

# COLDY

дайджест  
недвижимости

май 2023 г.



**01** COLDY LIFE (3-7)

**02** Новости рынка недвижимости (8-12)

**03** Тренды (13-29)

**04** Календарь мероприятий (30)

## АПАРТАМЕНТЫ И РИТЕЙЛ В N'ICE LOFT НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

04/05/2023

В комплексе N'ICE LOFT стартовала новая выгодная программа ипотеки господдержки для малого бизнеса. Приобрести апартаменты и помещения свободного назначения под ритейл можно со ставкой от 8,5% на первые пять лет. Подобные условия действуют при первоначальном взносе от 50% от стоимости лота. На оставшийся период ставка составит 12,5% годовых. Максимальный размер кредита в рамках данной программы – 10 лет. При первом взносе от 15% от стоимости лота ставка в течение первых пяти лет составит 9,5% годовых. А максимально возможный срок кредита – 15 лет.

Новая программа делает покупку помещений в N'ICE LOFT более доступной и выгодной. Для начинающих предпринимателей, которые, как правило, не располагают большим собствен-

ным капиталом, – это фактически единственный способ для приобретения собственной деловой-недвижимости. Для более крупного бизнеса ипотечное плечо – это удобный инструмент, благодаря которому не приходится выводить значительные суммы из оборота.

Оформить ипотеку на предложенных условиях могут юридические лица – ООО и ИП. При этом индивидуальные предприниматели с периодом деятельности компании более двух лет могут подать заявку на ипотеку по двум документам: заполненная анкета и паспорт, что удобно и существенно упрощает процесс покупки.

Источник: [N'ICE LOFT](#)



## В N'ICE LOFT НАЧАЛОСЬ ОБУСТРОЙСТВО ЛЕДОВОЙ АРЕНЫ

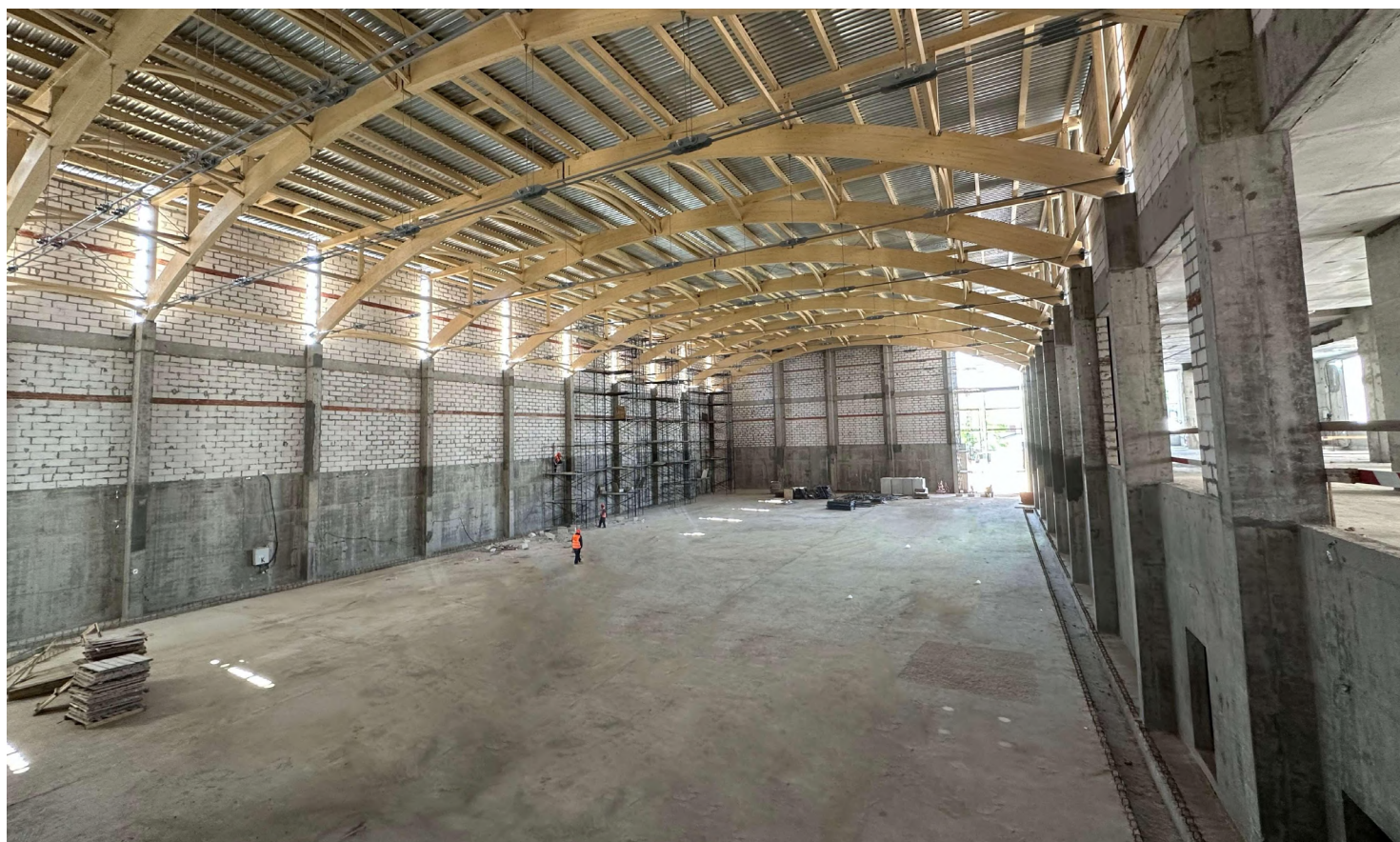
17/05/2023

COLDY приступила к внутренним работам по обустройству первой ледовой арены в комплексе апартаментов N'ICE LOFT, строящемся в Нижегородском районе Москвы. Два спортивных сооружения стандарта НХЛ будут доступны для Москвичей уже в следующем году.

COLDY — девелопер спортивного квартала апартаментов бизнес-класса N'ICE LOFT завершил основные строительные процессы на одной из ледовых арен комплекса. На текущий момент готов монолитный каркас здания, выполнена кладка внешних стен и устройство деревянных пролетных конструкций. Продолжаются работы по устройству пирога кровли. Таким

образом, фактически полностью сформирован силуэт одной из ледовых арен масштабного спортивного кластера N'ICE LOFT. В настоящий момент строители приступают к кладке внутренних стен, стяжке полов, и монтажу технологического оборудования. Параллельно начинаются работы по устройству внутренних коммуникаций.

Вторая строящаяся ледовая арена также постепенно обретает свой финальный облик. На сегодняшний день готов монолитный каркас здания, завершена установка деревянных пролетных конструкций, продолжают работы по кладке внешних стен и монтажу кровли здания.



## В N'ICE LOFT НАЧАЛОСЬ ОБУСТРОЙСТВО ЛЕДОВОЙ АРЕНЫ

17/05/2023

Ледовые арены спортивного кластера N'ICE LOFT выполнены по размерам стандарта НХЛ (60,9 м x 25,9 м). Площадки будут оснащены высококлассным спортивным оборудованием: износоустойчивыми и травмобезопасными хоккейными бортами RAITA – одного из мировых лидеров индустрии в данном сегменте. Борты соответствуют всем требованиям КХЛ, ВХЛ, МХЛ, а также Международной федерации хоккея на льду. Качественное покрытие на ледовых аренах в N'ICE LOFT обеспечит профессиональное холодильное оборудование и ледозаливочные машины OLYMPIA от известного канадского производителя. В настоящий момент данное оборудование и техника уже закуплены и находятся на строительной площадке комплекса.

*Завершить строительство арен и открыть для москвичей лед планируется уже в следующем году. Для юных жителей на одном из ледовых катков впоследствии откроется хоккейная школа легендарного Российского хоккеиста Игоря Ларионова, а на другом – школа фигурного катания двукратной олимпийской чемпионки Татьяны Волосожар. Арендовать ледовые площадки для того, чтобы покататься или устроить командные тренировки и игры, смогут не только жители N'ICE LOFT, но и все желающие жители и гости Москвы.*

источник: [N'ICE LOFT](#)

## TALLER ОСНАСТЯТ ОБОРУДОВАНИЕМ ОТ LG ELECTRONICS

23/05/2023

Мы продолжаем собирать в нашем флагманском бизнес-пространстве TALLER технологичные решения от лидеров цифровой индустрии.

Нашим новым партнером стал один мировых лидеров в производстве электроники — компания LG. Современный холодильный центр на базе 3-х чиллеров LG станет основой для «умной» системы климат-контроля TALLER и позволит резидентам поддерживать индивидуальный и максимально комфортный микроклимат внутри своих офисов.

*Чиллеры LG произведены по стандарту AHRI (института кондиционирования воздуха, отопления и холодоснабжения). Интересно, что подобные чиллеры с центробежными компрессорами LG используются не только в деловой недвижимости, но и в объектах АЭС по всему миру. Само собой разумеется, что к*

*оборудованию на подобных стратегических объектах предъявляются высочайшие требования, поэтому покупатели офисов в TALLER могут быть уверены в качестве и стабильности работы данных систем.*

Помимо LG оснащением премиального бизнес-пространства TALLER занимаются и другие лидеры it и телеком индустрии: 3data – поставщик и оператор дата-центра, а также СберМобайл – наш партнер по цифровизации.

источник: [TALLER](#)



## Льготная ипотека на покупку офисов в TALLER

25/05/2023

Приобрести офисы в TALLER сегодня можно по льготной программе ипотеки для юридических лиц от банка ДомРФ.

По условиям программы компании (ИП и ООО) могут оформить кредит на покупку офиса в TALLER со льготной ставкой от 9% на первые 36 месяцев. Минимальный первый взнос по кредиту составит от 15% от стоимости лота. Воспользовавшись данной программой, компании могут приобрести офис в ипотеку с более низким ежемесячным платежом, как минимум до момента ввода объекта в эксплуатацию – II квартала 2024 года. Таким образом, клиенты смогут избежать резкой и существенной нагрузки на ежемесячный бюджет компании до момента переезда в новый офис или сдачи объекта в аренду.

TALLER – инновационное бизнес-пространство класса А, строящееся в Павелецком деловом кластере по адресу: Жуков проезд д. 8, в одном километре от Садового кольца. В проекте покупателям предлагаются офисы площадью от 193 кв.м. Один из корпусов площадью 21 465 кв.м продается целиком под одного клиента. Приобрести офисы в TALLER можно как в ипотеку (есть программы как для юрлиц, так и для физлиц), так и в рассрочку с минимальным первым взносом от 10% от стоимости лота. Проект реализуется по уникальной для рынка офисной недвижимости схеме – по ДДУ с эскроу-счетами, гарантирующей максимальную надежность вложений покупателю.

*TALLER – уникальное бизнес-пространство с цифровой средой от СберМобайл и собственным дата-центром с высоким уровнем надежности Tier 3. Использование инновационных технологических решений и «умной» инженерии, позволит создать максимально безопасное, комфортное и персонализированное пространство для резидентов с широким набором сервисных услуг. Благодаря применению «зеленых» технологий, удастся сократить эксплуатационные расходы резидентов. А наличие собственного дата-центра обеспечит максимальную стабильность работы телекоммуникационных сервисов, исключив возможные непредвиденные расходы в связи с простоем из-за выхода из строя IT-систем.*

После завершения строительства TALLER станет первым проектом на рынке офисной недвижимости Москвы, получившим наивысший третий уровень сертификации по стандарту Cloud Ready Building.

источник: [TALLER](#)



## АПАРТАМЕНТЫ В N'ICE LOFT С ГАРАНТИРОВАННЫМ ДОХОДОМ НА 2 ГОДА

26/05/2023

COLDY объявляет о запуске программы по продаже апартментов в N'ICE LOFT с гарантированным доходом. Покупатели, приобретающие недвижимость с инвестиционными целями, могут заключить с компанией предварительный договор аренды и получать фиксированные ежемесячные выплаты в течение двух лет.

Новая программа от COLDY существенно увеличивает инвестиционную привлекательность апартментов в N'ICE LOFT. Покупатели могут не только заработать на повышении цены по мере роста строительной готовности проекта, но и получать гарантированный доход от сдачи

апартаментов в аренду в течение 2 лет. Размер выплат определяется согласно площади лота. А поиском арендатора и управлением арендными отношениями в течение двух лет будет заниматься управляющая компания, входящая в группу компаний COLDY. Программа действует при покупке апартментов с 26 мая 2023 года.

Согласно расчетам, даже при покупке самого компактного и доступного по цене апартаментов площадью 18 м<sup>2</sup>, стоимость которого сегодня составляет 6,5 млн рублей, собственник за два года получит 1,2 млн рублей. Таким образом, он сможет окупить расходы на ремонт помещения.





## АПАРТАМЕНТЫ В N'ICE LOFT С ГАРАНТИРОВАННЫМ ДОХОДОМ НА 2 ГОДА

### Размер ежемесячных выплат по программе «Гарантированный доход»

Площадь апартаментов (кв.м)	Ежемесячные выплаты собственнику (руб)
до 19,9	50 000
20-22,9	55 000
23-25,9	60 000
26-29,9	65 000
30-34,9	70 000
35-39,9	75 000
40-49,9	80 000
50-69,9	85 000
более 70	90 000

N'ICE LOFT — комплекс апартаментов бизнес-класса, строящийся на границе с ЦАО по адресу: Автомобильный проезд вл. 4. Комплекс расположен в шести минутах езды от Садового кольца и шаговой доступности от станции метро «Волгоградский проспект» и станции МЦК «Новохохловская». В проекте предусмотрено семь корпусов переменной этажности (от 4 до 21 этажа), собственный парк, а также уникальный спортивный кластер. Внутренняя территория двора будет закрыта для посторонних и въезда машин.

В N'ICE LOFT покупателям доступен широкий выбор лотов площадью от 17 до 105 м<sup>2</sup> с более чем 100 различными планировочными решениями: лоты с патио и вторым светом (потолки 4,9 м), а также с террасами. Первые этажи домов, расположенных по периметру комплекса, отведены под инфраструктуру: там откроются магазины, объекты общепита, а также детские образовательные студии.

источник: [N'ICE LOFT](#)

# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

## COLDY СОЗДАСТ СОБСТВЕННЫЙ ЗПИФ НЕДВИЖИМОСТИ

25/05/2023

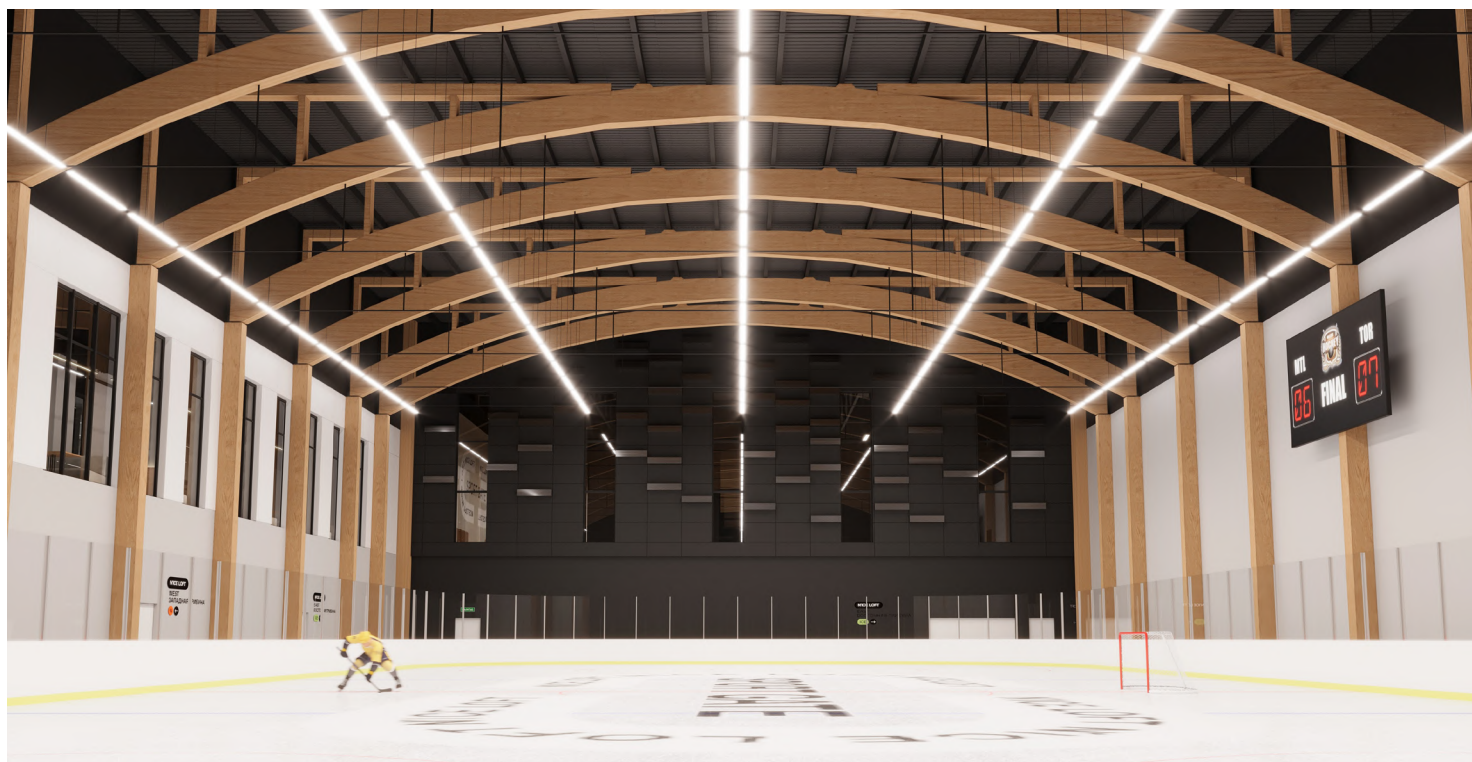
Компания Coldy пополнит ряды девелоперов, у которых в портфеле есть свои закрытые паевые инвестиционные фонды. Об этом на сессии Arendator Awards в рамках MALLPIC 2023 рассказал Михаил Звягинцев, директор по маркетингу Coldy.

Coldy ведет переговоры с одной из крупнейших УК в сегменте управления активами по созданию ЗПИФ для реализации премиального спортивного кластера N'ICE Gate в составе комплекса апартаментов бизнес-класса N'ICE LOFT. По словам Михаила Звягинцева, планируемая дата создания ЗПИФ и начала реализации активов – III кв. 2023 года.

«Спортивная инфраструктура такого уровня – востребованный актив для арендного бизнеса, поэтому COLDY рассматривает возможность ре-

ализации N'ICE Gate по данной схеме. Учитывая масштаб и уникальность спортивного кластера проект будет востребован среди жителей Москвы, что обеспечит ему высокий трафик и стабильный арендный доход», — уточнил спикер.

Также стало известно, что бизнесмен Александр Занадворов, бывший владелец сети «Седьмой континент» и один из крупнейших российских рантье, которому принадлежит столичный торговый центр «Охотный ряд», упакует более 1 млн кв м недвижимости в закрытый паевой инвестиционный фонд. Кроме «Охотного ряда», в портфеле предпринимателя находится свыше 140 объектов недвижимости, в их числе ТЦ «Шоколад», площади в бизнес-центре «Башня 2000», а также недвижимость закрытой сети «Седьмой континент».



# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

## COLDY СОЗДАСТ СОБСТВЕННЫЙ ЗПИФ НЕДВИЖИМОСТИ

Есть несколько причин, почему многие девелоперы стремятся упаковать свои активы в ЗПИФы. Первая — это налоговая оптимизация. При использовании ЗПИФ не возникает налог на прибыль, поэтому прибыль, полученная по результатам деятельности фонда, может реинвестироваться в полном объеме, пайщики уплачивают налог только при получении дохода по паю или при его погашении. И второй плюс — это конфиденциальность. Информация о владельцах паев ЗПИФ не раскрывается и не содержится в ЕГРН, ЕГРЮЛ и других реестрах. Прошлый год стал довольно успешным для сегмента розничных ЗПИФов коммерческой недвижимости. Объем активов под их управлением вырос в 2,3 раза, до 92 млрд руб.

По словам гендиректора Accent Capital Марины Харитоновой, ЗПИФы арендной коммерческой недвижимости выглядят наиболее устойчивыми формами вложений, поскольку волатильность паев таких фондов значительно ниже, чем активов фондового рынка. Согласно отчитавшимся компаниям, все они продолжили генерировать положительный денежный поток, при этом инвестиционный доход, выплаченный пайщикам, по большей части фондов составлял 9–13%, с учетом переоценки недвижимости некоторые фонды показали общую доходность в размере 20–36%.

источник: [Арендатор.ру](http://Арендатор.ру)

# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ ВЫРОС НА ТРИ ЧЕТВЕРТИ

24/05 /2023

IBC Real Estate: объем инвестиций в коммерческую недвижимость России вырос на три четверти

Объем инвестиционных сделок с коммерческой недвижимостью России составил за неполных пять месяцев 2023 года 274 миллиарда рублей, что на 76% превышает результат за аналогичный период прошлого года, 46% всех транзакций пришлось на торговый и гостиничный сегменты, сообщила консалтинговая компания IBC Real Estate.

*«По итогам пяти месяцев 2023 года основной объем инвестиций среди секторов коммерческой недвижимости был сформирован торговым сегментом – 30% от общего объема сделок. В абсолютных значениях вложения в торговую недвижимость составили 83,6 миллиарда рублей, что в 1,8 раза превысило показатель предыдущего года в целом», – говорится в сообщении.*

Как отмечается в нем, крупнейшей сделкой с начала года в этом сегменте стала продажа московского торгового центра «Метрополис». Она же, по оценке IBC Real Estate, является одной из крупнейших транзакций на рынке продаж торговых центров, начиная с 2000 года. «Метрополис», площадь которого составляет 205 тысяч квадратных метров, у американской компании Hines выкупил армянский инвестфонд Balchug Capital. Сумма сделки оценивается в 55–60 миллиардов рублей.

Высокий интерес инвесторов наблюдался также и в сегменте гостиничной недвижимости, на долю которой, по данным консалтинговой компании, пришлось 16% вложений.

В денежном эквиваленте объем продаж вырос по сравнению с результатом всего 2022 года в 2,4 раза – до 42 миллиардов рублей. «Ключевыми сделками стали продажи курорта «Архыз», а также портфеля десяти отелей в четырех городах России от Wenaas Group компании «АФК Система», – отмечается в сообщении.

Как указывается в нем, 44% объема инвестиционных сделок в текущем году сформированы выходом зарубежных компаний из российских активов. Объем таких транзакций уже превысил итоговое значение 2022 года и составил 119 миллиардов рублей.

Аналитики IBC Real Estate прогнозируют, что до конца года на рынке состоится закрытие еще ряда сделок по выходу иностранных собственников из своих активов. В компании ожидают, что инвестиционный интерес сохранится на достаточно высоком уровне и итоговый объем транзакций составит примерно 450–480 миллиардов рублей.

источник: [РИА Новости](#)



# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

## НА МЕСТЕ СТАДИОНА «МЕТЕОР» НА КУТУЗОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ПОЯВИТСЯ ГОСТИНИЧНО-ДЕЛОВОЙ КОМПЛЕКС

23/05/2023

Его строительством, скорее всего, будет заниматься структура, близкая к Ant Development и «Киевской площади».

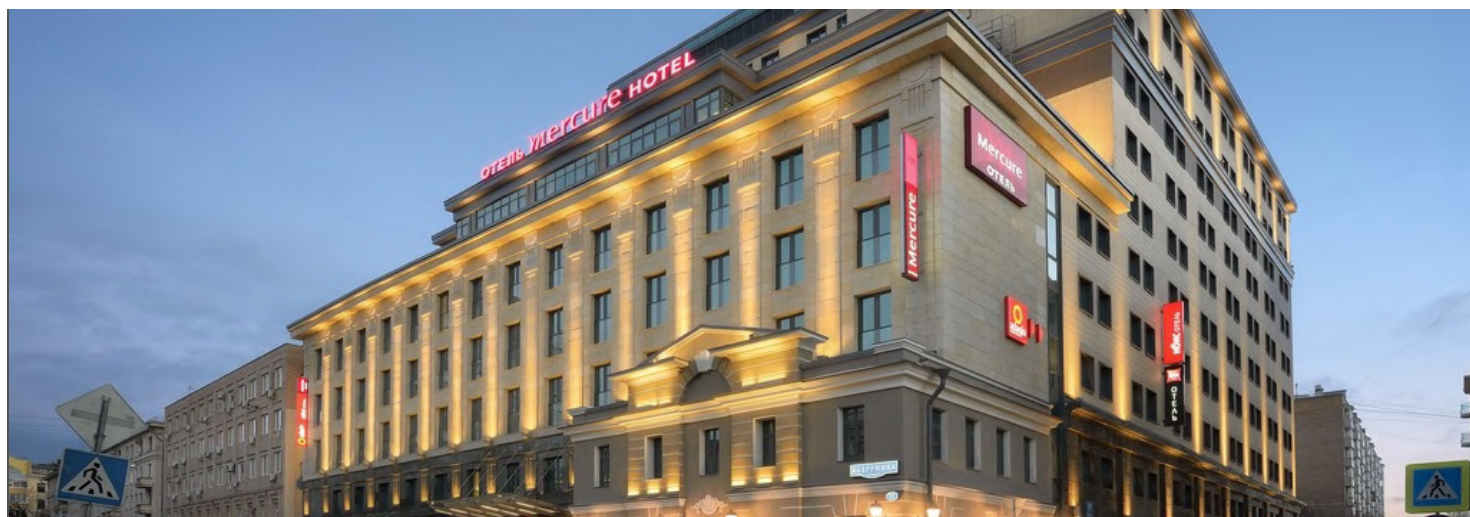
ООО «Специализированный застройщик «Филевский парк» прорабатывает возможность строительства гостинично-делового комплекса на месте стадиона «Метеор», расположенного на ул. Генерала Ермолова рядом с Кутузовским проспектом на западе Москвы. Это следует из отчета о результатах проведения инженерно-геодезических работ на этой территории, который был опубликован на сайте мэрии Москвы. Параметры проекта в нем не указаны.

СЗ «Филевский парк» выкупил территорию «Метеора» у госкорпорации «Ростех» в декабре 2021 г. Согласно данным «СПАРК-Интерфакса», СЗ «Филевский парк» принадлежит в равных долях Ольге Ширшовой и кипрской компании Marulian Consultants Limited. Последняя, в свою очередь, контролируется зарегистрированной в Дубае Mosinvest Limited. Бенефициары последней неизвестны. Но Marulian Consultants Limited принадлежит 50% в СЗ «Ермолова», ее

совладелец – девелоперская компания «Патеро девелопмент», которая строила торговые центры «Времена года» на Кутузовском проспекте и три комплекса «Золотой Вавилон» в разных районах Москвы.

По словам двух консультантов, работавших с «Метеором», Marulian Consultants Limited может быть связана с компанией Ant Development (входит в строительную группу Ant Yapi). В России она работала в основном как генподрядчик (возводила башни «IQ-квартал» и «Око» в «Москва-сити», выставочный комплекс «Экспоцентр» и проч.), но сейчас у нее есть и собственные девелоперские проекты – комплексы «Поклонная 9» и Victory Park Residence в районе Кутузовского проспекта.

У Ant Development есть партнеры по застройке территории «Метеора», говорят консультанты. По данным «СПАРК-Интерфакса», в начале апреля генеральный директор Ant Development Гювен Дюндар и финансовый директор Ant Yapi Мурат Вурал стали соучредителями фирмы «Старк», им принадлежит по 10% долей



# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

## НА МЕСТЕ СТАДИОНА «МЕТЕОР» НА КУТУЗОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ПОЯВИТСЯ ГОСТИНИЧНО-ДЕЛОВОЙ КОМПЛЕКС продолжение

23/05/2023

в ней. Именно эта компания и будет выступать застройщиком проекта на месте «Метеора», утверждают собеседники «Ведомостей». По 40% в «Старке» – у бизнесменов Юрия Хихинашвили (человек с такими же именем и фамилией является сыном совладельца «Патеро девелопмента» Теймураза Хихинашвили) и Роберта Узилова. Последнему принадлежит 30% в ООО «Амадеус», которое в этом году в интересах группы «Киевская площадь» Гога Нисанова и Зараха Илиева приобрело торговый центр «Сфера» на Новом Арбате. В Ant Development от комментариев отказались, Юрий Хихинашвили на запрос не ответил. Теймураз Хихинашвили сообщил «Ведомостям», что «Патеро девелопмент» к проекту на ул. Генерала Ермолова отношения не имеет. Представитель «Киевской площади» участие группы в планирующейся застройке «Метеора» не подтвердил. Один из собеседников «Ведомостей» также не исключает, что участие в проекте на Кутузовском проспекте – личная инвестиция Узилова. Связаться с ним не удалось.

*Опрошенные «Ведомостями» эксперты не исключают, что вместо гостинично-делового комплекса партнеры построят на месте «Метеора» апарт-комплекс или жилье. Именно такой вид недвижимости (бизнес-класса или премиум сегмента) больше подходит для этого места, рассуждает партнер Ricci | M&A Петр Виноградов. Его параметры будут зависеть также от того, есть ли обязательства по сохранению спортивной функции, указывает глава ритейл-департамента CORE.XP Марина Малахатко.*

В целом там может появиться жилой комплекс на 120 000 м<sup>2</sup>, подсчитал директор департамента жилой недвижимости и девелопмента зем-

ли Nikoliers Тимур Рывкин. Он также отмечает, что объем жилой застройки может сократиться в связи с возможной необходимостью разместить здесь в том числе социальные объекты. Малахатко говорит о 130 000 м<sup>2</sup>, из которых на спортивную составляющую придется порядка 10 000–15 000 м<sup>2</sup>, на торгово-офисную инфраструктуру – 5000–7000 м<sup>2</sup>. Инвестиции в строительство проекта на ул. Генерала Ермолова Рывкин оценивает в 15–20 млрд руб., а выручку от продажи лотов – в 40–50 млрд руб. Виноградов говорит о 44–46 млрд руб.

Жилье здесь будет востребовано, считают консультанты. Малахатко напоминает, что проект будет расположен менее чем в пяти минутах от ст. м. «Парк Победы» и в престижном районе Дорогомилово, где стоимость 1 м<sup>2</sup> в проектах премиального класса начинается от 600 000 руб. Впрочем, конкуренция на этом направлении растет, отмечает директор департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate Николай Горюнов. Та же «Киевская площадь» недавно согласовала на Кутузовском проспекте застройку 5 га за гостиницей Radisson Collection Hotel Moscow (ранее «Украина»).

Привлечение партнеров в реализацию такого проекта опрошенным «Ведомостями» консультантам кажется оправданным. Рывкин напоминает, что у Ant Development большой опыт в возведении проектов бизнес и премиум-класса, в том числе именно в этом районе. С ним согласна и Малахатко. «Киевская площадь» же при участии в проекте, по ее словам, сможет выступить скорее в качестве инвестора.

источник: [Ведомости](#)

# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## В МОСКВЕ УСТАНОВЛЕН ГОДОВОЙ РЕКОРД СПРОСА НА ЖИЛЬЕ

18/05/2023

По итогам предыдущего месяца в Москве заключили больше сделок с жилой недвижимостью и ипотекой, чем в любой из предыдущих 12 месяцев. Об этом «Известиям» сообщили аналитики «Метриума», ссылаясь на данные столичного Росреестра.

«В целом спрос стабилизировался. Но в то же время уже можно сказать, что рынок преодолел минимум активности покупателей, и сейчас мы находимся на траектории стабилизации или умеренного роста. По продажам в наших проектах мы можем подтвердить, что два последних месяца — самые активные по меньшей мере с лета 2022 года», — сказала генеральный директор компании «Ривер Парк» Лариса Швецова.

*По данным аналитиков, схожую динамику продемонстрировал спрос на ипотеку. В апреле 2023 года Росреестр Москвы зафиксировал 11,6 тыс. соглашений между заемщиками и банками, что на 1% больше, чем в марте. Между тем в апреле 2022 года было зарегистрировано 8 тыс. ипотечных сделок, то есть в годовом измерении спрос заемщиков повысился на 45%. Последний максимум рынок ипотеки продемонстрировал в прошлом месяце (11,5 тыс. сделок), рассказали эксперты.*

По информации «Метриума», на рынке вторичного жилья активность покупателей также повысилась. Было зарегистрировано почти 15 тыс. договоров купли-продажи, что на 1% больше, чем в марте (14,8 тыс.). Предыдущий максимум был в марте (11,5 тыс. сделок). В годовом измерении активность клиентов во вторичном сегменте увеличилась на 31%. В апреле 2022 года Росреестр зарегистрировал 11,4 тыс. сделок купли-продажи, добавили специалисты.

«Число сделок на рынке строящегося жилья в апреле на 15% выше среднемесячного числа сделок в успешном 2021 году. Активность заемщиков ипотеки также оказалась на 9% выше, чем в среднем по 2021 году. Во вторичном секторе жилья апрельский показатель сопоставим со среднемесячным числом сделок в 2021 году. Впрочем, пока однозначно говорить о восстановлении спроса преждевременно хотя бы потому, что объем предложения сейчас заметно выше и конкуренция застройщиков обострена. Не исключено, что мы всё еще имеем дело с реализацией отложенного спроса, за которой может последовать спад», — сказал управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов.

источник: [Известия](#)



## БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ТЕСНЯТ ЖИЛЬЕ

31/05/2023

Застройщики меняют профиль.

Рассчитывая сэкономить на смене вида разрешенного использования участков, застройщики жилья стали активнее строить в Москве офисы. На их долю приходится уже более половины от всех проектов, заявленных на ближайшие годы. Однако 20% такой недвижимости могут оказаться невостребованными за счет неудачного расположения, предупреждают участники рынка.

Из всех проектов по строительству офисных площадей, заявленных к вводу до 2026 года, 52%, или 542 тыс. кв. м, реализуются застройщиками жилья, говорится в исследовании Asterus. По данным аналитиков, ранее на объекты таких девелоперов приходилось менее 12%.

*Директор департамента офисной недвижимости CORE.XP Кирилл Бабиченко отмечает, что в этом году застройщики жилья планируют ввести 101 тыс. кв. м офисов, что почти вдвое больше, чем в 2022 году. Директор департамента девелопмента земли Nikoliers Тимур Рывкин прогнозирует, что по итогам этого года 67% введенных в эксплуатацию бизнес-центров будет построено компаниями, которые ранее строили исключительно жилье.*

Девелоперы жилья начали активно выводить на рынок офисные проекты после принятия в 2020 году мэрией Москвы повышенных коэффициентов при смене вида разрешенного использования участков, говорит руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков. «Для проектов, где кроме жилья предусмотрено создание новых рабочих

мест за счет строительства офисов, плата уменьшается», — поясняет он.

По замыслу властей, мера должна решить проблему с дефицитом мест приложения труда за Третьим транспортным кольцом. «Для этого девелоперы выбирают именно офисы, поскольку их можно построить компактно», — поясняет управляющий директор «Метриума» Руслан Сырцов. Но застройщики сейчас проявляют активность не только в офисном, но и в складском сегменте, строя объекты формата light Industrial, замечает Тимур Рывкин.

*Денис Бобков не исключает, что высокая активность девелоперов жилья в строительстве бизнес-центров может оказать негативный эффект на рынок коммерческой недвижимости: 20% реализованных ими проектов могут оказаться невостребованными из-за неудачного расположения.*

В среднесрочной перспективе это может привести к росту пустующих площадей в офисном сегменте на 3–5 процентных пунктов, отмечает эксперт. По данным NF Group, по итогам первого квартала 2023 года доля вакантных площадей в бизнес-центрах класса А в Москве уже составила 13,3%, класса В — 8,1%. Директор коммерческого управления Stone Hedge Кристина Недря говорит, что застройщики жилья построенные бизнес-центры сдают в аренду, в то время как профильные девелоперы предпочитают поскорее распродать площади.



## БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ТЕСНЯТ ЖИЛЬЕ продолжение

31/05/2023

Как правило, офисы, построенные застройщиками жилья, находятся в не очень престижных районах, констатирует руководитель коммерческого департамента West Wind Group Елизавета Ильюхина. По этой причине, по ее словам, такие объекты почти невозможно продать, а иногда и сложно найти арендаторов.

*Коммерческий директор Coldy Василий Квливидзе поясняет, что в основном такие проекты ориентированы на локальный спрос: часто площади в них занимают компании, арендовавшие помещения в соседних зданиях. Он приводит в качестве примера проекты комплексного развития территорий, реализующиеся на месте промзон, где компании уже занимали часть помещений.*

Управляющий партнер группы «Мета» Максим Лещев обращает внимание и на то, что низкий спрос на офисные и промышленные площади в составе жилых проектов в моменте не представляет проблему для городских властей. «Жилые районы возводятся на длительный срок, и в дальнейшем востребованность коммерческих площадей в этих локациях может вырасти», — считает эксперт. Одновременно он обращает внимание на то, что доходность строительства коммерческой и индустриальной недвижимости в отдаленных районах ниже и подобные меры для мэрии — один из немногих способов стимулировать ее развитие.

Источник: [Коммерсантъ](#)



## КРУПНЫЙ БИЗНЕС ЕДЕТ В НОВЫЕ ДЕЛОВЫЕ РАЙОНЫ

18/05/2023

Какие деловые коридоры создаются в Москве прямо сейчас и почему крупный бизнес переезжает в новые районы

На московском офисном рынке основной объем строительства выходит за пределы центра: если десять лет назад бизнес-центры класса А были сосредоточены в границах Садового кольца и лишь отдельные проекты выходили за ТТК и МКАД, то сегодня активно формирующейся деловой локацией стала зона ТТК и вокруг него. По данным NF Group, сегодня именно между ТТК и МКАД сосредоточен основной объем предложения строящейся офисной недвижимости: это 950 тыс. м<sup>2</sup> в сравнении с 30 тыс. м<sup>2</sup> в границах Садового кольца (СК) и 815 тыс. м<sup>2</sup> в зоне СК-ТТК.

Этот отдельный субрынок формирует новое предложение бизнес-центров, которые строят-

ся как в аренду — 321 тыс. м<sup>2</sup>, так и на продажу — 629 тыс. м<sup>2</sup>. При этом около 40-45% данного объема уже реализованы. Офисы на стадии строительства привлекают внимание не только инвесторов: конечные пользователи, а именно крупный бизнес, в течение второй половины 2022 года и в начале 2023 года активно совершали сделки с офисами, чтобы в дальнейшем разместить свои штаб-квартиры в новых локациях. Наиболее активно это происходит в сформированном Ленинградском деловом коридоре, а также по примыкающим к нему направлениям, например, в сторону Дмитровского шоссе.

### Не все то коридор

Стать новым деловым коридором способно не каждое направление за ТТК: далеко не все районы, несмотря на стремительное улучшение транспортной инфраструктуры и окружения, способны претендовать на статус бизнес-среды для офисов класса А и их пользователей. Появление офисов за ТТК в Москве было лишь вопросом времени.

*«Нехватка участков под строительство в центре города и постепенная децентрализация инфраструктуры и сервисов открыли возможности для появления топовых деловых объектов за ТТК. Кроме того, положительно на решение девелоперов в данном случае влияют льготы, которые город предоставляет взамен на создание новых рабочих мест», — считает партнер NF Group Мария Зимина.*

«Но определяющим критерием развития новых деловых коридоров становится примыкание к существующим активным офисным локаци-



## КРУПНЫЙ БИЗНЕС ЕДЕТ В НОВЫЕ ДЕЛОВЫЕ РАЙОНЫ

### продолжение

18/05/2023

ям, наличие прямой исторической связи с центральным деловым районом. Одним из ярких примеров последнего десятилетия является Ленинградский деловой коридор, сформированный в том числе близостью к деловому центру «Белая площадь». Именно это направление, Белорусский деловой район, в течение многих лет выбирали для размещения своих штаб-квартир крупнейшие корпорации из разных отраслей, включая «Тинькофф», Kaspersky, Tele2», — продолжает эксперт.

Сегодня по примеру Ленинградского направления Белорусский деловой район расширяется на север: к «Савеловской» и Дмитровскому шоссе. Изменения начались с появления в локации офисного квартала STONE Towers: башни в Бумажном проезде общей наземной площадью 106 тыс. м<sup>2</sup> сформировали новый деловой кластер, где якорным резидентом стал крупный металлургический холдинг. Сегодня башни в проекте находятся на разной строительной готовности, а предложение на высокой стадии строительства реализовано уже на 85%.

*Успешность офисного центра класса А, реализующегося на продажу, зависит от нескольких важных факторов. В первую очередь — транспортная доступность: сегодня с открытием БКЛ и новых развязок она повысилась во многих районах за Третьим кольцом. Учитывается и близость аэропортов. Второй фактор — это наличие или перспектива скорого появления качественного окружения и инфраструктуры. Фактор три — уровень вакансии в локации и наличие компаний — якорных арендаторов, к которым будет стремиться новый бизнес.*

Например, в окружении станции метро «Савеловская» сегодня строится «STONE Савеловская» — бизнес-центр класса А. После того как Stone Hedge приступил к реализации этого проекта, в район пришли и другие девелоперы коммерческой недвижимости: здесь также возводится деловой центр Twist от «Sminex-Интеко». Рядом строится сразу несколько жилых комплексов бизнес- и премиум-классов, а это означает соответствующую уровень и запросам арендаторов офисов класса А окружающую среду с необходимой коммерческой инфраструктурой и благоустройством. Власти города уже оценили перспективу завершения реновации района к 2025 году — как раз на этот период запланирован ввод офисных башен в эксплуатацию и параллельно завершится развитие транспортной инфраструктуры в районе.

### Бизнес к бизнесу

Третий аспект успешности нового делового коридора можно назвать фактором притяжения. «Мы строим как в сложившихся деловых локациях, так и активно развиваем офисную географию, понимая, где именно будет востребован новый проект. Главный принцип развития коммерческой недвижимости — бизнес тянется к бизнесу. Очевидно, что если в локации уже присутствуют два-три якорных арендатора, то привлечь внимание новых резидентов из числа малого и среднего бизнеса к перспективному проекту можно гораздо быстрее. Портрет арендатора сейчас меняется, меняется, соответственно, и спрос: размещение в небольшом офисе вблизи Белорусского делового района становится для небольших компаний очень привлекательной возможностью. Ориентируясь на эту аудиторию, мы предусмотрели в наших биз-

## КРУПНЫЙ БИЗНЕС ЕДЕТ В НОВЫЕ ДЕЛОВЫЕ РАЙОНЫ продолжение

18/05/2023

нес-центрах офисные блоки от 40–50 м<sup>2</sup>», — поясняет заместитель генерального директора Stone Hedge Виктория Васильева.

При этом как девелоперу Stone Hedge присуще стремление к повышению статуса локаций, а значит, арендатор получает не только офисные метры, но и комфортную среду. «Мы стали участником городской программы по комплексному развитию территорий, что соответствует нашим ценностям и долгосрочной стратегии развития. Клиенты из числа крупных конечных покупателей разделяют наш интерес к новым районам: для них это возможность покупки офисов на стадии строительства на оптимальных для себя условиях», — добавила Виктория Васильева.

*«Фактически крупному клиенту сегодня подобрать объект для покупки и собственного размещения очень непросто: в традиционных деловых районах нужных им объемов — от 5–8 тыс. м<sup>2</sup> и выше — уже не осталось. Поэтому стремление компаний к выходу за рамки «привычных» локаций логично, но отбирают их по-прежнему очень тщательно, руководствуясь транспортной ситуацией, качеством проекта и не в последнюю очередь инвестиционным потенциалом объекта», — отмечает директор направления инвестиционного брокериджа CORE.XP Александр Пятин.*

### Куда стремится покупатель

«Если проанализировать статистику последних сделок по купле-продаже и аренде, то очевидно, что в структуре спроса преобладают север и северо-запад столицы: здесь с 2022 года было приобретено 323 тыс. м<sup>2</sup> офисов,

что составляет 24% от общего объема сделок в Москве. Сделки с недвижимостью под свои штаб-квартиры закрыли такие компании, как «Новосталь-М», VK. Северную и северо-западную части Москвы можно отнести к наиболее перспективным деловым коридорам города на ближайшие три-пять лет», — говорит руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова.

На севере столицы среди крупных объектов в классе А сегодня возводятся офисный квартал STONE Towers (106 тыс. м<sup>2</sup>), SLAVA (102 тыс. м<sup>2</sup>), бизнес-центр «STONE Савеловская» (93 тыс. м<sup>2</sup>), БЦ Twist (19 тыс. м<sup>2</sup>). Здесь за последние годы уже приобрели или арендовали под собственное размещение десятки тысяч квадратных метров такие игроки, как «Тинькофф» (AFI Square), «Новосталь-М» (башня А в составе STONE Towers).



## КРУПНЫЙ БИЗНЕС ЕДЕТ В НОВЫЕ ДЕЛОВЫЕ РАЙОНЫ продолжение

18/05/2023

«Три объекта в Белорусском деловом коридоре — STONE Towers, SLAVA, AFI Square — уже были выбраны крупными компаниями под свои штаб-квартиры: в SLAVA потенциально может разместиться структура ВЭБа. Теперь мы следим за интересом бизнеса к объекту класса А на Дмитровском шоссе — «STONE Дмитровская». Важно отметить, что офисный девелопмент с трудом может существовать в контексте точечной застройки: небольшой объект в окружении исключительно жилья или дорог может быть успешен, но для комплекса от 30 тыс. м<sup>2</sup> необходимо соответствующее соседство других проектов и, конечно, арендаторов», — считает Александр Пятин.

Компании, которые разместятся в расширенном деловом коридоре, — «Новосталь-М», ВЭБ. РФ, «Тинькофф» — выступят объектами притяжения для крупного и малого бизнеса. С их появлением запустился процесс формирования современной бизнес-среды, а жилая и торговая инфраструктура в районе уже присутствует благодаря качественным новостройкам.

Появление нового бизнес-центра, такого как «STONE Дмитровская», по мнению консультантов, расширит возможности инвесторов и ко-

нечных пользователей в новом деловом коридоре: сегодня один из трендов офисного рынка — это покупка площадей для собственного размещения, что позволяет хеджировать арендные риски. Приобретение офиса в объекте на стадии строительства — возможность получить наиболее выгодные условия сделки.

*Появление новых объектов класса А изменит и арендные ставки в районе. «Изменение статуса локации, оформление нового делового коридора и переезд в район крупного бизнеса всегда позитивным образом влияют на рост ликвидности инвестиционных активов. Можно ожидать, что с заездом в локацию крупных собственников и арендаторов ставки аренды поднимутся как минимум на 10%. А присутствие на объекте и в окружении бизнес-гигантов снизит на рынке период экспонирования небольших площадей, поскольку арендаторы из числа малого бизнеса всегда предпочтут размещение внутри делового района в статусном объекте с соответствующей репутацией», — заключает Екатерина Белова.*

Источник: [Коммерсантъ](#)

## КОММЕРЦИЯ НАЩУПАЛА СТАБИЛЬНОСТЬ

14/05/2023

Интерес арендаторов к магазинам и офисам медленно восстанавливается

Рынки коммерческой недвижимости в мае демонстрирует умеренные признаки восстановления. Трафик в торговых центрах Москвы и Санкт-Петербурга сохраняет положительную динамику относительно показателей прошлого года, а вакантность в крупнейших объектах начала снижаться. В сегменте стрит-ритейла консультанты заговорили о готовящихся во второй половине года масштабных открытиях ритейлеров, хотя арендодателям здесь по-прежнему приходится идти навстречу потенциальным арендаторам. Спрос на офисы поддерживают преимущественно сделки с небольшими помещениями.

Показатель Mall Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. м<sup>2</sup> торговых площадей) в Москве на неделе 1–7 мая превысил показатель за аналогичный период прошлого года на 2%, в Санкт-Петербурге — на 4%. Такие данные при-

водит Focus Technologies, отмечая, что последние полтора месяца ситуация остается достаточно стабильной. Хотя значительный разрыв с докризисными значениями сохраняется. Так, в Москве в начале мая посещаемость торговых центров оказалась на 26% ниже показателя за аналогичный период 2019 года, в Санкт-Петербурге разрыв составил 27%.

*Региональный директор департамента торговой недвижимости NF Group Евгения Хакбердиева указывает на наметившееся снижение доли пустующих площадей в топовых торговых центрах Москвы.*

В первом квартале средний уровень вакантности составил 14,5%, напоминает эксперт. «На места ушедших брендов приходят международные ритейлеры (Турция, Белоруссия, Италия), оставшиеся на российском рынке, и локальные игроки, преимущественно сетевые игроки», — рассуждает она. Госпожа Хакбердиева отмечает, что мно-



## КОММЕРЦИЯ НАЩУПАЛА СТАБИЛЬНОСТЬ продолжение

14/05/2023

гие крупные помещения делятся на небольшие блоки для упрощения их сдачи в аренду. Средние арендные ставки, по оценкам NF Group, пока остаются стабильными. В крупных объектах они доходят до 180 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год, в небольших — до 100 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год.

### Возрождающаяся торговля

Старший директор CORE.XP Марина Малахатко заметила оживление и в сегменте стрит-ритейла. Уровень вакантности, по ее словам, пока будет оставаться на высоком уровне, но уже в конце года на рынке начнутся новые знаковые открытия: как бутиков, так и знаковых федеральных брендов. Помещения, по словам эксперта, сейчас преимущественно подбирают российские и турецкие компании, поступают запросы и от игроков из стран постсоветского пространства. Заместитель гендиректора R4S group Ирина Буренко также говорит об активном открытии алкомаркетов, продуктовых магазинов, заведений общественного питания, растущем интересе со стороны ювелирных и косметических ритейлеров.

*Марина Малахатко замечает, что рынок стрит-ритейла по-прежнему развернут не в сторону арендодателя: «Ставки между «прошлыми» арендаторами и подтверждаемые сейчас имеют разницу в 35%».*

На ключевых торговых улицах Санкт-Петербурга, по словам заместителя директора департамента торговой недвижимости Nikoliers Юлии Кузнецовой, сейчас пустуют 10,2% площадей против 5,6% в аналогичный период прошлого года. Но опираясь на положительную динамику начала года, эксперт считает, что в дальнейшем вакантность будет снижаться. Госпожа Кузнецова отмечает восстановление рынка стрит-ритейла и растущий спрос на помещения в основных торговых коридорах. Хотя в общей сложности, по ее словам, с апреля 2022 года по конец марта 2023 года в городе открылось 108 новых торговых точек, это ниже показателя за предыдущий год — 126. Но и количество закрытий за аналогичный период сократилось со 115 до 93, замечает эксперт.

## КОММЕРЦИЯ НАЩУПАЛА СТАБИЛЬНОСТЬ продолжение

14/05/2023

### Офисная стабильность

Объем сделок на рынке офисной недвижимости Москвы во втором квартале едва ли будет ниже показателя за аналогичный период прошлого, считает директор департамента офисной недвижимости CORE.XP Кирилл Бабиченко. Хотя эксперт не исключает сокращения относительно рекордного значения первого квартала — 439 тыс. м<sup>2</sup>, которое было достигнуто благодаря закрытию нескольких крупных сделок. В целом сохраняющаяся активность арендаторов, по его наблюдениям, сейчас сдерживает рост доли вакантных площадей и обеспечивает стабильный уровень арендных ставок. В среднем офисы класса А в Москве, по оценкам CORE.XP, сейчас стоят 26,4 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год, класса В — 19 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год.

*На рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга в первом квартале, по словам директора департамента исследований рынка Maris Алены Волобуевой, было выкуплено и арендовано 40 тыс. м<sup>2</sup> площадей — это на 25,9% ниже показателя за аналогичный период прошлого года. Хотя количество сделок, по ее словам, сократилось всего на 7%. То есть основной спад поглощения произошел за счет сокращения на 28% (до 750 кв. м) среднего размера сделки в объектах класса А и на 42% (до*

*430 м<sup>2</sup>) — класса В. Эти тенденции, по словам госпожи Волобуевой, сохраняются и во втором квартале, хотя за счет низкой базы аналогичного периода прошлого года падение объема поглощения может и не быть.*

Средний уровень вакантности на офисном рынке Санкт-Петербурга, по подсчетам Maris, сейчас составляет 11,4%. Госпожа Волобуева рассчитывает, что значение будет колебаться в пределах 0,5 процентного пункта от этого показателя. Замдиректора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Nikoliers Виктория Горячева рассчитывает на снижение доли пустующих площадей за счет высокой активности арендаторов. Основной спрос, по словам эксперта, сейчас формируют IT-компании и 160финансовые структуры. Средние ставки аренды на помещения класса А сейчас составляют 1,7 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в месяц, класса В — 1,2 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в месяц. Относительно конца прошлого года значения выросли на 3,4% и 3,7% соответственно. «Но финальные коммерческие условия на стадии подписания договоров могут быть на 10–20% ниже запрашиваемых для реальных интересантов», — предупреждает госпожа Горячева.

Источник: [Коммерсантъ](#)



## МОСКВУ ПОКРЫВАЮТ ЛЕСА

12/05/2023

Региональные застройщики потянулись в центр за спросом

Два крупных региона страны по объему строительства — Москва и Подмосковье — по итогам первого квартала этого года показали противоположные результаты. В столице объем таких работ вырос на 15,2%, до 330 млрд руб., в том числе за счет строительства транспортных объектов, а в области, напротив, сократился примерно на такую же величину. Оживление на московском рынке способствовало притоку в город региональных застройщиков, на долю которых приходится уже 10% объема будущих проектов.

В январе–марте 2023 года объем строительных работ в Москве в сопоставимых ценах вырос на 15,2%, до 330 млрд руб., подсчитали в Sherpa Group. Это почти в два раза выше среднего уровня по всей России, где показатель вырос на 8,8%, до 2,26 трлн руб. Такая динамика в Москве связана с реализацией крупных проектов в транспортной инфраструктуре, поясняет гендиректор Sherpa Group Александра Галактионова.

*Впрочем, оживление началось и в сегменте жилищного строительства. По данным «Наш. Дом.РФ», в январе–марте 2023 года в городе завершилось строительство 1,96 млн м<sup>2</sup> жилья, что на 25% больше год к году.*

Складывающаяся ситуация привлекает на столичный рынок региональных игроков, на долю которых, по подсчетам гендиректора «НДВ Супермаркет недвижимости» Наталии Кузнецовой, приходится 10% от 232 проектов, реализация которых может начаться в ближайшие два года. То есть речь идет о площадках, на кото-

рые получена от властей города разрешительная документация. Ранее на долю девелоперов из регионов приходилось 3% проектов в Москве. «Несколько лет назад такие компании можно было пересчитать по пальцам одной руки, а сейчас их список расширился», — говорит директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев.

Управляющий директор «Метриума» Руслан Сырцов добавляет, что сейчас в Москве суммарно работают 14 региональных застройщиков компаний. Коммерческий директор «Неометрии» Ольга Нарт называет важным аргументом региональных застройщиков для выхода в Москву большой объем спроса. По подсчетам вице-президента GloraX Александра Андрианова, рентабельность девелоперских проектов в Москве сейчас составляет 15–20%, а в регионах — около 10%. Низкий уровень доходности региональных проектов осложняет получение проектного финансирования, добавляет он.



## МОСКВУ ПОКРЫВАЮТ ЛЕСА продолжение

12/05/2023

Исполнительный директор Glincom Иван Татаринов обращает внимание на то, что рынок жилищного строительства сейчас в целом не слишком привлекателен из-за сдержанной активности покупателей. Но в крупных городах ситуация традиционно сравнительно лучше, чем на небольших региональных рынках, замечает он.

Негативная динамика в регионах прослеживается и на примере Подмоскovie: за первые три месяца этого года объем строительных работ здесь сократился на 15,6% год к году, до 123,5 млрд руб. Ввод жилья в регионе год к году снизился на 36%, почти до 3 млн м<sup>2</sup>.

*«Спрос на рынке Москвы и Подмоскovie изменился в разной пропорции, не в пользу области», — констатирует исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы Владислав Преображенский. Однако Александра Галактионова не исключает, что новое строительство в Подмоскovie будет вестись за счет подписанных в предыдущие годы концессионных соглашений. Кроме того, продолжает она, регион рассчитывает на вложения федерального бюджета в рамках национальных проектов.*

Руслан Сырцов прогнозирует, что в будущем можно будет увидеть и другие попытки выхода региональных застройщиков на московский

рынок: например, они могут принимать участие в аукционах в рамках проектов комплексного развития территорий. В то же время директор по консалтингу и развитию Key Capital Эвелина Ишметова отмечает, что региональным застройщикам может быть сложно работать в Москве без понимания того, как устроена система согласований. Иван Татаринов констатирует, что многие региональные застройщики начинают работать в Москве с покупки площадок, застройка которых уже согласована мэрией.

Но перспективы в целом всех девелоперов на московском рынке сильно зависят от дальнейшей рыночной конъюнктуры. Член московского регионального отделения «Деловой России» Алексей Хижняк рассчитывает на дальнейший рост объемов строительства в городе, несмотря на текущее падение покупательной способности населения. Наблюдаемое сейчас снижение продаж, по мнению эксперта, «носит краткосрочный характер и в ближайшем будущем динамика вновь станет позитивной». Впрочем, как замечает Владислав Преображенский, в целом экономическая активность в строительстве будет зависеть от стоимости кредитов, на которую напрямую влияет размер ключевой ставки Центробанка.

Источник: [Коммерсантъ](#)

## ПОНАЕХАЛИ: ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ СКУПАЮТ ПРОВИНЦИАЛЫ, НО МЕНЬШЕ ЕГО НЕ СТАНОВИТСЯ

10/05/2023

Объем предложения элитного московского жилья продолжает расти как на первичном, так и на вторичном рынках. Спрос опустился на уровень, сопоставимый с периодом локдауна 2020 года. Существенную долю продаж обеспечили покупатели из регионов

Рынок высокобюджетного жилья в I квартале 2023 года повторяет практически все основные тенденции, которые наметились в массовом сегменте: объем предложения растет, спрос перетекает на вторичный рынок, цены медленно снижаются, рассказали эксперты, опрошенные Forbes.

### Регионы поддержали столицу

«С 2022 года мы наблюдаем новую тенденцию на столичном рынке: растет число запросов со стороны покупателей из регионов, которые впервые приобретают жилье в Москве, причем в первую очередь в качестве инвестиции, — делится наблюдениями директор департамента продаж ГК «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова. — Их интересует недвижимость в туристических районах столицы, например Арбат и остров Балчуг». Количество таких обращений постепенно увеличивается и сегодня составляет около трети от всех запросов, отмечает эксперт.

*«Действительно, заметно увеличилось число сделок, совершенных региональными бизнесменами для комфортного проживания детей, поступивших в московские вузы, либо для личного присутствия в столице», — добавляет директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова. «Порядка 30% сделок проходят с региональными клиентами», — говорит CEO, управляющий партнер Intermark Real Estate Дмитрий Халин.*

### Спрос падает

Покупатели из регионов элитный рынок Москвы поддержали, но не спасли: продажи, по словам опрошенных экспертов, уступают прошлогодним показателям.

«На первичном рынке элитной жилой недвижимости сохранилась тенденция снижения активности среди покупателей, которая отчетливо прослеживалась на протяжении всего прошлого года, — сокрушается партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group Андрей Соловьев. — По итогам I квартала 2023 года в новостройках было реализовано порядка 160 квартир и апартаментов, что на 43% меньше значения аналогичного периода 2022 года. В последний раз более низкий показатель отмечался только во II квартале 2020 года в связи с действовавшими пандемийными ограничениями: тогда количество сделок составило порядка 130 штук».

По данным Intermark Real Estate (есть у Forbes), в I квартале было заключено 127 сделок с элитной недвижимостью, падение относительно аналогичного периода прошлого года составило 64%. «Основной спрос в I квартале был сосредоточен на лотах с бюджетом от 130 млн до 180 млн рублей (34%), — подсчитал директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев. — Также пользовались спросом лоты в бюджетах от 180 млн до 229,99 млн рублей (20%) и от 330 млн до 379,99 млн рублей (20%)».

### Предложение разрастается

Объем предложения растет и на первичном, и на вторичном рынках, говорят собеседники Forbes. «Сейчас представлено около 2500 объектов, из этого количества около 2000 —

## ПОНАЕХАЛИ: ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ СКУПАЮТ ПРОВИНЦИАЛЫ, НО МЕНЬШЕ ЕГО НЕ СТАНОВИТСЯ продолжение

10/05/2023

это новостройки, — констатирует представитель ассоциации AREA, управляющий партнер агентства Chase Real Estate Майя Павлова. — Количество объектов в экспозиции увеличивается, на данный момент увеличилось предложение и на первичном рынке за счет новых объемов предложения, и на вторичном рынке за счет квартир, которые ранее сдавались. В обоих случаях мы можем говорить о росте более чем на 10% за последние три месяца.

*«По итогам марта было экспонировано 2100 квартир и апартаментов — это плюс 14% за квартал, а годовой прирост составил 90%, — говорит Соловьев из NF Group. — Количество свободных лотов уже приблизилось к значениям конца 2020 — начала 2021 года».*

«По итогам апреля на рынке элитной жилой недвижимости Москвы представлено 2500 лотов, причем примерно равное количество приходится на первичный и вторичный рынок, — отмечает Раджабова из «Метриум Премиума». — Объем предложения первичного жилья за год вырос наиболее существенно — на 42,7%. Это обусловлено как выходом ряда новых проектов, так и перераспределением спроса на готовые дома». О склонности покупателей к готовым или находящимся в высокой стадии строительной готовности объектам рассказало большинство собеседников Forbes.

### На все готовое

Покупатели дорогого московского жилья хотят видеть свою покупку «живьем», поэтому спрос переориентировался на вторичный рынок, полагают опрошенные эксперты. «Клиенты предпочитают приобретать дома на высокой стадии готовности, а сейчас в Москве их сравнительно

немного, — объясняет Раджабова из «Метриум Премиума». — Поэтому клиенты переориентировались на жилье, уже введенное в эксплуатацию. В основном цели покупки — собственное проживание и сбережение средств».

«Все чаще наши клиенты предпочитают уже готовые варианты, а не те объекты, которые аналогичны по стоимости, но еще на этапе строительства», — соглашается Павлова из AREA.

*«Даже находя в целом подходящий вариант, покупатели зачастую не торопятся заключать сделку, а предпочитают понаблюдать за ходом строительства и динамикой цен, детально изучить проект и застройщика и дождаться более благоприятного, на их взгляд, момента для покупки», — добавляет директор по маркетингу COLDY Михаил Звягинцев.*



## ПОНАЕХАЛИ: ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ СКУПАЮТ ПРОВИНЦИАЛЫ, НО МЕНЬШЕ ЕГО НЕ СТАНОВИТСЯ продолжение

10/05/2023

На популярности вторички сказывается и готовность собственников квартир к дисконтам, которую застройщики проявляют неохотно, уточняют собеседники Forbes. «Дисконты, как правило, предоставляются на вторичном рынке, либо на последние лоты в уже сданных в эксплуатацию комплексах, когда девелоперу нужно поскорее распродать остатки, — говорит Звягинцев. — В целом же на рынке элитных новостроек массовой практики серьезных скидок нет». «Практика открытых дисконтов несвойственна элитному рынку», — подчеркивает Раджабова. «Порядка 40% сделок совершаются без дисконтов либо с минимальными скидками 3-4%», — добавляет Халин из Intermark Real Estate. Впрочем, цены все-таки ползут вниз.

### Дорогое дешевеет

Элитное жилье становится дешевле как на первичном, так и на вторичном рынках, признают собеседники Forbes. «По итогам I квартала 2023 года средневзвешенная цена предложения в элитных новостройках показала незначительное снижение и составила 1,46 млн рублей за <sup>2</sup>(минус 4% за три месяца и минус 9% за год), —

подсчитал Соловьев из NF Group. — Средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости составила 1,167 млн рублей за кв. м, что практически соответствует значению конца года (+0,4% за три месяца). Однако по итогам года стоимость м<sup>2</sup> показала снижение на 11%».

«Если брать цены годичной давности, то сейчас они снизились в среднем по рынку на 5%», — полагает Халин из Intermark Real Estate. «В большинстве проектов на рынке первичной недвижимости цены остались такими же, но в некоторых проектах наблюдаются скидки. В основном девелоперы дают скидки до 5-7%, но многие клиенты ждут осени, поскольку ожидают скидки до 10%, таким образом формируется отложенный спрос, — добавляет Павлова из AREA. — На рынке вторичной недвижимости за последний квартал изменения цен тоже не произошло, но если говорить о годовой динамике, то можно отметить снижение цен за год примерно на 12%».

Источник: [Forbes](#)



## ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ РИТЕЙЛ: КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10/05/2023

Пандемия и уход иностранных брендов привели к изменениям на рынке торговой недвижимости. Вакансия в больших ТЦ выросла, а спрос стал перетекать в объекты районного формата и инфраструктурный ритейл.

Рынок торговой недвижимости последние три года переживает настоящую трансформацию. Началась она в пандемию, когда из-за действующих ограничений трафик упал, а спрос стал перетекать с больших ТЦ в объекты районного формата. С уходом части европейских брендов процесс изменений продолжился. Одновременно с этим на рынке ритейла развиваются другие направления — это объекты на первых этажах жилых комплексов и новых бизнес-центров. Вместе с экспертами разбираемся, что собой представляет последний формат и как выбрать торговое помещение для вложений.

### Инфраструктурный ритейл

На протяжении последних пяти лет отношение девелоперов к торговой недвижимости в жилых комплексах и бизнес-центрах меняется. Например, ранее включение нежилых помещений в проект рассматривалось как необходимое требование городских властей. А само проектирование таких объектов было формальным, без особого внимания к составлению плана профилей арендаторов, которые подходили бы в рамках проекта, рассказывает директор направления стрит-ритейла NF Group Ирина Козина. «Сегодня мы отмечаем, что девелоперы больше внимания уделяют инфраструктурной составляющей и, как следствие, проектированию помещения с учетом технических требований различных профилей и с учетом их специфики», — отметила она.

*Но в связи со сменой трендов, в том числе из-за пандемии коронавируса, потенциальные покупатели и резиденты офисной части начали уделять больше внимания инфраструктуре проекта, а сами застройщики более осознанно заниматься проектированием торговой части и ее реализацией в составе объектов. В связи с этим спрос стал перетекать в локальные объекты. «Изменения в потребительском поведении связаны с тем, что районные форматы стали более качественными и удобными для ежедневного или ситуативного шоппинга», — пояснил руководитель проектов департамента стратегического консалтинга IBC Real Estate Евгений Саурин.*

По данным NF Group, сейчас доля коммерческих помещений в московских ЖК составляет 5–7%. В бизнес-центрах доля помещений стрит-ритейла будет формироваться от общего объема офисных площадей, расположения проекта, наличия/отсутствия дополнительного трафика извне, транспортной доступности к основному зданию и многого другого. Оптимальным соотношением эксперты называют аналогичные 5–6% инфраструктурных площадей к общей площади офисного проекта. При этом наиболее ликвидными станут объекты, где доля ритейла не превышает 3%. Именно они сегодня пользуются популярностью у частных инвесторов.

### Особенности инвестиций в инфраструктурный ритейл

Интерес инвесторов к ритейлу в составе жилых комплексов и новых офисных центров объясняется несколькими причинами. Во-первых, ритейл исторически считается одним из самых

## ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ РИТЕЙЛ: КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10/05/2023

понятных и ликвидных инструментов инвестирования. Во-вторых, преимуществом инвестиций в такой тип недвижимости является более низкий порог входа, например по сравнению с вложениями в торговые центры, говорит старший аналитик отдела исследований рынка CORE.XP Евгений Томилов. По оценкам экспертов, размер инвестиций в торговые помещения в новых бизнес-центрах начинается от 10 млн руб. для небольших форматов площадей — цветочных магазинов, кофе-точек и минимаркетов.

Кроме того, вложение в торговое помещение — это фиксированный договор аренды с ежегодно индексируемой ставкой. «Арендаторы торговых помещений заключают длительные договоры аренды, что обеспечивает стабильный поток дохода от аренды на длительный период времени», — пояснила Ирина Козина. По данным NF Group, сейчас доходность ритейла в среднем колеблется от 7% до 13% в зависимости от расположения, площади и экономических показателей помещения.



К индивидуальным преимуществам инвестиций в ритейл в составе офисов эксперты относят двойной трафик. «Ритейл-пространства в офисах отличаются от помещений в ЖК, поскольку имеют иную целевую аудиторию — это работающие в офисном центре сотрудники компаний, а также транзитный поток посетителей, включая жителей близлежащих районов», — пояснил Евгений Саурин из IBC Real Estate.

*Дополнительный трафик в свою очередь обеспечивает высокую проходимость и, соответственно, высокую доходность инвестиций, отметила Ирина Козина. «Если речь идет о бизнес-центрах у станций метро или в центральной части города, где трафик довольно высок, то доходность будет примерно на уровне 8–10%», — уточнила эксперт. Наибольшую долю в структуре арендаторов торговых галерей в бизнес-центрах класса А занимают предприятия общественного питания, сферы услуг и банки, добавила она.*

Кроме того, инфраструктурный ритейл не так чувствителен к экономическим кризисам, как, например, сами торговые центры. «Стоимость торговой недвижимости в бизнес-центрах имеет тенденцию к росту, особенно в густонаселенных мегаполисах. Это дает инвесторам возможность получить прибыль как от аренды, так и от продажи недвижимости в будущем», — пояснила директор направления стрит-ритейла NF Group.

**Как выбрать локацию: спрос перетекает в районный ритейл**

Одним из ключевых критериев инвестирования в торговые помещения является их распо-

## ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ РИТЕЙЛ: КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10/05/2023

ложение или расположение объектов, в которых они находятся. Среди нецентральных локаций, которые перспективны для вложений в ритейл, эксперты выделяют субрынки ЦДР-ТТК, Москва-Сити и западное направление ТТК-МКАД. Это локации с самой низкой долей свободных площадей — 1,7%, 5,1% и 5,3% соответственно, пояснил старший аналитик отдела исследований рынка CORE.XP.

*Перспективным консультанты считают ритейл в новых проектах в динамично развивающихся районах, которые при этом обладают высокой транспортной доступностью (метро, МЦД, МЦК). Среди них эксперты называют районы рядом со станциями метро «Савеловская» и «Дмитровская». Здесь, например, свои жилые проекты строит компания MR Group, а офисные кварталы, в которых в том числе представлен ритейл, реализует Stone Hedge.*

«Данные районы активно развиваются, там строятся новые жилые комплексы и бизнес-центры, поэтому спрос на качественные торговые помещения в этих районах будет расти», — считает гендиректор консалтинговой компании Remain Дмитрий Клапша. Кроме того, несмотря на активное развитие этих локаций, сейчас там ощущается дефицит качественного предложения ритейла, поскольку в основном он представлен устаревшим фондом, пояснил Дмитрий Клапша.

Если выйти за пределы центра, то в столице любая близкая к метро локация является достаточно перспективной для потенциальных инвесторов, полагает Евгений Саурин. Девелоперы стараются реализовывать свои проекты имен-

но в таких местах, создавая в том числе и новые ритейл-пространства. Как пример — станция метро «Дмитровская», где сейчас идет активная застройка, развивается инфраструктура, отметил он.

Потенциалом развития с точки зрения торговых и офисных объектов, по мнению экспертов, обладает локация рядом со станцией метро «Ленинский проспект». Это престижный жилой район, в котором ощущается нехватка качественного предложения в ритейле и офисах. По словам Ирины Козиной, большая часть помещений здесь находится в старых жилых и административных зданиях, которые не соответствуют требованиям современных арендаторов. Поэтому торговые помещения в составе нового проекта здесь будут востребованы, считают консультанты.

### Как выбрать объект для вложений

При выборе помещения в бизнес-центре под открытие розничной точки эксперты рекомендуют в первую очередь смотреть на локацию. «Например, если БЦ расположен на улице с хорошей проходимостью и целевым потоком и входы в ритейл есть со стороны этой улицы, где люди, идущие к метро или остановкам транспорта, могут легко зайти и взять себе кофе, есть смысл разместить магазин или кафе», — считает управляющий активами офисной недвижимости Accent Capital Екатерина Крюкова. По ее словам, таким ритейлом будут пользоваться не только резиденты бизнес-центра, но и прохожие. В свою очередь, это даст инвестору дополнительный трафик.



## ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ РИТЕЙЛ: КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10/05/2023

*Важно оценить не только трафик, который дает бизнес-центр, но и внешний трафик, например близость к метро, жилым комплексам, согласен Дмитрий Клапша. «Само помещение должно быть не очень большим, с возможностью перепрофилировать его в случае необходимости. Важно изучить конкурентную среду и понять, какими будут портрет арендатора и конкуренция», — добавил глава Remain.*

Кроме того, если потенциальный инвестор рассматривает покупку ритейл-помещений в бизнес-центре, то формат арендатора, которому он впоследствии будет сдавать площадь, должен быть востребован целевой группой этого офиса, добавил Евгений Саурин из IBC Real Estate. Как правило, это кафе и кофейни, апте-

ки, другие операторы товаров первой необходимости.

По мнению Евгения Томилова, потенциально перспективные торговые помещения в составе бизнес-центров должны располагаться не только в хорошей локации с удобной транспортной доступностью (близость к метро и транспортным развязкам), но и в качественных объектах с низкой долей свободных площадей, с развитой деловой инфраструктурой. «Наличие парковки и соседство с другими качественными объектами будут только плюсами. А близость к жилым комплексам и кварталам может положительно повлиять на такой показатель, как проходимость», — заключил он.

Источник: [РБК](#)



# КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

# 04



## MID YEAR RESULTS 2023

22/06/2023

web: <https://cre.ru/activity>



## АРХ МОСКВА

22/05/2023

web: [https://events.rbc.ru/event/637e20999a7947fbe7547a53?utm\\_source=mirkvartir\\_ru](https://events.rbc.ru/event/637e20999a7947fbe7547a53?utm_source=mirkvartir_ru)