24 → **АЛЕКСЕЙ ГОНЧАРЕНКО, партнер международной группы Minale Tattersfield в России:**

— Думаю, сейчас надо развивать в России те точки роста, которые были всегда и которые будут работать независимо от внешней экономической ситуации и политики. Например, у нас есть очевидный запрос на развитие внутренних территорий: крупные города, туристические центры, дороги, вокзалы, аэропорты — все, что с этим связано. Часть программ по развитию внутреннего туризма уже работает: скажем, сейчас активно развивается Псков, Пермский край. Мы иногда участвуем в подобных проектах, делаем брендинг регионов. На это развитие есть спрос. Люди готовы ехать и потреблять внутренний туристический продукт, а он тянет за собой развитие инфраструктуры и, в частности, HoReCa — это отели, рестораны, кафе. Здесь надо отрабатывать инструменты, которые у нас пока на низком уровне: брендинг городов, архитектурные и урбанистические проекты, облагораживание пространств, разработку таких концепций, как марины, например — у нас огромное количество водных территорий, которые совершенно не окультурены. Это инвестиционно привлекательно и для девелоперов, и для туристического сектора.

МАРИЯ ПОПОВА, генеральный директор компании ООО «ВИВЭД»:

— Главное, что помогает российской экономике расти,— снижение издержек во внешнеэкономической деятельности и ускорение оборота капитала. Сейчас бизнес теряет до 10–15% прибыли из-за платежей, логистики и сложных регуляторных процедур. Поэтому реальная возможность — упрощать расчеты с другими странами, развивать надежные платежные маршруты и переходить на единый цифровой документооборот в перевозках. И еще: системно работать через третьи страны — это теперь нормальная модель торговли. Сегодня экономика будет расти не за счет расширения рынков, а благодаря повышению эффективности. Так, если снизить транзакционные издержки, даже текущие обороты могут каждый год давать +2–3% ВВП.

НАТАЛЬЯ КУЧКОВСКАЯ, доцент кафедры финансового и инвестиционного менеджмента факультета «Высшая школа управления» Финансового университета при Правительстве РФ:

— Сегодня главным топливом для ВВП становится не спрос, а создание собственного технологического предложения. Мы прошли этап латания дыр и импортозамещения, теперь драйвер роста — это формирование закрытых индустриальных экосистем. Ключевой потенциал скрыт в роботизации: в условиях кадрового дефицита выигрывает тот, кто инвестирует в замещение линейного персонала «цифрой». Вторым мощным стимулом станет развитие частно-государственных наукоградов, где бизнес диктует повестку фундаментальной науке. Экономика должна расти за счет сложной продукции с высокой добавленной стоимостью, ориентированной на экспорт в страны Глобального Юга. Настоящий рывок обеспечат не дотации, а снятие регуляторных барьеров для внедрения прорывных отечественных разработок в реальный сектор. Будущее за интеграцией ИИ в тяжелую промышленность — это наш путь к новому качеству роста.

ВЛАДИМИР ПАНКРАТОВ, генеральный директор компании «Академия франчайзинга»:

— Всегда главный драйвер роста — строительство. Но не в декларациях — именно реально доступная ипотека, вменяемые цены на материалы, сопутствующий сервис. Сегодня ни того, ни другого в полной мере нет. Стройка — это быстрый мультипликатор: запущенные проекты тянут за собой десятки отраслей — от производства до инфраструктуры. Так было в США в период «Нового курса» в 1930-е и в Европе после войны до 1960-х. Без перезапуска строительного цикла рост экономики будет оставаться скорее отрицательным, чем реальным. ■

ГИБКИЕ ОФИСЫ ВЫРОСЛИ В ЦЕНЕ И В СТАТУСЕ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПРОДЕЛАЛ ПУТЬ ОТ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ СТАРТАПОВ ДО ИНСТРУМЕНТА, КОТОРЫМ ПОЛЬЗУЕТСЯ КРУПНЫЙ БИЗНЕС. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ КОВОРКИНГОВ В СТРАНЕ ПРЕВЫСИЛА 500 ТЫС. КВ. М, А ЧИСЛО ЛОКАЦИЙ ПЕРЕВАЛИЛО ЗА ТЫСЯЧУ. ЗА ОБЩИМИ ЦИФРАМИ СКРЫВАЮТСЯ ТРИ РАЗНЫХ РЫНКА: МОСКВА ЗАДАЕТ ЦЕНОВУЮ ПЛАНКУ И КОНЦЕНТРИРУЕТ ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДИ, ПЕТЕРБУРГ ОСТОРОЖНИЧАЕТ И ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА РЕНОВАЦИЮ, А РЕГИОНЫ ТОЛЬКО НАЧИНАЮТ СТАНОВИТЬСЯ ПОЛЕМ ДЛЯ ЭКСПАНСИИ СЕТЕЙ. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

По данным совместного исследования консалтинговой компании IPG.Estate и сети гибких офисных пространств Case, Москва остается безусловным центром концентрации сегмента. По итогам 2025 года объем предложения сервисных офисов в столице достиг 413,6 тыс. кв. м — около 2% всей офисной недвижимости города. Количество рабочих мест оценивается в 60,2 тыс. при 134 действующих площадках. Рынок подпирает снизу крайне низкая вакансия в классическом офисном сегменте: компаниям, которым негде разместиться, приходится идти в гибкие форматы.

Главным сюжетом года стал резкий рост ставок. Средняя аренда рабочего места прибавила 32% год к году и достигла 53 тыс. рублей в месяц. В премиальных локациях внутри ТТК — в «Москва-Сити» и Ленинградском деловом коридоре — ставки держатся в диапазоне 64–84 тыс. рублей. При этом уровень вакансии вырос до 10%, но связано это не столько с ценой, сколько с вводом новых крупных площадок. На текущий момент, по оценке на апрель 2026 года, общая вакансия в сервисных офисах Москвы составляет 12–14%. Картина по районам неоднородна: в деловых кластерах показатель сохраняется на уровне 5–6%, в пределах ТТК — 8–10%, а на периферии доходит до 16–18%.

СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА ОСТАЕТСЯ КОНСЕРВАТИВНОЙ И ПО ГЕОГРАФИИ, И ПО САМОЙ ФИЛОСОФИИ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА: АРЕНДАТОРЫ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ЦЕНТР КАК НА МАРКЕР СТАТУСА, А ПОЯВЛЕНИЕ КРУПНЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЯДРА В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ БУДЕТ СКОРЕЕ ИСКЛЮЧЕНИЕМ

Рынок остается монополизированным: на сетевых операторов приходится 88% предложения. Крупные игроки задают тон, предлагая передовые и эксклюзивные концепции, которые вытесняют традиционные форматы и ограничивают развитие небольших и новых компаний. Это сказывается и на ценах — лидеры фактически диктуют условия аренды. Чтобы выйти на такой рынок, новичку приходится либо искать уникальную нишу, либо привлекать значительные инвестиции, и это тормозит появление свежих форматов. На 2026 год крупные операторы анонсировали запуск не менее шести новых площадок более чем на 4 тыс. рабочих мест. Основной спрос в 2025 году и в первом квартале 2026 года обеспечили компании из сферы торговли, строительства и IT.

ПЕТЕРБУРГ В ПЯТЬ РАЗ МЕНЬШЕ

Разница со столицей видна сразу по количественным показателям. По данным IPG.Estate, общий объем сервисных офисов в Петербурге — 72,4 тыс. кв. м, менее 18% от московского. Локаций — 64, доля сетевых игроков — 70%. Средний тариф за фиксированное рабочее место составляет 30 400 рублей в месяц, почти вдвое ниже московского. В флагманских проектах аренда фиксируется в пределах 40 тыс. рублей за место.

Любопытно, что годовой рост ставки в Петербурге — 30% — почти не отличается от московского, но природа у него принципиально иная. В Москве цены подстегивал ажиотажный спрос на фоне дефицита, в Петербурге — инфляция операционных издержек и вынужденное повышение цен операторами ради сохранения рентабельности. Причем рост вызван не новым предложением, а оттоком арендаторов из бюджетных коворкингов и периферийных локаций. Спрос сконцентрировался в высококлассных бизнес-центрах и центральных зонах, оставив проседать пространства подешевле. Это прямое следствие массовой оптимизации затрат малым и средним бизнесом: компании предпочитают переплачивать за статусную локацию, но сокращают число мест или переходят на гибридный формат. В итоге вакансия в структуре фиксированных мест достигла 16%.

Новых открытий в 2025 году было мало. Инвесторы и операторы действовали осторожно: вместо отдельных проектов они предпочитали встраивать гибкие офисы как дополнительную услугу в состав жилых комплексов (ЖК «Биография») или апарт-отелей (Gler). Новые игроки на рынок практически не выходили, а действующие сосредоточились на ребрендинге и реновации. Новая волна предложения в 2026 году придет от сетевых операторов: ожидается открытие двух площадок — PAGE на Наличной улице и «Практик» на Октябрьской набережной, что суммарно добавит 597 рабочих мест. Дополнительный импульс даст экспансия московской сети ASPACE: в бизнес-центре «Звенигородский» откроется пространство на 510 рабочих мест.

РЕГИОНЫ ДОГОНЯЮТ МЕДЛЕННО

В городах-миллионниках — Ростове-на-Дону, Казани, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде и других — сегмент развивается заметно медленнее, чем в двух столицах. Суммарно здесь насчитывается 90 качественных площадок гибких рабочих пространств, что существенно уступает столичным показателям и по абсолютному числу объектов, и по темпам прироста. Средняя стоимость аренды рабочего места в формате открытого пространства варьируется в широком диапазоне — от 8 до 20 тыс. рублей в месяц.

Региональные операторы пока делают ставку на сетевые проекты в рамках одного города. Больше всего таких мультилокационных сетей сосредоточено в Екатеринбурге, Нижнем Новгороде и Самаре. Из общей логики выбиваются два игрока. Сеть коворкингов «Практик» с головным офисом и большинством площадок в Петербурге работает также в Москве, Новосибирске и Челябинске, а в 2026 году планирует выйти на международный рынок с локацией в Астане. Московская сеть смарт-офисов и коворкингов SOK, делающая ставку на премиальные пространства и развитие сообщества, после открытия площадки в Петербурге («SOK Достоевский») анонсировала запуск локаций в Екатеринбурге и Казани.

КУРС НА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЮ

Отдельный сюжет — выход гибких офисов за пределы центральных деловых районов. По сути это переход от «статусного» офиса любой ценой к рациональному и комфортному рабочему месту. В США тренд набирает силу: пригороды превращаются в самостоятельные центры притяжения с собственной экономикой и инфраструктурой, формируя полицентричные агломерации.

Москва движется в том же направлении, но со своей спецификой. Благодаря программам комплексного развития территорий (КРТ) и реновации столичный регион уходит от моноцентричной модели к развитию периферийных районов. При этом российская версия отличается высокой степенью государственного участия и планового подхода: децентрализацию инициирует и поддерживает сам город через градостроительные программы, и это системная политика, нацеленная на сбалансированное развитие агломерации и снижение маятниковой миграции.

Петербург демонстрирует противоположную модель. Здесь гибкие офисы остаются эксклюзивным продуктом, привязанным к премиальным локациям исторического центра. Почти 66% всего предложения гибких рабочих мест приходится на четыре центральных района: 35% — на Центральный, 15% — на Петроградский, 9% — на Адмиралтейский и 7% — на Василеостровский. Северная столица остается консервативной и по географии, и по самой философии развития сегмента: арендаторы ориентированы на центр как на маркер статуса, а появление крупных качественных объектов за пределами исторического ядра в ближайшие годы будет скорее исключением.

Регионы могут пойти по одному из двух путей, прогнозируют аналитики IPG.Estate и Case. Первый — стать плацдармом для масштабирования московских и петербургских сетей, что приведет к росту стандартов качества и неизбежному повышению ставок, а корпоративный сегмент быстро консолидируется вокруг федеральных брендов. Второй — формирование сильных локальных сетей, которые за счет знания рынка объединяются в межрегиональные альянсы и в нишевых сегментах способны конкурировать с федералами. ■