

# COLDY



дайджест  
недвижимости

август 2023 г.

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

**02** Новости рынка недвижимости (8-13)

**03** Тренды (14-35)

**04** Календарь мероприятий (36)

## В «ХАМОВНИКИ 12» УСТАНОВЛЕН БАШЕННЫЙ КРАН

28/08/2023

Строительство клубного дома «Хамовники 12» переходит на новый этап: на площадке установлен башенный кран ведущего европейского производителя — Liebherr. В дальнейшем это позволит увеличить темпы монолитных и общестроительных работ.

Кран установлен в центральной части стилобата, после завершения бетонирования второй захватки фундамента. В настоящий момент рабочие продолжают разработку последнего участка котлована: производят работы по армированию третьей захватки для заливки

фундамента. После заливки четвертой захватки строители смогут приступить к устройству вертикальных конструкций подземного паркинга.

Башенные краны Liebherr обладают повышенной скоростью подъема грузов и перемещения их в пространстве, высокой надежностью и устойчивостью к порывам ветра. А также модульностью, что позволяет оперативно монтировать необходимое количество секций для увеличения высоты крана.

Источник: [Хамовники 12](#)





## ЗАВЕРШЕН МОНОЛИТНЫЙ КАРКАС TALLER

18/08/2023

Делимся отличной новостью — завершены монолитные работы на последней секции (С2) восточного корпуса TALLER. Таким образом, на текущий момент полностью готов монолитный каркас двух 12-этажных корпусов бизнес-пространства.

Завершение монолитных работ – знаковый этап в реализации девелоперского проекта. Уже сегодня аккуратный силуэт TALLER с воссозданной «исторической» башней, примыкающей к западному корпусу, формирует новый облик территорий Даниловского района, которые сегодня также начинают активно осваиваться и застраиваться современными жилыми кварталами.

*В ближайшее время строители приступят к устройству элегантных фасадов TALLER, которые будут выполнены из премиальных высококачественных материалов: профильных систем Schuco, архитектурного стекла Larta Glass, клинкерного кирпича, декоративных пилонов из стали A 606 Forcera.*

После завершения фасадных работ TALLER преобразит облик Павелецкого делового района и станет его новой архитектурной доминантой.

Источник: [TALLER](#)



## ВЫГОДНАЯ ИПОТЕКА В N'ICE LOFT

15/08/2023

Сегодня ЦБ в очередной раз за месяц повысил ключевую ставку, что, вероятнее всего, уже в ближайшей перспективе поспособствует удорожанию ипотеки.

Поэтому всем тем, кто сейчас рассматривает покупку новостройки с привлечением кредитных средств — пришло время для решительных действий!

А мы напоминаем, что сегодня в N'ICE LOFT продолжают действовать программы с выгодной пониженной ставкой:

- Ипотека от Альфа Банка со ставкой 0,11% на первые 12 месяцев позволяет приобрести недвижимость с минимальной финансовой нагрузкой на семейный бюджет до переезда в ваши новые апартаменты
- А ипотека от Совкомбанка с фиксированной ставкой 7,9% годовых дает возможность приобрести апартаменты с более выгодной ставкой, чем базовая, на весь срок.

Источник: [N'ICE LOFT](#)





## IN'ERGY — НОВЫЙ БРЕНД СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ COLDY И VERTICAL HOSPITALITY

11/08/2023

COLDY планирует запустить новый продукт — сервисные апартаменты в N'ICE LOFT. Лоты будут реализовываться под брендом апарт-отеля IN'ERGY, управлением которого будет заниматься Vertical Hospitality. На текущий момент предполагается включить в пул апарт-отеля 106 лотов: студии, одно- и двухкомнатные апартаменты. Данные лоты будут расположены на трех уровнях (2, 3, 4 этаж) третьего корпуса проекта и трех уровнях (14, 15 и половина 16 этажа) четвертого корпуса. В дальнейшем возможно увеличение пула лотов за счет апартаментов на верхних этажах четвертого корпуса.

Приобретая сервисные апартаменты, клиент получает лот с чистовой отделкой и меблировкой, который после ввода в эксплуатацию будет предлагаться в аренду. Меблировкой лотов, управлением арендными отношениями, а также поддержанием их в надлежащем состоянии

(уборкой и мелким ремонтом) будет заниматься партнер COLDY по данному проекту — Vertical Hospitality.

**«Сервисные апартаменты — это понятный актив с хорошей доходностью, стремительно набирающий популярность среди инвесторов на рынке недвижимости, — комментирует Василий Квливидзе, коммерческий директор COLDY. — Именно поэтому мы решили расширить линейку предложений в нашем проекте и привлечь к реализации профессионала с большим опытом в данном продукте. N'ICE LOFT — это больше, чем просто жилой квартал, это еще и новый центр спортивной и деловой активности всего района, поэтому уверен, что апарт-отель в рамках проекта будет пользоваться высоким спросом».**

Источник: [N'ICE LOFT](#)



## N'ICE PICNIC — ДЕНЬ СПОРТА В N'ICE LOFT!

05/08/2023

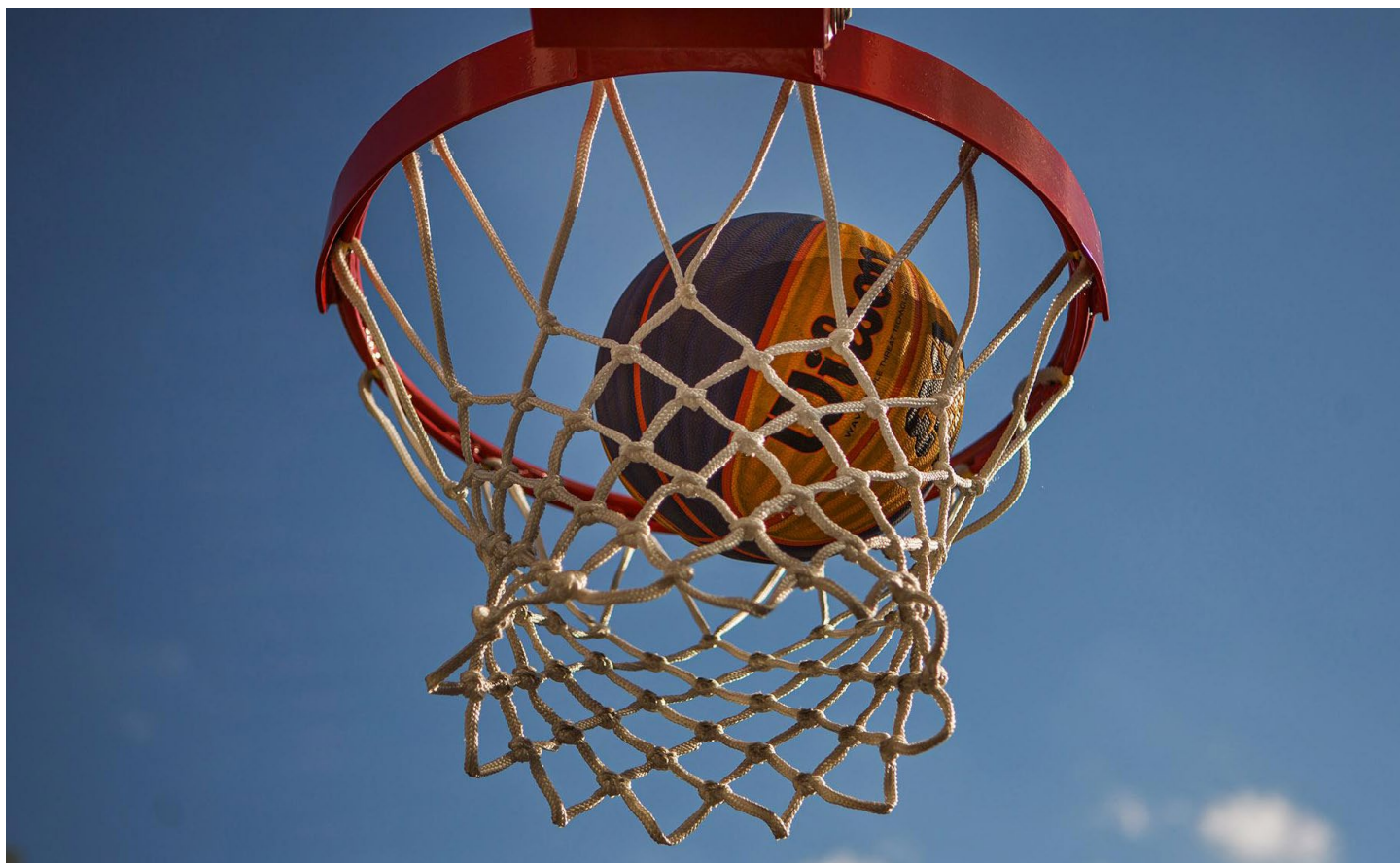
4 августа в N'ICE LOFT состоялось главное спортивное событие этого лета — N'ICE PICNIC. Уникальный клиентский день нового формата прошел на заднем дворе офиса продаж квартала апартаментов и стал настоящей точкой притяжения всего Нижегородского района.

*Гости мероприятия смогли попробовать свои силы в турнире с командами ведущего баскетбольного центра Playground, насладиться вкуснейшим Street-Food и зажигательным музыкальным DJ-сетом, а также получить специальные условия для покупки лотов в комплексе апартаментов N'ICE LOFT.*

Присоединяйтесь к спортивному комьюнити N'ICE LOFT! На сегодняшний день для покупки в комплексе апартаментов доступны лоты стоимостью от 6,2 млн руб с различными планировочными и отделочными решениями.

А пока вы выбираете апартаменты мечты, делимся кадрами с самого яркого спортивного события лета 2023 — N'ICE PICNIC в N'ICE LOFT!

Источник: [N'ICE LOFT](#)



## ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ ЗОС И РВ ПЕРЕВЕДУТ В МОСКВЕ В ЦИФРУ К 2024 ГОДУ

24/08/2023

По словам руководителя департамента строительства города Рафика Загруднинова, также будут активно реализовываться пилотные проекты по применению технологии «умных» камер и автоматизированных систем контроля удаленного доступа на строительных площадках

Оформление строительной документации на получение заключения о соответствии (ЗОС) и разрешения на ввод (РВ) переведут в электронный вид к 2024 году. Об этом сообщил руководитель департамента строительства Москвы Рафик Загруднинов.

«Сейчас мы работаем над переводом в электронный вид пакета документов для заключения

о соответствии и разрешение на ввод, а также проверяем гипотезы и подбираем инструменты для осуществления строительного контроля с цифровой информационной моделью и получения с нее же смет. Эти процессы должны получить осязаемые формы в виде пилотов уже до конца этого года, в широкое применение хотим их пустить уже в следующем году. Также будут активно реализовываться пилотные проекты по применению технологии «умных» камер и автоматизированных систем контроля удаленного доступа на строительных площадках», — сказал Загруднинов в рамках экспертной дискуссии «Строим будущее. Какой будет стратегия развития строительной отрасли Москвы» на Московском урбанистическом форуме.





## ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ ЗОС И РВ ПЕРЕВЕДУТ В МОСКВЕ В ЦИФРУ К 2024 ГОДУ

24/08/2023

Он добавил, что в этом году полностью в электронный вид переведут взаимодействие с ресурсоснабжающими организациями. Также ведутся активные работы по переводу взаимодействия с эксплуатирующими организациями.

*По его словам, конечной целевой моделью будет ключевой продукт — система управления инженерными данными (СУИД), первая версия которой появится уже в следующем году. По сути, она будет аккумулировать данные из информационных систем всех участников процесса, будь то проектировщики, застройщики или надзорные органы в сфере строительства. Еще одной особенностью этой системы станет использование данных, предоставляемых с «умных» строительных площадок, оснащенных средствами объективного контроля и автоматизированными программно-механическими комплексами. На основании этих данных можно будет собирать более качественную аналитику и даже осуществлять анализ изменений на стройке на более ранней стадии.*

«Опыт департамента строительства в цифровизации на сегодняшний день уже достаточно обширен. Мы проектируем с применением ТИМ, создаем цифровые информационные модели, применяем их в процессе стройки, а также создаем цифровые двойники объектов, которые могут быть использованы в их дальнейшей эксплуатации. С ТИМ предстоит работать широкому кругу самых различных пользователей на протяжении всего строительного цикла. Объединить этих пользователей помогает среда общих данных, формированием которой мы занимались в 2022–2023 годах. Благодаря указанной среде

преимущества ТИМ стали доступны широкому кругу участников», — резюмировал Загрудников.

Он заверил, что к 2025 году планируется перейти на полноценное взаимодействие с цифровой информационной моделью.

Источник: [ТАСС](#)



## ПЛОЩАДЬ КУПЛЕННОЙ ПОД ЗАСТРОЙКУ ЗЕМЛИ УПАЛА В ЧЕТЫРЕ РАЗА

23/08/2023

По итогам первого полугодия 2023-го инвестиции в участки под девелопмент выросли на 2,8%, но при этом общая площадь приобретенных участков сократилась более чем в четыре раза, до 918,5 га

*Инвестиции девелоперов в земельные участки за первую половину 2023 года составили 153,7 млрд рублей, что на 2,8% больше аналогичного периода прошлого года, подсчитали аналитики компании Ricci. Общая площадь приобретенных участков — 918,5 га (из них 601,8 га предназначены под жилую застройку), что более чем в четыре раза меньше, чем за аналогичный период 2022-го, когда девелоперы приобрели в общей сложности 4089 га (из них 3993 га под жилье).*

«Назвать это усыханием или качественным падением нельзя, — говорит партнер Ricci | M&A Петр Виноградов. Он напоминает, что в первом полугодии прошлого года состоялась крупная сделка — тюменский девелопер «Партнер» договорился с компанией «Принцип» о совместной застройке 3500 га в поселке Исток на юго-востоке Екатеринбурга. На эту сделку, таким образом, пришлось почти 85% объема всех приобретенных участков под строительства. А в первом полугодии 2023-го до 90% сделок с участками под девелопмент были зарегистрированы в Московском регионе. Объем транзакций здесь вырос по сравнению с аналогичным периодом 2022 годом в полтора раза, а с аналогичным периодом 2021 года — в пять раз и составил 138,3 млрд рублей.





# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## ПЛОЩАДЬ КУПЛЕННОЙ ПОД ЗАСТРОЙКУ ЗЕМЛИ УПАЛА В ЧЕТЫРЕ РАЗА

23/08/2023

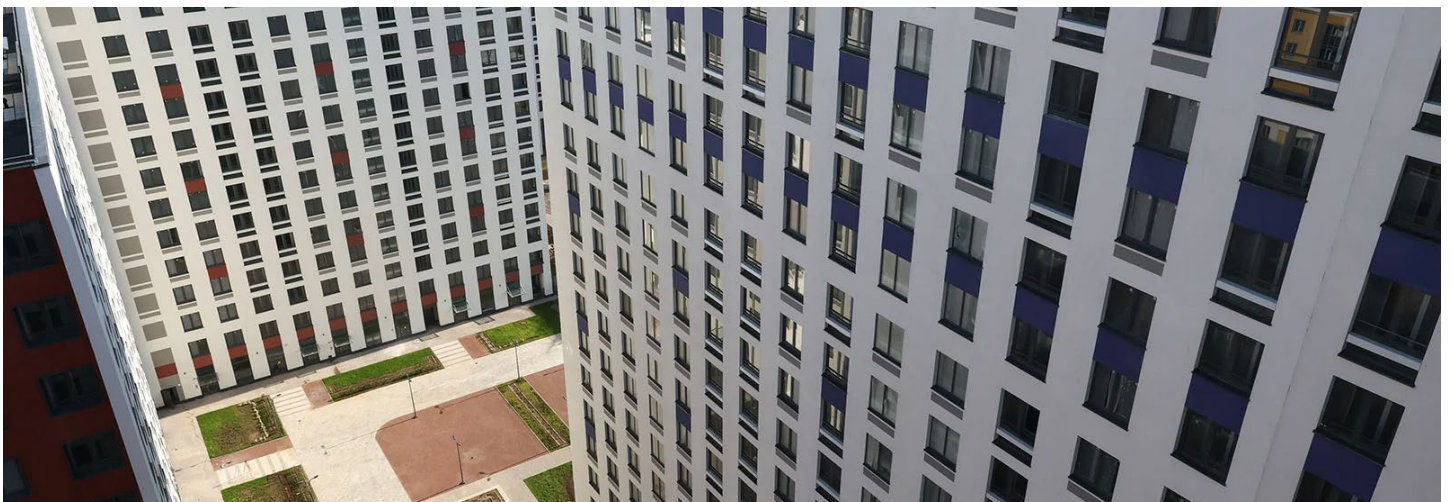
Крупнейшими по площади объектами стали участки 84,8 га в Одинцовском городском округе, который купил ульяновский девелопер «Новая жизнь», площадка в 82 га в городском округе Солнечногорск, купленная краснодарским девелопером СЗ «Инсити К-16», и 48,8 га, которые приобрел девелопер из Тюмени «Страна девелопмент» в деревне Поярково Московской области. Эти участки приобретены под малоэтажное строительство.

Региональные застройщики все чаще стали выходить на московский рынок, где выше рентабельность девелоперских проектов. Их доля составляет до 8% от общего объема инвестиций в площадки под девелопмент в Московском регионе, свидетельствуют данные Ricci. В Подмоскowie дебютирует краснодарский девелопер Dogma, выкупивший 17,8 га в Реутове для строительства жилого комплекса, и пермский застройщик ГК «Горизонт», который планирует построить деловой комплекс на 0,46 га по Краснодонской улице в Москве.

Объем сделок в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составил 8,2 млрд рублей, или 5,3% от общего объема инвестиций в участки под девелопмент. На региональные сделки приходится 4,7% от общего объема вложений в участки под девелопмент, или 7,2 млрд рублей. Лидерами среди региональных сделок оказались Новороссийск и Ростов-на-Дону: в совокупности объем сделок по площадкам в этих городах приравнивается к 6,3 млрд рублей.

**Доля сделок, приходящаяся на участки под девелопмент, в общем объеме инвестиций в недвижимость снизилась относительно показателей за первое полугодие 2021 года (48%) и первое полугодие 2022-го (55%) и составила 38%. По прогнозу экспертов Ricci, объем инвестиций в участки во втором полугодии 2023-го может достичь 200 млрд рублей.**

Источник: [Forbes](#)





# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## БАНК РОССИИ ПОВЫСИЛ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ НА 350 Б.П. — ДО 12%

15/08/2023

Совет директоров Банка России принял решение повысить ключевую ставку с 15 августа на 350 базисных пунктов (б.п.) — до 12,00% годовых, говорится в сообщении ЦБ.

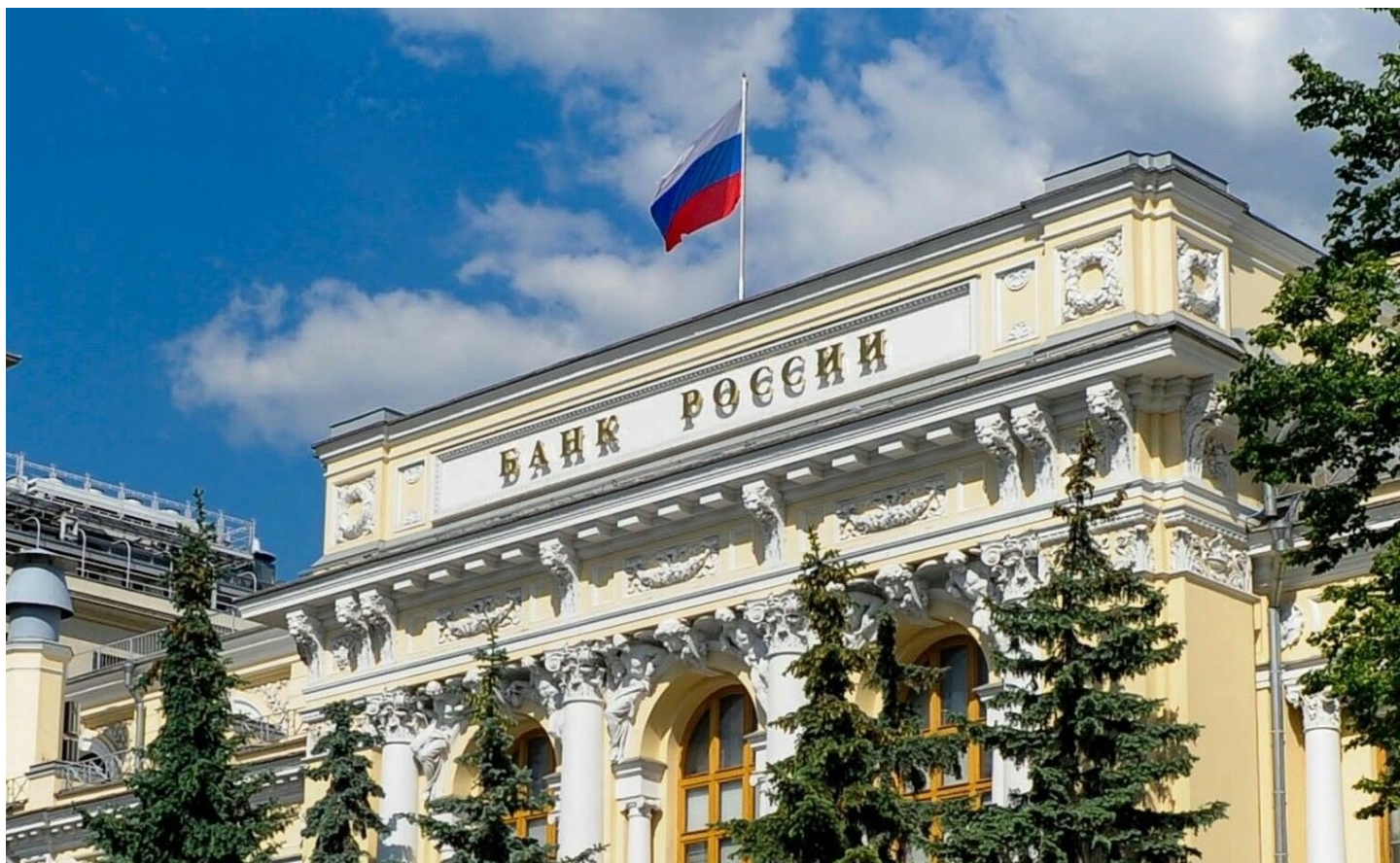
Это решение принято с целью ограничения рисков для ценовой стабильности, пояснил регулятор. ЦБ не стал давать традиционный сигнал о будущей направленности денежно-кредитной политики (ДКП).

В заявлении по итогам внеочередного заседания совета директоров осталась только базо-

вая фраза: «Банк России будет принимать дальнейшие решения по ключевой ставке с учетом фактической и ожидаемой динамики инфляции относительно цели, процесса структурной перестройки экономики, а также оценивая риски со стороны внутренних и внешних условий и реакции на них финансовых рынков».

*Вместе с тем, ЦБ отметил, что с учетом проводимой денежно-кредитной политики годовая инфляция, по прогнозу, вернется к 4% в 2024 году.*

Источник: [ИНТЕРФАКС](#)



# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## ОБЪЕМ СДЕЛОК С ОФИСАМИ В «МОСКВА-СИТИ» ПРЕВЫСИЛ ИТОГИ 2022 ГОДА В ТРИ РАЗА

09/08/2023

Nikoliers: объем сделок с офисами в «Москва-Сити» превысил итоги 2022 года в три раза

Объем сделок с офисами в «Москва-Сити» в первом полугодии 2023 года составил 136 тыс. м<sup>2</sup> — в три раза больше, чем за весь 2022 год, подсчитали в консалтинговой компании Nikoliers.

«Результат уже опережает годовые показатели 2018–2022 годов, уступая лишь 2021 году, когда IT-компании показывали высокую заинтересованность в помещениях, предлагаемых в ММДЦ «Москва-Сити», и как следствие занимали существенный объем площадей», — уточняется в сообщении.

По данным компании, после событий 2022 года зафиксирована реализация отложенного спроса. При этом в сравнении с первым полугодием 2021 года результат превышен на 11%. В сообщении указывается, что основная доля спроса (84%) приходится на компании из государственного и банковского секторов.

*Доля вакантных площадей в «Москва-Сити» снизилась на 3,6 процентного пункта относительно конца 2022 года до отметки в 5,4%, тем самым вернувшись на уровень доковидного 2019 года, но оставаясь выше результатов 2021 года, добавляется в пресс-релизе.*

Источник: [РИА Новости](#)





## СПОРТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, ЕГО МОСКОВСКИЕ ПРИВЕРЖЕНЦЫ И ИХ АМБИЦИОЗНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

29/08/2023

Как гласят исследования, треть покупателей новостроек считают наличие в шаговой доступности спортивного центра или парка с зоной для воркаута одним из ключевых факторов выбора недвижимости. Спортивная инфраструктура уже стала частью джентльменского набора современных ЖК

*В ходе прошлогоднего совместного исследования аналитики платформы «Авито Работа» и единого абонеента FITMOST выяснили, что для россиян занятия спортом входят в тройку самых популярных способов самоподдержки и снятия напряжения. И вообще в рамках национальной цели «Сохранение населения, здоровье и благополучие людей» к 2030 году доля граждан, систематически занимающихся физкультурой и спортом, должна вырасти до 70%: этот показатель закреплен указом «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», который президент страны подписал в 2020 году.*

Безусловно, для достижения столь амбициозной отметки спортивно-оздоровительная инфраструктура, во-первых, должна быть, а во-вторых, должна быть доступной с точки зрения не только цены, но и расположения. Потому что даже самый горячий физкультурный энтузиазм может сойти на нет, если до бассейна, спортзала или фитнес-центра надо часами добираться на перекладных. Так что внимание покупателей к присутствию в составе жилого комплекса каких-то спортобъектов или зон для занятий спортом обычно максимально пристально: по данным группы «Родина», трое из четырех россиян признаются, что к занятиям спортом и ведению здорового образа жизни их мотивировало бы наличие парка в шаговой доступности, а специалисты компании Touch вообще утверждают, что треть потенциальных приобретателей новостроек считают наличие в шаговой доступности спортивного центра или парка с зоной для воркаута одним из ключевых факторов, влияющих на выбор недвижимости.





## СПОРТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, ЕГО МОСКОВСКИЕ ПРИВЕРЖЕНЦЫ И ИХ АМБИЦИОЗНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

29/08/2023

Как застройщики реагируют на такой спортивный настрой покупателей? Согласно данным совместного опроса, недавно проведенного консалтинговым бюро Atlas и Российской гильдией управляющих и девелоперов (РГУД), «девелоперы фиксируют возросший интерес к теме благоустройства со стороны покупателей. По оценкам 87% респондентов, именно пандемия и переход на удаленку сформировали особый спрос на ЖК с качественным благоустройством, включающим зонирование, ландшафтный дизайн и разнообразные детские и спортивные площадки. 75% девелоперов убеждены, что благоустройство является определяющим фактором при выборе ЖК среди вариантов, сопоставимых по цене и локации».

**Правда, как отмечают авторы исследования, только 56% девелоперов частично или полностью внедряют стандарты благоустройства (в том числе спортивного) общественных пространств. Оставшиеся 44% респондентов признались, что каждый раз разрабатывают проект благоустройства с нуля, не учитывая опыт эксплуатации дворов в реализованных жилых комплексах.**



По наблюдениям директора по маркетингу и PR компании Time Development Ирины Морозовой, для спортивно-ориентированных жителей важно наличие в комплексе уличных тренажеров, многофункциональных площадок для занятий футболом, волейболом и так далее. «Тон задают ведущие девелоперы рынка, которые привлекают к работе архитектурные бюро для проектирования плейхабов. Существуют, конечно, стандарты, ТЭПы и СНИПы благоустройства, мы им соответствуем, но и стараемся предложить какой-то эксклюзив, исходя из современных требований и ожиданий жителей: в частности, предусмотрели в своем проекте создание универсальной спортивной площадки — это баскетбол, волейбол и футбол летом и хоккей-коньки зимой», — рассказывает эксперт.

Но вот какими «спортивными наблюдениями» делится управляющий президент INST GROUP Дмитрий Юдашкин: «Развитие территорий ЖК посредством спортивно-событийной инфраструктуры позволит выделить объект в конкурентном окружении, увеличить спрос со стороны целевой аудитории на жилую и коммерческую инфраструктуру, обеспечить экономическую устойчивость реализации проекта для девелопера. К сожалению, в настоящее время мы все еще встречаем спортивную инфраструктуру низкого качества. В чем это выражается? Если вкратце, строят не то и не там. На практике часто это либо маленькие площадки с очень скудным спортивным функционалом, который не интересен или недостаточен современному потребителю, либо очень большая площадь спортивной территории, где представлено некачественное, несовременное и небезопасное оборудование. Как итог, очень низкая посещаемость площадок, а иногда и травмы или даже несчастные случаи».

## СПОРТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, ЕГО МОСКОВСКИЕ ПРИВЕРЖЕНЦЫ И ИХ АМБИЦИОЗНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

29/08/2023

Параллельно эксперты экосистемы Kalinka изучили данные «Единого ресурса застройщиков», позволяющие понять, как обстоят дела со спортивной инфраструктурой в 47 столичных комплексах (за исключением ТиНАО), играющих в лиге бизнес+ и премиум и имеющих сроки ввода в эксплуатацию в 2023–2025 годах. В итоге даже был составлен спортивный рейтинг проектов, основой которого стали такие факторы как разнообразие летних и зимних спортивных программ, уровень обеспеченности фитнес-центрами в шаговой доступности (менее 2 км) и разнообразие фитнес-программ в них, а также наличие бассейна в такой же шаговой доступности.

***В целом, согласно результатам исследования, около 20% проектов означенного сегмента обладают спортивной инфраструктурой (фитнес-центр или фитнес-зона, спортивные площадки и так далее). Однако только в 8% проанализированных проектов бизнес+ и премиального класса в пределах старой Москвы жителям одновременно будет предлагаться разнообразие летних и зимних видов спорта, не менее четырех фитнес-программ и бассейн в шаговой доступности.***

И вообще, при средней оценке спортивной инфраструктуры в 1,26 балла (которые жилые комплексы набрали все вместе), только четыре проекта (дом «Достижение», ЖК «Союз», ЖК «Бадаевский» и «Клубный город на реке Primavera») смогли преодолеть планку в два балла и возглавили топ-10 комплексов, наиболее обеспеченных спортивной инфраструктурой. Между тем, как подчеркивают эксперты Kalinka Ecosystem, на рынке московского жилья развитие спортивной инфраструктуры может



способствовать увеличению стоимости квартир и апартаментов до 10–15%.

Идеальным же для спортивно-ориентированных людей и приверженцев здорового образа жизни можно считать сочетание леса или парка, водоема и качественных спортивных объектов. Впрочем, на карте Москвы аналитики группы «Родина» выделяют всего 12 таких территорий: по три на юге (Тюфелева роща на полуострове ЗИЛ, каскад Кировоградских прудов у Битцевского леса и дефиле между Москвой-рекой и Борисовскими прудами с одноименным парком, к которому примыкает музей-заповедник «Царицыно») и северо-западе (Мневниковская пойма, прибрежная зона Москвы-реки выше впадения реки Химки и северная часть района Щукино, которая расположена поблизости от парка Покровское-Стрешнево и цепочки Ивановских прудов), по две на севере (вокруг Фестивальных и Головинских прудов) и западе (рядом с киностудией «Мосфильм» и в долине реки Раменка) и всего по одной на юго-западе (вокруг Воронцовского парка) и северо-востоке (парковый массив, формирующийся по обоим берегам Яузы и быстро заполняющийся элементами спортивной инфраструктуры).

## СПОРТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, ЕГО МОСКОВСКИЕ ПРИВЕРЖЕНЦЫ И ИХ АМБИЦИОЗНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

29/08/2023

«Выраженный акцент на спортивную инфраструктуру — наиболее естественный и продуктивный путь для развития локаций с незаурядным ландшафтом, например, парк, интересный рельеф, река или пруд. Но важно, чтобы усилия городских властей и строительной индустрии были направлены в одну сторону, взаимно поддерживая друг друга. Тогда покупатель получит ту среду, которая обеспечит ему надлежащее качество жизни, позволит всесторонне заботиться о своем здоровье», — уверен основатель группы «Родина» Владимир Щекин.

Для справки: минимальный бюджет, необходимый для того, чтобы поселиться в локации с развитой спортивной инфраструктурой и благоприятной природной средой, на сегодняшний день составляет 6,31 млн рублей — столько стоит студия в новостройке на границе Битцевского леса, делятся данными аналитики компании.

Конечно, локальная спортивная инфраструктура уже стала частью джентльменского набора любого нового ЖК (даже вне зависимости от его класса). Но иногда девелоперы создают крупные,

подчас знаковые для Москвы спортивные объекты, зоной влияния которых становится весь район, а то и весь город. Какие параметры позволяют говорить о том, что спортивный объект перерастает определение «часть внутренней инфраструктуры ЖК» и становится по сути градообразующим?

*По мнению коммерческого директора компании COLDY Василия Квливидзе, это масштаб проекта, его состав и наполнение. В частности, 14 тыс. м<sup>2</sup>, не только ФОК, но и профессиональные ледовые арены стандарта NHL, хоккейная школа Игоря Ларионова, центр фигурного катания Татьяны Волосождар, школа дзюдо Дмитрия Носова — именно этот набор дает основания считать кластер SPORT Gate в составе проекта N'ICE LOFT новой точкой спортивного притяжения как минимум всего юго-востока Москвы.*

В проекте «Пригород Лесное» уже два года работает спортивный манеж, на базе которого открыта футбольная академия «Барс», в этот спорткомплекс площадью 6,9 тысячи квадратных метров приезжают заниматься жители Видного и южных районов Москвы, и скорее его можно назвать спортивным объектом районного масштаба. А вот в жилом комплексе «Новое Внуково» создается первый в стране центр подготовки сборных команд Российской Федерации баскетбола площадью почти 9 тысяч квадратных метров: здесь можно будет проводить чемпионаты, первенства, кубки России и другие официальные соревнования, в том числе, международные спортивные мероприятия. Этот спортивный объект безусловно должен стать центром притяжения для всех любителей баскетбола.





## СПОРТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, ЕГО МОСКОВСКИЕ ПРИВЕРЖЕНЦЫ И ИХ АМБИЦИОЗНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

29/08/2023

Совсем свежий пример — недавно открытый в Новой Москве, в составе проекта Russian Design District Дворец спорта и образования Ирины Винер с гимнастическим залом на два ковра, спроектированным по стандартам Международной федерации гимнастики, и школой единоборств. В Ростокино в рамках реконструкции стадиона «Искра» и реализации спортивного кластера юности и здоровья строится крупный, площадью почти 13 тысяч квадратных метров физкультурно-оздоровительный комплекс, который призван изменить статус района и повысить его конкурентоспособность за счет модернизации устаревшей инфраструктуры. Ведь после реконструкции здесь будет представлено 20 олимпийских видов спорта, в том числе фигурное катание и хоккей, теннис и плавание, фехтование и самбо, получившее на 138-й сессии МОК полноценное признание Международного олимпийского комитета. Список можно продолжать и продолжать.

Насколько серьезные спортивные сооружения повышают капитализацию окружающей территории? Во что обходится строительство крупного спортивного комплекса и за чей счет он обычно создается? На вопросы BFM.ru ответили представители компаний, название которых ассоциируется со спортивным строительством городского масштаба.

**Василий Квливидзе, коммерческий директор компании COLDY**

*«Появление крупных спортивных кластеров, безусловно, существенно повышает привлекательность локации, особенно когда они появляются на месте бывших промышленных территорий, которые сегодня активно осваи-*

*ваются. Яркий пример — стадион «Открытие банк Арена», который, как и новая станция метро «Спартак», стал мощным драйвером для привлечения девелоперов к освоению территорий Тушинского аэродрома и одним из важных УТП строящихся там жилых комплексов. И конечно, интеграция масштабного спортивного кластера в состав ЖК повышает его привлекательность для покупателей, поскольку расширяет пул доступной внутренней инфраструктуры проекта, а также становится точкой притяжения для бизнеса, прежде всего ритейла и сферы услуг, поскольку такие объекты генерируют высокий сторонний трафик — мы это видим на собственном опыте в проекте N'ICE LOFT. С приближением даты ввода в эксплуатацию интерес покупателей на помещения стрит-ритейла стремительно растет: ведь спортивный кластер в составе проекта будет введен одновременно со всеми домами. Если говорить о спортивных объектах в рамках новых жилых кварталов, то, безусловно, они строятся за счет средств застройщика».*



## СПОРТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, ЕГО МОСКОВСКИЕ ПРИВЕРЖЕНЦЫ И ИХ АМБИЦИОЗНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

29/08/2023

«В дальнейшем все зависит от стратегии девелопера: кто-то продает здание профильным операторам (например, фитнес-центрам), которые в дальнейшем его и используют. Кто-то сдает в аренду, тем самым диверсифицируя свой бизнес. Однако в целом это непрофильный актив для девелопера. Мы в случае со SPORT Gate планируем пойти другим путем. Сейчас мы рассматриваем возможность и ведем переговоры с одной из крупнейших УК в сегменте управления активами по созданию ЗПИФ: инфраструктура такого уровня — очень востребованный актив для арендного бизнеса. Учитывая масштаб и уникальность спортивного кластера, проект будет востребован среди жителей Москвы, что обеспечит ему высокий трафик и стабильный арендный доход», — отметил эксперт.

Айман Эль-Хашем, управляющий директор девелоперского блока группы «Самолет» по Мо-

сковскому региону: «Крупный спортивный объект — речь в данном случае идет об уникальных специализированных центрах, в которых проводятся масштабные соревнования или функционирует собственная спортивная школа — может стать символом локации. Такие центры притягивают людей и инвестиции в район, «обрастают» дополнительной инфраструктурой, создают рабочие места и влияют, скорее, не на капитализацию территории, а на повышение привлекательности района. Масштабная спортивная составляющая может повлечь за собой развитие окружающей инфраструктуры, в частности, объектов стрит-ритейла вокруг новой точки притяжения. Если спорткомплекс предполагает проведение всероссийских или международных соревнований, локация может стать привлекательной для гостиничного бизнеса или посуточной аренды. Жилая недвижимость также может выиграть из-за повышения общего престижа локации».



## СПОРТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ, ЕГО МОСКОВСКИЕ ПРИВЕРЖЕНЦЫ И ИХ АМБИЦИОЗНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

29/08/2023

Владимир Щекин, основатель группы «Родина»: «В зависимости от масштаба, концепта, оснащения, крупные спортивные объекты, реализуемые в составе ЖК, могут стать и районными центрами активности, и местами федерального или международного значения. В проектах ЖК спортивные объекты становятся важными магнитами, которые работают на увеличение привлекательности места. Помимо покупателей квартир, они привлекают инвесторов, коммерческих арендаторов, создают новые рабочие места, повышает капитализацию территории за счет увеличения стоимости недвижимости в непосредственном окружении. Если говорить про крупные спортивные объекты, которые становятся инфраструктурными доминантами, то их стоимость высока. Например, в RDD, где реализован Дворец спорта и образования Ирины Винер, около 2,4 млрд вложено в объекты культурной, спортивной и образовательной инфраструктуры».

По оценкам эксперта, в среднем ежегодные затраты на содержание объектов составляют от 7% до 15% от стоимости строительства. «Поэтому важно сразу определиться с финансовой моделью спортивного комплекса, на стадии проектирования сформировать качественное и актуальное для рынка назначение, формат присутствия в ЖК, определить партнеров для создания и управления этим видом инфраструктуры и, конечно, подобрать опытный преподавательско-тренерский состав, который обеспечит успех и востребованность», — рекомендует Владимир Щекин.

Источник: [BFM](#)



## ФОНДЫ ПОПОЛНЯЮТСЯ МЕТРАМИ

17/08/2023

### Граждане распробовали ЗПИФы недвижимости

Новые экономические условия подталкивают россиян к большей диверсификации сбережений. В качестве одной из альтернатив депозитам и инвестициям на фондовом рынке выступают различные ЗПИФы коммерческой недвижимости. Объем активов под их управлением вырос за 12 месяцев более чем вдвое и превысил 110 млрд руб. Инвесторов привлекает низкая волатильность таких активов и стабильный денежный поток.

Инвесторы продолжают активно увеличивать вложения в недвижимость через инструменты коллективного инвестирования — закрытые ПИФы недвижимости. По итогам первого полугодия, по оценкам управляющей компании Parus Asset Management, активы только рыночных ЗПИФов недвижимости выросли на 32,6 млрд руб., до 276,2 млрд руб. Две трети роста пришлось на фонды, доступные неквалифицированным инвесторам. За отчетный период активы таких фондов выросли на 21,2 млрд руб., до 114,5 млрд руб. Подъем мог быть больше, если бы в отчетный период не был закрыт один из фондов, под управле-

нием которого находилось более 5 млрд руб., а число пайщиков превышало 20 тыс. человек.

Структура вложений неквалифицированных инвесторов через инструменты ЗПИФов отличается от общей структуры рынка инвестиций в недвижимость, что связано с ограничениями, которые накладываются на недвижимость, приобретаемую в такие фонды. По оценке Parus Asset Management, по итогам полугодия свыше 87 млрд руб. приходится на складскую недвижимость, что на 15,5 млрд выше показателя конца 2022 года, но доля в структуре неквалифицированных ЗПИФов коммерческой недвижимости опустилась с начала года с 76,9% до 76,2%. Более сильное падение отмечается в части торговой недвижимости, которая по итогам квартала заняла 14,5%, что на 1,3 процентного пункта (п. п.) ниже показателя полугодовой давности. «Уже несколько лет условия ведения бизнеса снижают арендные потоки в этих объектах (торговая недвижимость.— «Деньги») и их стоимость. Пандемия, развитие интернет-торговли, уход иностранных арендаторов, простаивающие кинотеатры и т. д.,— отмечает гендиректор УК «Велес Траст» Дмитрий Осипов.



## ФОНДЫ ПОПОЛНЯЮТСЯ МЕТРАМИ

17/08/2023

Заметно выросла доля офисной недвижимости. Если в конце минувшего года активы таких фондов оценивались в 4,3 млрд руб., то по итогам полугодия они увеличились почти вдвое — до 7,5 млрд руб. Доля этого сегмента выросла на 2,2 п. п., до 6,6%. Офисы, как и торговые центры, сильно пострадали сначала из-за пандемии коронавируса, а потом из-за ухода иностранных компаний. «После прошлогоднего шока идет восстановление — растет российский бизнес, на смену ушедшим западным приходят компании из дружественных стран, налаживается параллельный импорт», — отмечает управляющий активами офисной недвижимости Accent Capital Екатерина Крюкова.

В нынешних условиях, по мнению Дмитрия Осипова, найти свободный офис в хорошем состоянии с отделкой в деловых районах Москвы — непростая задача. «Спрос неравномерен и сконцентрирован в нескольких деловых районах города («Москва-Сити», ЦМТ, район вокруг метро «Улица 1905 года», у метро «Белорусская», «Динамо», «Павелецкая»), в других — спрос снижен. Пользуются спросом помещения с отделкой. Арендаторы не готовы вкладываться в ремонт», — отмечает господин Осипов.

### В погоне за инфляцией

Еще несколько лет назад инвестиции в недвижимость были делом только состоятельных инвесторов. По мере развития линейки некачественных ЗПИФов недвижимости крупными управляющими компаниями они стали доступны и широкой рознице. Важным шагом в популяризации стало прошлогоднее решение ЦБ снизить минимальный порог входа в такие ЗПИФы с 300 тыс. до 100 тыс. руб. Высокому интересу частных инвесторов к таким инвестициям способствовали



изоляция российского рынка и санкции, вызвавшие высокую волатильность на фондовом и валютном рынках.

В этом году к ним добавилось ускорение инфляции. Если во втором квартале годовая инфляция составляла 2,7% г/г, то уже к концу июля ускорилась до 4,4% г/г и, по прогнозу ЦБ РФ, продолжит расти. Аналитики не исключают ускорения до 5,5–6% в четвертом квартале текущего года. В такие периоды недвижимость выступает защитой от роста цен, так как ее цена зачастую растет вместе с ростом цен в экономике. «Инвестиции в недвижимость защищают от инфляции и приносят стабильный денежный поток (речь про качественные активы). Это свойство недвижимости особенно актуально и раскрывается в кризисные времена, поэтому наблюдаем расцвет интереса к инвестициям в коммерческую недвижимость», — говорит руководитель направления маркетинговых исследований и аналитики Parus Asset Management Елена Михайлова.

## ФОНДЫ ПОПОЛНЯЮТСЯ МЕТРАМИ

17/08/2023

В качестве защиты от инфляции коммерческая недвижимость выглядит более выигрышно: помимо переоценки самой недвижимости она приносит регулярные денежные поступления в виде арендной платы. Дивидендный доход (доход, выплачиваемый фондом пайщику), по оценкам инвестиционного директора УК «ТЕТИС Кэпитал» Владимира Стольников, составляет 8–9% годовых, что в сочетании с приростом стоимости актива на пятилетнем горизонте 20% плюс внутренняя норма доходности (IRR) делает такие инвестиции привлекательными. «На стабилизированных активах доходность может быть еще выше», — отмечает господин Стольников.

С начала года доходы от управления такими фондами чаще были выше доходов по депозитам, которые в первом полугодии даже у не-

больших банков редко превышали 8% годовых. По оценке Елены Михайловой, в первом полугодии наибольшую доходность по рынку показала складская недвижимость (9–12% годовых), следом за ней идет офисная (6–9% годовых) и торговая (4–9% годовых). Дмитрий Осипов отмечает, что по двум фондам, находящимся под управлением компании (ЗПИФ «Атриум» и ЗПИФ «ТРЦ Перловский»), суммарный объем выплат пайщикам составил 83,8 млн и 61,3 млн руб., что соответствует годовой доходности в 9,2% и 7,92%. «Выплаты рентного дохода находятся на стабильном уровне. Во втором квартале фонды коммерческой недвижимости с экспозицией показали динамику от 6,7% до 8% рентной доходности на пай», — рассказал директор по работе с корпоративными клиентами «Альфа-Капитала» Иван Велесевич.

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (МЛРД РУБ.)

Источник: NF Group.





## ФОНДЫ ПОПОЛНЯЮТСЯ МЕТРАМИ

17/08/2023

### Недвижимость идет на рекорд

Адаптация российской экономики и компаний к внешним раздражителям положительно сказалась на рынке коммерческой недвижимости. По оценкам консалтинговой компании NF Group, за первое полугодие 2023 года объем инвестиций в такую недвижимость превысил 342 млрд руб., максимум за все время наблюдений. Это почти вдвое выше результата аналогичного периода 2022 года. Весь рост пришелся на локальных участников рынка, тогда как иностранные инвесторы участвовали в сделках на символические 2 млрд руб. Их влияние снижается последние три года, но даже в прошлом году на них приходилось более 3% рынка.

Заметно изменилась структура спроса. В предыдущие годы основной объем сделок приходился на площадки под девелопмент, в текущем же

году больше всего операций совершалось с торговой недвижимостью. По данным NF Group, этот сегмент в структуре инвестиций занял 39% (около 133 млрд руб.), тогда как по итогам минувшего года на него приходилось только 8% (40,7 млрд руб.). В то же время доля операций с площадками под девелопмент уменьшилась с 45% до 28%. «Инвесторы видят в сегменте торговой недвижимости большие перспективы развития и доходности, несмотря на необходимость активного управления», — отмечает партнер NF Group Станислав Бибик.

Потеряли долю рынка и другие традиционно популярные у инвесторов сегменты: офисной и складской недвижимости. По итогам отчетного периода на офисную недвижимость пришлось только 15% объема инвестиций, тогда как годом ранее она занимала 22%. Доля складского сегмента сократилась с 17% до 6%. По словам Станислава Бибики, данная статистика не показывает тренд снижения инвестиционной привлекательности, в частности, складского сегмента, так как снижение обусловлено прежде всего низким объемом инвестиционного предложения. «В прошлом году большое число сделок с логистической недвижимостью было связано преимущественно с выходом иностранцев, и были дисконты, а сейчас при растущих ставках собственники не готовы продавать с дисконтом, а инвесторы без дисконта не хотят покупать», — отмечает директор департамента управления складской недвижимостью Assent Capital Анастасия Корневич. «Инвесторы, не имея возможности инвестировать в складской сегмент, переключаются на другие сегменты рынка, такие как офисы и торговля», — отмечает господин Бибик.



## ФОНДЫ ПОПОЛНЯЮТСЯ МЕТРАМИ

17/08/2023

### Ставка на рост

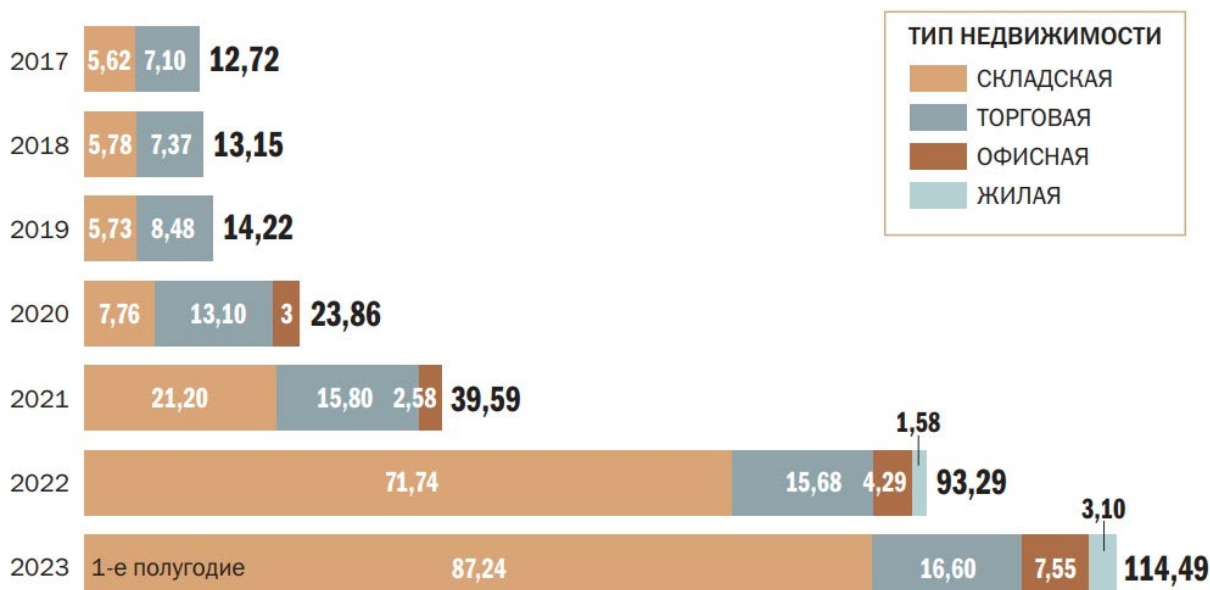
Резкое повышение ключевой ставки Банком России с 7,5% до 8,5% и жесткая риторика регулятора, предполагающая дальнейшее повышение ставки, могут замедлить темпы роста активов неквалных ЗПИФов недвижимости, но не остановят его, считают на рынке. «Повышение ключевой ставки не сильно скажется на динамике роста фондов. Однако, если тренд сохранится, у инвесторов появятся альтернативные варианты размещения денежных средств с сопоставимыми характеристиками риска и доходности», — полагает гендиректор «КСП Капитал УА» Вячеслав Исмаилов. При сильных изменениях ключевой ставки на рынке недвижимости снижается инвестиционная активность: как и покупатели, продавцы предпочитают дождаться стабилизации ставок.

В условиях подъема ставок различные сегменты рынка коммерческой недвижимости будут чувствовать себя по-разному. По словам Вячеслава Исмаилова, наибольший инвестиционный риск может быть связан с офисной недвижимостью, остальные сегменты более гибки в возможности компенсировать риски за счет розничных потребителей (переложив на них повышение цен).

В сложившихся условиях участники рынка намерены наращивать активность складской недвижимости. «Сектор складской недвижимости останется флагманом по росту цены квадратного метра и аренды в связи с высоким спросом», — полагает Елена Михайлова. Иван Велесевич отмечает, что до сих пор спрос на качественные склады превышает предложение. Уровень вакантных площадей в складах Московского

### КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК ЗПИФОВ НЕДВИЖИМОСТИ, ДОСТУПНЫХ ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ (МЛРД РУБ.)

Источник: Parus Asset Management.



## ФОНДЫ ПОПОЛНЯЮТСЯ МЕТРАМИ

17/08/2023

региона находится на историческом минимуме, а ставка аренды превысила 6 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> и продолжает расти, отмечает он.

Активного развития на рынке ждут и в части ЗПИФов жилой недвижимости. О планах запуска таких фондов рассказали в УК «Альфа-Капитал»: «Мы видим потенциал в жилой и складской недвижимости, поэтому планируем запуски розничных закрытых фондов на данные сегменты — в жилой недвижимости с федеральным застройщиком, на складскую — для приобретения готового склада с якорным арендатором», — заявил Иван Велесевич. По мнению Владимира Стольниковца, на фоне подъема ставки жилья недвижимость может показать небольшой рост, так как «побегут» те, кто будет бояться дальней-

шего повышения ключевой ставки, за которой последует рост стоимости ипотеки. Спрос замедлится, если не будет государственных субсидий.

В текущих экономических условиях вопрос диверсификации инвестиций сохраняет свою актуальность. Управляющие рекомендуют инвесторам включать в портфели паи нескольких ЗПИФов недвижимости. По мнению Елены Михайловой, сейчас становится актуальным открывать ЗПИФ, который владеет диверсифицированным портфелем. «Такой фонд может гарантировать прибыль для пайщиков в долгосрочной перспективе», — отмечает она.

Источник: [Коммерсантъ](#)



## НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА: ПОЧЕМУ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС В МОСКВЕ

10/08/2023

Разбираемся вместе с экспертами, почему растет спрос на столичные новостройки бизнес-класса и продолжится ли такая тенденция осенью этого года

Риелторы и девелоперы отмечают восстановление спроса на рынке новостроек бизнес-класса Москвы. По оценке директора департамента продаж новостроек NF Group Натальи Сазоновой, первое полугодие 2023 года оказалось успешным для девелоперов, работающих в бизнес-сегменте. Активность покупателей новостроек бизнес-класса полностью восстановилась и уступает лишь пиковым показателям периода пандемии, отмечает управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов.

Начало третьего квартала также продолжает положительные тенденции прошлого квартала. «В этом году летний период особенно активен, что неестественно по сравнению с предыдущими годами. Наоборот, в июне обычно более сдержанный спрос, который плавно нарастает к сентябрю. На примере даже своих проектов в столице и регионах мы видим обратную ситуацию — спрос июня, июля, а по предварительной оценке и августа выше, чем в прошлом году», — говорит вице-президент, руководитель блока маркетинга и продаж ГК «Страна Девелопмент» Александр Гуторов.



## НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА: ПОЧЕМУ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС В МОСКВЕ

10/08/2023

### Почему растет спрос на бизнес-класс

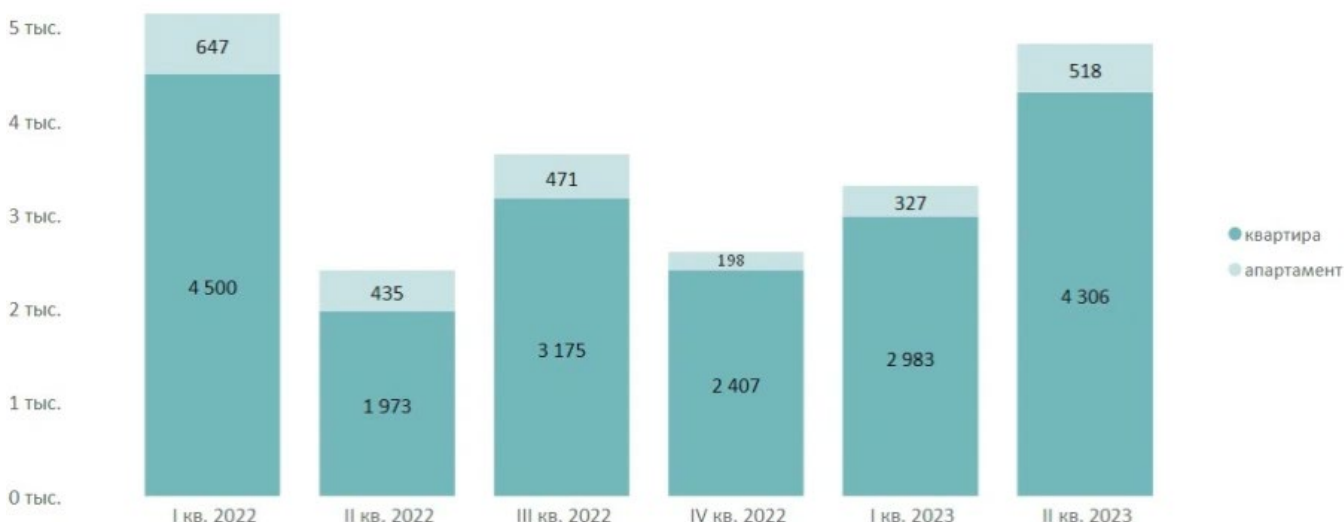
Количество сделок на рынке новостроек (квартиры и апартаменты) бизнес-класса Москвы в первом полугодии 2023 года составило 8,1 тыс., подсчитали аналитики «Метриума» на основе выписок Росреестра. По сравнению со вторым полугодием 2022 года активность покупателей выросла на 30,1%, а год к году — на 7,7%. В поквартальной статистике второй квартал 2023 года стал наиболее успешным за последние 15 месяцев (4,8 тыс. ДДУ), отмечают аналитики компании. Этот показатель почти достигает уровня первого квартала 2022 года, когда на рынке новостроек был высокий спрос.

Количество сделок по ДДУ на рынке новостроек бизнес-класса Москвы по кварталам, шт.

**Доля договоров с использованием ипотеки также продолжает расти. По оценке «Метриума», почти 70% ДДУ в первой половине года пришлось на ипотечные сделки. Положительное изменение в объеме продаж квартир**

**и апартаментов бизнес-класса на первичном рынке Москвы свидетельствует о растущем интересе покупателей к этому сегменту в столице, считает Наталия Сазонова.**

Проекты бизнес-класса нечасто попадают в первую пятерку ЖК по объемам продаж новостроек в Москве. Но нетипично высокий для лета спрос вывел проекты среднего ценового сегмента в топы продаж. В июне, по данным сервиса «Пульс продаж новостроек», проект девелопера «Страна.Озерная» занял третье место в рейтинге самых продаваемых новостроек Старой Москвы. Это единственный проект бизнес-класса в тройке лидеров. Первое и второе места рейтинга занимают проекты комфорт-класса, которые традиционно реализуются более высокими темпами. В первую десятку лидеров входят еще два комплекса бизнес-класса, но они располагаются на девятом и десятом местах рейтинга, уступая «Стране. Озерной» по количеству проданных лотов почти в два раза.





## НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА: ПОЧЕМУ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС В МОСКВЕ

10/08/2023

«В отрасли все достаточно циклично. Мы поймали тот момент, когда ипотечные программы соответствуют спросу клиентов и объему новых проектов, который вышел на рынок», — говорит Александр Гуторов.

*Количество сделок в бизнес-классе практически достигло допандемийного периода 2018–2019 годов, подчеркивают в компании NF Group. Правда, спрос во многом обеспечивается применением различных маркетинговых инструментов. Помимо выгодных ипотечных программ, девелоперы привлекают клиентов скидочными акциями, беспроцентными рассрочками и программами трейд-ин. Значительный вклад в увеличение спроса внесли и льготные программы ипотеки, уточняют опрошенные редакцией эксперты.*

По оценке генерального директора компании «Бест-Новострой» Виктории Григорьевой, рост спроса связан с ситуацией в экономике (падение курса рубля, которое привело к росту популярности недвижимости как способу сохранить деньги), а также с инфляционным процессом. «Многочисленные прогнозы о снижении цен не оправдались, цены, хоть и незначительно, растут», — говорит эксперт. Второй фактор, влияющий сейчас на рост спроса, — ожидание повышения ключевой ставки и отмена субсидированной ипотеки, добавляет она.

### Какие проекты сегодня востребованы покупателями

Сейчас особой популярностью пользуются проекты, которые находятся в высокой стадии готовности. Также из популярных решений в бизнес-классе — лоты с отделкой, проекты с качественным благоустройством и внутренним



пространством ЖК, отмечает Виктория Григорьева. По ее словам, это связано с тем, что сейчас дом для покупателя уже не ограничивается пределами квартиры и даже корпуса.

В компании «Страна Девелопмент» подтверждают эту тенденцию. «Проекты, где многие функции вынесены в общие зоны и создают максимальный комфорт в жилом комплексе (кафе, спортивные площадки, коммерция и т. д.), пользуются спросом, соглашается Александр Гуторов.

По квартирографии все так же востребованы функциональные планировки, а из нового — мы видим запрос на большее количество комнат при сохранении такого же метража, говорит Александр Гуторов. «То есть люди рассматривают трехкомнатные квартиры по метражу хорошей евродвушки, немного начинают экономить на площади, при этом без потери функционала», — поясняет девелопер.

## НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА: ПОЧЕМУ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС В МОСКВЕ

10/08/2023

### Предложение новостроек и цены

По итогам июля 2023 года средняя цена квадратного метра выросла во всех классах новостроек Старой Москвы, кроме элитного.

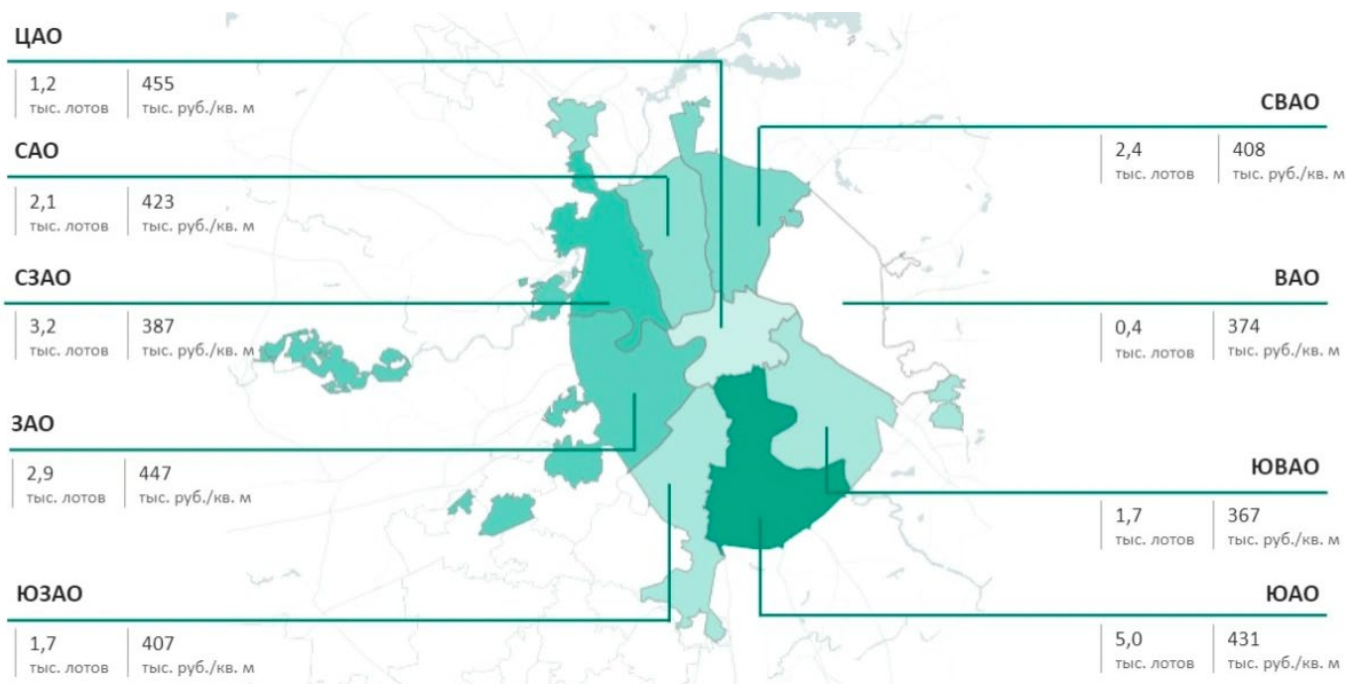
В бизнес-классе, по данным «Бест-Новостроя», она составила 448,9 тыс. руб. (+1% к июню). По оценке «Метриума», в столице, включая Новую Москву, средняя цена «квадрата» в бизнес-сегменте составила 417,3 тыс. руб. (+1,4% за квартал; +1,8 за полгода; -0,4% за 12 месяцев).

Предложение наиболее заметно снизилось именно в бизнес-классе — сразу на 8% за июнь и в лотах, и в квадратных метрах, подсчитали в «Бест-Новострое». По данным «Метриума», по итогам первого полугодия 2023 года на рынке новостроек бизнес-класса в реализации находилось 126 проектов. Суммарный объем

предложения на конец июня составил 20,6 тыс. лотов, из них 16,4 тыс. — квартиры и 4,2 тыс. — апартаменты. Количество экспонируемых лотов за полгода увеличилось на 10,5%, подсчитали в компании «Метриум».

По оценкам риелторов, сейчас в новостройках бизнес-класса столицы преобладают однокомнатные (34,2%, +3,6 п.п. за полугодие) и двухкомнатные (32,3%, -0,8 п.п.) лоты. Многокомнатные квартиры и апартаменты стабильно занимают наименьшую часть рынка недвижимости бизнес-класса. Самый распространенный формат лотов бизнес-класса — от 30 до 50 м<sup>2</sup> (что соответствует однокомнатной или евро-двухкомнатной планировке). Значительная часть предложений находится в ценовом диапазоне от 15 млн до 25 млн руб., отмечают аналитики «Метриума».

### Структура предложения первичной недвижимости бизнес-класса по округам



(Фото: «Метриум»)



## НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА: ПОЧЕМУ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС В МОСКВЕ

10/08/2023

### Что будет на рынке новостроек этой осенью

Третий квартал на рынке новостроек Москвы также начался активно, отмечают риелторы и застройщик «Страна Девелопмент». Ярким по спросу стал не столько второй квартал, сколько июль, фиксировалась серьезная активность покупателей, считает Виктория Григорьева. В июле 2023 года на первичном рынке Москвы потенциальный спрос на 44% выше, а сделок на 39% больше, чем в июне, отмечали в риелторской компании «Инком-Недвижимость». В компании уточнили, что всплеск интереса покупателей связан с повышением ключевой ставки Банком России. Дополнительно спрос в сегменте стимулируют различные спецпредложения от застройщика и продолжающие действовать льготные программы.

*Если тенденция роста спроса закрепится и продолжится осенью, то это будет положительным сигналом для сегмента бизнес-класса. Тем не менее восстановления оптимального баланса спроса и предложения на рынке новостроек бизнес-класса Москвы пока не произошло. «Хотя спрос вернулся к значениям, которые мы наблюдали до 2022 года, в период популярности льготной ипотеки.»*

Экспозиция на первичном рынке бизнес-класса сейчас гораздо шире, чем в то время. В столице установился рынок покупателя, что вынуждает девелоперов продолжать проводить многочисленные скидочные акции», — говорит Руслан Сырцов. Однако в компании NF Group отмечают, что в связи с увеличением спроса количество таких акционных лотов сократилось, а дисконты от 30% и выше стали единичными.

«Нельзя не брать в расчет последние данные о затоваривании рынка, они не критичны и больше касаются комфорт-класса. Но представление девелоперов об уровне своих проектов, особенно в Москве, довольно размыто и, более того, часто бывает маркетинговым инструментом, иногда комфорт очень близок к бизнесу, и наоборот», — добавляет Александр Гуторов.



## НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА: ПОЧЕМУ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС В МОСКВЕ

10/08/2023

Пока сложно сказать, закрепится ли в качестве полноценного возрастающего тренда и насколько долгосрочным окажется оживление, которое отмечалось несколько месяцев в сегменте столичных новостроек бизнес-класса, резюмирует партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group Ольга Широкова. Возможно, с учетом повышения ипотечных ставок мы увидим небольшую стагнацию на рынке в осенний период, считает Александр Гуторов из компании «Страна Девелопмент». «Но это больше опасения, а не точный прогноз на ближайшее время», — уточняет эксперт.

*В то же время в «Дом.РФ» считают, что на фоне увеличения ключевой ставки Центробанка и роста ипотечных ставок на вторичном рынке ситуация в августе может начать ощутимо меняться в пользу рынка новостроек. Некоторые банки уже увеличили ставки по ипотечным рыночным программам в среднем на 0,5 п.п., до 12–12,5% годовых.*

«На рынке новостроек действуют льготные программы, которые позволили лидерам рынка снизить ставки на 0,4–0,7 п.п. На фоне существенной разницы между ставками по рыночным и льготным программам ожидается смещение спроса в сегмент новостроек», — прогнозирует руководитель отдела исследований в жилищной сфере аналитического центра «Дом.РФ» Мария Жолобова.

Источник: [РБК](#)

## КОММЕРЦИЯ ИЩЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ

06/08/2023

### На рынках продолжается медленное восстановление

Посещаемость торговых центров в Москве и Санкт-Петербурге продолжает медленно увеличиваться по сравнению с прошлым годом за счет постепенного открытия новых магазинов и сокращения влияния на рынок ушедших брендов. Но к росту арендных ставок это пока не приводит: из-за сдержанных оборотов российских ритейлеров предпосылок пока нет. Стоимость больших востребованных помещений стрит-ритейла продолжает рост за счет высокого спроса: здесь активно развиваются классические уличные форматы — кофе с собой и отделения банков. Признаки оживления чувствует и офисный рынок, хотя вакантность на нем пока не снижается.

*На последней неделе июля (с 24-го по 30-е число) показатель Mall Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. м<sup>2</sup> торговых площадей) в Москве и Санкт-Петербурге превысил значение аналогичного периода прошлого года на 1%. Такие данные приводит Focus Technologies.*

Аналитики констатируют, что динамика в крупнейших городах страны сейчас похожа: посещаемость объектов стабилизируется. Одновременно сохраняется значительный разрыв с показателями докризисного 2019 года. Так, в Москве, по данным Focus Technologies Mall Index, в конце июля этот показатель отставал от значения четырехлетней давности на 24%, в Санкт-Петербурге — на 19%.





## КОММЕРЦИЯ ИЩЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ

06/08/2023

### Торговый спрос

Региональный директор департамента торговой недвижимости NF Group Евгения Хакбердиева говорит, что в *торгцентрах Москвы* сейчас вакантны 14,2% площадей, *Санкт-Петербурга* — 9,1%. Оба показателя, по мнению консультантов, демонстрируют тенденцию к снижению за счет активного развития российских ритейлеров. Открытие новых магазинов, в свою очередь, приводит к росту трафика, замечает госпожа Хакбердиева. В Commonwealth Partnership рассчитывают, что в Москве вакантность в нынешнем и следующем годах закрепится на достигнутых значениях. Консультанты поясняют, что уходящие ритейлеры уже практически не влияют на рынок: приостановившие деятельность сети уже занимают менее 1% от общего объема торговых площадей.

О некой стабилизации на рынке говорит и генеральный директор «Этерны» Дмитрий Томилин, ожидая, что по итогам третьего квартала динамика будет сопоставима с истекшим периодом года: «Те, кто последовательно развивается, будут развиваться и дальше». Он отмечает, что в торгцентрах начинают активнее работать и ритейлеры, раньше занимавшие лишь помещения стрит-ритейла. Предпосылок для снижения арендных ставок Евгения Хакбердиева не видит из-за ограниченного предложения. Хотя Дмитрий Томилин поясняет, что многие арендаторы сейчас платят за помещения небольшую ставку и 6–15% от оборота. Это само по себе способствует снижению ставок.

*«Все-таки торговля у наших российских операторов, за некоторым исключением, идет хуже, чем у тех операторов, которых они заменяют», — замечает господин Томилин. Из тех же*

*соображений, по его словам, при смене операторов происходит снижение базовой ставки аренды.*

Сегмент стрит-ритейла, по мнению заместителя гендиректора R4S Group Ирины Буренко, находится в стадии роста: спрос на помещения во втором квартале на 40% превысил показатель прошлого года. Достаточно активно, по ее словам, развиваются классические уличные форматы: кофе с собой, отделения банков, табачные магазины. Ставки аренды на помещения небольшой площади, по словам госпожи Буренко, выросли на 20% с начала года. В районе белорусского вокзала в Москве помещения сейчас сдаются в среднем за 304 тыс. руб. за квадратный метр в год, в районе Сокол — за 146 тыс. руб.



## КОММЕРЦИЯ ИЩЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ

06/08/2023

### Офисы для корпораций

Объем офисных сделок на московском рынке в этом году может достигнуть 1,6–1,8 млн м<sup>2</sup>, повторив рекордный результат 2019 года, считает руководитель отдела услуг собственника CORE.XP Кирилл Бабиченко. Доля свободных площадей, по его прогнозам, может сократиться с 9,4% до 8%. Региональный директор департамента исследований Nikoliers Вероника Лежнева замечает, что в начале третьего квартала на офисном рынке заключают достаточно крупные сделки с участием государственных и финансовых структур. Это позволяет эксперту также рассчитывать на прирост поглощения.

В Санкт-Петербурге объем спроса на офисы, по прогнозам директора департамента исследований рынка компании Maris Алены Волобуевой, в третьем квартале вырастет на 10% относительно аналогичного периода прошлого года. Объем вакантных площадей при этом может вырасти с текущих 10,3% до 10,8–11,3%.

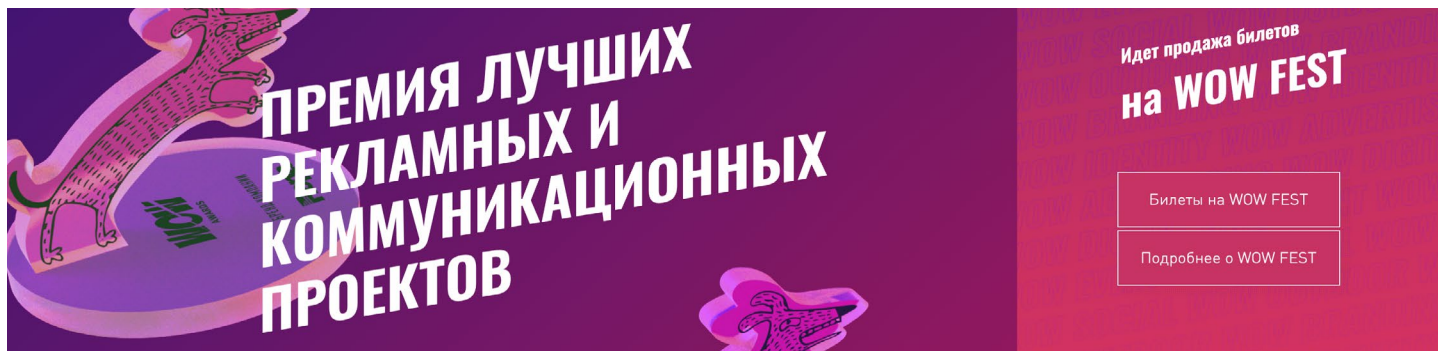
**Более трети от общего объема сделок на рынке сейчас заключают финансовые компании, говорит госпожа Волобуева. На втором месте сфера услуг, а на третьем — IT-компании.**

Кирилл Бабиченко указывает, что средняя арендная ставка на офисном рынке Москвы сейчас составляет 22,1 тыс. руб. за квадратный метр в год. Он сомневается, что это значение может начать расти раньше середины 2024 года. Госпожа Лежнева видит небольшое снижение ставок в сегменте офисов класса А, связывая его как с уходом с рынка части качественного предложения по ставке выше среднерыночной, так и с попытками собственников менее востребованных объектов привлечь арендаторов за счет дисконтирования. В Санкт-Петербурге, по оценкам руководителя департамента исследований Nikoliers Алины Базаевой, средняя ставка для офисов класса А сейчас 1,8 тыс. руб. за квадратный метр в месяц, класса В — 1,2 тыс. руб. «В бизнес-центрах, заполненных менее чем на 50%, арендодатели готовы рассматривать скидки от анонсированной цены в пределах 10–15%», — замечает она.

Источник: [Коммерсантъ](#)

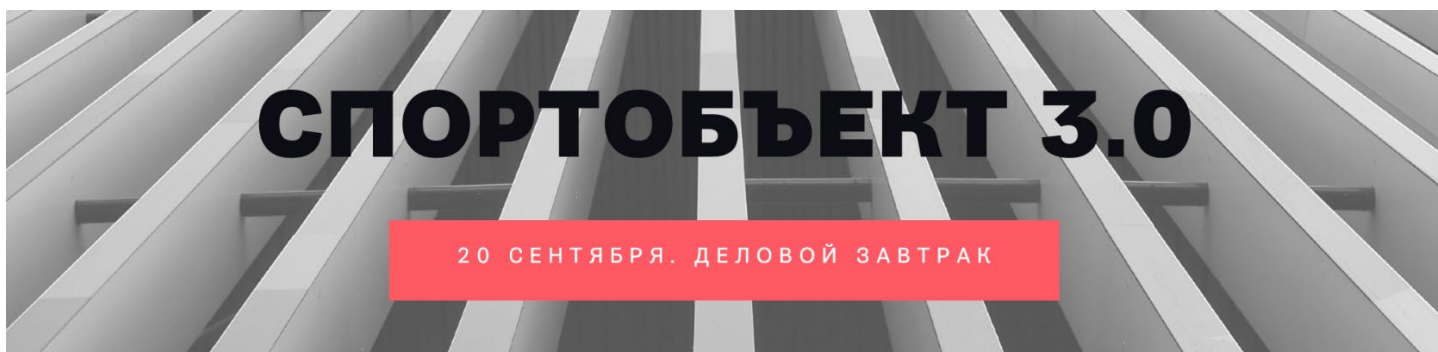
# КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

# 04



## ФЕСТИВАЛЬ РЕКЛАМЫ В НЕДВИЖИМОСТИ WOW AWARDS

06-08/09/2023  
web: [WOW Awards](#)



## «СПОРТОБЪЕКТ 3.0: СВЕТ. ЗВУК. МУЛЬТИМЕДИА»

20/09/2023  
web: [СБК](#)



## CRE FEDERAL AWARDS 2023

21/09/2023  
web: [CRE](#)