



COLDY

дайджест
недвижимости

январь 2023 г.

2023

01 COLDY LIFE (3-5)

02 Обзор рынка недвижимости (6-11)

03 Тренды (12-23)

04 Календарь мероприятий (24-25)

COLDY РЕАЛИЗОВАЛА БОЛЕЕ ТРЕТИ ПЛОЩАДЕЙ В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ TALLER

31/01/2023

Девелоперская компания COLDY реализовала более 4700 кв. м метров площадей в бизнес-пространстве TALLER в 2022 году. Выручка по контракции составила почти 2 млрд рублей.

Девелоперская компания COLDY подвела итоги реализации бизнес-пространства А класса TALLER в 2022 году. С момента старта продаж в конце января было реализовано 4759 кв. м площадей, что составляет 35% от розничного объема в западном корпусе проекта. Среди них 4171 кв. м — офисы класса А, еще 546 кв. м — помещения для street-retail на первых этажах, а также машиноместа. Выручка по контракции в 2022 году превысила 1,95 млрд рублей. Основными покупателями офисов в TALLER в прошлом году стали IT и телеком компании, а также частные инвесторы и крупные фонды, которые приобретали как самые компактные лоты площадью 83 кв. м, так и крупные блоки — этажи целиком (1500 кв. м).

Средняя цена офисов класса А в TALLER за 2022 год увеличилась более чем на 10% до 411 тыс. рублей за кв. м.

«Планомерный рост цен в проекте и реализованный объем площадей в условиях динамично меняющейся ситуации на рынке высококлассной офисной недвижимости подтверждают хороший инвестиционный потенциал проекта, — говорит Сергей Кудрявцев, директор по коммерческой недвижимости COLDY. — Благодаря своей уникальной концепции «цифрового» офиса TALLER будет актуален как минимум в горизонте 10 лет, что обеспечит ему высокую ликвидность и дальнейший рост цен».



Всего за прошлый год с начала активной фазы строительства здания бизнес-пространства TALLER практически полностью обрели свои очертания. На конец декабря 2022 года строительство проекта было завершено на 20%. За прошлый год выполнены монолитные работы на западном 12-этажном корпусе. На восточном корпусе монолитные работы были завершены на уровне 8 этажа (всего 11 этажей). Также в 2022 году COLDY заключила договор с одним из лидеров телеком и IT-индустрии СберМобайл на внедрение программно-технического комплекса «Единая цифровая среда». Данный комплекс будет построен на основе платформы SberMobile IIoT Platform с использованием технологий Сбер и станет ядром цифровой экосистемы бизнес-пространства TALLER.

источник: [TALLER](#)

АПАРТАМЕНТЫ В N'ICE LOFT С ВЫГОДОЙ ДО 2,6 МЛН РУБЛЕЙ

27/01/2023

Девелоперская компания COLDY сообщает о запуске новой акции в МФК «N'ICE LOFT». Приобрести апартаменты из ограниченного пула лотов во втором корпусе можно скидкой 29%.

В МФК N'ICE LOFT в продажу по специальным ценам выставлен ограниченный пул из 14 лотов. Приобрести апартаменты можно со скидкой 29%, а максимальная выгода в денежном эквиваленте может составить 2,6 млн рублей. Акция распространяется на студии площадью от 21 до 27 кв. м. Цены на апартаменты в рамках акционного пула начинаются от 5,3 млн рублей. Скидка действуют при условии 100% оплаты за счет собственных средств или покупки в ипотеку на стандартных условиях.

«Начало года — отличный момент для кардинальных изменений в жизни, в том числе и для улучшения жилищных условий и покупки новой недвижимости, говорит Михаил Звягинцев, директор по маркетингу COLDY. — Чтобы поддержать в этом наших потенциальных покупателей, мы предлагаем пул наиболее популярных лотов по очень привлекательным ценам».

На сегодняшний день стартовый бюджет покупки апартаментов в N'ICE LOFT (от 5,3 млн) является одним из самых доступных среди новостроек бизнес-класса, расположенных внутри ТТК, особенно с учетом высокой стадии готовности проекта — комплекс будет полностью сдан в эксплуатацию в начале 2024 года.

Также для покупателей в N'ICE LOFT сегодня действует обновленная программа субсидированной ипотеки от Альфа-Банка со ставкой 3,09% годовых на весь срок кредита до 30 лет, при этом базовая стоимость лота увеличивается на 15%.



Кроме того, действует программа субсидирования на короткий срок со ставкой 3% на первые 18 месяцев без увеличения стоимости лота и без учета скидок. Согласно условиям программы, с 19 месяца действует базовая ставка от 11,89% до 12,39%. Минимальный первоначальный взнос в рамках программы составляет 15% от стоимости лота.

N'ICE LOFT — комплекс апартаментов бизнес-класса, строящийся в Нижегородском районе Москвы по адресу: Автомобильный проезд, вл. 4, в шести минутах езды от Садового кольца и шаговой доступности от станции метро «Волгоградский проспект» и станции МЦК «Новохохловская». Проект представляет собой семь корпусов переменной этажности (от 4 до 21 этажа) с апартаментами и коммерческими площадями на первом этаже, в которых будут расположены объекты различной коммерческой и социальной бытовой инфраструктуры. Также на территории комплекса откроются детский сад и школа.

источник: [N'ICE LOFT](#)

COLDY УСТАНОВИТ ИСТОРИЧЕСКИЙ МОНУМЕНТ НА ГРАНИЦЕ С ЦАО

12/01/2023

В Москве появится памятник Российскому предпринимательству. Созданием объекта занимается девелоперская компания COLDY при поддержке Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

Девелоперская компания COLDY стала инициатором создания памятника Российскому предпринимательству. Монумент планируется установить в центральном административном округе Москвы — самом «сердце» деловой жизни страны. Элементы памятника раскрывают ценностную значимость русского купечества для современных предпринимателей и общества. Часть из них символизирует купеческое прошлое России, другая сторона «повествует» о предпринимательском настоящем нашей страны. Монумент отражает времена зарождения социально-ответственной модели бизнеса, когда осуждалась неумеренная трата денег и приветствовался порядок в делах и других сферах жизни. Памятник станет символом преемственности современным бизнесом деловых принципов, сформулированных еще российскими купцами в 19 веке.

Место, где планируется установить памятник, выбрано не случайно. Именно здесь, на границе Таганского и Нижегородского районов, в свое время располагались заводы, фабрики и мануфактуры известных купцов. В 19 веке это был один из деловых центров Москвы, где жили и развивали свои производства купеческие династии Кузнецовых, Рябушинских, Шелопутиных, Солдатенковых, Трындиных, Рахмановых, Мельниковых, Мусориных, изменившие облик города с его бизнес-средой и культурным ландшафтом. Сегодня здесь, на границе с ЦАО, COLDY реализует один из своих девелоперских проектов — комплекс апарт-апартаментов N'ICE LOFT.



Монумент, посвященный купечеству и предпринимательству, станет одним из элементов благоустройства общественной территории, повысит ее социально-культурную значимость в рамках района и, возможно, станет его новой визитной карточкой. Архитектурный объект будет построен за счет собственных средств компании COLDY и передан в дар городу. Памятник станет вкладом COLDY в развитие культурно-исторической среды Москвы.

Реализацию проекта поддержали Департамент культурного наследия города Москвы, Комитет по архитектуре и градостроительству города Москвы и экспертная комиссия, включающая выдающихся архитекторов, а также представители широкой общественности, в том числе Фонд развития художественной промышленности и ювелирного искусства, РОО Московское купеческое собрание, музей «Истории отечественного предпринимательства».

источник: [COLDY](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ЗАЯВИТЬ НЕ ЗНАЧИТ ЗАСЕЛИТЬ

26/01/2023

Хотя на рынке офисов Москвы растет вакантность площадей и снижается стоимость аренды, девелоперы заявили о реализации новых проектов совокупно на 450 тыс. кв. м. Из них 80% приходится на объекты класса А — самого пострадавшего в кризис сегмента рынка недвижимости. Однако консультанты сомневаются, что в столице появится анонсированный объем новых бизнес-центров.

О том, что в Москве заявлен ввод в 2023 году 473 тыс. кв. м офисных площадей, говорится в исследовании NF Group. Но в реальности этот объем может оказаться заметно ниже.

«В прошлом году было реализовано 43% от запланированного изначально объема площадей. В этом году, вероятно, эта цифра может быть меньше», — прогнозирует партнер NF Group Мария Зиминая.

В этом случае речь идет примерно о 200 тыс. кв. м, что в полтора раза меньше фактического объема, введенного в 2022 году. В IBC Real Estate считают, что в Москве в этом году будет сдано 296 тыс. кв. м — это на 13,2% ниже, чем в минувшем году. В Nikolliers ждут ввода 65–70% от заявленных 673 тыс. кв. м.



ЗАЯВИТЬ НЕ ЗНАЧИТ ЗАСЕЛИТЬ (продолжение)

Коммерческий директор Coldy Максим Каварьянц не исключает, что девелоперы скорректируют планы по офисным проектам на стадии согласования проектной документации: «Некоторые уже прорабатывают возможность перевода части площадок под апартаменты либо жилье». По его мнению, уже начатые объекты, скорее всего, будут достроены.

Заместитель руководителя департамента исследований и аналитики IBC Real Estate Екатерина Космарская добавляет, что в зоне риска здания, строящиеся для дальнейшей продажи без предварительных договоров с арендаторами. Руководитель управления коммерческой недвижимостью ГК А101 Оксана Моисеева считает, что девелоперы скорее будут корректировать планы в части локаций новых бизнес-центров.

Если начнется массовая заморозка проектов в офисном сегменте, то уже в 2025 году в Москве может возникнуть дефицит качественных объектов, не исключают аналитики Stone Hedge. По их оценкам, большая часть существующих бизнес-центров введена до 2017 года и уже не соответствует современным требованиям.

Около 80% от заявленного к реализации на этот год объема офисных площадей, по данным NF Group, относятся к классу А. Именно этот сегмент по итогам прошлого года пострадал сильнее всего от кризиса из-за ухода с рынка или сокращения присутствия на нем зарубежных компаний. В таких объектах вакантность за год выросла с 9,5% до 13%, а в этом году может увеличиться до 15%.

Руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков предполагает, что при средней вакантности на офисном рынке Москвы в 11–13% в этом году в объектах класса А показатель может достигнуть 20%.

Но руководитель департамента офисной недвижимости CORE.XP Кирилл Бабиченко не считает существующий показатель вакантности критичным. По его данным, сейчас в Москве пустует 10,3% площадей. «Это далеко от уровня 2014–2016 годов, когда вакантность превышала 17%», — говорит эксперт. Но и существующее положение давит на стоимость аренды.

Так, по данным NF Group, за год ставки в бизнес-центрах класса А снизились на 3,3%, до 26,04 тыс. руб. за 1 кв. м в год, в то время как в классе В они выросли на 1,2% за год, до 17,6 тыс. руб. за 1 кв. м. Денис Бобков прогнозирует снижение цен еще на 2–3% в этом году, до 25,5 тыс. руб. за 1 кв. м в год в классе А и до 16,6 тыс. руб. в классе В. Гендиректор Remain Дмитрий Клапша добавляет, что в процессе переговоров с потенциальными арендаторами скидки могут достигать до 20–30%. Он говорит, что с конца декабря на офисном рынке наблюдается оживление. «Арендаторы переориентировали свой бизнес, появились новые игроки», — отмечает он. Замдиректора департамента офисной недвижимости Nikoliers Елена Медушевская добавляет, что январь для офисного рынка также оказался неплохим, «в отличие от предыдущих лет».

источник: [Коммерсант](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ ОФИСОВ ЗАКРЫЛАСЬ КРУПНАЯ СДЕЛКА

25/01/2023

Зерновой трейдер «Деметра-холдинг» арендовал порядка 10 000 кв. м в бизнес-центре «Эрмитаж плаза» в центре столицы.

Зерновой трейдер «Деметра-холдинг», крупнейшим владельцем которого является группа ВТБ, договорился с собственником бизнес-центра «Эрмитаж плаза» на Краснопролетарской улице рядом со ст. м. «Маяковская» об аренде у него 10 000 кв. м в этом объекте. Об этом «Ведомостям» рассказали два консультанта, работавших с данным комплексом. По их словам, соглашение между сторонами было подписано в конце прошлого года.

Представитель «Деметра-холдинга» подтвердил информацию о сделке. По его словам, сейчас компания и связанные с ней структуры занимают площади в различных столичных

объектах (среди них, к примеру, «Башня на Набережной» в деловом центре «Москва-сити» и бизнес-центр Black & White на Кожевнической улице в Замоскворечье. — «Ведомости»). Летом же 2023 г. холдинг планирует перевести их все в «Эрмитаж плазу». Это, по словам собеседника «Ведомостей», позволит сократить операционные издержки на содержание офисов, а также оперативно наладить бизнес-процессы и внутрикорпоративные коммуникации. Представитель компании «Тизприбор», которой принадлежит «Эрмитаж плаза», от комментариев отказался.

«Деметра-холдинг» называет себя крупнейшим в России вертикально-интегрированным инфраструктурным холдингом, он специализируется на торговле и экспорте зерновых (в сезоне 2021/22 г. вывоз 4,5 млн т).



НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ ОФИСОВ ЗАКРЫЛАСЬ КРУПНАЯ СДЕЛКА (продолжение)

В состав холдинга входят Новороссийский зерновой терминал (мощность хранения 130 000 т), терминал «Тамань» (192 000 т) и Новороссийский комбинат хлебопродуктов (250 000 т). Группе принадлежат также элеваторы «Ипатовский комбинат хлебопродуктов» (75 000 т) и «Октябрьский» (130 000 т), а также крупнейший железнодорожный оператор по перевозке агропромышленных насыпных грузов «Русагротранс». Основным владельцем холдинга с долей 45% выступает ВТБ, остальные собственники не раскрываются. Консолидированные финансовые показатели всей группы неизвестны, выручка ООО «Деметра-холдинг» в 2021 г., согласно «СПАРК-Интерфаксу», составила 5,9 млрд руб., чистая прибыль — 4,2 млрд рублей.

Бизнес-центр «Эрмитаж плаза» (40 200 кв. м) был построен в 2006 г. Еще до окончания работ об аренде площадей в этом объекте договорился «Вымпелком», который планировал разместить здесь свою штаб-квартиру. Также офис в этом комплексе занимал и металлургический холдинг «Новосталь-М».

Ставка аренды в «Эрмитаж плазе» может составлять 30 000–32 000 руб. за 1 кв. м в год (без учета коммуникационных расходов и НДС), считает директор департамента представления интересов арендаторов Nikoliers Франсуа Нонненмашер.

Партнер «Ricci | Офисы» Дмитрий Жидков говорит о 32 000–33 000 руб. Таким образом, «Деметра-холдинг» будет ежегодно платить за новый офис около 300–330 млн руб. Директор департамента офисной недвижимости ILM Ксения Харкевич не исключает, что в связи с объемом площадей компания могла получить дисконт в размере 10–15%.

«Деметра-холдинг» рассматривал и другие варианты для размещения своего нового офиса в Москве, знают два консультанта, работавших с ним. В частности, для этой цели компания хотела арендовать дополнительные площади в «Башне на Набережной», но договориться с собственником объекта, турецкой Enka, не удалось. Выбор именно «Эрмитаж плазы» может быть связан в том числе с ее расположением, говорят консультанты. Партнер и директор департамента офисной недвижимости NF Group Мария Зиминая отмечает, что она находится в центре Москвы рядом с Садовым кольцом. До нее удобно добираться как на личном, так и на общественном транспорте. Харкевич указывает, что «Эрмитаж плаза» — один из немногих бизнес-центров класса А, в котором были свободные площади такого объема. Тем более что помещения предлагались уже с отделкой, поэтому инвестиции в сам офис со стороны компании будут минимальными, резюмирует Нонненмашер.

Аренда «Деметра-холдингом» площадей в «Эрмитаж плазе» — одна из крупнейших сделок на рынке офисной недвижимости за последний год, говорят консультанты. Рекорд принадлежит компании «Газпром нефть», которая договорилась снять три строящихся корпуса бизнес-центра «Невская ратуша» в Санкт-Петербурге, их общая площадь составляет около 80 000 кв. м. Все остальные сделки значительно меньше. К примеру, по данным NF Group, сеть гибких офисов «Ключ» арендовала здание Мещанинова подворья на 10 688 кв. м в Ветошном переулке рядом с Кремлем. А «Синергия» сняла 10 398 кв. м в комплексе «РТС Нагатинский».

источник: [Ведомости](#)

САМЫМИ ПОПУЛЯРНЫМИ АПАРТ-ПРОЕКТАМИ МОСКВЫ СТАЛИ HIGHWAY, «ВОЛОКОЛАМСКОЕ, 24» И N'ICE LOFT

25/01/2023

На эти комплексы приходится практически треть всего спроса на апартаменты в столице.

2022 году по договорам долевого участия в Москве купили 4,3 тыс. апартаментов, что на 28% меньше, чем в 2021 году. На долю этого формата недвижимости пришлось 8% от всего спроса на первичном рынке столицы. Больше всего сделок с апартаментами прошло в комплексе комфорт-класса Highway (Южнопортовый район) от компании «Гранель». На него пришлось 11,4% реализованных лотов. За год доля увеличилась в два раза. Средняя цена квадратного метра в проекте составляет 250,8 тыс. рублей. за год она выросла на 1,9%. Такие данные приводит компания «Бон Тон».

На втором месте по спросу расположился проект комфорт-класса «Волоколамское, 24» (Щукино) от группы компаний ПИК, доля которого в структуре продаж составила 10,9% (плюс 2,2% за год). За год средняя цена квадратного метра в комплексе поднялась на 13,5%, до 242 тыс. рублей.

Третье место занимает проект бизнес-класса N'ice Loft (на фото, Нижегородский район) – 9,9% спроса. По сравнению с 2021 годом доля выросла на 6,1%. «Квадрат» в среднем стоит 317,6 тыс. рублей, подорожав за год на 13,8%. N'ice Loft реализует компания Coldy.

На четвертой позиции находится проект комфорт-класса «Верейская, 41» (Можайский район) с долей 4,7%. Этот комплекс девелопер «Самолет» вывел на рынок в марте 2022 года. Средняя цена кв. метра в «Верейской, 41» составляет 337 тыс. рублей.



Замыкает пятерку лидеров комплекс бизнес-класса «Level Стрешнево» (Покровское-Стрешнево) от Level Group с долей 4,5%, поднявшейся на 1,7% за год. В этом проекте средняя цена кв. метра снизилась за 2022 год на 6%, до 255,4 тыс. рублей.

Еще в топ-10 вошли проекты комфорт-класса «Перец», «Сокольнический вал, 1», «Измайловский парк» и «Движение Тушино», а также комплекс бизнес-класса «Логос». Их доля варьируется от 2,6 до 3,8%, средняя цена кв. метра в них – от 211,1 тыс. до 486 тыс. рублей. Суммарно на долю 10 самых продаваемых проектов апартаментов приходится 56,7% спроса. Средняя цена кв. метра в топ-10 комплексов составила 289,2 тыс. рублей, что на 20,2% больше, чем по итогам 2021 года.

источник: [Elitnoe.ru](https://elitnoe.ru)

ЗАСТРОЙЩИКИ МОСКВЫ — ЛИДЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ ЖИЛЬЯ В 2022 ГОДУ

19/01/2023

Лидером по числу сделок на первичном рынке столичного жилья семь лет подряд остается ГК «ПИК».

По итогам 2022 года на долю десяти самых успешных девелоперов приходится 78,1% от суммарного объема сделок в новостройках Старой Москвы. Это на 11,6 п.п. больше, чем в 2021 году, говорится в поступившем в редакцию исследовании риелторской компании «Метриум».

Первое место в рейтинге уже на протяжении семи лет сохраняет за собой ГК «ПИК». В 2022 году в проектах этого застройщика было заключено 26,8 тыс. договоров долевого участия (49,5% от всех ДДУ) на 1,2 млн кв. м, выручка девелопера — 325,2 млрд руб. Это почти столько же, сколько у остальных девяти компаний из топ-10 вместе взятых.

Второе место, как и в 2021 году, занял девелопер «Донстрой». По итогам прошлого года компания заключила 2,8 тыс. ДДУ на 190,6 тыс. кв. м, выручка составила 82,8 млрд руб. На третьей строчке расположилась компания Level Group, в проектах которой в 2022 году было совершено 2,7 тыс. сделок на 139,9 тыс. кв. м, что принесло 60,1 млрд руб. Также в первую пятерку рейтинга вошли ГК «Гранель» (2,2 ДДУ, 88,2 тыс. кв. м, 35,4 млрд руб.) и MR Group (2 тыс. ДДУ, 110,5 тыс. кв. м, 44,3 млрд. руб.).



«На рынке первичного жилья Старой Москвы в 2022 году продолжила укрепляться позиция системных игроков. В условиях неопределенности абсолютное большинство клиентов выбирало квартиры от опытных застройщиков с высокой репутацией. Кроме того, ведущие девелоперы имеют прочный финансовый фундамент, позволяющий им легче переносить периоды экономической стагнации. На мой взгляд, в 2023 году тренд на рост доли крупнейших компаний на рынке сохранится», — комментирует управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка.

ГК «ПИК» недавно также возглавила рейтинг по объему строительства жилья в России в январе — октябре 2022 года. На втором месте — группа компаний «Самолет», на третьем — «Группа ЛСР», в первую пятерку вошли холдинг Setl Group и ГК ФСК.

источник: [Rbc.ru](https://www.rbc.ru)

ИНВЕСТОРАМ — ДЕНЬГИ, ЗАСТРОЙЩИКАМ — ДОЛЖНИКИ: КТО И ГДЕ ПОКУПАЕТ ДЕШЕВЫЕ КВАРТИРЫ

30/01/2023

Инвесторы в новостройки — особый тип участников рынка недвижимости. В 2021 и 2022 годах на волне ажиотажного спроса они купили десятки тысяч объектов и сейчас готовы перепродавать квартиры дешевле, чем строящееся жилье от девелоперов. Как застройщики конкурируют со своими бывшими покупателями-инвесторами, что будет с массивом предназначенных для перепродажи квадратных метров и как правильно вести себя инвесторам — разобрался Forbes

По данным Циан (есть в распоряжении Forbes), инвесторы с 2019 года вложили в покупку новостроек московского региона почти 1 трлн рублей. По оценкам экспертов, опрошенных Forbes, только за 2021 год с инвестиционными целями было куплено до 33 000 квартир в Москве (всего их было продано порядка 100 000).

Инвестор зарабатывает на разнице в цене, которая растет за счет повышения стадии строительной готовности жилого комплекса. В 2020–2021 годах рост цен был спровоцирован ажиотажным спросом, поэтому инвесторы могли получать выгоду быстро, перепродавая новостройки буквально через несколько месяцев после покупки. В 2022 году рост цен превратился в стагнацию, спрос резко просел, на руках у инвесторов оказалось очень много квартир на разных стадиях строительства. Опрошенные участники рынка рассказали Forbes, что инвесторы, которым нужно реализовать свои квартиры прямо сейчас, готовы делать большие дисконты.

Что мешает им отбить у застройщиков всех покупателей? Если инвестор продает квартиру до ввода дома в эксплуатацию, заключается договор переуступки прав требований по ДДУ.



ИНВЕСТОРАМ — ДЕНЬГИ, ЗАСТРОЙЩИКАМ — ДОЛЖНИКИ: КТО И ГДЕ ПОКУПАЕТ ДЕШЕВЫЕ КВАРТИРЫ (продолжение)

Сделки переуступки, естественно, не подпадают под действие программ субсидированной ипотеки от девелоперов.

Живые деньги идут к инвесторам

Покупатели, имеющие на руках всю или почти всю стоимость квартиры, заинтересованы именно в скидках, а не в субсидированной ипотеке, поэтому они — главные кандидаты на покупку квартир у инвесторов, говорят собеседники Forbes. Дисконты у инвесторов могут быть очень привлекательными. «На рынке есть предложения от инвесторов, которые потеряли возможность обслуживать кредит, — говорит генеральный директор собственного агентства недвижимости Георгий Патанин. — Дисконт на такие объекты составляет 20–30%».

«Квартиры по переуступкам на 15–30% доступней квартир от застройщика, так что если у покупателя есть наличные, то ему стоит рассмотреть рынок переуступок», — добавляет генеральный директор агентства недвижимости «Прайд Групп» Алексей Бондарев.

«В первую очередь инвестиционными квартирами интересуются покупатели с наличными деньгами, которым важнее скидка, а не ставка по ипотеке, — констатирует директор по продажам компании «Этажи» Сергей Зайцев. — Плюс нередко это покупатели, которым нужна конкретная квартира в определенной локации или с определенной планировкой, а их уже нет у девелоперов».

Что мешает взять обычную ипотеку и купить квартиру у инвестора с дисконтом?

По оценке Циан (есть у Forbes), только при разнице в ценах от 25% ежемесячный платеж будет таким же комфортным, как и при «околонулевой» ипотеке от застройщика, а такой уровень дисконта все еще является редкостью, поэтому инвесторы смогли соблазнить только покупателей с наличкой.

«Заемщики по программе семейной ипотеки могут претендовать на переуступку и дисконт, в ней можно совершать сделки переуступки без изменения ставки», — уточняет член совета директоров SimpleEstate Артем Цогоев.

Застройщики защищаются

Сколько всего покупателей сделали выбор в пользу квартир от инвесторов, собеседники Forbes сказать не смогли, оценить это можно только по косвенным признакам. По данным Росреестра, за три квартала 2022 года в Москве было зарегистрировано 8388 переуступки прав требования по ДДУ и 95 005 ДДУ, то есть инвесторы смогли продать в 11 раз меньше квартир, чем застройщики.

Застройщики предпринимают некоторые меры защиты, поскольку дисконты от инвесторов начинают их тревожить, говорят опрошенные эксперты. «В связи с экономическими сложностями многие собственники начали продавать квартиры в строящихся домах по переуступке, — констатирует коммерческий директор Optima Development Дмитрий Голев. — Такая ситуация осложняет деятельность девелоперов, потому что инвесторы реализуют жилье с крупным дисконтом».

ИНВЕСТОРАМ — ДЕНЬГИ, ЗАСТРОЙЩИКАМ — ДОЛЖНИКИ: КТО И ГДЕ ПОКУПАЕТ ДЕШЕВЫЕ КВАРТИРЫ (продолжение)

«Конкуренция инвесторов-физлиц и девелоперов действительно усиливается», — констатирует эксперт «Циан.Аналитики» Виктория Кирюхина.

Застройщики пытаются затруднить инвесторам выход из проекта. «Часто в договоре прописывается пункт, что цессия (та самая переуступка прав требования по ДДУ. — Forbes) будет возможна только с разрешения застройщика, — рассказывает генеральный директор собственного агентства недвижимости Ольга Эбель. — Многие берут деньги за сопровождение переуступки. Цены варьируются от 30 000 до 150 000 рублей».

«Иногда застройщики тянут с выдачей необходимых документов до самого момента получения инвестором права собственности, то есть затягивают сроки, — добавляет Патанин. — Это делается для снижения конкуренции, но сильно влияет на репутацию застройщика».

При этом все опрошенные эксперты отмечают, что главный инструмент в этой борьбе — это все еще субсидированная ипотека от застройщика, ставки по которой хоть и поднялись с околонулевых значений, но все еще не превышают 3%.



Игра продолжается

Спрос на новостройки со стороны инвесторов в 2022 году снизился, но не умер, говорят опрошенные эксперты. Более того, сами застройщики заинтересованы в том, чтобы не терять таких покупателей.

«В Московском регионе в 2022 году только 11% сделок прошло с инвесторами, если считать таковыми сделки от двух ДДУ, оформленных на одного дольщика, — приводит данные Кирюхина из «Циан.Аналитики». — Снижение началось с мая: если в начале 2022 года с инвесторами заключалось порядка 14% сделок, то в конце — всего 9%».

«По итогам 2021 года доля инвестиционных покупок составила 30%, а в 2022 году — 14,5%», — подсчитала генеральный директор «НДВ Супермаркет Недвижимости» Наталия Кузнецова.

Желающих инвестировать меньше, но они находятся. «Некоторые продолжают инвестировать в новостройки просто потому, что не видят альтернатив, верят в рост рынка или просто заблуждаются, — печалится Цогоев из SimpleEstate. — Они в плену иллюзий: видят скидку 20-30% и стремятся получить такую выгоду».

Речь идет о крупных скидках, доходящих до 30%, которые застройщики стали давать после октябрьского провала продаж, а также о специальных условиях, которые застройщики предлагают оптовым покупателям.

ИНВЕСТОРАМ — ДЕНЬГИ, ЗАСТРОЙЩИКАМ — ДОЛЖНИКИ: КТО И ГДЕ ПОКУПАЕТ ДЕШЕВЫЕ КВАРТИРЫ (продолжение)

«Застройщикам выгодно максимально ускорить продажи независимо от того, кто в итоге станет клиентом, инвестор или обычный покупатель», — говорит совладелец группы «Родина» Владимир Щекин.

«Некоторые застройщики устанавливают специальные условия для клиентов, приобретающих сразу несколько лотов в их проекте, — добавляет Голев из Optima Development. — Например, компании могут предложить им кладовое помещение или даже машиноместо в подарок».

Специальные условия, которые застройщики предлагают инвестиционным покупателям, могут быть весьма лукавы. «Тактика застройщиков — создать ажиотаж на старте продаж и привлечь внимание к проекту, — рассказывает Георгий Патанин. — Сперва вывести в продажу не самые ликвидные варианты под видом самых дешевых квартир. А в итоге выясняется, что некоторые квартиры на старте продаж стоили дороже, чем в момент готового проекта. Был интересный кейс в Петербурге, где на ажиотажном старте проект частным инвесторам продавали за 200 000 рублей за «квадрат», а сейчас цена опустилась до 130 000 рублей».

«А еще нужно учитывать, что новинки рынка от застройщиков в последние месяцы выходят со все большим дисконтом к среднерыночным значениям, — уточняет Кирюхина. — В целом по региону разрыв в декабре составил 13%. Это максимальное значение за весь год».

Пересидеть в бетоне

Собеседники Forbes полагают, что инвесторам нужно либо «выходить в деньги» прямо сейчас, либо быть готовыми очень долго «сидеть в бетоне» (то есть не выставлять квартиру на продажу), чтобы дождаться нового витка роста цен.

«Не стоит откладывать продажу жилья, в дальнейшем конкуренция с девелоперами может усилиться», — полагает Кирюхина из «Циан.Аналитики».

«Сейчас стоит пытаться активно продавать, конечно, хотя многие меняют стратегию и думают о ремонте и сдаче в аренду», — добавляет Цогоев из SimpleEstate. «Если есть квартира и желание ее продать, то стоит продавать, но нужно высчитывать свою доходность, — рассуждает Ольга Эбель. — У нас был клиент, который приобрел объект с расчетом на получение доходности 50% годовых, но вышел из проекта с доходностью 28%».

Стоит ли ожидать повальных распродаж? «Слив объектов недвижимости начнется, когда застройщики будут плохо себя чувствовать, сейчас этого нет, — резюмирует генеральный директор «Агентства инвестиций в недвижимость Москвы» Валерий Летенков. — Выдернуть деньги из «бетона» можно, а дальше с этими деньгами что делать? Вложить-то сейчас почти не во что».

источник: [Forbes](#)

БИЗНЕС-КЛАСС НАРЕЗАЮТ ПОМЕЛЬЧЕ

24/01/2023

Новые квартиры в сегменте подстраиваются под спрос.

На московском рынке жилых новостроек бизнес-класса наметились признаки затоваривания: при двукратном снижении спроса объем предложения квартир вырос на 30–45%. Чтобы удержать оставшихся на рынке покупателей, девелоперы, работающие в этом сегменте, сокращают среднюю площадь жилья, предлагая больше студий и однокомнатных квартир. Но едва ли такая стратегия будет долгой. Девелоперам так или иначе придется сократить число выходящих на рынок новых проектов.

По итогам декабря 2022 года объем предложения квартир в новостройках бизнес-класса в Москве достиг 19,3 тыс. лотов, из них 15,5 тыс. квартир и 3,8 тыс. апартаментов,— это на 38,8%

больше год к году, следует из данных «Метриума». По итогам декабря 2022 года объем предложения квартир в новостройках бизнес-класса в Москве достиг 19,3 тыс. лотов, из них 15,5 тыс. квартир и 3,8 тыс. апартаментов,— это на 38,8% больше год к году, следует из данных «Метриума». В NF Group говорят о росте на 30% за год, до 13,9 тыс. лотов, в «Бест-Новострое» — на 48%, до 20,3 тыс.

Сейчас, по данным Est-a-Tet, в столице продаются квартиры бизнес-класса общей площадью 1,1 млн кв. м: за квартал показатель вырос на 14,6%, за год — на 35,2%, что сопоставимо с уровнем 2019 года.

Руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков говорит о росте предложения на 45%, до 1,4 млн кв. м.



БИЗНЕС-КЛАСС НАРЕЗАЮТ ПОМЕЛЬЧЕ (продолжение)

Управляющий партнер «Метриума» Надежда Коркка связывает резкий рост нового предложения с выходом на рынок в прошлом году объектов, реализация которых ранее была отложена из-за пандемии. Хотя, по подсчетам «НДВ Супермаркет недвижимости», в 2022 году продажи начались в 24 проектах против 34 годом ранее. Но интерес потребителей к новостройкам бизнес-класса в прошлом году оказался низким.

По расчетам «Метриума», в 2022 году зарегистрировано 13 тыс. договоров долевого участия (за исключением сделок, в которых приобретались три лота и более), что на 39% меньше год к году. Это на 19,3% ниже, чем даже в 2019 году, когда на рынок не влиял пандемийный ажиотаж. Директор консалтинга и аналитики NF Group Ольга Широкова считает, что на первичном рынке бизнес-класса в прошлом году было заключено 10,9 тыс. сделок, что вдвое ниже, чем в 2021 году. «Это антирекорд за последние четыре года», — добавляет она. Заметное снижение спроса связано с резким ростом цен на жилье бизнес-класса на фоне действия льготной ипотеки.

За два года стоимость лотов в этом сегменте увеличилась на 50%, поясняет госпожа Широкова. Кроме того, многие потенциальные покупатели таких квартир перебрались за границу, другие — переориентировались на покупку новостроек комфорт-класса, добавляет Надежда Коркка.

Гендиректор «НДВ Супермаркет недвижимости» Наталия Кузнецова обращает внимание на то, что продажи в массовом сегменте по итогам 2022 года действительно выросли на 5,3%.

Для стимуляции спроса в сегменте бизнес-класса застройщики стали сокращать среднюю площадь квартир: по данным «Метриума»,

за год она сократилась на 5,6%, до 61,1 кв. м. Доля самых доступных лотов, студий и «однушек», в структуре предложения за год выросла на 5,5 процентного пункта, до 47,2%. Тренд связан с попыткой оптимизировать бюджет покупки, считает Наталия Кузнецова. Частично бизнесу это удалось: средний бюджет покупки жилья в новостройках бизнес-класса за прошлый год вырос на 3,3%, до 25,85 млн руб., в то время как в целом на первичном рынке цены увеличились на 9,5%, до 423,2 тыс. руб. за 1 кв. м.

Вице-президент Glorax Александр Андрианов сомневается, что практика снижения площади квартир в сегменте бизнес-класса оправданна. «Увеличение доли квартир с мелкой нарезкой всегда отрицательно сказывается на комфорте проживания», — рассуждает он. Эксперт не исключает, что такое решение приведет к обратному эффекту, снизив интерес покупателей к проекту.

Надежда Коркка предполагает, что из-за текущих сложностей в экономике застройщики существенно сократят в этом году запуск проектов в сегменте бизнес-класса. Аналогичные прогнозы делает Денис Бобков, предполагая, что стартовать сейчас будут лишь проекты, которые нельзя отложить.

Вице-президент ГК «Страна девелопмент» Александр Гуторов считает, что с проблемами на фоне кризиса в основном столкнулись проекты бизнес-класса, позиционирование которых изначально было неправильным. «На фоне общего снижения спроса покупатели стали более разборчивыми», — замечает он. Управляющий партнер Touch Сергей Шиферсон говорит, что не планирует снижать темпы продаж, отмечая, что сниженный спрос на рынке не может быть вечным.

источник: [Коммерсант](#)

IBC REAL ESTATE: ВАКАНТНОСТЬ В ОФИСАХ КЛАССА «А» НЕ ПРЕВЫСИТ 15%

12/01/2023

По итогам 2022 года показатель вакантности увеличился лишь на 1 п.п. и составил 12,4% (для класса «А» — 12,8%). Аналитики компании не ожидают серьезных изменений в 2023 году, что обусловлено низкими объемами нового ввода. В 2022 году ввод составил 341 тыс. кв. м (из первоначально заявленных 755 тыс. кв. м), а в 2023 году ожидается ввод 250-300 тыс. кв. метров.

По данным консалтинговой компании IBC Real Estate объем нового строительства офисных

центров в Москве по итогам 2022 года составил 341 тыс. кв. м, что на 42% ниже годового показателя 2021 года (589 тыс. кв. м).

При этом на 2022 год девелоперами офисной недвижимости было анонсировано завершение строительства 755 тыс. кв. м, что по итогу более, чем в 2 раза, превзошло фактический результат. В 4 квартале 2022 года было завершено строительство шести объектов, крупнейшие из которых — БЦ «Новатэк» (GLA — 70 тыс. кв. м) и два офисных корпуса в «Останкино Бизнес-Парке» (GLA — 39 тыс. кв. м).



IBC REAL ESTATE: ВАКАНТНОСТЬ В ОФИСАХ КЛАССА «А» НЕ ПРЕВЫСИТ 15% (продолжение)

«Ввод 2022 года оказался значительно ниже ожидаемых в начале года значений, что объяснимо и связано с ухудшением экономической ситуации, усложнением цепочек поставок строительных материалов, расторжением арендных договоров и снижением спроса. В ближайшие 2–3 года застройщики будут внимательно наблюдать за ситуацией на офисном рынке и продолжают пересматривать планы строительства новых объектов. В 2023 году мы ожидаем дальнейшее снижение показателя — его значение не превысит 250–300 тыс. кв. м», — комментирует Екатерина Белова, член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate.

Однако стоит отметить, что для девелоперов все более экономически привлекательным становится строительство высококачественных офисных зданий класса А, доля которых в объеме нового строительства уже второй год более 75%. В результате — в 2022 году общий объем предложения бизнес-центров класса А превысил отметку в 5 млн кв. м. Еще одной интересной тенденцией ушедшего года стало продолжение тренда 2021, когда к моменту ввода новых объектов в эксплуатацию арендаторам было доступно лишь около 30% всех площадей, потому что большая их часть реализовывалась еще на этапе строительства. В прошлом году данный показатель опустился еще ниже и составил 21%. Фактически рынок спекулятивной аренды в 2022 году пополнился лишь двумя зданиями: БЦ «Тренд Лайн» и БЦ Comcity Bravo. Таким образом сокращение строительства и минимальный объем нового спекулятивного предложения помогли рынку нивелировать внешние негативные эффекты.

По итогам прошлого года в целом по Москве значение вакантности составило 12,4%, что превосходит показатель конца 2021 года только на 1 п.п. Активное увеличение доли свободных площадей в офисных зданиях Москвы, которое прогнозировалось в марте, после изменений геополитической ситуации, оказалось достаточно плавным. Как и предполагалось, более значительный рост вакансии наблюдался в классе А до 12,8% (+2,5 п.п. с конца 2021 года). В классе В+ итоговое значение составило 9,8% (+0,8% с конца 2021 года). Выход международных компаний из договоров аренды способствовал неравномерному росту доли свободных площадей, в зависимости от локации и классов объектов — по итогам года в премиальных бизнес-центрах она достигла 22,8% (+7,1 п.п.), в объектах класса А, расположенных в границах ЦДР, за год показатель вырос на 4,2 п.п. и составил 13,7%.

«По нашим прогнозам, в 2023 году общий показатель вакантности продолжит свой рост, но не претерпит значительных изменений и останется на уровне 13%, при условии сохранения стабильной геополитической ситуации. В классе А динамика по-прежнему может оказаться более значительной в результате принятия окончательных решений о закрытии бизнеса со стороны иностранных арендаторов, однако доля вакантных площадей не превысит 15%», — констатирует Екатерина Космарская, заместитель руководителя департамента исследований и аналитики IBC Real Estate.

источник: [CRE](#)

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС И ЕГО СПОНСОРСКИЕ УСТРЕМЛЕНИЯ

11/01/2023

Девелоперы — это не всегда про строительный бизнес. Иногда девелоперы — это про поддержку масштабных культурных мероприятий, спортивных начинаний, благотворительных инициатив. И у каждой компании есть свой ответ на вопрос, зачем ей это нужно

Перед самыми новогодними каникулами компания MR Group и Государственный Большой театр объявили о начале стратегического сотрудничества*. MR Group стала официальным спонсором театра на 2023 год, а параллельно зрителям Большого будут представлены инсталляции, раскрывающие ключевые ценности проектов девелопера. «Эти художественные объекты отражают ценности мира танцев, литературы, живописи, театра и других искусств, заложенных архитекторами в ДНК проектов MR Group», — поясняют в компании.

Вообще, MR Group далеко не единственный, но явно один из самых активных «недвижимых» участников масштабных культурных проектов: только в 2022 году их было 11. Достаточно вспомнить, что компания MR вместе с фестивалем Context.Diana Vishneva организовала новый проект для развития российского современного танца — конкурс Context Symphony (премьерные показы спектакля «Явь» хореографа Анны Щеклеиной, победительницы фестиваля, состоялись в ЦСИ «Винзавод» также при поддержке MR Group), выступила партнером фестиваля современной музыки Sound UP и ярмарки современного искусства Blazar, где, в частности, представила инсталляцию молодой художницы Марии Федоровой, участницы множества выставок в Европе, Азии, Южной Америке и России.



Международный фестиваль Chess & Jazz, в котором с джазовыми программами участвовали Леонид Агутин, Feduk, Aniky, Антоха Mc, Zoloto, Ромпреуа и многие другие, персональная выставка Вадима Глынина — известного фотохудожника, участника многих международных арт-ярмарок, ведущее мероприятие в области реставрации и работ с объектами исторического наследия — Международный симпозиум НК ИКОМОС — все они в спонсорско-поддерживающем активе MR Group.

Что касается 2023 года, то помимо сотрудничества с Большим театром среди уже объявленных инициатив компании — разработка совместно с Московским музеем современного искусства проекта скульптурного парка в Марьиной Роще, который призван стать новой культурной точкой на карте Москвы. Работы для проекта создадут известные художники и скульпторы.

Конечно, мощной MR Group вольно вкладываться в культурные начинания, усмехнутся скептики: плюсики в социальную карму, да и бизнесу несколько красивых арт-штрихов только помогут.

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС И ЕГО СПОНСОРСКИЕ УСТРЕМЛЕНИЯ (продолжение)

А вот зря: слова директора по маркетингу и PR компании Time development Ирины Морозовой позволяют сделать вывод, что дело тут вовсе не в масштабе компании и ее финансовых возможностях. Просто если одним игрокам рынка недвижимости подобные вложения кажутся амбициозной показухой и бесполезной тратой денег, то другие действительно считают их как минимум важной составляющей бизнес-процесса, а иногда и своей социальной миссией, как бы высокопарно это ни звучало.

Ирина Морозова
директор по маркетингу и PR компании
Time development

«Коллаборации застройщиков с непрофильными институциями — дело хорошее. Многие девелоперы поддерживают спортивные, культурные и образовательные проекты. В частности, компания «Главстрой», как я знаю, очень активна в плане меценатства: через специально созданные фонды компания поддерживает хоккейную команду «Ночная лига», отчисляет деньги и выделяет гранты на поддержку Высшей школы бизнеса МГУ, сотрудничает с МАРХИ. Девелопер проекта «Нео Гео» гранты на поддержку культурных проектов не выделяет, но предоставляет свои площади под размещение представительств культурных фондов. Мы пока застройщики одного проекта, таких ресурсов, как у «Галса» или MR Group, у нас, конечно, нет. Однако мы тоже стараемся внести вклад в сохранение культурного наследия, взяв шефство над усадьбой Ордынцы, которая расположена в непосредственной близости от нашего ЖК. Вместе с жителями мы планируем проводить субботники и привлекать профессиональных ландшафтных архитекторов для поддержания сохранившегося исторического ландшафтного парка бывшей дворянской усадьбы».

Компания Hutton уже четвертый год является партнером и поддерживает международную ярмарку современного искусства Cosmoscw. Ежегодно специально для ярмарки Hutton готовит нечто особенное и уникальное. Многим наверняка запомнился первый дом из матового стекла Lumin и аудиовизуальная инсталляция «От обратного к новому» молодой художницы Кати Ост, представленные на ярмарке в 2020 году. Не осталась незамеченной и коллаборация 2021 года: результатом сотрудничества Hutton и технологической компании Endel стал инновационный для российского рынка недвижимости кейс — в общественные пространства одного из девелоперских проектов был внедрен звуковой фон, способствующий восполнению жизненных ресурсов и хорошему самочувствию жителей. Наконец, в 2022 году Hutton представила на Cosmoscw собственную метавселенную, транслирующую, как поясняют в компании, связь архитектуры, дизайна и искусства в эпоху технического прогресса.

В пространстве Hutton были представлены уникальные арт-объекты, созданные международными NFT-художниками, которые поддержали проект, — Лайей Матикшарой (Индия), Райаном Уитби (США) и Нильсом Хансеном (Германия). Как отмечает директор по маркетингу компании Валентина Давыдик, «Hutton Metaverse — это новый этап в развитии, который транслирует идеи визионерства и интеграции IT-технологий в повседневную жизнь. Благодаря развитию новых технологий искусство и архитектура приобретают новые форматы коммуникации, позволяя каждому открывать для себя что-то новое вне зависимости от времени, локации, языковых барьеров».

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС И ЕГО СПОНСОРСКИЕ УСТРЕМЛЕНИЯ (продолжение)

У группы «Самолет», как и у многих крупных «застройщиков с идеологией», тоже много совместных программ. «Мы считаем, что для крупной публичной компании поддержка различных благотворительных мероприятий — это нормальная практика, позволяющая не только помогать важным начинаниям, не только транслировать ценности компании, но и дать сотрудникам почувствовать себя частью дружной и сплоченной команды», — говорит руководитель направления устойчивого развития группы «Самолет» Кира Смирнова.

Кира Смирнова
руководитель направления устойчивого развития группы «Самолет»

«В 2021 году мы заключили партнерство с фондом «Добрый дом», который помогает онкобольным детям и их родителям с размещением в специальных социальных гостиницах на время лечения. Для нас это первый столь масштабный благотворительный проект, а для фонда «Самолет» стал первым системным спонсором. Мы помогаем не только деньгами, но и «руками»: наши сотрудники в качестве волонтеров строят и ремонтируют помещения, помогают с благоустройством, приезжают пообщаться с детьми и помочь их родителям. В конце 2022 года «Самолет» выступил партнером выставки архитектурной графики «Мироздания»: мы поддержали выставку, поскольку архитектура является важной частью работы девелопера. Основная идея выставки заключалась в том, чтобы показать, что ведущие архитекторы Москвы не только проектируют здания, но и творчески осмысливают город и ищут этому выражение через графические работы. Больше года назад мы подписали стратегическое партнерство с российским производителем Escoplatform, в рамках которого организуем сбор тары для переработки.

В шести жилых комплексах «Самолета» установлены фандоматы по приему пластиковых бутылок или алюминиевых банок. В обмен жители получают баллы, которые могут использовать для оплаты ЖКУ. В декабре 2022 года число собранных бутылок и банок в фандоматах в проектах «Самолета» превысило 1 млн штук. По схожим принципам организован сбор и другого вторсырья: в пяти жилых комплексах установлены семь контейнеров для сбора шин, в девяти наших кварталах — 16 контейнеров для сбора одежды. Наконец, летом 2022 года стартовало сотрудничество с «Мособлкино»: в рамках проекта «Кинопарк» мы организуем показы фильмов под открытым небом в наших проектах (такие кинопоказы прошли во всех 11 жилых комплексах «Самолета», всего состоялось 13 показов). В сотрудничестве с Театром села мы запустили проект «Театр на районе» с иммерсивными спектаклями в общественных пространствах в трех ЖК Московской области и в одном проекте в Санкт-Петербурге: всего в них состоялось семь спектаклей».

Для многих компаний девелоперские и социокультурные инициативы стали настолько неразрывными, что всякие границы между ними стерлись. В частности, как отмечает управляющий партнер компании Vos'hod Марина Руднева, «опираясь на философию human-oriented development, наша компания учитывает в своей работе не только то, каким является идеальное жизненное пространство для человека, но и каким образом организовать для будущего жильца среду, которая полностью совпадет с его вкусом и эстетическими представлениями. Важную роль в этом играют произведения искусства — живописные и графические полотна, паблик-арт, а также архитектурный облик дома и интерьерный дизайн.

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС И ЕГО СПОНСОРСКИЕ УСТРЕМЛЕНИЯ (продолжение)

Марина Руднева
управляющий партнер компании Vos'hod

«Поддержка художественных выставок и институций как нельзя лучше соответствует философии компании и нашим стремлениям разделить страсть к прекрасному с широкой аудиторией единомышленников. Vos'hod на протяжении двух лет является патроном одного из величайших музеев в мире — Государственного музея изобразительных искусств имени Пушкина, и в 2023 году мы продолжим это сотрудничество. В 2022 году мы выступали меценатами музея современного искусства «Гараж» и оказали поддержку выставке известного классика русского современного искусства и моего большого друга Валерия Кошлякова, которая проходила с марта по июнь в Государственном музее архитектуры имени Щусева. В перспективе — работа над арт-объектами для наших флагманских проектов, подробнее о которых мы расскажем позднее».

Компания Coldy сделала ставку на поддержку спортивных инициатив. Причем, как подчеркивает директор по маркетингу компании Михаил Звягинцев, в приоритете развитие детского спорта, и не только в Москве, но и в других регионах страны.

Михаил Звягинцев
директор по маркетингу компании Coldy

«Coldy активно поддерживает и популяризирует спорт как внутри компании (у нас есть своя хоккейная команда, в которой играют рядовые сотрудники, топ-менеджеры и даже собственник компании, она участвует в любительской

хоккейной лиге ЛХЛ-77), так и в своих проектах (в частности, мы строим квартал N'ice Loft с уникальной спортивной инфраструктурой площадью более 14 тысяч квадратных метров). Мы активно поддерживаем программы благотворительного фонда «Шаг в жизнь» по развитию в регионах России детского спорта, в том числе параспорта. Поэтому партнерство со знаковыми спортивными организациями и известными спортсменами является неотъемлемой частью деятельности нашей компании. Так, в 2022 году мы стали партнером академии ФК «Локомотив». В рамках этого сотрудничества мы оказали спонсорскую поддержку инициативам академии, а также приняли участие в ряде спортивных мероприятий. Встречно академия ФК «Локомотив» тоже принимала участие в некоторых наших инициативах: например, в самом конце 2022 года вместе с фондом «Шаг в жизнь» был проведен совместный благотворительный новогодний онлайн-аукцион, на котором был реализован фирменный мерч ФК «Локомотив» с автографами игроков основного состава команды. Все средства от продажи поступили в фонд и будут адресно направлены на поддержку программ по развитию детского хоккея».

В 2023 году Coldy планирует расширить сотрудничество со спортивными организациями и ведущими российскими профессиональными командами и запустить ряд масштабных коллабораций, которые будут интересны и любителям активного образа жизни, и активным болельщикам, делится планами Михаил Звягинцев.

источник: [BFM](#)

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

04

2 Марта
Четверг

Международный рынок недвижимости

Москва



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Дата проведения: 2 марта 2023 г.

Место проведения: Москва

Организатор: РБК

Сайт мероприятия: [МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ](#)



XVI PROPERTY&FACILITY CONGRESS

Дата проведения: 2 марта 2023 г.

Место провежения: Москва

Организатор: CRE Event

Сайтмероприятия: [XVI PROPERTY&FACILITY CONGRESS](#)

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

04

Office & Development Brunch

21.03 | БИЗНЕС-ВСТРЕЧА ЛИДЕРОВ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ОФИСНОГО СЕКТОРА

ОРГАНИЗАТОР

c | R | e | event

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e

СРОБЕРТИ



c | R | e | ru

OFFICE&DEVELOPMENT BRUNCH

Дата проведения: 21 марта 2023 г.

Место проведения: Москва

Организатор: CRE Event

Сайт мероприятия: [OFFICE&DEVELOPMENT BRUNCH](#)