ГОД ПЕРЕСТРОЙКИ РЫНКА

ЭКСПЕРТНЫЙ АНАЛИЗ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2026 ГОДА ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛИЗАЦИЮ СПРОСА НА ВСЕ СЕГМЕНТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОДНАКО ДИНАМИКА ВНУТРИ ЭТИХ СЕГМЕНТОВ РАЗЛИЧАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО СУЩЕСТВЕННО. ОЛЕГ ИЗОТОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР КАТЕГОРИИ «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» «АВИТО НЕДВИЖИМОСТИ», РАССКАЗАЛ GUIDE, КАК ТЕНДЕНЦИЯ НА ОПТИМИЗАЦИЮ МЕНЯЕТ СТРУКТУРУ И МОДЕЛИ РЫНКА, КАКИЕ ФОРМАТЫ СЕГОДНЯ УСПЕШНО РАЗВИВАЮТСЯ И КУДА НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНО ИНВЕСТИРОВАТЬ. СВЕТЛАНА КУЛИКОВА



ПРЕСС-СЛУЖБА «АВИТО НЕДВИЖИМОСТИ»

GUIDE: Подводя итоги рынка за первое полугодие 2026 года, «Авито Недвижимость» отмечает общую тенденцию: предложение во всех сегментах растет, а спрос падает. Рынок стагнирует?

ОЛЕГ ИЗОТОВ: Если мы будем смотреть узко — лишь на одно прошедшее полугодие,— то действительно возникает искушение сделать именно такой вывод. Но мы рассматриваем текущую ситуацию в горизонте трех лет и видим, что на самом деле рынок стабилизируется. Дело в том, что последние три года на нем наблюдался очень высокий спрос, закрывались большие сделки, так что сейчас коррекция неизбежна.

G: Аналитики отмечают тенденцию в офисной недвижимости: застройщики вводят сегодня новые офисы не для аренды, а для продажи. То есть аренда теперь невыгодна?

О. И.: С точки зрения финансовой модели она менее выгодна именно для застройщиков. Объектом нужно управлять, нанимать для этого дополнительных сотрудников и так далее. Поэтому застройщику не только офис, но и любой объект на самом деле выгоднее продать.

G: При этом покупателей крайне мало.

О. И.: Мы ждем, что со снижением ключевой ставки они вернутся на рынок — сейчас копится отложенный спрос. Кроме того, если говорить про офисы, то все эти годы самый большой спрос был в сегменте 500 кв. м. Покупались большие блоки, и отчасти это был инвестиционный интерес. В этом году мы как раз проводили опрос столичного бизнеса, чтобы узнать, с какой целью сейчас покупают и арендуют офисы: связано ли это с основной деятельностью компаний или происходит в инвестиционных целях. Встречаются оба сценария. Основными целями бизнес называет оптимизацию: около 30% опрошенных нужно помещение больше или меньше текущего. Еще столько же планируют расширение бизнеса, например открытие филиала, или меняют локацию. В то же время заметная доля планирует получить доход от сдачи в аренду, будущей перепродажи объекта, в том числе флиппинга, подбирает помещения под форматирование ГАБ — готового арендного бизнеса. Логично, что теперь часть этих объектов выставляется на витрину, в том числе и более мелкими лотами.

G: Наблюдаете ли вы тренд обмельчания офисного рынка и если да, то касается ли он также складов и торговой недвижимости?

О. И.: Да, метраж становится меньше везде, и ритейлеры даже начали запускать новые бренды, ориентированные на мини-форматы: например, формат ультрамалых магазинов «Дикси Go» или «Пятерочка #налету». В складском формате тоже уже появились комплексы с небольшим метражом. Это является результатом более крупной тенденции на оптимизацию, которая всегда подразумевает максимальную утилизацию доступной площади. Параллельно мы видим, что год к году спрос на покупку торговой недвижимости площадью более 1000 кв. м вырос на 17%. Я думаю, что бизнес будет адаптироваться и пересматривать форматы.

G: Насколько перспективен сейчас формат гибких офисов, который в свое время был очень моден?

О. И.: На коворкинги, сервисные или гибкие офисы, действительно делали ставку многие собственники. Если мы спросим административных директоров, то для них, конечно, сервисные офисы остаются привлекательными. Поэтому они вполне могут рассматриваться при следующих сделках. Если же смотреть глазами офисных работников, то, по данным нашего опроса 5 тыс. сотрудников, коворкинг (или сервисный офис) предпочитает всего 14% из них, а большинство все же хотят работать или в бизнес-центре, или в отдельном стоящем здании.

G: Наконец, складская недвижимость. По данным «Авито», предложение складов в продаже в Петербурге и Ленобласти за последние три года увеличилось в 2,3 раза, а в аренде — в два раза. При этом за первое полугодие интерес к складским помещениям снизился во всех сегментах, хотя наиболее востребованными все же остаются площади 101–500 кв. м. Что вы посоветуете собственникам крупных объектов — искать моноарендатора или идти в сторону нарезки?

О. И.: По мнению многих моих коллег, моноарендаторы — это удобно. Но, как мы видим, средний метраж экспонируемого лота снижается. Это говорит о том, что с учетом роста вакансий количество объектов на рынке становится больше и арендные ставки уже корректируются вниз. Поэтому, как мне кажется, собственникам сейчас выгоднее заниматься нарезкой, чтобы быстрее реализовать свои площади.

G: Можем ли мы в этом направлении недвижимости так же говорить о новых форматах? Например, какую перспективу имеет light industrial (лайт индастриал — склад, производство и офис под одной крышей)?

О. И.: В Москве этот рынок получил развитие в связи с комплексным развитием территории, программой привлечения труда и прочими государственными программами. В Петербурге он находится пока в зачаточном состоянии. Но, видя проекты, которые сейчас здесь реализуются, мне кажется, что потенциал у этого рынка есть. Кроме того, мы все видим общий вектор на развитие производства внутри страны. А с учетом того, что light industrial подразумевает хранение, производство и размещение временного офиса одновременно и что по отдельности эти сегменты сейчас испытывают свои сложности, я хочу верить, что этот формирующийся рынок будет расти не только в Санкт-Петербурге, а по всей России в целом. Это, конечно, во многом зависит и от поддержки участников рынка (застройщиков), и от разработки и внедрения госпрограмм, которые, как показывает пример Москвы, могут давать хорошие плоды.

G: Наконец, ГАБ — готовый арендный бизнес. Это тоже перспективный формат?

О. И.: ГАБ — это помещение с арендатором. Такой бизнес уже развивается во всех сегментах: и в офисной, и в торговой, и в складской недвижимости. Я знаю застройщиков, которые, встретившись со сложностями реализации пустых объектов, нашли на свои лоты арендаторов и продали объекты уже как ГАБ, причем дороже. Так что если собственник готов ждать, то, конечно, ему выгоднее найти арендатора и потом продать бизнес. Каждый такой случай индивидуальный, но в целом мы видим, что подобных предложений на площадке становится больше. Спрос на них также растет, потому что это понятная бизнес-модель. По моим прогнозам, от всех продаж уже в ближайшее время можно ожидать до 13–15% предложений с арендатором.

G: Какие еще перспективные сегменты вы можете обозначить?

О. И.: На мой взгляд, это кладовые. Сегодня объемы этого рынка оцениваются в 25–35 млрд рублей, при этом среднегодовой темп роста в Москве и Санкт-Петербурге составляет 15–25%, в регионах также наблюдается высокий органический рост. Интерес к кладовым становится устойчивым трендом. По данным исследования «Авито Недвижимости», каждый пятый россиянин уже приобрел или арендовал помещение для хранения либо планирует сделать это в ближайшее время, а в Санкт-Петербурге этот показатель выше среднего и достигает 22%. Основная причина — рациональное использование жилого пространства. Для большинства кладовая остается местом хранения сезонных вещей, мебели и личного имущества. Вместе с тем растет число инвестиционных сценариев: в Петербурге уже 36% тех, кто рассматривает покупку кладовой для последующей перепродажи или сдачи в аренду.

G: Первое полугодие закончилось. Какой итог можно подвести для рынка в целом?

О. И.: Рынок коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области демонстрирует структурные изменения. За последние годы заметно расширилось предложение офисов, складов и торговых помещений, и в 2026 году на первый план выходит уже не столько объем доступной площади, сколько качество объекта и формат использования пространства. В офисном и складском сегментах участники рынка адаптируются к новой конфигурации спроса, а торговая недвижимость остается одним из наиболее устойчивых направлений. Межрегиональный интерес сохраняется на уровне 8–12% во всех сегментах, что подтверждает привлекательность петербургского рынка для инвесторов и бизнеса из других регионов.

G: Чего ждете от второго полугодия?

О. И.: Вместе со снижением ключевой ставки — возврата инвестиций как альтернативы депозитам. Но мы отмечаем, что сейчас рынок стал рынком арендаторов, и ставки, по моим прогнозам, могут еще корректироваться. А далее мы сможем зайти в 2027 год с более четко расставленными на этом столе фишками, с пониманием ввода площадей, предела коррекции ставок и виденим ключевой ставки. Хочется верить, что все это будет способствовать возврату на рынок спроса, который нам даст позитивный тренд год к году. ■