрах класса А и В в 1-3 кв. 2025, по оценкам аналитиков компании Maris, составил 135 тыс. м² (-54,8% к показателю 1-3 кв. 2024).

Крупные спекулятивные бизнес-центры, планируемые к вводу в 4 квартале 2025

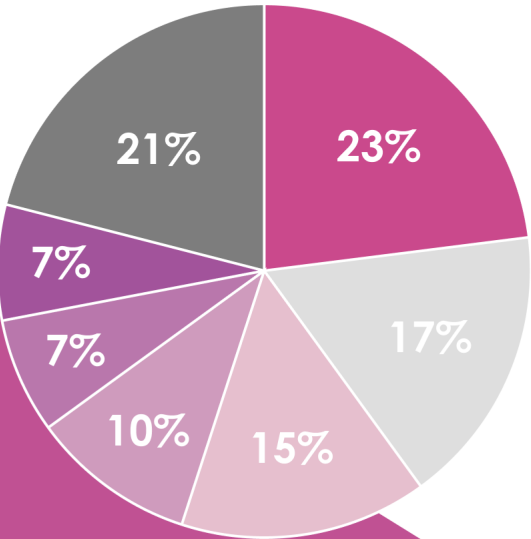
Бизнес-центр	Арендопригодная площадь, м²
Фабрика Бебеля	8 000
Бывш. ТЦ Радиус	8 000
Inside	4 500
Здание заводоуправления	4 000

Крупные сделки по аренде, 3 квартал 2025

Сфера деятельности арендатора	Арендованная площадь, м²
E-commerce	5 000
Промышленность	4 000
Государственный сектор	3 300
Финансовый сектор	2 800
Нефтегазовый сектор	2 400*

* брокер сделки компания Maris

Структура сделок по сферам деятельности компаний



- Промышленность и образование
- Торговля
- IT
- Строительство
- Нефть и обработка ресурсов
- Банки и финансовые услуги
- Прочее



Новые проекты при низком предложении

Третий квартал демонстрирует устойчивое снижение предложения и рост арендных ставок. Количество запросов более 1 500 м² незначительно сокращается. Арендатор всё дольше принимает решение и намерен подписать договор только при соблюдении максимума условий своего технического задания, тем не менее, он готов отказаться от одного из критериев поиска только, если в текущей локации Арендодатель не продлевает договор.

В городе появляются проекты, где можно купить помещение как для собственных целей, так и для последующей сдачи в аренду: лофт-квартал Скороход, МФК Saan, Element Prime, Avenue на Карповке. Здесь предлагаются метражи в разных ценовых категориях с интересными условиями рассрочки. Срок реализации этих проектов не менее двух лет, а значит данный сегмент составит конкуренцию текущим Арендодателям не ранее этого срока.

Нелли Алейникова

Партнер, директор департамента корпоративных услуг и продаж

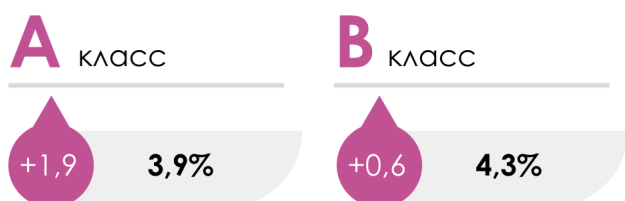
Заполняемость

По итогам 1-3 кв. 2025 валовый объем вакантных площадей на рынке увеличился относительно показателя 4 кв. 2024 (в абсолютном выражении +34,2%).

Средний уровень вакансии в бизнес-центрах класса А и В составил по итогам 3 квартала 2025 – 4,1% (+0,9% к 4 кв. 2024). На конец сентября на рынке экспонировались порядка 180,3 тыс. м² офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В.

В офисных центрах класса А вакантно 3,9% площадей (+1,9 п.п. к 4 кв. 2024). В классе В свободными оставались 4,3% площадей (+0,6 п.п. к уровню вакансии на конец 4 кв. 2024).

Изменение уровня вакансии, 1-3 кв. 2025



Изменение средней арендной ставки, 1-3 кв. 2025



Арендные ставки

Средняя запрашиваемая арендная ставка по вакантным площадям в зданиях класса А на конец сентября 2025 составляла 3 000 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. За первые шесть месяцев арендная ставка в бизнес-центрах класса А возросла на +16,7%. В 3 квартале 2025 ценовые индикаторы в сегменте офисных центров класса А стагнировали.

Средняя запрашиваемая арендная ставка в зданиях класса В составляет 2 000 рублей за м² в месяц, включая НДС и операционные расходы. В 1-3 кв. 2025 наблюдалась положительная динамика запрашиваемых ставок аренды в офисных центрах класса В (+9,3%).

Объем свободных площадей и средняя арендная ставка в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по итогам 3 квартала 2025

Арендная ставка включает НДС и операционные расходы

ПРИМОРСКИЙ

□	22 400 М²
A	-
B	1 800 ₽

ВЫБОРГСКИЙ

□	14 900 М²
A	-
B	1 880 ₽

КАЛИНИНСКИЙ

□	1 400 М²
A	-*
B	1 590 ₽

ПЕТРОГРАДСКИЙ

□	9 100 М²
A	2 900 ₽
B	2 350 ₽

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ

□	6 200 М²
A	-**
B	1 750 ₽

ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ

□	10 100 М²
A	2 750 ₽
B	2 100 ₽

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ

□	26 600 М²
A	3 200 ₽
B	2 400 ₽

АДМИРАЛТЕЙСКИЙ

□	8 200 М²
A	2 500 ₽
B	2 100 ₽

НЕВСКИЙ

□	15 000 М²
A	-
B	1 560 ₽

КИРОВСКИЙ

□	100 М²
A	-
B	1 550 ₽

МОСКОВСКИЙ

□	64 900 М²
A	2 700 ₽
B	1 800 ₽

ФРУНЗЕНСКИЙ

□	1 400 М²
A	-
B	1 400 ₽

* Предложение в сегменте офисных центров класса А в зоне представлено единственным комплексом УК "Теорема", который по состоянию на конец сентября 2025 предлагался на открытом рынке по ставке 3 500 руб./м²/месяц, вкл. НДС и операционные расходы

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

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Перелом тренда и рынок покупателя

Тенденция по снижению спроса на производственно-складские площади, в силу экономической и геополитической ситуации продолжается с неким перераспределением рынка. Это выразилось в отложенном спросе, в особенности на ликвидные производственные площадки, что немного поддержало стабилизацию в области арендных ставок.

Основным драйвером, так же как и в предыдущих кварталах, был онлайн и продуктовый ритейл. Но это, скорее всего, является лишь ложкой меда в бочке дегтя, учитывая повышение налогов и увеличившиеся риски рецессии. Будущее рынка видится в перераспределении площадей между арендаторами и в корректировке планов по вводу в эксплуатацию новых площадей со стороны застройщиков и девелоперов.

Станислав Павлов

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости

Анализ предложения

В 1-3 кв. 2025 рынок качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 15 индустриально-складскими комплексами, общей площадью 382 тыс. м², что на 31% ниже показателя 1-3 кв. 2024 года. 36% валового прироста предложения пришлось на спекулятивные проекты.

До конца года ожидается ввод в эксплуатацию порядка 708 тыс. м² складской недвижимости. 39% прогнозируемых ко вводу проектов приходится на спекулятивное предложение. При условии соблюдения заявленных сроков ввода прирост совокупного объема спекулятивного предложения в 2025 будет ниже на -26% итогового показателя 2024.

A

класс

Объем рынка
(GBA), м²

4 431 800

Вакантные
площади, %

1,9%

Вакантные
площади, м²

84 300

Прирост (GBA),
м²

330 400

Средняя ставка
аренды, руб.*

1 000 - 1 400

B

класс

1 291 300

1,9%

25 000

52 000

5 723 100

1,9%

109 300

382 400

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

Анализ спроса

В 1-3 кв. 2025 на рынке было реализовано 350 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 (-40% к аналогичному показателю 2024).

Практически весь объем спроса в анализируемом периоде распределился между сделками, заключенными на условиях аренды (50%) и продажи (37%). В абсолютном выражении валовый объем сделок по аренде сократился на -49% относительно показателя 1-3 кв. 2024.

Основной спрос на качественные складские комплексы в Санкт-Петербурге формировали компании торговли и дистрибуции (55%; -60% г/г). Доля компаний реального сектора экономики в валовом объеме спроса по итогам 1-3 кв. 2025 составила 35% (-34% г/г).

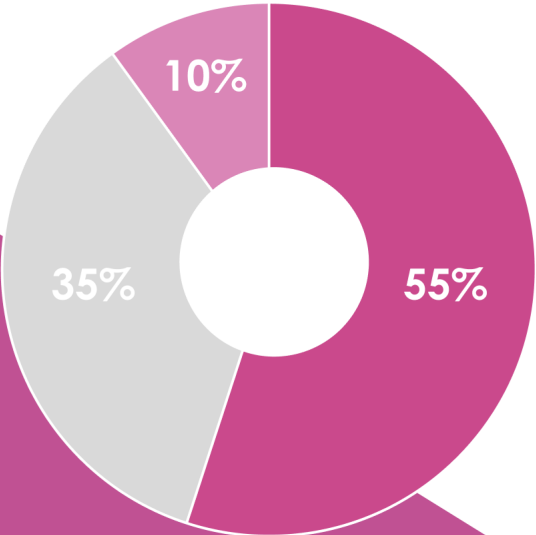
Крупные сделки по аренде,
3 квартал 2025

Сфера	Площадь, м²
Логистика	5 000
Конфиденциально	5 000
Услуги	4 400
Логистика	4 100
Производство	3 500

Крупные спекулятивные складские
комплексы, планируемые к вводу
до конца 2025

Комплекс	Площадь, м²
100K, 2 очередь	81 900
Армада Парк, 3 очередь	70 100
Осиновая роща, 5 корпус	28 300
Складской комплекс Янино	18 500

Структура сделок по сферам
деятельности компаний



- Торговля и дистрибуция
- Производство
- Логистика

Заполняемость

В 1-3 кв. 2025 на рынке индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга сохранялся дефицит качественных вакантных площадей.

На конец сентября в зданиях класса А вакантно 1,9% (+1,1 п.п. к итоговому показателю 2024). В складских комплексах класса В свободно 1,9% (-0,5 п.п. к 4 кв. 2024).

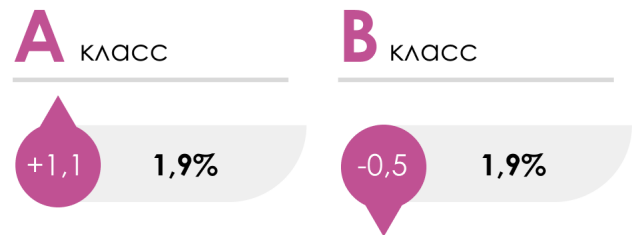
Суммарно по итогам 3 квартала 2025 на рынке качественной складской недвижимости свободно порядка 109,3 тыс. м² (1,9% валового объема предложения на рынке).

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок



м²/мес., вкл. НДС и операционные расходы

Изменение уровня вакансии, 1-3 кв. 2025

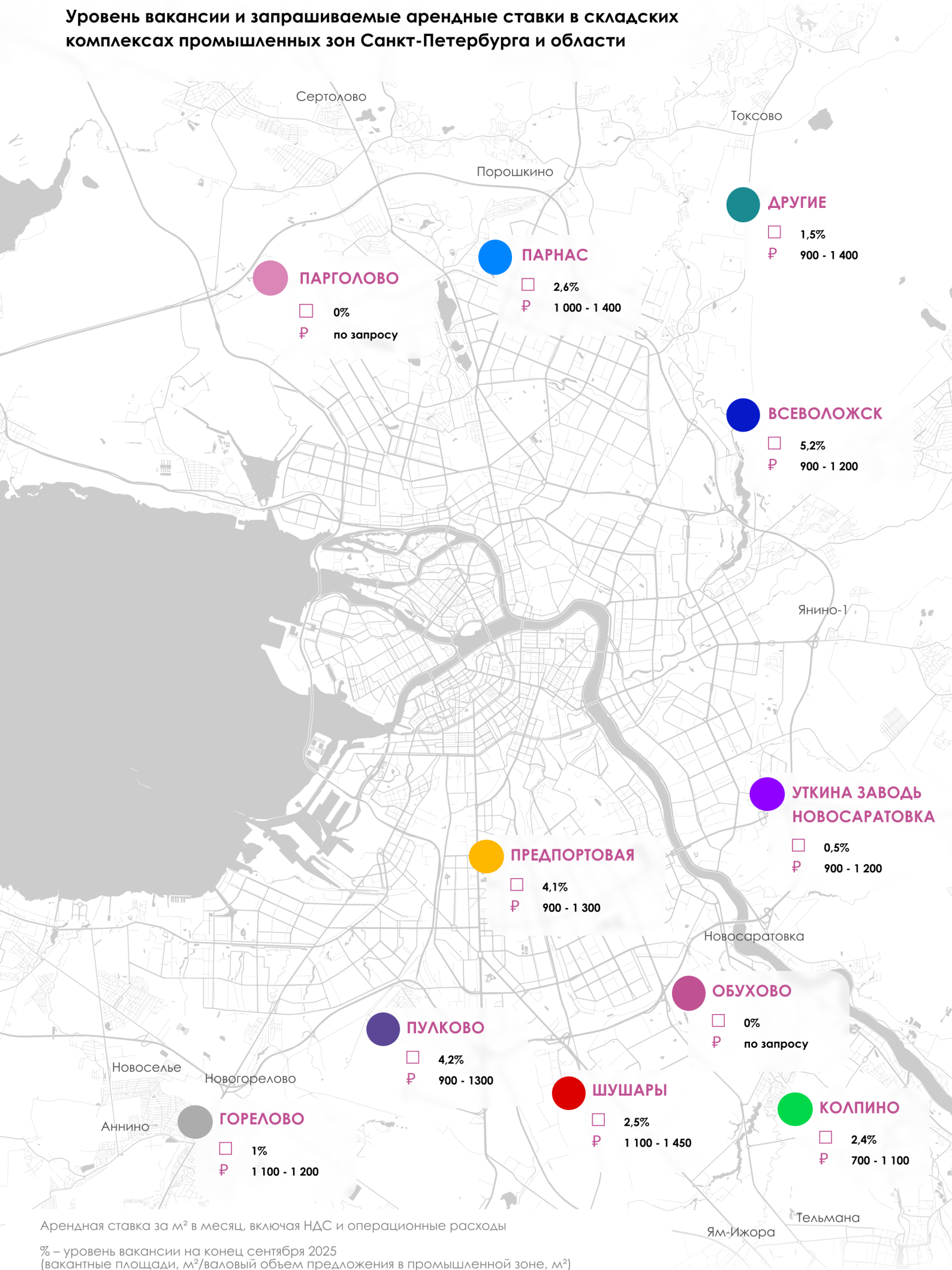


Арендные ставки

По итогам первых трех кварталов 2025 на рынке индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга наблюдалась незначительная отрицательная коррекция запрашиваемых ставок аренды: в сегменте объектов класса А – -2,6%, класса В – -3,8%.

Средний диапазон запрашиваемых арендных ставок по итогам первых трех кварталов 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 сентября 2025
(вакантные площади, м²/валовый объем предложения в промышленной зоне, м²)

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Трансформация классики

Классические торговые центры все в большей степени трансформируются в многофункциональные, многоформатные пространства. Одни ритейлеры стремятся интегрировать в свои магазины дополнительные сервисы и точки притяжения. Другие диверсифицируют направления развития своего бизнеса.

Алёна Волобуева

Директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки

Анализ предложения

В январе-сентябре 2025 года рынок торговой недвижимости пополнился двумя окружными торговыми центрами. До конца 2025 года на рынок будет выведено 71,8 тыс. м² торговых площадей: ТРЦ Hollywood (60 тыс. м²) и ТРЦ Kronung Новогорелово (11,8 м²). Таким образом, общий объем новых торговых площадей в 2025 году может составить 133 тыс. м², что в 3,5 раза превысит показатель 2023 года.

Торговые центры, открытые в 2025

Название	Парк Молл	Небо Мурино
Площадь (GLA), м ²	35 000	25 700

Объем рынка (GLA), м ²	Вакантные площади, %	Прирост (GLA), м ²
4 351 000	3,4%	60 700

Новые бренды

В 1-3 кв. 2025 года на рынок Санкт-Петербурга вышли три новых бренда: nice&easy – вторая марка в портфеле компании ООО “Фактор”, развивающей сеть Zolla; Furnari – российский бренд верхней одежды из меха и кашемира и Vua-Lya – сумки, аксессуары и одежда из Калининграда.

В то же время первые монобрендовые магазины открыли 11 брендов, ранее представленные в городе только в мультибрендовом формате или онлайн. Среди них 9 российских (1811 Eighteen One One, Any Wowzers, Clever, Drugaya, Edder, Face Code, flame moscow, Lesel, Namelazz) и два итальянских (Kappa, Original Marines).

FURNARI

nice
& easy

VUA-LYA

Анализ спроса

В 1-3 кв. 2025 года уровень деловой активности на рынке аренды площадей в торговых центрах оказался на 16% выше аналогичного показателя 2024 года (по числу заключенных сделок).

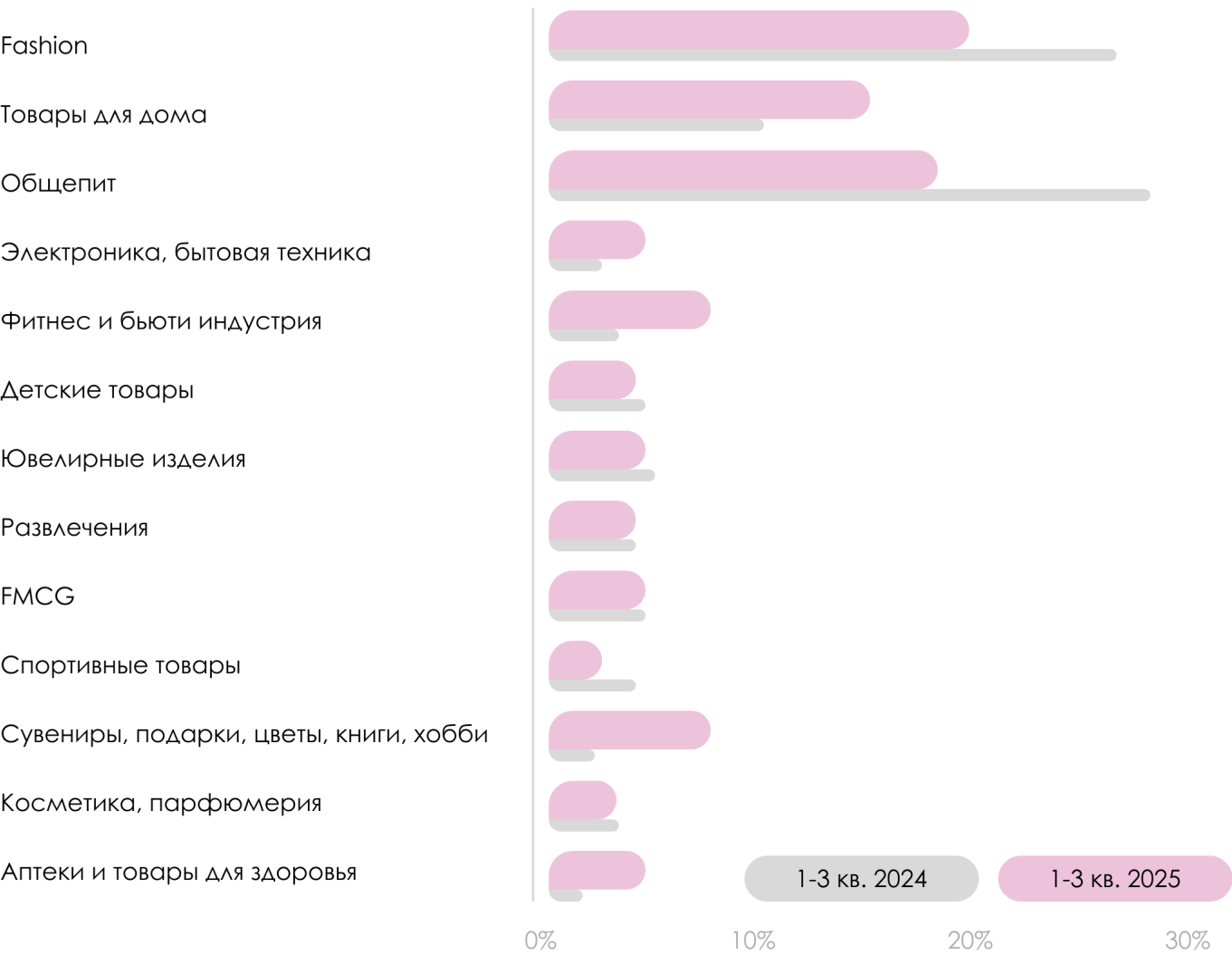
По сравнению с показателем 1-3 кв. 2024 спрос на площади в фэшн сегменте сократился на 5 п.п. (-6% в абсолютном выражении). Доля в валовом спросе составила 20%.

Спрос со стороны предприятий общественного питания снизился на 10 п.п. (-24% в абсолютном выражении, г/г). Доля в валовом спросе составила 18%.

В 1-3 кв. 2025 на 5 п.п. увеличилось количество сделок в сегменте товаров для дома (+77% г/г в абсолютном выражении). Доля в валовом спросе составила 15%.

Активно открывались магазины канцелярских товаров и сувениров (4-кратный рост, доля в валовом спросе 6%), фитнес-центры (2-кратный рост, доля 5%), аптеки (5-кратный рост, доля 4%), магазины техники (2-кратный рост, доля 4%).

Структура спроса, 1-3 кв. 2025



УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИЯ



AI в недвижимости

Леонид Волох

Соучредитель Lynks | Maris

Рынок коммерческой недвижимости, долго сохранявший консервативный подход, переживает технологическую революцию. Искусственный интеллект (AI/ИИ) кардинально меняет управление – от оценки и эксплуатации до маркетинга и взаимодействия с арендаторами.

Эпоха ручного труда и субъективных решений уходит в прошлое. Устаревшие модели управления, полагающиеся на ручной сбор и анализ данных, не способны отвечать новым требованиям арендаторов. В этой ситуации AI позволяет автоматизировать рутинные операции, повысить качество аналитики, ускорить выполнение задач и принимать обоснованные стратегические решения.

В распоряжении AI-систем не только характеристики объектов, но и такие важные факторы, как местоположение и инфраструктура, демография и экономические индикаторы, актуальные новости, посты в соцсетях и даже отзывы арендаторов. Выявляя связи и отслеживая тренды, AI-алгоритмы точно прогнозируют рыночные движения. Инвесторы и управляющие получают возможность быстрее находить выгодные объекты, оценивать риски и принимать решения на основе анализа, а не интуиции.

Современные тенденции эксплуатации – создание “умных зданий”, где инженерные системы не просто автоматизированы, а интегрированы в единую интеллектуальную среду, где ИИ анализирует и оптимизирует их работу, адаптируясь к фактической нагрузке здания и обеспечивая экономию энергопотребления не менее 10%.

Способность AI отслеживать состояние оборудования позволяет перейти к предиктивному обслуживанию – проводить профилактические работы, избегая ремонта и продлевая срок службы. В дополнение к этому, AI-видеонаблюдение с функцией распознавания лиц и анализа поведения обеспечивает качественно новый уровень безопасности зданий.

Компания Lynks Property Management демонстрирует передовой подход, анонсируя разработку AI-агента, который возьмет на себя круглосуточное обслуживание арендаторов. Этот виртуальный помощник будет решать широкий спектр задач – от оформления пропусков и контроля ремонтных работ до обработки технических заявок и даже выполнения функций консьержа.

AI освобождает персонал от рутины, анализирует договоры, напоминает о платежах, выставляет счета и отслеживает отклонения, минимизируя финансовые риски и обеспечивая эффективное управление.

AI трансформирует управление недвижимостью, меняя инструменты и подход к взаимодействию с арендаторами и принятию решений, становясь ключевым фактором конкурентоспособности

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 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