



COLDY

дайджест
недвижимости

июнь 2023 г.

01 COLDY LIFE (3-11)

02 Новости рынка недвижимости (12-19)

03 Тренды (20-41)

04 Календарь мероприятий (42)

В N'ICE LOFT СТАРТОВАЛИ ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ

09/06/2023

COLDY расширяет линейку предложений в комплексе апартаментов бизнес-класса N'ICE LOFT. Теперь помимо лотов без ремонта и с отделкой white-box покупателям доступны апартаменты с чистовой отделкой. Минимальная стоимость лота с готовым ремонтом сегодня составляет 6,1 млн рублей.

Апартаменты с отделкой доступны покупателям в 5, 6 и 7 корпусе квартала N'ICE LOFT. Современное напольное покрытие из натуральных материалов, качественная отделка стен, двери и сантехника, стильные элементы декора — все составляющие будут соответствовать высокому классу проекта — бизнес. Сейчас стоимость са-

мого доступного лота с чистовой отделкой, который будет готов для заселения после сдачи комплекса в эксплуатацию, составляет 6,1 млн рублей. Для новостройки, расположенной на границе с ЦАО, — это более чем привлекательный ценник.

N'ICE LOFT — комплекс апартаментов бизнес-класса, строящийся на границе Таганского и Нижегородского района Москвы по адресу: Автомобильный проезд вл. 4, всего в 5 км от Кремля. Уникальной особенностью N'ICE LOFT станет развитая премиальная спортивная инфраструктура и сервисы, которые будут и доступны жителям сразу же после ввода объекта в эксплуатацию.



В N'ICE LOFT СТАРТОВАЛИ ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ

09/06/2023

В составе спортивного кластера появится физкультурно-оздоровительный комплекс SPORT Gate площадью свыше 14 тыс. м², с двумя ледовыми аренами стандарта NHL и многофункциональными залами для круглогодичных занятий более чем 10 видами спорта: хоккеем и фигурным катанием, силовыми единоборствами, сквошем, хореографией, футболом и мн. др. А также собственный спортивный парк N'ICE PARK площадью 6,3 тыс. м², который был спроектирован при партнерстве с мировым лидером спортивной индустрии. Здесь жители смогут заниматься футболом, скейтбордингом, функциональными тренировкам и бегом. Также на территории N'ICE PARK будет построена первая в Москве баскетбольная площадка проекта Благотворительного фонда «Кириленко – Детям!».

Помимо развитой инфраструктуры для воспитания юных чемпионов в N'ICE LOFT откроются школы легендарных российских олимпийских

чемпионов: Игоря Ларионова – хоккей, Татьяны Волосожар – фигурное катание и др. Гидом для жителей по всей спортивной инфраструктуре станет мобильное приложение, в котором можно будет забронировать зал для занятий в рамках ФОК, найти тренера, партнера для утренней пробежки или собрать команду из соседей и устроить мини-турнир. Также в приложении жители смогут воспользоваться всеми доступными сервисами от управляющей компании: заказ продуктов, клиннинг, фитосервис и мн. др.

На сегодняшний день минимальная стоимость апартаментов в МФК N'ICE LOFT составляет 5,6 млн рублей. Покупателям доступен широкий выбор лотов площадью от 17 до 105 м² с более чем 100 различными планировочными решениями, включая лоты с террасами, патио и вторым светом.

Источник: [N'ICE LOFT](#)

COLDY ПЛАНИРУЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ОФИСОВ НА ЮГО-ВОСТОКЕ МОСКВЫ

14/06/2023

Девелопер COLDY согласовывает строительство общественно-делового центра в Нижегородском районе Москвы на участке по адресу ул. Ското-прогонная д.31, 31А. В настоящий момент проект прошел ГЗК.

Новый бизнес-центр предполагается возвести рядом со строящимся комплексом апартаментов N'ICE LOFT. Суммарная поэтажная площадь офисного здания в габаритах наружных стен составит 25 550 м². Предельная высота застройки - 100 метров (29-30 этажей).

Появление бизнес-центра рядом с N'ICE LOFT – логичное продолжение комплексного освоения участка застройки. Ранее COLDY согласовал строительство спортивного парка площадью 6,3 тыс. м² и масштабного спортивного кластера площадью 14 тыс. м² в составе проекта. Для комфорта жителей, помимо социальной инфраструктуры, которая появится на первых этажах комплекса апартаментов в рамках квартала появится детский образовательный центр и новый БЦ, который дополнительно создаст новые рабочие места и станет центром деловой активности района.

Востребованность нового объекта деловой недвижимости в рамках квартала обуславливает текущее окружение: в непосредственной близости расположено достаточно много бывших административных и промышленных зданий, которые сегодня используются в качестве офисов. Боль-



шинство данных объектов находится в рамках участков, попадающих под проекты КРТ, а значит в перспективе данные объекты пойдут под снос. Поэтому новые качественные офисы в Нижегородском районе в рамках планируемого участка застройки будут востребованы со стороны покупателей и арендаторов.

Источник: [N'ICE LOFT](#)

СТАРТ ПРОДАЖ ОФИСОВ В ВОСТОЧНОМ КОРПУСЕ TALLER

20/06/2023

Девелоперская компания COLDY открыла продажи в восточной башне инновационного бизнес-пространства А класса TALLER в Павелецком деловом районе. Минимальная площадь лотов в новом корпусе составляет 48 м², а минимальный бюджет покупки – 20,5 млн рублей.

На сегодняшний день большая часть офисов в западной башне TALLER уже реализована. Поэтому выход в продажу нового корпуса существенно расширит линейку доступных предложений в проекте. Планировка этажей Восточной башни предусматривает более компактные лоты (от 48 м²) с меньшим бюджетом, что сделает покупку офиса в TALLER более доступной для ши-

рокого круга компаний. Новое предложение также будет интересно и инвесторам. Безопасность вложений гарантируют продажи офисов по уникальной для рынка коммерческой недвижимости схеме: ДДУ с эскроу-счетами. А высокий инвестиционный потенциал проекту обеспечивает, в том числе и более высокая стадия готовности по сравнению с другими конкурентами в локации: TALLER первый за долгое время офис А класса, который появится в высоко востребованном бизнесом Павелецком деловом районе. Поэтому уже через год, практически сразу после ввода объекта в эксплуатацию, инвесторы смогут найти арендатора и начать получать стабильный доход от своего актива.



СТАРТ ПРОДАЖ ОФИСОВ В ВОСТОЧНОМ КОРПУСЕ TALLER

20/06/2023

Уникальным конкурентным преимуществом TALLER является развитый цифровой ландшафт бизнес-пространства. Ядром цифровой среды, управляющей всеми системами и процессами внутри зданий, станет программно-технический комплекс «Единая цифровая среда», который COLDY внедряет совместно с партнером — компанией СберМобайл. На базе платформы СберМобайл в TALLER создадут единый ситуационный центр мониторинга и управления бизнес-пространством. «ЕЦС» обеспечит эффективное взаимодействие управляющей компании и резидентов. Арендатору будет доступен личный кабинет с широким спектром сервисов от УК, а также приложение для управления умным офисом — мониторинг потребления ресурсов, рекомендации для снижения затрат на администри-

рование и улучшения комфорта офиса, вход по умному замку, управление светом, бронирование переговорных и многое другое.

«Сердцем» цифровой инфраструктуры и гарантом стабильности IT-ландшафта TALLER станет собственный data-центр с высоким уровнем надежности Tier 3, что обеспечивает ему статус одного из лучших деловых хабов Москвы для самых требовательных к IT-инфраструктуре резидентов. После завершения строительства TALLER станет первым проектом рынка офисной недвижимости столицы, который получит наивысший третий уровень сертификации по стандарту Cloud Ready Building.

Источник: [TALLER](#)

В N'ICE LOFT ОТКРОЕТСЯ ВОЛЕЙБОЛЬНАЯ ШКОЛА

22/06/2023

Отличная новость для любителей волейбола и тех, кто уже давно мечтает начать свой путь в этом виде спорта: к списку знаковых учебных центров N'ICE LOFT присоединилась волейбольная школа RusVolley.

Новый филиал школы откроется на территории физкультурно-оздоровительного комплекса SPORT Gate уже в следующем году. Свои первые шаги в пляжном или классическом волейболе здесь смогут сделать как дети, так и взрослые вне зависимости от уровня подготовки. Покорить новые спортивные высоты им поможет уникальный тренерский состав из действующих спортсменов, участников и призеров Чемпионата России, Европы и мира. Они знают о волейболе все и даже больше и с удовольствием поделятся с учениками своим опытом.

Развить свои навыки будущие воспитанники школы смогут не только в современных и комфортных залах SPORT Gate, но и волейбольных кэмпх. RusVolley регулярно организует летние лагеря пляжного волейбола, куда приглашают и своих подопечных. За 10 лет работы учебный центр провел более 60 кэмпов в 15 странах мира: Турции, Греции, Таиланде и многих других.

Присоединяйтесь к RusVolley и становитесь частью спортивной семьи N'ICE LOFT!

Источник: [N'ICE LOFT](#)



В TALLER НАЧАЛИСЬ РАБОТЫ ПО УСТРОЙСТВУ КРОВЛИ

23/06/2023

Девелоперская компания COLDY начала работы по устройству кровли в инновационном бизнес-пространстве А класса TALLER. Половину крыши зданий займут солнечные батареи, которые будут генерировать «зеленую» энергию. COLDY приступила к очередному этапу строительства бизнес-пространства TALLER – масштабного проекта комплексного развития территорий в Павелецком деловом кластере. После завершения монолитных работы в западном корпусе (С1) и основной секции (С3) Восточного корпуса мы начали работы по устройству пирога кровли здания. В настоящий момент выполняются работы по гидроизоляции, оштукатуриванию инженерных шахт и термовкладышей.

Половину крыши здания займут солнечные батареи, которые будут генерировать электроэнергию для освещения мест общего пользования, что позволит резидентам экономить на эксплуатационных расходах. Помимо этого, оптимизировать потребление энерго-ресурсов резидентам TALLER поможет «умная» инженерия, в том числе адаптивная система климат-контроля, которая будет менять интенсивность воздухообмена на основе биометрии (количества людей в помещении).

Ядром цифровой среды, управляющей всеми системами и процессами внутри бизнес-пространства TALLER, станет программно-



В TALLER НАЧАЛИСЬ РАБОТЫ ПО УСТРОЙСТВУ КРОВЛИ

23/06/2023

технический комплекс «Единая цифровая среда», построенный на основе платформы SberMobile IIoT Platform. На базе платформы СберМобайл в TALLER создадут единый ситуационный центр мониторинга и управления бизнес-пространством, на основе непосредственно данных с датчиков и инженерных систем с автоматическим управлением на базе алгоритмов машинного обучения (ML), что позволит улучшить скорость реагирования на ситуации и повысить уровень безопасности и комфорта пространства. ЕЦС обеспечит эффективное взаимодействие управляющей компании и резидентов. Арендатору будет доступен личный кабинет с различными сервисами УК: заказ пропусков, сервис-инженеров и др., приложение для управления умным офисом — мониторинг потребления ресурсов, рекомендации для снижения затрат на администрирование и улучшения комфорта офиса, а также возможность расширения функциональности управления умным офисом — вход по умному замку, управление светом, бронирование переговорных.

Восточный и западный корпуса TALLER связаны между собой стилобатом, где будет расположена зона лобби и объекты инфраструктуры: кафе, рестораны, магазины и различные предприятия из сферы услуг. На цокольном этаже предусмотрен паркинг.

На общественной территории бизнес-пространства TALLER будет создано уникальное рекреационное пространство в виде каскадного сада, где в теплое время года резиденты и посетители офисного центра смогут отдохнуть или поработать на свежем воздухе в комфортной более неформальной обстановке.

Завершить строительство TALLER планируется во 2 квартале 2024 года. После открытия бизнес-пространства здесь будет создано несколько тысяч новых рабочих мест.

Источник: [TALLER](#)

«ХАМОВНИКИ 12»: ЗАВЕРШЕНО УСТРОЙСТВО ПЕРВОЙ ЗАХВАТКИ КОТЛОВАНА

29/06/2023

Продолжается активное строительство клубного дома «Хамовники 12». На сегодняшний день завершено устройство котлована на первой захватке и устройство бетонной подготовки.

В настоящее время строители выполняют работы по гидроизоляции бетонных стен котлована первой захватки. Продолжается выемка грунта на других участках стройплощадки: синхронно на территории работает сразу четыре единицы экскаваторной техники.

Параллельно мы продолжаем монтаж трех ярусов угловых распорных конструкций. Они

применяются для обеспечения устойчивости, снижения деформаций и внутренних усилий ограждающих котлован, тем самым обеспечивая безопасный ход строительства. На сегодняшний день на площадке уже установлено 20 распорных конструкций.

На текущий момент котлован готов на 40%, уже в ближайшее время мы завершим выемку грунта на втором участке и приступим к заливке первого бетона в фундаменте дома.

Источник: [ХАМОВНИКИ 12](#)



НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ВО II КВАРТАЛЕ СТАЛИ РЕКОРДНЫМИ

28/06/2023

По оценкам IBC Real Estate, совокупно в первом полугодии 2023 года инвестиционный приток в недвижимые активы достиг 360 млрд рублей, что вдвое больше, чем годом ранее, и практически сопоставимо с годовым значением 2021 года.

Объем инвестиций в недвижимость России во втором квартале 2023 года вырос в три раза по сравнению с аналогичным показателем 2022 года и составил 219,5 млрд руб. Более половины от общего объема сделок сформировано торговым сегментом. Такие данные содержатся в исследовании консалтинговой компании IBC Real Estate (есть в редакции).

«Совокупный объем инвестиционных сделок с недвижимостью России по итогам второго квартала 2023 года составил 219,5 млрд руб. Это три раза выше результата аналогичного периода прошлого года, который был ре-

кордным по объему инвестиционных вложений в недвижимость за всю историю наблюдений, и лишь на 5% ниже значения четвертого квартала 2022 года, максимального в годовой динамике», — говорится в исследовании.

По данным IBC Real Estate, с апреля по июнь 2023 года основной объем инвестиций пришелся на торговый сегмент — 57% от общего объема сделок. В абсолютных значениях вложения составили 125,8 млрд руб., что в 2,7 раза превышает показатель предыдущего года в целом. Знаковой сделкой стала продажа ТРЦ «Метрополис» — одна из самых крупнейших транзакций на рынке торговых центров начиная с 2000 года. На втором месте во втором квартале — жилой сектор, на который пришлось 23% инвестиций. Тройку лидеров замыкают офисы с долей вложений в 12%. Далее идут склады (7%), оставшаяся часть приходится на МФК и гостиницы.



НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

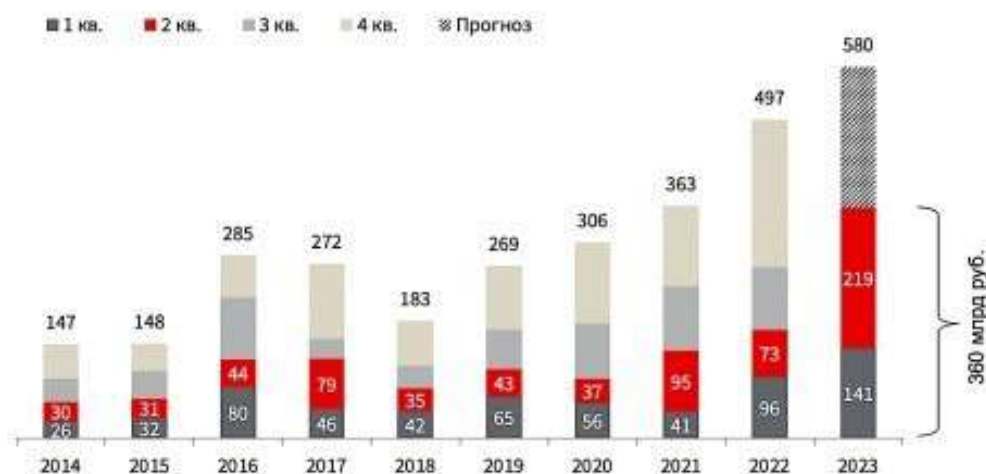
ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ВО II КВАРТАЛЕ СТАЛИ РЕКОРДНЫМИ

28/06/2023

По оценкам IBC Real Estate, совокупно в первом полугодии 2023 года инвестиционный приток в недвижимые активы достиг 360 млрд руб., что в два раза больше, чем в январе – июне 2022 года, и практически сопоставимо с годовым значением 2021 года. Треть вложений пришлась на сделки, проводимые из-за выхода зарубежных компаний из российских активов. Объем таких сделок на текущий момент уже превысил итоговое значение 2022 года (109 млрд руб.) и составил 119 млрд руб. До конца года ожидается закрытие еще ряда крупных сделок как со стороны иностранных собственников, продающих локальные объекты, так и со стороны российских компаний, консолидирующих свои активы, прогнозируют аналитики.

«В 2023 году мы ожидаем сохранение высокой активности со стороны инвесторов. Большую роль в развитии внутреннего инвестиционного рынка играет репатриация капиталов, вызванная ограничениями для отечественных инвесторов на зарубежных рынках», – прокомментировал член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций компании IBC Real Estate Михаэл Казарян. «Недвижимость сохраняет статус не только защитного актива, но и открывает возможности для перспективного роста бизнеса. В фокусе инвесторов сейчас региональные торговые центры и бизнес-центры, земельные участки под жилье и коммерческую застройку, а также проекты реконструкции и редевелопмента. Как результат, итоговый объем транзакций может составить более 580–600 млрд руб.», – добавил Михаэл Казарян.

Динамика объема инвестиционных сделок на рынке недвижимости России, млрд руб.*



* Инвестиционные сделки, исключая покупку земельных участков без проекта, СП и прямую продажу жилья конечным пользователям. Объем сделок за период 2010-2020 годов рассчитан по среднему курсу доллара на каждый квартал.

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ВО II КВАРТАЛЕ СТАЛИ РЕКОРДНЫМИ

28/06/2023

По данным IBC Real Estate, общий объем инвестиционных сделок с российской недвижимостью в 2022 году составил 494 млрд руб. Это на 36% больше, чем в 2021 году, и рекорд за всю 20-летнюю историю наблюдений.

Ранее свою оценку по инвестициям в недвижимость дали аналитики NF Group. По их данным, общий объем инвестиций в недвижимость России по итогам первого полугодия 2023 года,

согласно предварительным подсчетам, составил более 291 млрд руб. Это стало рекордным значением и на 53% превышает результат первого полугодия прошлого года. По итогам 2023 года в недвижимость России может быть вложено 500–600 млрд руб., что станет максимумом за всю историю наблюдений, прогнозируют также в компании.

Источник: [РБК](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

В МОСКВЕ ЗАФИКСИРОВАН АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД ПО ЧИСЛУ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК

21/06/2023

Число ипотечных сделок на первичном и вторичном рынках столицы в январе — мае 2023 года стало рекордным для этого периода за всю историю наблюдений

В январе — мае 2023 года на первичном и вторичном рынках Москвы было зарегистрировано 51,6 тыс. ипотечных сделок. Это абсолютный рекорд для первых пяти месяцев за всю историю наблюдений, говорится в поступившем в редакцию отчете столичного управления Росреестра. Статистика ведомства включает данные с 2008 года.

Результат пяти месяцев этого года на 13,6% превышает показатель аналогичного периода 2022 года (45,43 тыс.) и на 4,6% больше января — мая 2021 года (49,3 тыс.), уточняют в ведомстве.

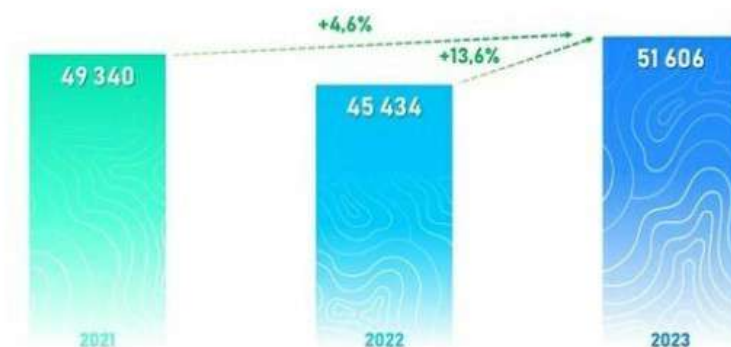
В мае 2023 года на первичном и вторичном рынках жилья Москвы зарегистрировано 11,65 тыс. ипотечных сделок, что стало максимальным майским результатом за все время статистиче-

ских наблюдений. Этот результат на 0,2% превосходит апрельский показатель, а по сравнению с маем прошлого года (5,9 тыс. тыс.) вырос на 97,4%. Рост к маю 2021 года (9,85 тыс.) составил 18,3%.

«В мае зафиксирован небольшой прирост по отношению к апрелю, хотя за последние пять лет май всегда уступал апрелю», — замечает руководитель столичного управления Росреестра Игорь Майданов.

По данным столичного Росреестра, в прошлом году на рынке новостроек Москвы было зарегистрировано 65,78 тыс. долевых договоров с привлечением кредитных средств. Это на 4,4% меньше, чем в 2021 году. Всего по итогам прошлого года в столице зарегистрировано 122 тыс. сделок с жилыми и нежилыми помещениями в новостройках.

Источник: [РБК](#)



*Первичная и вторичная недвижимость

Число зарегистрированных в Москве договоров ипотечного кредитования. Январь — май (Фото: Росреестр)

ГОСДУМА ОДОБРИЛА В I ЧТЕНИИ ВОЗВРАЩЕНИЕ НДС НА СТРОИТЕЛЬСТВО АПАРТАМЕНТОВ

20/06/2023

При этом на нежилые помещения в многоквартирных жилых домах, в том числе на гаражи и машиноместа, напротив, предусмотрено освобождение от НДС, если застройщик возводит такой дом на основании договора участия в долевом строительстве

Госдума приняла в первом чтении законопроект, в котором предусматривается отмена освобождения от налога на добавленную стоимость (НДС) на услуги застройщиков апарт-апартаментов, построенных по правилам долевого строительства. Документ является частью большого правительственного законопроекта, посвященного реализации отдельных положений основных направлений налоговой политики.

«Отменяется освобождение от НДС услуг застройщика, оказываемых при строительстве помещений, предназначенных для временного проживания (без права на постоянную ре-

гистрацию), на основании договора участия в долевом строительстве, заключенного в соответствии с федеральным законом 214-ФЗ», — говорится в тексте документа.

При этом на нежилые помещения в многоквартирных жилых домах, в том числе на гаражи и машиноместа, напротив, предусмотрено освобождение от НДС, если застройщик возводит такой дом на основании договора участия в долевом строительстве.

В настоящее время апартаменты являются нежилыми помещениями, которые приравниваются к коммерческой недвижимости. Налог на добавленную стоимость для компаний, которые строят апартаменты, но продают их по договору долевого участия, как обычное жилье, был отменен в 2010 году.

Источник: [ТАСС](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ВАКАНТНОСТЬ ОФИСОВ В МОСКВЕ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ

19/06/2023

Уровень вакансии офисов в Москве продолжает сокращаться с начала года, подсчитали эксперты Ricci.

«По итогам первого полугодия 2023 года мы видим умеренный тренд к сокращению вакансии. В течение первых двух кварталов на рынке офисной недвижимости наблюдается высокая активность как в сегменте аренды, так и в сегменте купли-продажи», — рассказал партнер Ricci | Офисы Дмитрий Жидков.

По предварительным данным за апрель-июнь 2023 года, уровень вакансии в Москве составил 10,9%. С начала года она снизилась примерно на 2%. Жидков добавил, что с рынка постепенно уходят качественные площади.

При этом, стабильными остаются запрашиваемые арендные ставки. По итогам II квартала средняя ставка по всем классам офисов составила 21,8 тыс. рублей за «квадрат» в год.

Источник: [ИНТЕРФАКС](#)



НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

У КОМПАНИИ, БЛИЗКОЙ К ТУРЕЦКОМУ ПОДРЯДЧИКУ ANT DEVELOPMENT И ГРУППЕ «КИЕВСКАЯ ПЛОЩАДЬ», ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ПРОЕКТ В МОСКВЕ

01/06/2023

Она может построить жилой комплекс на западе столицы. У проекта жилого комплекса на 30 000 м² на Малой Филевской улице на западе столицы сменился владелец. По данным «СПАРК-Интерфакса», в конце мая новым собственником фирмы «УЗ ДЭУ-маркет», на балансе которой находится земельный участок на 0,5 га по этому адресу, стала компания «Старк». Она была создана партнером группы «Киевская площадь» Робертом Узиловым, бизнесменом Юрием Хихинашвили (человек с такими же именем и фамилией является сыном совладельца «Патеро девелопмента» Теймураза Хихинашвили), а также Гювенем Дюндаром, генеральным директором Ant Development, и Муратом Вуралом, финансовым директором турецкой строительной группы Ant Yapi (в нее входит и Ant

Development). Связаться с Хихинашвили и Узиловым не удалось. Представитель Ant Development от комментариев отказался. Представитель «Киевской площади» ранее говорил, что группа не имеет отношения к компании «Старк».

Сейчас здание на Малой Филевской улице, по данным Росреестра, используется в качестве офиса. Именно здесь зарегистрирована компания «Патеро девелопмент», которая строила торговый центр «Времена года» на Кутузовском проспекте и три комплекса «Золотой Вавилон» в разных районах Москвы. Ее совладелец Теймураз Хихинашвили комментировать вопросы в отношении данного объекта не стал. В прошлом году на этом участке Градостроительно-земельная комиссия (ГЗК) Москвы



У КОМПАНИИ, БЛИЗКОЙ К ТУРЕЦКОМУ ПОДРЯДЧИКУ ANT DEVELOPMENT И ГРУППЕ «КИЕВСКАЯ ПЛОЩАДЬ», ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ПРОЕКТ В МОСКВЕ

01/06/2023

одобрила строительство жилого комплекса с объектами ритейла, спортивной инфраструктуры и проч. Кто будет застройщиком данного проекта, тогда не сообщалось.

Инвестиции в строительство жилого комплекса на Малой Филевской улице директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers Тимур Рывкин оценивает в 3,5–4 млрд руб. Схожие цифры – около 4 млрд руб. – приводит и партнер Ricci | M&A Петр Виноградов. Выручка же от продажи квартир тут может составить 10–10,5 млрд руб., подсчитал Рывкин. Директор департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate Николай Горюнов говорит о 10–11 млрд руб.

Квартиры в таком месте будут пользоваться спросом, отмечают консультанты. Виноградов напоминает, что площадка компании «Старк» находится в престижном районе с большим количеством скверов, рядом с Филевским парком. Кроме того, в непосредственном окружении практически нет новых проектов, резюмирует он.

Партнерство при реализации нового жилого комплекса на Малой Филевской улице оправданно: оно позволяет разделить риски между всеми участниками проекта, считают консультанты. В частности, Виноградов напоминает, что у Ant Development есть большой опыт в возведении различных объектов (изначально она в России работала в основном как генподрядчик, но сейчас у нее есть и собственные жилые комплексы – «Поклонная 9» и Victory Park Residence в районе Кутузовского проспекта). «Киевская площадь» в случае своего



участия сможет выступить инвестором, говорят консультанты.

Комплекс на Малой Филевской улице, возможно, не единственный проект «Старк». Ранее консультанты рассказывали, что она может застроить территорию стадиона «Метеор» на ул. Генерала Ермолова. Там может появиться гостинично-деловой комплекс примерно на 120 000–130 000 м².

Девелоперы часто сотрудничают друг с другом при реализации проектов. Весной 2023 г. «Киевская площадь» договорилась с группой «Самолет» о партнерстве по застройке территории рынка «Эмерал» в Восточном Бирюлеве. Там появится 849 000 м² недвижимости, из которых 647 000 м² – жилье, остальное – коммерческие и инфраструктурные объекты. А MR Group возводит жилой комплекс «Павелецкая сити» совместно с Level Group Вадима Мошковича, а Hide – с УК «Доминанта» Дениса Бородако.

Источник: [Ведомости](#)

БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО СТАТУСА: СКОЛЬКО СТОЯТ АПАРТАМЕНТЫ И КАКОЙ НА НИХ СПРОС

30/06/2023

Пока готовятся поправки по введению НДС для застройщиков по апартаментам, редакция «РБК-Недвижимости» выяснила, сколько сейчас стоят такие объекты в Москве и насколько они востребованы

В России планируют отменить нулевой налог на апартаменты. По мнению экспертов, опрошенных «РБК-Недвижимостью», это может привести к росту цен на такой тип недвижимости, снижению спроса и предложения. Сколько сейчас стоят апартаменты в Москве, как изменились их предложение и спрос за год — рассказываем вместе с экспертами.

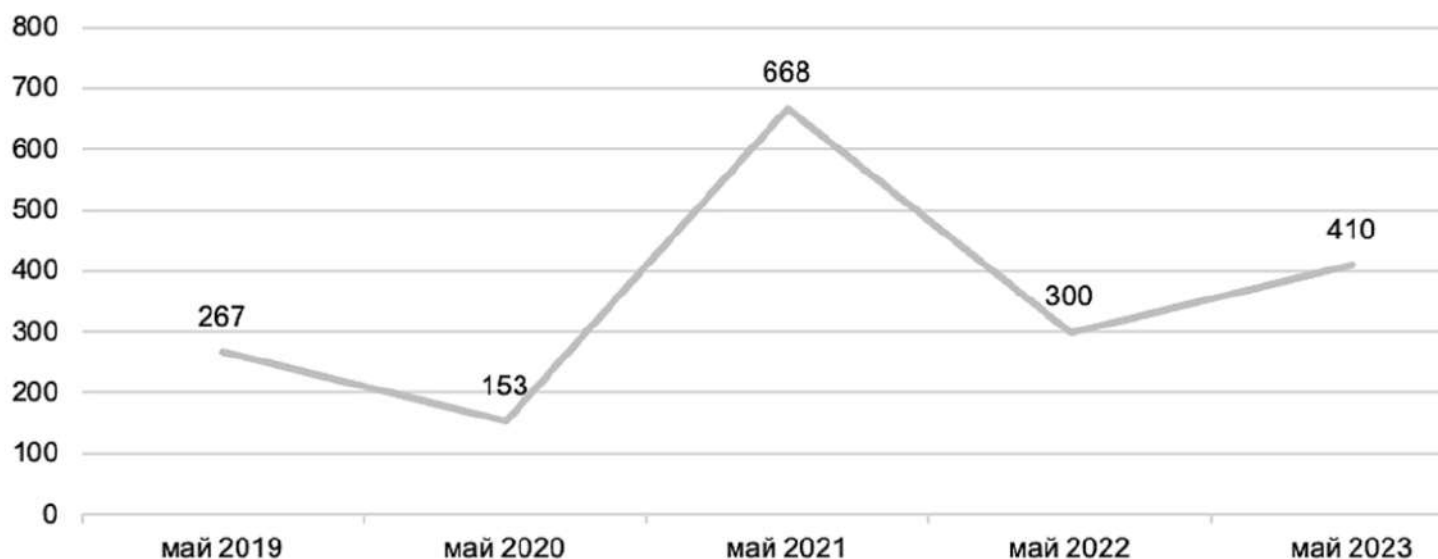
Спрос за год снизился

Спрос на апартаменты в строящихся комплексах в Москве в 2023 году снизился. По данным компании «Метриум», в январе — мае 2023 года (данные за июнь еще недоступны) на мо-

сковском первичном рынке апартаментов было совершено 1,8 тыс. сделок, что на 19,3% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Похожие цифры привели в компании Est-a-Tet. По их данным, суммарно за январь — май 2023 года было продано около 2 тыс. апартаментов, что на 25% меньше, чем годом ранее, хотя в январе — марте 2022 года на рынке наблюдался ажиотаж.

При этом майские показатели по сделкам с апартаментами оказались выше мая прошлого года, когда ставки по ипотеке резко выросли после повышения ключевой. «В мае 2023 года покупатели первичного рынка приобрели 420 апартаментов. Год к году спрос вырос на 39,5%. Снижение числа ДДУ наблюдается лишь относительно периода ажиотажного спроса», — пояснил управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов.

Апартаменты. Количество сделок, шт.



БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО СТАТУСА: СКОЛЬКО СТОЯТ АПАРТАМЕНТЫ И КАКОЙ НА НИХ СПРОС

30/06/2023

Причем количество зарегистрированных сделок с апартаментами в мае 2023 года оказалось выше, чем в мае 2019, 2020 и 2022 годов. Покупатели на апартаменты по-прежнему есть, отметил директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев.

По словам управляющего партнера Dombook, основателя компании «Бест-Новострой» Ирины Доброхотовой, есть два сегмента, наиболее востребованные у покупателей. Первый — супердоступная мелкоформатная недвижимость, часто в цоколе или на первых этажах, площадью 8–12 м². «Его главное преимущество — это низкая стоимость, например, есть лоты дешевле 5 млн руб.», — отметила Ирина Доброхотова.

Второй сегмент — это, наоборот, суперлюксовое предложение, где статус нежилья не более чем формальный признак. Это очень дорогая недвижимость в премиальной локации. «Это чаще всего центр, где по ряду причин невозможно возвести жилое помещение. Поэтому возводят нежилое, но делают из него максимально интересный продукт», — пояснила эксперт.

Сколько стоят апартаменты

Цены на апартаменты на фоне уменьшения спроса за год тоже показали падение. По данным «Метриума», на июнь средняя цена 1 м² на рынке строящихся апартаментов столицы составляет 565,7 тыс. руб., что на 3,4% ниже, чем в июне 2022 года.



БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО СТАТУСА: СКОЛЬКО СТОЯТ АПАРТАМЕНТЫ И КАКОЙ НА НИХ СПРОС

30/06/2023

Сильнее всего подешевели апартаменты в премиальном сегменте — на 15,6%. Если в июне 2022 года «квадрат» такой недвижимости стоил 765,8 тыс. руб., то сейчас — 646,4 тыс. руб. В массовом сегменте цена 1 м² увеличилась на 1,4%, до 257,9 тыс. руб., в бизнес-классе — на 8,6%, до 387,3 тыс. руб. Сильнее всего выросли в цене апартаменты в элитных строящихся комплексах — на 17,4%, до 1,5 млн руб.

Средние бюджеты в сегменте строящихся апартаментов росли как в квартальном, так и в годовом выражении, добавил Роман Родионцев. По данным Est-a-Tet, в комфорт-классе средний бюджет апартаментов в продаже сейчас составляет 10 млн руб., это на 11,7% больше, чем годом

ранее. За квартал рост составил 8,2%. Средний бюджет в бизнес-классе — 21,5 млн руб. (+13,3% за квартал, +21,5% за год). В премиальном сегменте этот показатель находится на уровне 85 млн руб. (+6,7% за квартал, +23,9% за год).

Средние бюджеты в сегменте строящихся апартаментов росли как в квартальном, так и в годовом выражении, добавил Роман Родионцев. По данным Est-a-Tet, в комфорт-классе средний бюджет апартаментов в продаже сейчас составляет 10 млн руб., это на 11,7% больше, чем годом ранее. За квартал рост составил 8,2%. Средний бюджет в бизнес-классе — 21,5 млн руб. (+13,3% за квартал, +21,5% за год). В премиальном сегменте этот показатель находится на уровне 85 млн руб. (+6,7% за квартал, +23,9% за год).

Цены на строящиеся апартаменты в Москве

Сегмент	Средняя цена 1 кв. м в июне 2022 года, тыс. руб.	Средняя цена 1 кв. м в июне 2023 года, тыс. руб.	Динамика за год, %
Массовый	254,4	257,9	+1,4%
Бизнес	356,6	387,3	+8,6%
Премиальный	765,8	646,4	-15,6%
Элитный	1290,1	1514,3	+17,4%
В среднем по рынку	585,6	565,7	-3,4%

Данные «Метриум»

БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО СТАТУСА: СКОЛЬКО СТОЯТ АПАРТАМЕНТЫ И КАКОЙ НА НИХ СПРОС

30/06/2023

Предложение апарт-комплексов и их доля

По разным оценкам экспертов, сейчас в продаже в строящихся апарт-комплексах представлено от 6,8 тыс. до 8,8 тыс. лотов, это на 13,6–23,4% больше, чем год назад. По словам Ирины Доброхотовой, минимальное предложение было в марте 2021 года — 5,1 тыс. лотов в экспозиции.

«С марта 2021 года предложение неуклонно увеличивалось до нынешних значений. За пять лет максимум зафиксирован в феврале 2020-го — 10,6 тыс. лотов», — сказала Ирина Доброхотова. Большая часть предложения сейчас сфокусирована в бизнес-классе — 51,5% от общего объема (8,8 тыс.). На комфорт-класс приходится около 30% предложения, оставшееся занимают более дорогие сегменты, уточнила эксперт.

По словам Руслана Сырцова, девелоперы продолжают выводить на рынок новые комплексы, рассчитывая на отложенный спрос. Многие компании переориентировались на апарт-комплексы с учетом падения спроса на торговые и офисные помещения, добавил он.

Тем не менее доля апарт-комплексов в общем объеме строящегося жилья Москвы в последние годы снижается. «Ранее она росла и составляла 25% от рынка, в прошлом квартале снизилась до 14%. В общем и целом доля апарт-комплексов массового сегмента сокращается», — отметил директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet.

По его словам, это связано в том числе с тем, что апарт-комплексы так и не обрели правовой статус. «Было внесено изменение в классификатор разрешенных видов использования земельных



участков, прошло уточнение по коду 4.7 — остались только гостиницы, альтернативные варианты с более размытыми планировками ушли», — отметил он.

Сокращение доли апарт-комплексов в общем объеме предложения подтвердили в «Бест-Новострое». По их данным, в 2021 году доля апарт-комплексов в общей структуре предложения составляла 19%, в 2022-м — 17,8%, а в 2023-м — 16,2%. «Главная сложность, которая связана с апарт-комплексами, — это отсутствие у них внятного юридического статуса, поскольку юридического понятия «апарт-комплексы» не существует», — согласна Ирина Доброхотова.

По оценкам «Метриума», доля апарт-комплексов на первичном рынке Москвы сейчас составляет 12,8%. За год показатель сократился на 0,6 п.п. «Но это связано не с проблемами в сегменте апарт-комплексов, а с рекордным ростом предложения квартир в данный период», — полагает она.

Что будет дальше

В массовом сегменте стоит ожидать дальнейшего снижения доли апарт-комплексов на рынке, считает Роман Родионцев. По его мнению, апарт-комплексы могут стать частью современных МФК,

БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО СТАТУСА: СКОЛЬКО СТОЯТ АПАРТАМЕНТЫ И КАКОЙ НА НИХ СПРОС

30/06/2023

будет расширяться практика формирования апарт-отелей (в Санкт-Петербурге, например, эта практика прижилась). Кроме того, будет активно развиваться сегмент микроапартаментов, который связан с реконструкцией административных зданий. Но на элитном и премиальном сегментах все эти изменения отразятся в меньшей степени, отметил он.

«В целом мы видим, что принимаемые меры, в том числе возвращение НДС, направлены на то, чтобы сделать апартаменты существенно менее привлекательными для застройщиков и в итоге — для покупателей, потому что возвращение НДС, скорее всего, заметно отразится на цене», — добавила Ирина Доброхотова.

Управляющий директор компании «Метриум» тоже прогнозирует рост цен на апартаменты. Но даже несмотря на это, апартаменты будут по-прежнему выгоднее квартир. Продолжится активный рост числа проектов микроапартаментов, учитывая, что их не затрагивает ужесточение законодательства. «Но данный формат точно не исчезнет, так как дает возможность клиентам жить в престижных локациях, где запрещен ввод жилых комплексов», — заключил Сырцов.

Источник: [РБК](#)



ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: ЧЕГО ХОТЯТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ПОКУПАТЕЛИ

23/06/2023

Девелоперы элитной недвижимости всю свою профессиональную жизнь занимаются поисками универсального продукта, который определял бы архитектурное лицо эпохи, был востребован покупателями, финансово успешен и обеспечил бы девелоперу репутацию для дальнейшей работы на рынке. В чем-то эти поиски можно сравнить с поисками философского камня, который превращает металл в золото. Что же является таким продуктом для сегодняшнего жилого рынка или хотя бы для самой высокобюджетной его части?

Forbes Real Estate опросил экспертов и выяснил, что пока элитный сегмент так и не придумал ничего более универсального, чем базовые качества проекта.

«Определяющими факторами для большинства покупателей по-прежнему являются цена, общая концепция дома и его местоположение. Все остальное — лишь дополнительные преимущества, которые бьют в узкую целевую аудиторию», — говорит Иван Татаринов, исполнительный директор девелоперской компании Glincom.

Покупатели в сверхдорогой категории точно знают, чего хотят в отношении местоположения, они «идут» за местом, поэтому любители тихой Остоженки никогда не купят новую квартиру на Патриарших, где «движуха», как и наоборот, уверен директор по продажам жилой недвижимости R4S Group Дмитрий Новиков. «При этом в последнее время мы фиксируем следующий тренд: покупатели все чаще



ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: ЧЕГО ХОТЯТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ПОКУПАТЕЛИ

23/06/2023

выбирают новые квартиры эмоционально, а не рационально: а не купить ли пентхаус с садом и зоной барбекю на крыше? Если раньше за покупкой чаще всего стояла инвестиционная составляющая, то сейчас главную роль играет эмоция», — отмечает эксперт.

Второй, тоже классический и по-прежнему важный, критерий выбора — инфраструктура, напоминает директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова: «К примеру, семья с маленькими детьми готова выбрать жилой комплекс с собственным парком, а не клубный дом в Хамовниках или на Арбате, где такая опция — редкость». Также, по ее мнению, важны площадь и эргономика. Люди внимательно оценивают квартиру с точки зрения того, как она адаптирована для их повседневной жизни и быта, сколько спален, где расположены санузлы и гардеробы, есть ли балконы, лоджии и террасы. Конечно, квартира при этом должна быть достаточно просторной.



«Для обеспечения еще большего уровня приватности некоторые лоты в проекте могут проектироваться с отдельным входом и второй кухней для обслуживающего персонала», — добавляет первый вице-президент компании GloraX Александр Андрианов. А как подчеркивает генеральный директор холдинга «РСТИ» (Росстройинвест) в Москве Алексей Туркин, определенное влияние на сегодняшний покупательский выбор все еще оказывают последствия пандемии: та часть аудитории, которая тогда отдала предпочтение загороду, теперь возвращается обратно в город, но стремится сохранить черты жизни на природе. Так, элитные клиенты стали на 30% чаще интересоваться квартирами с террасами.

Изменение запросов

Конечно, представления о том, как должен выглядеть современный элитный дом, меняются еще и под влиянием моды, образа жизни, ежедневных привычек новых поколений покупателей.

Тренд, который эксперты компании Kalinka Russia наблюдают последние два года, — запрос на отделку. Мало кто в высокобюджетном сегменте хочет приобретать недвижимость без отделки. Причем это наблюдение относится не только к тем, кто покупает квартиру или апартаменты для жизни, но и к инвесторам.

Сейчас люди особенно боятся связываться с ремонтом и самостоятельным декорированием жилья, опасаясь, что это дорого, долго и хлопотно: трудно достать хорошие материалы. Поэтому фаворит у покупателей — готовое жилье под ключ. Заметна боязнь котлована: покупатели, готовые отдать за элитные квадратные метры

ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: ЧЕГО ХОТЯТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ПОКУПАТЕЛИ

23/06/2023

приличную сумму, сегодня редко заходят в проект на начальном этапе строительства, и чем на более высокой стадии готовности находится дом, тем лучше он продается.

Следующая черта идеального проекта — достойное окружение, считает управляющий партнер компании VOS'HOD Марина Руднева. Тут, конечно, возможны варианты, но чаще всего это историческая часть города со сложившейся атмосферной застройкой и знаковыми достопримечательностями, уютными переулками, парками и развитой культурно-досуговой инфраструктурой. Эксперт подчеркивает, что на одной ступени с окружением стоит статус самого проекта, который формируется на основе таких составляющих, как стильная современная архитектура и дизайн интерьеров от звезд мировой величины, наличие подземного паркинга, удобного для автомобилей представительского класса и спорткаров, продуманных планировочных решений, где все спальни оснащены гардеробными и ванными комнатами, и еще целого ряда факторов.

Сочетание конкурентной среды и новых требований покупателей привело к формированию на элитном рынке принципиально иных подходов к инфраструктуре, ее наполнение перестало быть классическим. «Сейчас, как никогда ранее, очень высококонкурентный рынок верхнего делюкса: никогда еще в Москве не было в экспозиции такого числа проектов самого высокого сегмента. Поэтому единственное, чем всерьез можно конкурировать, помимо цены, это «инфраструктурность» дома — так что девелоперы наполняют проекты наибольшим количеством всяких «фишек», — делится наблюдениями

генеральный менеджер Kalinka Russia Алексей Чумалов.

Например, сегодня считается, что для полноценной жизни необходима не только удобная квартира, но и комьюнити соседей-единомышленников. По словам директора по продажам компании Sense Натальи Шичаниной, дом перестает быть просто домом — он становится местом, где жизнь продолжается в формате отдыха, спорта, хобби, увлечений, добрососедства, приятного и комфортного времяпрепровождения с семьей. А значит, необходим соответствующий инфраструктурный набор с соответствующе расставленными акцентами. В итоге частые атрибуты современных элитных проектов: фитнес, бассейн, коворкинг, гостиная с камином, эксплуатируемая кровля — терраса с водной гладью, зоной барбекю и амфитеатром.



ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: ЧЕГО ХОТЯТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ПОКУПАТЕЛИ

23/06/2023

На частной инфраструктуре делает акцент и Александр Андрианов из GloraX: «Это могут быть фитнес-центры с бассейнами и зонами спа, кинотеатры, игровые комнаты для детей, общественные гостиные, эксплуатируемые кровли с обустроенными зонами для работы, отдыха и общения».

Но тут, как в любом хорошем деле, главное — не переборщить и внимательно держать нос по ветру. В частности, как признает руководитель по продаже новостроек компании Barnes International Moscow Мария Ряховская, наличие бассейна поддерживают не все клиенты, так как это сильно увеличивает их эксплуатационные расходы. Тем более что в Москве практически в любом районе и так достаточно фитнес-центров. Некоторым клиентам не нравятся рестораны на первом этаже их дома — из-за запахов и высокой проходимости.

Теряют актуальность и многие составляющие роскоши прошлого — например, мансардный этаж, который был признаком «раннего» пре-

миума, рассказывает генеральный директор ГК «БЭЛ Девелопмент» Елена Комиссарова. По ее наблюдениям, практически ушли в прошлое лоджии и балкончики, особенно декоративные, которые редко вписываются в современные модные фасады.

Зато для современных покупателей крайне важными становятся красота и концептуальность входных групп, подчеркивающая статус проекта и его жителей, и функциональность общественных пространств, чем не могут похвастаться устаревшие проекты премиального уровня, рассказывают эксперты.

Не менее важно, добавляет Марина Руднева, разделить потоки жильцов и персонала, а также организовать вход в квартиру из лифта так, чтобы можно было избежать частых столкновений с соседями по этажу. Никуда не делась востребованность таких составляющих, как дровяные камины и современная инженерия от ведущих мировых производителей, а еще появился спрос на то, что Марина Юсова, эксперт и брокер



ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: ЧЕГО ХОТЯТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ПОКУПАТЕЛИ

23/06/2023

в сфере элитной недвижимости, управляющий партнер «TRIBE Недвижимость», основательница TRIBE (медиа об элитной недвижимости), называет «харизматикой пространства».

По словам эксперта, этот запрос сформировался в переломном 2020-м, когда большинство людей оказались запертыми дома: безликие лоск-интерьеры угнетали еще больше, так что в противовес им в тренде оказались смелые планировочные решения с патио, террасами, вторым светом, отдельным входом, каким-то особенным видом. Словом, чем необычнее вариант, тем больше у него шансов приглянуться нынешнему высокобюджетному клиенту.

И, конечно, настаивает директор по маркетингу компании COLDY Михаил Звягинцев,

каждый покупатель хочет жить в уникальном произведении искусства, который будет чем-то принципиально отличаться от остальных элитных проектов. «В одном из проектов мы решили сделать акцент на культурном бэкграунде района, и в лобби нашего клубного дома создаем библиотеку с прижизненными изданиями великих русских авторов, живших в Хамовниках в XVIII–XIX веках», — говорит эксперт. Со стороны улицы при входе в дом жителей будет встречать кованый портал — арт-объект, созданием которого будет заниматься один из известнейших архитекторов России. Причем композиция арт-объекта будет читаться только с определенных ракурсов и на расстоянии.

Наконец, важно эксклюзивное благоустройство территории ЖК. Ландшафтное озеленение ча-



ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: ЧЕГО ХОТЯТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ПОКУПАТЕЛИ

23/06/2023

сто дополняется фонтанами или стеной с водопадом. «Ландшафтное благоустройство, включая использование гипоаллергенных растений, ценится как часть общей тщательно продуманной концепции, которая работает вместе с архитектурным обликом и дизайном интерьеров», — поясняет Марина Руднева.

Сервисные услуги

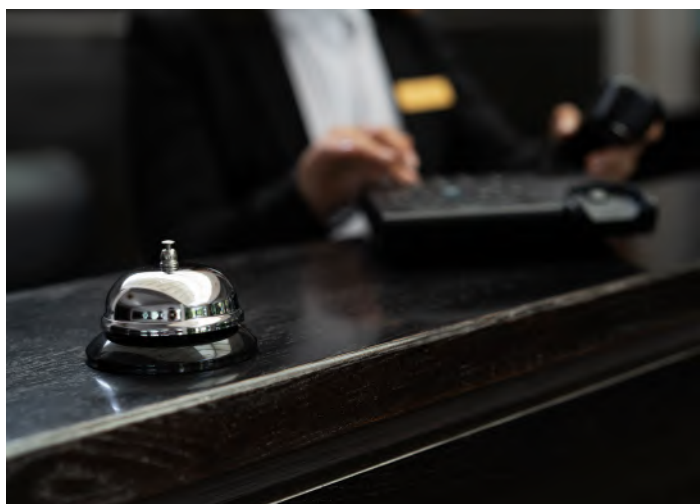
Отдельно эксперты отмечают интерес клиентов к сервисным услугам, которые может предоставить управляющая компания комплекса. «В своих запросах клиенты отталкиваются от образа жизни и бытовых сценариев, которые за последнее время существенно изменились. Например, одним из важных критериев при подборе жилья стало наличие сервисного входа, как это было в домах дореволюционной постройки и в некоторых «сталинках». Покупатели квартир площадью более 200 м² требуют, чтобы внутренняя планировка была организована с учетом сценариев, когда необходимо принимать личного тренера, преподавателей и репетиторов. В современных жилых проектах эту возможность

предусматривают еще на стадии формирования концепции, равно как и наличие зон для водителей и курьеров, лаунж-зон для ожидания и так далее», — рассказывает директор по продажам клубных домов Turandot Residences & Artisan Ольга Зыблая.

Идеал покупателя элитного жилья — жизнь в собственной квартире, но с набором услуг топового мирового отеля, продолжает Анна Раджабова. В некоторых элитных комплексах работают шеф-консьержи — лучшие в своем деле эксперты, которые могут организовать столик в ресторане, где все уже давно забронировано, вызвать на дом самого востребованного в столице косметолога, найти любую вещь в любое время суток с доставкой на дом и так далее.

Для большинства клиентов высокобюджетного сегмента важен качественный консьерж-сервис, сотрудники которого в состоянии не только встречать гостей, оформлять пропуски и принимать корреспонденцию, но и решать сложные задачи, например, оказывать помощь в подборе домашнего персонала и бронировании авиабилетов. «Подобный расширенный консьерж-сервис работает всего в 5% премиальных новостроек», — констатирует коммерческий директор компании Optima Development Дмитрий Голев.

Ольга Зыблая видит и другой тренд — сокращение контактов и максимальную цифровизацию услуг. Заказ уборки и продуктов, постановка задач управляющей компании, использование возможностей консьерж-сервиса — теперь люди все предпочитают делать через приложение, сведя живое общение к минимуму. Это, считает



ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: ЧЕГО ХОТЯТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ПОКУПАТЕЛИ

23/06/2023

эксперт, объясняется еще и тем фактом, что покупатель дорогой недвижимости становится сложнее: «В наших проектах уже до 10% клиентов составляют IT-специалисты, в том числе из банковской сферы. Для молодых людей все цифровые опции являются привычными и базовыми потребностями».

С другой стороны, Анна Раджабова отмечает снижение интереса к системам «умного дома», которые были очень популярны в последние пять лет. Элитная аудитория «наигралась» с этими гаджетами и поняла, что далеко не во всех «умных» опциях есть смысл, а обслуживание и настройка домашних систем часто требует много времени и денег. И вообще, как отмечает эксперт, есть определенный запрос на прагматичность: чем проще, тем лучше.

Репутация решает все

Под финал нельзя не отметить, что важнейшим на сегодня фактором при выборе высокобюджетного жилья является репутация застройщика. В частности, в рамках Российской строительной недели, состоявшейся в марте этого года, прошел круглый стол «Репутация застройщика. Фактор, влияющий на выбор покупателя новостройки», на котором было представлено недавнее исследование «Место репутации в списке критериев покупателя новостройки», подготовленное порталом «ЕРЗ.РФ». Так вот, согласно выводам этого исследования, в списке важных для потребителей факторов репутация застройщика занимает второе место (75,3% голосов), проигрывая только цене (82,1%). Причем относится этот вывод практически ко всем классам жилья, включая элитное.

«Если на рынок высокобюджетной недвижимости выходит молодой застройщик, то покупатели будут обращать внимание на бренд и репутацию генерального подрядчика, количество и качество реализованных им объектов», — утверждает директор по маркетингу и продукту клубного дома D'ORO MILLE Татьяна Калюжнова.

Наверное, эта беседа с застройщиками могла бы длиться вечно: список факторов и характеристик проекта, способных привлечь внимание современных покупателей и обеспечить продажи, огромен. Но как признают собеседники Forbes Real Estate, задача девелопера даже не в том, чтобы просчитать или попросту угадать все клиентские «хотелки», а в том, чтобы создать продукт, максимально готовый к адаптации под их запросы. Не случайно основной девиз девелоперов в новой реальности — вариативность.

Источник: [Forbes](#)

БУРЯ ПЕРЕД ЗАТИШЬЕМ: ПОЧЕМУ В МАЕ ПОДСКОЧИЛ СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ

13/06/2023

На рынке московских новостроек не произошло традиционного для мая снижения продаж. Более того, в Новой Москве аналитики зафиксировали существенный — на 12% — рост относительно апреля. Что стало причиной этой нетипичной для конца весны активности и как долго она продлится, разбирался Forbes. В мае заметно выросло количество договоров долевого участия (ДДУ), заключенных в Новой Москве. По данным сервиса Dataflat, рост относительно апреля составил 12%, до 1785 ДДУ. При этом в границах старой Москвы ситуация иная — зафиксирован небольшой спад на 2%, до 5582 ДДУ. Аналогичную тенденцию зафиксировал и Циан (данные есть у Forbes): в Новой Москве рост составил 12,5%, до 1800 ДДУ, в старой Москве — спад на 3,5%, до 5700 ДДУ.

О росте спроса на новостройки свидетельствуют и данные сервиса «Домклик», соглас-

но которым в мае по всей стране вырос спрос на семейную ипотеку (плюс 8% к апрелю), а Москва — в числе регионов-лидеров по выдаче (6,1 млрд рублей). В Москве по этой программе можно приобрести жилье только у застройщика.

«Мы видим положительную динамику в Москве [по ипотеке], об этом свидетельствуют объемы выдачи по льготным программам — 7000 кредитов на 55,8 млрд рублей, — приводит данные руководитель аналитического центра «Дом.РФ Михаил Гольдберг». — Из них 3100 (рост на 5% к апрелю) пришлись на «Льготную ипотеку» (всего кредитов на 23,5 млрд рублей), 3200 (плюс 3%) — на «Семейную ипотеку» (25,4 млрд рублей) и 576 кредитов (плюс 1%) — на «IT-ипотеку» (6,9 млрд рублей)».



БУРЯ ПЕРЕД ЗАТИШЬЕМ: ПОЧЕМУ В МАЕ ПОДСКОЧИЛ СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ

13/06/2023

Аномалия

Май традиционно становится одним из самых неудачных месяцев по продаже квартир из-за длинных выходных, поэтому результаты, сопоставимые с апрельскими продажами или даже превосходящие их, как это произошло в Новой Москве, собеседники Forbes называют аномалией. «Прошедший май оказался нетипичным, мы наблюдали много обращений и визитов даже в праздничные дни, хотя обычно люди используют их для отдыха на даче или путешествий, — отмечает коммерческий директор Asterus Вера Стефан. — В этом году многие потенциальные покупатели решили использовать майские праздники для решения квартирного вопроса». Этот май — нестандартный по сравнению с показателями мая прошлого года, длительные выходные не повлияли негативно на спрос, удивляется руководитель департамента городской недвижимости «НДВ Супермаркет недвижимости» Елена Мищенко.

«Количество обращений относительно апреля из-за длинных выходных дней снизилось на 11%, а вот количество просмотров и реальных сделок, напротив, выросло на 2%, а с учетом бронирований на первичном рынке — на 6,5%», — приводит свою статистику директор компании «Этажи» в Москве Евгений Затонский.

«Мы отмечали разнонаправленную динамику спроса в зависимости от региона, сегмента и локации, — говорит заместитель директора по продажам ГК «Гранель» Элина Ханнанова. — Но в целом покупательская активность в прошлом месяце осталась на уровне апреля, так что с учетом сезонности и майских праздников можно говорить, что фактически первичный рынок в Московском регионе вырос».



Опрошенные Forbes участники рынка подтверждают и неравномерную динамику спроса — в границах МКАД он просел либо почти не изменился, зато уверенно рос в Новой Москве. «По нашим данным, в мае только на первичном рынке Новой Москвы был рост продаж на 7%, в старой Москве и Московской области — снижение на 2% и 5,6% соответственно», — говорит генеральный директор «НДВ Супермаркет недвижимости» Наталия Кузнецова. В мае спрос на строящееся жилье в Москве действительно вырос на 3% относительно апреля, отмечает девелопер жилого кластера RDD Владимир Щекин: «В Новой Москве было заключено на 12% больше договоров долевого участия, чем месяцем ранее. В старой Москве за аналогичный период тоже прирост, но символический — 0,5%».

Доступная Новая

У нетипичного майского спроса и его неравномерного распределения по сегментам опрошенные эксперты обнаружили несколько разных причин, выстреливших одновременно. По их словам, в Новую Москву покупатель потянулся за новыми проектами и более доступными ценами.

БУРЯ ПЕРЕД ЗАТИШЬЕМ: ПОЧЕМУ В МАЕ ПОДСКОЧИЛ СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ

13/06/2023

Существенный рост числа сделок на рынке Новой Москвы объясняется запуском интересных акций локальными застройщиками, полагает управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов. «Рост спроса на новостройки Новой Москвы в мае был обусловлен выводом в продажу рекордного количества лотов по очень привлекательным условиям», — добавляет генеральный директор агентства недвижимости Dolgov pro Дмитрий Долгов.

«В Новой Москве в апреле и мае в реализацию вышло 29 новых корпусов с суммарной площадью 425 000 м², — уточняет представитель «Циан.Аналитики». — Это почти 40% от всех запусков новинок в Москве, тогда как обычно в последние годы на ТиНАО приходилось не более 25% от объема новинок рынка. Корпуса на старте всегда продаются чуть быстрее за счет привлекательных цен».



«Для сравнения, за предыдущие три месяца (январь-март) в Новой Москве в продажу вышли только шесть новых корпусов, — добавляет руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» Олег Репченко. — На старте продаж в мае цены начинались от 4,4 млн рублей за лот, или от 123 500 рублей за м². В то время как средняя стоимость квадратного метра первичного рынка в Новой Москве в зависимости от района составляет 140 000—250 000 рублей. Вероятно, активный вывод на рынок нового предложения в совокупности со скидочными акциями от застройщиков простимулировали спрос».

Доступная вторичная

За доступным жильем покупатели направились не только в Новую Москву, но и на вторичный рынок, говорят собеседники Forbes. «На вторичном рынке спрос в мае (авансы и сделки) на 2% превзошел апрельский и в 2,5 раза — майский прошлого года», — подсчитал директор направления «Вторичный рынок» «Инком-Недвижимость» Сергей Шлома. Оживление на вторичном рынке собеседник Forbes связывает с действием отложенного спроса и переходом клиентов из сектора новостроек во вторичный сегмент: «По нашим подсчетам, около 20% покупателей переориентировались на «вторичку». 80% продавцов сегодня без проблем предоставляют скидки, в среднем 3-5%, остальные изначально выставляют квартиры по оптимальной цене, которая не предусматривает дисконт».

В этом году рынок активно разворачивается в сторону вторичной недвижимости за счет сокращения количества субсидированных программ и программ с отложенным платежом

БУРЯ ПЕРЕД ЗАТИШЬЕМ: ПОЧЕМУ В МАЕ ПОДСКОЧИЛ СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ

13/06/2023

В новостройках, добавляет Затонский из «Этажей». «Одновременно на вторичном рынке происходит постепенное снижение ипотечной ставки — за год на 2,35 п. п., или 10,23%», — подчеркивает Кузнецова из «НДВ. Супермаркет недвижимости».

«На вторичном рынке спрос поддерживает переток покупателей с первичного рынка, где, несмотря на все льготы и скидки, жилье остается дорогим», — резюмирует Репченко из IRN.RU.

Напуганные ЦБ

Третьим фактором, сформировавшим картину майского спроса, собеседники Forbes назвали анонсированное ЦБ повышение минимального первоначального взноса по ипотеке, который с 1 июня будет составлять не менее 20% от стоимости квартиры.

«Основным фактором положительной динамики покупательской активности стала новая политика Центробанка, который объявил об ужесточении условий по выдаче льготных ипотечных кредитов: это подтолкнуло тех клиентов, которые сомневались и откладывали покупку недвижимости на будущее, оформить сделку сейчас», — рассуждает заместитель коммерческого директора ГК «Садовое кольцо» Сергей Кропанев.

На спросе отразилось решение регулятора, соглашается Стефан из Asterus: «Вероятно, часть покупателей решили ускорить процесс выхода на сделку, чтобы успеть получить ипотеку по прежним условиям. Например, рекордные декабрьские показатели 2022 года стали результатом не только сезонности, но и «подогрева» рынка сообщениями о возможной отмене льготной ипотеки с господдержкой».

Ряд собеседников Forbes ожидают, что вскоре рынок войдет в новый период спада. «Люди вновь рассматривают перспективы покупки недвижимости после экономических и политических шоков [2022 года], — рассуждает коммерческий директор ГК «МИЦ» Павел Лепиш. — Летом клиенты продолжают наблюдать за динамикой строительства, посещать офисы продаж, но роста сделок в ближайший период не стоит ждать, это [был] отложенный спрос». Ужесточение условий по ипотеке, вероятно, отсеет часть покупателей, резюмирует Стефан из Asterus.

Источник: [Forbes](#)

АРЕНДАТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ К ТОРГОВЛЕ

12/06/2023

Но стоимость помещений пока не растет

Несмотря на сдержанную динамику трафика в торгцентрах, спрос арендаторов на помещения постепенно восстанавливается. Активность проявляют преимущественно российские fashion-ритейлеры, а на торговых улицах к ним добавляются банки, магазины косметики, продуктов и заведения общепита. В сегменте офисной недвижимости пока стагнация: оставшиеся арендаторы долго принимают решения о сделках. Возможности повысить стоимость аренды у собственников торговых и офисных центров при такой конъюнктуре нет, позитивная динамика может проследиваться лишь в сегменте стрит-ритейла.

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

Mall Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. м² торговых площадей) в Москве в начале июня был на 2% ниже показателя за аналогичный период прошлого года, в Санкт-Петербурге — на 1%. Такие данные приводит Focus Technologies. Разрыв с допандемийным 2019 годом составил 24% и 26% соответственно.

Этот спад, по мнению руководителя направления исследований и консалтинга Focus Technologies Михаила Васильева, вероятно, будет краткосрочным, и вскоре рынок вернется к медленному росту. «В прошлом году в конце мая — начале июня на трафик влиял фактор отложенного спроса, сформировавшегося в апреле — начале мая, когда активность потребителей была минимальной», — говорит он.



АРЕНДАТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ К ТОРГОВЛЕ

12/06/2023

Торговая активность

Консультанты пока тоже смотрят на рынок торговой недвижимости достаточно позитивно. В компании «Магазин магазинов» рассчитывают на снижение доли вакантных площадей относительно первого квартала года. Позитивная динамика ожидается за счет новых открытий в якорных помещениях ушедших с рынка H&M, Uniqlo, M&S и проч., а также переоткрытий под новыми названиями магазинов международных брендов. В торговлях Санкт-Петербурга, по подсчетам NF Group, сейчас пустуют 12%. Это заметно выше показателя за аналогичный период прошлого года — 2%, но все же лучше, чем в декабре, когда вакантность достигала 12,6%.

Наблюдая за активизацией спроса российских ритейлеров, консультанты не исключают, что к концу года доля пустующих площадей сократится до 4%.

Хотя гендиректор компании «Этерна» Дмитрий Томилин сомневается в заметном сокращении доли пустующих площадей. «Тренд на развитие крупных монобрендов и российских ком-

паний наметился, но всем нужно куда больше времени, чем один квартал», — говорит он. Президент Magic Group Александр Перемятов считает, что позитивная динамика посещаемости в торгцентрах сейчас обеспечивается преимущественно обновлением концепций магазинов крупных российских ритейлеров. Эксперт считает проблемой, что на рынке пока неохотно развиваются новые бренды. О росте ставок на этом фоне, по словам господина Томилина, речь вряд ли пойдет: «Новые магазины открываются как раз благодаря снижению аренды и тому, что ТЦ от безысходности стали лояльнее к тому ритейлеру, который находит возможность открываться».

Модные улицы

На центральных торговых улицах доля пустующих площадей, по словам директора направления стрит-ритейла NF Group Ирины Козиной, по итогам второго квартала будет фактически соответствовать показателю за аналогичный период прошлого года. «Рынок стрит-ритейла менее зависим от иностранных брендов», — напоминает она. Этот сегмент, по мнению эксперта, в целом наиболее устойчив к геополитическим



АРЕНДАТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ К ТОРГОВЛЕ

12/06/2023

рискам. Одновременно активность арендаторов здесь, по словам заместителя гендиректора R4S Group Ирины Буренко, остается высокой. В Санкт-Петербурге, по наблюдениям старшего аналитика NF Group Наталии Киреевой, росту спроса на уличные торговые помещения также способствует увеличение туристического потока. «Он качественно отличается от допандемийного: сейчас это в основном гости из регионов и азиатских стран», — замечает она.

Руководитель направления стрит-ритейл компании «Магазин магазинов» Марина Маркова говорит, что сейчас развиваются fashion-бренды. «Были и еще ожидаются открытия шоурумов одежды, монобрендовых магазинов косметики, аксессуаров», — добавляет она. Достаточно активно, по ее словам, развиваются и заведения общепита.

Госпожа Буренко также видит интерес банков, алкогольных и продуктовых магазинов, небольших ювелирных. Ирина Козина не видит предпосылок к снижению цен на торговые помещения. А в таких локациях, как Большая Никитская и окрестности Патриарших прудов, стоимость аренды, по ее словам, даже растет из-за дефицита качественных предложений. Ирина Буренко видит рост ставок в части локаций на 20% с начала года.

Офисная стагнация

На офисном рынке Москвы по итогам второго квартала, согласно прогнозам директора департамента офисной недвижимости CORE.XP Кирилл Бабиченко, будет пустовать около 10% площадей. Цифра сопоставима со значением за первый квартал и показателем за аналогичный период прошлого года — 9,4%.



АРЕНДАТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ К ТОРГОВЛЕ

12/06/2023

Продолжается процесс стабилизации после прошлогодней турбулентности, констатирует заместитель директора департамента офисной недвижимости Nikoliers Елена Медушевская. Эксперт обращает внимание на то, что объем предложения в субаренду сократился на треть к показателю к пиковому значению прошлого года.

Спрос на офисы в Москве остается стабильным: Кирилл Бабиченко рассчитывает, что объем поглощения в текущем году в целом будет сопоставим со значениями прошлых лет, составив 1,2–1,5 млн м². Чаще всего помещения, по словам госпожи Медушевской, снимают ИТ, телекоммуникационные компании, представители финансовых и производственных структур.

Гендиректор Remain Дмитрий Клапша отмечает, что средняя стоимость аренды офисов класса А в Москве сейчас составляет 25 тыс. руб. за 1 м² в год. «Есть тенденция на незначительное снижение запрашиваемых ставок», — замечает он.

В Санкт-Петербурге спрос на офисы во втором квартале, по словам директора департамента исследований рынка Maris Алены Волобуевой, оказался немного ниже, чем годом ранее. «Обусловлено это в первую очередь увеличением периода принятия решений компаниями», — замечает она. Тем не менее соотношение спроса и предложения эксперт называет нормальным: избытка площадей на рынке нет. Уровень запрашиваемых арендных ставок на офисном рынке Санкт-Петербурга госпожа Волобуева называет стабильным.

Источник: [Коммерсантъ](#)



СТРОЙИНДУСТРИЮ НАКРОЮТ КАРКАСОМ

05/06/2023

Каждая пятая новостройка будет возведена из металла

К 2030 году до 10 млн м² жилья в России будет возводиться на основе металлических каркасов, прогнозирует Infoline. Эта технология, которая добавится к традиционным монолитно-панельным конструкциям, должна сократить сроки строительства и увеличить потребление девелоперами металла в четыре-пять раз. Это станет выходом для металлургов, у которых из-за западных санкций сужаются экспортные рынки. Они уже прогнозируют увеличение к 2030 году за счет стройиндустрии емкости рынка стального проката в России на 1 млн тонн в год. Сами застройщики из-за отсутствия типовых проектов пока не спешат массово использовать металлокаркасы.

В 2026–2027 годах 5–7% от общего объема новых жилых домов будут построены из металлических каркасов, а к 2030 году — уже 20%, говорится в исследовании Infoline. В 2023 году,

по прогнозам Минстроя, общая площадь планируемых к вводу многоквартирных домов в России составит 50 млн м².

Исходя из этого получается, что при отсутствии дальнейших серьезных потрясений для стройиндустрии на основе металлокаркаса через три года в стране может возводиться около 3,5 млн м² жилья, а через семь лет — до 10 млн м².

Ранее такие проекты были единичны, сейчас металлокаркасы уже активно используются, добавляют в Infoline. Девелоперы традиционно применяют монолитные и панельные конструкции, где доля металла составляет около 10%. При переходе на новую технологию конструктив здания будет состоять из металлоконструкций на 40–50%. Увеличение потребления металла в стройиндустрии активно обсуждается с 2022 года с подачи Минстроя. В пятницу в министерстве не ответили на вопросы “Ъ”.



СТРОЙИНДУСТРИЮ НАКРОЮТ КАРКАСОМ

05/06/2023

Интерес девелоперов жилья к металлокаркасам отмечают и их производители. Есть запросы со стороны застройщиков, работающих и в экономсегменте, и на рынке элитных новостроек, говорит руководитель направления развития стального строительства «Северстали» Михаил Соколов. Директор по развитию рыночного спроса «Евраз» Дмитрий Еремеев сообщил, что компанией прорабатываются 20 проектов строительства объектов на металлокаркасе. По его словам, больше шансов реализовать такие проекты в удаленных районах, например в Норильске, так как пока интерес крупных девелоперов жилья к этой технологии «не всегда переходит в реальный спрос».

Строительство в Подмосковье жилья на металлокаркасе ранее планировала ГК «Самолет», где на запрос «Ъ» не ответили. В ГК А101 сообщили, что по этой технологии пока строят только одну школу в Новой Москве. Вице-президент GloraX Павел Гаврилов говорит, что компания готова использовать технологию, если она примет массовый характер.

Интерес к металлокаркасу со стороны стройиндустрии, по мнению гендиректора «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, будет вызван увеличением объемов высотного строительства, где в основном используются металлокаркасы.

По данным Touch, сейчас только в Москве на долю новостроек выше 30 этажей приходится 39% от общего объема, что вдвое больше, чем в 2018 году.

Кроме того, по словам господина Бурмистрова, по сравнению с монолитными конструкциями использование металлокаркаса вдвое сокращает цикл строительства. «Это справедливо в части создания конструктива объекта, но технология не влияет на сокращение сроков фасадных и отделочных работ», — поясняет Павел Гаврилов. Более того, по его словам, отсутствие типовых проектов с использованием металлокаркаса, напротив, увеличивает сроки работ по подготовке к стройке.

Управляющий партнер СМПРО Владимир Гузь считает, что широкое применение металлокаркасов увеличит и себестоимость строительства, так как продукция металлургии внутри страны значительно зависит от мировых цен. Из-за сокращения экспорта в западные страны вследствие наложенных ЕС год назад на сталеваров РФ санкций из-за российско-украинского военного конфликта компании заинтересованы в увеличении сбыта внутри страны. Поэтому, по словам Михаила Бурмистрова, они пытаются найти дополнительные ниши, включая жилищное строительство. Активная работа в этом сегменте может стать драйвером для металлургии, соглашается Михаил Соколов. По его словам, строительство 20% жилья на металлокаркасе позволит увеличить емкость рынка стального проката в России на 1 млн тонн в год.

Источник: [Коммерсантъ](#)

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

04

Конференция

Цифровизация в девелопменте. Стадия "Проектирование, строительство"

Блок 1. Цифровизация проектирования, BIM

Блок 2. Автоматизация взаимодействия застройщик-подрядчик, строительный контроль

Блок 3. Автоматизация контроля себестоимости девелоперского проекта

Блок 4. Автоматизация снабжения стройки материалами, транспортом и оборудованием

Блок 5. Управление доступом на стройплощадку, автоматизация контроля перемещений по стройплощадке

Блок 6. Автоматизация взаимодействия застройщик-госстройнадзор, застройщик-банк. Электронная исполнительная документация

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ. СТАДИЯ «ПРОЕКТИРОВАНИЕ.
СТРОИТЕЛЬСТВО»

18/07/2023

web: [EP3](#)