АНАЛИТИКА • НЕДВИЖИМОСТЬ • ПЕТЕРБУРГ

# РЕКОРБ

## #ВСЕВСЕНО

**ИСТОРИЯ, ТРАНСФОРМАЦИЯ И НОВАЯ ЖИЗНЬ ЛЕГЕНДАРНОГО ПРОСТРАНСТВА НА СЕННОЙ**

### #АНАЛИТИКА РЫНКА

Состояние рынка коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге. Динамика. Прогнозы

• страница 30

### #ЧАСТЬ ГОРОДСКОЙ ЖИЗНИ

Коворкинги все чаще появляются в общественных пространствах

• страница 52




ВЫПУСК 5 • 4 КВАРТАЛ 2026


SE NO
ПРОСТРА
НСТВО

# В номере

№ 005 · 4 КВАРТАЛ 2026


04 От редакции

06 Сенная площадь: Триста лет в сердце Петербурга

14 Чрево Петербурга: Достоевский на Сенной

16 Как пространство СЕНО изменило Сенную площадь

20 СЕНО сегодня: события и арендаторы

28 О компании

30 Офисная недвижимость. Текущее состояние рынка

46 Лучшие офисы города. Эргономичность. Статус. Дизайн.

52 Коворкинг как часть городской жизни

58 Коворкинги. Текущее состояние рынка

62 Речевая аналитика: как услышать то, о чём молчит CRM

68 Новый офис: переезд без забот

70 Деликатный переезд: переезжайте легко, заботы мы берем на себя


#сенная #290лет #Гороховая47 #всевсено

В некоторых разделах номера прячется кот с Сенного рынка.
Найдите всех.

# СЕНО, кирпич и цифры

ИЗ ЧЕГО СДЕЛАН ЭТОТ ВЫПУСК

Этот выпуск журнала «Рекорб» мы делали иначе. Обычно наш журнал говорит языком цифр: ставки, вакансии, сделки. Цифры никуда не делись — но в этот раз мы начали с истории. С площади, которую двести лет называли «чревом Петербурга».

Заглавная тема номера — Сенная площадь и пространство СЕНО на Гороховой, 47. Мы прошли путь от Змеиного леса и указа Анны Иоанновны до красного кирпича, гитар и сорока видов настоек.

Строгость данных мы сохранили, а вот форму — переосмыслили. Как СЕНО переосмыслило Сенную. Читайте с удовольствием — и заглядывайте на Сенную.

*редакция журнала «Рекорб»*

## НОМЕР В ЦИФРАХ

Мы обещали историю.
Но мы всё-таки Рекорб.

**290** лет истории у Сенной площади — от Змеиного леса до наших дней

**20 000 м²** площадь пространства SENO на Гороховой, 47

**55 000** человек в день проходит через Сенной бульвар летом

**более 50** резидентов: рестораны, бары, музеи, коворкинг и офисы

**40** видов фирменных настоек в одной только «Мычаре»



# Сенная площадь

## Триста лет в сердце Петербурга

Есть места, о которых нельзя рассказать в двух словах. Сенная — одно из них. Рынок и притон, транспортный узел и архитектурный ансамбль, «чрево Петербурга» и его тёмная изнанка — она вмещает почти три века городской жизни, светлой и страшной одновременно.

Здесь торговали сеном и дровами, бунтовали против холеры, взрывали храмы и рыли метро, здесь Достоевский искал правду о человеке, а триста лет спустя из руин складских корпусов поднялся новый квартал.

Но прежде чем говорить о том, чем Сенная стала сегодня, вернёмся к самому началу — туда, где на месте будущей площади ещё шумел заболоченный Змеиный лес.

Автор статьи:
*историк Митюхин Дмитрий Олегович*

ГЛАВА ПЕРВАЯ · ИСТОРИЯ СЕННОЙ ПЛОЩАДИ

# Рождение площади

## Сено, дрова и указ императрицы

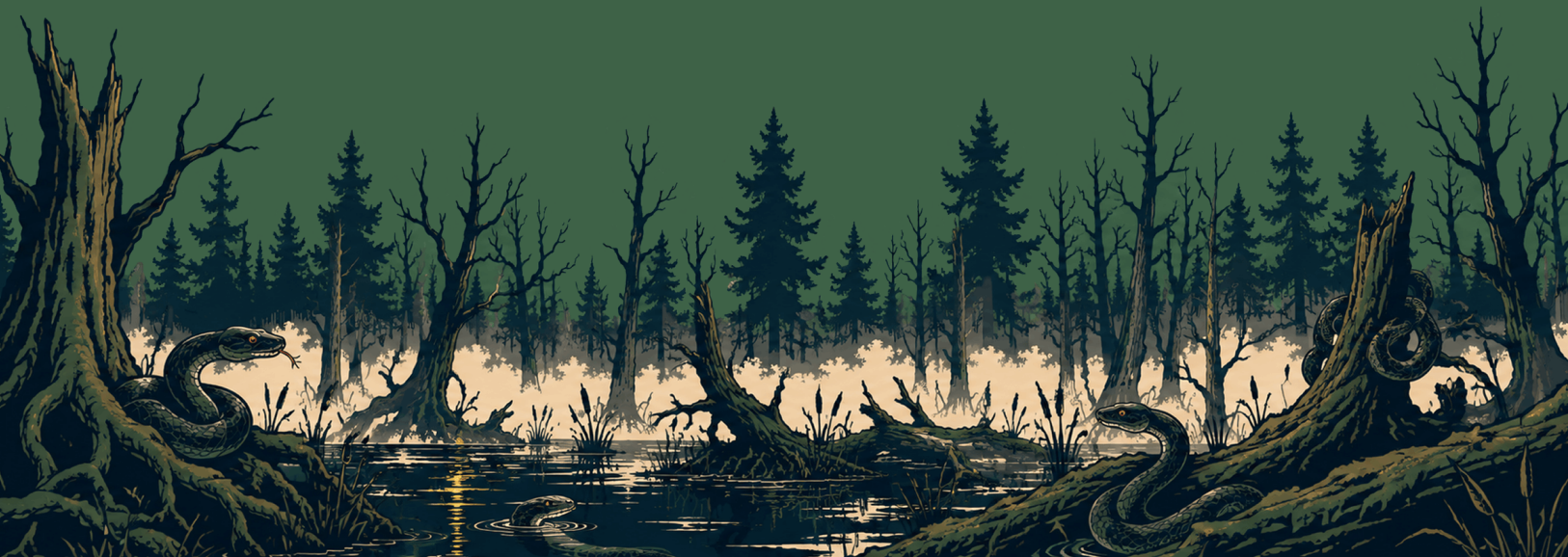
Сенная площадь — место, упоминание которого у одних вызывает улыбку, у других — лёгкую дрожь, а у третьих — ностальгию по ушедшей эпохе.

Это не просто транспортный узел и не просто архитектурный ансамбль. Это, если хотите, концентрированный сок петербургской жизни, её тёмная и светлая сторона одновременно. Это место, которое Достоевский сделал фоном для своих героев, а горожане прозвали «чревом Петербурга».

И у этого прозвища была своя, весьма нелицеприятная правда.

Давайте же разберёмся, как появилась эта площадь, почему она стала такой, какой стала, и что с ней происходит сегодня.

До 30-х годов 18 века на этой заболоченной территории рос Змеиный лес, по легенде кишащий змеями. А посему жители Петербурга не любили сюда захаживать.





Пожар на Морском рынке

1737



Торговля сеном

1740

История Сенной площади начинается в 1737 году. Тогда, по приказу императрицы Анны Иоанновны, на месте выгоревшего полностью Морского рынка было решено организовать новую торговую площадь. Строительство нового рынка, по замыслу властей, должно было разгрузить центр города и навести порядок в хаотичной торговле.

Почему же «Сенная»? Всё просто: в XVIII веке здесь разрешили торговать сеном, соломой и дровами. Крестьяне со всей округи привозили свой товар на продажу, и вскоре за площадью закрепилось это говорящее название. Официально оно известно с 1740 года.

В 1738–1739 годах, когда власти решили проложить Саарскую перспективу (ныне Московский проспект), налаживая сообщение с Москвой, пересечение новой дороги с Садовой улицей как раз и стало Сенной площадью.

Место было выбрано не случайно: здесь пересекались важные транспортные артерии, и торговля здесь была обречена на успех.

Интересно, что изначально у площади были и другие названия. В документах она фигурирует как Большая площадь и даже Конная площадь. Но в народе прижилось именно «Сенная» — просто, ёмко и понятно.

# Площадь в огне

## Холерный бунт и вяземская лавра

### ПЛОЩАДЬ В ОГНЕ · 1831

Самым мрачным и драматичным эпизодом в истории Сенной площади стал холерный бунт 1831 года.

Эпидемия холеры, пришедшая в Петербург, вызвала панику среди населения. Люди были недовольны введёнными ограничениями на передвижение и поверили слухам о том, что медики и чиновники намеренно травят простых людей и отправляют подозреваемых в переносе инфекции в холерные бараки. 22 июня 1831 года на Сенной площади, где была развёрнута временная холерная больница, вспыхнул бунт.

Толпа ворвалась в здание, выбила окна, выбросила мебель и растерзала трёх лекарей.

1831



**Холерный бунт**

Бунт удалось подавить только с вмешательством самого императора Николая I, который лично явился на площадь и успокоил толпу. Этот кровавый эпизод навсегда остался в истории площади как символ отчаяния, страха и народного гнева. Настолько он был ярким, что даже попал на барельеф знаменитого конного памятника царю на Исаакиевской площади.



# 1880-е

## ВЯЗЕМСКАЯ ЛАВРА

Если Сенная площадь была «чревом Петербурга», то внутри этого «чрева» находилось ещё более страшное место — Вяземская лавра. Это саркастическое название носил квартал трущоб, существовавший около Сенной площади с конца XVIII века до 1920-х годов.

Название «лавра» — ирония над тем, что это был не монастырь высшего ранга, а гигантский притон, где ютилось до 10 тысяч бездомных.

В «Вяземской лавре» царили антисанитария, голод и преступность. Это было место, куда боялись заходить даже полицейские. Лишь в 1920-х годах, в советское время, трущобы были уничтожены.

**“Было около девяти часов, когда он проходил по Сенной. Около харчевен в нижних этажах, на грязных и вонючих дворах домов Сенной площади, а наиболее у распивочных, толпилось много разного и всякого сорта промышленников и лохмотников.”**

**Ф. М. Достоевский «Преступление и наказание»**

# XX век: Площадь Мира

## Утраченный храм, метро и стихийные девяностые



Храм-склад

1938



Снос

1961

### УТРАЧЕННЫЙ ХРАМ

Архитектурной доминантой Сенной площади долгое время была церковь Успения Пресвятой Богородицы, которую в народе называли Спас-на-Сенной. Каменная церковь была построена на площади ещё во второй половине XVIII века. Это был не просто храм, а духовный центр для тысяч людей, живущих в этом злачном районе.

В 1923 году церковь получила статус собора. Но в 1938 году её закрыли и превратили в склад. А в январе 1961 года Успенская церковь была взорвана. Причиной якобы стало строительство станции метро «Сенная площадь». Хотя, как мы видим сегодня, ни павильон станции, ни тоннели не затрагивают очертаний этого замечательного собора.

В 1995 власти одобрили проект реконструкции площади, который предусматривал восстановление храма. Однако технические сложности привели к тому, что на месте бывшего алтаря была возведена довольно безвкусная часовня. В 2013 году был обнаружен фундамент храма, и с тех пор не утихают дискуссии о его возможном воссоздании.



Метро

1963



Барахолка

1990-е

## ПЛОЩАДЬ МИРА

В советское время площадь была переименована в Площадь Мира. Это название она носила с 1952 по 1992 год. В 1930-х годах площадь была реконструирована: снесены корпуса Сенного рынка, территория заасфальтирована и озеленена. От старой Сенной площади остались лишь название в народной памяти и зловещие легенды.

В 1963 году была открыта станция метро «Площадь Мира» (ныне «Сенная площадь»). Строительство станции, как мы уже говорили, стало поводом к уничтожению Успенской церкви. В непосредственной близости от места снесённого храма к середине 1963 г. по проекту архитекторов Арона Гецкина и Валентины Шуваловой построили наземный павильон станции метро, названной по имени площади.

В 1991 г. площади вернули её историческое имя, а в 1992 сменили название и станции метро.

В 1990-е годы Сенная площадь в Петербурге превратилась в настоящий эпицентр стихийной торговли и стала ярким символом эпохи перемен. Государственный контроль над торговлей ослаб, и люди массово потянулись на Сенную, чтобы продавать вещи, продукты и даже краденое. Многие предприятия задерживали зарплату, и для многих это был единственный способ выжить. Торговые точки — киоски, палатки, раскладушки — теснились повсюду: на тротуарах, у выходов из метро, на проезжей части. Торговля шла буквально с рук, с раскладных прилавков или даже с картонных коробок, что позволяло быстро сворачиваться.

На площади можно было найти всё: от джинсов, кассет и китайской обуви до продуктов, антиквариата, цветных металлов и даже талонов на водку и сигареты. Сюда стекались люди со всего города.

ГЛАВА ВТОРАЯ

# Достоевский на Сенной

## «Чрево Петербурга»



К XIX веку Сенная площадь превратилась в настоящий город-в-городе. Это был самый большой рынок в Петербурге, где торговали так называемыми «жизненными продуктами». Но за внешней бойкостью скрывалась тёмная изнанка столичной жизни.

Окрестности Сенной площади стали средоточием криминальных элементов, нищих, антисанитарии и сомнительной торговли. Это был район трущоб, кабаков и притонов. Современники называли Сенную «чревом Петербурга» по аналогии с чревом Парижа.

Именно здесь, в этом «чреве», и разворачиваются события романа Фёдора Михайловича Достоевского «Преступление и наказание». Родион Раскольников, Сонечка Мармеладова, Свидригайлов — все они обитатели и посетители этой площади и её окрестностей. Сенная площадь в романе — это не просто место действия, а символ удушающей атмосферы Петербурга того времени.

Это был оживлённый, но мрачный район, где соседствовали нищета, хаос, пьянство и преступность. Достоевский детально описывает эту атмосферу: «На улице жара стояла страшная, к тому же духота, толкотня, всюду известка, леса, кирпич, пыль и та особенная летняя вонь... Нестерпимая же вонь из распивочных, которых в этой части города особенное множество, и пьяные, поминутно попадавшиеся, несмотря на буднее время, довершили отвратительный и грустный колорит картины». Сам писатель в молодости провёл несколько дней на гауптвахте на Сенной площади, куда его отправили под арест. Этот личный опыт, вероятно, помог Достоевскому так ярко и достоверно описать трущобы и их обитателей.

> *«На улице жара стояла страшная, к тому же духота, толкотня, всюду известка, леса, кирпич, пыль и та особенная летняя вонь... Нестерпимая же вонь из распивочных, которых в этой части города особенное множество, и пьяные, поминутно попадавшиеся, несмотря на буднее время, довершили отвратительный и грустный колорит картины»*
>
> **Ф.М. Достоевский «Преступление и наказание»**

Атмосфера этого места породила множество городских легенд. Говорили, что здесь можно встретить призраков умерших воров и сутенеров, которые и после смерти не покидают Сенную. Рассказывали, что духи, обитавшие здесь ещё со времён Змеиного леса, покровительствуют ворам и убийцам, а преступники могут на время исчезнуть от преследования полиции.

Утверждают, что в некоторых местах площади до сих пор слышны призрачные крики и стоны, связанные с трагическими событиями прошлого. Конечно, это всего лишь легенды, но они ярко характеризуют то, какой Сенная была в общественном сознании.



ГЛАВА ТРЕТЬЯ

# Как пространство СЕНО изменило Сенную площадь

Сенная площадь в начале 21 века — локация с неоднозначной репутацией. Ее трансформация началась десять лет назад по инициативе властей, а сегодня продолжается в основном усилиями бизнеса. Самый яркий девелоперский проект здесь — СЕНО, ставший драйвером развития всей территории.

Еще десять лет назад Сенная площадь, расположенная в самом центре Санкт-Петербурга, была заставлена ларьками и павильонами, в которых торговали овощами, сигаретами и контрафактом. Это не вызывало вопросов и воспринималось большинством как должное, хотя к этому времени в Адмиралтейском районе уже пять лет как открылась «Новая Голландия», три года работала вторая сцена Мариинского театра, шла реконструкция Никольских рядов и готовилось к открытию креативное пространство «Бертгольд Центр».

Дело в том, что Сенная площадь исторически ассоциировалась у горожан с рынками, стихийной торговлей и сомнительными предпринимателями. Не помогала даже близость к Невскому проспекту и Исаакиевской площади, а негативное восприятие усугубляло соседство с Апраксиным двором.

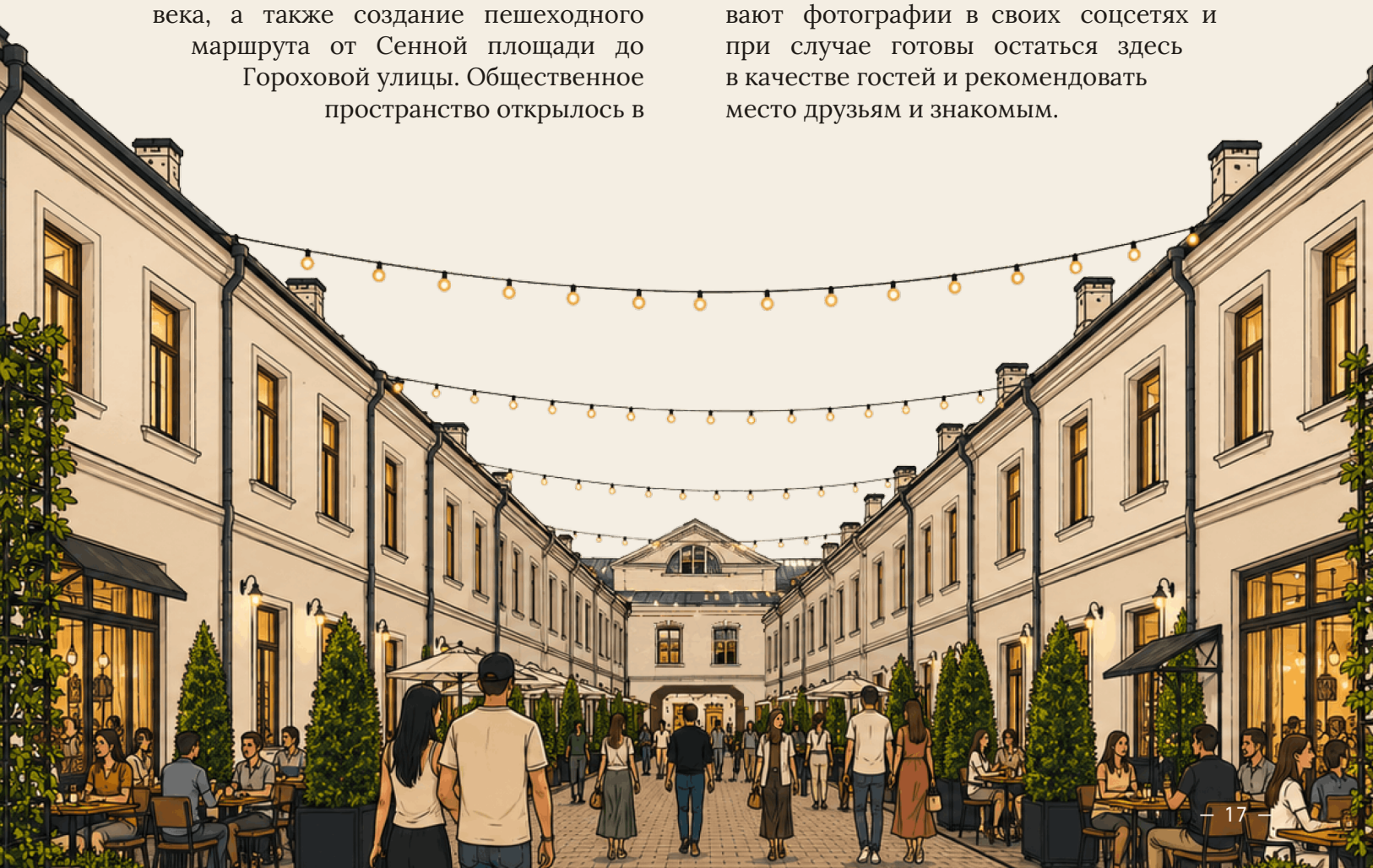
Власти Санкт-Петербурга обратили пристальное внимание на одну из главных площадей города лишь в 2016 году. Убрали ларьки, отдав пространство пешеходам, летним верандам общепита, скамейкам и клумбам; начали реставрацию фасадов зданий.



Изменения были налицо, но Сенная по-прежнему оставалась скорее удобным транспортным узлом, нежели интересной для горожан и туристов локацией — здесь не появилось ни ярких культурных объектов, ни выдающихся ресторанов, ни других точек притяжения.

Вслед за городом в развитии локации стал участвовать бизнес. Главным и самым значительным девелоперским проектом стало СЕНО — модное общественное пространство, появившееся на месте полуразваленных производственных зданий между Сенной площадью и Гороховой улицей. Первые идеи преобразования этого квартала были озвучены еще в начале 2000-х. Рассматривались варианты с торговым центром, гостиницами и другими коммерческими функциями, но все они оставались на бумаге. К 2020-м много раз менявшаяся концепция выкристаллизовалась, проект стартовал. Он подразумевал расчистку депрессивной территории, реконструкцию и надстройку краснокирпичных зданий постройки XIX века, а также создание пешеходного маршрута от Сенной площади до Гороховой улицы. Общественное пространство открылось в 2023 году. Оно состояло из главного двора, так называемого Сенного бульвара и корпуса G47. Площадь зданий — около 20 000 кв.м. Их заняли рестораны, магазины, офисы и коворкинг, лекторий, выставочные площадки, спортивные объекты и пр.

Благодаря единому управлению получилось реализовать комплексный проект в выдержанной стилистике, который ежедневно собирает многотысячный трафик. Летом в хорошую погоду через Сенной бульвар проходит, как утверждают в управляющей компании, порядка 55 тыс. человек, в несезон показатель снижается, но тоже остается впечатляющим. Например, в начале ноября он составлял около 15-20 тыс. Очевидно, что не менее 80% пешеходов оказываются здесь транзитом и не приносят выручки резидентам. В то же время значительная их часть в итоге становится «носителями идеи» СЕНО — они узнают о новом квартале, фотографируются на фоне живописных зданий и небанально выполненного благоустройства, выкладывают фотографии в своих соцсетях и при случае готовы остаться здесь в качестве гостей и рекомендовать место друзьям и знакомым.



## СЕННАЯ ДЖЕНТРИФИКАЦИЯ

Эффект от СЕНО значительно превышает обычный девелоперский KPI в виде выручки, доходности и повышения капитализации объекта недвижимости. СЕНО запустило процесс джентрификации в том виде, в каком его описывают в учебниках по городской среде. Англичанин Рут Гласс впервые ввел этот термин для иллюстрации преобразования трущоб Лондона в кварталы для среднего класса. Например, не все знают, что респектабельный сегодня район Ноттинг-Хилл после войны заселили рабочие, а известен он был во многом благодаря межнациональным столкновениям. Трансформация территории, проведенная под началом местных властей, полностью изменила ее, и сегодня Ноттинг-Хилл пользуется высоким спросом среди состоятельной публики.

Джентрификация в районе Сенной площади, конечно, менее значительна по объемам, но имеет схожее влияние на городскую среду. Бывшие склады каретного ломбарда, в советское время занятые мебельной фабрикой и швейным объединением и пришедшие в упадок после 1990-х, после реконструкции не просто стали выглядеть лучше, но и повысили статус всей территории, вдохнув в нее новую жизнь. По данным брокеров, ставки аренды с момента запуска проекта в 2023 году в ближайшем окружении существенно выросли. Ставки аренды непосредственно в СЕНО сегодня выше, чем в среднем по локации, отдельные лоты сдаются по 5 000 рублей за квадратный метр.

При этом управляющая компания сознательно отказывается от работы с раскрученными и платежеспособными сетевыми брендами, отдавая предпочтение новым именам и во многом создавая их.

Помимо ставок аренды ожидаемо вырос и спрос на прилегающую недвижимость. Дополнительный поток клиентов получил не самый привлекательный на первый взгляд бизнес-центр на улице Ефимова. Постепенно «оживает» ТЦ ПИК, на котором из-за неудачного микста арендаторов и общей стилистики управления многие участники рынка «ставили крест» еще до ковида. Так, здесь открылся коворкинг Ofix, связанный с хорошо известной сетью «Практик», а недавно начало работу фиджитал арт-пространство Futurione






Emotions от московских продюсеров — восемь мультимедийных залов, где современное искусство представлено в цифровом виде. В ближайшее время рядом будет введен первый высококлассный бизнес-центр сети «Сенатор» — летом 2025 года под него приобрели давно пустовавшее здание на Садовой улице, 34. Это первый объект «Сенатора» в районе Сенной площади, при том что значительно ранее объекты сети открылись даже на Обводном канале и в непопулярных локациях Васильевского острова.

СЕНО собрало многочисленные награды, включая «золотой кирпич» CRE Awards, и входит не только в список успешных общественных пространств, но и в топ новых достопримечательностей Санкт-Петербурга. Лучшие отзывы объекту оставляют туристы и горожане, а также профессионалы рынка недвижимости. Например, недавно в интервью проекту «Ведомостей» генеральный директор отеля «Астория» Герольд Хельд назвал СЕНО в числе «личных недавних открытий», назвав его местом, где «ощущается пульс современного Петербурга и его творческий потенциал».

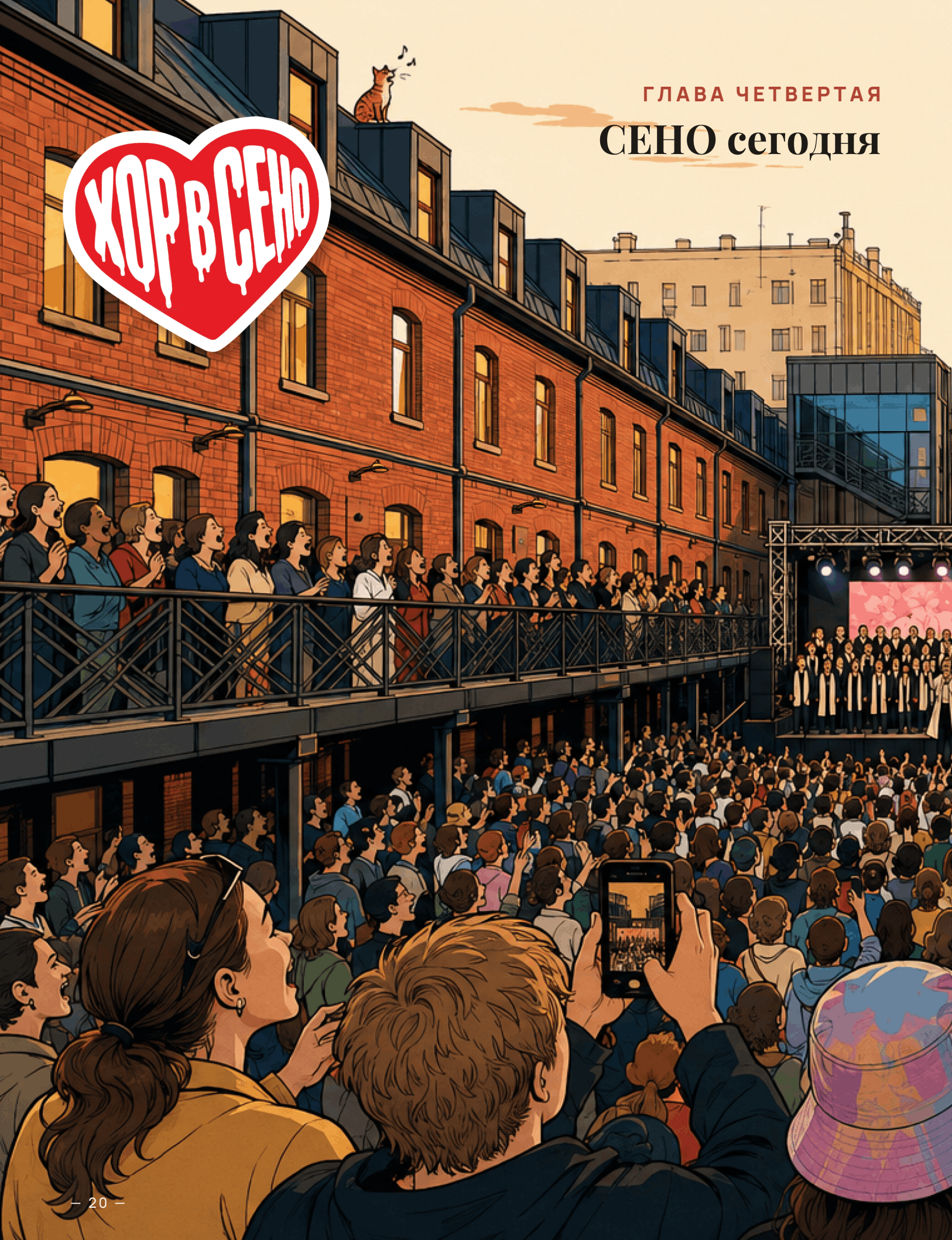



*«СЕНО – одно из моих личных недавних открытий»*

**Герольд Хельд**
генеральный директор отеля «Астория»

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

# СЕНО сегодня





# Место где поют хором

Место, где тысячи людей становятся частью одного большого хора. Где незнакомые люди поют вместе, забывают о стеснении, отпускают тревоги и ловят те самые мурашки, ради которых хочется возвращаться снова и снова.

СЕНО стало первой площадкой в России, где 4000 человек запели хором вместе. То, что начиналось как смелый эксперимент, превратилось в один из самых ярких и любимых форматов пространства.

Но Хор - лишь одно из событий. Здесь же воскресные тренировки Backyard, семейный Music Fest, мотофестиваль Worthy Day, сальса под открытым небом, лекции, спектакли, поэтические вечера и многое другое.

Главный двор круглый год превращается в сцену.

*Полная афиша событий на следующем развороте.*

# События под открытым небом

Главный двор СЕНО работает как сцена круглый год: от воскресных тренировок, до мотофестиваля и хорового многоголосья.



## Семья Music Fest

Семейный фестиваль под открытым небом: большая сцена, мастер-классы для детей и родителей, фотозоны и квесты. Среди хэдлайнеров разных лет “ПилОт” и “МультFильмы”.

ЕЖЕГОДНО · ГЛАВНЫЙ ДВОР




## Хор в СЕНО

Тысячи людей поют вместе: многоголосие и песни, которые знает весь двор. Первая площадка в России, где 4 000 человек запели хором.

НЕСКОЛЬКО РАЗ В ГОД



## Backyard x СЕНО

Открытая тренировка: основы бокса и элементы воркаута. Участвует каждый - вне зависимости от спортивного опыта

КАЖДОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ

Афиша ближайших событий
seno.spb.ru/event



## Worthy Day

Фестиваль мотокультуры, кастомайзинга и уличного андеграунда: рёв моторов, кастомные Harley-Davidson, дым, неон и DJ-сеты.

ЕЖЕГОДНО · ЛЕТОМ



## Танцы под открытым небом

Летние вечера во дворе: латина, свинг и диско под живой звук, открытые уроки для тех, кто пришёл впервые.

ЛЕТОМ · ПО ВЫХОДНЫМ



## ...и многое другое.

Лекции и мастер-классы, спектакли, поэтические вечера, DJ-сеты и живая музыка - двор не пустует.

КРУГЛЫЙ ГОД

*«Здесь ощущается пульс современного Петербурга и его творческий потенциал»*

**Герольд Хельд**
генеральный директор отеля «Астория»

# Кто живет в СЕНО

Двор - сцена, но и в будни он не пустеет: за его дверьми живут те, ради кого сюда возвращаются. Знакомим с некоторыми - по трем настроениям.



## Дело и смысл

collective

Коворкинг в самом сердце Петербурга. Идеальное место для бизнеса с удобной транспортной доступностью.

Подробнее на странице 52

Art Dynamics Studio
МУЗЕЙ ARTDYNAMICS

Музей нового формата. В “ArtDynamics” создан уникальный многослойный мультимедиа зал, в котором зрители погружаются в иммерсивную атмосферу выставочных проектов.

СООБЩЕСТВО ВОМЫСЛЕ

Лекции, мастер-классы, образовательные курсы, регулярные встречи для совместной мыследеятельности, а также интеллектуальные игры.

МОНТЕ

Клуб спортивного покера в центре Санкт-Петербурга. Настоящий турнирный покер по клубным правилам: премиальное пространство, профессиональные дилеры и игра не на деньги.

Главный Двор, Сенной бульвар и G-47 работают как единый организм, в котором всегда что-то происходит: рестораны и бары, шопинг и спорт, искусство, коворкинг и офисы - более 50 креативных резидентов под одной крышей. На этих полосах - лишь часть из них.



## Еда и вечер

«Мычара. Огонь и мясо» – ресторан с настойками, стейками и блюдами на гриле. Мясо, огонь и атмосфера в центре Санкт-Петербурга.

Уникальная технология приготовления рёбер, внушительные порции, душевный персонал и особая фрэнковская атмосфера.

Интеллигентный гастрономический бар-ресторан. Место для деловых обедов, уютных семейных ужинов, романтических вечеров и ярких встреч с друзьями.

Место где рождаются лучшие вечеринки. Стилизованные лофты с качественным, объёмным звуком и огромным выбором любимых песен.



## Вещи и настроение

Уютное министерство магии с кофе и свечами. В пространстве Nofilters можно зажигать свечи, загадывать желания, пить кофе, а главное - делиться теплом с окружающими.

Место, где новичку помогут подобрать его первый инструмент, а профи найдет, чем дополнить свою редчайшую коллекцию.

Бренд одежды, родившийся в 2012 году на улицах юго-запада Санкт-Петербурга, тесно связан с уличной культурой, став её неотъемлемой частью.

Московский бренд одежды МЕЧ Clothing относится к уличному стилю, олицетворяя в себе свободную жизнь, бунтарский дух и яркость в сердцах.

ВЫПУСК НА КАНАЛЕ РЕКОРБ LIVE

# Лучше один раз увидеть

Мы сняли про СЕНО отдельный выпуск: то, что не помещается на бумагу — атмосфера, звук, свет.





**Найти СЕНО в центре Петербурга: место, где 4000 человек поют хором**

Рекорб Live

Квартал в самом центре Петербурга, о котором не знают даже те, кто живёт на соседней улице. Рассказываем, как из руин, помойки и глухого двора выросло пространство СЕНО — и как здесь появился хор, который за один сезон собрал десятки тысяч человек и разошёлся по всей стране.

## ГОСТИ ВЫПУСКА



**Эдуард Горин**

создатель и идеолог пространства СЕНО



**Антон Правдивец**

управляющий и арт-директор пространства СЕНО

## СМОТРЕТЬ ВЫПУСК

youtube.com/@rekorb_live

vkvideo.ru/@rekorbspb

О КОМПАНИИ

# Рекорб

Брокеридж и управление проектами; исследование рынка; финансовый анализ сделки; более тысячи объектов и 11 лет на рынке

*Мы работаем для Вас напрямую от собственника без комиссии*

01 Полное сопровождение сделок с офисной и индустриальной недвижимостью

02 Брокеридж и управление проектами

03 Исследование рынка и консалтинг

04 Финансовый анализ сделки

## Компания Рекорб проводит весь спектр работ по подбору офиса:

**Подбор**

объекты, максимально подходящие под параметры поиска

**Переговоры**

проводим сами с целью получения лучших условий аренды

**Показы**

организуем и проводим лично, по всем помещениям

**Рассадка**

план предварительной рассадки сотрудников с учетом всех пожеланий

**Информация**

полная картина по рынку коммерческой недвижимости

**Финмодель**

БТИ, BOMA, затраты на ремонт, переезд и другие коэффициенты



Компания Rekorb сотрудничает с более чем 700 бизнес-центрами класса А, В+ и В в Санкт-Петербурге. Вы можете быть уверены, что получите полную информацию по рынку и подберете именно тот офис, который ищете.

Брокеры компании Rekorb работают на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга более 11 лет и постоянно повышают уровень своих знаний в профессиональной деятельности.

## НАШИ ПАРТНЕРЫ

Холдинговая компания Адамант · Теорема Управляющая компания · Jensen Group · ВТК Development · КВ · ICON · ЛСР · Питер

**ПОДБЕРЕМ ПОМЕЩЕНИЕ**

оставьте запрос на сайте - ответим с вариантами

# Офисная недвижимость

## Крупнейшие владельцы

офисной недвижимости по объёму арендопригодной площади

Сенатор
403 580 кв.м.

6550101
357 507 кв.м.

Адамант
244 293 кв.м.

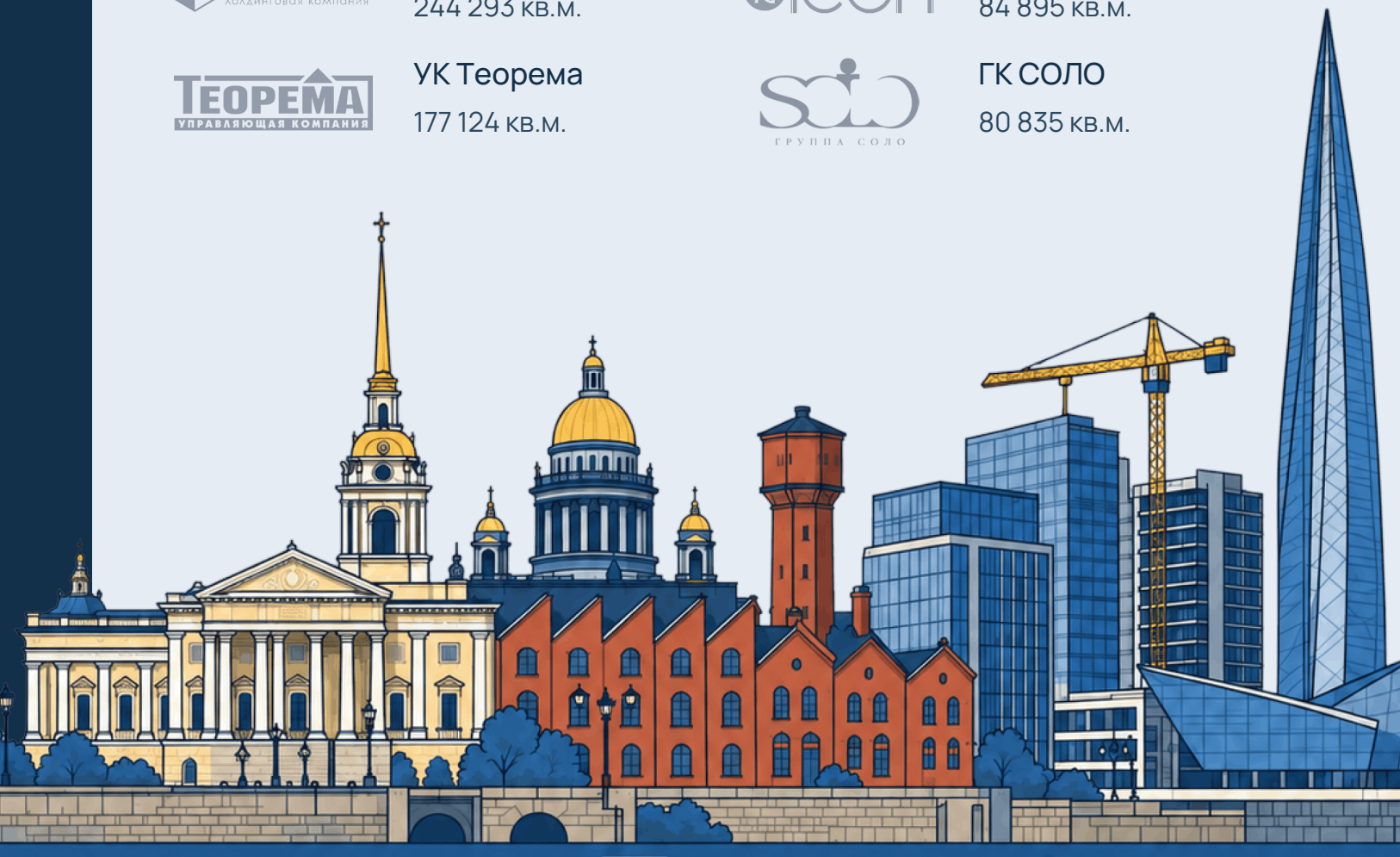
УК Теорема
177 124 кв.м.

Галс-Девелопмент
127 128 кв.м.

Jensen Group
93 806 кв.м.

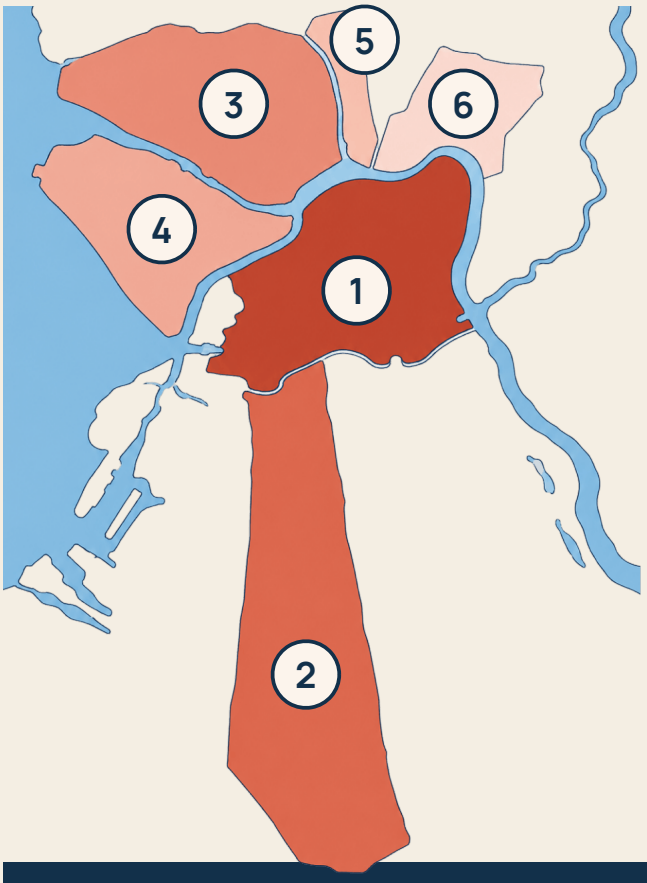
ICON
84 895 кв.м.

ГК СОЛО
80 835 кв.м.



# Распределение вакансии

по деловым зонам




| | | |
|---|---|---|
| 1 | Центр<br>97 490,5 кв.м. | 38,8% |
| 2 | Московский проспект<br>69 459 кв.м. | 27,7% |
| 3 | Петроградский остров<br>42 942 кв.м. | 17,1% |
| 4 | Васильевский остров<br>18 504,2 кв.м. | 7,4% |
| 5 | Выборгская набережная<br>13 151 кв.м. | 5,2% |
| 6 | Полюстрово<br>9 561 кв.м. | 3,8% |

| Всего в деловых зонах | Всего по городу | Объем рынка |
|---|---|---|
| **251 107,7** кв.м. | **355 785,7** кв.м. | **7 115 077** кв.м.* |

* в 669 качественных бизнес-центрах

**В деловых зонах собрано 251 107,7 кв.м. качественных вакантных площадей — 71% всей вакансии города.**
**Вне деловых зон — 104 678 кв.м. 29% всей вакансии города собрано за пределами 6 зон.**



# Вакансия и ставки

## Распределение вакансии по районам города

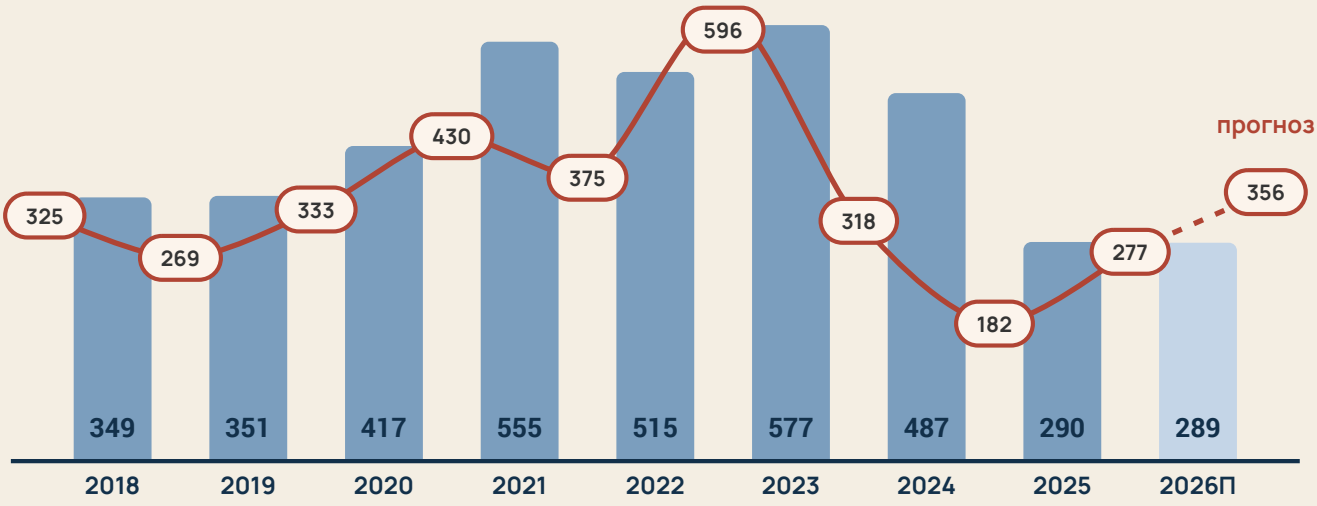
Наибольшая вакансия представлена в Московском районе города и составляет 25% от общего предложения. На Московский и Центральный районы приходится больше половины всей свободной вакансии — 48%.




## Ставки аренды, ₽/кв.м. в месяц с учетом OPEX и НДС

| РАЙОН | A | B+ | B |
|---|---|---|---|
| МОСКОВСКИЙ | 2 900 | 2 040 | 1 450 |
| ЦЕНТРАЛЬНЫЙ | 2 980 | 2 330 | 1 770 |
| ПЕТРОГРАДСКИЙ | 2 760 | 2 230 | 1 720 |
| КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ | 2 500 | 1 670 | 1 370 |
| НЕВСКИЙ | 1 520 | 1 560 | 1 350 |
| ПРИМОРСКИЙ | 2 960 | 1 900 | 1 560 |
| АДМИРАЛТЕЙСКИЙ | 2 930 | 2 240 | 1 900 |
| ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ | 2 470 | 2 040 | 1 750 |
| ВЫБОРГСКИЙ | 1 980 | 2 020 | 1 560 |
| КИРОВСКИЙ | 3 850 | 1 370 | 1 210 |
| ФРУНЗЕНСКИЙ | 2 140 | 1 660 | 1 440 |
| КАЛИНИНСКИЙ | 3 250 | 1 990 | 1 430 |

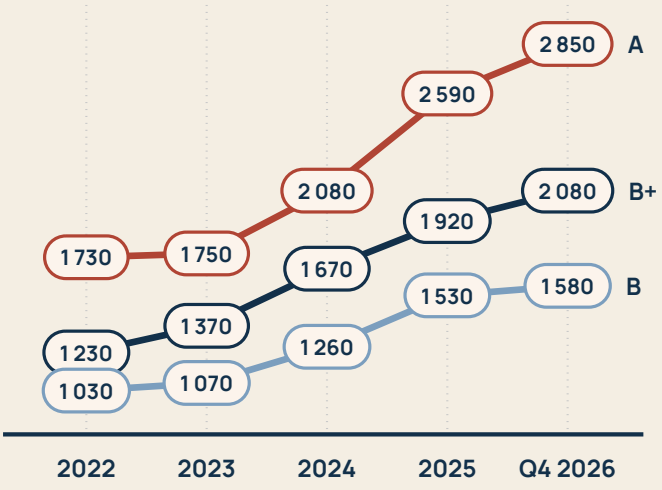
## Динамика изменения вакансии и объема сделок по годам




За последний отчетный период уровень вакантных площадей в классах А, В+ и В вырос на 51.9%. По состоянию на конец 2025 года общая вакансия составила 276 862 кв.м. При этом совокупный объем арендованных за прошедший год площадей составил 290 468 кв.м.

К концу 2026 года ожидается уменьшение объема сделок и увеличение вакансии по сравнению с предыдущим годом. Из графика следует, что объем сделок по офисным площадям имеет тенденцию к росту при увеличении уровня вакансии и наоборот. Это свидетельствует о наличии дефицита качественных офисных помещений, который напрямую влияет на показатели рынка.

## Динамика изменения ставок аренды по классам




**Ставки класса А выросли на 65% с 2022 года — престижные офисы остаются самым востребованным сегментом. Классы В+ и В прибавили 69% и 53%: спрос на качественные и более доступные офисные пространства сохраняется.**

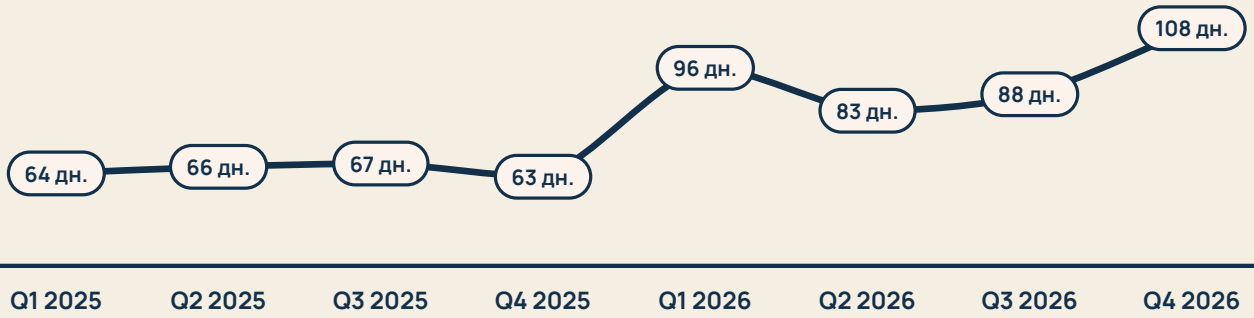
₽/кв.м. в месяц с учетом OPEX и НДС

# Экспозиция помещений

**91** день — столько времени офис ищет арендатора на рынке, от момента освобождения до сделки (медиана из 962 сделок за последний год)

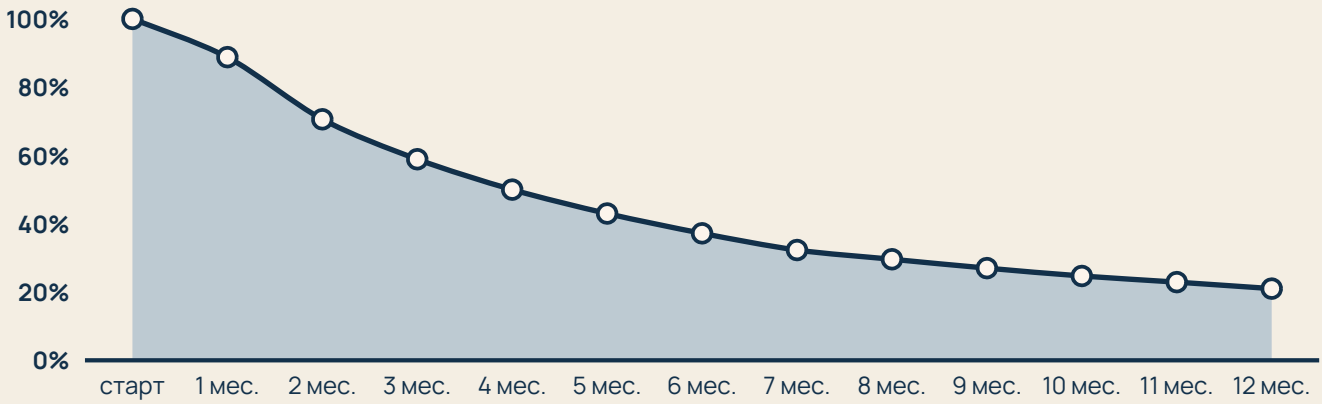


## Динамика медианного срока экспозиции




## Кривая выживаемости вакансии

какая доля помещений всё ещё вакантна спустя N месяцев после появления




**59%** вакантны через 3 мес.

**37%** вакантны через 6 мес.

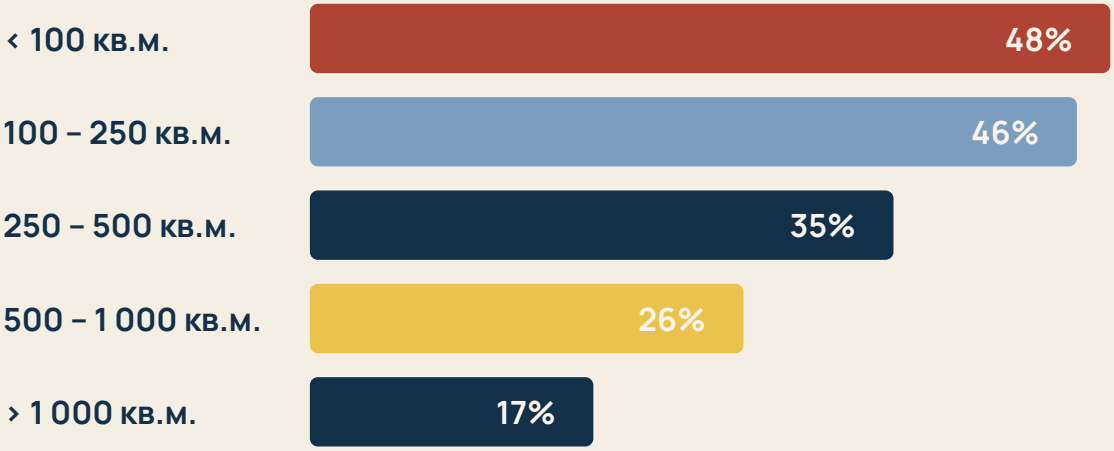
**21%** вакантны через 12 мес.

**Рынок замедляется: медианный срок экспозиции за год вырос на 45 дн. — конкуренция за арендатора усиливается.**

# Что это значит для арендатора

Сколько вариантов на рынке и как быстро они уходят

## Вероятность что помещение уйдет за 90 дней




## Витрина вакансии: что доступно прямо сейчас




**Всего в предложении: 880 помещений • 355 786 кв.м.**

Быстрее всего уходят помещения ‹ 100 кв.м. — 48% из них находят арендатора в первые 90 дней. Если вы подбираете офис в этом диапазоне, понравившийся вариант не стоит откладывать. При этом выбор на рынке есть: 880 доступных помещений в качественных бизнес-центрах города.



# Барометр рынка

Баланс сил арендатора и арендодателя

**−1,0** **индекс баланса — рынок арендатора**
(0 — равновесие, ±5 — максимальный перекос)

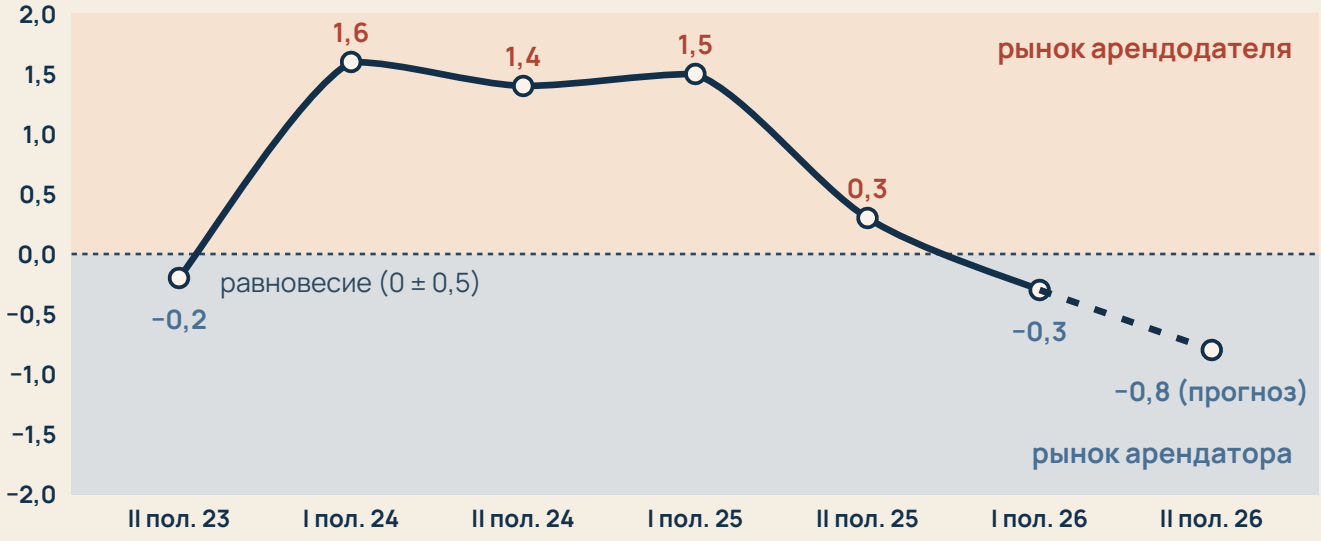



| Ось | Показатель |
|---|---|
| **Вакансия** | 355 786 кв.м. вакантно |
| **Ставки** | +7.7 п.п. к инфляции |
| **Экспозиция** | 96 дн. медиана за 6 мес. |
| **Спрос** | 159 тыс. м² за 6 мес |
| **Приток** | поглощение 77% притока |
| **Зависание** | 57% стока старше 6 мес |
| **Торг** | спред ожиданий 2% |
| **Крупный выбор** | 111 объектов от 1 000 м² |

методика: индекс равновесия арендатора и собственника; показатель ±5, где 5 — совокупное преимущество стороны.

● сила арендодателя ● сила арендатора ● баланс

## Баланс по полугодиям • индекс барометра; история и прогноз




плюс — сила арендодателя, минус — арендатора,
прогноз на II полугодие 2026 года — оценка по динамике трех последних полугодий, а не расчет.

# Что показывает барометр

Прочтение восьми осей — от диагноза рынка к практическим выводам

Совокупный баланс близок к равновесию, но это равновесие сложено из разнонаправленных перекосов на отдельных осях — именно они определяют тактику каждой из сторон.

### ЦЕНА И ДЕФИЦИТ

Вакансия выше привычного уровня (355 786 кв.м. вакантно) — у арендатора широкий выбор. Ставки при этом растут заметно быстрее инфляции (+7.7 п.п. к инфляции) — рынок пока позволяет индексировать смелее.

### ПЕРЕГОВОРНОЕ ПОЛЕ

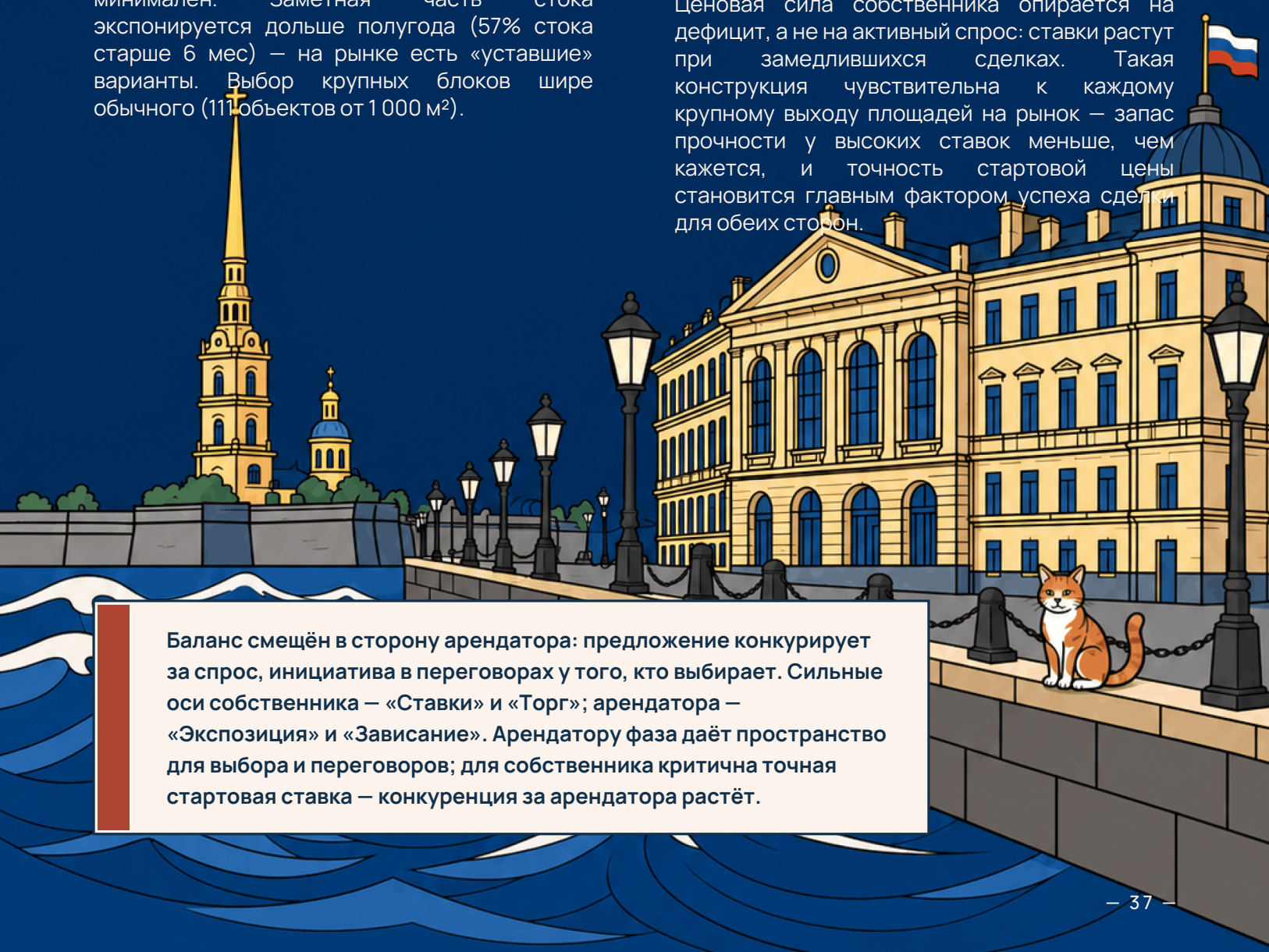
Запрашиваемые ставки близки к ценам, по которым помещения реально уходят (спред ожиданий 2%) — предмет для торга минимален. Заметная часть стока экспонируется дольше полугода (57% стока старше 6 мес) — на рынке есть «уставшие» варианты. Выбор крупных блоков шире обычного (111 объектов от 1 000 м²).

### АКТИВНОСТЬ РЫНКА

Поглощение идёт выше исторического темпа (159 тыс. м² за 6 мес) — спрос активен. Помещения ищут арендатора дольше обычного (96 дн. медиана за 6 мес.) — скорость рынка играет на арендатора. Предложение пополняется быстрее, чем поглощается (поглощение 77% притока) — выбор арендатора растёт.

### ГЛАВНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ ВЫПУСКА

Ценовая сила собственника опирается на дефицит, а не на активный спрос: ставки растут при замедлившихся сделках. Такая конструкция чувствительна к каждому крупному выходу площадей на рынок — запас прочности у высоких ставок меньше, чем кажется, и точность стартовой цены становится главным фактором успеха сделки для обеих сторон.



**Баланс смещён в сторону арендатора: предложение конкурирует за спрос, инициатива в переговорах у того, кто выбирает. Сильные оси собственника — «Ставки» и «Торг»; арендатора — «Экспозиция» и «Зависание». Арендатору фаза даёт пространство для выбора и переговоров; для собственника критична точная стартовая ставка — конкуренция за арендатора растёт.**

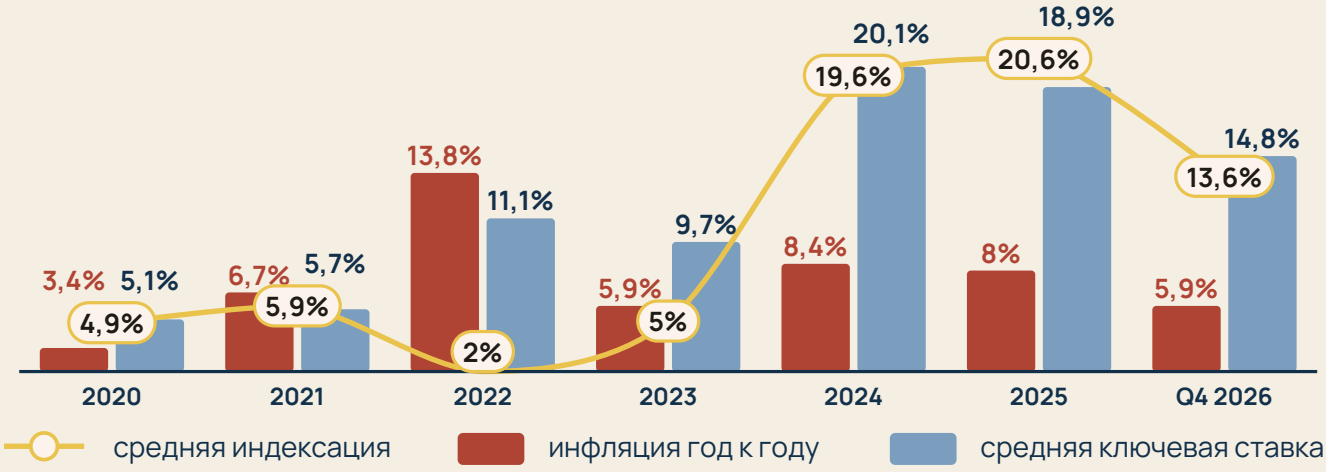
# Экономические показатели

Ключевые показатели в коммерческой недвижимости, такие как уровень арендных ставок, заполняемость объектов и стоимость недвижимости, напрямую зависят от состояния экономики. Рост ВВП способствует увеличению деловой активности, что повышает спрос на офисные помещения, а инфляция влияет на стоимость аренды и обслуживания, заставляя собственников корректировать цены.



## Зависимость индексации

от ключевых экономических показателей




Зависимость индексации арендной ставки в коммерческой недвижимости от ключевых показателей экономики, таких как инфляция и ключевая ставка, является довольно прямой и очевидной. В нормальных условиях арендодатели ориентируются на эти показатели при пересчете арендных ставок.

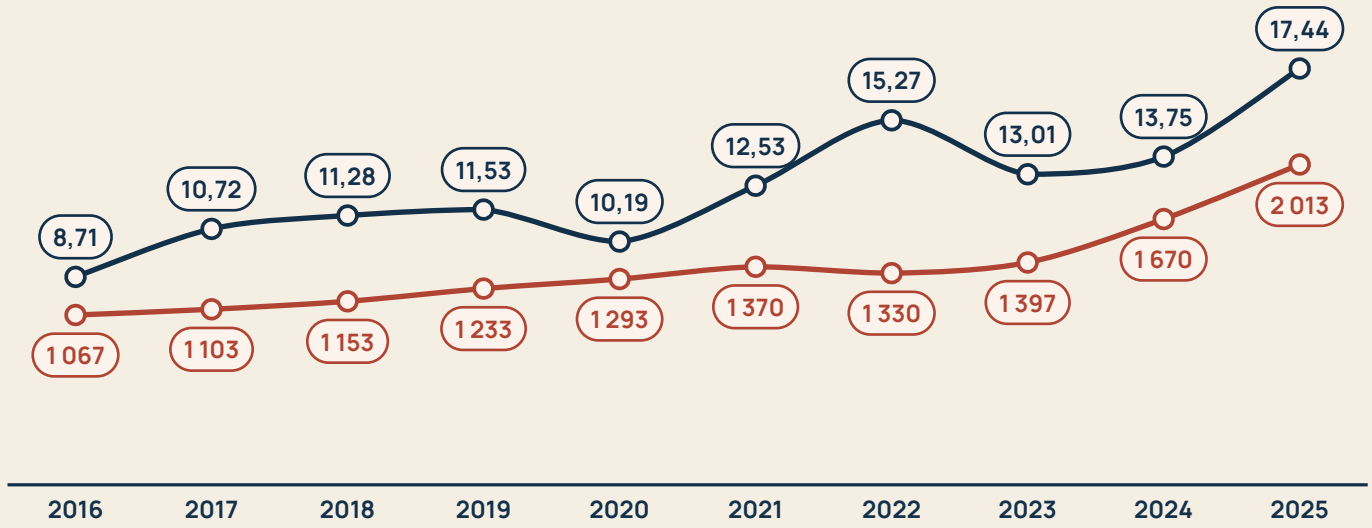
На графике видно, что изменения в индексации арендных ставок следуют за инфляцией и ключевой ставкой. Как правило, при росте инфляции и увеличении ключевой ставки наблюдается соответствующее повышение арендной платы, что позволяет арендодателям поддерживать доходы в условиях растущих затрат. Это естественная реакция рынка на изменение экономической ситуации.

Тем не менее, в 2022 году на графике наблюдается аномалия: несмотря на высокие уровни инфляции и ключевой ставки, индексация арендных ставок в офисной недвижимости находится на минимальном уровне. Это резкое отклонение от обычной корреляции можно объяснить особой ситуацией на рынке коммерческой недвижимости в России в этом периоде.

В 2022 году большое количество иностранных компаний покинуло российский рынок, освободив значительное количество офисных площадей. Это привело к резкому росту предложения на рынке недвижимости, что, в свою очередь, оказало давление на арендодателей, заставив их не повышать арендные ставки.

## Соотношение стоимости аренды

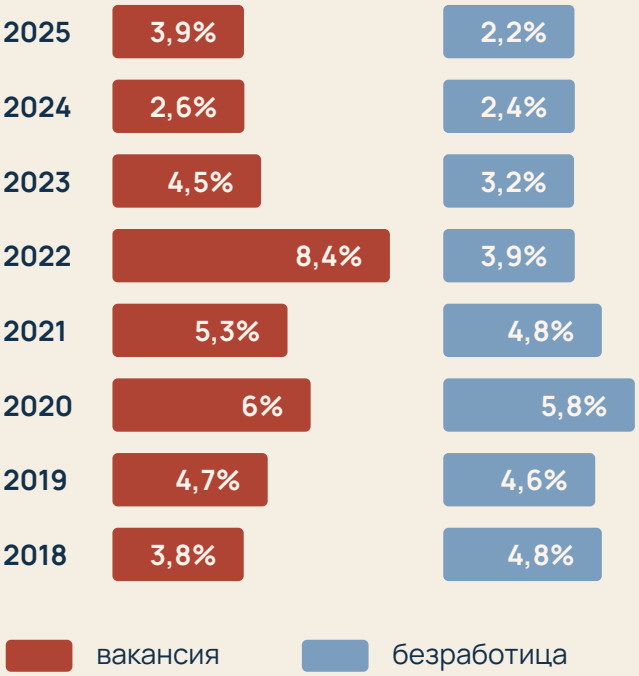
с ВВП на душу населения




Рассматривая соотношение стоимости аренды офисных помещений с ВВП на душу населения, важно отметить, что стоимость аренды, как правило, отражает уровень спроса на коммерческую недвижимость. Если рост стоимости существенно превышает рост ВВП на душу населения, это может указывать на перегретый рынок недвижимости.

## Распределение вакансии

к уровню безработицы по годам




Вакансия в офисной недвижимости тесно связана с уровнем безработицы в стране. В периоды роста безработицы бизнесы могут сворачивать деятельность, сокращать арендуемые площади, что увеличивает долю вакантных помещений. Высокий уровень свободных офисных площадей может также свидетельствовать о снижении экономической активности или о долгосрочных структурных изменениях в экономике, таких как переход на удалённую работу.

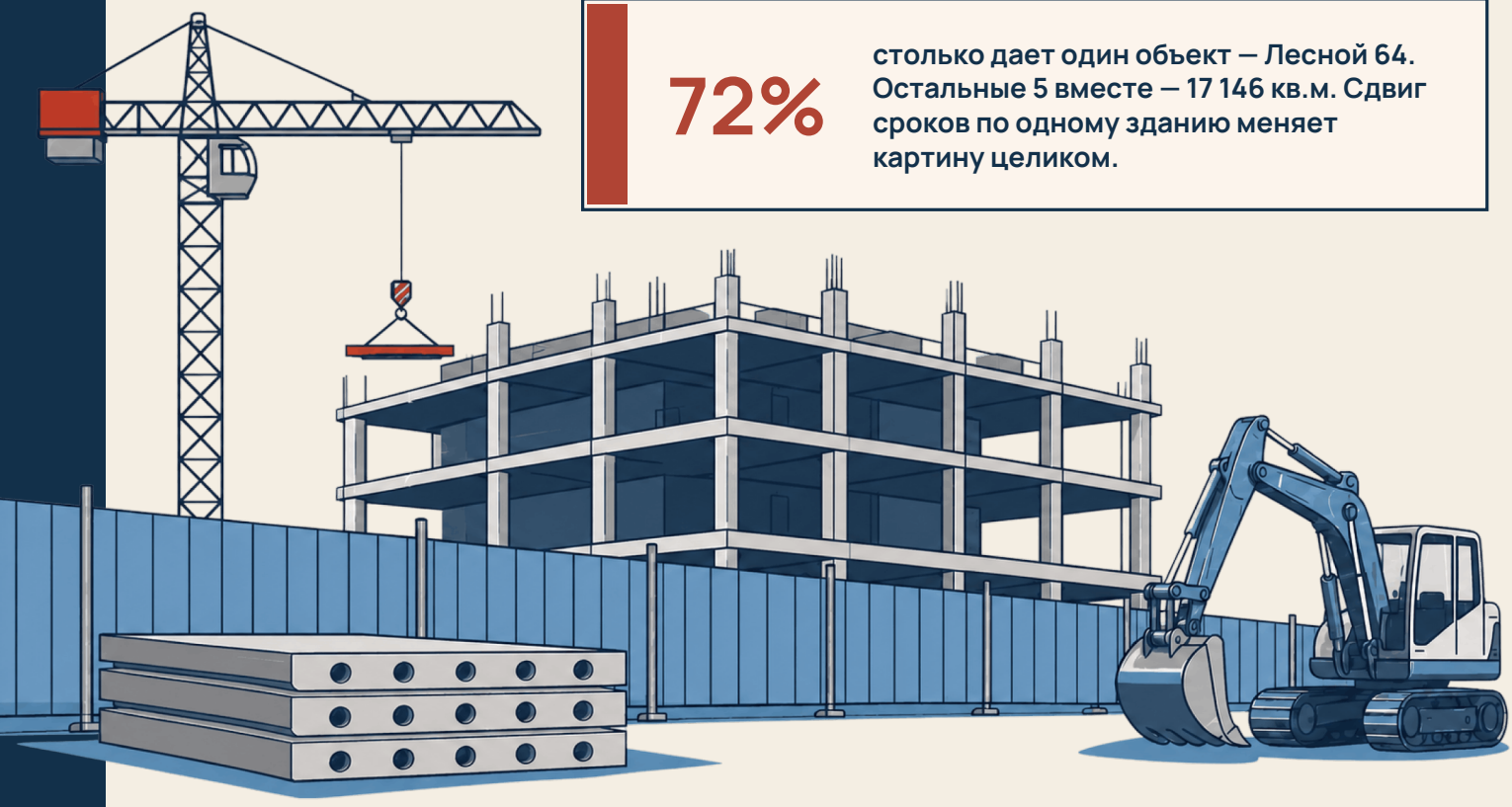
Изучение этих показателей в динамике по годам позволяет анализировать влияние макроэкономических факторов на коммерческую недвижимость. Например, в периоды экономического роста снижение безработицы и рост деловой активности могут приводить к повышению арендных ставок и снижению вакантных площадей.

# Новые объекты

## заявленные к вводу в 2026 году

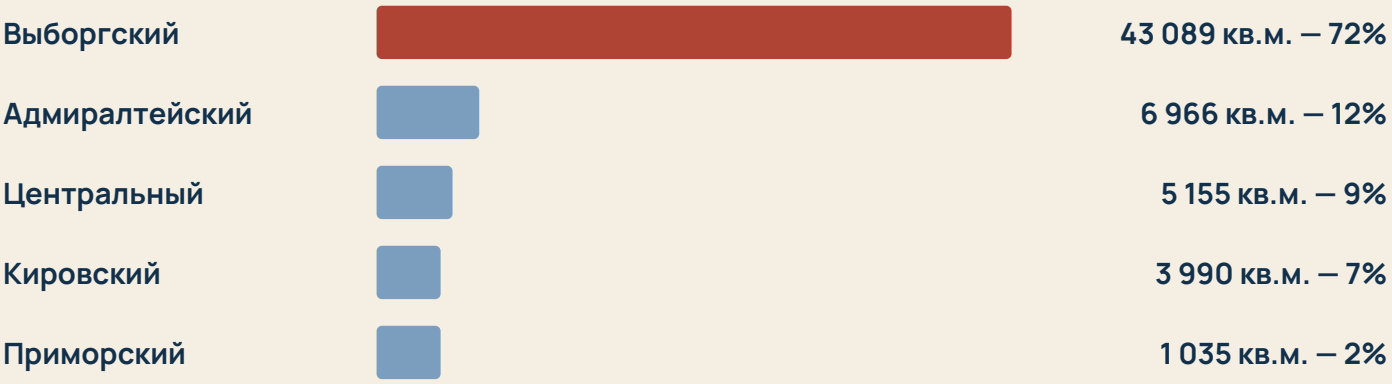
| | | |
|---|---|---|
| B | **Лесной 64**<br>Выборгский район<br>Лесной просп. д. 64, лит. Б | **43 089 кв.м.** |
| A | **Аквилон LOCUS**<br>Адмиралтейский район<br>Московский пр. д. 65, лит. Э | **6 966 кв.м.** |
| A | **MG52**<br>Кировский район<br>ул. Маршала Говорова д. 52 | **3 990 кв.м.** |
| B+ | **ОСЗ на Чернышевского 14**<br>Центральный район<br>пр.Чернышевского д. 14 | **2 758 кв.м.** |
| B+ | **Создатели**<br>Центральный район<br>Херсонская д. 39, лит. А | **2 397 кв.м.** |
| B | **ОСЗ Черная речка 1**<br>Приморский район<br>наб. Чёрной речки д. 1, лит. А | **1 035 кв.м.** |

**72%** столько дает один объект — Лесной 64. Остальные 5 вместе — 17 146 кв.м. Сдвиг сроков по одному зданию меняет картину целиком.



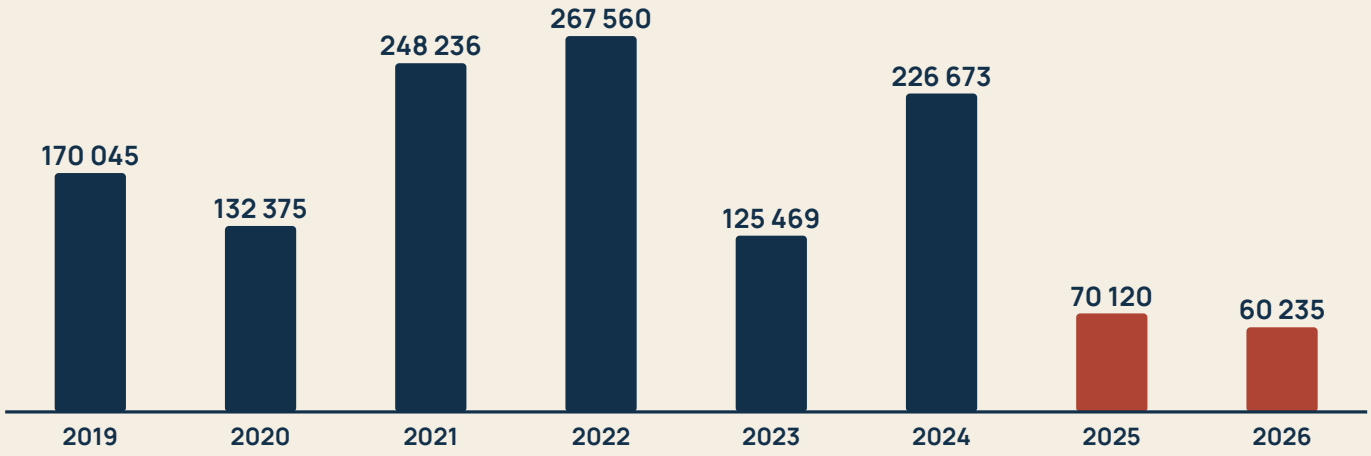
## География ввода

новых объектов по районам, кв.м. — доля года



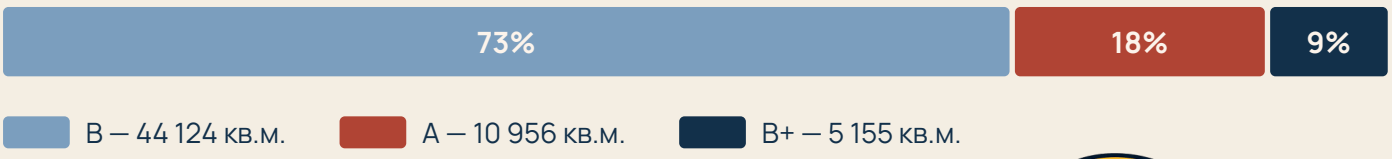

## Динамика ввода

по годам, кв.м. в год

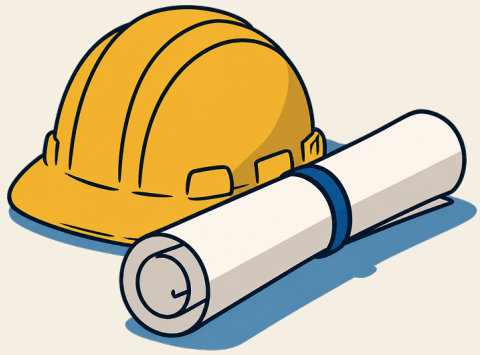



## Классы

доля ввода 2026 года




**В 2026 году заявлено 60 235 кв.м. — в 2,9 раза меньше среднего ввода 2019—2025 годов. Новый ввод покрывает лишь 17% текущей вакансии: рынок пополняется не стройкой, а освобождающимися площадями.**



# Ключевые сделки

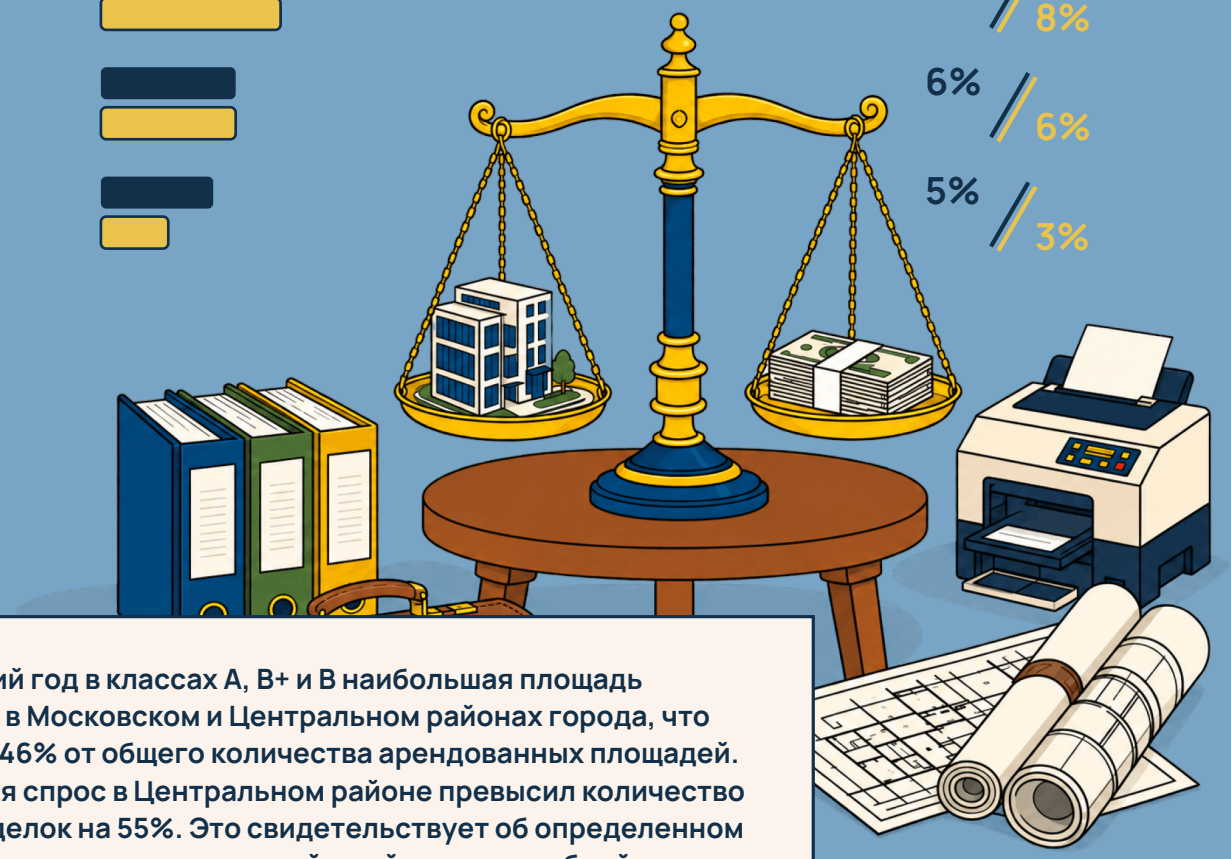
## офисной недвижимости в 2026 году

| Метраж | Компания | Квартал | Брокер |
|---|---|---|---|
| 8 400 кв.м. продажа | B+ **Конфиденциально** Green Yard Center • Московский р-н | Q2 | Maris |
| 3 500 кв.м. | B **Aspace** Звенигородский Адамант • Адмиралтейский р-н | Q1 | **Rekorb** |
| 2 800 кв.м. | B+ **ООО «Алгоритм»** Сабир • Приморский р-н | Q3 | Рентавик |
| 2 774 кв.м. | **Конфиденциально** Тюшина 9/7 • Центральный р-н | Q2 | ------- |
| 2 732 кв.м. | A **Giper.fm** Аэроплаза • Московский р-н | Q1 | Maris |
| 1 889 кв.м. | B+ **Конфиденциально** Собрание 2 очередь • Московский р-н | Q4 | Без брокера |
| 1 507 кв.м. | A **Конфиденциально** ICON Марата 69-71 • Центральный р-н | Q1 | NF Group |
| 1 331 кв.м. | B **ООО Техинавто** Ланит • Красногвардейский р-н | Q1 | **Rekorb** |
| 1 329 кв.м. | A **Конфиденциально** Преображенский двор • Центральный р-н | Q1 | Maris |
| 1 279 кв.м. | A **Конфиденциально** Примиум • Приморский р-н | Q1 | Nikoliers |
| 1 223 кв.м. | B **Конфиденциально** Sky Trade • Приморский р-н | Q3 | Maris |
| 1 182 кв.м. | B **Yuma** Смоленский • Василеостровский р-н | Q1 | Рентавик |
| 1 175 кв.м. | B **Инфотех** Бернулли • Московский р-н | Q2 | **Rekorb** |
| 773 кв.м. | A **ООО "ОКТО"** Sinop • Центральный р-н | Q3 | **Rekorb** |
| 574 кв.м. | B+ **ООО "Компания Прогресс"** Эврика • Невский р-н | Q4 | **Rekorb** |

# Соотношение сделок к спросу

## по районам города за последний год



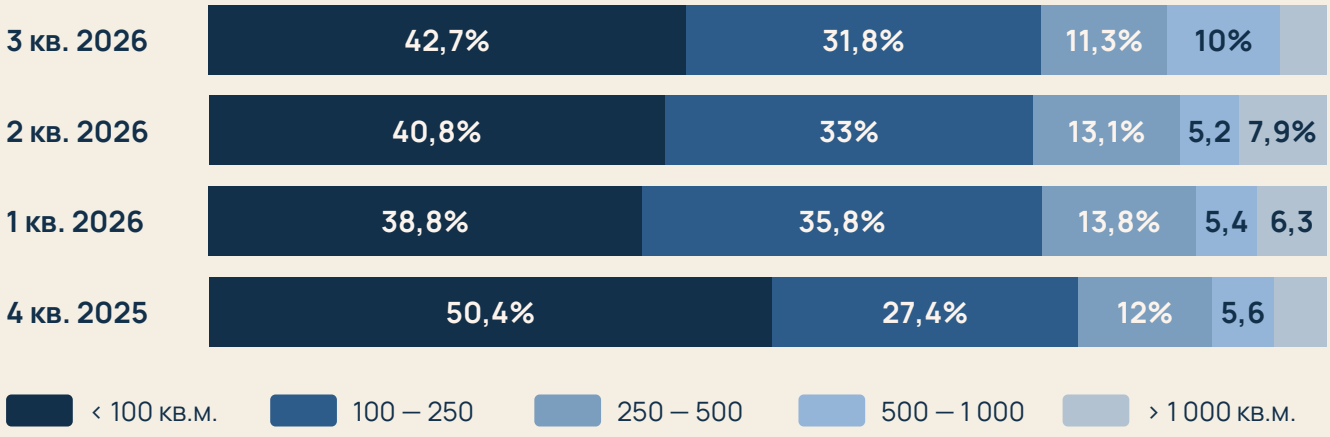



**За последний год в классах А, В+ и В наибольшая площадь арендована в Московском и Центральном районах города, что составляет 46% от общего количества арендованных площадей. В тоже время спрос в Центральном районе превысил количество закрытых сделок на 55%. Это свидетельствует об определенном дефиците качественных площадей в районах с подобной динамикой.**

# Распределение сделок

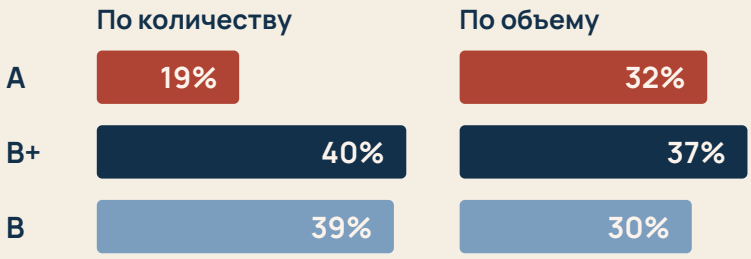
## По размеру офиса

доля в количестве совершенных сделок, %




## По классу

доля совершенных сделок в классе, %




Лидером по количеству сделок является класс B+. Доля совершенных сделок в данном классе составила 40%. Общий объем закрытых сделок в классе B+ составил 131 149 кв.м. В это же время максимальный объем совершенных сделок зафиксирован в классе B+. Он составил 37% от общего объема сделок с качественными площадьми.

## По сфере деятельности арендатора

доля в арендованной площади, %



## Готовый или под ремонт?

в каком состоянии снимают офисы и сколько стоит привести их в порядок

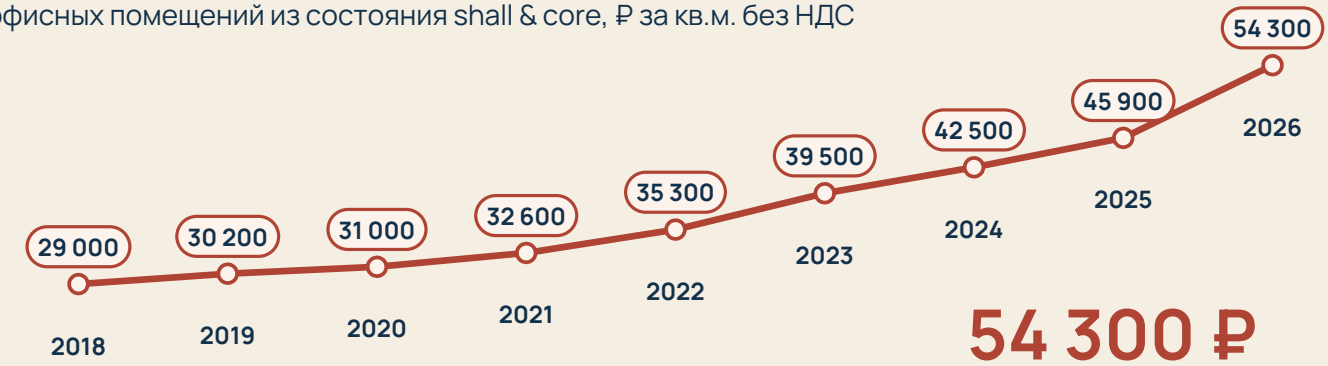
### По состоянию помещения

доля в количестве совершенных сделок, %




### Стоимость базовой отделки

офисных помещений из состояния shall & core, ₽ за кв.м. без НДС




**54 300 ₽**

+ 87% к 2018 году

**Сделки с готовыми к заезду офисами составили 91% от общего количества арендованных площадей, на помещения под ремонт силами арендатора приходится 9%. По сравнению с прошлым годом их доля выросла на 1 п.п.**

**В последние годы доля офисов, требующих ремонта, постепенно снижается: с 15% в 2018 году до 9% сейчас. Компании, стремясь оптимизировать расходы, всё чаще выбирают помещения, которые не требуют дополнительных вложений: это экономит и деньги, и время на переезд.**



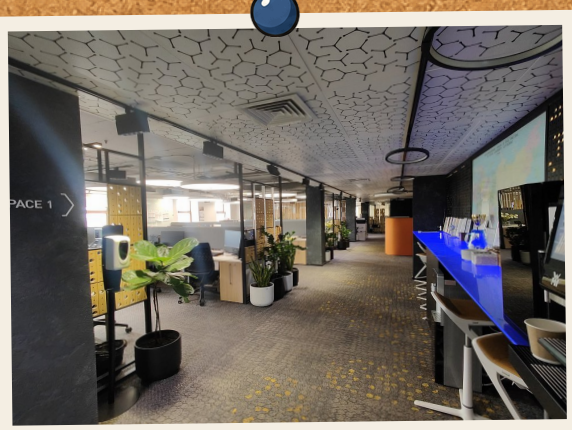
2026

# Лучшие офисы

*Санкт-Петербурга*



ЭРГОНОМИЧНОСТЬ • СТАТУС • ДИЗАЙН



A **692** кв. м.

**БЦ Bolloev Center**

Пер. Гривцова д. 4, стр. А

• Садовая

Планировка
**Смешанная**

Вентиляция
**Приточно-вытяжная**

Кондиционирование
**Центральное**





**3 802** ₽/кв.м.
в месяц включая НДС





В **740** кв. м.

**БЦ АТС-1**

ул. Ленина д. 5

• Горьковская

Планировка
**Смешанная**

Вентиляция
**Приточно-вытяжная**

Кондиционирование
**Центральное**







**2 625** ₽/кв.м.
в месяц (УСНО)











**В** **643** кв. м.

**БЦ Державинский 5**

Державинский пер. д. 5

- Технологический институт-II

Планировка
**Смешанная**

Вентиляция
**Приточно-вытяжная**

Кондиционирование
**Центральное**

**2 100** ₽/кв.м.
в месяц (УСНО)

A **875** кв. м.

## БЦ Лангензипен

ул. Дивенская д. 1

• Горьковская

Планировка
**Кабинетная**

Вентиляция
**Приточно-вытяжная**

Кондиционирование
**Центральное**







**3 800** ₽/кв.м.
в месяц (УСНО)







В **650** кв. м.

**БЦ Проект-Сервис**

Лесной пр. д. 19, к. 4

• Выборгская

Планировка
**Смешанная**

Вентиляция
**Приточно-вытяжная**

Кондиционирование
**Местное**





**1 800** ₽/кв.м.
в месяц включая НДС



COLLECTIVE · СЕНО · ПЕТЕРБУРГ

# Коворкинг как часть городской жизни

## Почему коворкинги все чаще появляются в общественных пространствах



Еще совсем недавно общественные пространства ассоциировались исключительно с отдыхом. Сюда приходили выпить кофе, встретиться с друзьями, сходить на выставку или концерт. Рабочая жизнь существовала отдельно — в классических бизнес-центрах. За последние несколько лет эта граница постепенно стирается. Сегодня компании выбирают офис не только по расположению и планировке. Все большее значение приобретает среда, в которой сотрудники проводят значительную часть своего дня.

Именно поэтому общественные пространства становятся частью деловой инфраструктуры города. Это одно из самых заметных изменений офисного рынка последних лет.

И именно здесь, в общественном пространстве СЕНО, появился коворкинг «COLLECTIVE».

## ПОЧЕМУ ИМЕННО ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО?

Когда мы выбирали площадку для коворкинга, хотелось создать место, куда действительно хочется приходить каждый день.

СЕНО расположен в историческом центре Санкт-Петербурга и объединяет гастрономию, культурные проекты и события. Если раньше такое окружение воспринималось как приятное дополнение, то сегодня для многих компаний оно становится одним из аргументов при выборе офиса.

Мы изначально видели в этом взаимовыгодное партнерство. СЕНО формирует насыщенную инфраструктуру и привлекает посетителей, а коворкинг наполняет пространство постоянной деловой жизнью. Резиденты работают здесь



каждый день, проводят встречи, пользуются инфраструктурой комплекса и становятся частью его сообщества. Такой симбиоз оказался востребованным и для бизнеса, и для самого общественного пространства.

Сегодня средняя заполняемость коворкинга «COLLECTIVE» составляет около 90%. Среди резидентов — IT-компании, дизайнерские студии, юридические фирмы, маркетинговые агентства. Малый, крупный и средний бизнес.

**90%**

**средняя заполняемость коворкинга «COLLECTIVE»**

## КОВОРКИНГ ДАВНО ВЫШЕЛ ЗА РАМКИ СТЕРЕОТИПОВ

До сих пор многие представляют коворкинг как большое помещение с открытой посадкой для фрилансеров. На практике этот формат давно изменился.

Главные перемены произошли в отношении бизнеса к офису. Сегодня компаниям важно, чтобы рабочее пространство было готово к использованию с первого дня, а все организационные вопросы уже были решены. Это позволяет сосредоточиться на развитии бизнеса вместо решения бытовых и технических задач.

Изменилось и само понимание аренды. Коворкинг позволяет начать с одного рабочего места, разместить небольшую команду или занять отдельный офисный блок. По мере развития компании формат легко масштабируется — как в сторону увеличения, так и в сторону сокращения рабочих мест. Для бизнеса, работающего в условиях постоянных изменений, такая гибкость становится одним из ключевых преимуществ.

Получается интересный парадокс. Главный конкурент классического офиса сегодня — возможность перестать воспринимать офис как отдельный проект, который требует постоянного внимания.



## ПРОДАЮТСЯ НЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ

Со стороны кажется, что открыть коворкинг просто: найти помещение, сделать ремонт, поставить мебель и открыть двери.

На практике коворкинг — это ежедневная операционная работа.

Настоящая ценность такого пространства складывается из множества деталей: скорости решения вопросов, надежной инженерной инфраструктуры, стабильного интернета, готовых переговорных, исправной техники, чистоты и качества сервиса. Большинство этих процессов остаются незаметными для резидентов, и именно это говорит о том, что система работает правильно.

Такая модель требует серьезных постоянных затрат, высокой операционной дисциплины и сильной команды. Высокая заполняемость становится следствием ежедневной работы, а не удачного ремонта.

> **На рынке коммерческой недвижимости принято считать квадратные метры. Для коворкинга главный продукт — время.**



## БОЛЬШЕ ЧЕМ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО

Работа в общественном пространстве меняет сам опыт использования офиса. Мы часто слышим от резидентов: «Сюда приятно приглашать клиентов», «Сотрудникам здесь нравится работать», «После работы не хочется сразу ехать домой».

За время работы мы заметили интересную закономерность. По примеру коллег по рынку, компании все чаще выбирают расположения офисов по соседству с интересными культурными или общественными пространствами. Ведь, после встречи можно вместе пообедать, посетить мероприятие или просто провести время вне офиса. Благодаря этому рабочее пространство становится частью повседневной жизни, а общественное пространство получает постоянное профессиональное сообщество и ежедневный поток гостей.

> **Интерьер можно повторить. Атмосферу — значительно сложнее.**



## НОВАЯ РОЛЬ ОФИСА

Современный офис постепенно перестает быть закрытым пространством, куда приезжают исключительно работать. Он становится частью городской жизни, а общественные пространства — естественным местом для его развития.

Сегодня «COLLECTIVE» объединяет более 2300 кв.м. рабочих пространств и 492 рабочих места. Коворкинг стал важной частью экосистемы CEHO: общественное пространство формирует комфортную инфраструктуру для бизнеса, а постоянное профессиональное сообщество коворкинга обеспечивает ежедневный поток посетителей для резидентов комплекса. Именно сочетание готовой рабочей среды, развитой инфраструктуры и центрального расположения делает коворкинг все более востребованным среди компаний.



**Мы постепенно перестаем выбирать между работой и городом. Хороший офис больше не изолирует человека от городской жизни — он становится ее естественной частью.**

# Коворкинги

## Текущее состояние рынка



# Распределение площади

действующих коворкингов по районам

**37%** / 20 896 кв.м.
**Центральный**

**19%** / 10 648 кв.м.
**Петроградский**

**11%** / 6 270 кв.м.
**Василеостровский**

**10%** / 5 612 кв.м.
**Красногвардейский**

**8%** / 4 681 кв.м.
**Адмиралтейский**

**16%** / 8 933 кв.м.
**Остальные районы**

| Площадь коворкингов | Всего рабочих мест | Количество площадок |
|---|---|---|
| 57 040 кв.м. | 11 940 мест | 45 объектов |

# Крупнейшие сети коворкингов

по совокупному объему площадок

**Практик**
18 534 кв.м.

**Ясная поляна**
6 200 кв.м.

**Smart**
2 580 кв.м.

**Regus**
1 354 кв.м.

**PAGE**
11 591 кв.м.

**SOK**
3 943 кв.м.

**Collective**
2 310 кв.м.

**Case**
1 200 кв.м.

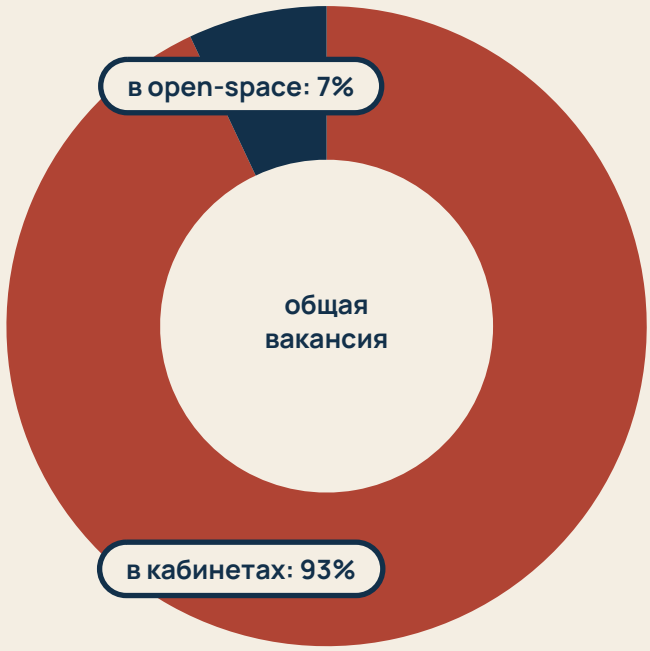
# Распределение вакансии

## по типу гибких рабочих пространств

На данный момент вакансия в коворкингах Санкт-Петербурга распределяется следующим образом: на выделенные офисы приходится 93% от всех свободных рабочих мест по городу, а на рабочие места в общих пространствах соответственно 7%.

В современных коворкингах выделенные офисы предоставляют компаниям и проектным группам возможность арендовать отдельные помещения для работы на гибких условиях. Арендатору предоставляется возможность выбрать блок с определённым количеством рабочих мест, что позволяет адаптировать условия аренды под конкретные нужды бизнеса.

Места в общих пространствах предназначены для тех, кто предпочитает работать в более динамичной и открытой среде. В таких зонах могут быть как нефиксированные, так и фиксированные рабочие места.




# Размер вакансии

## в процентах по районам города

Наименьшая вакансия в коворкингах города наблюдается в Выборгском и Красногвардейском районах Санкт-Петербурга. Она составляет всего 1,4% и 5% соответственно. Низкая вакансия в этих районах свидетельствует о наибольшем спросе на гибкие офисные пространства в данных локациях.



# Средние ставки и вакантные места

по районам города




# Ключевые сделки

с сервисными офисами в 2026 году

| Кол-во мест | Компания | Квартал | Брокер |
|---|---|---|---|
| 600 мест | **Газнефтесервис**<br>Практик Охта • Красногвардейский р-н | Q3 | Maris |
| 90 мест | **Маркетинговое агентство**<br>Ясная поляна • Петроградский р-н | Q1 | IPG.Estate |
| 28 мест | **Айсорс**<br>Практик Бертгольд Центр • Адмиралтейский р-н | Q3 | Rekorb |
| 14 мест | **Ракета проджект**<br>Ясная поляна • Петроградский р-н | Q1 | Maris |

# Речевая аналитика: как услышать то, о чём молчит CRM

**CRM фиксирует результат.**
**Речевая аналитика объясняет причину.**

Ваш клиент не покупает после первого звонка. Он звонит трижды, дважды приезжает в офис, сравнивает с конкурентами, сомневается, задаёт одни и те же вопросы разным менеджерам — и только потом принимает решение.

В CRM остаётся сухая статистика: «отказ», «в работе», «встреча назначена». Но за этими статусами скрывается главное — почему клиент сказал «нет», что его реально остановило и какой аргумент мог бы всё изменить.

Речевая аналитика превращает сотни часов разговоров из архива в источник управленческих решений. Она показывает не то, что менеджер отметил в системе, а то, что на самом деле происходило в диалоге.

## ТО, ЧЕГО НЕ ВИДНО В ОТЧЁТАХ

CRM фиксирует результат. Речевая аналитика объясняет причину. Клиент отказался. В системе — статус «не заинтересован». Но в разговоре выясняется:



менеджер не спросил о бюджете и предлагал не тот сегмент

клиент сравнивал с другим проектом, но менеджер об этом не знал

возражение «дорого» прозвучало трижды, но его не отработали

клиент задавал вопрос о финансовых условиях, но получил презентацию продукта вместо ответа

обещанный срок сдачи вызвал сомнения, но менеджер их проигнорировал



Таких нюансов — множество в каждом десятке звонков или личной встрече. И именно они определяют, уйдёт клиент к конкуренту или останется.

Речевая аналитика переводит эти разговоры в текст, классифицирует по темам и показывает закономерности. Вместо «послушать пять звонков за неделю» руководитель получает «вот какие фразы чаще всего ведут к отказу» и «вот какие аргументы реально работают».

## ОНЛАЙН · КОГДА КАЖДЫЙ ЗВОНОК РАБОТАЕТ НА РЕЗУЛЬТАТ

В онлайн-каналах аналитика охватывает звонки контакт-центра, отдела продаж и менеджеров. Руководитель может анализировать 100% коммуникаций или выборку по продукту, региону, источнику, менеджеру, этапу воронки.

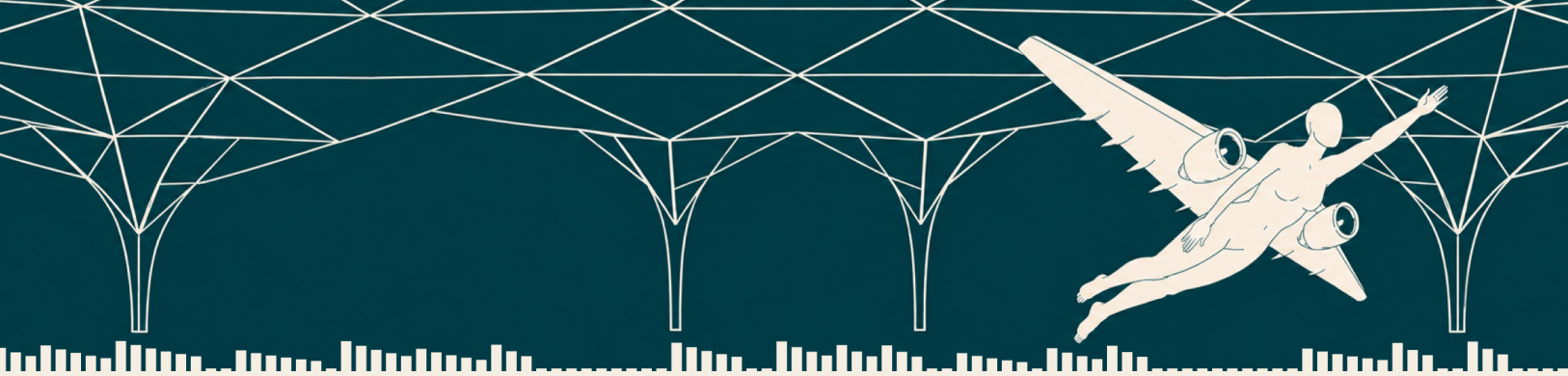
**Система автоматически проверяет:**

- соблюдение скрипта
- выявление потребностей
- презентацию продукта
- обработку возражений
- предложение следующего шага
- эмоциональный фон
- стоп-слова и риски конфликта

Но ключевой вопрос не «соблюдён ли скрипт», а «что в разговоре связано с реальным результатом».

> Пример: менеджеры подробно рассказывают о продукте, но редко спрашивают о сроках. Клиент уходит «подумать» — и не возвращается. Или возражение «дорого» возникает не из-за цены, а потому что ценность не объяснили.

Аналитика показывает такие паттерны и помогает работать с первопричинами, а не симптомами.



## ОФЛАЙН · КОГДА ВСТРЕЧА РЕШАЕТ ВСЁ

Личная встреча часто становится точкой, где принимается решение. Но контролировать её сложнее: руководитель не может присутствовать в каждом офисе, шоуруме или сервисной зоне.

Для анализа используются микрофоны, аудиобейджи и другие устройства. Выбор зависит от помещения, сценария и мобильности сотрудника.

Опыт пилотного проекта «ОБИТ» в аэропорту Пулково показал: даже в сложной акустике — открытое пространство, объявления, перемещения — можно собрать и проанализировать десятки тысяч диалогов. За три недели система обработала более 31 тысячи разговоров и классифицировала их по заданным параметрам.

**31 000**

**За три недели система обработала более 31 тысячи разговоров и классифицировала их по заданным параметрам**

В бизнесе подход работает в офисах продаж, шоурумах, сервисных зонах, точках обслуживания. Аналитика оценивает не только слова сотрудника, но и реакцию клиента: вопросы, сомнения, эмоции, отказы от дополнительных услуг.



# Четыре выгоды для бизнеса

## 1 Реальные причины отказов

Отказ в CRM — это верхушка айсберга. Под ней — совокупность факторов: цена, сроки, условия, недоверие, сравнение с конкурентом. Классификация диалогов собирает статистику причин и показывает, какие возражения рыночные, а какие возникают из-за качества коммуникации.

## 2 Обучение на реальных диалогах

Вместо общих рекомендаций — конкретные примеры: какие вопросы задают успешные менеджеры, как они отрабатывают возражения, какие аргументы используют. Обучение строится не на теории, а на наблюдаемых паттернах.

## 3 Тиражирование лучших практик

В каждой команде есть менеджеры, чьи разговоры чаще заканчиваются сделкой. Аналитика находит их приёмы и превращает в скрипты для всей команды.

## 4 Связь разговоров с метриками

Когда данные аналитики связаны с CRM и BI, можно сопоставить параметры диалога с действием клиента: какие источники приводят мотивированных клиентов; какие формулировки повышают вероятность встречи; почему клиенты отказываются от покупки; какие услуги реально востребованы.

## КЕЙСЫ, КОТОРЫЕ ГОВОРЯТ САМИ ЗА СЕБЯ

**Сеть аптек.** Маркетинг месяцами разрабатывал акции, которые должны были поднять средний чек. Но когда включили речевую аналитику, выяснилось: фармацевты просто не проговаривают предложения клиентам. После внедрения контроля охват маркетинговых предложений вырос на 70%, а общая выручка сети — на 7%.

**DIY-ритейл.** Задача была простой: увеличить продажи сопутствующих товаров. Решение — контроль исполнения скрипта через речевую аналитику. Результат: рост продаж в этой товарной группе на 18%.




Эти цифры — не теория. Они показывают, что происходит, когда компания начинает слышать свои реальные диалоги, а не полагаться на отчёты.

# Шесть шагов
# от записей к решениям

1

**Запись**

Коммуникации фиксируются.

2

**Распознавание**

Аудио преобразуется в текст.

3

**Классификация**

Диалоги распределяются по темам.

4

**Оценка**

Проверяются скрипты, возражения, тональность.

5

**Интерпретация**

Руководители получают отчёты.

6

**Изменения**

Обновляются процессы и скрипты.

Современные решения используют большие языковые модели для получения ответов на вопросы в нативной форме: «Какие причины отказа у клиентов премиум-сегмента?» или «Какие аргументы связаны с повторной встречей?»

Результат зависит от постановки задачи. Аналитика — не кнопка «увеличить продажи», а инструмент для корректировки процессов на основе данных.

## ПОЧЕМУ ВАЖНА ИНФРАСТРУКТУРА

Коммуникации проходят в нескольких каналах, данные должны объединяться без потери контекста.

Проект требует:

- организации записи;
- подключения офисов и удалённых сотрудников;
- настройки передачи данных;
- интеграции с телефонией, CRM и BI;
- выбора оборудования;
- отказоустойчивости;
- разграничения доступа;
- защиты записей;
- сопровождения.

В офлайн-среде добавляется акустика: шум, несколько говорящих, перемещения. Качество определяется всей цепочкой — от устройства до отчёта.

В проектах «ОБИТ» обеспечивает проектирование, подбор оборудования, передачу через ОБИТ Voice Hub, интеграцию, отказоустойчивость и безопасную обработку с шифрованием данных.



# С чего начать

Разумно начинать с пилота, а не масштабного запуска. Выбирается один сценарий: входящие звонки, коммуникации по продукту, офис с высоким потоком, обработка заявок или контакт-центр.

Определяются показатели: конверсия во встречу, обработка возражений, скорость реакции, заполнение CRM, повторные обращения. Формируются критерии аналитики, подключаются источники.

Для офлайн-пилота проверяются акустика, зоны записи, информирование и хранение данных.

Пилот отвечает на вопросы: какие показатели полезны; как быстро команда принимает результаты; какие изменения внедрить в процессы; как связать данные с финансовыми метриками. После этого решение масштабируется.

## НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Рынок всё меньше конкурирует только продуктом. На решение влияют скорость ответа, понятность консультации, качество сопровождения и способность услышать потребность.

Речевая аналитика — способ увидеть бизнес глазами клиента. Она обнаруживает барьеры, показывает сильные стороны команды и превращает массив разговоров в основу для действий.

Онлайн показывает работу контакт-центра и отдела продаж.

Офлайн раскрывает то, что происходит в точках личного взаимодействия. Инфраструктурная экспертиза объединяет каналы в устойчивую систему.

В результате компания получает контур управления клиентским опытом: от первого обращения до обслуживания. В такой связке — технологии, данные, инфраструктура и работа команды — аналитика превращается из эксперимента в часть бизнес-процессов.



РЕШЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

# Новый офис
## переезд без забот!

Комплексное решение по смене офисного помещения



1

**Выбор офиса**

Подбор оптимального предложения

2

**Разработка тест-фита**

Планировочные решения и зонирование

3

**Заключение договора**

Согласование условий и сроков аренды

4

**Ремонт помещения**

Согласование работ с собственником

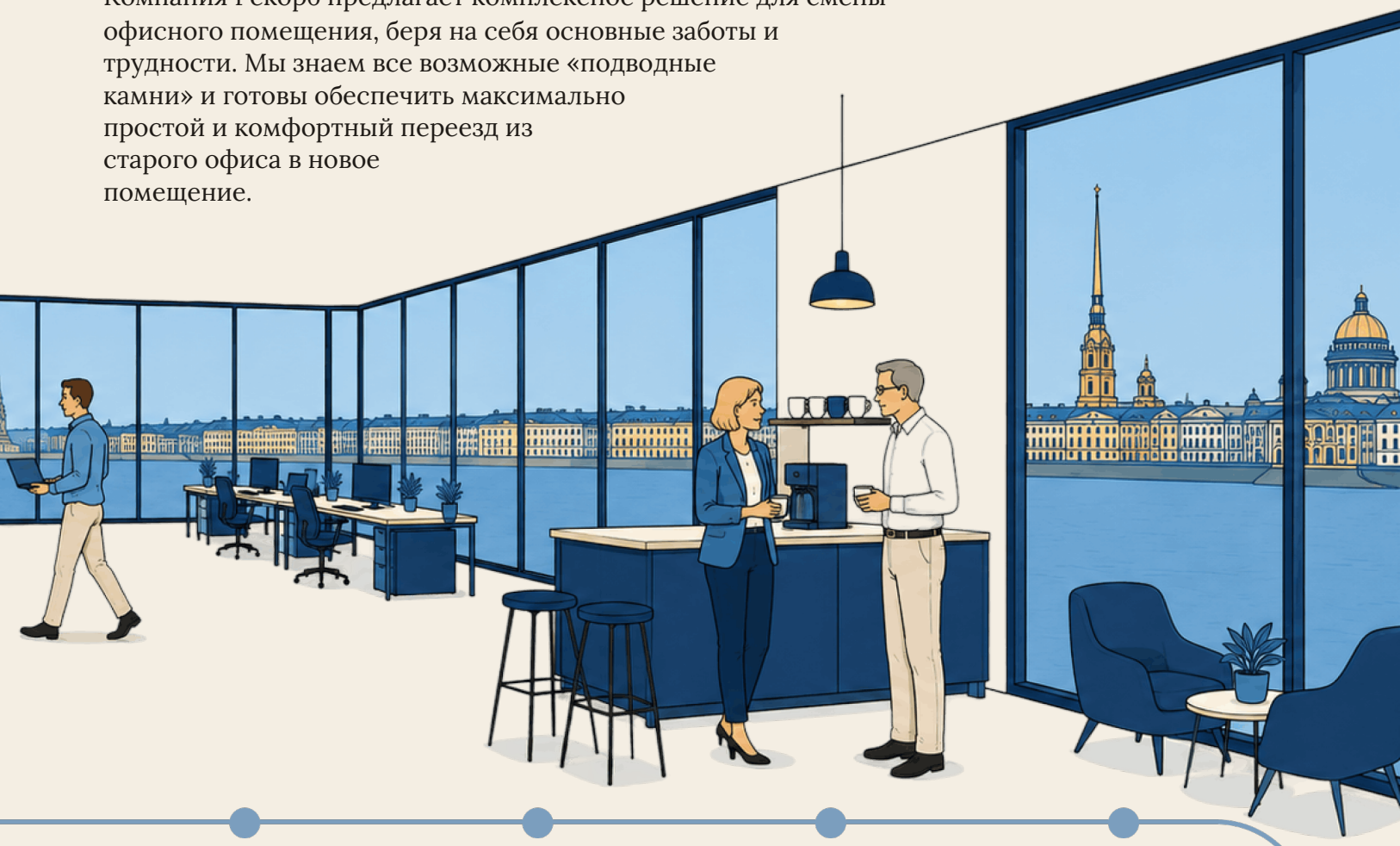
ecoffice

ОБИТ

ДЕЛИКАТНЫЙ ПЕРЕЕЗД

Многие считают переезд в новый офис мучительным и сложным процессом, иногда даже говорят «переезд хуже пожара», однако с правильной организацией, он перестает быть таким трудным и неприятным.

Компания Рекорб предлагает комплексное решение для смены офисного помещения, беря на себя основные заботы и трудности. Мы знаем все возможные «подводные камни» и готовы обеспечить максимально простой и комфортный переезд из старого офиса в новое помещение.



5

**Мебелировка**

Поставка мебели и оборудования

6

**ИТ-решения**

Облачные сервисы и автоматизация

7

**Услуги связи**

Интернет, телефония, видеонаблюдение

8

**Переезд офиса**

Решение под ключ или отдельные услуги



# Переезд класса «Премиум» — эстетика функциональных решений

Компания «Деликатный переезд» — одна из первых российских мувинговых компаний — эксперт в области организации переездов. На сегодняшний день Деликатный переезд обладает огромным опытом планирования и осуществления переездов офисов, заводов, квартир и домов различного масштаба. Кроме организации переездов компания решает задачи по перемещению и хранению имущества.

# Как проходит переезд

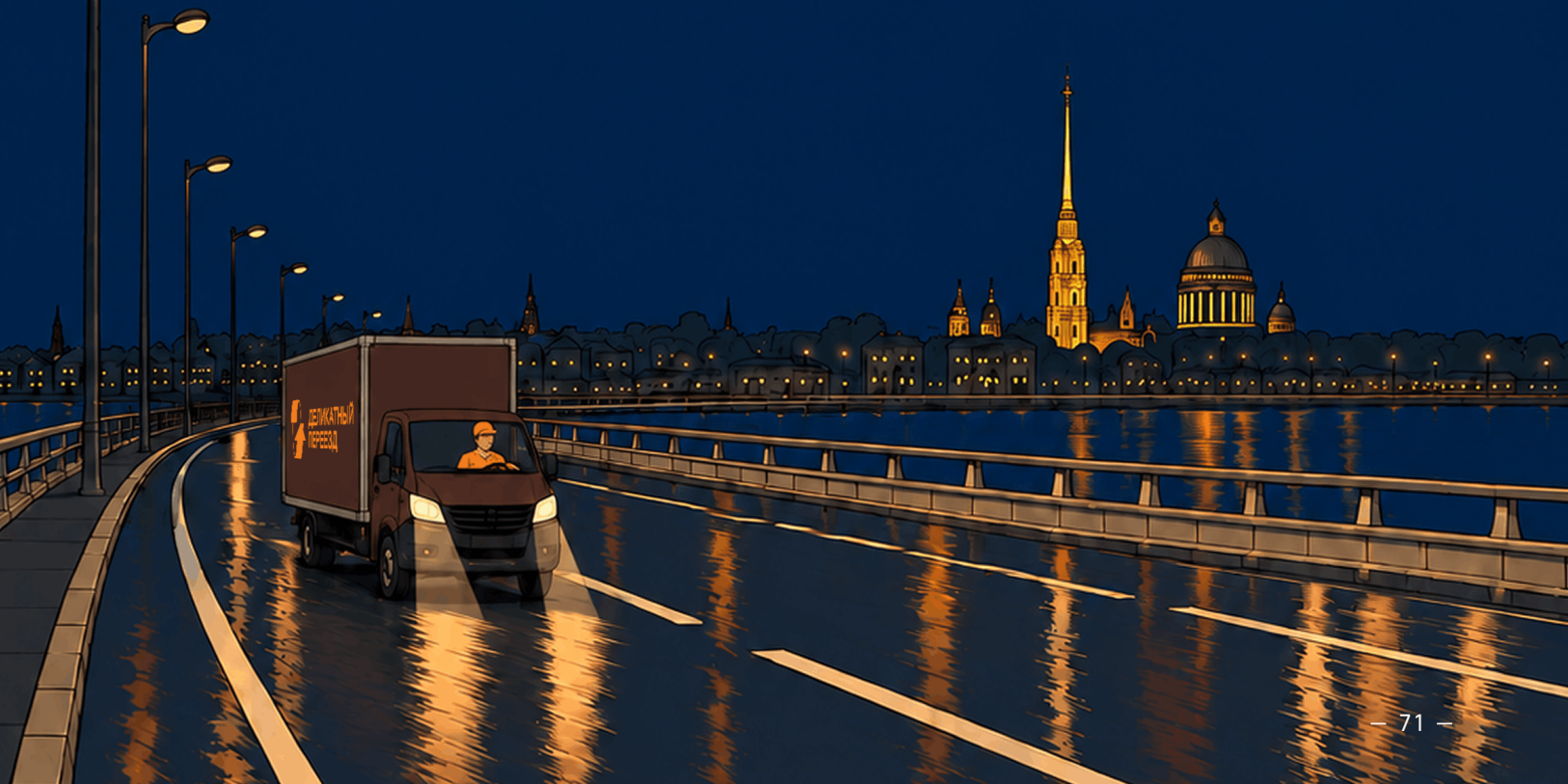
1. **Планирование.** Назначаем персонального менеджера: он готовит переезд «под ключ» и координирует работу всех служб.

2. **Упаковка.** Упаковываем каждую вещь индивидуально, маркируем коробки, разбираем и собираем технику. На объект выводим обученных специалистов в форменной одежде и белых перчатках.

3. **Перевозка.** Фиксируем документы, архивы, сейфы и серверные стойки ремнями в автомобиле и везём с соблюдением конфиденциальности.

4. **Расстановка.** Заносим мебель, технику и личные вещи, распаковываем и расставляем согласно плану. При необходимости монтируем технику и навешиваем жалюзи, а упаковку увозим с собой.

5. **Контроль.** Контролируем каждый этап — на переезде работает специалист службы контроля качества. Работаем ночью и в выходные. Материальную ответственность закрепляем в договоре.



# Когда нужен переезд повышенной комфортности?




- Переезд большой или средней компании
- Офис с дорогостоящей техникой и мебелью
- Нужно быстро и «незаметно» для сотрудников
- Требуется конфиденциальность
- Важно сохранить порядок и чистоту

# Сотрудничество в рамках корпоративного обслуживания



### ПОМОГАЕМ ЭКОНОМИТЬ И НЕ ТРЕБУЕМ ПРЕДОПЛАТУ.

С нами выгоднее благодаря комплексу услуг и единым тарифам, указанным в договоре долгосрочного сотрудничества. Вы ставите задачу, мы начинаем работать.
Оплата — потом.



### НАЗНАЧАЕМ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА И СОБЛЮДАЕМ СРОКИ

Назначаем персонального менеджера: он координирует работу всех служб «Деликатного переезда», всегда на связи и отвечает на любой вопрос. Оформляем заказ за 24 часа до начала работ и соблюдаем согласованные сроки.



### ЗАКРЕПЛЯЕМ ЗА ВАМИ БРИГАДУ.

Если захотите, обслуживать вашу компанию будут всегда одни и те же специалисты.

REKORB

WWW.REKORB.RU • INFO@REKORB.RU

**8 (812) 309-88-25**

* Документ не является предложением о продаже товаров или услуг и носит исключительно информационный характер. Компания Rekorb не несет ответственности за использование информации, содержащейся в настоящем документе. Настоящий документ подготовлен на основе информации, предоставленной из надежных источников.