СВОЕ МЕСТО

ЗАПРОС БИЗНЕСА НА ВЛАДЕНИЕ СОБСТВЕННЫМИ ОФИСНЫМИ ПЛОЩАДЯМИ СТИМУЛИРУЕТ РАЗВИТИЕ РЫНКА ОФИСОВ НА ПРОДАЖУ И ГОТОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ С ОТДЕЛКОЙ. МЕНЯЮТСЯ И ТРЕБОВАНИЯ КОМПАНИЙ К ОФИСНОМУ ПРОСТРАНСТВУ: ТЕПЕРЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОЦЕНИВАЮТ КАЧЕСТВО СРЕДЫ, НАЛИЧИЕ СЕРВИСОВ, ИНФРАСТРУКТУРУ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ. GUIDE ВЫЯСНЯЛ, В КАКИХ СЛУЧАЯХ КОМПАНИЯМ ВЫГОДНЕЕ ПРИОБРЕТАТЬ ОФИСЫ И КАКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЕ. ВАСИЛИСА МОТОВА

По данным NF Group, в первом полугодии 2026 года объем сделок аренды и покупки офисов для собственных нужд оказался в два раза выше, чем за аналогичный период 2025 года. В январе — июне первичный рынок офисов на продажу в нарезку был представлен в 18 зданиях от 14 девелоперов общей площадью 91,2 тыс. кв. м. Более трети этих площадей, по информации застройщиков, уже было реализовано.

Остается актуальным вопрос стоимости размещения. Как подсчитали аналитики NF Group, в бизнес-центрах класса А качественные офисы с отделкой и современными инженерными системами в востребованных деловых локациях по-прежнему предлагаются по ставкам выше 3 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. Показатель сохраняется на уровне конца 2025 года. В офисных зданиях класса В средневзвешенная запрашиваемая ставка увеличилась за первую половину текущего года на 2,6% и составила 2 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. Рост обусловлен увеличением доли более дорогого предложения, прежде всего в центральной части города.



HANSA GROUP

ЛИЗИНГ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКА НЕДОСТАТОЧНО РАЗВИТ, НО В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ СТОИМОСТИ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ МОЖЕТ РАСШИРИТЬ КРУГ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

ПОКУПКА ИЛИ АРЕНДА

На фоне высоких ставок аренды и роста объема качественного предложения отдельные компании стали интересоваться покупкой офисных блоков. По мнению Регины Волошенко, директора департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, приобретение офиса выгодно компаниям, планирующим долгосрочное присутствие в конкретной локации. «Собственные площади позволяют снизить зависимость от изменений арендных ставок и условий арендодателя,— подтверждает эксперт,— а также использовать возможности налогового учета через амортизацию».

Владение недвижимостью воспринимается покупателями как более выгодный вариант в долгосрочной перспективе, согласна директор департамента офисной недвижимости Bright Rich | CORFAC International в Санкт-Петербурге Алина Нечаева. Кроме того, на рынке растет предложение качественных помещений для покупки, а программа рассрочки позволяет снизить порог входа. Когда офис становится активом на балансе компании, в дальнейшем его можно продать, можно сдать часть площадей в аренду или использовать в качестве залогового имущества, перечисляет преимущества госпожа Нечаева.

«Приобретение офисных помещений в основном рассматривает малый и средний бизнес, тогда как крупные компаний преимущественно ориентируются на покупку здания целиком»,— добавляет она. Это позволяет им получить контроль над объектом и консолидировать все подразделения в одном месте.

В первом полугодии 2026 года наибольшую долю в структуре сделок покупки и аренды для собственных нужд занимали образовательные организации (43% за счет одной крупной сделки), банки и финансовые компании (17%), IT-компании (11%), подсчитали в NF Group.

ОТ ОФИСА К ЭКОСИСТЕМЕ

С каждым годом требования бизнеса к офисному пространству повышаются. Помимо площади, класса объекта и транспортной доступности, компании все чаще оценивают качество рабочей среды, наличие сервисной инфраструктуры для сотрудников и дополнительных опций. В этих условиях активно развивается формат многофункциональных комплексов, сочетающих в себе офисную, коммерческую, спортивную и досуговую функции. Все больше компаний говорят об офисе как экосистеме: ключевое значение приобретают адаптивность планировочных решений, внедрение технологий и проработка пользовательского опыта. При этом офис становится неотъемлемой частью HR-стратегии компании: комфортная и продуманная рабочая среда выступает важным фактором привлечения и удержания персонала.

К примерам таких комплексов на петербургском рынке относятся проекты авторской доходной недвижимости «SAAN Удельный парк» и «SAAN Московские ворота». Офисы здесь интегрированы в единую экосистему. Насыщенная инфраструктура комплексов представлена переговорными, подкаст-студиями, событийными пространствами, панорамной гостиной, ресторанами, спа и фитнес-клубом, лаундж-зонами, а также секретным садом.

Резиденты и арендаторы приобретают комфортное и эффективное рабочее пространство с уже готовой отделкой и при этом сохраняют бюджет на развитие бизнеса. Для резидентов предусмотрен подземный паркинг. Разнообразие форматов позволяет приобрести как небольшое помещение, так и целый этаж. Компании, которым важна статусность, как правило, приобретают офисы с террасами и панорамным остеклением.

ОФИС В ЛИЗИНГ

Арендные ставки в сегменте офисной недвижимости сегодня постепенно приближаются к платежам по рассрочке или лизингу. Снимая помещение, бизнес фактически платит сопоставимую сумму, но при этом не получает актив в собственность. При покупке же компания приобретает недвижимость, которая в перспективе может вырасти в стоимости.

По расчетам аналитиков Hansa Group, приобретение офиса площадью 172 кв. м в проекте «SAAN Удельный парк» через лизинговую модель сроком на 60 месяцев дает покупателю заметную выгоду. При единовременной оплате стоимость объекта составляет 58 млн рублей. Общая сумма лизинговых платежей за пять лет составит 119 млн рублей. Лизинг позволяет вернуть НДС и дает экономию на налогах. Совокупный эффект составляет 46 млн рублей и включает в себя НДС к возмещению в размере 21,5 млн и экономию по налогу на прибыль — 24,5 млн. С учетом этих показателей расчетная стоимость объекта составляет 73 млн рублей с удорожанием на уровне 5% в год. Это даже ниже официальных цифр инфляции.

«При покупке за 58 млн рублей с учетом капитализации стоимости актива за пять лет его рыночная цена достигнет уже 92 млн рублей. Аренда помещения на тот же срок составит 34 млн рублей. Но, потратив эти деньги, вы не получите в собственность актив»,— обращают внимание в Hansa Group.

ВЛОЖЕНИЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Усложнение градостроительных норм, повышение требований к инфраструктуре удорожают стоимость квадратного метра и влекут за собой увеличение себестоимости новых девелоперских проектов. В связи с чем руководители компаний смотрят сегодня на совокупную экономику сделки: стоимость привлечения капитала, экономию на налогах и возможность сохранить оборотные средства. Лизинг позволяет учесть все эти факторы одновременно. Компания получает собственный офис, но при этом не изымает из оборота всю стоимость объекта сразу.

Алина Нечаева отмечает, что лизинг на рынке офисной недвижимости пока недостаточно развит, но в условиях высокой стоимости заемного капитала этот инструмент может расширить круг потенциальных покупателей. Пока более привычным инструментом на рынке остается покупка офиса в рассрочку, которая не предполагает арендных отношений и предусматривает прямую оплату стоимости объекта частями. Однако с помощью лизинга компания может стать собственником площадей без крупных единовременных инвестиций. «Следует учитывать, что этот инструмент подходит преимущественно компаниям со стабильным и прогнозируемым денежным потоком, который позволяет выполнять долгосрочные финансовые обязательства»,— заключает эксперт. ■