



COLDY

дайджест
недвижимости

апрель 2023 г.

01 COLDY LIFE (3-9)

02 Новости рынка недвижимости (10-15)

03 Тренды (16-26)

04 Календарь мероприятий (27)

ЗАВЕРШЕНО УСТРОЙСТВО «СТЕНЫ В ГРУНТЕ» ПО ПЕРИМЕТРУ СТРОЙПЛОЩАДКИ КЛУБНОГО ДОМА «ХАМОВНИКИ 12»

20/04/2023

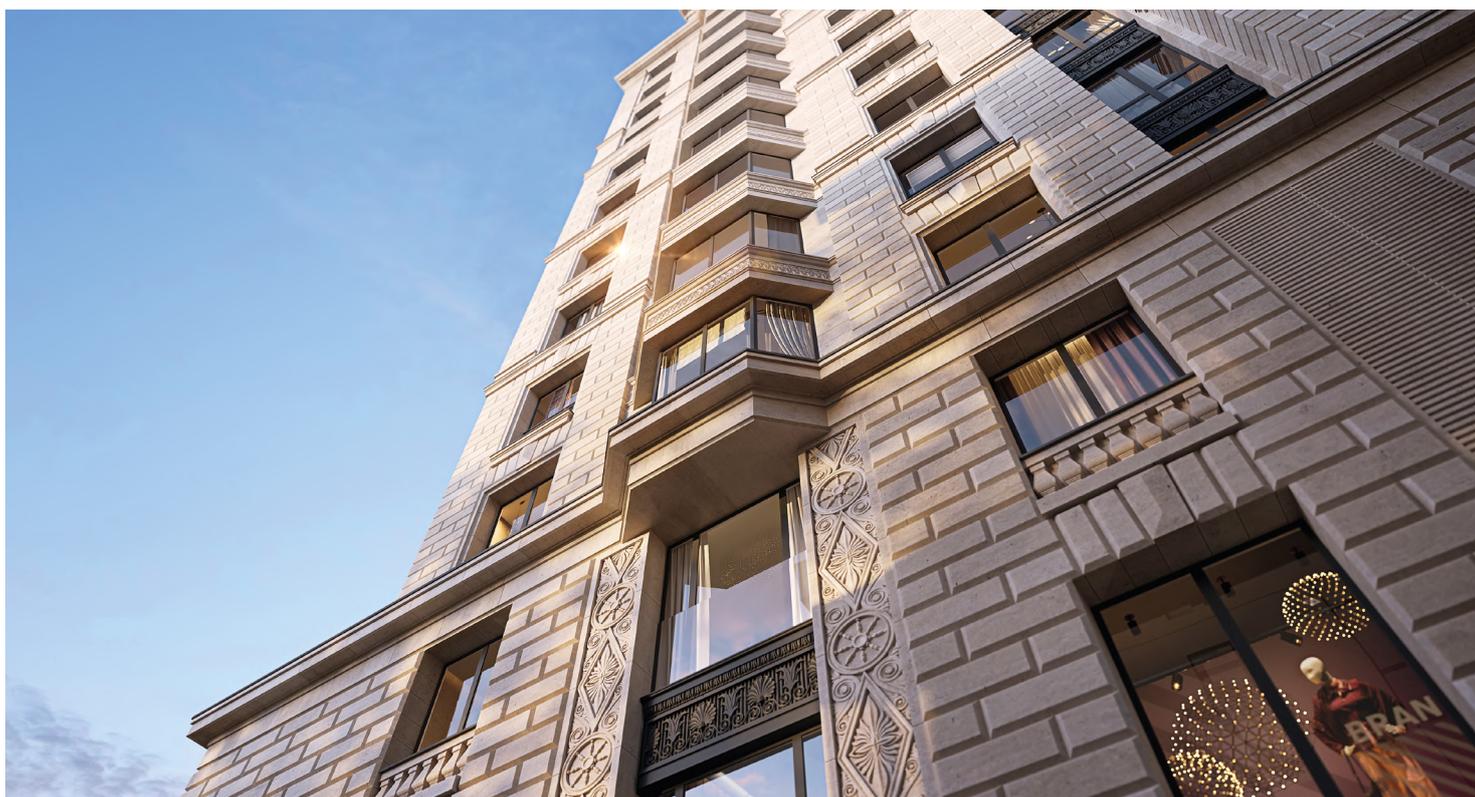
Завершен первый этап работ на стройплощадке клубного дома «Хамовники 12» от девелопера COLDY. Строители выполнили устройство конструкций ограждения котлована методом «стены в грунте» и приступили к выемке грунта.

Девелоперская компания COLDY продолжает активное строительство своего флагманского проекта – клубного дома de-luxe класса «Хамовники 12», расположенного по адресу: 1-й переулок Тружеников 12. По всему периметру котлована дома выполнено устройство ограждающих железобетонных конструкций в грунте, и застройщик приступил к выемке грунта.

Подобный метод устройства котлована обусловлен особенностями строительной

площадки: она расположена в сложившемся жилом районе в непосредственной близости от домов, офисных зданий, школы и проезжей части. Поэтому для предотвращения подвижек грунта и обеспечения безопасного процесса строительства необходимо заранее закрепить стены будущего котлована, до начала работ по его откопке. Устройство «стены в грунте» также позволяет отчасти оградить котлован дома от попадания сточных вод и сохранить пространство сухим для более качественного проведения работ в дальнейшем.

В клубном доме «Хамовники 12» предусмотрено 4 подземных этажа, на которых расположится подземный паркинг, комнаты для хранения и собственный депозитарий. Глубина котлована составит более 15 метров.



ЗАВЕРШЕНО УСТРОЙСТВО «СТЕНЫ В ГРУНТЕ» ПО ПЕРИМЕТРУ СТРОЙПЛОЩАДКИ КЛУБНОГО ДОМА «ХАМОВНИКИ 12» продолжение

20/04/2023

«Хамовники 12» — клубный дом de-luxe класса, который возводится в историческом центре Москвы в одном из самых тихих и уютных переулков района Хамовники. Общая площадь 14-этажного дома составит 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. 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.

Архитектурную концепцию дома «Хамовники 12» 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.

Генеральным подрядчиком по строительству «Хамовники 12» является компания COLDY Construction. Завершение строительства и ввод дома в эксплуатацию планируется в IV квартале 2025 года.

источник: [Khamovniki12](#)

N'ICE LOFT — ЛУЧШИЙ АПАРТ-КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА

14/04/2023

С гордостью сообщаем, что N'ICE LOFT второй год подряд становится победителем престижной профессиональной премии в сфере недвижимости Move Realty Awards в номинации «Проект года апартаменты Москва».

Жюри премии, в числе которых авторитетные эксперты ведущих девелоперских, риелторских, консалтинговых компаний и архитектурных бюро, высоко оценили преимущества N'ICE LOFT, признав его лучшим среди всех номинантов в этом году.

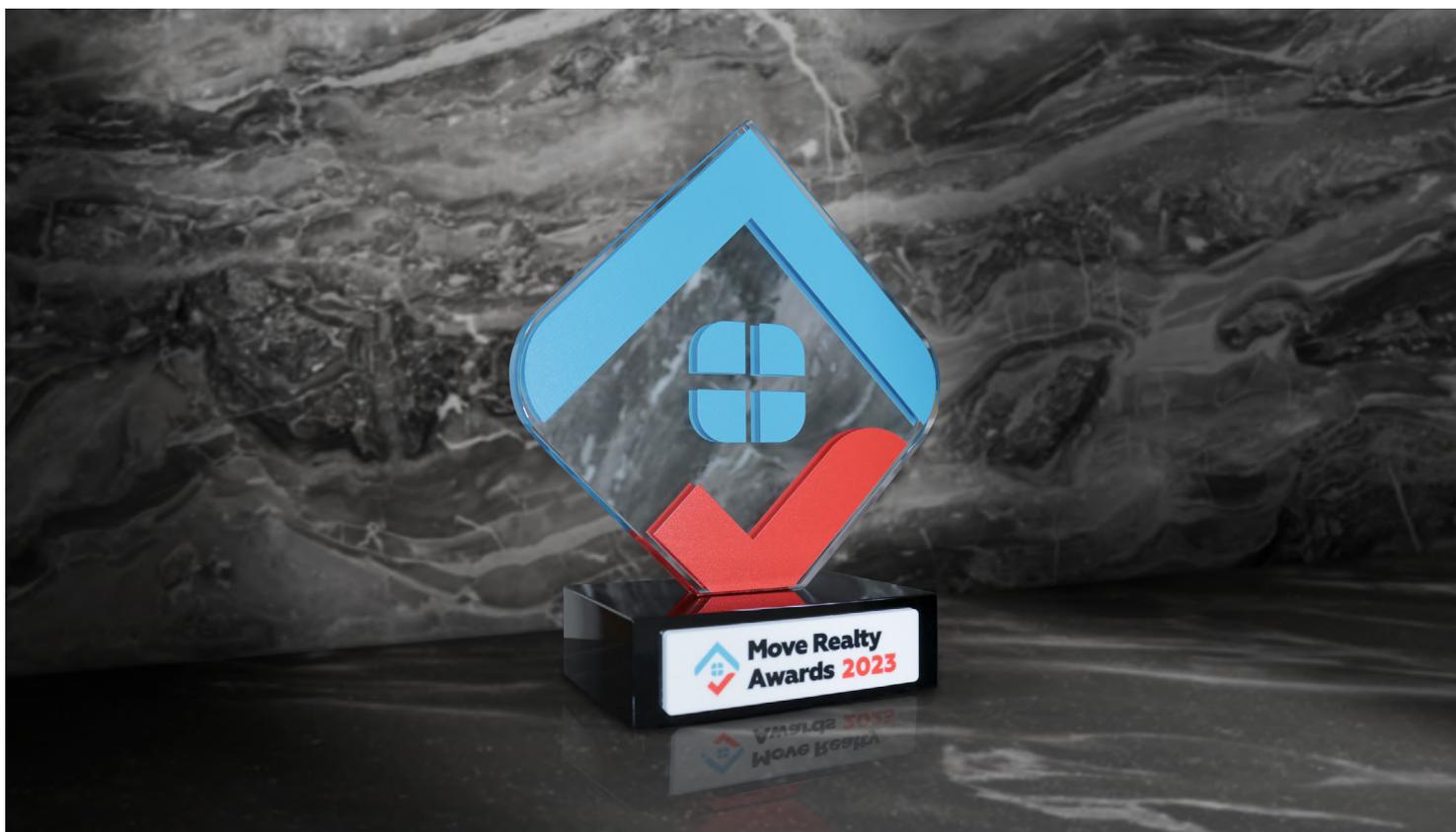
Каждый участник оценивался по десяткам критериев включая концепцию, инфраструктурное содержание, технические

детали проекта, доступность покупки апартаментов и потенциал локации в целом.

Одним из ключевых преимуществ N'ICE LOFT, выделяющим проект на фоне конкурентов, является уникальный спортивный кластер с высококласными профессиональными объектами инфраструктуры, где откроются школы легендарных Российских спортсменов.

Это уже четвертая победа в профессиональной премии на счету апарт-комплекса N'ICE LOFT, что подтверждает высокий класс проекта и выбор сотен покупателей апартаментов спортивного квартала N'ICE LOFT.

источник: [N'ICE LOFT](#)



FC STUTTGART – НОВЫЙ ПАРТНЕР N'ICE LOFT

14/04/2023

COLDY заключила соглашение о намерениях с еще одной знаковой спортивной школой – FC Stuttgart. В рамках договора планируется открытие детской футбольной школы на территории физкультурно-оздоровительного комплекса N'ICE SPORT. Юные жители N'ICE LOFT смогут заниматься на безопасных и современных площадках у профессиональных тренеров по немецкой методике – одной из лучших в мире.

FC Stuttgart – это футбольная школа для детей от 3 до 16 лет. Тренировочный процесс проходит по фирменной методике и философии футбольного союза Германии, одной из самых успешных футбольных стран мира. Обучением юных чемпионов занимаются профессионалы с соответствующим высшим образованием и тренерской лицензией. Наставники имеют доступ к европейской базе упражнений и регулярно проходят курсы повышения квалификации в Германии.

«Спортивная составляющая N'ICE LOFT продолжает дополняться новыми возможностями, – говорит Василий Квливидзе, коммерческий директор COLDY. – Мы не просто строим спортивные объекты, но и наполняем их смыслом, создаем условия для комплексного и разностороннего развития юных жителей нашего комплекса. Рады приветствовать нашего нового партнера – FC Stuttgart, уверен, что футбольная школа будет пользоваться большой популярностью среди юных спортсменов. А мы надеемся на дальнейшее активное сотрудничество и развитие школы в рамках нашего проекта».

Генеральный директор FC Stuttgart Сергей Родионов в свою очередь отметил: «Вся команда FC Stuttgart с нетерпением ждет старта тренировок. Лучшие тренеры нашей школы откроют для ребят новые горизонты тренировочного процесса. Футбол – это игра, а от игры нужно получать удовольствие.



FC STUTTGART – НОВЫЙ ПАРТНЕР N'ICE LOFT

14/04/2023

Ребят ждут интенсивные тренировки, турниры с другими школами, а в период каникул можно будет отправиться на сборы в ближайшее Подмосковье на лучшие базы России. До скорой встречи!»

В составе физкультурно-оздоровительного комплекса N'ICE SPORT площадью свыше 14 тыс. кв. м будут созданы все условия для круглогодичных занятий более чем 10 видами спорта: футболом, сквошем, хореографией, силовыми единоборствами, хоккеем, фигурным катанием и многим другим. В залах ФОК также откроется спортивная школа известного Российского дзюдоиста Дмитрия Носова, а на ледовых аренах – Larionov hockey school под руководством легендарного хоккеиста

Игоря Ларионова и школа фигурного катания двукратной олимпийской чемпионки Татьяны Волосождар.

С западной стороны комплекса N'ICE LOFT будет возведен спортивный парк N'ICE PARK площадью 6,3 тыс. кв. м, спроектированный в партнерстве с мировым лидером спортивной индустрии. Парк будет открыт, в нем все желающие смогут заниматься футболом, скейтбордингом, функциональными тренировкам и бегом. Также на территории N'ICE PARK будет построена первая в Москве баскетбольная площадка проекта Благотворительного фонда «Кириленко – Детям!».

источник: [N'ICE LOFT](#)

COLDY РЕАЛИЗОВАЛА ПОЧТИ 3,5 ТЫС. М² ОФИСОВ В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ TALLER В I КВ. 2023 ГОДА

12/04/2023

Девелоперская компания COLDY подвела итоги реализации бизнес-пространства А класса TALLER в I квартале 2023 года.

Всего за данный период было реализовано 3430 кв.м офисов в западном корпусе. Основными покупателями офисов в TALLER в I квартале 2023 года стали крупные инвесторы, а также производственные компании. На сегодняшний день в западном корпусе реализовано уже почти 60% офисов.

Восточный корпус реализуется целиком под одного клиента.

«Стабильный рост интереса к проекту как со стороны крупных инвесторов, так и конечных покупателей подтверждает высокий потенциал проекта, – говорит Василий Квливидзе, коммерческий директор 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».



Активная динамика реализации проекта наблюдается и на строительной площадке. На сегодняшний день уже готов монолитный каркас двух башен бизнес-пространства TALLER. Завершены монолитные работы на западном корпусе, внутри здания продолжается кладка внутренних стен на уровне 10 этажа. Начались работы по формированию основания под устройство светопрозрачных конструкций и фасадов здания. Также готов монолит основной секции (составляющей 75% от всего объема корпуса) восточного корпуса, параллельно завершены работы по каменной кладке перегородок и инженерных ниш. Строители приступили к формированию основания под устройство светопрозрачных конструкций и фасадов здания. В последней строящейся секции восточного корпуса идут работы по устройству вертикальных конструкций на уровне третьего этажа.

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

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

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

источник: [TALLER](#)

TALLER ОДЕРЖАЛ ПОБЕДУ В КОНКУРСЕ «ЗОЛОТОЙ САЙТ 2022»

07/04/2023

Сайт бизнес-пространства TALLER признан лучшим в рамках конкурса «Золотой сайт», одного из старейших и престижнейших в российском веб-пространстве.

Оценкой проектов занимаются независимые эксперты, участники Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) и группы проектов RUWARD. А возглавляют жюри самые талантливые и выдающиеся представители Рунета.

По итогам конкурса в 2022 году веб-страница TALLER заняла первое место в номинации «Сайт жилого или коммерческого объекта недвижимости», получив почти 8 из 10 возможных баллов. Сайт выгодно презентует ключевые преимущества и концепцию проекта — цифровой офис. Сценарии красивой ненавязчивой анимации обыгрывают технологии бизнес-пространства, а стильный и лаконичный дизайн подчеркивает премиальный класс проекта.

С полным перечнем участников и информацией о награждении можно ознакомиться на сайте конкурса.

источник: [TALLER](#)



НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРЕДЛАГАЕТ ВЕРНУТЬ НДС В 13% НА АПАРТАМЕНТЫ

24/04/2023

НДС для компаний, которые продают апартаменты по договору долевого участия, как обычное жилье, был отменен в 2010 году. Сейчас апартаменты являются нежилыми помещениями.

Правительство внесло в Госдуму законопроект об отмене нулевого НДС на услуги застройщиков апартаментов, построенных по правилам долевого строительства. Также в документе отменяется нулевой НДС при выполнении любых работ, в том числе строительно-монтажных, проводимых при создании подобных объектов.

Сегодня из-за отсутствия статуса жилого помещения собственники апартаментов не могут получить постоянную регистрацию, а вопросы регулирования тарифов на услуги ЖКХ и коммунальные проблемы в таких домах не подпадают под контроль.

Госжилинспекции. Еще одна проблема апартаментов: они не обеспечены социальной инфраструктурой.

Законопроект о правовом статусе такого типа недвижимости обсуждается в Госдуме уже три года. Продолжает вице-президент Российской гильдии риелторов Константин Апрелев:

«По крайней мере, сегодня в России однозначно статус апартаментов не определен как формат, например, гостиничный формат. У нас на сегодняшний момент из-за дефицита жилья в том числе апартаменты достаточно активно использовались и для более долгосрочного проживания. Но, мне кажется, что основная волна интереса к апартаментам как замене жилья уже схлынула.

У нас в России почти в три раза сократилось количество ввода таких объектов в эксплуатацию. Апартаменты — это почти всегда объекты, удаленные от социальной инфраструктуры. Почему наши люди все-таки покупали апартаменты именно для постоянного проживания? Потому что они были дешевле, именно по этой причине, что инфраструктуры рядом нет, школ, детских садов, поликлиник, какой-то социальной инфраструктуры, даже магазинов в необходимом объеме, 80% фонда апартаментов не обеспечено этими объектами. То, что сейчас налог будет больше, конечно, уменьшает количество инвестиционных возможностей для развития территорий, которые имело бы смысл подвергнуть реновации в городской черте. Апартаменты стоят на 10-15% дешевле, чем квартиры в тех же районах примерно с такими же параметрами, как у квартир».



ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРЕДЛАГАЕТ ВЕРНУТЬ НДС В 13% НА АПАРТАМЕНТЫ продолжение

24/04/2023

НДС для компаний, которые строят апартаменты, но продают их по договору долевого участия, как обычное жилье, был отменен в 2010 году. Сейчас апартаменты являются нежилыми помещениями, которые приравнены к коммерческой недвижимости. Ранее газета «Известия» сообщала, что Минфин РФ планирует вернуть НДС, чтобы стимулировать застройщиков на создание жилого фонда с инфраструктурой.

В случае принятия законопроекта апартаменты подорожают в среднем на величину НДС, поскольку застройщик переложит эти траты на покупателя, отмечает директор по развитию бизнеса, аналитике и консалтингу экосистемы Kalinka Юлия Пронина:

«Затраты на строительство перекладываются на конечного покупателя. Это, безусловно, также отразится на спросе. В последние три года мы наблюдаем планомерное снижение доли сделок в апартаментах. Это связано с тем, что выходит очень большой объем разных интересных проектов в жилье. Многие покупатели могут выбирать более дешевые квартиры на более низкой стадии строительства, потому что люди, конечно же, опасаются брать на себя риски при покупке апартаментов. Это не первая покупка

жилья, апартаменты преимущественно берут для сдачи в аренду, как инвестиционный продукт для последующей перепродажи. Что касается повышения налогов, тут можно сказать, что мы сейчас в принципе наблюдаем по многим сферам, по многим направлениям ужесточение налогов, повышение налоговых ставок».

Сегодня из-за отсутствия статуса жилого помещения собственники апартаментов не могут получить постоянную регистрацию, а вопросы регулирования тарифов на услуги ЖКХ и коммунальные проблемы в таких домах не подпадают под контроль.

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

Ранее «Коммерсантъ» также писал, что российские власти подумывают снизить налог на доходы от сдачи апартаментов в аренду с 6% до 4%, поскольку до 90% раньше из-за высокого налога уходят в серую зону.

источник: [BFM](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

IBC REAL ESTATE: ЧЕТВЕРТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРЕМИАЛЬНЫХ БЦ МОСКВЫ ОСТАЕТСЯ СВОБОДНОЙ

13/04/2023

Вакантность в этом сегменте составляет 24,7%, за год рост показателя составил 8,1 п.п. В офисах класса А доля свободных помещений достигает 13,4%, а по классу В+ – 9,6%.

Динамика доли свободных площадей по ключевым деловым районам Москвы

Субрынок	Класс	1 квартал 2022	4 квартал 2022	1 квартал 2023
Белорусский	Класс А	12.2%	14.8%	17.0%
	Класс В+	10.3%	9.8%	11.3%
Павелецкий	Класс А	5.9%	8.9%	5.5%
	Класс В+	3.6%	4.9%	5.6%
ЦДР	Класс А	10.1%	13.7%	12.9%
	Класс В+	6.1%	7.2%	7.1%
Москва-Сити	-	3.2%	4.5%	6.5%
Ленинградка	Класс А	3.8%	8.2%	7.7%
	Класс В+	10.4%	12.5%	13.4%

По данным консалтинговой компании IBC Real Estate, доля свободных площадей на офисном рынке Москвы по итогам 1 квартала 2023 года в сравнении с концом 2022 года не изменилась и составила 12,4%. Таким образом, активное увеличение вакантности, которое прогнозировалось в начале прошлого года, после изменения геополитической ситуации, оказалось достаточно плавным. За год показатель в целом по рынку вырос лишь на 1 п.п, однако ситуация по рынку неравномерна.

В ключевых бизнес-центрах, где основными арендаторами являлись международные компании по-прежнему наблюдается рост доли вакантных площадей. Так в офисных зданиях Prime показатель достиг 24,7% увеличившись за первые 3 месяца 2023 года на 1,8 п.п., а в сравнении с 1 кварталом 2022 года изменение составило +8,1 п.п. В классе А, в целом по рынку, наблюдался уже менее значительный рост: +0,6 п.п за квартал до 13,4%, в годовой динамике рост составил 2,9 п.п.

В классе В+ значение по итогам марта 2023 года снизилось на 0,2 п.п до 9,6%, а годовой рост составил 0,7 п.п.

По прогнозам аналитиков IBC Real Estate, в течение 2023 года корректировка показателя вакантности будет минимальной, при условии сохранения стабильной геополитической ситуации. Большинство иностранных компаний уже приняли решение о дальнейшей стратегии ведения бизнеса в России, а значит этот фактор будет оказывать менее существенное влияние на высвобождение офисных площадей. Вторым аспектом в текущем году станет значительный объем нового строительства (около 80%), который выйдет на рынок уже реализованным, что значительно замедлит темпы прироста свободных площадей.



Динамика средневзвешенного запрашиваемого показателя ставки аренды по всему рынку неравномерна: по итогам 1 квартала 2023 года общерыночный показатель вырос на 2% и составил 19,1 тыс. кв. м тыс. руб. за кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов).

IBC REAL ESTATE: ЧЕТВЕРТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРЕМИАЛЬНЫХ БЦ МОСКВЫ ОСТАЕТСЯ СВОБОДНОЙ продолжение

13/04/2023

Рост ставок аренды является следствием дисбалансов в росте вакантности, когда на рынке активно появляются свободные площади в дорогих зданиях и это ведет к техническому росту индикатора. Более показательной выглядит картина в отдельных классах: в премиальных зданиях, где свободна практически четверть от общего предложения, за первые 3 месяца 2023 года средневзвешенный показатель снизился на 7% и составил 43 тыс. руб. за кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов). Собственники с наибольшей вакансией в портфеле начали пересматривать запрашиваемые ставки аренды. В классе А корректировки средневзвешенного значения практически не произошло (менее 1%), а значение составило 25,7 тыс. руб. за кв. м в год. В классе В+ ставка аренды достигла 17,9 тыс. руб. за кв. м в год, прибавив за квартал 3%.

Динамика средневзвешиваемой запрашиваемой ставки аренды* по ключевым деловым районам Москвы

Субрынок	Класс	1 квартал 2022	4 квартал 2022	1 квартал 2023
Белорусский	Класс А	39 733	40 756	39 639
	Класс В+	25 196	28 131	29 178
Павелецкий	Класс А	33 041	32 979	35 720
	Класс В+	24 083	25 010	24 466
ЦДР	Класс А	40 345	40 033	38 921
	Класс В+	26 733	25 564	26 271
Москва-Сити	-	37 014	40 336	39 781
Ленинградка	Класс А	29 548	30 063	31 243
	Класс В+	15 640	19 227	19 398

* Без учета НДС и операционных расходов

«Рынок недвижимости имеет обыкновение реагировать на внешние раздражители с задержкой. Так на протяжении 2022 года коррекция ставок аренды практически не наблюдалась. Арендодатели получали штрафы за расторжение долгосрочной аренды, наблюдали за ситуацией и занимали выжидательную позицию в отношении ставок. В 1 квартале 2023 года мы однозначно увидели снижение ставок аренды (и запрашиваемых, и ставок закрытия) на уровне 10–25%. Стоит отметить, что такая коррекция носит не повсеместный характер, а более точечный и, в первую очередь, затронула объекты с высоким уровнем вакантных площадей», – комментирует Екатерина Белова, член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate.

источник: [CRE.ru](https://cre.ru)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

КОЛИЧЕСТВО ЭЛИТНЫХ КВАРТИР В МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЙКАХ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ВЫРОСЛО ПОЧТИ В ДВА РАЗА

07/04/2023

Это связано со снижением спроса на такую недвижимость и с выходом новых проектов

Общее предложение квартир и апартаментов на московском первичном рынке элитной недвижимости в I квартале 2023 г. составляло 2100 лотов, это на 90% больше, чем было годом ранее, следует из отчета консалтинговой компании NF Group. А по сравнению с концом 2022 г. рост составил 14%. Директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум премиум» Анна Раджабова утверждает, что сейчас в продаже находится порядка 2500 элитных квартир и апартаментов. Заместитель генерального директора компании «Аеон девелопмент» Марина Мальцева также говорит о том, что по сравнению с 2022 г. объем предложения в элитном и премиум-сегменте вырос практически в два раза, но абсолютных цифр она не привела.

Такую тенденцию Мальцева объясняет выходом на рынок ранее запланированных проектов с большим количеством лотов. Об этом же говорит и Раджабова. В качестве примеров она приводит клубные дома «Вознесенский 11/3» и «Петровский» и жилые комплексы «Хамовники 12», Nicole и Luce. Во II квартале темпы запуска проектов, вероятно, окажутся еще выше, ведь в данный период девелоперы традиционно действуют активнее, чем в начале года, полагает Раджабова.

На рост предложения оказало влияние и снижение спроса на элитное жилье, говорят опрошенные «Ведомостями» консультанты. В первые три месяца года в дорогих новостройках, по предварительным данным, было продано не более 140 квартир и апартаментов, а это в два раза меньше, чем было в I квартале 2022 г., указывает партнер и региональный директор департамента городской недвижимости NF Group Андрей Соловьев.



КОЛИЧЕСТВО ЭЛИТНЫХ КВАРТИР В МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЙКАХ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ВЫРОСЛО ПОЧТИ В ДВА РАЗА продолжение

07/04/2023

Спрос на первичном рынке за первые три месяца просел на треть, соглашается Раджабова. Это связано в том числе с тем, что многие покупатели переориентировались на вторичный рынок, добавляет Соловьев. Раджабова объясняет это дефицитом девелоперских проектов, находящихся в высокой степени готовности. Многие клиенты боятся инвестировать в комплексы на стадии котлована, так как опасаются, что итоговый результат не будет соответствовать их ожиданиям, объясняет она.

На фоне снижения спроса элитные новостройки немного подешевели. Средняя цена лотов в этом сегменте сейчас составляет 1,46 млн руб. за 1 кв. м, говорит Соловьев. По его словам, в аналогичный период прошлого года элитные квартиры и апартаменты стоили на 9% дороже. Но в ближайшие месяцы стоимость такого жилья может начать расти, рассуждает Раджабова. Она связывает это с тем, что эмоциональная обстановка в обществе сейчас стабилизировалась, а это способствует повышению потребительской активности.

Впрочем, есть хорошо реализуемые проекты, на которых общее снижение объема покупательского спроса не сказалось, отмечает Мальцева. Среднегодовая динамика продаж элитной недвижимости составляет не более 1-2 лотов в месяц – это стандартный темп реализации для объектов высокого класса, напоминает директор департамента продаж ГК «Галс-девелопмент» Екатерина Батынкова. По ее словам, в I квартале этого года продажи в проекте компании «Космо 4/22» в районе Золотого острова (Балчуга) соответствовали этим темпам.

источник: [Ведомости](#)

В МОСКВЕ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ

27/04/2023

Тренд на строительство офисных зданий на продажу активно развивается с 2019 года. Сейчас все больше девелоперов переходят на этот формат — уже 65% от общего объема новых объектов реализуется на продажу, а не на аренду

Аналитики отмечают восстановление интереса к офисной недвижимости Москвы. В первом квартале зафиксирован наибольший объем поглощения офисных площадей с точки зрения реализованного спроса за последние 15 лет, отмечают в консалтинговой компании CORE.XP.

По оценке экспертов, объем сделок новой аренды и продажи офисов составил 446 тыс. кв. м, что на 35% выше результата первого квартала 2022 года. В январе—марте 2023 года объем сделок новой аренды составил 351 тыс. кв. м (+39% по сравнению с первым кварталом 2022 года), а объем купли-продажи составил 95 тыс. кв. м (+24%). В CORE.XP отмечают, что большая часть таких сделок (56%) — это приобретения офисных площадей в строящихся объектах. Объем сделок в начале 2023 года уже достиг 37% результата прошлого года, подсчитали в CORE.XP.

Динамика объема сделок: новая аренда и продажа, тыс. м²



Объем годового чистого поглощения строящихся офисов класса «А» по итогам первого квартала 2023 года, по данным консалтинговой NF Group, оказался положительным и составил 4,4 тыс. кв. м. Однако количество незаполненных офисов класса В выросло, поскольку менее качественные помещения оказались в большей степени подвержены влиянию кризиса 2022 года, и совокупный результат чистого поглощения составил -75,7 тыс. кв. м офисных площадей классов «А» и «В».

Рынок переходит от аренды к покупке офисов

Сегодня 65% от общего объема нового предложения составляют объекты, реализуемые на продажу. В абсолютных значениях объем данных составляет около 185 тыс. кв. м. При этом более 85% площадей уже проданы, отмечают аналитики IBC Real Estate.

Московский рынок профессиональных офисных зданий долгое время фокусировался на арендной модели, которая держалась на иностранных арендаторах, высоких ставках аренды и долгосрочных договорах, говорит руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова. По ее словам, эта модель начала меняться с наступлением пандемии: появился тренд на сокращение арендуемой площади и сроков договоров. Кризис 2022 года, повлекший за собой уход многих иностранных арендаторов, поставил практически под сомнение привлекательность арендной модели для девелоперов, отмечает эксперт.

В МОСКВЕ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ продолжение

27/04/2023

Тенденция строительства офисных зданий на продажу начала активно развиваться в 2019 году, и на данный момент все больше девелоперов заявляют о строительстве именно такого формата предложений. Сегодня на рынке уже более десяти профессиональных застройщиков, которые работают в данном направлении, в том числе Stone Hedge, MR Group, ГК «Пионер».

Эту тенденцию подтверждают в девелоперской компании Stone Hedge, которая является лидером по объемам продаж офисной недвижимости. «С учетом девелоперского цикла проекта (в среднем три года), сегодня в реализации на высокой стадии готовности представлены первые современные объекты высокого класса. В условиях морального устаревания текущего предложения компании делают выбор в пользу новых бизнес-центров со сроком сдачи в 2023–2024 годах, где за сопоставимый бюджет можно приобрести более просторный и качественный офис, отвечающий запросам современных компаний. Этот фактор становится основным при выборе бизнесом офиса для собственного размещения», — отметили в Stone Hedge.

Предложение офисов

В 2023 году к вводу в Москве планируется более 530 тыс. кв. м офисной недвижимости, при этом более 80% могут составить помещения класса «А». Они будут предложены как в аренду, так и на продажу. Тем не менее планы девелоперов могут быть скорректированы в течение года на фоне текущей геополитической и экономической ситуаций, отмечают аналитики NF Group.

Ежегодный прирост доли таких объектов в объеме нового предложения наблюдается с 2020 года, в 2022 году эта доля составила 23%, в 2023-м прогнозируется рост до 65%, отмечает Екатерина Белова. До конца 2025 года в эксплуатацию будет введено порядка 880 тыс. кв. м офисной недвижимости на продажу.

Кто покупает офисы в Москве в 2023 году

По словам Екатерины Беловой, приобретают офисы в Москве и инвесторы, и конечные пользователи под собственное размещение. Доля сделок с конечными пользователями в строящихся бизнес-центрах за год выросла более чем в два раза. Так, в первом квартале 2023 года спрос в строящихся объектах со стороны компаний-резидентов превысил показатели аналогичного периода прошлого года, отмечают аналитики девелоперской компании Stone Hedge. В портфеле девелопера объем таких продаж достиг 40%. Аналитики компании объясняют сложившуюся динамику высокой стадией строительства бизнес-центров на продажу, вышедших на рынок два года назад в момент активного развития сегмента.

Сегодня основным драйвером спроса стали российские компании, которые исторически предпочитали аренде владение офисом. Поддерживает спрос на строящиеся офисы со стороны конечных пользователей и тренд на консолидацию подразделений в рамках одного объекта: например, по данным Stone Hedge, государственные структуры и представители промышленного сектора сегодня рассматривают для покупки площади в диапазоне от 5 до 7 тыс. кв. м для объединения собственных подразделений в формате штаб-квартиры.

В МОСКВЕ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ продолжение

27/04/2023

Доля сделок по объему продаж с конечными пользователями в портфеле Stone Hedge выросла в четыре раза квартал к кварталу. «Выбор в пользу покупки собственного офиса — традиционная модель для крупного российского бизнеса, что обусловлено в том числе хеджированием арендных рисков. Предложение рынка остается ограниченным, а спрос аккумулируют сложившиеся деловые локации и престижные центральные районы, где появление новых объектов — редкий случай», — говорят в компании. Так, например, в бизнес-центре «STONE Ленинский», где продажи именно конечным потребителям опережают другие проекты компании, реализовано уже более 50% площадей, при этом проект находится на начальном этапе.

Средняя площадь лота, приобретаемого компанией для собственного размещения, за первый квартал 2023 года составляет 250 кв. м, отмечают в компании Stone Hedge. Сделки в диапазоне площадей 100–400 кв. м заключались с перспективой дальнейшего объединения блоков, что объясняется желанием компаний предусмотреть возможности расширения бизнеса. Основными покупателями лотов площадью порядка 400 кв. м выступают компании из банковского и финансового сектора, а также сегментов строительства и недвижимости. Более компактную площадь — до 250 кв. м — рассматривают представители малого и среднего бизнеса, который сегодня активно развивается, работая на импортозамещение, где наибольшую активность показывает сектор ТМТ.

Как отмечают аналитики, опрошенные редакцией «РБК-Недвижимость», спрос на покупку офисов в строящихся бизнес-центрах в 2023 году сохранится на высоком уровне. Это обусловлено как ограниченным объемом ввода, так и привлекательной в сравнении с готовыми объектами ценой, поясняют эксперты.



источник: [РБК](#)

ДОЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ В НОВОСТРОЙКАХ УПАЛА ДО МИНИМУМА. КОГДА ВЕРНЕТСЯ СПРОС

27/04/2023

В 2023 году сохраняется тенденция прошлого года — число инвестиционных сделок на первичном рынке столичных новостроек сократилось до минимума в 2017 года. На них приходится 5–7,5% от общего объема продаж по сравнению с 10% в декабре 2022 года. Инвестиционный спрос на московском рынке недвижимости в 2023 году продолжил сокращаться. Доля сделок с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду по итогам первого квартала 2023 года составила от 5% до 7,5%. Это минимальные показатели с 2017 года. Такие данные по запросу «РБК-Недвижимости» сообщили в компаниях «Бест-Новострой» и Est-a-Tet. Тенденцию подтвердили аналитики «Домклик» от Сбербанка и «Метриум», а также сами застройщики.

До 2020 года инвестиционные сделки на рынке новостроек Москвы занимали значительную часть, их доля составляла порядка 20%. После запуска льготной ипотеки на новостройки доля сделок с целью дальнейшей перепродажи поднялась до 25–30%. Однако в 2022 году интерес инвесторов к новостройкам охладел и к концу года доля таких покупателей составила 10%.

В 2023 году тенденция сохранилась. По предварительным данным «Бест-Новостроя», доля инвестиционных сделок снизилась с 10% в конце 2022 года до 5% к марту 2023 года. Это минимальное значение с 2017 года, отметили аналитики. Они учитывают как инвестиционные сделки и покупку двух и более квартир одним покупателем, так и покупку единственного лота с целью сохранения средств.

Похожие цифры привели аналитики Est-a-Tet. По их данным, в четвертом квартале 2022 года доля покупателей, которые приобретали квартиры с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду, находилась на уровне 10%, в первом квартале 2023 года она снизилась до 6%. Это минимальное значение за последние пять лет, отметил директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев.

Аналитики «Метриума» также подтверждают тенденцию по снижению инвестиционных сделок в новостройках Москвы. Они учитывали профессиональных инвесторов, которые совершают три и более сделки в одном проекте. «Несмотря на постепенное восстановление рынка, мы действительно наблюдаем сокращение инвестиционного спроса. За квартал доля профессиональных инвесторов сократилась на 1 п.п. — до 2,2% от всех клиентов первичного рынка», — отметила директор по развитию компании «Метриум» Наталья Сазонова.



ДОЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ В НОВОСТРОЙКАХ УПАЛА ДО МИНИМУМА. КОГДА ВЕРНЕТСЯ СПРОС продолжение

27/04/2023

Снижение инвестиционного спроса подтвердили аналитики «Домклик» Сбербанка. По их данным, по итогам первого квартала средняя доля инвестиционных сделок на первичном рынке по сделкам «Сбера» составила 5,5%. «Если говорить конкретно о марте, то показатель был в районе 5%. В первом квартале прошлого года доля инвестиционных сделок составляла около 8%», — пояснили в «Домклик».

Кроме того, поменялись цели инвестирования: если раньше речь шла о возможности заработать на покупке недвижимости в новостройках (рост цены за время строительства, рост цен на рынке в целом плюс доступная ипотека), то сейчас покупка дополнительных квадратных метров — это больше про сохранение капитала, «парковка» сбережений, пояснила управляющий партнер Dombook, основатель компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.

Застройщики подтверждают тренд

О снижении инвестиционного спроса говорят и сами девелоперы. Если не брать в расчет кратковременные всплески активности инвесторов в марте и октябре 2022 года, в целом доля инвестиционных сделок сейчас ниже обычной, говорит основатель и владелец «Группы Родина» Владимир Щекин. «От месяца к месяцу этот показатель варьируется от 5% до 8%, хотя в более стабильные времена доля инвесторов обычно превышала 10%», — сказал Владимир Щекин. «Основная масса инвесторов вкладывается в котлован, чтобы получить доход от перепродажи через один-два года. В текущих условиях прогнозировать ситуацию на столь длительный период сложно, поэтому и количество инвесторов на рынке убавилось», — пояснил девелопер.

В ГК «А101» отмечают рост доли инвестиционных сделок в своих проектах за последние полгода, но со снижением в годовом выражении. По их оценкам, в первом квартале 2023 года доля составила 21%, тогда как в четвертом квартале 2022 года инвестиционных сделок было 18%. «При этом сравнивая показатели год к году, небольшое снижение на уровне 2% все же отмечается: в первом квартале 2022 года такие покупки заняли 23% в общей структуре продаж», — уточнил руководитель направления разработки продукта ГК «А101» Павел Брызгалов.

Он напомнил, что заметный рост инвестиционного спроса на рынке первичного жилья в Новой Москве произошел в 2020 году. Тогда в первом квартале доля инвестиционных покупок составляла 7%, а к концу года она выросла до 22%. Во время пандемии и сопутствующих экономических колебаний люди стали активнее вкладывать деньги в недвижимость. Текущий рост активности инвесторов обусловлен в основном стабилизацией цен на рынке первичного жилья, пояснил Павел Брызгалов.



ДОЛЯ ИНВЕСТОРОВ В НОВОСТРОЙКАХ УПАЛА ДО МИНИМУМА. КОГДА ВЕРНЕТСЯ СПРОС продолжение

27/04/2023

До февраля 2022 года доля инвестиционных покупок составляла около 25%. В прошлом году она снижалась до 10–15% из-за экономической турбулентности, отметила замдиректора по продажам ГК «Гранель» Элина Ханнанова. «С февраля мы фиксируем рост числа инвестиционных покупок на 10–15%», — отметила она.

Почему инвесторы покинули рынок

Снижение инвестиционного спроса на рынке новостроек Москвы эксперты объясняют несколькими причинами.

Основные — это общее снижение спроса и привлекательности новостроек для инвесторов. Один из способов заработка на квадратных метрах — покупка квартиры на этапе строительства для дальнейшей перепродажи. Раньше такая схема позволяла заработать за время строительства около 20–30%. Сейчас найти проект с подобной маржой достаточно сложно: жилые комплексы часто выходят на рынок по цене готового. По оценкам ЦИАН, в 55% московских ЖК строящиеся квартиры

оказались дороже сопоставимых вариантов на вторичке.

«В силу большой неопределенности в какой-то момент инвесторы практически покинули рынок. Кроме того, новые проекты выходили на рынок с ценой на котловане выше, чем у проектов, которые уже находились на завершающих стадиях строительства, перепродать такой объект с прибылью становилось сложно», — пояснила Ирина Доброхотова. «То есть у инвестора в какой-то момент просто пропала возможность получить прирост к цене квартиры», — отметила она.

Влияние на инвесторов оказывает и падение цен на рынке новостроек. «Многие инвесторы по-прежнему опасаются обвала цен на рынке и поэтому откладывают покупку», — пояснила Наталья Сазонова. «Среди инвесторов и вообще участников отрасли нет единого понимания того, как будут меняться цены, а это основная предпосылка для решений о вложении средств. Примерно треть участников ожидают снижения цен, но примерно столько же предполагают рост», — добавил владелец «Группы Родина».



ДОЛЯ ИНВЕСТОРОВ В НОВОСТРОЙКАХ УПАЛА ДО МИНИМУМА. КОГДА ВЕРНЕТСЯ СПРОС продолжение

27/04/2023

Эксперты ждут возвращения инвесторов

По мнению экспертов, в 2023 году инвестиционный спрос на рынке новостроек может начать расти. Это связано с тем, что спрос постепенно восстанавливается, а стоимость жилья стабилизируется. «Сейчас цены растут примерно на уровне инфляции даже с учетом многочисленных скидочных акций от застройщиков. Уверена, что в ближайшее время такая динамика сохранится, что закономерно приведет к оживлению инвестиционной активности», — считает директор по развитию компании «Метриум». «В то же время не стоит ждать ажиотажного спроса, ведь с 2023 года с помощью льготной ипотеки можно купить не более одной квартиры», — уточнила эксперт.

На повышение спроса со стороны инвесторов может также повлиять выход на рынок проектов новостроек с достаточно низкой ценой на старте продаж, добавила основатель «Бест-Новостроя». «Мы фиксируем интерес покупателей, которые хотят купить квартиру не для проживания, а именно как вложение средств. Конечно, это не те объемы инвестиционного интереса, как в конце 2020–2021 года», — подытожила она.

источник: [РБК](#)

По словам Владимира Щекина, в целом 2023 год может быть относительно стабильным (как с точки зрения спроса, так и цен). «Инвесторы тоже будут более активными, чем зимой 2022–2023 года», — полагает он. В «Гранель» ждут сохранения ценовой стабильности и роста активности инвесторов в таких условиях. «Вероятен и рост инвестиционной привлекательности — доля таких сделок может увеличиться еще на 10–15% до конца года по сравнению с текущими значениями», — считает Элина Ханнанова.

ЖИЛЬЕ ДОСТИГЛО НЕДВИЖИМОСТИ

24/04/2023

Рост цен на квартиры может остановиться

Цены на квартиры в новостройках, выросшие в крупных российских агломерациях за четыре года в среднем на 76%, достигли потолка, считают в фонде «Институт экономики города». Там ожидают, что стоимость жилья не будет увеличиваться до 2030 года. Более того, в некоторых регионах квартиры могут даже подешеветь из-за снижения спроса и отсутствия предпосылок к росту реальных доходов населения. Но власти не дадут серьезно обрушиться стройиндустрии, которая вносит свой вклад в рост ВВП, считают эксперты. Среди мер господдержки они называют выкуп у застройщиков нераспроданных квартир для их дальнейшей передачи в аренду или в лизинг.

В распоряжении “Ъ” оказалось исследование фонда «Институт экономики города» (ИЭГ), в котором прогнозируется, что до 2030 года цены на жилье в 17 крупных агломерациях страны, включая Московскую, Петербургскую, Краснодарскую, Екатеринбургскую, скорее всего, сохранятся на уровне 2022 года или снизятся. Если и произойдет рост цен, то номинальный, не выше инфляции, уточняют в ИЭГ.



Вице-президент фонда Татьяна Полиди поясняет, что за 2019–2022 годы номинальная стоимость жилья в этих агломерациях выросла в среднем на 76%, почти втрое выше потребительской инфляции, составившей за тот же период 27%. Возможности для дальнейшего серьезного подорожания жилья начали исчерпываться уже во втором полугодии 2022 года, говорит она.

Директор по развитию «Метриума» Наталья Сазонова говорит, что, например, в Москве за пять лет цены в новостройках выросли на 68,2%, инфляция — на 32,4%.

Таким образом, отмечает госпожа Полиди, в стране возникла ситуация, когда, с одной стороны, доступность жилья низкая, с другой — нет устойчивого роста доходов населения и перспективы его увеличения в крупнейших агломерациях неочевидны.

Такая ситуация не позволяет повышать цены на квартиры, соглашается управляющий партнер Dombook Ирина Доброхотова. Спрос на рынке будет оставаться низким как минимум ближайшие полтора года, добавляет аналитик УК «Ингосстрах-Инвестиции» Анна Михайлова. Гендиректор «НДВ Супермаркет недвижимости» Наталия Кузнецова полагает, что если цены в новостройках и будут увеличиваться, то в пределах 0,7% в месяц.

Ожидая в результате сокращения ввода нового жилья, Татьяна Полиди тем не менее считает, что к 2030 году обеспеченность им вырастет и в половине крупных агломераций превысит показатель 30 кв. м на человека. Сейчас он достигнут только в Краснодарской и Воронежской агломерациях.

ЖИЛЬЕ ДОСТИГЛО НЕДВИЖИМОСТИ продолжение

24/04/2023

По данным единой информсистемы «Наш.Дом. РФ», в марте 2023 года по всей стране выдано разрешений на строительство 2,04 млн кв. м жилья, что в 1,7 раза ниже год к году. Сейчас на рынке избыток предложения, что влияет на сокращение объемов новых проектов и позволит сдержать заметный рост цен, поясняет Наталия Кузнецова. По ее оценкам, только в Москве для реализации нераспроданного жилья потребуется не менее полутора лет.

Сами застройщики рассчитывают на отложенный спрос, говорит коммерческий директор Optima Development Дмитрий Голев.

Основатель группы «Родина» Владимир Щекин относится скептически к ценовым прогнозам более чем на год и видит потенциальные точки роста спроса, например, в появлении «новой группы хорошо оплачиваемых граждан из числа военнослужащих».

Советник гендиректора РАД Наталья Круглова отмечает, что снижение стоимости жилья не выгодно ни застройщикам, ни банкам, так как финансирование реализуемых сейчас проектов рассчитывалось на основе ценовой конъюнктуры, сложившейся в последние годы. Госпожа Полиди считает, что власти будут стремиться избежать обвала на рынке недвижимости, который влияет и на рост ВВП. Одним из инструментов поддержки спроса, по ее мнению, может стать выкуп у застройщиков нераспроданного жилья властями для социальных нужд. Возможно, добавляет Наталья Круглова, появится специальная госструктура, которая будет передавать выкупаемые квартиры в аренду или в лизинг нуждающимся в улучшении жилищных условий.

Застройщики, со своей стороны, предлагают продлить на неопределенное время действие льготной ипотеки, которая стала одной из главных причин взлета цен на новостройки в последние годы. «Но это не самый лучший вариант»,— убеждена госпожа Круглова. По ее мнению, высокая закредитованность населения на фоне снижения реально располагаемых доходов, к чему может привести неопределенность в экономике, грозит волной дефолтов ипотечников.

источник: [Коммерсантъ](#)

СМWP: В ОФИСАХ КЛАССА А НА 9% ВЫРОСЛИ СТАВКИ И НА 45% СПРОС ГОД К ГОДУ

12/04/2023

Вопреки ожиданиям игроков рынка и рыночной конъюнктуре, аналитики Commonwealth Partnership (СМWP) наблюдают парадоксальный рост офисных арендных ставок на 9% по итогам первых трех месяцев 2023 года по сравнению с аналогичным периодом годом ранее. И у ставки для такого поведения не пять, а всего три основных причины.

«Стоит отметить, что наши расчеты основаны на мониторинге запрашиваемых ставок аренды всего офисного рынка Москвы по классам А и В. В свою очередь, реальную ставку закрытия достоверно могут знать только участники сделки. Однако мы можем говорить о том, что разрыв между запрашиваемой ставкой и ставкой закрытия увеличивается. Ранее дисконт составлял около 10-15%, сейчас в отдельных случаях он может достигать 20%. Особенно важно отметить, что в условиях неопределенности собственники предпочитают не менять «маркетинговую» ставку, а скорее переходят к стратегии предоставления ставки в индивидуальном порядке», — уточнила директор департамента исследований и аналитики СМWP Полина Афанасьева.

Аналитики СМWP отмечают, что пока нельзя говорить, что подобный рост в первом квартале – зарождение тренда. Во-первых, это связано с тем, что первый квартал чаще всего несет в себе завершение сделок конца прошлого года и не является репрезентативным периодом для выявления устойчивых трендов. Во-вторых, рынок сталкивается с эффектом низкой базы, так как в конце февраля-марте 2022 года деловая активность в классе А была практически парализована – потенциальные арендаторы фокусировались на оптимизации расходов и не были готовы заключать долгосрочные договоры по высоким ставкам.

В целом аналитики наблюдают серьезную трансформацию спроса – например, в то время как в классе В по итогам первого квартала объем спроса меньше аналогичного периода прошлого года на 20%, в классе А наблюдается положительная динамика.

После начавшегося исхода международных компаний на рынок вышли абсолютно уникальные предложения, некоторые из которых маркируются не только с прекрасной отделкой, но и с оборудованием. На такие опции были и есть интересные, за этими предложениями «охотятся». В результате по итогам 1 квартала 2023 года аналитики СМWP фиксируют рост объема сделок в классе А более, чем на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Во многом это связано с заключением ряда крупных сделок продажи в строящихся объектах. Доля продаж в объеме спроса 1 кв. 2023 года остается на уровне 2022 года – около 20%, что является дополнительным поддерживающим фактором спроса. Однако стоит отметить, что даже с учетом всех вышеперечисленных фактов, умеренный рост вакансии в классе А продолжается.



СМWP: В ОФИСАХ КЛАССА А НА 9% ВЫРОСЛИ СТАВКИ И НА 45% СПРОС ГОД К ГОДУ продолжение

12/04/2023

«Еще в 2022 году собственники начали точно проявлять гибкость в переговорах. На фоне сжатия горизонтов планирования потенциальные арендаторы стали все чаще запрашивать аренду помещений не на 3-5 лет, как это было принято ранее, а на более короткий срок, и если ранее владельцы офисов были категоричны в «принятии» на своих объектах арендаторов на краткосрочную аренду, то сейчас их подход к данному вопросу изменился. Таким образом, если ранее факт заключения сделки в классе А означал готовность арендатора 3,5, а иногда и 10 лет платить высокую ставку аренды, с высокими штрафами в случае досрочного выхода из договора, то сделки, в конце 2022–2023 году часто заключались либо с дисконтом по ставке, либо на срок меньше обычного, либо с увеличенными арендными

каникулами и другими преференциями для арендаторов», — прокомментировала ситуацию Наталья Никитина, международный партнер, руководитель департамента офисной недвижимости СМWP.

Таким образом, по факту динамика ставки в текущий момент – это комбинация трансформации спроса, эффекта низкой базы 1 квартала 2022 года, а также реализации отложенного спроса на выгодных условиях. Класс А стал более доступным для широкого круга арендаторов – те потенциальные арендаторы, которые вынашивали идею об улучшении офиса в 2022–2023 гг. получили уникальную возможность арендовать офисы, которые ранее на рынок не выходили, по выгодным условиям.

источник: [CRE](#)

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

04

ГЛАВНЫЙ ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ФОРУМ СТРОИТ ГОРОДА

Организатор

DE | VISION

Генеральный
партнёр

 Avito
Недвижимость

ФОРУМ ДВИЖЕНИЕ

24/05/2023

web: <https://dvizh.ru/>

АРХ МОСКВА

XXVIII Международная
выставка-форум
архитектуры и дизайна

24-27 МАЯ 2023

Гостиный двор, Ильинка, 4

АРХ МОСКВА

24/05/2023

web: <https://www.archmoscow.ru/>