

COLDY



дайджест
недвижимости

НОЯБРЬ 2022 г.

2022

01 COLDY LIFE (3-8)

02 Обзор рынка недвижимости (9-13)

03 Тренды (14-23)

04 Календарь мероприятий (24)

СТАРТ ПРОДАЖ МАШИНО-МЕСТ В МФК N'ICE LOFT

07/11/2022

Компания COLDY объявляет о старте продаж машино-мест в МФК N'ICE LOFT. В настоящий момент покупателям доступны места в отапливаемом подземном паркинге. Площадь машино-мест варьируется от 13,25 до 17,7 кв. м. Высота потолков составляет 2,3 метра, что позволяет разместить на парковке как легковой автомобиль, так и внедорожник. Минимальная стоимость машино-мест составляет 3,18 млн рублей.

Приобрести машино-места в МФК N'ICE LOFT сегодня также можно и в беспроцентную рассрочку от застройщика сроком на полгода. При заключении сделки покупателю необходимо внести первоначальный взнос в размере 50% от стоимости лота. Оставшаяся сумма погашается равномерно в течение последующих 6 месяцев, либо кварталы.

«Сегодня у покупателей апартаментов в МФК N'ICE LOFT появилась отличная возможность выгодно и на гибких условиях приобрести парковочное место в «двух шагах» от выхода из своего дома. В продажу поступил первый пул лотов в ограниченном количестве, и учитывая высокий спрос на машино-места, он может быть быстро реализован. А в дальнейшем с сокращением предложения цены на машино-места будут только расти», говорит Михаил Звягинцев, директор по маркетингу COLDY.



источник: [N'ICE LOFT](#)

ОФИСЫ В TALLER ДЛЯ IT КОМПАНИЙ ВСЕГО ЗА 5% ОТ СТОИМОСТИ

08/11/2022

Компания COLDY объявляет о запуске специальной акции для покупателей офисов в бизнес-пространстве класса A TALLER.

С 2 ноября приобрести помещение в TALLER можно в рассрочку до момента ввода объекта в эксплуатацию. Необходимый первоначальный взнос при заключении сделки составляет 5% от стоимости лота. Остальную сумму клиент должен ввести до февраля 2024 года. Акция распространяется на ограниченный пул лотов и действует для покупателей из IT-сектора. Воспользоваться программой рассрочки можно при покупке до 31 декабря 2022 года.

«Новая программа рассрочки для IT-компаний – это очень выгодный инструмент, который дает возможность приобрести качественный технологичный офис прямо сейчас, без единовременной существенной финансовой нагрузки на бюджет компании, отмечает Михаил Звягинцев, – директор по маркетингу COLDY. – Оставшуюся сумму можно выплатить либо в конце, либо постепенно в течение всего срока рассрочки».

Для примера приведем расчеты по нескольким акционным лотам. Так, при покупке в рассрочку офиса площадью 87,5 кв. м за 35,5 млн рублей, клиент должен внести при заключении сделки всего 1,77 млн рублей.

Приобретая более просторный лот – офис 192,6 кв. м стоимостью 75,1 млн рублей, первоначальный взнос составит 3,75 млн рублей.

А при покупке офиса площадью 395 кв. м за 168,5 млн рублей, размер первого взноса составит 8,42 млн рублей.

TALLER – бизнес-пространство класса А, которое девелопер COLDY возводит в Павелецком деловом кластере всего в 2,3 км от Кремля. TALLER строится в соответствии с принципами ESG и будет оснащен собственным ЦОД (центром обработки данных), что обеспечивает ему статус одного из лучших деловых хабов Москвы для самых требовательных к IT-инфраструктуре резидентов. TALLER реализуется по уникальной для коммерческого сегмента схеме 214-ФЗ с ДДУ и эскроу-счетами.



источник: [TALLER](#)

АПАРТАМЕНТЫ В N'ICE LOFT В ИПОТЕКУ ЗА 1 РУБЛЬ В МЕСЯЦ

10/11/2022

Компания COLDY объявляет о запуске новой программы траншевой ипотеки от Сбербанка в проекте N'ICE LOFT. При заключении сделки в ноябре ежемесячный платеж заемщика на первые девять месяцев кредита может составить всего 1 рубль.

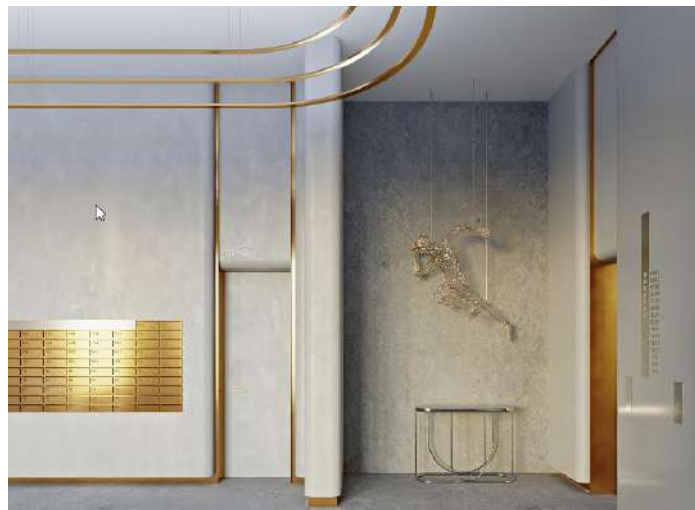
Минимальный первоначальный взнос заемщика в рамках данной программы составляет 15% от стоимости лота, а ставка по кредиту на весь срок от 10,4% годовых. Максимальный размер кредита составляет 100 млн рублей, а срок займа – до 30 лет.

При покупке апартаментов в N'ICE LOFT в ипотеку в рамках данной программы необходимая сумма кредитных средств выдается заемщику несколькими частями. При заключении сделки заемщик вносит первоначальный взнос, минимум 15% от стоимости лота, и получает от банка первый транш, который переводится на эскроу-счет покупателя. Ввиду небольшой суммы первого транша ежемесячный платеж заемщика может составить всего 1 рубль. При заключении сделки в ноябре 2022 года такой платеж действует в течение 9 месяцев. По истечению этого срока заемщик получает от банка вторую сумму, равную 35% от размера кредита, которая также переводится на эскроу-счет покупателя. Начиная с этого момента размер ежемесячных платежей заемщика незначительно увеличивается и рассчитывается исходя из полученной суммы транша. До ввода объекта в эксплуатацию заемщик получает третий транш – остаток по кредиту.

Таким образом, получая необходимую сумму частями, ежемесячные платежи заемщика по ипотеке до ввода в дома эксплуатацию в рамках этой программы будут ниже, чем в случае

оформления одного кредита с полной суммой одним платежом, при аналогичной процентной ставке, первом вносе и других условиях ипотечной программы.

«Новая программа траншевой ипотеки дает возможность заемщику оптимизировать свои расходы и снизить нагрузку на бюджет в первые месяцы после покупки недвижимости, говорит Михаил Звягинцев, директор по маркетингу COLDY. – Это особенно актуально сейчас, в конце года, когда расходы многих граждан традиционно возрастают в том числе и в связи длительными новогодними праздниками. Воспользовавшись нашей новой программой, у покупателей будет возможность приобрести недвижимость сейчас, не отказываясь и от других трат».



На сегодняшний день минимальная стоимость апартаментов в МФК N'ICE LOFT составляет 5,3 млн рублей. Покупателям доступен широкий выбор лотов площадью от 17 до 105 кв. м с более чем 100 различными планировочными решениями.

источник: [N'ICE LOFT](#)

В KAZAKOV GRAND LOFT ВЫБРАЛИ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ

18/11/2022

Состоялось общее собрание собственников апартаментов комплекса Kazakov Grand Loft, где был принят важных решений по дальнейшему управлению зданием. По результатам голосования принято решение заключить договор на дальнейшее управление зданием с ООО “Управляющая компания “РЕДОМ”. В ходе собрания были утверждены права и обязанности УК, тарифы на ее услуги, определены правила пользования общим имуществом собственников, перечень услуг по управлению и эксплуатационному обслуживанию и мн др. ключевые вопросы.

Выбор и заключение договора с УК – это важный этап в жизненном цикле новостройки, который во многом определяет комфорт проживания собственников и “будущее” дома. Поздравляем всех новоселов Kazakov Grand LOFT с этим ответственным решением и желаем теплоты и уюта в новом доме!



источник: [Kazakov Grand Loft](#)

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ПОКУПКИ МАШИНО-МЕСТ В KAZAKOV GRAND LOFT

23/11/2022



COLDY объявляет о начале акции на машино-места в комплексе Kazakov Grand Loft. С 23 ноября при 100% оплате покупки за счет собственных средств или с помощью банковского кредита, покупатель получает скидку 10%.

Также покупателям доступна беспроцентная рассрочка. При внесении 30% от стоимости лота, оставшуюся сумму равными долями покупатель может погасить в течение последующих 6 месяцев. При первом взносе 50% покупателю предоставляется рассрочка на 9 месяцев.

В настоящий момент покупателям доступны машино-места площадью от 13,8 до 21,6 кв. м. в отапливаемом подземном паркинге. Территория находится под круглосуточной охраной и видеонаблюдением, въезд на парковку осуществляется через систему бесконтактного доступа. Для безопасности владельцев и их авто, паркинг оснащен современными системами дымоудаления и вентиляции, качественной системой освещения и имеет удобную навигацию. Грамотная планировка подземной парковки исключает возникновение конфликта интересов собственников машино-мест при въезде/выезде с парковки. Стоимость лотов в подземном паркинге сегодня начинается от 4,5 млн рублей.

источник: [Kazakov Grand Loft](#)

СБЕРМОБАЙЛ ЗАЙМЕТСЯ СОЗДАНИЕМ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ В TALLER

25/11/2022

COLDY совместно с одним из лидеров телеком индустрии компанией СберМобайл начала внедрение программно-технического комплекса «Единая цифровая среда» в бизнес-пространстве TALLER. «Единая цифровая среда» будет построена на основе платформы SberMobile IIoT Platform с использованием технологий группы Сбер и станет ядром цифровой экосистемы проекта TALLER.

«Единая цифровая среда» создает новый стандарт в управлении коммерческой недвижимостью и позволяет комплексно подойти к решению потребностей резидентов и гостей бизнес-пространства. Проработка потребностей и оценка эффектов внедрения инновационных решений осуществляется в «цифровом двойнике» бизнес-пространства еще на этапе строительства.

На базе платформы СберМобайл будет создан единый ситуационный центр мониторинга и управления бизнес-пространством на основе объективной информации – непосредственно данных с датчиков, инженерных систем – с автоматическим управлением на основе алгоритмов машинного обучения (ML), что позволит улучшить скорость реагирования на ситуации, повысить уровень безопасности и комфорта пространства. «Единая цифровая среда» обеспечит эффективное взаимодействие управляющей компании и резидентов: арендатору будет доступен личный кабинет с сервисами мониторинга комфорта офиса, потребления ресурсов, рекомендациями для снижения затрат на администрирование и улучшения комфорта офиса, сервисами заявок на оформление пропусков и парковочных мест, и других сервисов управляющей компании.

В оснащении бизнес-пространства А класса TALLER используются передовые IT-технологии. В частности, в проекте будут реализованы решения бесшовного доступа и умной навигации по территории на основе технологий биометрии, виртуальных ассистентов и панелей Digital Signage. С использованием технологии машинного обучения в TALLER будут созданы сценарии работы для офисов и инженерных систем, что позволит экономить на потреблении ресурсов, создать более комфортную и индивидуальную рабочую атмосферу резидентов. На кровле зданий будут размещены солнечные батареи, которые позволят уменьшить расходы по коммунальным платежам за электроэнергию.



Сердцем IT-инфраструктуры проекта станет собственный data-центр, оснащением и эксплуатацией которого займется один из лидеров рынка в сегменте ЦОД – компания 3data.

источник: [TALLER](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПОСТУЧАЛА

28/11/2022

В России предлагают установить умные счетчики во все новые квартиры

Правительство может обязать оборудовать умными счетчиками воды, газа и электроэнергии все строящиеся многоквартирные дома в стране. Для этого предлагается создать единую номенклатуру устройств, ввести обязательство для застройщиков устанавливать приборы, а также создать приложение для граждан по управлению ими. У застройщиков уже есть свои системы, но в случае введения регулирования они готовы перейти на единую номенклатуру. Эксперты же считают, что решение по установке устройств должно оставаться за гражданами, поскольку расходы в любом случае лягут на их плечи.

“Ъ” ознакомился с концепцией цифровизации многоквартирных домов, в которой предлагается объединить всю имеющуюся номенклатуру устройств, а также ввести регулирование в части обязательной установки приборов учета до 2030 года. Документ разработала АНО «Умный многоквартирный дом» (учреждена летом, объединяет девелоперов, операторов связи и производителей электроники). Осенью концепция была направлена в Минцифры, Минпромторг и Минстрой (именно по их инициативе создана сама АНО), рассказал гендиректор АНО Никита Уткин. В Минцифры отказались от комментариев. В Минпромторге и Минстрое не ответили “Ъ”.

В документе АНО перечисляет регуляторные и экономические барьеры, которые препятствуют развитию рынка умных устройств и цифровизации городского хозяйства.

Среди них — отсутствие комплексных механизмов регулирования сегмента и номенклатуры обязательных к установке устройств, отсутствие заинтересованности управляющих компаний во внедрении технологий в силу нехватки бюджета, несистемная разработка различных IT-систем в регионах и другие.

АНО предлагает:

- сделать обязательной установку умных индивидуальных приборов учета теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и газоснабжения;
- создать реестр таких устройств и софта для многоквартирных домов;
- сформировать минимальный перечень технических требований для приборов учета коммунальных ресурсов (водоснабжение, теплоснабжение, газоснабжение) и оборудования связи и др.

По словам господина Уткина, создание единого регулирования, технологической и номенклатурной базы необходимо, так как застройщики зачастую используют устройства, несовместимые между собой: «Необходимо понимать, какие устройства и системы есть, чтобы определиться с набором конкретных стандартов, требованиями к ним».

Установка умных приборов учета не должна быть обязательна, решение об этом должны принимать исключительно владельцы жилья, считает аналитик MForum Analytics Алексей Бойко: «Расходы на проект, вероятно, лягут на население». В целом, считает эксперт, цифровизация жилых домов «обойдется в несколько десятков миллиардов рублей».

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПОСТУЧАЛА: продолжение

В концепции также указано, что необходимо создание приложения для управления всеми умными устройствами для пользователей. «Это может быть единое государственное приложение, возможно в рамках «Госуслуг», которое может распространяться через RuStore, но возможно и через App Store и Google Play, если площадки позволят», — полагает эксперт.

Руководитель проекта «Умный дом» ГК «Самолет» Антон Тарашанский заявил, что переход на интеллектуальные системы учета будет сложно провести в относительно старом жилом фонде, а на рынке новостроек он уже фактически произошел, и концепция только фиксирует этот статус:

«В ситуации, когда решения уже «прописались» на рынке, введение норм и стандартов будет полезным и для застройщиков, и для покупателей, поскольку гарантирует единство подходов».

Коммерческий директор ГК «Страна Девелопмент» Александр Гуторов отметил, что на рынке уже есть приложения для управления умным домом, а также используются smart-технологии. По его словам, компания готова присоединиться к общей номенклатуре, если это будет обязательно.

Зачастую, внедряя цифровые решения, застройщик не учитывает, сможет ли УК их эксплуатировать и будет ли это удобно жильцам, отметили в «Лаборатории цифровизации жилья»: «По нашим расчетам, потенциал рынка цифровизации МКД составит до 830 млрд руб. к 2030 году». В компании считают, что граждане получают определенную выгоду от единых правил, поскольку «цифровизация данных по учету ресурсов и сервисов позволит регламентировать ежемесячные коммунальные платежи».



источник: [Коммерсантъ](#)

COLDY 10

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

В МОСКВЕ СТРОИТСЯ ПОЧТИ 1 МЛН КВ.М ОФИСОВ НА ПРОДАЖУ

24/11/2022

Суммарная площадь строящихся в Москве офисов на продажу превысила 930 000 кв. м. Это почти на 50% больше, чем годом ранее, и рекорд за всю историю наблюдений.

В ноябре 2022 года площадь московских проектов, в рамках которых предлагаются офисы на продажу, достигла 930 000 кв. м, подсчитали аналитики консалтинговой компании NF Group (ex-Knight Frank Russia). Это на 47% больше, чем было в ноябре 2021 года, когда таких офисов предлагалось 630 000 кв. м. Всего в Москве строится порядка 2 млн кв. м офисов, предназначенных для сдачи в аренду и на продажу, причем 930 000 кв. м на продажу — это рекордное количество.

«В следующие несколько лет мы ожидаем продолжение роста объемов площадей на продажу и выхода новых игроков в этот сегмент», — прогнозирует партнер, директор департамента офисной недвижимости NF Group Мария Зимина.

Уже сейчас в Москве представлено 13 девелоперских компаний, строящих офисы на продажу. Часть из них специализируется именно на коммерческой недвижимости, а часть относится к крупным застройщикам жилой недвижимости, которые приняли решение о диверсификации бизнеса. Этому могла способствовать городская программа создания мест приложения труда — для получения льгот по оплате стоимости смены вида разрешенного использования (ВРИ) земли для строительства жилья застройщики создают коммерческую инфраструктуру, чтобы наполнить те или иные районы рабочими местами.

Крупнейшим по объему заявленных проектов является девелопер Stone Hedge, в портфеле которого более 357 000 кв. м, на втором месте ГК «Пионер» с объемом в 152 000 кв. м, третье место занимает MR Group с портфелем в 135 000 кв. м.

Из 930 000 кв. м проектного объема офисов на продажу 29% уже реализовано, еще 37% продаются. В рамках некоторых проектов доступные для покупки площади выводятся поэтапно, поэтому часть помещений на текущий момент не маркируется, но выйдет на рынок позже, объясняет Зимина. Доля таких площадей — 34% от общего количества.

В 2022 году, особенно в III квартале, темпы продаж подобного продукта замедлились, однако снижения цен это не вызвало: цены экспонирования остались не ниже уровня I и II кварталов.

Средневзвешенная цена продажи офисов класса А за год выросла с 250 000–270 000 рублей за кв. м до 320 000–330 000 рублей за «квадрат», годовой рост составил 20–30%. «Сегмент офисов на продажу начал свое активное развитие два-три года назад, и перегрева цен, который мы наблюдаем на рынке жилой недвижимости, не произошло», — поясняет управляющий партнер NF Group Алексей Новиков.

источник: [Forbes](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

В МЕХАНИЗМЕ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ПОЯВЯТСЯ АУКЦИОНЫ «ЗА ДОЛЮ»

10/11/2022

Правительство вскоре рассмотрит разработанный совместно с Минстроем законопроект о совершенствовании системы предоставления инвесторам под застройку неиспользуемых федеральных земель, находящихся в ведении института развития.

На недавно состоявшемся совещании с регионами генеральный директор «Дом.РФ» Виталий Мутко заявил*, что в ближайшее время на рассмотрение правительства будет вынесен разработанный совместно с Минстроем законопроект о совершенствовании системы предоставления инвесторам под застройку неиспользуемых федеральных земель, находящихся в ведении института развития. Речь идет об интеграции в механизм комплексного развития территорий (КРТ) аукционов «за долю», которые «Дом.РФ» проводит с 2020 года.

Как поясняют в «Дом.РФ», отличие торгов «за долю» от стандартных аукционов заключается в условиях проведения. В этом способе реализации федеральной собственности предметом является не стоимость земельного участка или размер арендного платежа, а объем помещений в готовых зданиях, который по завершении строительства застройщик передает «Дом.РФ». По оценке института развития, аукционы «за долю» позволяют строительным компаниям сократить издержки на начальном этапе реализации проекта при приобретении земельных участков.

Теперь эту практику предлагается распространить на механизм КРТ, направленный на ревитализацию федеральных земель. На данный момент на них уже построено 7 млн квадратных метров жилья, и в работе 90

проектов КРТ еще на 18 млн квадратных метров; что же касается аукционов «за долю», то в рамках этой программы в 16 регионах реализовано под застройку более 480 гектаров.

«Закон о КРТ позволил быстрее запускать в регионах масштабные проекты жилищного строительства. Сейчас мы видим возможность сделать процесс еще более привлекательным для инвесторов с помощью объединения этого механизма с аукционами «за долю», которые снижают расходы застройщиков и дают регионам возможность решать важные социальные задачи. Это будет дополнительный рычаг ускорения «перезагрузки» заброшенных федеральных земель, градостроительный потенциал которых огромен», — считает заместитель генерального директора «Дом.РФ» Денис Филиппов.

Девелоперский интерес к ранее неиспользуемым федеральным землям и в целом к механизму КРТ Денис Филиппов называет более чем серьезным. В беседе с журналистами в рамках форума 100+ TechnoBuild, состоявшегося в октябре в Екатеринбурге, заместитель генерального директора «Дом.РФ» отметил, что такой подготовки участков, какая ведется сейчас, не было никогда.

«Мы берем участок и с помощью фонда, который специализируется на развитии городской среды и имеет высококлассных специалистов, разрабатываем концепцию этой территории. Дальше концепция отправляется в регион, где на уровне губернатора и с учетом результатов общественных обсуждений утверждается или корректируется в процессе подготовки вынесения проекта на

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

В МЕХАНИЗМЕ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ПОЯВЯТСЯ АУКЦИОНЫ «ЗА ДОЛЮ»: продолжение

правительственную комиссию. По сути, получается, что мы уже сделали часть работы за регион, спрогнозировав, как в будущем этот микрорайон должен выглядеть, включая и колористические решения, и проектные решения, и привязку проектов повторного применения, и многое другое», — рассказал эксперт.

Если правительственная комиссия все принимает, участок попадает на аукцион, но пока законодательство позволяет передать землю застройщику только за деньги. «Однако в Тамбове на очередном форуме «Среда для жизни» у меня как раз была возможность доложить Михаилу Мишустину о наших предложениях, поддержанных ранее главой Минстроя Иреком Файзуллиним: проводить аукционы КРТ за будущую долю, тем самым приобретая в лице застройщика не покупателя, а партнера в проекте», — пояснил Денис Филиппов.

«Была большая дискуссия на тему «А зачем вам эта доля, что вы будете с ней делать?». Застройщики были немножко против, говорили: «Мы лучше заплатим деньги, но не будем плодить конкурентов и ломать основную экономику проекта». Но мы же институт развития, и мы на практике доказали, что нам это жилье нужно не для того, чтобы с рынком конкурировать, ни в коем случае. Мы предполагаем, что эта наша доля будет использована, скажем, для создания объектов арендного жилья. Сразу пример: мы первый аукцион такого типа провели во Владивостоке, на Дальневосточном форуме уже посмотрели этот проект в завершающей стадии строительства; 42 квартиры там наши, и все будут переданы в аренду. То есть мы ни одной квартиры в рынок не отдадим».



В «Дом.РФ» надеются, что новый закон будет принят до конца года и в 2023 году проекты КРТ будут реализовываться в том числе «за долю». При этом, как подчеркнул Денис Филиппов, собственная девелоперская структура института развития — «Дом. РФ девелопмент» — конечно, тоже может участвовать в этих аукционах, но вообще-то ее основная задача совершенно в другом. Так что активным соперником рыночных игроков она стать не должна.

источник: [BFM.ru](https://www.bfm.ru)

ПЕНТХАУС В РАССРОЧКУ

10/11/2022

Дорогие квартиры в Москве оплачивают по спецпрограммам

На рынке элитных жилых новостроек Москвы из-за кризиса возникла нестандартная для этого сегмента ситуация. В этом году почти 70% сделок закрывались при условии, что покупатели выплатят полную сумму после завершения строительства. Таким образом девелоперы маскируют дисконты, которые они не могут объявлять открыто в силу специфики рынка. Идти на серьезные уступки покупателям застройщиков вынуждает сокращение спроса на дорогие квартиры. Число сделок в этом сегменте за десять месяцев 2022 года сократилось в полтора раза по сравнению с прошлым годом.

За январь—октябрь 2022 года всего 20% сделок на рынке элитных новостроек заключены при условии полной оплаты стоимости лотов, в то время как год назад было 50%, следует из исследования Intermark Real Estate и «Росстройинвеста» (РСТИ).

Покупать дорогие квартиры с полной оплатой инвесторы не готовы из-за высокой неопределенности, они чаще хотят платить в рассрочку, пока идет стройка — а это три-шесть лет, говорит управляющий партнер Intermark Real Estate Дмитрий Халин. Он добавляет, что у многих покупателей элитного жилья накопления номинированы в долларах, поэтому они ждут роста стоимости курса валюты для более выгодной оплаты.

Отрицательную динамику показала и доля ипотечных сделок, размывшись за год с 20% до 10%, указывают в Intermark и РСТИ. Директор управления элитной недвижимостью «Метриум Премиум» Анна Раджабова говорит, что

в октябре с привлечением заемных средств в высокобюджетном сегменте было закрыто только 17% сделок против 31% годом ранее. Гендиректор «НДВ Супермаркет недвижимости» Наталия Кузнецова отмечает, что в этом сегменте ипотечные сделки сейчас формируют 25,4% продаж, что на 19 процентных пунктов (п.п.) ниже, чем год назад. Сокращению доли сделок с привлечением ипотеки способствовали и растущие требования банков к крупным заемщикам, считает господин Халин.

По данным Intermark и РСТИ, в этом году 70% сделок на рынке элитных новостроек заключались с применением программ рассрочек платежей и специальных программ застройщиков по отсрочкам выплат. Это более чем в два раза выше, чем в прошлом году, когда эта доля была не более 30%.

Практику предоставления рассрочек на высокобюджетном рынке Анна Раджабова называет альтернативой прямому дисконту. Специфика премиального рынка отличается от массового сегмента: застройщики здесь крайне редко предлагают ощутимые скидки даже при снижении темпов продаж, соглашается гендиректор РСТИ Алексей Туркин. Хотя, по словам госпожи Кузнецовой, в премиальном сегменте скидки все же применяются, но варьируются в диапазоне от 5–7% до 15%. В Intermark считают, что средний дисконт с начала года вырос на 2,8 п.п., до 7,7%. Но это, как правило, не самые ликвидные лоты в проектах, поясняет господин Халин.

Идти на серьезные уступки покупателям девелоперам элитных новостроек приходится из-за снижения спроса.

ПЕНТХАУС В РАССРОЧКУ: продолжение

В январе—октябре в этом сегменте заключено 385 договоров долевого участия, что на 50% меньше год к году, следует из данных «Метриум Премиум». В Intermark говорят о сокращении числа сделок по итогам января—октября на 46% год к году, только в октябре снижение достигло 55%.

Старты новых проектов на элитном рынке при текущей конъюнктуре часто вынужденные: застройщики уже вложились в покупку площадок, привлекли кредитные средства, а заморозка стройки предполагает для них ежегодные финансовые потери, поясняет Дмитрий Халин. Но, по его словам, некоторые игроки рынка все же рассчитывают на подъем рынка в дальнейшем.

Отложенный спрос может возникнуть уже в 2023 году, не исключает Анна Раджабова. Видимо, этими расчетами руководствуются редкие девелоперы, которые запускают в этом году новые проекты.

Так, владелица IQ Estate Юнна Эрвиц рассказала “Ъ” о планах вложить 7 млрд руб. в строительство клубного дома на 19 тыс. кв. м в Можайском тупике на западе Москвы. По ее словам, в Москве ограниченное предложение клубного формата: на такие проекты приходится только 3% предложения на премиальном рынке жилья.



источник: [Коммерсант](#)

ПРИМЕТА КРИЗИСА: ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКАМ СТАРЫЕ КВАРТИРЫ И МАШИНЫ

14/11/2022

Схемы trade in, то есть зачета стоимости имеющейся квартиры при покупке новой, вошли в арсенал большинства девелоперов. Этот инструмент позволяет привлечь менее платежеспособных покупателей, а используют его в основном застройщики массовых проектов. Кто из девелоперов используют trade in для повышения спроса — разобрался Forbes.

Снижение продаж новостроек вынуждает застройщиков использовать как можно больше инструментов для поддержания спроса. По словам опрошенных Forbes экспертов, в сегменте массовых новостроек (то есть стандарт- и комфорт-класса) от 70% до 90% застройщиков Москвы уже используют trade in, а в перспективе их станет все 100%. В чем особенность тренда и какие схемы trade in используют девелоперы — в материале Forbes.

Многообразие trade in

На московском рынке новостроек распространено несколько схем trade in, из них наиболее популярны две: срочный выкуп имеющейся квартиры и предоставление услуги по ее продаже, рассказали опрошенные эксперты.

«В целом программы trade in можно разделить на две группы, — объясняет эксперт «Циан.Аналитики» Виктория Кирюхина. — Первая — когда девелопер выкупает у вас квартиру, далее вы добавляете средства для покупки новой. Вторая — застройщик помогает оперативно продать квартиру, но не выкупает жилье самостоятельно».

Все опрошенные Forbes участники рынка назвали эти схемы наиболее распространенными, однако уточнили, что на рынке есть и другие варианты. «Основной тренд 2022 года — увеличение числа разнообразных программ», — говорит управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка. — MR Group запустила программу «trade in с проживанием». При покупке квартир в trade in клиенты могут до года жить в прежних квартирах, ожидая сдачи своего нового дома. ГК «А101» предлагает приобрести квартиру, сдав в зачет ее стоимости автомобиль. Программа реализуется в партнерстве с крупнейшими автодилерами Москвы.

«Да, «А101» в 2022 году запустила программу «trade in авто», в рамках которой клиент может приобрести квартиру за счет средств с продажи личного автомобиля, а точнее, использовать вырученные деньги как первоначальный взнос по ипотеке», — добавляет руководитель группы вторичных продаж ГК «А101» Элина Мухамедьянова.

Представители MR Group не ответили на запрос Forbes, однако упомянутые Корккой программы «trade in с проживанием» реализованы и другими девелоперами.

«Подавляющее большинство наших клиентов выбирает проживание в своей старой квартире до момента получения ключей от новой», — отмечает представитель пресс-службы ГК «Инград». «Мы заключили соглашение с компанией «Брусника», — рассказывает вице-президент коммерческого блока GloraX Руслан Сырцов. — Главное отличие этой

ПРИМЕТА КРИЗИСА: ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКАМ СТАРЫЕ КВАРТИРЫ И МАШИНЫ: продолжение

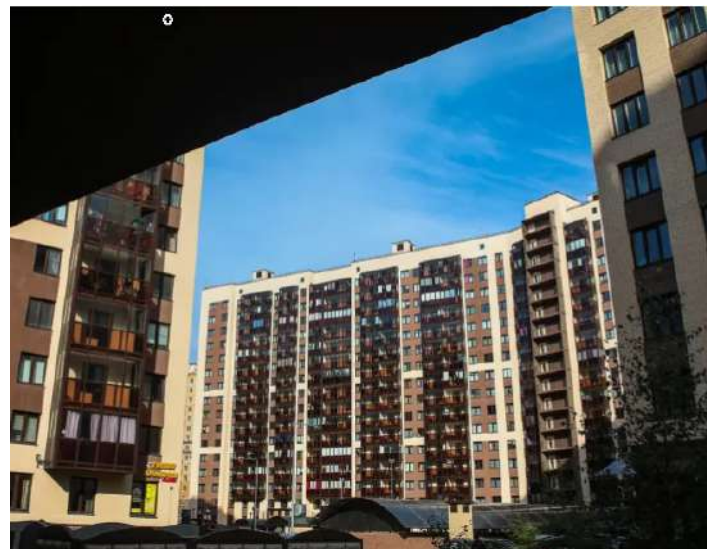
программы от классической схемы trade in в том, что вторичное жилье у собственника выкупается сразу, причем как под готовое, так и под строящееся жилье, например, ипотечные квартиры. После сделки бывший собственник может еще три месяца жить в старой квартире».

Вместо ипотеки

«Как только спрос падает, все вспоминают и применяют схему trade in. При стабильно высоком спросе эту схему откладывают на дальнюю полку», — констатирует директор управления новостроек «Инком-Недвижимость» Валерий Кочетков. «Прежде на trade in и увеличенный срок брони застройщики шли менее охотно, потому что был инструмент ипотеки по хорошим ставкам и были клиенты, которые могли закрыть сделку в рамках рассрочки на краткий период, — говорит коммерческий директор группы компаний «РКС Девелопмент» Денис Крючков. — Сейчас рынок остыл от ажиотажа 2020–2021 годов, клиенты принимают решения намного медленнее, так что девелопер вынужден спокойнее относиться к затягиванию сроков сделки».

«Покупательская способность падает, доходы не растут, далеко не все уже готовы брать ипотечные кредиты», — сетует представитель пресс-службы ГК «Инград». «Спрос существенно снижается, поэтому девелоперы пытаются получить клиентов, у которых есть намерение купить квартиру, пусть даже у них нет средств, — добавляет коммерческий директор компании Asterus Вера Стефан. — Зато у них есть что продать. Поэтому, в том числе, девелоперы активизировали рекламу trade in».

Опрошенные эксперты немного разошлись в оценке того, сколько же застройщиков московского рынка предлагают схему trade in, однако они единодушны в том, что она есть у большинства. «В московском регионе trade in предлагается в 60–70% новостроек, в Санкт-Петербурге — примерно в 75%», — полагает директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.



«90% застройщиков Московского региона предлагают услугу в том или ином виде», — говорит Крючков из «РКС Девелопмент».

«Формально напрямую об условиях trade in, по данным bnMap.pro, заявляют застройщики только 10% московских проектов. Однако точное число и долю жилых комплексов, где можно получить такую услугу, установить невозможно — так как обычно она оказывается опосредованно — через партнеров, агентства недвижимости», — уточняет управляющий партнер Dombook, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова.

ПРИМЕТА КРИЗИСА: ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКАМ СТАРЫЕ КВАРТИРЫ И МАШИНЫ: продолжение

«Востребованность этого инструмента растет — среди покупателей новостроек становится все больше тех, кто для покупки новой квартиры продает старую, поэтому уже в ближайшем будущем такие программы могут охватить 90–100% рынка», — резюмирует Федоров.

Особенность trade in в том, что этой программой пользуются не самые платежеспособные покупатели, которые часто не могут накопить на первый взнос по ипотеке, отмечают опрошенные эксперты. «Причина активизации trade in — это не только низкий спрос, но и низкая платежеспособность клиентов при огромном желании улучшить свои жилищные условия», — констатирует Кочетков из «Инком-Недвижимость».

«Запуск программ trade in способствует привлечению массы клиентов с невысоким уровнем доходов и накоплений», — добавляет Коркка из «Метриума». «Задача в том, чтобы предложить выгодную альтернативу ипотеке, — уточняет Доброхотова из «Бест-Новострой». — Жилищный кредит требует от заемщика уверенности в своих финансовых возможностях на 10–30 лет, а в нынешних условиях полной неопределенности будущего такое решение принять непросто».

Затраты на trade in

Использование схемы trade in чревато для застройщиков некоторыми рисками. Например, пока не продана старая квартира клиента, девелопер еще не получил денег, но уже не может повышать цену на забронированный лот.

«В нашем случае уменьшение доходной составляющей из-за заморозки цены на 60–90 дней оценивается в 2%, — подсчитал совладелец группы «Родина» Владимир Щекин. — Но подчеркну, что речь идет именно о гипотетической прибыли, ведь нет гарантий, что за эти три месяца мы продали бы квартиру покупателю без схемы trade in».

«Затраты равны размеру повышения цены на этот тип лота за время брони, что в среднем составляет 0,7–1,5% за месяц снятия с экспонирования», — добавляет Крючков из «РКС Девелопмент».

Казалось бы, девелоперы должны нести расходы, создавая собственный отдел по работе со вторичной недвижимостью или нанимая агентство. Однако эти расходы застройщики пытаются переложить на покупателей. «Для застройщиков затраты минимальны, — полагает Кочетков из «Инком-Недвижимость». — К примеру, при реализации квартиры на вторичном рынке за 8,5 млн рублей комиссия агентству может составить от 2%».

«Комиссионное вознаграждение партнерам за успешную продажу, как правило, платит сам клиент», — уточняет Мухамедьянова из ГК «А101». «Стоимость квартир, продаваемых по схеме trade in, увеличивается на 1–3%», — добавляет заместитель коммерческого директора компании «Пионер» Дмитрий Ефимов.

ПРИМЕТА КРИЗИСА: ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКАМ СТАРЫЕ КВАРТИРЫ И МАШИНЫ: продолжение

Перспективы trade in

На данный момент сделок trade in на рынке не так много, но их доля будет расти, считают опрошенные эксперты. «Среднее значение на уровне 5–7% от всех сделок, но это инструмент индивидуальный и собрать подтвержденную статистику проблематично», — говорит Крючков из «РКС Девелопмент».

«На текущий момент доля trade in составляет от 5% до 10%», — подсчитала директор по продажам группы «Самолет» в Московском регионе Анастасия Горбунь. «Доля выручки от продажи квартир с помощью этого механизма в 2019 году составляла 3,5% от общей выручки «А101», сегодня эта доля находится в диапазоне 4–5%», — добавляет Мухамедьянова из ГК «А101».

«Что касается сделок, то сейчас у нас на trade in приходится около 10% от общего объема продаж, и мы ожидаем роста этого показателя до 30% в перспективе двух лет», — прогнозирует Щекин из «Родины». «Доля trade in будет увеличиваться, поскольку схема очень популярна», — полагает Ефимов из «Пионера».

«Инициированное ЦБ постепенное сворачивание субсидированной ипотеки от застройщиков с околонулевыми ставками подталкивает компании применять иные инструменты продаж, включая trade in», — резюмирует Надежда Коркка из «Метриума».

источник: [Forbes](#)

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОКИДАЮТ БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

14/11/2022

Офисов стали строить меньше из-за кризиса

Снижение спроса на офисы и стремление крупных компаний сократить занимаемые в бизнес-центрах площади вынуждают девелоперов сворачивать реализацию своих проектов. По итогам 2022 года объем ввода в Москве новых объектов окажется в два-три раза ниже среднегодового показателя за все 20 лет столичного офисного рынка. Эксперты ожидают, что негативная для девелоперов конъюнктура вынудит их снижать арендные ставки на 20–30%. Они также предупреждают, что для восстановления рынка потребуется не один год.

Объем ввода новых офисов в Москве по итогам 2022 года составит 240–340 тыс. кв. м, что в два-три раза ниже среднегодового показателя за последние 20 лет (758,1 тыс. кв. м), говорится в исследовании Asterus. Это почти втрое ниже и объема новых площадей, ввод которых ранее был анонсирован на этот год. В IBC Real Estate ждут снижения ввода площадей на 40% год к году, до 347 тыс. кв. м.

Директор департамента офисной недвижимости CORE.XP Кирилл Бабиченко напоминает, что в начале этого года консультанты прогнозировали вывод на рынок около 1 млн кв. м новых площадей. Директор департамента офисной недвижимости NF Group Мария Зимина в конце 2021 года предполагала, что в этом году девелоперы сдадут 600–620 тыс. кв. м, но по факту получится не более 260–270 тыс. кв. м.

Девелоперы корректируют объемы ввода на фоне низкого спроса.

По словам руководителя брокерского отдела, OF.ru Виктора Розенберга, в этом году объем сделок снизился на 50% год к году, а спрос — на 40%. Сейчас все больше компаний стали отказываться от излишних арендуемых площадей, добавляет он. В третьем квартале 2022 года на долю таких сделок приходится 41% против 5–10% годом ранее, добавляет руководитель управления аналитики Asterus Денис Бобков.

Такая ситуация, по прогнозам консультантов, может привести к дисбалансу на офисном рынке, когда объем сдающихся и освобожденных площадей будет превышать объем уже построенных и арендованных. Впервые за всю историю наблюдений подобное было в разгар пандемии в 2020 году, но через год ситуация выправилась.

Владельцы бизнес-центров могут отреагировать на негативную конъюнктуру, предоставляя арендаторам скидки более чем на 20%, с пересмотром ставок через три-пять лет, считает Денис Бобков. Управляющий партнер IPG Иван Починчиков уже знает о примерах демпинга, когда собственники офисов снижают ставки для крупных арендаторов до 30%. Но Кирилл Бабиченко называет значительные скидки исключением из правил.

Сергей Собянин, мэр Москвы, в марте 2022 года:

«Наша задача — сделать так, чтобы в период этой турбулентности не останавливалось коммерческое строительство».

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОКИДАЮТ БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ: продолжение

Вряд ли в краткосрочной перспективе стоит ждать восстановления спроса на офисы из-за непростой ситуации на рынке труда и ухода с российского рынка крупных международных компаний, отмечает господин Починщиков. Скорее всего, по его прогнозам, в ближайшее время рынок столкнется со снижением среднерыночных ставок аренды на 10–12%. Вырастет и уровень вакантности — на 10–12% против 7,7% по итогам 2021 года, добавляют в Asterus.

Руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate Екатерина Ногай предполагает, что в 2023 году ставки на аренду офисов достигнут своего дна, а их рост возможен не раньше 2024 года при условии восстановления экономики.

Активность девелоперов, по всей видимости, также будет оставаться невысокой. Госпожа Ногай ждет, что темпы ввода офисной недвижимости на уровне 250–350 тыс. кв. м для рынка будут характерны еще несколько лет. Денис Бобков не исключает, что девелоперы в ближайшие годы займутся редевелопментом давно построенных бизнес-центров.

Екатерина Ногай предполагает, что в ближайшие несколько лет спрос на офисном рынке Москвы будут формировать компании с госучастием, которым потребуется расширить занимаемые сейчас площади. Хотя директор по продажам Point Estate Роман Амелин обращает внимание на то, что выходить в Россию чаще начинают азиатские компании. Эти участники рынка, резюмирует эксперт, также могут формировать спрос на рынке офисов.



источник: [Forbes](#)

ЗАСТРОЙЩИКИ ИЩУТ ХОРОШУЮ КОМПАНИЮ

07/11/2022

В условиях кризиса на рынке растет число партнерств

На фоне падения спроса на новостройки и повышения рисков застройщики начинают активнее привлекать партнеров для реализации проектов. Так, «РКС Девелопмент» совместно с Invest AG акционеров Evraz Александра Абрамова и Александра Фролова может построить в районе Нахабино почти 100 тыс. кв. м жилья, выручка от продажи которого оценивается в 15 млрд руб. Эксперты ждут роста числа подобных партнерств.

Структура Invest AG акционеров Evraz Александра Абрамова и Александра Фролова «ЮРП Инвест» совместно с «РКС Девелопмент» семьи финансиста Игоря Сагиряна 25 октября учредили ООО «РКС Нахабино». В новой компании партнерам принадлежит 40% и 60% соответственно, следует из данных ЕГРЮЛ. В «РКС Девелопмент» комментировать СП отказались, отметив лишь, что «рассматривают различные варианты реализации проектов, включая привлечение партнеров-соинвесторов». По словам представителя компании, схема каждого проекта определяется индивидуально. В Invest AG не ответили на вопросы «Ъ».

РКС строит жилье в Анапе, Пензе, Твери и Ханты-Мансийске. По собственным данным, в портфеле 20 проектов общей площадью 1,1 млн кв. м. На рынок Подмосковья компания вышла в 2021 году, выкупив 6,6 га в Видном. Также РКС помогала «Баркли» достраивать проблемный жилой комплекс «Медовая долина» в Новой Москве.

В районе Нахабино в Подмосковье у РКС уже есть участок. Как следует из презентации компании (есть у «Ъ»), там можно построить 95 тыс. кв. м жилья, от продажи которого девелопер планирует выручить 15 млрд руб. Руководитель группы инвестиционного анализа Accent Capital Игорь Талалов оценивает затраты на проект в 10 млрд руб. Директор департамента жилья и девелопмента земли Nikoliers Тимур Рывкин считает, что сумма может быть и меньше — 7–8 млрд руб.

У РКС и Invest AG уже есть опыт совместных проектов.

Партнеры планируют застраивать 14,5 га недалеко от станции Булатниково в районе Видного, а также реализовывают жилой комплекс Holiday House в поселке Сукко недалеко от Анапы.

Как отмечает Тимур Рывкин, привлечение финансового партнера позволяет девелоперу снижать риски, дает возможность параллельного развития нескольких площадок и обеспечивает дополнительный ресурс на подготовку проекта до стадии разрешительной документации.

Председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова добавляет, что РКС путем привлечения партнера хочет минимизировать объем дорогого проектного финансирования. В условиях ограниченности ресурсов объединение капитала выглядит оправданной стратегией, соглашается Игорь Талалов. К тому же спрос на новостройки сейчас снижается. В Подмосковье в октябре 2022 года объем продаж новостроек сократился на 24%, до 4,5 тыс. лотов год к году, подсчитали в Dataflat.ru.

ЗАСТРОЙЩИКИ ИЩУТ ХОРОШУЮ КОМПАНИЮ: продолжение

У Invest AG есть и собственные площадки для строительства жилья. В августе компания выкупила у покидающей российский рынок чешской PPF Group 130 га в Новой Москве. На этом участке можно построить 1,2 млн кв. м жилья, инвестиции в которое оценивались более чем в 100 млрд руб. Ближе к началу работ Invest AG может привлечь РКС и для реализации проекта в Новой Москве, отмечали эксперты.

По мнению Игоря Талалова, в условиях снижающейся рентабельности девелоперского бизнеса стоит ожидать роста числа партнерств и объединения капиталов различных застройщиков и инвесторов.

Такая тенденция уже началась. К примеру, в октябре девелоперы «Родина» и ГК МИЦ создали совместное предприятие для развития нескольких перспективных площадок, планируя разделить направления работ и инвестиции. А в начале 2022 года Stone Hedge стала партнером ГК ПИК в проекте строительства бизнес-центра площадью 140 тыс. кв. м на юго-западе Москвы.

источник: [Коммерсант](#)

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

04

31 Января, 2023
Вторник

Деловой завтрак для лидеров рынка недвижимости

Москва



ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК ДЛЯ ЛИДЕРОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Дата проведения: 31 января 2023 г.

Место проведения: Москва

Сайт мероприятия: [РБК](#)