



# COLDY

дайджест  
недвижимости

март 2023 г.

2023

**01** COLDY LIFE (3-6)

**02** Новости рынка недвижимости (7-13)

**03** Тренды (14-23)

**04** Календарь мероприятий (24-25)

## ПРЕМЬЕРА 2023 ГОДА ОТ COLDY: КЛУБНЫЙ ДОМ DE-LUXE КЛАССА «ХАМОВНИКИ 12»

01/03/2023

Девелоперская компания COLDY начала реализацию клубного дома de-luxe класса в историческом центре Москвы. Общая площадь объекта составит 16 137 м<sup>2</sup>. А объем инвестиций в строительство — 7,34 млрд рублей.

COLDY приступила к строительству и реализации клубного дома de-luxe класса «Хамовники 12», который будет расположен в историческом центре Москвы по адресу Тружеников переулок 12. Дом рассчитан на 51 квартиру, включая 2 роскошных видовых пентхауса, дизайн для одного из которых разработал Олег Клодт — автор с мировым реноме. «Хамовники 12» — это проект, где инновации и модные тренды XXI века облечены в строгую неоклассическую форму. Архитектурную концепцию дома разработал Евгений Герасимов, один из самых известных и уважаемых архитекторов Северной столицы. Фасады дома будут выполнены из юрского мрамора. А в отделке мест общего пользования

используют только натуральные, экологически безопасные высококачественные материалы: травертин, гипс, три вида мрамора, шпон клена, латунь, поталь. Кроме фундаментальной пластики дома, возводимого в соответствии с античными представлениями о красоте «Хамовники 12» украшают декоративные элементы и барельефные панно современного классика — скульптора Нельсона Афиана.

Частью проекта «Хамовники 12» станут коллаборации COLDY с лучшими премиальными и люксовыми брендами и выдающимися творческими коллективами. «Хамовники 12» — это дом, где живет искусство. Уже на входе жителей встречает декоративный кованый портал, созданный известным скульптором. А в лобби будет создана уникальная библиотека из прижизненных изданий великих Русских поэтов, живших в Хамовниках в 18–19 веках.



## ПРЕМЬЕРА 2023 ГОДА ОТ COLDY: КЛУБНЫЙ ДОМ DE-LUXE КЛАССА «ХАМОВНИКИ 12»

01/03/2023

«При создании «Хамовники 12» мы старались учесть все потребности покупателей высокобюджетной недвижимости и реализовать поистине эксклюзивный для столицы проект», — комментирует Василий Квливидзе, коммерческий директор COLDY. — Это больше чем дом, это событие для рынка элитной недвижимости, о некоторых деталях которого в дальнейшем расскажут сами его участники».

*«Хамовники 12» — клубный 14-этажный дом de-luxe класса общей площадью 16 137 кв.м (7 939 кв.м — жилая). В проекте предусмотрено 49 просторных квартир площадью от 100 до 336 кв.м. А также два уникальных пентхауса площадью 273 и 304 кв.м, с отдельным лифтом. Особую атмосферу уюта в пентхаусах создают дровяные каминные с угольной фильтрацией и просторные террасы, откуда открываются захватывающие панорамы на гостиницу «Украина», историческую застройку Хамовников, Новодевичий сквер и другие архитектурные достопримечательности. Жемчужиной одного из них станет собственный бассейн с роскошными видами на набережную и Москва-Сити.*

В помещениях на первом этаже дома предполагается разместить клубную SPA-зону и ресторан премиального класса. Для удобства жителей в подземной части дома предусмотрен четырехуровневый паркинг на 87 машино-мест, 7 мото-мест, а также помещения для хранения. Доступ на парковку будет осуществляться на современных автомобильных лифтах. На одном из подземных уровней планируется разместить собственный депозитарий. О комфорте проживания резидентов «Хамовники 12» позаботится команда управляющей компании, сформированная из профессионалов с мировой квалификацией в сфере премиального сервиса.

На сегодняшний день девелопер COLDY приступил к активной стадии строительства проекта «Хамовники 12». На площадку завезена вся необходимая техника и материалы для первого этапа работ. Началось устройство котлована, параллельно продолжают и другие работы по подготовке участка. Генеральным подрядчиком по строительству «Хамовники 12» является компания COLDY Construction. Завершение строительства и ввод дома в эксплуатацию планируется в IV квартале 2025 года.

источник: [COLDY](#)

## ИПОТЕКА В N'ICE LOFT — ОТ 0,01%

21/03/2023

COLDY запускает новую ипотечную программу на апартаменты в N'ICE LOFT с выгодным ежемесячным платежом.

- *Первоначальный взнос от 20%.*
- *Ставка от 0,01% на первые 5 лет.*
- *Срок кредитования — до 30 лет.*

Так, при покупке апартамента стоимостью 6,6 млн рублей ежемесячный платеж в первые пять лет составит всего 14 730 рублей. Воспользовавшись новыми условиями, заемщик снижа-

ет нагрузку на свой бюджет в связи с обслуживанием кредита, на ближайшие годы, что позволит ему направить часть средств на ремонт и обустройство своих новых апартаментов. Это особенно актуально для тех покупателей N'ICE LOFT, которые сейчас арендуют квартиру.

Не упустите шанс стать резидентом N'ICE LOFT на выгодных условиях.

источник: [N'ICE LOFT](#)



## ЗАВЕРШЕН МОНОЛИТНЫЙ КАРКАС ВТОРОЙ БАШНИ БИЗНЕС- ПРОСТРАНСТВА TALLER

23/03/2023

Девелоперская компания COLDY завершила монолитные работы в западной башне бизнес-пространства А класса TALLER.

COLDY завершила очередной этап строительства бизнес-пространства TALLER – масштабного проекта комплексного развития территорий в Павелецком деловом кластере. В марте девелопер выполнил монолитные работы в западной башне (корпус С1). В настоящий момент в здании продолжается кладка внутренних стен на уровне 8 этажа.

*На сегодняшний день монолитные работы завершены уже в двух башнях: 12-этажной третьей секции С3, которая является частью восточного корпуса, а также 11-этажной западной башне (С1). В секции С3 выполняются работы по кладке внутренних стен на верхнем 12 этаже. В последней строящейся секции С2 идут работы по устройству вертикальных конструкций на уровне третьего этажа. Общая строительная готовность всего проекта на сегодняшний день составляет более чем 25%.*

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

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

Завершить строительство TALLER планируется во 2 квартале 2024 года. После открытия бизнес-пространства здесь будет создано порядка 9 000 новых рабочих мест.

источник: [TALLER](#)



## В N'ICE LOFT НАЧАЛОСЬ УСТРОЙСТВО И ОСТЕКЛЕНИЕ ФАСАДОВ

30/03/2023

COLDY приступила к очередному этапу строительных работ в комплексе апартаментов N'ICE LOFT. Параллельно с активным устройством инженерных систем и оборудования внутри корпусов девелопер начал монтаж фасадов и установку окон. Таким образом корпуса N'ICE LOFT постепенно начинают принимать свой финальный облик. Завершение строительства комплекса планируется уже в 2024 году.

*На сегодняшний день фасадные работы и установка окон идут в двух в 3 и 6 корпусах N'ICE LOFT. Параллельно в 6 корпусе завершается монтаж системы отопления. В 4 и 5 корпусах рабочие устанавливают подъемники и готовятся приступить к устройству фасада. Внутри зданий продолжается прокладка инженерных систем.*

*В 1 корпусе выполняется монтаж системы вентиляции, дымоудаления и канализации. Во*

*2 корпусе продолжается устройство системы водоснабжения. В 7 корпусе продолжается монтаж лифтового оборудования, а также подключение дома к внешним сетям канализации.*

В подземном паркинге рабочие выполняют монтаж системы водоснабжения.

Также продолжается активное строительство спортивного кластера N'ICE LOFT. На одной из ледовых арен завершено устройство деревянных пролетных конструкций, ведется устройство кровли. Также монтаж пролетных конструкций продолжается на второй арене.

Также строители начали подготовительные работы по возведению котельной.

источник: [N'ICE LOFT](#)



# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ СТАЛ РЕКОРДНЫМ ЗА 23 ГОДА

31/03/2023

Объем инвестиций в российскую недвижимость в первом квартале стал рекордным. Однако, в основном, на рост показателя повлияла вынужденная продажа иностранцами российских активов

Объем инвестиционных сделок с недвижимостью России в первом квартале 2023 года вырос в 1,5 раза по сравнению с тем же периодом 2022 года — до 144 млрд рублей, сообщает IBC Real Estate. Он стал рекордным за всю историю наблюдений (с 2000 года).

23% от общего объема транзакций пришлось на сделки по продаже иностранными компаниями российских активов. В большинстве случаев (около 80%), это были вынужденные сделки, которые не планировались собственниками до резкого изменения геополитической ситуации, отмечают эксперты. В четвертом квартале 2022 года доля таких сделок составила 33%.

«В 2023 году мы будем наблюдать продолжение тенденции по выходу зарубежных игроков из локальных активов, однако к концу года данный тренд возьмет курс на спад, ввиду значительно-

го роста курса валюты и ужесточения санкционных ограничений», — говорит Микаэл Казарян, член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций компании IBC Real Estate.

*«Мы продолжаем наблюдать высокую активность на инвестиционном рынке. Появляются новые игроки не только из России, но и из стран СНГ. Данная тенденция будет продолжаться в течение всего этого, а 2024 год станет годом стабилизации. Ключевыми факторами, влияющими на принятие решений со стороны инвесторов, будут являться: динамика ключевой ставки, инфляция и дальнейшее развитие геополитической ситуации», — говорит замруководителя департамента исследований и аналитики компании IBC Real Estate Екатерина Космарская.*

По прогнозам компании, общий объем инвестиций за год будет равен 420 млрд рублей, что ниже прошлогоднего показателя в 497 млрд.

источник: [RG.ru](https://rg.ru)



## ЭКСПЕРТЫ НАЗВАЛИ РАЙОНЫ МОСКВЫ — ЛИДЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ

27/03/2023

Квадратный метр на первичном рынке Старой Москвы в 2023 году сильнее всего подешевел в районах Красносельский, Сокол и Вешняки

С начала 2023 года в Старой Москве сильнее всего цены на новостройки снизились в Красносельском районе. Здесь квадратный метр подешевел на 14,74%, до 846,6 тыс. руб., подсчитали для «РБК-Недвижимости» аналитики компании «Бест-Новострой».

Второе место со снижением на 13,54%, до 535,1 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>, занял район Сокол. На третьем месте — район Вешняки с падением средней цены «квадрата» на 12,75%, до 232,3 тыс. руб.



Четвертое место с отрицательной динамикой в 11,9% у района Проспект Вернадского (до 352,5 тыс. руб.), пятое — у Фили-Давыдково (минус 11,68%, до 379,8 тыс. руб.).

Средняя цена 1 кв. м в столичных новостройках в первой половине марта 2023 года составила 471,7 тыс. руб. Относительно начала года данный показатель вырос на 2,7%, уточняют в компании «Бест-Новострой».

*«Лидерство Красносельского района обусловлено тем, что в продажу поступил новый комплекс апартаментов с ценами заметно ниже, чем в остальных проектах. В районе Сокол в экспозиции находится всего два проекта, существенное снижение средней цены в одном из них сказалось на показателях всего района. В Вешняках продажи ведутся в трех корпусах, в двух из которых существенно снизилась средняя цена», — поясняет председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.*

По данным аналитиков «Бест-Новострой», в феврале 2023 года рейтинг районов Старой Москвы с самыми дешевыми новостройками возглавил район Крюково. Средняя цена «квадрата» здесь составила 210,2 тыс. руб. Второе место занимает район Бирюлево Восточное с 211,7 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> на третьей позиции Некрасовка с показателем 220,8 тыс. руб. за «квадрат».

источник: [РБК](#)

# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## НАЗВАНЫ РАЙОНЫ МОСКВЫ С САМЫМ ДОРОГИМ ЖИЛЬЕМ

14/03/2023

Intermark Real Estate: самое дорогое жилье в Москве продается в районе Патриарших прудов.

В феврале 2023 года самое дорогое жилье в Москве продавали в районе Патриарших прудов — средняя стоимость одного квадратного метра в элитных новостройках там составляет 3,32 миллиона рублей. Локации столицы с наиболее высокими ценами на первичную недвижимость назвали аналитики Intermark Real Estate в своем исследовании, пишет РБК.

Второе место занимает район Цветного бульвара — там «квадрат» стоит 2,69 миллиона рублей. Замыкает тройку лидеров Якиманка с 2,38 миллиона рублей за квадратный метр. На четвертом месте оказался район Чистых прудов (2,28 миллиона рублей), а пятое место со средней стоимостью «квадрата» 1,97 миллиона рублей поделили Тверской район и Замоскворечье.

**«Лидерство Патриарших прудов объясняется в основном пополнением рынка данного района новыми дорогостоящими предложе-**

**ниями. Так, в прошлом году стартовали продажи в премиальном проекте, где представлены апартаменты с отделкой. Увеличение цен в других локациях в основном произошло из-за изменения структуры предложения в уже существующих проектах. Это «вымывание» наиболее ликвидного предложения, рост цен по причине увеличения стадии готовности жилых комплексов, а также выход на рынок нового объема предложения в более высоком ценовом сегменте», — прокомментировал управляющий партнер Intermark Real Estate Дмитрий Халин.**

Ранее стали известны округа Москвы с самым дорогим жильем в новостройках бизнес-класса. Лидером рейтинга стал Северо-Западный административный округ (СЗАО) — средняя стоимость одного квадратного метра там установилась на уровне 485,2 тысячи рублей. За месяц положительная динамика показателя там достигла пяти процентов, а за год — 16,5 процента.

источник: [Lenta.ru](https://lenta.ru)



# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## РЕЙТИНГ ОФИСНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ РБК

02/03/2023

РБК подготовил третий рейтинг компаний, занимающихся продажей либо сдачей в аренду офисных помещений на территории России.

Stone Hedge стал безоговорочным лидером в сегменте продаж офисной недвижимости среди российских девелоперов в 2022 году. Компания набрала 89,6 балла из 100 возможных. Такие данные следуют из третьего рейтинга, подготовленного аналитической группой «РБК Исследования рынков». Девелопер также занял первое место в прошлом рейтинге РБК.

Stone Hedge более чем в четыре раза превосходит ближайшего конкурента ГК «Пионер» (40 баллов, лидер первого рейтинга РБК) по объему продаж офисов. В 2022 год лидер рейтинга реализовал 58,3 тыс. м<sup>2</sup> офисных помещений класса А, тогда как «Пионер» продал порядка 13,5 тыс. м<sup>2</sup> в классе А и В+.

Лидер рейтинга, соответственно, занял и первое место по выручке от проданной недвижимости. Stone Hedge продал офисов на сумму 17,7 млрд руб. На втором месте по выручке ожидаемо ока-

зался «Пионер». Согласно исследованию, общая площадь бизнес-центров, где предлагались офисы Stone Hedge на продажу, на январь 2023 года составила 365,6 тыс. м<sup>2</sup>, тогда как у ближайшего преследователя по данному показателю — MR Group — 247,4 тыс. м<sup>2</sup> офисной недвижимости класса А. Таким образом, в ближайший год за Stone Hedge может сохраниться лидерство по продажам офисной недвижимости и выручке от нее, прогнозируют аналитики «РБК Исследования рынков».

Третье и четвертое места в рейтинге заняли «ПроГород» (входит в «ВЭБ.РФ», 14,1 балла) и MR Group (13,6 балла) соответственно. Компании совместно возводят четвертую и планируют пятую очередь проекта «Слава», где будут построены деловые центры (учтены в текущем рейтинге и будут сданы в эксплуатацию в 2025–2026 годах). Продажи офисов в рамках указанных проектов за 2022 год девелоперы не раскрыли, однако выставленные на продажу объемы в 2023–2024 годах обеспечат компаниям высокие позиции в будущем рейтинге, отмечает в исследовании.



# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## РЕЙТИНГ ОФИСНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ РБК

02/03/2023

### Рейтинг российских девелоперов офисной недвижимости

| Девелопер | Рейтинг, баллы от 0 до 100 | Ранг |
|-----------|----------------------------|------|
|-----------|----------------------------|------|

Итоговый рейтинг девелоперов,  
специализирующихся на продаже  
офисной недвижимости

|                     |      |   |
|---------------------|------|---|
| STONE HEDGE         | 89,6 | 1 |
| ГК «ПИОНЕР»         | 40,0 | 2 |
| «ПРОГОРОД»**        | 14,1 | 3 |
| MR GROUP **         | 13,6 | 4 |
| KR PROPERTIES       | 8,9  | 5 |
| «КОРПОРАЦИЯ А.Н.Д.» | 6,42 | 6 |
| WEST WIND GROUP     | 6,37 | 7 |
| HUTTON DEVELOPMENT  | 5,5  | 8 |
| COLDY               | 5,0  | 9 |

Итоговый рейтинг девелоперов,  
специализирующихся на сдаче  
в аренду офисной недвижимости

|                     |      |   |
|---------------------|------|---|
| O1 PROPERTIES       | 83,0 | 1 |
| «КОРПОРАЦИЯ А.Н.Д.» | 60,3 | 2 |
| KR PROPERTIES       | 35,8 | 3 |
| «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»  | 30,7 | 4 |
| AFI DEVELOPMENT     | 20,1 | 5 |
| METRIKA INVESTMENTS | 9,2  | 6 |

# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## РЕЙТИНГ ОФИСНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ РБК

02/03/2023

|                       |     |   |
|-----------------------|-----|---|
| «БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ» | 5,2 | 7 |
| WEST WIND GROUP       | 2,4 | 8 |
| GLINCOM               | 1,9 | 9 |

Таблица: «РБК Исследования рынков», дата актуализации — февраль 2023 года

*\*\* MR Group и «ПроГород» реализуют совместные проекты в области строительства офисной недвижимости. Выделить доли участия в совместных проектах не представляется возможным, поэтому компании включены в рейтинг с максимально возможными показателями*

В сегменте сдачи офисной недвижимости в аренду абсолютным лидером в рейтинге РБК третий год подряд выступает O1 Properties (83 балла). Компания владеет почти 580 тыс. м<sup>2</sup> арендопригодной площади класса А и В+, 510 тыс. м<sup>2</sup> из которых на конец 2022 года заполнено арендаторами. Для сравнения, ближайший преследователь по данному критерию KR Properties сдал арендаторам 300 тыс. м<sup>2</sup> офисов класса А и В+.

Второе место в общем рейтинге сдачи офисов в аренду занимает «Корпорация А.Н.Д.» (60,3 балла). Компания опережает KR Properties (третье место, 35,8 балла) по объему владения общей и арендопригодной площадью, однако несколько уступает конкуренту по показателю сданной недвижимости, поясняют аналитики. Более того, по контрактам, заключенным в 2022 году, «Корпорация А.Н.Д.» выступает безоговорочным лидером за счет сдачи 152,6 тыс. м<sup>2</sup> офисов класса А и В+, тогда как у KR Properties объем сдачи по контрактам 2022 года оказался в два раза меньше. В сегменте продаж офисной недвижимости «Корпорация А.Н.Д.» и KR Properties также представлены, но с более скромными показателями, серьезно уступающими лидеру, говорится в исследовании.

При создании третьего рейтинга аналитики РБК учитывали наиболее важные критерии оценки деятельности девелоперских компаний на рынке офисной недвижимости: объем продаж либо сдачи в аренду офисной недвижимости на территории России за 2022 год, прогноз на 2023 год в натуральном и стоимостном выражении; площадь объектов офисной недвижимости, введенных в эксплуатацию девелоперскими компаниями в 2021–2022 годах; планы девелоперов по вводу в эксплуатацию объектов офисной недвижимости в 2023–2026 годах; площадь офисной недвижимости в стадии реализации и объем сданной в аренду офисной недвижимости по договорам, заключенным в течение 2022 года. Всего использовалось восемь критериев оценки. Более подробно о критериях.

Сбор информации по указанным критериям проводился с помощью метода анкетирования в первую очередь девелоперских и нескольких инвестиционных компаний, специализирующихся на рынке офисной недвижимости. Всего приглашения участвовать в рейтинге получили около 50 ведущих игроков рынка. 15 компаний согласились участвовать в исследовании и заполнили опросные анкеты. При составлении рейтинга девелоперов офисной недвижимости каждому

# НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# 02

## РЕЙТИНГ ОФИСНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ РБК

02/03/2023

из критериев были присвоены весовые коэффициенты по шкале от 1 до 10.

*Показатели игроков рынка напрямую зависят от объема информации, которая была предоставлена в анкете. Поскольку некоторые игроки рынка не полностью раскрыли запрашиваемую информацию, их позиции в рейтинге получились более низкими, чем могли бы быть.*

В будущих волнах рейтинга «РБК Исследования рынков» продолжит расширять список

участников. Это позволит получить наиболее качественную информацию о российском рынке офисной недвижимости. Во время проведения анкетирования девелоперы отмечали информацию, которую можно или нельзя публиковать в явном виде. При этом в рейтингах учитывались все девелоперы, предоставившие данные по тому или иному критерию в ранговом порядке.

источник: [РБК](#)



## АРЕНДАТОРЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ

19/03/2023

*Их интерес к коммерческой недвижимости восстанавливается*

Обстановка на рынках коммерческой недвижимости постепенно стабилизируется. Fashion-операторы, заведения общепита, специализированные ритейлеры начали активнее открывать магазины как в торговых центрах, так и в стрит-ритейле. На популярных торговых улицах уже начал ощущаться дефицит качественных площадей. Оживление наметилось и в сегменте офисной недвижимости, где консультанты фиксируют хорошую динамику объема сделок аренды и покупки помещений.

Показатель Mall Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. м<sup>2</sup> торговых площадей) 6–12 марта в Москве оказался на 7% ниже значения за аналогичный период прошлого года, в Санкт-Петербурге — на 9%. Отставание от докризисного 2019 года в обоих городах составило 29%. Такие данные приводят аналитики Focus Technologies, связывая неплохую динамику с достаточно успешным для торговой недвижимости в текущем году 8 Марта. Показательными для рынка, по мнению руководителя направления исследований и консалтинга Focus Technologies Михаила Васильева, станут следующие несколько недель: в этот период годом ранее торгцентры столкнулись с оттоком посещаемости. «Сейчас мы увидим, будут ли показатели текущего года превышать кризисные», — замечает он.

### Fashion-наполнение

Если в конце прошлого года вакантность в торговых центрах Москвы в свете массового ухода международных брендов, по данным NF Group, достигла 15,6%, то сейчас спад может начать выравниваться. Многие арендаторы обозначали



первый и второй кварталы года как срок возвращения к переговорам по аренде торговых площадей, поэтому предпосылки для умеренной деловой активности есть, говорит руководитель направления аренды торговых помещений CORE.XP Надежда Цветкова. Сейчас, по ее словам, в Москве открываются магазины российских fashion-ритейлеров — Gloria Jeans, брендов Melon Fashion Group, «Снежной королевы», Lady&Gentleman City и прочих. Среди иностранных — итальянские марки Terranova, Calliope и ритейлеры из «дружественных» стран. В числе последних госпожа Цветкова приводит турецкие (Ipekyol, Twist, NetWork, Club, Madame Coco и другие), китайские (Li-Ning, Anta Sports), армянские (Alex YVN) и белорусские (Swed House) сети.

Директор департамента исследований рынка Maris Алена Волобуева не заметила существенного изменения вакантности за первый квартал в торгцентрах Санкт-Петербурга. Треть сделок в первые три месяца года, по ее словам, заключали fashion-ритейлеры, 15% —

## АРЕНДАТОРЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ

19/03/2023

операторы общепита. Эксперт обращает внимание на рост активности специализированной розницы: в первом квартале это ощущалось в сегменте товаров для животных, магазинов парфюмерии и косметики. На стабильный спрос арендаторов на торговую недвижимость в Санкт-Петербурге госпожа Волобуева рассчитывает и во втором квартале года.

### Выход на улицу

Активность в сегменте стрит-ритейла растет заметнее. Коммерческий директор R4S Group Ирина Буренко говорит о новом витке спроса, который приводит к двукратному росту числа заключенных сделок. Это, по ее словам, вызвало снижение доли пустующих площадей, особенно в контексте ограниченного объема ввода нового предложения коммерческой недвижимости. Проблему нехватки торговых площадей директор направления стрит-ритейла NF Group Ирина Козина считает актуальной для популярных центральных улиц: «в районах Никитской, Мясницкой улиц, Покровки, Патриарших Прудов и в других интересных локациях не появляется новых

помещений, которые арендаторы общественного питания могли бы занять». Это приводит к снижению числа сделок, несмотря на наличие заявок.

**Открытие магазинов, сохраняющих активность локальных fashion-ритейлеров, по словам госпожи Козиной, часто упирается в слишком высокие ставки, которые не всегда готовы поддержать арендаторы.**

Активно развиваться в стрит-ритейле, по словам госпожи Буренко, также продолжают операторы стритфуда, небольшие продуктовые, табачные и винные магазины. Эксперт обращает внимание на рост интереса к большим площадям: если по итогам прошлого года помещения площадью более 100 кв. м формировали 11% спроса, то в истекшем периоде текущего года — уже больше 20%. Общее оживление в сегменте госпожа Буренко склонна связывать с проблемами торг-центров. Из-за ухода международных брендов арендаторы столкнулись с потерей синергии и снижением трафика магазинов, замечает она.



## АРЕНДАТОРЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ

19/03/2023

### Офисная стабильность

Для рынка офисной недвижимости первый квартал оказался сравнительно неплохим. Так, в Asterus ждут, что в Москве по итогам января—марта объем поглощения может составить около 200 тыс. м<sup>2</sup>. Формально — в полтора раза ниже показателя за аналогичный период прошлого года, но фактически речь идет лишь о новых соглашениях и не включает переносы с прошлого года, которые обычно формируют две трети сделок в первом квартале. На стабильную ситуацию указывает и низкий рост уровня вакантности. Согласно данным CORE.XP, сейчас в Москве пустует 10,5% площадей, это лишь на 0,2 процентного пункта выше показателя конца прошлого года. Аренда офисов класса А в Москве, согласно данным NF Group, сейчас стоит в среднем 26 тыс. руб. за м<sup>2</sup>, класса В — 17,6 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Показатели остаются стабильными, хотя в ходе переговоров собственники обычно готовы предоставлять дисконты, констатируют консультанты.

Средний уровень вакантности на офисном рынке Санкт-Петербурга по итогам первого квартала существенно не изменится: колебания будут в пределах 0,5 процентного пункта к значению по итогам 2022 года, 11,2%, считает Алена Волобуева. Объем арендованных площадей, по ее прогнозам, будет сопоставим с показателем за аналогичный период прошлого года: снижения уровня деловой активности эксперт не отмечает. Большая часть арендодателей на этом фоне, по ее словам, сохраняет прежний уровень запрашиваемых ставок, хотя и идет на уступки в процессе переговоров. Второй квартал на рынке офисной недвижимости традиционно отличается более низким уровнем активности, чем первый, напоминает госпожа Волобуева. Этот год, по ее прогнозам, вряд ли станет исключением.

источник: [Коммерсантъ](#)



## БИЗНЕС ЗАГЛЯДЫВАЕТ В ОФИСЫ

16/03/2023

*Государственные и промышленные компании рассаживают сотрудников в Москве*

Объем сделок аренды и покупки офисов в Москве в первом квартале 2023 года окажется в 1,5 раза ниже прошлогоднего, но аналитики говорят о признаках оживления на рынке: новые сделки заключают преимущественно госкомпании и промышленники. Растущая за счет оттока международного бизнеса доля пустующих помещений вынуждает собственников соглашаться на дисконты.

В первом квартале 2023 года в Москве ожидается заключение сделок аренды и покупки офисной недвижимости площадью около 200 тыс. м<sup>2</sup> против 348 тыс. м<sup>2</sup> за аналогичный период годом ранее. Такой прогноз дает Asterus.

**Несмотря на снижение значения, аналитики называют результат позитивным, так как сделки сформированы исключительно новым спросом.**

Руководитель управления аналитики Asterus Денис Бобков говорит, что 72%, или 250 тыс. м<sup>2</sup>, общего объема сделок в первом квартале 2022 года обеспечили переносы с 2021 года. Аналогичный тренд заметил старший аналитик CORE. XP Евгений Томилов, указывая, что сейчас речь идет лишь о новых сделках. В Stone Hedge добавили, что с начала года объем сделок с офисами класса А достиг 140 тыс. м<sup>2</sup>, что на 35% выше показателя прошлого года.

С начала 2023 года на офисном рынке Москвы наблюдается рост деловой активности: сделки заключают компании, ранее занимавшие выжидательную позицию, говорит гендиректор Remain Дмитрий Клапша. Реализацию отложен-

ного спроса заметила и замдиректора департамента офисной недвижимости Nikoliers Елена Медушевская, называя активными госкомпании, ведомства, IT и промышленный сектор.

**«Спрос на покупку высококлассных офисов не изменился по сравнению с концом 2022 года, что уже можно считать позитивным сигналом», — говорит коммерческий директор Coldy Василий Квливидзе.**

Партнер NF Group Мария Зимина тем не менее прогнозирует увеличение доли пустующих офисных площадей на 0,5–1,5 процентного пункта относительно конца прошлого года.

Тогда в классе А пустовало 13% площадей, в классе В — 7,4%. На вакантность также влияет продолжающееся высвобождение площадей за счет сокращения присутствия в России иностранных компаний, рассказывает Денис Бобков. Из-за этого в сегменте офисов класса А доля пустующих площадей к концу года, по его прогнозам, может достигнуть 20% против средних по рынку 10–12%. Снижения показателя эксперт ждет только в 2024–2025 годах. Как отметил господин Бобков, локальный спрос не сможет полностью компенсировать массовый уход зарубежных компаний. Дмитрий Клапша также знает о помещениях международных компаний, которые должны высвободиться и уже маркетируются на рынке.

Уровень запрашиваемых арендных ставок на офисы в Москве остается стабильным, указывают в NG Group. Помещения класса А сейчас стоят в среднем 26 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год, В — 17,6 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год. Но разница между запрашиваемыми и фактическими ставками может увеличиваться, говорит господин Томилов.

## БИЗНЕС ЗАГЛЯДЫВАЕТ В ОФИСЫ

16/03/2023

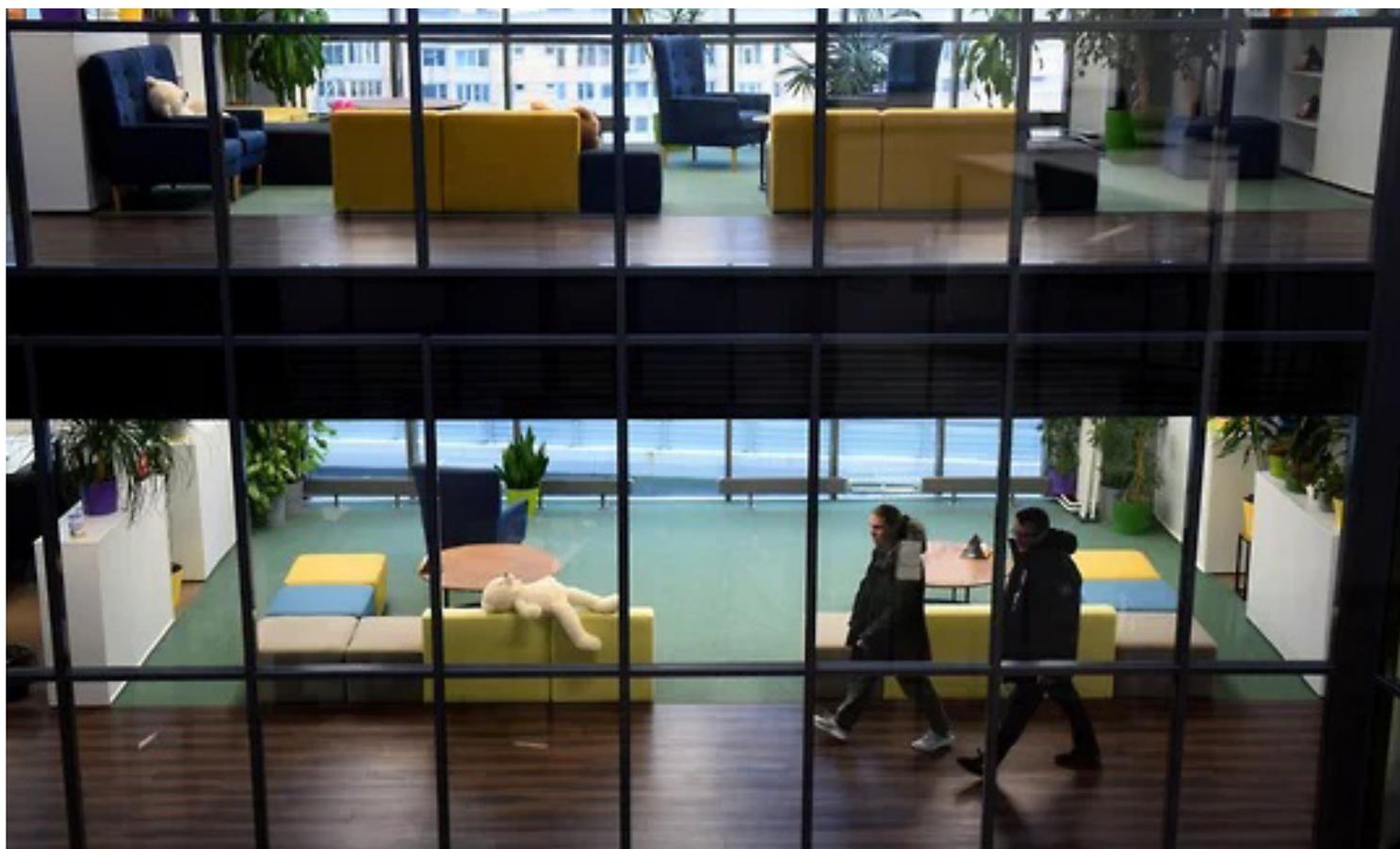
По его словам, сохраняющаяся неопределенность и высокая вакантность способствуют гибкости арендодателей в процессе переговоров. Господин Клапша считает возможным снижение запрашиваемых ставок на 10%. Руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова знает случаи снижения цен на 5–10%, но, по ее словам, это происходит скорее точечно.

Исходя из динамики начала года, в Asterus прогнозируют, что суммарный объем сделок с офисами в Москве в этом году будет на уровне 1 млн м<sup>2</sup>, превысив прошлогодний показатель на 15–20%. Девелоперы, по словам господина

Квливидзе, сейчас не отказываются полностью от вывода на рынок новых офисных предложений и активность будет расти. «С учетом небольшого объема ввода в эксплуатацию в Москве сохраняется определенный дефицит высококлассных офисов на продажу», — говорит он.

В Stone Hedge считают предпосылкой к росту офисного рынка адаптацию бизнеса к новым условиям: российские игроки заинтересованы в консолидации подразделений в рамках одного объекта, что поддерживает спрос на строящиеся офисы со стороны конечных пользователей.

источник: [Коммерсантъ](#)



## ГИБКИЕ ОФИСЫ ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД СПРОС

06/03/2023

*Операторы таких площадей рассчитывают на снижение вакантности*

Сохранившийся активный рост предложения гибких офисных пространств сопровождался резким увеличением вакантности в этом сегменте: показатель в два раза превышает долю пустующих площадей в классических офисах. Невостребованные помещения в этом сегменте появились, в частности, из-за ухода с рынка международных игроков и пересмотра планов развития крупного российского бизнеса, отказавшегося от части арендных контрактов. Теперь эти гибкие офисы займут локализованные представительства западных компаний, финансисты, промышленники и представители госсектора.

**Совокупный объем предложения гибких офисов в Москве на начало 2023 года, по подсчетам CORE.XP, составил 404 тыс. кв. м, увеличившись за год на 29% за счет открытия 30 новых площадок. В текущем году консультанты ждут открытия еще 15 сервисных офисов и коворкингов общей площадью 38 тыс. кв. м. В Nikoliers считают, что сейчас гибкие пространства формируют 2,3% общего объема офисного предложения Москвы, при этом почти треть объема сконцентрирована между Садовым кольцом и Третьим транспортным кольцом. В Commonwealth Partnership (CMWP) оценивают этот показатель в 2%. С 2018 года он вырос примерно в четыре раза: тогда коворкинги формировали всего 0,5% всего качественного офисного предложения Москвы.**

В Санкт-Петербурге предложение коворкингов за год, по данным аналитиков Nikoliers, также выросло на 26%, хотя сам объем рынка в городе заметно скромнее — 60,8 тыс. м<sup>2</sup>. В 2023



году консультанты ждут открытия восьми площадок площадью 15,5 тыс. м<sup>2</sup>. Но доля гибких пространств на офисном рынке пока слишком мала, чтобы создавать конкуренцию классическим помещениям, считают в компании.

### Пустующие столы

Активный рост сегмента гибких офисов сопровождается увеличением вакантности. По разным оценкам, сейчас в Москве пустуют 27% рабочих мест в коворкингах, за год этот показатель увеличился на 4 процентных пункта (п. п.) Для сравнения: в сегменте классических офисных площадей класса А вакантность выросла на 3,6 п. п., до 13%, класса В — на 1,8 п. п., до 7,4%. Хотя партнер NF Group Мария Зимина обращает внимание и на позитивную динамику: в октябре 2022 года доля пустующих рабочих мест достигала 37%, за несколько месяцев показатель сократился на 10 п. п.

Старший аналитик отдела исследований рынка CORE.XP Евгений Томилов связывает всплеск вакантности с вводом спекулятивных площадок, которые не были рассчитаны на конкретный, подтвержденный спрос со стороны потенциальных арендаторов.

## ГИБКИЕ ОФИСЫ ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД СПРОС

06/03/2023

Вторая важная причина — пересмотр ранее заключенных крупных арендных контрактов в пользу отказа от части площадей. Руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова поясняет, что в 2021 году активными пользователями сервисных офисов были крупные российские e-commerce и IT-компании. «Их бизнес рос семимильными шагами, качественные офисы требовались здесь и сейчас, но в 2022 году оказалось, что их ожидания не оправдались, помещения «на вырост» оказались не востребованными», — отмечает она. В итоге игроки расторгли договоры, выведя часть предложения в субаренду.

**Вторым важным фактором** госпожа Белова называет уход с российского рынка многих малых иностранных компаний, снимавших в гибких офисных пространствах небольшие площади. Впрочем, Мария Зимина не склонна переоценивать значение международных компаний. В год международные компании, по ее словам, формировали в среднем 10% общего объема поглощения гибких пространств, цифра по итогам 2022-го сопоставима — 11%. В Remain говорят в среднем о 20%.

После начала массового ухода иностранных компаний с российского рынка рынок гибких офисов пострадал в меньшей степени, спрос в сегменте традиционно формируют локальные игроки, говорит Евгений Томилов.

### Портрет арендатора

Согласно оценкам NF Group, в 2022 году 48% общего объема сделок с гибкими офисами Москвы сформировали финансовые и инвестиционные компании, 13% — B2B-сектор, 11% —

производственные компании. А вот активность телекоммуникационного сектора, обеспечившего в 2021 году 82% поглощения коворкингов, заметно сократилась — до 38%, по данным Nikoliers. Замдиректора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Nikoliers Виктория Горячева говорит, что в Санкт-Петербурге гибкие офисы также снимают компании нефтегазового сектора, подразделения крупных банков. Исполнительный директор Remain Александр Богданов указывает, что спрос также существует со стороны поставщиков бизнес-услуг, госсектора и торговых компаний.

Екатерина Белова считает, что сейчас в сегменте сервисных офисов высокую активность демонстрируют локализованные подразделения ушедших с рынка иностранных компаний. «Многим арендаторам после смены собственности пришлось заняться поиском офиса, предыдущий чаще всего оказывался слишком большим и дорогим», — отмечает она. Коворкинги, по словам эксперта, кажутся им привлекательным решением благодаря наличию отделки, мебелировки и удобной нарезки.

**Многие уходящие с российского рынка компании оставляют в Москве свое представительство, они продолжают формировать часть спроса и сейчас, напоминает господин Томилов. В качестве примера он приводит аудиторскую компанию PwC (сейчас «Технологии доверия»), которая после смены учредителей переехала из бизнес-центра «Белая площадь» в пространство Multispace в «ВТБ Арена парке», арендовав там 4,5 тыс. м².**

Но сильную конкуренцию гибким пространствам сейчас создают классические офисы и предложения в субаренду, поэтому вакантность

## ГИБКИЕ ОФИСЫ ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД СПРОС

06/03/2023

в сегменте сохраняется на высоком уровне, замечает госпожа Белова. В Санкт-Петербурге рынок гибких офисов начинает развиваться по московскому сценарию: появляется возможность арендовать в сервисном офисе не рабочие места, а квадратные метры, говорит госпожа Горячева: «Это позволяет получить готовый офис с мебелью и разным оборудованием в хорошей локации и в привычном формате, но при этом сформировать конфигурацию под собственные требования, а не исходя из заложенного оператором метража на рабочее место».

### Перспективы заполняемости

Несмотря на формально высокую долю пустующих помещений, консультанты в целом позитивно смотрят на перспективы сегмента гибких офисов. Последние два-три года этот рынок активно развивался во многом как раз из-за пандемийного кризиса, когда многие компании

сокращали размер арендуемых площадей, рассуждает директор по продажам Point Estate Роман Амелин. Сейчас фактор неопределенности в экономике, по мнению эксперта, также будет стимулировать компании оперативно увеличивать или уменьшать количество рабочих мест, а именно эту возможность обеспечивают коворкинги.

Евгений Томилов также рассчитывает, что период экспонирования вышедших дополнительно на рынок гибких офисов будет непродолжительным из-за общего дефицита на рынке качественных и готовых к въезду площадей. Александр Богданов называет спрос на гибкие офисы стабильным, также рассчитывая на существенное сокращение вакантности. В NF Group прогнозируют высокий спрос, рассчитывая, что стоимость аренды гибких пространств в Москве сохранится на уровне 39–40 тыс. руб. за рабочее место в месяц.



Еще одним трендом на рынке гибких офисов в текущем году, по мнению аналитиков CMWP, может стать спрос российского бизнеса на рабочие пространства в зарубежных странах. В числе востребованных зарубежных направлений аналитики выделяют ОАЭ, Узбекистан и Казахстан. Сейчас площадки за рубежом активно развивают, в частности, российские операторы гибких офисных пространств, рассчитывая на спрос со стороны бизнесменов из РФ, заинтересованных в открытии зарубежных представительств своих компаний.

источник: [Коммерсантъ](#)

## С НОВОСТРОЕК СКИДЫВАЮТ ПРОЦЕНТ

02/03/2023

*Московские застройщики реагируют на спрос*

Сокращение продаж в московских новостройках в начале этого года более чем на треть заставляет застройщиков снижать цены на заметную часть строящихся площадей. Сейчас в столице со скидками продаются 18–23 тыс. квартир и апартаментов, или 36–45% от всех объектов на первичном рынке. Год назад доля была гораздо ниже. Средний размер дисконтов от девелоперов составляет 10%. Предпосылок на восстановления спроса нет, отмечают эксперты, поэтому доля и уровень дисконтов могут увеличиться.

***В феврале 44,8%, или 22,87 тыс. квартир и апартаментов, выставленных на продажу застройщиками в старых границах Москвы, реализовывались со скидками, подсчитал сервис аналитики рынка недвижимости VnMap.pro. По данным Dataflat.ru, в прошлом месяце этот показатель достигал 36%, или 18,6 тыс. лотов. В обеих компаниях заметили рост доли продаваемых с дисконтом площадей по сравнению с февралем прошлого года, когда таким образом реализовывалось около 10% жилья в новостройках, или около 2,6–2,8 тыс. квартир и апартаментов.***

Увеличивать число лотов со скидками застройщиков заставляет резкое сокращение спроса, начавшееся прошлой весной из-за российско-украинского конфликта.

В 2022 году в Москве, по данным Dataflat.ru, падение продаж в новостройках достигло 22%, до 3 млн м<sup>2</sup>. В начале этого года ситуация стала еще хуже: в январе, по данным столичного Росреестра, зарегистрировано 5,77 тыс. сделок на первичном рынке, что меньше на 43% год к году и на 35,4% к декабрю 2022 года.



При этом в феврале, по данным VnMap.pro, средние цены на новостройки массового сегмента выросли на 2% год к году, до 316 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>, в бизнес-классе — на 6%, до 481 тыс. руб.

Еще одна причина, вынудившая застройщиков стимулировать продажи за счет скидок, — необходимость направлять больше средств дольщиков на эскроу-счета, говорит глава совета директоров «Бест Новострой» Ирина Доброхотова. От объема заполняемости таких счетов зависит размер ставок по проектному финансированию, выделяемых банками девелоперам на строительство жилых комплексов. Так, при заполняемости эскроу-счетов более чем на 70% средняя ставка кредитования застройщиков составляет 3–4%, выше 90% — около 1%.

Из-за сокращения у некоторых девелоперов по ряду проектов заполняемость эскроу-счетов сейчас не превышает 30%, говорит источник “Ъ” из числа девелоперов. В этом случае ставка кредитов оказывается вдвое больше.

## С НОВОСТРОЕК СКИДЫВАЮТ ПРОЦЕНТ

02/03/2023

*По данным гендиректора DOLGOV PRO Дмитрия Долгова, в феврале этого года максимальные скидки на новостройки достигали 35%. При этом средний размер дисконта составлял 10%, что всего на 2 процентных пункта выше, чем год назад, добавляет эксперт. Так, у ГК «Гранель», по словам замдиректора по продажам компании Сергея Нюхалова, в зависимости от проекта скидки составляют 10–25%. У ГК ФСК в феврале этого года размер дисконта был на уровне 10–15%, в то время как год назад — 7–8%; у ГК «Мангазея» — 14% и 10% соответственно.*

Однако скидки застройщики дают не всем покупателям. «Дисконты предоставляются тем, кто готов оперативно выйти на сделку, оплатив ее полностью наличными деньгами или с использованием ипотеки (по субсидируемым государством льготным или рыночным ставкам.— «Ъ»»,— говорит директор департамента аналитики и планирования продаж ГК ФСК Ксения

Цаплина. Однако зачастую скидки предлагаются в тех проектах, где цены были завышены при их старте, считает гендиректор VSN Realty Яна Глазунова.

В первом полугодии 2023 года доля предложений с дисконтом будет только увеличиваться, так как никаких предпосылок для восстановления спроса на рынке нет, прогнозирует госпожа Глазунова. Действие скидок сохранится на уже реализуемые объекты, при этом новые проекты будут выходить на рынок с более консервативным ценообразованием, то есть уже заложенным рыночным дисконтом, полагает старший аналитик-консультант департамента жилой недвижимости Nikoliers Анна Мурмуридис. Но новых проектов станет меньше. Это, резюмирует гендиректор Dataflat Александр Пыпин, еще одна реакция застройщиков на снижение спроса.

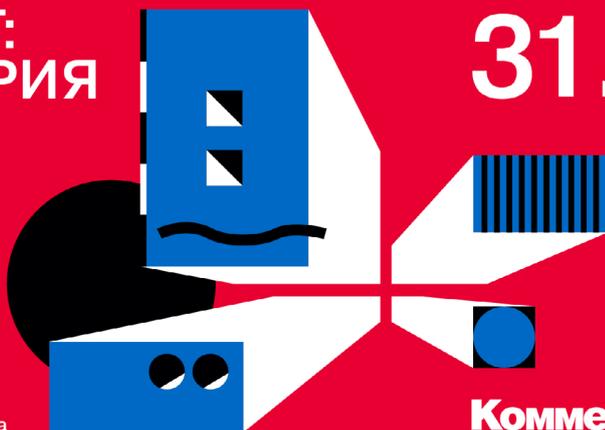
источник: [Коммерсантъ](#)

# КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

04

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ:  
НОВАЯ ИСТОРИЯ

31.05



[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)

16+ реклама

Коммерсантъ

## РЕДЕВЕЛОПМЕНТ: НОВАЯ ИСТОРИЯ

Дата проведения: 31 мая 2023 г.

Место проведения: Москва

Организатор: Коммерсантъ

Сайт мероприятия: [РЕДЕВЕЛОПМЕНТ: НОВАЯ ИСТОРИЯ](#)

OFFICENEXT  
BUSINESS  
& DESIGN  
DIALOGUE  
2023

## OFFICENEXT 2023

Дата проведения: 25 мая 2023 г.

Место проведения: Москва

Организатор: Коммерсантъ

Сайт мероприятия: [OFFICENEXT](#)

# КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

# 04

26

МАЯ 2021, МОСКВА  
«Марriott Роял Аврора»

## РОССИЙСКИЙ ФОРУМ ПО ИННОВАЦИЯМ В НЕДВИЖИМОСТИ

Дата проведения: 24 мая 2023 г.

Место проведения: Москва

Организатор: Ведомости

Сайт мероприятия: [РОССИЙСКИЙ ФОРУМ ПО ИННОВАЦИЯМ  
В НЕДВИЖИМОСТИ](#)



# 18–21.05

Международная выставка  
недвижимости, ритейла, электронной  
коммерции и логистики **MALLPIC**



**Коммерсантъ**

16+ реклама  
[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ, РИТЕЙЛА, ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И ЛОГИСТИКИ MALLPIC

Дата проведения: 18 мая 2023 г.

Место проведения: Москва

Организатор: Коммерсантъ

Сайт мероприятия: [MALLPIC](#)

**COLDY** 26