

COLDY

дайджест
недвижимости

июль 2023 г.

01 COLDY LIFE (3-10)

02 Новости рынка недвижимости (11-16)

03 Тренды (17-41)

04 Календарь мероприятий (42)

«ХАМОВНИКИ 12»: ЗАВЕРШЕНО УСТРОЙСТВО ПЕРВОЙ ЗАХВАТКИ КОТЛОВАНА

13/07/2023

Девелопер COLDY произвел заливку фундаментной плиты на первой захватке котлована клубного дома «Хамовники 12». Новая веха в истории строительства проекта наступила вместе с торжественным мероприятием, сопровождающимся культурным перфомансом.

Площадь первого законченного участка фундаментной плиты составляет порядка 300 м² (26*12 метров). В ближайшее время планируется завершить основание для второй захватки, на которой в дальнейшем будет залит фундамент для установки башенного крана. Параллельно со стартовавшими монолитными работами на строительной площадке продолжается устройство котлована и установка угловых рас-

порных конструкций. На сегодняшний день устройство котлована завершено на 50%. Глубина котлована составляет порядка 15 метров, в подземной части клубного дома «Хамовники 12» предусмотрено 4 этажа, на которых будет расположен паркинг, помещения для хранения и депозитарий.

По традиции при начале монолитных работ COLDY провела торжественное мероприятие по заливке первого куба бетона. В этот раз в качестве памятного символа старта проекта в первый куб была погружена уникальная книга ручной работы. На ее страницах свои пожелания проекту оставили партнеры-брокеры COLDY, а также сотрудники компании.



«ХАМОВНИКИ 12»: ЗАВЕРШЕНО УСТРОЙСТВО ПЕРВОЙ ЗАХВАТКИ КОТЛОВАНА

13/07/2023

«Выбор книги в качестве символа при закладке первого камня дома был выбран не спроста, — объясняет Михаил Звягинцев, директор по маркетингу COLDY. — Хамовники — это район с богатым поэтическим прошлым: в XVIII–XIX веке здесь жили и просто часто проводили время многие известные авторы — Толстой, Тургенев, Фет, Маяковский, Ахматова. Литературная составляющая района заложена и концепцию лобби «Хамовники 12»: там появится уникальная библиотека с прижизненными изданиями известных авторов, живших в этом районе в прошлых веках. Поэтому мы создали уникальную книгу, где свои пожелания будущему проекту оставили наши партнеры-брокеры и сотрудники компании, вписав таким образом и свое имя в историю проекта и района Хамовники».

«Хамовники 12» — клубный дом de-luxe класса, который возводится в историческом центре Москвы в одном из самых тихих и уютных переулков района Хамовники по адресу: 1-й переулок Тружеников 12. Общая площадь 14-этажного дома составит 16 137 м² (7 939 м² — жилая). В проекте предусмотрено 49 просторных квартир площадью от 100 до 336 м², а также два уникальных пентхауса площадью 273 и 304 м² с отдельным лифтом. В помещениях на первом этаже дома предполагается разместить клубную SPA-зону и ресторан премиального класса.

Автором изысканной неоклассической архитектуры дома стал Евгений Герасимов, один из самых известных и уважаемых архитекторов Северной столицы. Фасады «Хамовники 12» будут выполнены из натурального мрамора. 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.

В отделке мест общего пользования используют только натуральные, экологически безопасные высококачественные материалы: травертин, гипс, три вида мрамора, шпон клена, латунь, поталь. Автором интерьеров стал Олег Клодт – архитектор с мировым реноме.

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

Источник: [Хамовники 12](#)

COLDY ЗАПУСКАЕТ ЗАКРЫТЫЙ КЛУБ БРОКЕРОВ

14/07/2023

Мы открываем новую страницу в работе с нашими партнерами и с радостью объявляем о создании COLDY Development League — закрытом клубе брокеров, лидеров сегмента премиальной недвижимости.

Как в наших проектах, так и в нас самих живет соревновательный дух, который мотивирует нас идти только вперед и покорять новые высоты. Мы уверены, что таких, как мы, много и поэтому собираем в эксклюзивном комьюнити COLDY Development League только тех, кто уже доказал свой профессионализм и лидерство и продолжает стремиться к большему.

Участников закрытой премьер-лиги брокеров ждет приоритетный доступ к новым пулам лотов в проектах COLDY, более выгодные условия по агентской комиссии, а также приглашения на эксклюзивные культурно-развлекательные мероприятия со звездными хедлайнерами.

И самое главное участники CDL получают надежного партнера в лице COLDY, который поможет им приумножить собственный капитал.

Источник: [COLDY](#)



В N'ICE LOFT ОТКРОЮТСЯ НОВЫЕ ФИЛИАЛЫ КРУПНЕЙШИХ ЧАСТНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ — ШКОЛА «БЭКСЛИ» И ДЕТСКИЙ САД «ГОРНИЦА-УЗОРНИЦА»

17/07/2023

Учебные центры откроются на территории N'ICE LOFT уже в следующем году. Это позволит юным резидентам получать высококачественное образование, прямо не выходя из комплекса апартаментов.

Школа «Бэксли» известна своим инновационным подходом к обучению: главное — не оценки, а цели, которых достигает ученик. Добиваться высоких результатов и раскрывать свой потенциал на максимум юным жителям N'ICE LOFT поможет команда опытных преподавателей, психологов и тьюторов школы — ведущих специалистов своей области.

А комфортные условия для развития самых маленьких жителей N'ICE LOFT создаст «Горница-Узорница» — крупнейшая сеть частных детских садов в стране. Квалифицированный персонал окружит детей заботой и любовью, создавая атмосферу, в которой они будут чувствовать себя комфортно и безопасно.

Источник: [N'ICE LOFT](#)



В N'ICE LOFT ЗАВЕРШЕНО БЕТОНИРОВАНИЕ ХОККЕЙНОГО ПОЛЯ

21/07/2023

Лед в N'ICE LOFT становится все ближе: на ледовой арене 1 завершена установка технологического оборудования под первой площадкой и бетонирование плиты охлаждения тренировочного поля

Следующим шагом в строительстве ледовой арены станет монтаж износоустойчивых и травмобезопасных хоккейных бортов RAITA – одного из мировых лидеров индустрии в данном сегменте. Оборудование соответствует всем требованиям КХЛ, ВХЛ, МХЛ, а также Международной федерации хоккея на льду, что гарантирует максимальную безопасность тренировок будущих резидентов.

Качественное покрытие на ледовых аренах обеспечит профессиональное холодильное

оборудование и ледозаливочные машины OLYMPIA от известного канадского производителя. В настоящее время в здании физкультурно-оздоровительного центра строители уже установили чиллер для заморозки ледового поля.

Опробовать свой домашний лед резиденты N'ICE LOFT смогут уже в следующем году: все объекты спортивной инфраструктуры будут введены в эксплуатацию одновременно с домами – в I квартале 2024 года. А вместе с открытием объектов ФОК свою работу начнут и школы легендарных олимпийских чемпионов – хоккеиста Игоря Ларионова и фигуристки Татьяны Волосождар.

Источник: [N'ICE LOFT](#)



ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА ЛОТЫ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ С 1 АВГУСТА

21/07/2023

Строительство комплекса апартаментов N'ICE LOFT уверенными темпами движется к финишу, и мы объявляем о плановом повышении цен на лоты с чистовой отделкой. Сейчас минимальная стоимость апартамента с готовым ремонтом бизнес-класса составляет 6,1 млн рублей.

Не упустите возможность зафиксировать апартаменты своей мечты по текущей цене!

А чтобы покупка была еще выгоднее, держите лайфхак:

- Зарегистрируетесь на спортивный праздник в N'ICE LOFT;

- Приезжайте 28 июля в пятницу в 17.00 в офис продаж;
- Получайте специальные условия на покупку апартаментов.

А еще становитесь участником масштабного спортивного ивента: баскетбольный турнир и челленджи с памятными подарками, street-food, напитки и вечеринка под аккомпанемент зажигательных композиций DJ. Проведите приятный пятничный вечер с максимальной выгодой. Приезжайте 28 июля в 17.00 в N'ICE LOFT!

Источник: [N'ICE LOFT](#)



«ХАМОВНИКИ 12» — ФИНАЛИСТ ПРЕМИИ WOW AWARDS

28/07/2023

Клубный дом «Хамовники 12» вышел в финал премии WOW Awards сразу в двух номинациях – офис продаж и бренд проекта!

WOW Awards – премия, определяющая лучшие рекламные проекты компаний рынка недвижимости, самый эффектный и эффективный креатив отрасли. В рамках номинации «Офис продаж» профессиональное жюри оценивало пространство по критериям оригинальности дизайн-концепции, функциональности и удобства для посетителя.

Неоклассика с элементами ар-деко, повторяющая архитектурный стиль будущего клубного дома, элегантные интерьеры входной группы и переговорных и эстетика в каждой детали – офис продаж «Хамовники 12» завораживает внимание посетителя с самых первых шагов и погружает гостей в атмосферу истинной роскоши и изысканности.

Клубный дом также вышел в финал номинации «Бренд проекта» премиум- и элит-класса. Профессионалы в области маркетинга и продажи



«ХАМОВНИКИ 12» — ФИНАЛИСТ ПРЕМИИ WOW AWARDS

28/07/2023

недвижимости внимательно рассматривало все составляющие бренда объекта — бренд-платформу, нейминг, визуальную айдентику, соответствие позиционированию ЖК и креативность предложенных решений.

Концептуальная идеология «Хамовники 12» читается в каждой детали: от названия, который сразу раскрывает одно из главных преимуществ проекта — локацию, до уникальных

презентационных материалов ручной работы, транслирующих высокий статус проекта и индивидуальный подход к каждому клиенту. Исключительное внимание к деталям помогли нам создать уникальный и неповторимый стиль клубного дома — роскошь, запечатленную в вечности, которой хочется наслаждаться и невозможно не созерцать.

Источник: [Хамовники 12](#)

ВЛАДЕЛЕЦ МАГАЗИНОВ ИКЕА И ЦЕНТРОВ «МЕГА» ПРОДАЛ СВОЮ ШТАБ-КВАРТИРУ В РОССИИ

31/07/2023

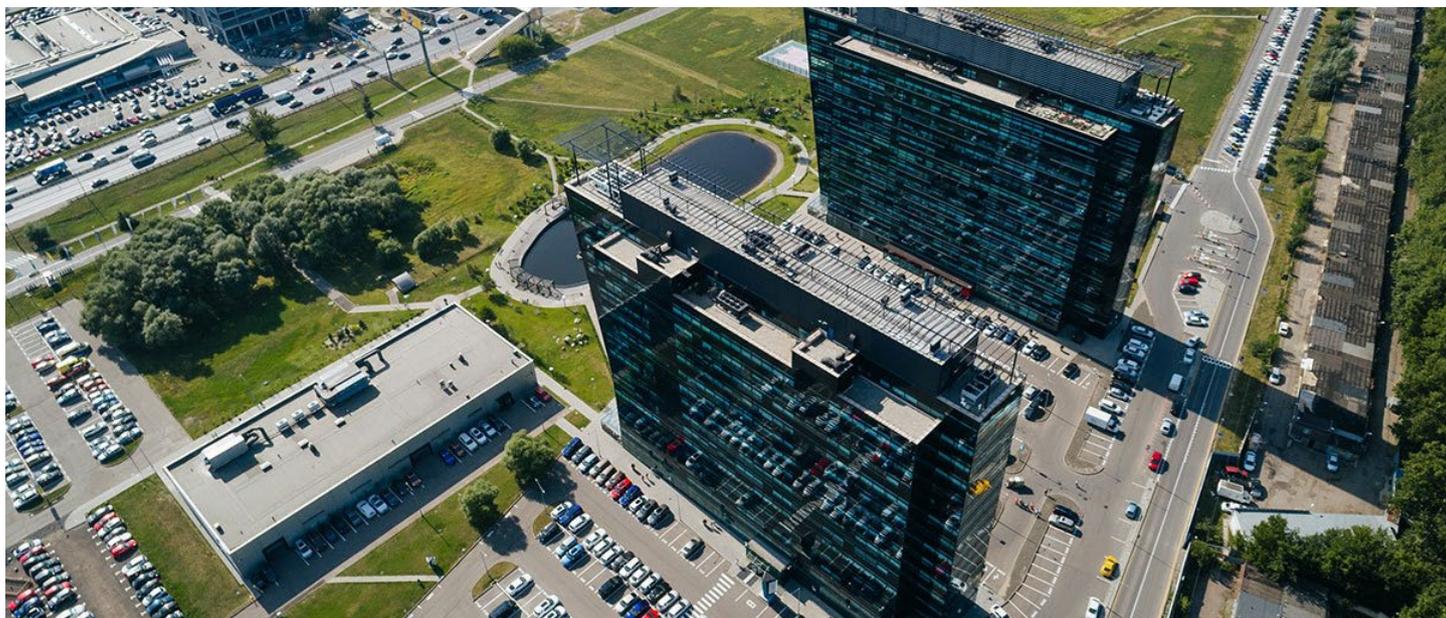
Новый владелец офиса в Химках может быть связан с продавцом электроинструментов «Интерскол»

Шведская Ingka Centres, которой принадлежат сеть магазинов мебели и товаров для дома ИКЕА и торгово-развлекательные центры «Мега», продала офисный комплекс «Химки бизнес-парк» (42 000 м²), расположенный на ул. Ленинградской в Химках. По данным «СПАРК-Интерфакса», 21 июня новым владельцем 100% долей в компании ООО «Химки бизнес-парк» стала фирма «КЛС-Химки».

О том, что шведская компания действительно продала этот объект, в котором в последние годы находилась ее штаб-квартира, знают и два консультанта, работавших с ней. Представитель Ingka Centres на запрос «Ведомостей» не ответил. Связаться с «КЛС-Химки» не удалось.

«КЛС-Химки», согласно ЕГРЮЛу, принадлежит бизнесменам Григорию Саакяну (99% долей) и Аркадию Даниеляну (1%). Первый – бывший совладелец «Соверен банка», у которого еще в 2016 г. ЦБ отозвал лицензию. Сейчас он занимается развитием онлайн-магазина Reyouza, где продаются одежда, товары для дома и косметика. Саакян также занимает должность генерального директора АО «Интерскол групп», которое владело крупным брендом по продаже электроинструментов «Интерскол».

По итогам 2021 г. доля бренда «Интерскол» на рынке электроинструментов России составила около 5%, по данным Ассоциации торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации. В прошлом году выручка «Интерскола» составила 3,57 млрд руб. Запрос в «Интерскол» остался без ответа.



ВЛАДЕЛЕЦ МАГАЗИНОВ ИКЕА И ЦЕНТРОВ «МЕГА» ПРОДАЛ СВОЮ ШТАБ-КВАРТИРУ В РОССИИ

31/07/2023

Даниелян выступает совладельцем фирм «А-финанс» и «А-базис», у обеих в профиле в «СПАРК-Интерфаксе» указан почтовый ящик с доменом автомобильного дилера Avilon. Впрочем, один из консультантов говорит, что у Avilon много партнеров и интересы этой компании в данной сделке бизнесмен не представляет. Связаться ни с Саакяном, ни с Даниеляном не удалось. С какой целью «КЛС-Химки» приобрела офисный комплекс в Химках, узнать не удалось.

«Химки бизнес-парк» был построен еще в 2007–2008 гг. В отношении земли под данным активом долгое время проходило судебное разбирательство между дочерней компанией шведской группы и коллективным сельскохозяй-

ственным предприятием «Химки», владельцем которого называли миллиардера Александра Клячина. Впрочем, впоследствии суд подтвердил права шведов на эту площадку.

Один из консультантов говорит, что Ingka Centres хотела выручить за актив чуть менее 4 млрд руб. Он также указывает, что эта цена могла снизиться вдвое после одобрения сделки правительственной комиссией. Рыночную стоимость комплекса директор департамента рынков капитала Nikoliers Денис Платов оценивает в 4–4,2 млрд руб. Партнер «Ricci | Офисы» Дмитрий Жидков полагает, что стоимость 1 м² здесь составляет порядка 150 000 руб. (6,3 млрд руб. за весь объект).



ВЛАДЕЛЕЦ МАГАЗИНОВ ИКЕА И ЦЕНТРОВ «МЕГА» ПРОДАЛ СВОЮ ШТАБ-КВАРТИРУ В РОССИИ

31/07/2023

Сам бизнес-центр может быть интересен конечным пользователям, которым важно находиться на данном направлении либо из-за близости к аэропорту «Шереметьево», либо из-за наличия производства в этом районе, рассуждает Платов. Руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate Микаэл Казарян называет «Химки бизнес-парк» качественным офисным комплексом. Он также напоминает, что с 2014 г. в Химках не было введено ни одного крупного офиса, а нового строительства там пока тоже не заявлено, поэтому такой объект будет интересен потенциальным арендаторам.

Он также напоминает, что в состав актива входит еще и участок на 15 га. На нем возможно дополнительное строительство, поэтому площадка может быть интересна еще и профильным девелоперам.

Ingka Group еще в марте прошлого года приостановила работу магазинов ИКЕА. Затем она продала и свои заводы в России, которые производили мебель и материалы для магазинов. Сейчас она рассматривает вариант продажи своих 14 торговых центров «Мега» (в Москве, Подмосковье, Ленинградской области, Омске, Уфе, Ростове, Самаре, Адыгее, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске и Нижнем Новгороде), гипермаркетов, в которых работали магазины ИКЕА, а также участков, на которых планировалось, но еще не было начато строительство новых комплексов, сообщил РБК. Впрочем, по словам источников «Ведомостей», конкретного претендента на эти активы на данный момент нет.

Источник: [Ведомости](#)

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ ДОСТИГЛА 13%

27/07/2023

Доля вакантных торговых площадей выросла до 13%, подчитали аналитики Commonwealth Partnership (CMWP).

«На текущий момент суммарная доля вакантных площадей в торговых центрах Москвы составляет 13%. Из них в статусе «потенциальная вакансия», то есть площадей операторов, приостановивших работу в России, – менее 1 п.п. (...) На середину прошлого года порядка 11% площадей было занято операторами, приостановившими деятельность. В то время как по состоянию на июль 2023 года реальная вакансия выросла только на 1 п.п. в целом по рынку. Еще порядка 1% торговых площадей занято операторами, не принявшими окончательное решение о своей деятельности в России», – говорится в исследовании.

Аналитики добавили, что потенциальный риск роста вакансии в два раза, который сложился в прошлом году, не реализовался. Пустующие

площади заняли и локальные, и иностранные игроки из дружественных государств.

Партнер, руководитель департамента торговой недвижимости CMWP Ольга Антонова уточнила, что пока на отечественном рынке нет игроков, которые могли бы быстро занять опустевшие пространства операторов-гигантов.

Также эксперты выяснили, что 70% международных брендов сейчас приняли окончательное решение по статусу бизнеса в России. Еще 30% – еще в статусе приостановки деятельности и инвестиций.

Что касается строительства, в Москве и регионах она остается сдержанной. За шесть месяцев 2023 года объем нового строительства в Москве составил 27 тыс. м². Аналитики прогнозируют ввод около 80 тыс. м² до конца года.

Источник: [Интерфакс](#)



НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ЦБ ПОВЫСИЛ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ ДО 8,5 ПРОЦЕНТА ГОДОВЫХ

21/07/2023

Банк России повысил ключевую ставку до 8,5 процента годовых, следует из заявления регулятора. «Совет директоров Банка России 21 июля 2023 года принял решение повысить ключевую ставку на 100 базисных пунктов, до 8,5 процента годовых», — отмечается в пресс-релизе. Ключевая ставка — минимальный процент, под который ЦБ выдает кредиты коммерческим банкам на неделю и под который готов принимать средства на депозиты. Ее размер влияет на уровень инфляции.

В ЦБ пояснили, что темпы роста цен превысили целевой показатель — четыре процента в годовом выражении.

Кроме того, увеличение внутреннего спроса превышает возможности расширения производства, в том числе из-за «ограниченности свободных трудовых ресурсов». Регулятор не исключил дальнейшего повышения ключевой ставки. До этого ЦБ не поднимал ставку

с февраля 2022 года. По прогнозу ЦБ, годовая инфляция будет находиться в диапазоне от пяти до 6,5 процента и вернется к целевым четырем процентам в 2024-м. В последнее время инфляция в России ускорилась: в годовом выражении она выросла до 3,25 процента на конец июня с 2,51 процента месяцем ранее, а к 17 июля увеличилась до 3,86 процента. Одновременно инфляционные ожидания россиян на год вперед в июле резко выросли — до 11,1 процента с июньских 10,2 процента.

После введения ключевой ставки в России в 2013 году было три периода, когда она длительный промежуток времени оставалась неизменной. Последняя пауза длиной в шесть заседаний длилась со встречи правления в 2022 году, когда ставку сохранили на уровне 7,5 процента.

Источник: [РИА Новости](#)



НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

02

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РФ В I ПОЛУГОДИИ СТАЛ РЕКОРДНЫМ ЗА ПЯТИЛЕТКУ

03/07/2023

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость России за шесть месяцев 2023 года побил пятилетний рекорд, подсчитали в консалтинговой компании Nikoliers.

«По итогам первых шести месяцев 2023 года объем инвестиций в коммерческую недвижимость России составил 3 149 млн долларов, или 242 млрд рублей (без учета производств и площадок под девелопмент). Показатель превысил результат всего 2022 года и стал рекордным за последние пять лет», — говорится в исследовании.

Уточняется, что свыше половины сделок в первом полугодии – это сделки с участием иностранных продавцов. На них пришлось 122 млрд рублей.

Аналитики выяснили, что лидером инвестиций стала торговая недвижимость – более 57% от общего объема или 140 млрд рублей. На офисы пришлось 20% или 49 млрд рублей, склады – 15% или 35 млрд рублей, гостиницы – 7% или 18 млрд рублей.

«2023, вероятно, станет лучшим годом за всю историю наблюдений по объему инвестиций в рублевом эквиваленте. Тренд на продажи активов с дисконтом иностранцами уходит на второй план. Рынок находит равновесие в оценках активов. Фокус инвесторов смещается в сторону качественных и стабилизированных активов с длинным потоком», — рассказал директор департамента рынка капитала Nikoliers Денис Платов.

Источник: [ИНТЕРФАКС](#)



МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ИХ УРОКИ ИСТОРИИ

28/07/2023

Как говорят девелоперы, работа в историческом центре Москвы — это всегда переосмысление старой территории в соответствии с реалиями нового времени и запросами города. Всегда необходимость найти особую тональность диалога с исторической застройкой. Всегда большие амбиции, большая цена и большая опасность попасться в одну из центровых ловушек.

В отличие от многих городов, для которых исторический центр — не только понятие, но и вполне четко очерченная территория, Москва со своим никак не определится. Одни говорят, что название «исторический центр» вправе носить только часть города внутри Бульварного кольца. Другие настаивают на историческом центре плюс-минус в границах бывшего Камер-Коллежского вала (а это кольцо улиц, следующее за Садовым кольцом). Третьи возмущенно заявляют: подождите, а как же ВДНХ? Триумфальная арка на Кутузовском? Здание МГУ? А раскиданные по нынешним городским окраинам усадьбы? Разве все это не наша история?

В итоге умные головы, стремящиеся хоть как-то примирить спорщиков, предложили такую столичную градацию: историческое ядро (все, что внутри Бульварного кольца), исторический центр (как раз ограниченный Камер-Коллежским валом) и исторические территории (знаковые, но удаленные от городского центра места, имеющие особую культурно-историческую ценность).

Оставим пока в стороне ВДНХ с МГУ, поскольку нынешний цикл статей все-таки посвящен проблемам именно исторического центра, какими бы расплывчатыми ни были его географические очертания. Наверное, со стороны кажется, что в Москве любая площадка с центровым адресом — настоящий подарок. И девелоперы, невзирая ни на какие ограничения и обременения, без которых строительство в центре немыслимо, готовы устроить за нее настоящую драку с использованием административно-финансового оружия.



МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ИХ УРОКИ ИСТОРИИ

28/07/2023

«Очевидно растет конкуренция компаний за интересные столичные участки. В перспективе девелоперы станут браться за сложные с точки зрения реставрации и реконструкции проекты, которые сегодня не рассматривают. В последние годы спрос все больше концентрируется вокруг исторического центра Москвы, ближе к Кремлю. В прошлом году 99% всех продаж элитной недвижимости пришлось на дома, расположенные в границах Садового кольца. Локаций, подходящих для строительства в центре мегаполиса, с каждым годом становится все меньше», — подтверждает GR-директор компании «Sminex-Интеко» Самира Левшина.

Впрочем, профессионалы признаются в существовании целого списка проблем, связанных с редевелопментом исторических территорий и работой с историческими зданиями. Причем список этот не только длинный, но и весьма разноплановый.



Например, как отмечает заместитель председателя ВЭБ.РФ Александр Тарабрин, любое присутствие в историческом центре — это всегда переосмысление локации в соответствии с новыми реалиями времени. «Здесь важен комплексный подход к развитию площадки и работа с теми задачами, которые есть у города. Где-то формируются рекреационные кластеры, где-то, напротив, локация может «ожить» за счет появления новых деловых и социально-культурных объектов», — подчеркивает эксперт.

Но, судя по словам управляющего партнера MR Group Марии Черняковой, элегантная и с виду легкая конструкция о «переосмыслении локации» требует от девелопера серьезного напряжения сил. Ведь найти нераскрытый потенциал в территории, предназначение, облик, саму атмосферу которой формировали годы (если не века) и поколения, — задача трудная. Еще труднее дать вторую жизнь локации, долгое время и не жившей вовсе, а таких, увы, немало даже в строительной активной Москве.

Мария Чернякова
управляющий партнер MR Group

«Работая в исторических районах, мы опираемся на мировой опыт, адаптируя его к российской реальности. Один из самых успешных примеров — лондонский район Кингс Кросс, который появился на месте одноименного железнодорожного вокзала. Полузаброшенная территория в 27 гектаров в центральной части города превратилась в один из самых комфортных районов для жизни благодаря концепции, ориентированной на потребности современного человека. Идея, поиск новых смыслов, современные архитектурные

МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ИХ УРОКИ ИСТОРИИ

28/07/2023

решения и технологии строительства, внимание к потребностям горожан — ключевой набор элементов, который позволяет реализовать успешный проект внутри исторической застройки. Создавая проекты в центральной части Москвы, мы ищем нераскрытый потенциал локации, думаем над тем, какие форматы недвижимости, дополнительные сервисы и опции будут востребованы как резидентами района, так и теми, кто приезжает для работы, отдыха, развлечения или образования. Задача девелопера — собирать в каждой локации эти компоненты в необходимой пропорции».

Сейчас в логике King's Cross в российской столице развивается, например, территория бывшего часового завода «Слава», которая, по определению Александра Тарабрина, «долгие годы была сегрегированным пустырем, выключенным из жизни города». Теперь же новый многофункциональный проект Slava главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов называет одним из новых символов района и его качественным «сердцем». Александр Тарабрин добавляет: «Входящее в состав проекта уникальное техническое сооружение — пешеходное общественное пространство над железнодорожными путями, которое объединит два разделенных железной дорогой района Москвы (Тверской и Беговой), по сути, является собой новый формат пешеходной надземной улицы. Ее открытие, хочется верить, запустит целую череду таких проектов в стране».

Создание архитектурного облика проекта-новосела исторического центра — еще одна задача, у которой нет однозначного решения. Одни девелоперы считают, что новички должны, не выбиваясь из общего хора, гармонично сочетаться с сохранившейся исторической застройкой.



Поэтому, анализируя концепцию проекта «Хамовники 12», генеральный директор компании Coldy Construction Константин Войнов вдумчиво говорит о дизайн-коде Хамовников, сталинских высотках и хорошо узнаваемой жителями города неоклассике, а Самира Левшина, описывая проект «Обыденский 1», — об использовании присутствующих Остоженке масштабов, пропорций, деталей и архитектурных стилей и о появившемся благодаря этому ощущению, что «новый дом находился здесь всегда».

Но проект Red7 группы компаний «Основа» предлагает иной подход. Как только Москва не называла этот дом ярко-красного цвета — мощный, дерзкий, ошеломляющий, архитектурно-прогрессивный, невозможный в исторической атмосфере Красных Ворот, дом-вызов, дом-скандал, дом-неприемлемость... Конечно, до уровня споров по поводу лондонского «Огурца» (знаменитого ныне небоскреба, поя-

МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ИХ УРОКИ ИСТОРИИ

28/07/2023

вившегося в 2004 году на Сент-Мэри-Экс — одной из старейших улиц лондонского Сити) московские страсти не накалились, да и задачи такой ни архитекторы, ни девелопер Red7 перед собой не ставили. Тем более что с окружающей исторической застройкой проект все-таки находится в диалоге, только чуть более резко, более контрастном.

Особая для любого девелопера, работающего в историческом центре, тема — объекты культурного наследия (об этом мы подробно говорили в прошлый раз). Вопрос, в каком случае девелоперу имеет смысл браться за ОКН и какие соображения могут его остановить, всегда был и, наверное, будет одним из самых непростых.

Самира Левшина
GR-директор компании «Smindex-Интеко»

«Сложные и многоступенчатые согласования при реставрации или приспособлении объектов культурного наследия — в числе основных

трудностей при работе в историческом центре Москвы. Реконструкция ОКН — статусная история, и она всегда в среднем на 35% дороже строительства новых домов. Например, в нашей коллекции особняков «Ильинка 3/8» есть новые дома, а есть здания XIX века, составляющие ансамбль «Теплых торговых рядов». Так вот разница в себестоимости квадратного метра новых и исторических особняков — около 30%. Проекты приспособления объектов культурного наследия к современному использованию имеют низкую маржинальность, поэтому здесь для девелоперов конкурировать себестоимостью нет смысла. Выиграет тот, кто предложит лучший продукт с насыщенной внутренней инфраструктурой».

Тут, кстати, самое время ненадолго переключиться с девелоперов на архитекторов, а именно на рассказ главы архитектурного бюро MAD Architects Марии Николаевой о двух базовых сценариях, в которые обычно укладывается реставрация объектов недвижимости.



МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ИХ УРОКИ ИСТОРИИ

28/07/2023

Мария Николаева
глава архитектурного бюро MAD Architects

«Первый соответствует регламентам Венецианской хартии и предполагает сохранение каждого исторического слоя вплоть до использования материалов, из которых здание возводилось изначально. Это сложный и дорогостоящий процесс, к которому, как правило, прибегают при работе со значимыми памятниками истории. Такой вариант чаще предназначен для зданий общественного назначения, государственных объектов и так далее. Второй и самый частый принцип, который возможен при реализации коммерческих проектов и создании девелоперского продукта, — это восстановление здания до исходного облика с частичной или (в редких случаях) полной заменой оригинальных материалов, конструктива etc. Яркий пример — использование бывших усадеб и дворцов под современные типы жилых и многофункциональных зданий.



Если объект имеет охранный статус регионального или федерального значения, то он всегда предполагает целый ряд ограничений и требует привлечения узкопрофильных специалистов. Если таких ограничений нет, то все остается на совести конкретного девелопера, который занимается проектом. В любом случае правильный путь — это поиск решений, максимально соответствующих оригинальной задумке автора. Жилые объекты, которые выводят на рынок, почти всегда реставрируют по второй схеме, не следуя хартии, но стремясь максимально деликатно подойти к работе, сохранив все возможное. Для многих девелоперов велик соблазн построить новодел, который уничтожает историческую и культурную ценность здания. Это худший из возможных вариантов развития событий. Такое происходит нечасто, но когда случается, то вызывает цепную реакцию общественного резонанса».

Отреставрированные объекты — это всегда штучный продукт, работать с которым готов далеко не каждый девелопер и архитектор, продолжает эксперт. «Ответственный специалист сначала выяснит, действительно ли ему по плечу подобный кейс — ведь это вопрос репутации и личной ответственности. Порой для «бумажного» соответствия контексту создают номинальные копии старины. Только тщательная работа с чертежами и историческими документами, грамотный подбор материалов и нахождение баланса между прошлым и современностью позволяют создать действительно уместный проект. Необходимым уровнем экспертизы для работы с подобными кейсами обладают единицы», — считает Мария Николаева.

МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ИХ УРОКИ ИСТОРИИ

28/07/2023

Наконец, как напоминает Константин Войнов, «локация — это, безусловно, важный, но далеко не единственный фактор, определяющий привлекательность площадки для девелопера. При выборе земельного участка учитывается и множество других нюансов, которые могут иметь более важное значение при проектировании и реализации проекта».

Константин Войнов
генеральный директор компании Coldy Construction

«В первую очередь это вид разрешенного использования земельного участка: какой тип недвижимости там можно построить. Во-вторых, стоимость земли и ТЭПы (технико-экономические показатели), что напрямую определяет возможную прибыль девелопера от реализации проекта. В-третьих, возможные обремене-

ния девелопера, в том числе необходимость сохранения и реставрации строений или фасадов зданий, расположенных на участке застройки. Все это не только накладывает определенные ограничения на проект и, как правило, усложняет стройку, но и в конечном счете увеличивает себестоимость строительства».

Также девелопер обращает внимание и на особенности самого участка, его расположение по отношению к охранным зонам, близость к транспортным артериям (дорогам, тоннелям метро), на уровень грунтовых вод и состояние грунтов в целом и тому подобное. К примеру, расположение участка на первой линии набережной потребует особого внимания к устройству и гидроизоляции котлована. Помимо этого, учитывается также и конкурентное окружение, и востребованность того или иного вида недвижимости в данной локации.



МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ИХ УРОКИ ИСТОРИИ

28/07/2023

Необходимо также учитывать, что строительство в историческом центре города, как правило, происходит на небольших участках, расположенных в плотной городской застройке. Поэтому здесь свои особенности и по технологии стройки. «К примеру, котлован (а его глубина составляет порядка 15 метров) клубного дома «Хамовники 12» выполнен по технологии «стена в грунте». Перед началом разработки котлована мы устроили монолитную стену по периметру участка застройки, а при выемке грунта устанавливаем металлическую распорную систему. Подобный метод позволяет предотвратить подвижки грунта и обеспечить безопасный процесс строительства. Также это позволяет отчасти оградить котлован дома от попадания сточных вод и сохранить пространство сухим для

более качественного проведения работ в дальнейшем», — делится опытом эксперт.

Небольшие размеры участка застройки и расположение в центре также накладывают особенности на процесс логистики строительных материалов и техники. «Здесь важно, чтобы тайминги доставки были выстроены так, чтобы большегрузная техника (доставляющая бетон, вывозящая грунт и так далее) приезжала и уезжала со стройплощадки точно по графику, чтобы не создавать помеху движению транспорта и дискомфорт жителям», — предупреждает Константин Войнов.

Источник: [BFM](#)

ЛУЧШЕ НЕ БУДЕТ: ПОЧЕМУ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ РУХНУЛ

26/07/2023

Московские квартиры не подешевели, ипотека дорожает, но спрос на жилье в столице, вопреки ожиданиям, не обвалился. Собеседники Forbes полагают, что покупатели перестали ждать лучшего, поэтому просто приобретают жилье на тех условиях, которые есть в данный момент.

Первая половина 2023 года показала, что рынок жилья полон сюрпризов, выходящих за рамки логики. Главные «дрожжи» спроса конца 2022 года — субсидированная ипотека по околонулевым ставкам — ушли в историю, и многие участники рынка прогнозировали, что будет спад спроса. Однако спрос, пролежав в коме январь и февраль, начиная с марта стал демонстрировать уверенное восстановление. Более того, май и июнь, обычно провальные из-за длинных выходных и летнего затишья, в этом году показали на удивление высокие результаты по количеству сделок. Изучив статистику продаж и ипотечных сделок за полугодие, Forbes попросил экспертов объяснить три самых необычных явления, которые рынок продемонстрировал в этом году: миграцию спроса от новостроек на вторичный рынок, утрату сезонности и сохранение спроса на ипотеку при ухудшении условий.

По данным Циан (есть у Forbes), в первом полугодии 2023-го цены на первичном рынке Московского региона не падали: квадратный метр в среднем подорожал на 2,6%, причем основной рост (+1,8%) пришелся на июнь. В Москве средняя стоимость «квадрата» в новостройке составила 324 200 рублей, в Подмосковье — 164 900 рублей. По данным сервиса Dataflat, средняя стоимость «квадрата» в «старой» Москве составила 390 190 рублей, в Новой Москве — 238 397 рублей, в Подмосковье — 181 633 рубля.



ЛУЧШЕ НЕ БУДЕТ: ПОЧЕМУ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ РУХНУЛ

26/07/2023

Количество сделок как на первичном, так и на вторичном рынке близко по значениям к 2021 году: по данным Росреестра, за первое полугодие в Москве зарегистрировано 78 120 сделок с готовыми квартирами (минус 2,1% к 2021 году) и 67 239 ДДУ (минус 1,5% к 2021 году). Сравнение с 2022 годом не имеет смысла, поскольку в первом полугодии 2022-го рынок пребывал в глубоком шоке после начала «специальной военной операции»*, поэтому эксперты сравнивают показатели с 2021-м, относительно благополучным годом. Спрос на ипотеку, по оценке Сбербанка, в масштабах страны превзошел результаты 2021-го на 10,1%. В Москве Росреестр зарегистрировал 64 729 сделок, это на 7,7% больше 2021 года.

Смиренный спрос

В конце 2022 года участники рынка ждали серьезного падения спроса, поскольку главный драйвер продаж — околонулевая субсидированная государством ипотека — уходил в прошлое под давлением ЦБ. Ожидания оправдывались только первые два месяца: в январе и феврале продажи новостроек шли тревожно низкими темпами, но потом неожиданно вернулись на уровень, сопоставимый с 2021 годом. Собеседники Forbes нашли этому несколько объяснений, главное из которых: люди перестали ждать лучших условий, иными словами, на рынке больше не формируется отложенный спрос.



«В сегодняшних реалиях слова «откладывать» и «благоприятные условия» лишены внутреннего содержания, — отмечает руководитель «Циан-Аналитики» Алексей Попов. — Участники рынка принимают решения исходя из ситуации «здесь и сейчас». Обычные сезонные циклы стали менее актуальны».

«Люди просто привыкли и смирились с новыми ипотечными ставками», — полагает управляющий агентством недвижимости «Вишня» Сергей Вишняков. Еще ряд собеседников Forbes использовали слово «смирились», объясняя поведение покупателей.

На вторичном рынке «смирение» покупателей сказалось еще интенсивнее: июньский результат стал рекордным за 15 лет, Росреестр зарегистрировал 15 746 договоров купли-продажи жилья.

* Согласно требованию Роскомнадзора, при подготовке материалов о специальной операции на востоке Украины все российские СМИ обязаны пользоваться информацией только из официальных источников РФ. Мы не можем публиковать материалы, в которых проводимая операция называется «нападением», «вторжением» либо «объявлением войны», если это не прямая цитата (статья 57 ФЗ о СМИ). В случае нарушения требования со СМИ может быть взыскан штраф в размере 5 млн рублей, также может последовать блокировка издания.

ЛУЧШЕ НЕ БУДЕТ: ПОЧЕМУ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ РУХНУЛ

26/07/2023

Фактор Росреестра

Сообщение о рекордном количестве сделок на вторичном рынке московский Росреестр сопроводил пояснением, что «на объемы сделок также повлияло существенное сокращение сроков осуществления учетно-регистрационных действий». Участники рынка, опрошенные Forbes, отметили, что сделки действительно регистрируются быстрее, и на короткой дистанции это сказывается на статистике, поскольку в итоге месяца попадает больше договоров именно за счет скорости их регистрации.

«В отдельные месяцы ускорение или замедление деятельности Росреестра может отражаться в статистике, — отмечает основатель и владелец группы «Родина» Владимир Щекин. — Сейчас регистрация действительно проходит быстро».

«Из последних сделок: неоднократно регистрация проходила на следующий день, то есть проходило меньше суток, — делится наблюдениями Вишняков из «Вишни». — Получается, что цикл сделки несколько ускоряется».

«В среднем в текущем году при оформлении жилья на вторичном рынке в Москве управлением регистрируется порядка 660 договоров в день, в прошлом году этот показатель составлял около 400 договоров», — сообщил Forbes представитель пресс-службы управления Росреестра по Москве.

Ипотека вопреки

Ипотечные заемщики больше не ждут ни комфортного ежемесячного платежа, ни низких ставок, в 2023 году люди берут такую ипотеку, какая есть, — к этому выводу пришли собеседники

Forbes. «Люди поняли, что еще более выгодных условий для покупки — снижения ставок или цен — не будет», — резюмирует руководитель по продажам корпорации «Мегалит» Ирина Орлянкина. Впрочем, ряд экспертов указывают, что ипотечные условия не так уж сильно «испортились», чтобы отказываться от них.

«Банки по-прежнему охотно одобряют ипотеку, по нашей статистике процент одобрения составляет 97%, — говорит директор по продажам Level Group Алина Ларионова. — Минимальный первый взнос остался без изменений: от 15% по всем госпрограммам и от 10% по стандартным программам, несмотря на новости в мае об ужесточении требований ЦБ».

Наиболее распространенными ипотечными госпрограммами являются ипотека с господдержкой (ставка 8%), семейная ипотека (ставка 6%) и IT-ипотека (ставка 5%).



ЛУЧШЕ НЕ БУДЕТ: ПОЧЕМУ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ РУХНУЛ

26/07/2023

«Кроме покупателей, адаптировались банки, — уточняет руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков. — Им пришлось менять ипотечные программы с учетом изменившихся правил и изменения ставки по льготной ипотеке. Согласование новых программ и условий потребовало времени. Поэтому и одобрения кредитов затягивались».

Ряд экспертов полагают, что главный стимул для покупателей-ипотечников — это страх, что станет только хуже. Главным по запугиванию покупателей уже многие месяцы остается ЦБ, который последовательно боролся с низкими субсидированными ставками и минимальным взносом, а с начала лета начал анонсировать

повышение ключевой ставки (ставка была поднята 21 июля).

«Всегда есть прослойка так называемых «думающих» клиентов, которые получили одобрение кредита, но в сделку не заходят, — объясняет директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев. — Когда начинают ухудшаться условия по ипотеке, то такие клиенты очень быстро выходят на сделки, понимая, что ждать лучшего момента бессмысленно, тем самым создается некий всплеск».

Еще одна причина не снижающегося спроса на ипотеку состоит в том, что, по наблюдению участников рынка, банки не в полной мере реализуют рекомендации ЦБ.

«Банки смягчили требование к размеру первого взноса: теперь готовые объекты и новостройки, которые не попадают под программы с господдержкой, можно приобрести в ипотеку с первым взносом от 10%, а по госпрограммам от 15%», — поясняет директор ипотечного центра ГК «Миэль» Юлия Ибрагимова.

«Если посмотреть на предложение кредитных продуктов, например в Сбербанке, то не видно ужесточения в требованиях к заемщику, а в ряде случаев можно отметить и смягчение», — констатирует исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы Владислав Преображенский.

Например, Сбербанк в середине июля сообщил о снижении первого взноса по ряду ипотечных программ до 10%, тогда как ЦБ стремился к тому, чтобы с 1 мая 2023 года минимальный первоначальный взнос составлял 20%.



ЛУЧШЕ НЕ БУДЕТ: ПОЧЕМУ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ РУХНУЛ

26/07/2023

Вторичный реванш

Наметившаяся в начале 2023 года тенденция перетока спроса на вторичный рынок к концу первого полугодия стала мейнстримом. Если в январе риелторы рассказывали только об интересе покупателей, выраженном в звонках и просмотрах, то во втором квартале это полноценно конвертировалось в сделки: по данным Росреестра (есть у Forbes), начиная с марта в Москве регистрируется более 14 000 договоров купли-продажи жилья, в июне — даже более 15 000 (для сравнения, в июне 2021 года было 14 375).

Собеседники Forbes подтвердили, что покупатели стали отдавать предпочтение готовому жилью. «Вторичный рынок более маневренный в отношении стоимости, нежели застройщики, которым сложно переписать ценник за ночь, — поясняет директор направления «Новостройки» компании «Инком-Недвижимость» Валерий Кочетков. — Впервые мы видим, что цены на новостройки стали выше на 20%, чем квартиры на вторичном. Этот фактор влияет на перераспределение части спроса с новостроек на вторичку».

Некоторые считают его временным явлением. «Всплеск спроса на вторичном рынке носил временный характер и был связан с ожидаемым удорожанием рыночной ипотеки в преддверии повышения ключевой ставки, — полагает управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов. — Клиенты торопились оформить сделки на старых условиях».

«Прежде всего покупатели обращают внимание и на цену вторичных квартир, которая сегодня значительно ниже предложений от застройщика, — уверена генеральный директор VSN Realty Яна Глазунова. — Более того, это может быть вариант в той же новостройке. Стимулируют продажи на вторичном рынке и нивелируют условия застройщиков отмена околонулевых ипотек на первичном рынке, ослабление курса рубля, а также возможность торга по вторичным объектам и скидки до 10–15%».

«Массовый розничный инвестор в недвижимость перешел в сегмент «вторички», пусть это даже только что сданные дома, только что введенные в эксплуатацию, — добавляет независимый риелтор Евгений Коноплев. — Да, механизм льготной ипотеки с околонулевой ставкой дал еще какое-то время застройщикам, чтобы собрать остатки сливок. Но теперь им надо будет искать какие-то новые модели по возвращению массового покупателя из «вторички».

«В рамках текущего платежеспособного спроса первичный рынок для части потенциальных покупателей оказался слишком дорогим, поэтому переток вполне естественен», — резюмирует Преображенский из Клуба инвесторов Москвы.

Источник: [Forbes](#)

ГОСУДАРСТВО СЕЛО В ОФИС

25/07/2023

Московский рынок получил поддержку

Массовый уход зарубежных компаний и общая неопределенность вернули офисный рынок Москвы к ситуации семилетней давности, когда основными арендаторами и покупателями такой недвижимости были госструктуры. В этом году на их долю придется 32% всех сделок в сегменте, или 600 тыс. м², — это втрое больше, чем в прошлом году. Участники рынка надеются, что растущий интерес госструктур к площадям в бизнес-центрах позволит снизить объем пустующих площадей и даже привести к росту ставок аренды.

В этом году на долю госсектора может прийти 32% от общего объема сделок аренды и купли-продажи офисов против 12% в 2022 году, прогнозируют в CORE.XP.

В натуральном выражении объем сделок с участием госструктур может достичь рекордных 600 тыс. м², превысив на 58% предыдущее пиковое значение 2016 года (380 тыс. м²).

Партнер NF Group Мария Зимина оценивает долю госсектора в первой половине 2023 года в 22%, в то время как за тот же период прошлого года было 9%. Руководитель отдела маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков не исключает, что доля госсектора в структуре поглощения офисов в этом году станет рекордной с 2014 года. Директор коммерческого управления Stone Кристина Недря называет компании с госучастием основными драйверами офисного рынка.



ГОСУДАРСТВО СЕЛО В ОФИС

25/07/2023

Начиная с 2010 года на долю госсектора приходилось около 10% поглощения офисных площадей в год, поясняет руководитель департамента офисной недвижимости CORE. ХР Ирина Хорошилова. Но это справедливо лишь для спокойных периодов в экономике. Например, по словам эксперта, в 2015–2016 годах после проведения референдума в Крыму на рынке активизировались госструктуры, которые тогда заключили 33–36% от общего объема сделок. Так, в 2016 году мэрия Москвы выкупила 55 тыс. м² в башне ОКО в «Москва-Сити».

Тогда же значительные площади в деловом центре перешли Россельхозбанку и ВТБ, а в начале 2017 года был инициирован переезд в «Москва-Сити» федеральных чиновников. Аналогичные сделки идут и сейчас. Недавно стало известно о покупке столичной мэрией еще 47 тыс. м² строящегося комплекса iCity (см. “Ъ” от 21 июля). Около 14 тыс. м² в «Балчуг плазе» в этом году также арендовал Промсвязьбанк.

Ирина Хорошилова рассчитывает в этом году увидеть в сегменте и другие крупные сделки. По ее мнению, госсектор пользуется кризисными периодами для заключения сделок на более выгодных условиях. Замдиректора департамента офисной недвижимости Nikoliers Елена Медушевская называет этот процесс в целом положительным: «С одной стороны, госкомпании улучшают условия труда своих служащих, с другой — они высвобождают в центре города здания, которые будут отданы под редевелопмент».

Госпожа Недря добавляет, что госструктуры чаще предпочитают аренде покупке, что позволяет зафиксировать расходы и не зависеть от динамики ставок.

Денис Бобков обращает внимание, что теперь в общем объеме сделок с офисами доля IT-сектора из-за ухода международных компаний снизилась в этом году до 20% против 30% годом ранее, а доля компаний из сферы услуг и консалтинга — до 5% против 15%. Госпожа



ГОСУДАРСТВО СЕЛО В ОФИС

25/07/2023

Хорошилова считает, что активность госсектора благоприятно влияет на развитие офисного сегмента, сдерживая рост вакансии и способствуя повышению ставок.

Но не все объекты привлекательны для госструктур. Директор по аналитике и маркетинговым концепциям Pioneer Евгений Межевикин обращает внимание на то, что они рассматривают преимущественно большие площади.

«Как правило, они приобретают отдельные здания целиком либо блоки по несколько этажей, консолидируя свои структуры в рамках одного кластера», — говорит коммерческий директор Coldy Василий Квливидзе. Такие покупки, по его мнению, нередко планируются за несколько лет.

Денис Бобков добавляет, что госструктуры предъявляют и специфические требования к самим зданиям: это наличие столовой, отдельных лифтовых групп для руководства, возможности организовать кабинетную рассадку, отдельную зону для топ-менеджмента.

Источник: [Коммерсантъ](#)

В МОСКВЕ РАСТЕТ СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ: ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БИЗНЕСУ

10/07/2023

По оценкам экспертов, доля конечных пользователей на первичном рынке офисов Москвы составляет порядка 40%, а два года назад — около 10%. Почему так происходит — читайте в нашем материале

В последние годы компании стали чаще рассматривать покупку офисов в строящихся бизнес-центрах вместо аренды. Консультанты объясняют данный тренд желанием сохранить капитал и хеджировать риски аренды. Тенденция также связана с появлением на рынке такого предложения.

В чем еще причины роста спроса на собственные офисы в новых бизнес-центрах и какие компании их покупают — разбираемся вместе с экспертами.

Офисы в спросе

Первое полугодие 2023 года стало успешным для московского рынка офисной недви-

мости. По предварительным данным CORE.XP, объем сделок аренды и купли-продажи с офисами в столице вырос к январю — июню 2022 года более чем в 1,5 раза и достиг 865 тыс. м². При этом сделки купли-продажи показали самый высокий результат с 2016 года — на них пришлось 195 тыс. м², что на 48% больше, чем за аналогичный период прошлого года, отметил директор направления инвестиционного брокериджа CORE.XP Александр Пятин.

Заметный рост продаж на офисном рынке Москвы зафиксировали аналитики Stone Hedge. По данным компании, в качественных бизнес-центрах на продажу со сроком готовности до 2027 года доля реализованных площадей составляет более 50%. Таким образом, спрос, сформированный как инвесторами, так и конечными пользователями, концентрируется преимущественно в проектах класса А, пояснили в компании.



В МОСКВЕ РАСТЕТ СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ: ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БИЗНЕСУ

10/07/2023

Компании стали чаще покупать новые офисы для себя

Покупателями новых офисов в Москве выступают инвесторы, которые в основном приобретают небольшие лоты на начальных этапах строительства (в том числе как альтернативу новостройкам), и конечные пользователи — компании и владельцы бизнеса. Спрос последних на покупку офисных помещений в строящихся и готовящихся к вводу в эксплуатацию объектах заметно вырос, говорят эксперты, опрошенные «РБК-Недвижимостью».

«За первое полугодие 2023 года спрос на покупку офисов на первичном рынке увеличился: среди покупателей доля конечных пользователей стала выше, чем доля инвесторов», — сказала партнер, директор департамента офисной недвижимости NF Group Мария Зими́на. «В среднем в зависимости от конкретного проекта доля покупателей — конечных пользователей составляет от 40% до 60%, что в целом выше, чем фиксировалось в предыдущие годы», — отметила Мария Зими́на.

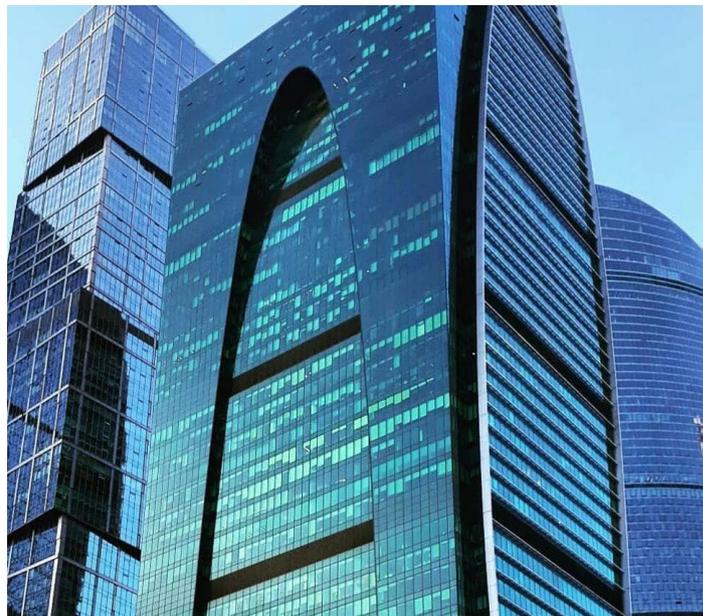
Увеличение доли конечных пользователей в строящихся бизнес-центрах Москвы зафиксировали и аналитики компании IBC Real Estate. По их оценкам, в среднем доля таких покупателей сейчас составляет порядка 30% и увеличивается по мере роста строительной готовности проектов в реализации.

«Для сравнения, в 2021 году доля конечных пользователей в общем объеме продаж составляла около 10%», — отметила член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова.

Почему растет спрос со стороны конечных пользователей

Увеличение спроса со стороны будущих резидентов на офисы в строящихся бизнес-центрах Москвы консультанты объясняют несколькими причинами. Во-первых, это снижение арендных рисков и сохранение капитала.

«Все больше компаний выбирают приобретение офиса вместо долгосрочной аренды. Основными причинами по-прежнему являются защита капитала и возможность хеджировать арендные риски», — пояснила Екатерина Белова. «Компании предпочитают покупать офисные помещения, поскольку считают такое размещение денежных средств более надежным», — продолжила Мария Зими́на. Кроме того, владение собственным офисом дает конечным пользователям больше свободы в управлении своим бизнесом, а также является экономически более выгодным в долгосрочной перспективе, добавила она.



В МОСКВЕ РАСТЕТ СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ: ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БИЗНЕСУ

10/07/2023

Во-вторых, данный рост связан с увеличением такого предложения на рынке. «Два года назад стартовали несколько крупных офисных проектов, и количество инвесторов значительно превышало количество собственников бизнеса среди покупателей в связи с привлекательными инвестиционными ценами на старте», — пояснила руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate. Сегодня девелоперы, выставяющие на продажу офисные блоки или этажи, предлагают дифференцированный продукт в различных частях города, добавила директор департамента офисной недвижимости NF Group.

«Речь идет о строящихся бизнес-центрах внутри или вблизи наиболее развитых деловых кластеров, где предложение в аренду офисов небольшого размера, находящихся в качественных объектах класса А, практически отсутствовало. Такие проекты часто отличаются

высокой транспортной и пешеходной доступностью», — отметила эксперт.

Интерес к такому предложению проявляет крупный бизнес, который хочет разместить бэк-офис недалеко от головного, или компании-сателлиты, которым важно комфортно выстраивать бизнес-связи с партнерами, считают в Stone Hedge.

«В тех районах, которые имеют прямую связь с ключевыми деловыми локациями, дополнительно формируется локальный спрос от конечных пользователей. Кто выбирает офис целенаправленно, зачастую ориентирован на районы, где проживают ключевые сотрудники компании. Например, такой интерес мы наблюдаем к нашим объектам Stone Савеловская и Stone Дмитровская», — рассказала Кристина Недря.

В-третьих, покупка офиса для себя связана с дефицитом современных офисных площадей, добавил директор направления инвестиционного брокериджа CORE.XP.

«В востребованных локациях наблюдается дефицит качественного предложения. В перспективе такая ситуация может спровоцировать рост ставок на качественные офисные помещения в самых популярных московских локациях», — не исключил эксперт. Кроме того, некоторые владельцы бизнесов покупают качественные офисные помещения для своих компаний и сдают самим себе в аренду, отметил гендиректор компании Remain Дмитрий Клапша. «Таким образом, они убивают сразу двух зайцев», — сказал он.



В МОСКВЕ РАСТЕТ СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ: ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БИЗНЕСУ

10/07/2023

Какие компании покупают офисы и что они выбирают

По словам экспертов, чаще всего покупку офисов в бизнес-центрах рассматривает средний и крупный бизнес. Офисы обычно покупают 50/50 под себя и как инвестиции в проектах от Stone Hedge, ГК «Пионер», MR Group, говорит Дмитрий Клапша.

По данным NF Group, портфель офисов на продажу с вводом в 2022–2026 годах у этой тройки лидеров выглядит следующим образом: у Stone Hedge — 290,9 тыс. м², у ГК «Пионер» — 152,6 тыс. м², а у MR Group — 135,8 тыс. м².

Под собственные нужды обычно покупает средний бизнес, продолжил эксперт. Как правило, речь идет о помещениях площадью от 300 м² и более. Некоторые компании приобретают сразу этажами от 1–1,5 тыс. м². Что касается локаций, то это бизнес-центры от Ленинградского до Ленинского проспектов и рядом с центром — Белорусским деловым районом, пояснил он. «Если инвесторы в основном рассматривают небольшие лоты, то конечные пользователи — более просторные лоты», — добавила Екатерина Белова.

В Stone Hedge также отмечают спрос на небольшие лоты в бюджете до 30 млн руб. «Спрос на них мы видим со стороны как частных инвесторов, чей интерес обусловлен высокой доходностью в сегменте, так и малого бизнеса для последующего открытия собственных представительских офисов», — рассказала о продажах компании директор коммерческого управления Stone Hedge Кристина Недря. «Компании-резиденты, в свою очередь, делают выбор в пользу строящихся объектов со сро-



ком сдачи в 2023–2024 годах в условиях морального устаревания текущего предложения и его несоответствия запросам современного бизнеса», — уточнила эксперт.

Большой интерес к покупке офисов в первом полугодии 2023 года в строящихся бизнес-центрах Москвы проявляли IT-компании и компании с госучастием, об этом сообщили в CORE.XP, IBC Real Estate и NF Group.

«Среди покупателей присутствуют представители как малого, так и среднего бизнеса с различными сферами деятельности: от digital и маркетинга до производства и финансов», — добавила директор департамента офисной недвижимости NF Group. «В большинстве случаев наиболее значимым фактором при покупке офиса остается престижность локации и близость до станций метро и других объектов инфраструктуры», — пояснила эксперт.

В МОСКВЕ РАСТЕТ СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ: ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БИЗНЕСУ

10/07/2023

Кроме того, фиксируется все больше запросов на крупные блоки. Есть примеры покупки как нескольких этажей, так и здания целиком в строящихся или уже готовых объектах, отметила руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate. Среди таких сделок — покупка VK целой башни в SkyLight, привел пример Пятин. Также наблюдается высокая активность компаний из реального сектора и компаний с госучастием. Из таких примеров — сделка по покупке офисного здания Tower A от Stone Hedge (14 тыс. м²) металлургическим холдингом «Новосталь-М», рассказала Екатерина Белова.

Плюсы владения офисом и кому это не подходит

Владение собственным офисом дает компаниям определенные преимущества. Среди них эксперты называют повышение статуса компа-

нии в глазах партнера, возможность использовать недвижимость в будущем в качестве залога, а также хеджирование арендных рисков. «Собственный офис дает компании безопасность — сам владеешь и распоряжаешься. Нет арендных рисков и рисков того, что помещение продадут», — отметил глава Remain.

Помимо очевидных плюсов (сохранение капитала, хеджирование арендных рисков), большим преимуществом является гибкость, добавила Екатерина Белова. «Собственнику бизнеса владение позволяет организовать максимально удобное и подходящее для себя пространство, инвестору — выгодно вложить деньги и иметь возможность выбора наиболее подходящей стратегии в зависимости от собственных предпочтений и внешних обстоятельств», — говорит она.



В МОСКВЕ РАСТЕТ СПРОС НА ПОКУПКУ ОФИСОВ: ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БИЗНЕСУ

10/07/2023

Согласна с коллегой и Мария Зимина. По ее словам, одним из важных плюсов владения офисом является возможность проведения любого вида ремонта или перепланировки. В этом случае собственнику не нужно переживать по поводу прекращения договора аренды. «В некоторых случаях приобретение офиса может оказаться выгоднее, чем аренда. Например, если компания не планирует в течение длительного срока релоцироваться в другие районы города или расширяться», — отметила эксперт. «Более того, стоимость площадей со временем будет расти, компания в случае необходимости сможет продать площади, сдавать их частично или полностью в аренду», — добавила она.

При этом покупка офисов сопряжена с большими вложениями относительно аренды. Например, это может быть невыгодно небольшим развивающимся компаниям или тем, кто рассматривает переезд в будущем. «Аренда интересна тем компаниям, которым важна гибкость по сроку, объему, а также тем, кто не готов нести капитальные затраты на отделку и морозить часть капитала», — пояснил Дмитрий Клапша. Среди недостатков владения офисными объектами Мария Зимина указала также на невозможность оперативного переезда или расширения в случае роста бизнеса. «Аренда всегда оказывается более выгодной для тех компаний, кто заранее не может предугадать увеличение численности сотрудников и будущие потребности», — добавила эксперт.

Источник: [РБК](#)

ПОТРЕБИТЕЛИ НАЩУПАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ

09/07/2023

Рынки коммерческой недвижимости медленно восстанавливаются

В условиях стабилизации покупательского трафика динамика на рынке торговой недвижимости остается позитивной. Несмотря на сохраняющийся высокий уровень вакантности в крупных объектах, консультанты отмечают стремление бизнеса заполнить освободившиеся ниши. На рынке стрит-ритейла основной спрос сконцентрирован на небольших помещениях в топовых локациях: именно их стоимость демонстрирует рост. Спрос на офисы сейчас заметно выше прошлогоднего, ярче тренд проявляется в случае с покупкой, а не арендой площадей.

Показатель Mall Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. м² торговых площадей) в Москве на неделе 26 июня — 2 июля оказался на 2% ниже значения за аналогичный

период прошлого года, в Санкт-Петербурге — сопоставимым. Разрыв с докризисным 2019 годом составил 26% и 25% соответственно. Такие данные приводит руководитель направления исследований и консалтинга Focus Technologies Михаил Васильев, указывая на стабилизацию активности потребителей.

«За последние пять недель среднее отклонение Mall Index в Москве от 2022 и 2019 годов составило минус 2% и 24% соответственно, в Санкт-Петербурге — плюс 1% и минус 25%», — поясняет он. С учетом глобальных негативных факторов, продолжающих давить на российскую экономику в целом, эту динамику эксперт воспринимает как позитивную. Господин Васильев не исключает, что во второй половине года Mall Index на 2–3% превысит значения прошлого года.



ПОТРЕБИТЕЛИ НАЩУПАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ

09/07/2023

Переоткрытие магазинов

Вакантными в торгцентрах Москвы, по подсчетам регионального директора департамента торговой недвижимости NF Group Евгении Хакбердиевой, сейчас остаются 14,2% площадей, в Санкт-Петербурге — 9,1%. К концу прошлого года показатели сократились на 0,3 и 1,5 процентного пункта соответственно. Эксперт рассчитывает на снижение значений, говоря об адаптации рынка, активном развитии на нем брендов из России и дружественных стран.

Так, в Санкт-Петербурге к концу года вакантность может составить 6%. Партнер Commonwealth Partnership Ольга Антонова добавляет, что доля пустующих помещений в крупных объектах еще немного выше: около 16% при средних по рынку Москвы 13%. Этот разрыв эксперт называет нормальным, отмечая, что более важную роль играет стремление бизнеса заполнить освободившиеся ниши.



Согласно подсчетам госпожи Хакбердиевой, на рынок Москвы за первое полугодие действительно вышли 11 новых зарубежных брендов, Санкт-Петербурга — 7. За весь прошлый год значения составили два и восемь соответственно. В числе возможных рисков в дальнейшем Ольга Антонова называет неполное поглощение крупными российскими сетями заявленного объема площадей и общее давление на потребительский рынок.

«Мы наблюдаем рост розничного оборота с апреля, но это скорее отложенный спрос — фундаментальных факторов, способствующих увеличению потребления, сейчас нет», — замечает она. Средняя стоимость аренды торговых площадей, по словам госпожи Антоновой, сократилась на 10–13% к уровню 2021 года. Эксперт ждет, что этот тренд пока сохранится.

Арендаторы на улицах

В сегменте стрит-ритейла, по оценке гендиректора SimpleEstate Никиты Корниенко, пустуют около 10% помещений, хотя распределены они по рынку неравномерно. Руководитель направления street retail компании «Магазин магазинов» Марина Маркова называет уровень вакантности стабильным, не ожидая заметных колебаний и в третьем квартале года. А заместитель гендиректора R4S Group Ирина Буренко говорит о дефиците качественного предложения на фоне ограниченного ввода новых объектов и реализации отложенного спроса.

18% от объема сделок с помещениями стрит-ритейла в первом полугодии сформировали заведения общественного питания: от закусовых в формате стрит-фуд до премиальных ресторанов, отмечает госпожа Буренко. Достаточно активны, по ее словам, остаются концепции

ПОТРЕБИТЕЛИ НАЩУПАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ

09/07/2023

«кофе с собой» (11%), финансовые организации (10%) и табачные магазины (8%). Доля последних, по ее словам, размылась на фоне активного открытия подобных лавок в прошлом году: сейчас в сегменте происходит оптимизация. Марина Маркова говорит об активности сетей аксессуаров и ювелирных товаров.

Никита Корниенко отмечает снижение стоимости изначально переоцененных помещений стрит-ритейла до комфортных для потенциальных арендаторов значений.

Одновременно ставки аренды на бюджетные помещения, по его словам, напротив, растут из-за высокой конкуренции арендаторов. Голослава Буренко считает, что в топовых локациях стоимость аренды с начала года увеличилась на 15–20%.

Одновременно в некоторых случаях собственники, по ее словам, готовы идти навстречу потенциальным арендаторам: речь может идти о предоставлении скидок на помещения площадью от 200 кв. м в период начала коммерческой деятельности. «Но это не касается малых форматов, расположенных на интенсивном пешеходном трафике», — предупреждает эксперт.

Офисная стабильность

На офисном рынке Москвы доля вакантных площадей за квартал сократилась на 10%, до 9,3%, говорит руководитель департамента офисной недвижимости CORE.XP Кирилл Бабиченко. «Перенос ввода ранее заявленных объектов сдерживает рост доли свободных площадей, а сохраняющаяся активность арендаторов способствует ее снижению», — рассуждает эксперт.



ПОТРЕБИТЕЛИ НАЩУПАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ

09/07/2023

Так, объем сделок с офисными площадями в Москве в январе—июне, по его подсчетам, составил 865 тыс. м², увеличившись в полтора раза к низкой базе прошлого года. Из них 195 тыс. м² — сделки купли-продажи площадей, это самый высокий показатель с 2016 года, говорит господин Бабиченко. Он говорит об активном поглощении офисов производственными, околোগосударственными и IT-компаниями.

Директор департамента исследований Nikoliers Вероника Лежнева тоже заметила растущий объем поглощения офисной недвижимости, также указывая на выраженную динамику в сегменте купли-продажи. Эксперт рассчитывает на сохранение позитивного тренда в случае сохранения роста российского бизнеса. Во втором полугодии, по прогнозам Кирилла Бабиченко, объем реализованного спроса на офисы

может быть сопоставим с показателями за аналогичный период прошлого года, когда он достиг 635 тыс. м². Ставка аренды при этом пока остается стабильной, составляя 22,5 тыс. руб. за 1 м² в год, говорит он.

На рынке Санкт-Петербурга по итогам второго квартала вакантность составила 10,2%, сократившись на 10,3% относительно показателя за первый квартал, говорит директор департамента исследований рынка Maris Алена Волобуева. В третьем квартале, по прогнозам эксперта, эта тенденция сохранится: активность арендаторов остается стабильной. 34% поглощения офисов в Санкт-Петербурге, по ее словам, сформировали финансовые организации, 17% — IT-компании, 10% — строительные компании. Предпосылок к снижению арендных ставок на офисы госпожа Волобуева не видит.

Источник: [Коммерсантъ](#)

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

04

**АВГУСТОВСКИЙ БРАНЧ.
ИНВЕСТИЦИИ.
НЕДВИЖИМОСТЬ**

23.08

www.kommersant.ru 16+ реклама

Коммерсантъ

АВГУСТОВСКИЙ БРАНЧ. ИНВЕСТИЦИИ. НЕДВИЖИМОСТЬ

23/08/2023

web: [Kommersant Events](#)

Конференция

**IV-я Конференция Цифровизация в
девелопменте. Стадия "Продажи"**

Повестка дня:

- Церемония награждения дипломами призеров и победителей Летнего Конкурса ТОП ЖК 2023
- Доклады, ответы на вопросы и дискуссия по теме цифровизации стадия "Продажи"

IV-Я КОНФЕРЕНЦИЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ. СТАДИЯ «ПРОДАЖИ»

15/08/2023

web: [EP3](#)