

ВЫСОКИЙ «КЛЮЧ»:  
ПОЧЕМУ ПРИ ЭТОМ РАСТЕТ РЫНОК?

12

ТЕМА  
НОМЕРА

64 Кому выгоден  
класс Prime

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

76 «Советский  
сервис» вернулся.  
К чему бы это?

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА



СТР. 23-61



МУРАД ДАМИРОВ:

«С ВВЕДЕНИЕМ  
САНКЦИЙ ПОЯВИЛОСЬ  
СВОБОДНОЕ ПРОСТРАНСТВО,  
ВОЗДУХ ДЛЯ ДРУГИХ  
КОМПАНИЙ, НО УЖЕ  
НАШИХ, РОССИЙСКИХ»

Telegram канал  
@CRERussia



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ЖУРНАЛА



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ЖУРНАЛА





# Ostankino

business park

ОФИСЫ КЛАССА А

В ПРОДАЖЕ ПОСЛЕДНИЙ КОРПУС  
СКИДКА 10% ДО КОНЦА СЕНТЯБРЯ

РЕКЛАМА 16+

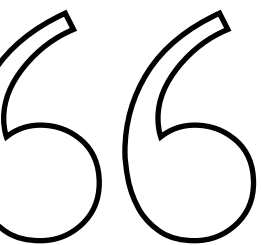
+7(495) 641 35 35

**БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА**

OSTANKINO-BP.RU

 **PIONEER**

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ «БИЗНЕС ПАРК «ОСТАНКИНО». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА ЧАШ ДОМ. РФ.  
ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ АКЦИИ НА САЙТЕ OSTANKINO-BP.RU



**Н**овая офисная классификация для Москвы, и особенно появление класса Prime, до сих пор обсуждается игроками рынка коммерческой недвижимости. Сегодняшний номер журнала CRE содержит обстоятельный разбор этой темы.

Революции, на мой взгляд, в этом вопросе не произошло. Да, появился Prime, однако, по сути, это то, чем мы и другие девелоперы уже успешно занимаемся — речь о классах А и А+ с некоторыми отличиями в начинке объекта. Девелопер, заявляя о классе своего офисного здания, также должен понимать, что реализация будет осуществляться сообществом брокеров, и на практике именно они вынесут окончательный вердикт классу объекта. Рынок отлично понимает, что в конечном счете сколько стоит.

Вторая тема, которая сейчас активно обсуждается и также поднимается в этом номере, — это то, почему Центробанк повышает ключевую ставку, а рынок строительства при этом все равно показывает положительную динамику. Может показаться парадоксальным, однако этому есть свое объяснение.

Наша страна долго жила в глобальной экономике, где правила иностранные крупные игроки с огромными капиталами. С введением санкций появилось свободное пространство, воздух для других компаний, но уже наших, российских. Я считаю, что Россия сейчас находится на стадии суперразвития, и ориентирую свою команду на проекты внутри страны.

Так что работаем, масштабируем бизнес — и движемся вперед!

**Мурад Дамиров,**  
владелец и управляющий партнер девелопера и оператора сервисных офисов полного цикла Business Club



Коллеги, здравствуйте, давайте знакомиться.

Я — новый главный редактор журнала CRE. И это мой первый выпуск.

У меня было много — тысячи — выпусков журналов в свет в качестве главреда, но в масс-медиа. И вот я здесь — в коммерческой недвижимости. Какие впечатления?

В первые дни кажется, что тема узкопрофильная, с одного берега виден другой. А потом ныряешь в реку, а выныриваешь в океане, где есть и акулы, и планктон, а главное — вокруг безграничная гладь, простор.

Кстати, на первом же мероприятии с игроками рынка, которое проводило наше издательство, спикеры не раз упоминали, в том числе, термины «красный» и «голубой» океаны. Пришлось гуглить... Теперь в блокноте и голове постоянно обновляется новый для меня словарь.

А прихожу домой с работы и ловлю себя на том, что полвечера рассказываю о том, что узнал за день, про офисы, бизнес-центры, про встречи и людей. В общем, мир коммерческой недвижимости затягивает и вдохновляет. Это и правда — целый мир!

Сегодня соредктором журнала выступает Мурад Дамиров. С ним мы обсудили самые актуальные на сегодня темы, поговорили о личном и бизнесе. Завтра и в последующем кто-то из вас будет открывать очередной номер CRE.

Словом, давайте знакомиться, общаться, делиться мыслями и идеями. Не стесняйтесь, говорите или пишите, какие у вас впечатления от нашего журнала, что бы вы улучшили, изменили, о чем или о ком хотели прочитать. И да — критикуйте!

С уважением,

**Антон Ключев,**  
главный редактор CRE  
cre-editor@presskom.net





8 (442)

30.08–15.10.2024

# НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

Главный редактор: **Антон Викторович Ключев**  
Выпускающий редактор: **Филипп Резников**  
Литературный редактор: **Елена Селиверстова**  
Корреспонденты: **Екатерина Реуцкая,**  
**Влад Лория, Алина Арсенина**  
Дизайнер-верстальщик: **Александр Гришин**  
Дизайн обложки: **Алексей Важенин**  
Отдел производства:  
**Михаил Лебедев, Алексей Кошелев**  
Разработка дизайн-макета: **Ольга Черкасова**  
Фотография на обложке: **Архив CRE**

По вопросам размещения  
рекламы:

**Алена Мужикян**  
(коммерческий директор)  
salecre@presskom.net  
**+7 (499) 490-04-79**

## ОБ ИЗДАНИИ

Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость» (16+)

Издатель – ООО «Пресском»

Генеральный директор – Л.Ю. Михайлова

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Перепечатка материалов журнала разрешается с обязательной ссылкой на CRE и автора публикации.

Воспроизведение в сети интернет должно сопровождаться, кроме того, активной гиперссылкой на сайт издания [www.cre.ru](http://www.cre.ru).

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-65673 от 13 мая 2016 г.

 Этим значком в текстах отмечаются компании, входящие в CRE League.

### Адрес издательства

117105, Москва, Варшавское шоссе, д. 33

Телефон: +7 (499) 490 04 79

E-mail: [info@cre.ru](mailto:info@cre.ru), [www.cre.ru](http://www.cre.ru)

Журнал Commercial Real Estate/«Коммерческая

Недвижимость» представлен более чем

в 200 бизнес-центрах классов А и В Москвы,

а также в девелоперских, инвестиционных, консалтинговых и управляющих компаниях, банках и пр.

Издание распространяется на мероприятиях CRE, а также на крупных профильных выставках и мероприятиях Москвы.

Выход из печати – 30.08.2024

Отпечатано в ООО «Медиаколор».

Свободная цена

Тираж 12 000 экз.

### Электронная почта

Для пресс-релизов: [news@cre.ru](mailto:news@cre.ru)

Размещение рекламы: [salecre@presskom.net](mailto:salecre@presskom.net)

По иным вопросам: [info@presskom.net](mailto:info@presskom.net)

**Журнал выпущен при поддержке:**





# С R e в номере



6

ИНТЕРВЬЮ

**Мурад Дамиров:**  
«Наш девиз был изначально таким: мы строим офисы, где людям хочется проводить времени больше, чем дома»



70

CRE LEAGUE MEMBERS

**Алексей Ефимов:**  
«Важно верить в команду, любить свое дело и стремиться сделать как можно больше для отрасли»



12

ТЕМА НОМЕРА

**Как не в себя:**  
почему при высокой ключевой ставке рынок продолжает строить



74

CRE LEAGUE NEWS



64

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Высшая лига:**  
зачем рынку нужен класс Prime?



76

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА

**Сезонное предложение:**  
российские туристы жалуются на вернувшийся «советский сервис»





**Антон Ключев**  
главный редактор CRE

**Мурад Дамиров**  
владелец и управляющий  
партнер Business Club

Фото: Ирина Горбачева

# КОЛЛЕКЦИОНЕР УВЛЕЧЕНИЙ И... ОФИСОВ

Он коллекционирует мотоциклы, предметы из мира моды и современного искусства. У его холдинга своя галерея на Кутузовском с бесплатным для всех входом (там, кстати, представлены подлинники картин многих великих художников, Айвазовского, например). В его коллекции спортивных увлечений сплошной экстрим: мотоспорт, фридайвинг, сноуборд, прыжки с парашютом... Но, пожалуй, главная его коллекция – бизнес-проекты в сфере коммерческой недвижимости.



# Интервью

**– Если наш читатель захочет узнать, что за человек Мурад Дамиров, что мне ответить?**

– Я в первую очередь россиянин, москвич и этим очень сильно горжусь. То, чем я занимаюсь, связано с чувством города, его ритма, с чувствами людей, с которыми я общаюсь. Я много лет, примерно с нулевых, являюсь активным участником жизни столицы, и в том, как она выглядит сегодня, есть и мой вклад. Далее, я очень заинтересованный во всем новом человек. Я никогда не стеснялся учиться, прислушиваться к мнению опытных людей, становиться лучше.

**– Можете в нескольких эпитетах охарактеризовать себя?**

– Я душевный, общительный, добрый, но и весьма требовательный.

**«МАМА ХОТЕЛА, ЧТОБЫ Я СТАЛ ДИПЛОМАТОМ»**

**– Ваша семья имеет давние корни в девелопменте. Если большинство наших спикеров в интервью признаются, что попали в этот сектор экономики случайно, то про вас это сказать сложно. Как вы пришли в эту сферу?**

– Мой отец, Назим Дамиров, занимался и занимается разного рода строительством, поэтому я в этой сфере с 12 лет. Уже тогда на летних каникулах отец «командировал» меня на стройку. Начинать я как разнорабочий, затем был помощником главного геодезиста проекта, на следующий год работал в звене монолитчиков, есть опыт и в отделке помещений. Все это давало в первую очередь опыт, а еще я понял, что значит быть мужиком. В том смысле, в каком

это слово понимается у нас, – что такое мужское братство. Осознал, насколько труд важен для взросления, да и вообще в жизни. Поэтому лет с 13, в основном благодаря отцу, я уже четко понимал, чем хочу заниматься. Мама, правда, хотела, чтобы я стал скрипачом или дипломатом, но я видел себя исключительно бизнесменом, строителем, и семья – очень им благодарен за это – поддержала меня.

**– Сейчас отец вам помогает?**

– Конечно! Однозначно! Его кабинет напротив моего, рядом кабинет моей сестры Минаи. И без этого семейного опыта я один не смог бы добиться всего, чего достиг.

**– Сложно вести семейный бизнес? Ведь как уволить родственника? Как наказать рублем? Приходится искать компромиссы. У вас в компании как с этим?**

– Тут надо понимать, что я никогда не претендовал на то, что было создано отцом. Business Club и все направления, которые я веду, они исключительно мои, мною

## Справка <sup>cRe</sup>

Компания Business Club основана в 2018 году Германом Те и Мурадом Дамировым. Первоначально компания занималась развитием сети коворкингов и сервисных офисов. Теперь же Business Club заявил о себе как о девелопере, презентовав новый бизнес-центр класса А на Ходынском поле в Москве.

*Мурад Дамиров второй год подряд входит в топ-3 рейтинга самых влиятельных людей на рынке коммерческой недвижимости России (CRE100) в категории «Сервисные офисы».*



Фото: архив Business Club



выращены. Кроме того, у нас мудрая семья. Мы все понимаем, что такое субординация. Я родился и вырос здесь, но все же я человек восточный, у меня было жесткое воспитание. В нашей семье, даже если у кого-то другое мнение насчет чего-либо, мы эти моменты обсуждаем и всегда находим комфортное для всех решение.

## «МЫ УЖЕ ЗНАЕМ ЛУЧШИЕ ЛОКАЦИИ»

**– Почему вы в итоге решили заняться девелопментом? Какой бизнес-модели вы хотите достичь?**

– Девелопмент был изначально заложен в стратегию развития нашей компании, когда мы только начинали

заниматься сервисными офисами. Мы понимали, что какими бы мы ни стали крупными игроками в определенном сегменте, девелопмент – это про монументальность. Здесь ты не работаешь на чужих площадях, ты разрабатываешь собственный проект. Это особое чувство, когда ты, по сути, создаешь продукт из ничего, сам его придумываешь, вынашиваешь, выпускаешь в жизнь. Что касается бизнес-модели, дальнейшей стратегии... Мы хотим создать компанию, которая сможет заниматься организацией штаб-квартир для крупного бизнеса по всему миру. И мы к этому идем.

**– Есть какая-то конкретика в этом направлении?**

– Мы уже достаточно серьезно поработали Дубай, Катар, Саудовскую Аравию. Мы выбрали локации, распланировали их, провели переговоры по аренде этих площадок. Но! Пока мы не спешим реализовывать эти проекты, и вот почему. Я считаю, что сейчас Россия находится на стадии суперразвития. Поэтому я сконцентрировал все свое и команды внимание на Москве и Питере. Мы разрабатываем три локации и в ближайшее время анонсируем наши новые проекты.

**– А в другие регионы планируете заходить?**

– К сожалению, в большинстве регионов сейчас нет спроса на большие объемы, а маленькие, до шести тысяч квадратных метров, не интересны нам. В идеале должно быть 25–30 тысяч «квадратов».

**– На что обращаете внимание в первую очередь при выборе площадки?**

– Ну про транспортную доступность и близость центра – это понятно всем. Мы все-таки исходим из перспективы развития района с точки зрения бизнес-среды. 10–12 лет назад про башни «Москва-Сити» говорили разное, не всем этот проект нравился, а сейчас



# ИТТЕРВЬЮ



Фото: Ирина Горбачева

посмотрите: здесь бурлит жизнь, серьезно концентрируется бизнес. Точно такая же история будет и в других локациях Москвы, мы их уже знаем. Это, например, «Ленинградский коридор», все, что вокруг метро «Белорусская», рядом с Павелецкой, Северный административный округ – особенно промежуток от Дмитровского шоссе до Ленинградского.

## «В КОВОРКИНГ МЫ ЗАШЛИ РАДИ ЭКСПЕРИМЕНТА»

**– Какая судьба уготована вашему бизнес-центру на Ходынском поле?**

– Этот проект как раз вписывается в нашу концепцию развития штаб-квартир. Там относительно небольшая площадь, около одиннадцати тысяч квадратных метров, но при этом мы сделали шикарную входную группу с семиметровой высотой потолков и площадью порядка восьмисот «квадратов». И когда мы проектировали этот объект, то планировали отдать его в одни руки. Сейчас мы ведем

переговоры о продаже здания целиком, про «нарезку» или маленькие лоты речи не идет.

**– Вы как-то обмолвились, что создали свою уникальную философию офисного пространства. У бизнес-центра на Ходынке есть какая-то фишка?**

– На мой взгляд, офисное здание должно быть максимально эффективным, при этом иметь пространство для развития сотрудников, место, где они могут проводить свободное время, семинары, тимбилдинги... Когда вы заходите в наше здание, вы сразу попадаете в огромное помещение с уникальными архитектурными формами, с амфитеатром на 150 человек. На первом этаже фуд-корт, кофейня, блок переговорных, что дает возможность не занимать много места на верхних этажах. Кроме того, мы разработали свод стандартов на 500 страниц, где у нас прописан абсолютно каждый шаг в реализации офисного пространства.

**– Вы начинали с классического коворкинга, но от этого формата быстро отказались.**





Фото: архив Business Club

**Тем не менее рынок меняется. Может ли в будущем такой формат снова стать актуальным для рынка в целом и для вас в частности?**

– Если честно, тогда мы зашли в эту тему в качестве эксперимента. И сразу же поняли, что этот формат не работает. Потому что это очень много операционки, большая текучка, очень разные клиенты. В этот сегмент второй раз мы точно не планируем заходить.

## «РАБОЧЕЕ МЕСТО НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ОГРАНИЧЕНО СТОЛОМ»

**– Компании из разных сфер сейчас испытывают сложности с привлечением и удержанием профессионалов. Как с этим вопросом у вас?**

– Да, как и у всех, непросто. Стараемся, безусловно, воспитывать и растить лучшие кадры. Организовываем качественные рабочие места, внедряем правильную идеологию в команду и мотивацию с точки зрения дохода. Это, конечно, делать в нынешних условиях сложно: рынок раздут, фонды

оплаты труда растут постоянно. В этих условиях найти строителей, руководителей проектов, сметчиков и так далее – дело очень непростое.

**– Сегодня в России безусловный рынок соискателя, и кадровики продолжают утверждать, что высококлассный офис становится одним из ключевых конкурентных преимуществ работодателя. Но, положив руку на сердце, так ли уж офис влияет на решение кандидатов при выборе компании?**

– Очень сильно влияет. Особенно в крупных компаниях. Для сотрудника важно, в каком пространстве он будет трудиться. Раньше просто люди не видели той возможности, в которой можно пребывать и работать сейчас.

**– Например?**

– Несколько лет назад офис как выглядел? Рабочий стол, на нем фотографии близких, любимый цветок, кружка, какая-то бамбуковая или пробковая перегородка или стена... А теперь люди поняли, что рабочее место не ограничивается твоим столом, а является собой весь офис. Здесь созданы интерактивные места, где ты можешь отвлекаться. Для тебя продуманы различные сервисы: можно домой отправить хоум-мастера, чтобы он там что-то починил, или послать питомца на груминг. За тебя это сделают комьюнити-менеджеры, которые работают от сервисного оператора. Или для вас есть возможность посетить кинопросмотр со всей командой. У вас в офисе регулярно проводятся занятия йогой. Есть музыкальная комната, где можно послушать музыку или поиграть на инструментах. То есть вы не тратите время, чтобы придумать для себя какой-то досуг после рабочего дня. Наш девиз был изначально таким: мы строим офисы, где людям хочется проводить времени больше, чем дома.



# Интервью

**– Слышал, что у вас в компании есть необычная традиция по проведению корпоративов. Как часто проводятся неформальные посиделки с сотрудниками, в каком формате?**

– Да, этой традиции уже 30 лет. У отца день рождения 6 июня, и в первую субботу после этой даты вся команда выезжает в Подмоскowie на так называемый субботник и занимается очисткой леса даже не столько от мусора, сколько от поваленных деревьев, упавших веток. Берем с собой топоры, бензопилы и – вперед! Это продолжается с девяти утра до трех дня, а потом уже, конечно, шашлык, посиделки... Кроме того, мы периодически проводим с командой совместные завтраки, где обсуждаем планы на неделю. Активно внедряем корпоративный код компании, чтобы каждый понимал, что мы хотим и для чего.

**«ГЛАВНОЕ – НЕ КОЛИЧЕСТВО, А КАЧЕСТВО И ОБЪЕМ»**

**– Прошлый год был отмечен бумом инвестфондов, которые вкладывались во все сегменты. Интересно ли было бы вам, учитывая разносторонний опыт вашей семьи и окружения в бизнесе, выйти с такими или смежными проектами?**

– Мы сейчас строим завод по производству стройматериалов, который находится на стадии запуска. Планируем, что к концу сентября с него уже будет отгружаться продукция. Мы занимаемся развитием сферы отдыха в Московской области, управлением офисами, то есть уже являемся, по сути, инвестиционной группой. Одновременно

с этим рассматриваем создание своих ЗПИФов. Нам это интересно, но только с той точки зрения, что мы сами будем заходить в какие-то инвестиционные проекты.

**– Подводя итоги прошлого года, вы отметили, что он был для рынка коммерческой недвижимости достаточно ровным, а ваша позиция – наблюдательной. Что изменилось для вас в этом году?**

– Наша компания изначально развивалась с позиции, что главное – не количество, а качество и объем. Поэтому мы продолжаем наблюдать за изменениями и ждем самого правильного

момента, когда выйти на рынок с тем или иным проектом – обязательно большим и качественным. Это не значит, что мы топчемся на месте, нет. Мы активно развиваемся, и, как я уже говорил, в этом году от нас еще услышат впечатляющие анонсы.

**– Какой из проектов ваших конкурентов вам нравится больше всего и почему?**

– В первую очередь это, конечно же, «Ростех Сити». Еще бы отметил сделку ВЭБа и Центробанка по бизнес-центру «Слава». У меня при этом нет никакой зависти, но есть огромное чувство восхищения и уважения к тем, кто реализует эти проекты. **cRe**

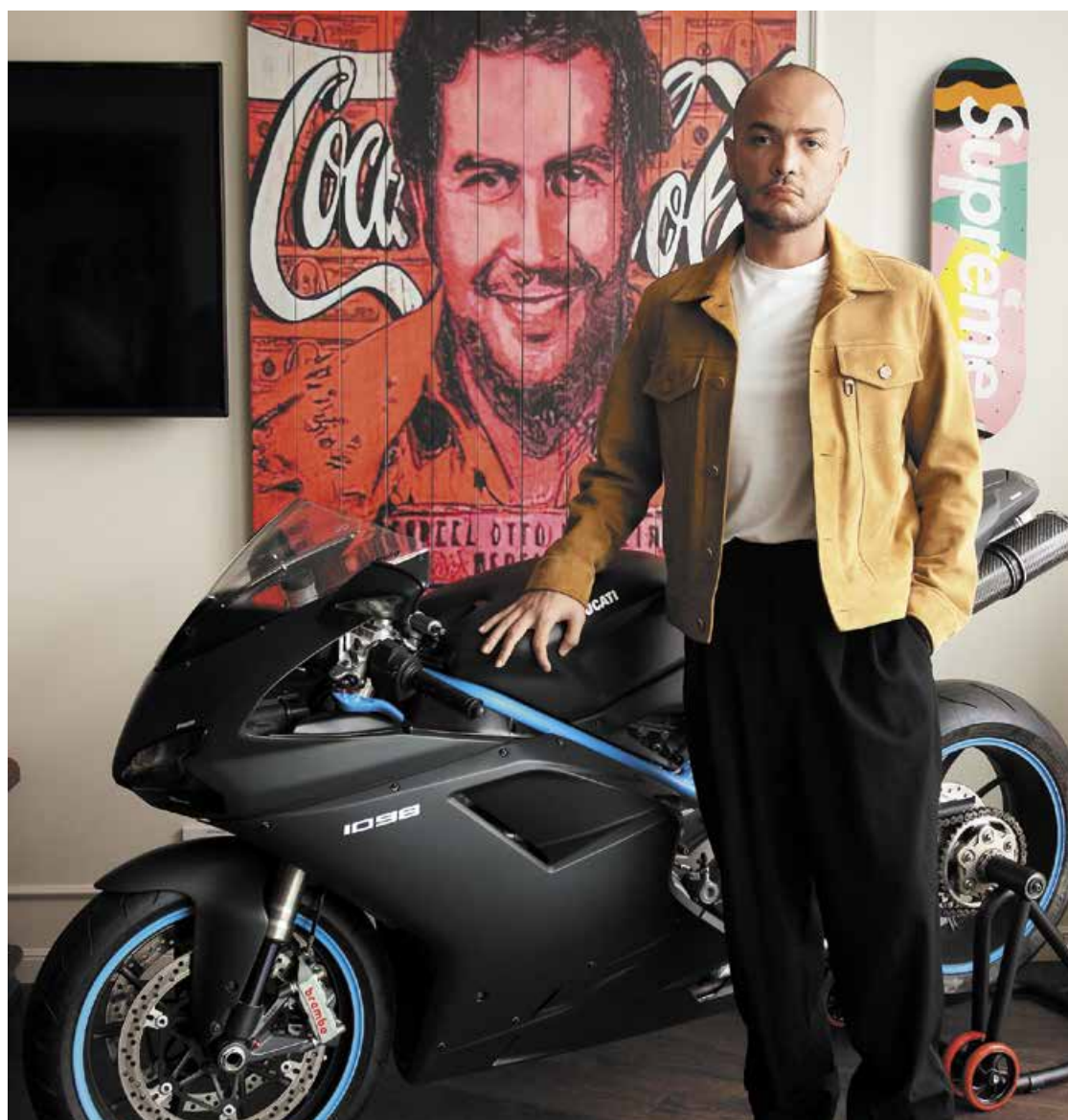


фото: Ирина Горбачева



Текст: Екатерина Реуцкая  
Фото: Архив CRE

## КАК НЕ В СЕБЯ: ПОЧЕМУ ПРИ ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКЕ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ СТРОИТЬ

В июле Центробанк России поднял ключевую ставку до 18%, и, возможно, на ближайшем, осеннем, заседании регулятор объявит об очередном повышении. Сохранение ставки как минимум на уровне 18–19% аналитики прогнозируют до марта 2025 года, с вероятностью снижения до 16% лишь к июлю. Российская экономика «перегревается»

все сильнее, но строить при таком «ключе», казалось бы, не просто дорого, а зачастую самоубийственно. Однако стройки не только не заканчиваются, но растут вместе со ставкой — в условиях репатриации капитала, де-факто запертых в стране свободных денег, высокой инфляции практически любая недвижимость остается главным защитным активом.



Основная причина роста ключевой ставки — инфляция значительно выше таргетированных ЦБ параметров, напоминает **Марина Харитонова, генеральный директор Accent Capital**. Рост бюджетных трат привел к увеличению бюджетного же дефицита; снижение безработицы до исторически рекордных минимумов наряду с ростом реальных доходов населения — к повышению потребительской активности. Дополнительно высокой инфляции способствовал дефицит импорта в условиях тотального ограничения внешнеторговых расчетов.

Повышая ключевую ставку, правительство добивается торможения в сфере потребительского спроса и кредитования, соглашается **Игорь Коновалов, председатель правления группы «ИНПРОМ ЭСТЕЙТ»**. «Но, безусловно, все понимают, что на высоких ставках экономика длительное время жить не сможет, — констатирует г-н Коновалов. — Поэтому после краткосрочного периода повышения “ключа” последует откат, и он обязательно пойдет вниз».

Инфляция и ключевая ставка продолжают обесценивать деньги, и недвижимость остается одним из немногих способов сохранения капитала, добавляет **Алексей Новиков, управляющий партнер NF Group, соучредитель УК «Парус Управление Активами»**. Игроки готовы вкладываться, несмотря на высокие ставки. Ранее значительная часть капитала выводилась в другие страны, но в условиях

санкционного давления такие операции становятся рискованными, особенно для очень богатых людей, и они ищут безопасные активы внутри страны.

В российской экономике действительно слишком много свободных денег, поддерживает **Виталий Можаровский, партнер, ALUMNI Partners**. «Если растет ставка рефинансирования, это означает только то, что усложняются ипотечные программы и повышаются ставки по депозитам, — резюмирует он. — Но параллельно сокращаются инвестиционные инструменты, поэтому свободную ликвидность состоятельные частные лица вкладывают в квадратные метры. То есть, скажем, квартиры будут продаваться, но покупать их будут уже не конечные пользователи, а все те же инвесторы».

Рост ключевой ставки на 10% еще с начала года должен был охладить пыл инвесторов, рассуждает **Сергей Камлюк, управляющий партнер KEY CAPITAL**. Удорожание кредитов сулило сокращение девелоперских проектов и, как следствие, дефицит предложения. Но отрасль демонстрирует завидную стойкость и оптимизм: игроки вкладываются в склады, логистические центры и офисы «как не в себя». «Главным показателем растущего рынка, несмотря ни на что и вопреки всему, остается объем инвестиций в недвижимость, который в 2023 году продемонстрировал рекордное значение — 874 млрд рублей, —



**Марина Харитонова**  
генеральный директор Accent Capital



**Игорь Коновалов**  
председатель правления группы «ИНПРОМ ЭСТЕЙТ»



**Алексей Новиков**  
управляющий партнер NF Group, соучредитель УК «Парус Управление Активами»



**Виталий Можаровский**  
партнер, ALUMNI Partners



**Сергей Камлюк**  
управляющий партнер KEY CAPITAL

## ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ РЫНКА

	2024 год (I полугодие)	2024 год	2025 год	2026 год
<i>Объем спроса (сделки аренды и продажи)</i>	749 тыс. кв. м	1,5 млн кв. м	1,6 млн кв. м	1,7 млн кв. м
<i>Новое строительство*</i>	330 тыс. кв. м	632 тыс. кв. м	841 тыс. кв. м	554 тыс. кв. м
<i>Вакансия</i>	5,5%	5%	4,8%	4,5%

\* Прогноз: оценка компании Nikoliers на основе заявленных сроков реализации и данных о текущем статусе проектов



**Николай Мороз,**  
партнер, генеральный  
директор CMWP:

– Да, более корректно говорить сегодня не о росте рынка, а скорее, о «перегреве».

Главным драйвером активности во всех сегментах коммерческой недвижимости является общий рост экономики на волне бюджетного импульса, который разгоняет как выручку компаний, так и потребительский спрос: бизнес расширяется, требуются новые офисные площади, склады; население наращивает потребление: растут стрит-ритейл, качественная торговая недвижимость, онлайн-ритейл и складская недвижимость. Отложенный спрос за два кризисных года вышел на рынок и был поддержан ростом экономики. В условиях дорогих денег проектов на рынке стало меньше, и конкуренция за свободные площади возросла, усилив давление на ставки.

Индекс бизнес-климата сейчас находится вблизи исторических максимумов. Этим можно объяснить уверенность компаний в том, что при растущей ставке они сохраняют возможность обслуживать свой долг ради получения прибыли на перегретом рынке. Разумеется, к такому риску готовы не все, но вопрос, какую премию за риск получают девелоперы, все-таки отважившиеся строить в такое турбулентное время, остается открытым.



в условиях турбулентной экономики с ростом ключевой ставки недвижимость – один из самых надежных инструментов сохранения, а в перспективе – и приумножения капитала. Объем инвестиций по итогам года может составить порядка 650 млрд рублей, что станет самым высоким значением за сопоставимые периоды до 2023-го».

Рынок коммерческой недвижимости растет вслед за сохраняющейся высокой активностью российской экономики, влияние на которую оказывает бюджетный стимул. Последнее выражается и в активности государственных и квазигосударственных корпораций, различных отраслей, являющихся бенефициарами импортозамещения или возросших расходов на ВПК, а также высокой активности компаний розничной торговли, на динамику которых воздействует рост зарплат населения и, соответственно, рост потребления, перечисляет **Владимир Пинаев, генеральный директор COREXP**. Строительство коммерческих объектов – естественный «спутник» экономического развития страны, соглашается эксперт. «Компании растут, создаются рабочие места, под них необходимо строить новые офисные помещения, складские объекты, – указывает г-н Пинаев. – Параллельно растет жилой фонд, который требует наличия инфраструктурной коммерческой недвижимости: площадей под торговые точки, оказание различных услуг. В прошлом рынок коммерческой недвижимости проходил через периоды избытка площадей, но сейчас, напротив, существует высокий дефицит новых объектов. В складской недвижимости ситуация давно тяжелая, да и офисный рынок, где дефицит усиливается, движется по тому же сценарию».

В ближайшие три года сегмент действительно ожидает заметный рост ввода новых площадей, но здесь важно смотреть не на общие цифры, а на детальную структуру каждого индикатора, добавляет **Екатерина Аридова, управляющий директор Nikoliers**. Из всего



**Алексей Ефимов**  
генеральный  
директор IBC Real  
Estate

напоминает **Алексей Ефимов, генеральный директор IBC Real Estate**. – Тенденция сохраняется, пусть уже не в таком объеме, но итоги 1-го полугодия 2024-го показали достаточно уверенный результат в 344 млрд рублей, что всего на 9% уступает прошлогоднему показателю, и по-прежнему превышает аналогичные периоды до 2023-го. А итоги II квартала даже превысили значение II квартала 2023-го на 6% – 253 против 238 млрд рублей, что стало максимальным значением в истории наблюдений. Причем доля продаж трофейных активов от иностранных инвесторов сокращается – 18% по итогам 1-го полугодия против 32% по итогам 1-го полугодия прошлого года. И это говорит о том, что инвесторы ищут уже не просто дисконты от уходящих международных компаний, но нацелены на приобретение качественных перспективных проектов, понимая, что



**Владимир Пинаев**  
генеральный  
директор  
CORE.XP



заявленного объема новых офисов и складов только незначительная часть площадей в ближайшие два-три года выйдет на открытый рынок, остальное – либо проекты BTS (штаб-квартиры корпораций и расширение складских мощностей крупных игроков рынка), либо уже реализованные по предварительным договорам площади. Кроме того, строительство этих объектов начиналось несколько лет назад, то есть это не «новый» девелопмент. «Складывается по-своему уникальная ситуация: формируются максимально благоприятные для активизации спекулятивного девелопмента условия (рост арендных ставок, острейший дефицит качественного предложения и снижение вакансии до рекордно низких значений за всю историю), но высокая стоимость заемного финансирования и усиленный риск-менеджмент со стороны девелоперских компаний сдерживают запуск строительства новых объектов, – поясняет г-жа Аридова. – Очевидно, что выигрывают девелоперы, которые берут на себя повышенные риски, начиная проекты в период стагнации перед восстановительным ростом, потому что только в этом случае есть шанс вывести объект в момент максимальной нехватки свободных площадей на цикле роста рынка вслед за экономикой».

## ВОЗЬМЕМ КВАРТИРАНТОВ

В России вообще не так много инструментов для вложения, поэтому здесь исторически выбираются инвестиции в коммерческую недвижимость, соглашается **Максим Макеев, генеральный директор логистического оператора «МОЛКОМ»**. Последние, кроме того, уже несколько лет назад стали распространенной и достаточно надежной альтернативой, например, покупке квартиры, сообщает **Александр Шарапов, президент Bescar Asset Management**. Если раньше условно непрофильные игроки с осторожностью выходили в коммерческий сегмент,

то массовое предложение офисных блоков и офисов «в нарезку», лотов в стрит-ритейле, торговых центрах и юнитов в апарт-отелях развязало руки. Такие активы зачастую дешевле квартир, а приносят в два-три раза больший доход от сдачи в аренду, особенно при условии управления профессиональной УК.

Строительство спекулятивных офисов стало редкостью, но многие девелоперы теперь строят офисы именно для продажи розничным покупателям, поддерживает Алексей Новиков. Привлекают и схемы рассрочки. Аргументом «против» может выступать лишь то, что при действующей стоимости фондирования трудно складывать экономику инвестирования. «Ну и еще: западные компании хотя и ушли из России, но оставили здесь свои подразделения, которые сменили название, – добавляет Александр Шарапов. – Рекордные вливания в экономику же привели не только к инфляции, но и росту бизнеса многих компаний. И это тоже становится причиной для расширения тех же офисов. Третье: с одной стороны, многие офисные комплексы класса А, построенные в 2010-х, морально и физически устарели. А отдельные бизнес-центры класса С и даже некоторые класса В были снесены или будут вскоре снесены в рамках продолжающейся активной застройки города, в первую очередь жильем. Эти факторы также приводят к тому, что компании вынуждены переезжать, арендовать и покупать новые офисные площади».

## ЦЕПОЧНАЯ КАРУСЕЛЬ

В условиях «закрытой» экономики российский бизнес как никогда сосредоточен на интенсивном развитии внутри страны и сфокусирован на стратегии импортозамещения, подчеркивает Алексей Ефимов. Высокий спрос на индустриально-складскую недвижимость, объем предложения которой давно находится критически низким уровне, – одно из следствий.



**Екатерина Аридова**  
управляющий директор Nikoliers



**Максим Макеев**  
генеральный директор логистического оператора «МОЛКОМ»



**Александр Шарапов**  
президент Bescar Asset Management



**Александр Никишов,**  
управляющий  
директор  
ХСА (холдинг  
«Строительный  
альянс»):

– Каждое повышение ключевой ставки чувствительно для рынка. Однако есть и другая сторона медали. Развитие отечественной промышленности, которое мы наблюдаем сейчас, диктует запрос на новые производственные площади, и формат light industrial, сформированный в Московской области и очень востребованный предприятиями малого и среднего бизнеса, масштабируется по всей стране.

Сейчас, в частности, ведется строительство четвертой очереди цифрового промышленного коворкинга Industrial City в Есипово, продолжается строительство Industrial City в Коледино и готовится к реализации проект цифрового промышленного хаба в Жуковском. Кроме того, мы отмечаем высокий интерес к сегменту light industrial и со стороны институциональных инвесторов. Это подтверждает наша недавняя сделка с УК «Альфа-Капитал», по результатам которой были приобретены в портфель закрытого фонда «Альфа Промышленные парки» площади в цифровом промышленном коворкинге Industrial City «Коледино». В рамках сделки были выкуплены 16 строящихся боксов общей площадью 15,7 тысяч квадратных метров.



**Артем Хомышин**  
руководитель  
направления  
регионального  
развития бизнеса  
FM Logistic  
в России

Рынок нуждается в таких площадях – спрос на фоне бума электронной коммерции и других факторов гарантирован, и в итоге девелоперы продолжают строить даже в условиях повышенной ключевой ставки и беспрецедентно дорогих кредитов. По итогам 1-го полугодия 2024-го уровень вакансии на складском рынке в Московском регионе составил 0,9%, а уровень спроса – 1,9 млн кв. м.

Все понимают, что ключевая ставка может вырасти еще на 2–3%, но все равно закрывают сделки, при которых стоимость финансирования перекладывается на конечного пользователя – арендатора или покупателя. Только в 2023 году произошел двукратный рост арендных ставок, и всего за 12 месяцев. В 2024-м тренд сохранился – это обеспечивает хорошую доходность по проектам даже с высокой

ставкой рефинансирования, поясняет Максим Макеев. Кроме того, многие девелоперские проекты были запущены в 2023 году, когда «ключ» был относительно низким, а их реализация приходится на 2024 и 2025 годы. «Сбалансированным индикатором для складского рынка считается 4–5% вакансия, – считает *Артем Хомышин, руководитель направления регионального развития бизнеса FM Logistic в России.* – Но стремительный рост онлайн-ритейла и усложнение цепочек поставок, заставившие производителей нарастить размер товарных запасов на складах, существенно подстегнули спрос на складские мощности». Компании формируют более глубокий товарный резерв, и им требуется все больше складов, соглашается Максим Макеев.

В итоге большинство строящихся объектов контрактуются на долгосрочную аренду еще на стадии строительства либо возводятся под конкретного заказчика, резюмирует Артем Хомышин. Спрос на склады в ближайшие три года может составить до 15 млн кв.м, в то время как объем ввода в эксплуатацию новых находится в пределах 10 млн. Дорогое заемное финансирование, конкуренция за объекты и удорожание себестоимости строительства повлекут сохранение дефицита и роста цены складов. В свою очередь, высокий спрос, позволяющий увеличивать стоимость продажи либо аренды, способствует нивелированию эффекта высокой ключевой ставки в финансовой модели проектов, сохраняя интерес девелоперов к стройке, убежден эксперт.

В итоге склады активно строят в том числе девелоперы жилья – с тем, чтобы диверсифицировать портфель, добавляет Алексей Новиков. Переход части «жилых» и непрофильных инвесторов в коммерческую недвижимость на фоне отмены безадресной льготной ипотеки – ожидаемое последствие для рынков капитала, соглашаются в CMWP. Возможными стратегиями инвестирования для частных инвесторов





остаются и коллективные инвестиции через закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН), покупка складских, офисных и торговых помещений с порогом входа, приближенным к первоначальному взносу по ипотеке.

Кроме того, в Москве действуют программы, которые в рамках изменения разрешенного использования предоставляют льготы, позволяющие реализовывать проекты мест приложения труда (МПТ) дешевле за счет вычета из платы за изменение ВРИ, а последняя зачастую исчисляется миллиардами рублей. «В условиях дефицита складов среди девелоперов происходит настоящая конкурентная борьба за участки, расположенные в выигрышных локациях, особенно региональных, — резюмирует Марина Харитонова. — И никто не будет останавливать строительство даже из-за высокого “ключа” — слишком велики долгосрочные

риски. Кроме того, мы уверены, что государство продолжит поддерживать строительство».

## ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ ОТСЮДА

Причиной складского бума стала не только массовая миграция покупателей из офлайна в онлайн, которая уже по большей части завершилась, считает Александр Шарапов. «Росту потребительского спроса способствуют все те же беспрецедентные вливания государства в экономику, а также прямые выплаты некоторым группам населения, — рассуждает эксперт. — А поскольку существенная часть этих денег идет на покупку всего необходимого, в том числе, на маркетплейсах, это усиливает необходимость расширения логистической инфраструктуры и строительства новых складов. Но, повторюсь:

несмотря на то, что мы видим сейчас рост экономики, он обусловлен не фундаментальными факторами, а небывалыми вливаниями государства. Соответственно, существует высокий риск спада в среднесрочной перспективе. Разумеется, при развитии такого сценария это приведет к падению спроса на коммерческую недвижимость». «Стройки в коммерческой недвижимости стоит разделить на то, что строят, к примеру, жилые застройщики в рамках программы МПТ со своими нюансами в экономике, и, скажем так, на исключительно рыночные истории, когда девелопер, соответственно, вкладывает или свой капитал, или ищет капитал у инвестора, собирает сделку и начинает строительство, — размышляет *Алексей Смердов, инвестиционный директор группы Central Properties & PARUS*, — Такое строительство мы видим как раз преимущественно в складах, если сравнивать объемы. Но если говорить про склады

+7 (495) 737-61-81
www.mdpm.ru
8 (800) 100-71-39
Реклама 16+

 **НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

 **ОБЪЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ**

 **УКОМПЛЕКТОВАННЫЙ ШТАТ СПЕЦИАЛИСТОВ ЛЮБОГО УРОВНЯ**

30

лет на рынке услуг



**КЛИЕНТЫ:**  
 СКОЛКОВО, ЯНДЕКС, OZON, ЛУКОЙЛ, ВБРР, TABLOGIX, MORGAN STANLEY, ENKA, NHOOD RUSSIA, FM LOGISTIC, LEROY MERLIN, SCHLUMBERGER, ВШЭ, СИРИУС

500+

объектов в обслуживании

16,5

млн м<sup>2</sup> в обслуживании

ВСЯ

территория РФ

MD

FACILITY MANAGEMENT

A Division of OMC



**Алексей Смердов**  
инвестиционный директор группы Central Properties & PARUS



**Дмитрий Вишняков**  
управляющий директор Pridex

и про рыночные истории в общем, то на самом деле стройки останавливаются и здесь. Рост ключевой ставки или политика ЦБ, следствием которой является рост ключевой ставки, работают. Здесь аргументов за стройку как раз нет. Мы сейчас сами строим, нам тяжело, мы общаемся со всеми участниками каждого проекта, чтобы попытаться пересобрать сделку. Самое главное, пожалуй, то, что весь рынок уже осознал – ключевая ставка надолго. Кто-то раньше, кто-то позже. Но осознание наконец пришло. И в итоге оптимистов, которые хотят заниматься девелопментом даже в складах, раз-два и обчелся».

прошлого года переехавший в новую штаб-квартиру площадью 90 тыс. кв. м, и ЦБ РФ, совсем недавно выкупивший более 100 тыс. кв. м офисов в МФК Slava. Подобного рода инвестиции рассматриваются не только как надежное вложение капитала, но и как способ создать более комфортные условия для персонала и усилить позиции компании на рынке труда в ситуации катастрофического кадрового голода.

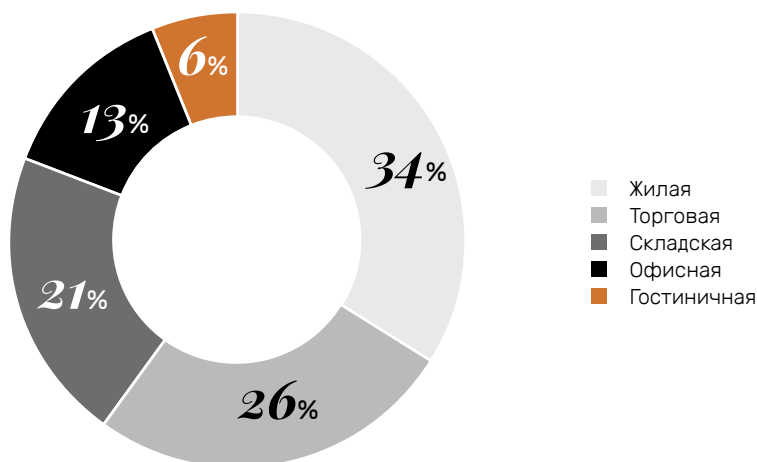
Другая сторона тренда – усиливающийся рост интереса инвесторов к офисному сегменту в принципе, которые действительно рассматривают его как альтернативу рынку жилья. В совокупности это привело к тому, что более 60% бизнес-центров, ввод которых запланирован в Москве в ближайшие четыре года, реализуются на продажу.

## ОФИСНЫЕ ПРОСТРАНСТВА

В свою очередь, высокая активность на офисном рынке сохраняется по нескольким причинам, считает *Дмитрий Вишняков, управляющий директор Pridex*. Как крупный бизнес, так и государственные структуры продолжают вкладывать свободные деньги в том числе в недвижимость этого сегмента. В первую очередь речь идет о создании штаб-квартир. Это и головной офис «Яндекса» площадью более 150 тыс. кв. м, строительство которого должно завершиться в 2025 году, и «Т-Банк», в конце

В итоге продолжающийся рост ключевой ставки затронет преимущественно проекты, ориентированные на сдачу офисов в аренду, которые уже сейчас в дефиците. Кроме того, у повышения ключевой ставки есть отложенный эффект, и в более долгосрочной перспективе он приведет к снижению объемов нового строительства в целом и нарастанию дефицита площадей как в аренду, так и на продажу. Возможно, ситуацию частично смягчит появление бизнес-центров в рамках проектов КРТ и выход на офисный рынок все тех же «жилых» девелоперов, которые продолжают диверсифицировать основной бизнес и получают дополнительные льготы. «Повышение ключевой ставки и изменение условий льготных ипотечных программ смещает спрос покупателей жилой недвижимости в сторону «коммерции», – соглашается *Кристина Недра, директор коммерческого управления STONE*. – Это неудивительно: рост цены метра офисной недвижимости прогнозируем, зависит от стройки и кратно превышает доход с депозита, который ограничен временным периодом, а ставка подвижна. Например, рост цены в наших объектах составляет от 40%. Арендный доход от офисного помещения будет в полтора-два раза

**СТРУКТУРА ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В РЕГИОНАХ, 2024 год**



Источник: IBC Real Estate



выше, чем в жилье, — при сопоставимой площади и аналогичной локации. Исторически офисное помещение оценивается дороже; дополнительным преимуществом становится и то, что расходы по отделке берет на себя арендатор. Кроме того, сейчас для комфортного входа в сделку мы предоставляем возможность воспользоваться нашими внутренними инструментами: купить офис можно с первым взносом от 10%. Далее клиенты могут воспользоваться отложенным платежом, а свободный капитал положить на депозит. Затем взять рассрочку от 9,5%, что ниже ключевой ставки ЦБ РФ, на остаток до окончания строительства с досрочным погашением без переплаты процентов. За период строительства объекта — в среднем 3, 5 года — повышение цены по платной рассрочке составит всего 8–15% в зависимости от выбранной программы. Все это время часть капитала, положенного на банковский депозит, продолжит работать под 16–18% годовых. Рост же цены за время строительства прогнозируется от 40% и может увеличиваться в два раза».

В условиях закрытия капитала на рынке сохраняется интерес практически к любым инвестициям в недвижимость, и неважно какой доходности, констатирует Алексей Смердов. «И у девелоперов, которые строят офисные здания и продают их блоками, все получается, — подчеркивает он. — Те, кто покупают их, не особенно задумываются, какой доход они будут получать, то есть различные покупатели. В общем, эта стратегия работает, поэтому в условиях такого короткого инвестиционного горизонта, построил-продал еще на этапе стройки, ключевая ставка не сильно влияет и это не является препятствием».

## ТОРГ НЕУМЕСТЕН

Сложнее всего ситуация в торговой недвижимости — здесь сохраняются лишь единичные стройки. «Есть примеры возведения “районников”

вкупе со строительством масштабных жилищных комплексов, — сообщает Игорь Коновалов. — Но и такие проекты эпизодичны. Объемы ввода в сегменте торговых центров в принципе упали до исторического минимума. Крупные проекты не заявляются, не строятся. Если льготная ипотека спасала рынок жилья и строительство велось даже при высокой ключевой ставке, то у нас ситуация иная. При высоком “ключе” вкладываться в строительство рискованно и нецелесообразно. Я уже не говорю о том, что в условиях санкций стоимость строительных материалов и транзакционные издержки существенно выросли. Усложнились расчеты и с Китаем. Себестоимость строительства постоянно растет, в том числе цена различного оборудования (лифтов, эскалаторов, грузоподъемников). Добавьте к этому дефицит рабочих и непрекращающийся рост заработных плат. Ну и главное — площади потом нужно еще заполнить, и это сегодня задача не менее сложная, чем их строительство».

Снижение темпов строительства в торговой недвижимости — типичный пример приостановки



**Кристина Недра**  
директор  
коммерческого  
управления  
STONE



**Александр Перфильев,**  
коммерческий  
директор  
Дмитровского  
логистического парка:

**– Ситуация была бы иной, если бы у нас не было такого спроса на складскую недвижимость. Но поскольку он сохраняется, то, по сути, игроки ориентируются в первую очередь на платежеспособность, стабильность спроса и ставку аренды, которая у нас постоянно повышается. Таким образом, инвесторы смотрят на окупаемость проекта не только через ключевую ставку, но и через арендную плату и ее размер, который готов платить рынок. Рынок же пока готов платить, а вот как долго это продлится, прогнозировать не могу.**

**Ну и, несмотря на постоянные вводы новых складских площадей, этот ввод не удовлетворяет спроса, и сохраняется дефицит. Значит, ставки снова растут и будут расти.**



активности девелоперов на фоне удорожания проектного финансирования и высокой стоимости строительства, соглашается Алексей Ефимов. При этом торговый сегмент позволяет лучше других демпфировать инфляцию, поскольку сроки договоров в ретейле более короткие и чаще всего привязаны к проценту от товарооборота, указывает Алексей Новиков. Впрочем, сложившаяся ситуация интересна для потенциальных покупателей действующих небольших торговых центров в удачной локации, где стоимость лотов невысока, и их можно купить без большого кредитного плеча, добавляет Марина Харитоновна. «Зато в фазе активного роста находится гостиничный сегмент: государство серьезно нацелено на развитие внутреннего

и въездного туризма и приняло ряд федеральных законов, которые позволяют девелоперам развивать свои проекты в благоприятных условиях, – указывает Алексей Ефимов. – Таким образом, в гостиничном сегменте высокая ключевая ставка компенсируется за счет льгот».

## КИТАЙСКАЯ СТЕНА

Выбор игроков понятен, соглашается Сергей Камлюк: на фоне волатильности фондового рынка и обесценивания депозитов коммерческая недвижимость манит обещаниями стабильности и защиты от инфляции. «Рынок commercial real estate, словно искусный игрок в покер, делает ставку на будущее, – рассуждает г-н Камлюк. – Инвесторы, уповая на защитный эффект и дефицит предложения, идут ва-банк. Но эта игра с огнем может обернуться не только выигрышем, но и серьезными потерями. Будущее будет зависеть от умения трезво оценивать риски и адаптироваться к меняющимся условиям. Как минимум может измениться структура экономики: новые технологии и изменение потребительских предпочтений станут причинами снижения спроса на отдельные типы коммерческих помещений».

Впрочем, несмотря на очевидный «перегрев» экономики, ситуация в России пока существенно отличается от хрестоматийного «китайского сценария» из учебников, полагают собеседники CRE. Там к банкротству девелоперов и впоследствии – банков привел возникший на рынке пузырь, напоминают в СМWP: квартиры в новостройках покупались в основном с инвестиционными целями, тогда как в России сохраняется утилитарная функция жилья в новостройках, и их преимущественно приобретает население для проживания. «Нашей стране действительно нужны новые квадратные метры, тогда как в Китае более 90%



Мария Ромашина,  
директор  
по управлению  
активами ADG group

**– Не вижу в ближайшем будущем возможного перегрева рынка коммерческой недвижимости. Прежде всего из-за двух сдерживающих факторов: роста себестоимости строительства в среднем на 15% за прошлый год, а также ожидаемого ужесточения денежно-кредитной политики во второй половине года. Застройщики закладывают изменения в долгосрочные стратегии развития и будут осторожнее инвестировать в строительство новых объектов.**

**Это, в свою очередь, может оказать влияние на перенос сроков открытия строящихся объектов. Мы уже видели, что в 2023 году был поставлен антирекорд по объемам ввода торговой недвижимости – наименьший за 20 лет. В 2024-м мы увидим отложенный эффект и ожидаем скачок объемов ввода.**

**Однако рекордный объем инвестиций в коммерческую недвижимость в 2023 году (833 млрд рублей) и общий тренд на рост вложений именно в торговый сектор обеспечивают и торговую недвижимость статусом надежного «защитного актива». Это связано с нестабильностью других инструментов инвестирования и ограничением зарубежных инвестиций. Также девелоперы активно готовы вкладывать в данный сектор с целью увеличения экономической привлекательности проектов КРТ и получения льгот ввиду создания мест приложения труда.**





жителей уже являются собственниками жилья, а обеспеченность жильем опережает российскую, — поясняют в СМWP. — Кроме того, даже квартиры, приобретаемые в инвестиционных целях, находят спрос на рынке аренды, который пока в России находится на стадии развивающегося. Кризис произошел и на волне общего замедления экономики в Китае, тогда как в России, наоборот, — снова же перегрев экономики».

В теории, в случае масштабного кризиса пострадать могут крупнейшие банки-кредиторы, но они в основном принадлежат государству, и Алексей Новиков убежден, что «их банкротства никто не допустит». Вряд ли серьезно пострадают и розничные инвесторы, поскольку стратегический сектор недвижимости — все еще живая, и государство будет предпринимать меры для стабилизации. Российский банковский сектор имеет достаточный запас прочности, и никто

не заинтересован в перераспределении ресурсов, констатирует он. «Реализация самых негативных сценариев происходит на фоне резкого изменения конъюнктуры на перегретом рынке, — говорит Екатерина Аридова. — Но к текущему циклу повышения ключевой ставки мы подошли с очень аккуратными планами и ожиданиями девелоперов, которые не успели восстановиться после пандемических 2020 и 2021 годов, а объем инвестиций в коммерческую недвижимость как защитный актив остается на сравнимых с рекордами прошлого года уровнях. Поэтому мы не ожидаем серии громких банкротств ни девелоперов, ни банков».

Марина Харитонова тоже не видит предпосылок для пузыря. По ипотечным кредитам под залог жилой недвижимости объем просроченной задолженности невелик — на 1 июня 2024 он составил 0,4% (по данным ЕСЖС), что



ОФИС  
В ЦЕНТРЕ

Вариант отделки

Вариант отделки

## Бизнес-центр "Ямь Плаза"

УНИКАЛЬНАЯ  
ВОЗМОЖНОСТЬ  
АРЕНДОВАТЬ  
ОФИС В ЦЕНТРЕ

подробнее

Арендуемая площадь от 742.4 - 2455.7 м<sup>2</sup>

- 2 этаж – 967.8 м<sup>2</sup>
- 3 этаж – 742.4 м<sup>2</sup>
- 4 этаж – 745.5 м<sup>2</sup>

- м. Таганская - 8 мин. пешком, удобный доступ до м.Павелецкая (Аэроэкспресса в Домодедово), к Садовому кольцу и Красной площади.
- Развитая инфраструктура: Ресторан "Рукав" и ДжонДжоли, отели: Румс Бутик Отель, Mövenpick, Swiss Hotel
- Современные инженерные системы, высокие потолки, эффективная планировка, подземный паркинг

Реклама 16+

“



Елена Бабенко,  
генеральный директор  
ГК «Ориентир»:

– Основной объем ввода складских объектов – для e-commerce. На инвестиционные программы Ozon, «Сберлогистики», Wildberries приходится большая доля возводимых объектов. После них по объему строительства идут продуктовые ретейлеры, логистические фирмы и дистрибьюторы. У данных заказчиков рост их бизнеса сдерживается отсутствием достаточной инфраструктуры, поэтому рост складской недвижимости следует за программами развития заказчиков, даже несмотря на рост арендных ставок и стоимости ДКП. При этом стоит отметить, что рынок растет все же контролируемо. Заказчики тщательно анализируют свои проекты и иногда отказываются от реализации программ расширения из-за их нерентабельности в текущих экономических условиях.

Если говорить о росте в части стоимости строительства, а также арендных ставок, то здесь факторы все те же. Во-первых, рост ключевой ставки (еще в 2020 году она составляла 4,5%, а сейчас находится на уровне 18%, и есть риторика в пользу дальнейшего повышения, вплоть до 20%). Во-вторых, рост cap rate. Многие девелоперы при расчете арендной ставки закладывают последующую продажу инвесторам (либо изначально входят с инвестором). И если ранее мы наблюдали cap rate 10–11%, то сейчас эти цифры держатся на уровне 13–14%. В-третьих, рост себестоимости. В среднем строительная себестоимость растет по 14–15% в квартал. Ну и затем девелоперы, которые ранее демпинговали и работали с минимальной маржой за объем, вышли из этого режима, так как себестоимость проекта слишком волатильна.

Мои прогнозы по ключевой ставке до декабря остаются в диапазоне 18–20%.

”

является низким показателем для реализации данного риска, перечисляет эксперт. В коммерческой – снижение уровня вакансий по ключевым секторам, что уже сегодня провоцирует дальнейший рост арендных ставок. Еще одна причина, по которой банки не допустят обрушения строительства, – изменение стратегии по отношению к проблемным активам после уроков 2014 года, когда банкротство проектов приносило убытки самим банкам, напоминает г-жа Харитоновна. «Сегодня банк выступает партнером девелопера,

а не просто кредитором, – поясняет она. – Профессиональный девелопер, который прогнозирует кредитные ковенанты, управляет ими и видит, что прогноз его проекта не сойдется с ожиданиями, может прийти в банк, и они совместно найдут взаимовыгодное партнерское решение, которое не уничтожит, а спасет проект. То же самое происходит и с готовыми объектами: asset-менеджеры работают в сотрудничестве с банками и всегда могут найти решение, устраивающее обе стороны».

Ключевые игроки рынка коммерческой недвижимости уже прошли не один кризис и умеют работать с подобными рисками, соглашается Владимир Пинаев. «Риск банкротства есть у небольших региональных компаний, – рассуждает Александр Шарапов. – Для поддержки же крупных девелоперов в мегаполисах государство сделало очень многое. Ну и сейчас вообще немного компаний, которые работают только в сегменте коммерческой недвижимости. Как правило, портфель диверсифицирован».

Ощущения, что «все рухнет», нет, поддерживает Алексей Смердов. «Есть, напротив, ощущение, что, помня прошлые кризисы, за этим в нашей стране теперь хорошо следят, – констатирует он. – Никто не допустит массового банкротства». А вот высокая ключевая ставка с нами надолго: в конце декабря она точно шагнет за 20%, прогнозирует эксперт. В 2025 году воздействие на ставку может оказать и налоговая реформа, полагают в СМWP. Связанный с ней объем дополнительных ненефтегазовых доходов может существенно сократить темпы расходования средств Фонда национального благосостояния на статьи госбюджета, что призвано снизить приток новых денег в экономику. С другой стороны, вторичные эффекты реформы могут проявиться в том числе и в росте потребительских цен.

Пока же кредиты для бизнеса банки будут выдавать по еще более высокой ставке – 25–30%, полагает Игорь Коновалов. «Это космическая стоимость денег, и список получателей сильно поредет, – резюмирует он. – При ставке на уровне 18–19% мы неизбежно увидим серьезное падение объемов корпоративного кредитования. На каком уровне должна быть рентабельность проекта, чтобы “перекрыть” такой дорогой кредит? Будем надеяться, что динамика снижения ставки не заставит себя долго ждать, и она вернется в диапазон 12–15% уже в перспективе 2025 года». [cRe](#)



16+ Реклама

XX ЕЖЕГОДНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ  
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**CREA**  
FEDERAL AWARDS 2024  
EST. 2004

19 СЕНТЯБРЯ 2024

CRYSTAL BALLROOM, MOSCOW CITY OKO



СЕМИНАРС  
наше время

ЗАБРОНИРОВАТЬ  
ЛУЧШИЕ МЕСТА  
499 490 04 79  
ДОБ. 120 / 123 / 114

ПО ВОПРОСАМ  
СПОНСОРСТВА  
985 217 28 68

ИНФОРМАЦИЯ  
НА САЙТЕ  
WWW.CRE-AWARDS.RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



**RAVEN RUSSIA**

ПАРТНЕРЫ:



СПОНСОР ПРЕМИИ:



СПОНСОР КАТЕГОРИИ:



СПОНСОРЫ НОМИНАЦИИ:



НЕЗАВИСИМЫЙ  
КОНСУЛЬТАНТ:

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

ИНФОПАРТНЕРЫ:



СПЕЦВЫПУСК О НОМИНАНТАХ ПРЕМИИ

# НАШЕ ВРЕМЯ — СЕЙЧАС!

Человеческий мозг, как говорят психологи, склонен противиться изменениям, т.к. привычное воспринимается им как более удобное и безопасное. Но только решая сложные задачи и осваивая новое, он развивается. Рынку коммерческой недвижимости приходится адаптироваться к переменам, и это делает его гибче и сильнее, а его участников — мудрее и профессиональнее. Мы всегда можем сделать лучше то, что уже есть, и то, что будет построено. Это наше время, чтобы жить и действовать. Наше время — сейчас.

В этом году вслед за московской премией мы отмечаем 20-й юбилей федеральной премии. Мы рады отметить увеличение числа высококачественных проектов коммерческой недвижимости по всей России. Эти объекты высокого класса строятся и управляются участниками премии. На CRE Federal Awards 2024 представлены объекты из 35 городов

и регионов России от Калининграда до Хабаровска. На премию было подано 78 заявок. В финал вышли 63 участника в 21 номинации, все они представлены на страницах этого журнала. Желаем успеха номинантам во втором туре премии, который состоится 3 и 4 сентября!

Благодарим за постоянную поддержку генерального партнера Raven Russia, независимого консультанта B1, а также всех партнеров и спонсоров: NF Group, PLT, Instone Development, СПЕКТРУМ, CORE.XP, «ФМ Сервис», Union Brokers, ПСБ, Lynks Property Management, Bugaev Parks & Gardens. Выражаем особую благодарность всем членам жюри за профессионализм и объективность.

ДО ВСТРЕЧИ 19 СЕНТЯБРЯ В CRYSTAL BALLROOM,  
МОСКВА-СИТИ, БАШНЯ «ОКО»!

**Елена Маслова**  
Руководитель CRE Awards

## Партнеры CRE Federal Awards 2024 о премии

Девиз федеральной премии в 2024 году: «Наше время — сейчас». Мы часто повторяем, что живем в непростые времена. И каждый раз по прошествии лет, оглядываясь назад, мы понимаем, что те самые «непростые времена» были уникальными. С высоты нашего сегодняшнего опыта мы легко делаем выводы о том, какие решения нужно было тогда принять и какой дорогой пойти. И вот перед нами снова день сегодняшний, и мы стоим на пороге между прошлым и будущим, готовясь сделать шаг. Наше время всегда было и остается — сейчас. Оно всегда уникально и неповторимо и тем прекрасно! Желаю всем номинантам не упускать реальные возможности, ценить имеющиеся ресурсы и верить в лучшее!

**Игорь Богородов**  
Генеральный директор Raven Russia

Премия CRE Federal Awards 2024 для нас не просто событие — это отражение того, как далеко мы продвинулись в развитии коммерческой недвижимости в регионах России. За последний год мы видели множество вдохновляющих примеров, когда региональные проекты выходили на новый уровень, привлекая инвестиции и создавая пространство для бизнеса и общества.

Сегодня благодаря росту экономической активности и мерам государственной поддержки регионы предлагают уникальные возможности. Мы видим, как в Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Владивостоке и в других городах появляются новые бизнес-центры, торговые комплексы и логистические парки, которые меняют облик этих городов и улучшают качество жизни. Активное развитие внутреннего туризма и гостиничной инфраструктуры также играет важную роль, превращая регионы в новые места притяжения.

Премия CRE Federal Awards 2024 подчеркивает значимость таких достижений. Пусть каждый участник и победитель премии станет мотиватором для дальнейших открытий и свершений. Уверен, что наша индустрия еще не раз покажет новые рекорды и высочайшие стандарты качества.

**Алексей Новиков**  
Управляющий партнер NF Group

Что для нас ПРЕМИЯ CRE, что для нас РАБОТА, что для нас КОМАНДА, что для нас АРЕНДАТОРЫ, что для нас ДОВЕРИЕ, что для нас КАЧЕСТВО? Это наша ЖИЗНЬ. Команда PLT старается и выполняет поставленные задачи с желанием и трудолюбием. Важно, чтобы ритм и темп не снижались — это ценно; чтобы мы все делали правильно — тогда, конечно, результат приходит. Хотел бы всем пожелать удачи, есть на кого равняться среди профессионалов рынка. Всегда нелегко, во все годы есть свои трудности, но умеренный оптимизм и трудолюбие — всегда залог успеха.

**Михаил Тарасов**  
Директор, Группа PLT

Instone Development является одним из ведущих девелоперов России, собственником складской и индустриальной недвижимости и в очередной раз мы станем участником премии CRE AWARDS.

Оглядываясь назад, можно совершенно точно сказать, что за свою 20-летнюю историю это знаковое событие удалось заставить все этапы становления профессионального складского рынка России: от первых проектов до современных и высокотехнологичных форматов под фулфилмент и легкое производство. За эти 20 лет складской рынок России прошел значимый путь, переживал взлеты и падения, менялся концептуально. Вместе с ним менялась и премия: класс объектов рос, жюри становилось все более искушенным, а конкурсанты — все более технологичными.

Когда-то достаточным было построить «коробку» на 50 тысяч квадратных метров, чтобы считаться претендентом на «Кирпич». Теперь склады получают премии не только и не столько за сам корпус, сколько за функциональность здания, его актуальность и соответствие высочайшим международным стандартам. Подтверждение тому — появление в программе CRE AWARDS номинаций за самый «зеленый» складской объект и за лучший объект формата light industrial.

**Валерий Жуков**  
Генеральный директор Instone Development

Рынок коммерческой недвижимости очень динамичен и изменяется под влиянием многих факторов. Одним из импульсов к изменениям остается гибридный формат работы, задавший тренд на современные офисные пространства с гибкой планировкой, зонированием для коворкинга и зонами отдыха.

Другим фактором является ритейл-трансформация: развитие онлайн-торговли приводит к изменениям в форматах ретейла, а спрос на пространства для офлайн-магазинов с удобной планировкой для click-and-collect и omnichannel растет.

Обороты набирает и локальный фокус — спрос на пространства для местного бизнеса (кафе, рестораны, студии) увеличивается. Компании ищут пространства в удобных для жителей районов локациях с хорошей инфраструктурой. Растет влияние онлайн-сервисов на выбор мест для бизнеса.

Тренд на устойчивое развитие не только не спадает, но и задает тон рынку: растет спрос на «зеленые» энергоэффективные офисы из экологически чистых материалов.

Внедрение технологических решений позволяет увеличить эффективность использования пространств, а «умные» здания с системами автоматизации, сенсорными экранами и другими решениями становятся все более популярными.

Невозможно игнорировать и влияние финансового сектора на изменения рынка коммерческой недвижимости. Изменения в финансовой политике влияют на доступность кредитования для инвесторов, а инфляция — на цены недвижимости и стоимость аренды.

Все эти тенденции предъявляют новые требования к рынку коммерческой недвижимости — он должен отвечать этой динамике, становиться все более адаптивным и соответствовать требованиям потребителей.

**Ольга Архангельская**  
Партнер B1, руководитель направления по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, строительства, инфраструктуры и развития территорий



# PLT



Инвестируйте в доверие



[pltpm.ru](http://pltpm.ru)

Партнер Премии CRE Federal Awards 2024

# Финалисты CRE FEDERAL Awards 2024

## КАТЕГОРИЯ «ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

### Номинация «Апарт-отели»

- Port ComFort by Sennaya Square, г. Санкт-Петербург
- VALO Business, г. Санкт-Петербург
- «Vertical Московская», г. Санкт-Петербург

### Номинация «Гостиницы»

- «Всесезонный курорт Манжерок», Республика Алтай
- Конгресс-отель «Екатеринбург», г. Екатеринбург
- «Отель 50 | 60», г. Омск

## КАТЕГОРИЯ «ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

### Номинация

#### «Средний складской комплекс»

- Индустриальный парк «Авангард», г. Хабаровск
- «OZON Зеленодольск 2», 2-я очередь, г. Зеленодольск
- Распределительный центр «Краснодарский», г. Краснодар

### Номинация

#### «Крупный складской комплекс»

- Индустриальный парк «РУСИЧ-Шушары», г. Санкт-Петербург
- «OZON Адыгея», фаза 2, 3, г. Адыгейск
- Распределительный центр «Пятерочка», г. Самара

## КАТЕГОРИЯ

### «ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

### Номинация

#### «Бизнес-центр класса В»

- Бизнес-центр SOK X, г. Екатеринбург
- Бизнес-центр «Ваш Выбор», г. Красноярск
- Бизнес-центр «Сабировский», г. Санкт-Петербург

### Номинация

#### «Бизнес-центр класса А»

- Бизнес-центр «M22», г. Санкт-Петербург
- Бизнес-центр «Морская Столица», г. Санкт-Петербург
- Многофункциональный комплекс «Гран-При», г. Воронеж

## КАТЕГОРИЯ

### «ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

### Номинация «Редевелопмент торговой недвижимости»

- LETOUT outlet mall, г. Самара
- «Аврора Молл», г. Самара
- ТРК «ПИЛОТ», г. Гатчина

### Номинация

#### «Малый торговый центр»

- Интерьерно-выставочный центр «Мöбельбург», г. Санкт-Петербург
- Торговый комплекс «Подкова» 2, г. Владимир

### Номинация

#### «Средний торговый центр»

- ТРЦ «Мармелад», г. Череповец
- ТРЦ «ЭкоПарк», г. Мурино

## КАТЕГОРИЯ «ЗЕЛЁНЫЙ КИРПИЧ»

### Номинация «Зелёный Кирпич в офисной недвижимости»

- Renaissance Plaza, г. Санкт-Петербург
- БЦ «Спасский 11», г. Санкт-Петербург

### Номинация «Зелёный Кирпич в торговой недвижимости»

- ТЦ «Акварель», г. Тольятти
- ТЦ «Ярмарка», г. Астрахань

### Номинация «Зелёный

#### Кирпич в индустриальной недвижимости»

- ЕГСК «Логоцентр Седельниково», фаза 1, г. Екатеринбург
- «Логистический парк Шушары», г. Санкт-Петербург

## КАТЕГОРИЯ «УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

### Номинация «Управляющая компания. Facility Management»

- Facilicom
- Nikoliers
- «ФМ Сервис»

### Номинация

#### «Управляющая компания. Property Management»

- Lynks Property Management
- NF Property Management
- Nikoliers

### Номинация «Сервисный офис»

- Сеть гибких офисов PAGE
- Смарт-офисы SOK

## КАТЕГОРИЯ «СДЕЛКА ГОДА»

### Номинация

#### «Сделка года. Аренда торговой недвижимости»

- Открытие нового универмага «Стокманн» в ТРК «Питер Радуга» в Санкт-Петербурге
- Первый Koton в Мурманске в ТРК «Мурманск Молл»

- COM – строительно-отделочные материалы в ТЦ «Подсолнух» в Нижневартовске

### Номинация «Сделка года. Аренда индустриальной недвижимости»

- Аренда X5 Group в индустриальном парке «Ракитное» в Хабаровске
- Фулфилмент-центр для компании OZON в г. Санкт-Петербург, Янино
- Фулфилмент-центр для компании OZON в Ярославле

### Номинация

#### «Сделка года. Купля-продажа»

- Купля-продажа портфеля из 10 отелей Wenaas
- Покупка ТРЦ «Триумф Молл»
- Продажа бизнес-центра «Пулково Скай»
- Продажа склада «Фортис 11» в формате BTS
- Строительство и продажа складского комплекса «OZON Янино» компании PARUS

## КАТЕГОРИЯ «ДЕВЕЛОПЕР ГОДА»

### Номинация «Девелопер года»

- Becar Asset Management
- Концерн «РУСИЧ»
- «СОК Групп»

## КАТЕГОРИЯ

### «КОНСУЛЬТАНТ ГОДА»

### Номинация «Консультант года»

- CORE.XP
- IBC Real Estate
- NF Group
- Nikoliers

## КАТЕГОРИЯ «ПЕРСОНА ГОДА»

### Номинация «Персона года»

- Ирина Ивашкевич, генеральный директор, Сеть апарт-отелей YE'S
- Александр Никишов, управляющий директор, холдинг «Строительный Альянс»
- Алексей Новиков, управляющий партнер, NF Group
- Наталья Обьдённова, генеральный директор, «ГОСТ Отель Менеджмент»
- Иван Починщиков, управляющий партнер, IPG Россия
- Михаил Тарасов, директор, Группа PLT



Реклама, 16+

# ГК «СПЕКТРУМ»

ИНЖИНИРИНГ | ПРОЕКТИРОВАНИЕ | СТРОИТЕЛЬСТВО

**26** лет на рынке

**11** направлений

**900** сотрудников

**1500+** проектов

Телефон: +7 (495) 981 68 88  
Mail: spectrum@spgr.ru



Спонсор Премии CRE Federal Awards 2024

Члены экспертного комитета первого тура голосования

## Комитет по офисной недвижимости



**Александр Балабин**  
Руководитель мастерской, «Северин Проект»



**Роман Бойко**  
Генеральный директор, «Урбитек»



**Денис Евсеев**  
Партнер, Kingsland



**Виктор Казаков**  
Генеральный директор, Группа компаний «КрашМаш»



**Сергей Баранов**  
Директор по коммерческой недвижимости, AFI Development



**Алексей Будаев**  
Старший Вице-президент, «ПСБ»



**Дмитрий Жидков**  
Партнер, директор департамента офисной недвижимости, Ricci



**Иван Козис**  
Заместитель директора подразделения региональных проектов отдела услуг корпоративным клиентам, CORE.XP



**Павел Барбашев**  
Коммерческий директор, O1 Properties



**Виктория Васильева**  
Заместитель генерального директора, STONE



**Леонид Зайдефтер**  
Коммерческий директор, IND ARCHITECTS



**Андрей Кротков**  
Генеральный директор, совладелец, Zeppelin



**Екатерина Белова**  
Член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями, IBC Real Estate



**Леонид Волох**  
Соучредитель, генеральный директор, Lynks Property Management



**Алексей Зародов**  
Партнер, Syntaxis



**Екатерина Крюкова**  
Управляющий активами офисной недвижимости, Accent Capital



**Александр Богданов**  
Исполнительный директор, Remain



**Елизавета Гольшева**  
Директор по стратегии, Pridex Spaces | Multispace



**Мария Зими́на**  
Партнер, директор департамента офисной недвижимости, NF Group



**Денис Кувшинников**  
Директор Департамента Интерьеров, ABD architects



**Елена Бодрова**  
Исполнительный директор, «Российская гильдия управляющих и девелоперов»



**Дмитрий Гусев**  
Директор по развитию бизнеса, Sawatzky



**Елизавета Ильюхина**  
Директор коммерческого департамента, West Wind Group



**Александр Лагутов**  
Директор департамента разработки продукта, Sminex





Члены экспертного комитета первого тура голосования

## Комитет по офисной недвижимости



**Анна Ложкина**  
Генеральный директор,  
«Урбан»



**Екатерина Ньюман**  
Партнер,  
Q1 Group



**Александр Сурменев**  
Директор по девелопменту,  
MR Group



**Саян Цыренов**  
Руководитель практики M&A и развития бизнеса в сфере недвижимости, «Технологии Доверия»



**Светлана Мазур**  
Директор департамента коммерческого управления, «Галс-Девелопмент»



**Евгений Овчинников**  
Директор департамента недвижимости, строительства и эксплуатации, OZON



**Дмитрий Тарасов**  
Партнер. Руководитель направления агентских услуг, Commonwealth Partnership



**Сергей Черноусов**  
Коммерческий директор, BusinessClub



**Борис Мезенцев**  
Операционный директор, MD Facility Management



**Александр Ошурко**  
Генеральный директор, Praedium



**Дмитрий Тищенко**  
Управляющий директор, Vecar Property Management



**Татьяна Шараева**  
Партнер, «ОФИСФЛЕКС»



**Антон Мельников**  
Генеральный директор, Metrika Investments



**Артем Пантелеев**  
Коммерческий директор, Группа компаний «Гинт-М»



**Андрей Хитров**  
Генеральный директор, EKE Group



**Михаил Шмонов**  
Директор департамента арендных отношений, Prime Property Management



**Виталий Можаровский**  
Партнер, ALUMNI Partners



**Ольга Побуковская**  
Директор департамента маркетинга и продаж, AB Development



**Анна Хлызова**  
Управляющий директор компании, «ДАРС Девелопмент»



**Дмитрий Никоноров**  
Директор по развитию, УК «Сити»



**Роман Сигитов**  
Председатель Совета Директоров, SEVERIN DEVELOPMENT

Члены экспертного комитета первого тура голосования

## Комитет по торговой недвижимости



**Ирада Алиева**  
Коммерческий  
Директор,  
NHOOD



**Павел Иншаков**  
Директор  
по продажам  
и аренде  
коммерческой  
недвижимости,  
PIONEER



**Наталья Круглова**  
Директор  
департамента  
продаж, советник  
генерального  
директора,  
Российский  
Аукционный Дом



**Марина  
Малахатко**  
Старший  
директор,  
CORE.XP



**Константин  
Анисимов**  
Директор  
по маркетингу,  
Fashion  
House Group



**Микаэл Казарян**  
Член совета  
директоров,  
руководитель  
департамента  
рынков капитала  
и инвестиций,  
IBC Real Estate



**Светлана  
Кузьмина**  
Директор  
департамента  
торговой  
недвижимости,  
Accent Capital



**Наталья Мальцева**  
Старший Вице-  
президент,  
Hines



**Дмитрий Бурлов**  
Генеральный  
директор,  
«Магазин  
Магазинов»



**Елена Карикова**  
Директор,  
CT Architects



**Полина Кутафина**  
Коммерческий  
директор,  
Корпорация А.Н.Д.



**Илья Мукосей**  
Основатель,  
mukosey:  
architecture /  
design / media



**Ольга Грачева**  
Директор |  
Маркетинг  
и развитие  
бизнеса,  
ГК «Спектрум»



**Алексей Ковинов**  
Менеджер  
по управлению  
корпоративной  
недвижимостью,  
«Сингента»



**Андрей Ларин**  
Директор  
по аренде,  
«Подружка»



**Георгий  
Найденев**  
Генеральный  
директор,  
УК «Сампа»



**Екатерина Гресс**  
Генеральный  
директор,  
IDEM



**Ольга  
Коженикова**  
CEO,  
Arenda trk



**Ольга Летютина**  
Генеральный  
директор,  
УК «Столица  
Менеджмент»



**Анна Никандрова**  
Партнер,  
Nikoliers



**Андрей Гук**  
Генеральный  
директор,  
OBIT



**Максим  
Колесников**  
Генеральный  
директор,  
Mallbroker



**Юрий Лосев**  
Вице-президент  
по развитию,  
«Азбука Вкуса»



**Арташес Оганов**  
Партнер,  
Глава практики  
корпоративного  
права  
и недвижимости,  
SEAMLESS Legal



**Полина Жилкина**  
Управляющий  
партнер,  
RETEX



**Денис  
Колокольников**  
Управляющий  
партнер,  
RRG



**Саша Лукич**  
Руководитель,  
Partner Architects





Члены экспертного комитета первого тура голосования

## Комитет по торговой недвижимости



**Евгения Осипова**  
Директор  
по продажам,  
ADG group



**Михаил Свердлов**  
Генеральный  
директор,  
ТЦ «АВИАПАРК»



**Лавлиш Танеджа**  
Директор,  
Ассоциация МСФО



**Евгения Хакбердиева**  
Региональный  
директор  
департамента  
торговой  
недвижимости,  
NF Group



**Александр Пережогин**  
Управляющий  
директор  
по ТРЦ,  
ГК «ФСК»



**Елена Соловьева**  
Старший  
директор,  
руководитель  
отдела торговой  
недвижимости,  
LYNKS PM



**Эдуард Тишко**  
Управляющий  
партнер,  
директор,  
LCM Consulting



**Станислав Хелминский**  
Генеральный  
директор,  
Alto Properties



**Александр Перемятов**  
Основатель  
федеральной  
сети универмагов  
российских  
дизайнеров  
SLAVA concept



**Александр Стариков**  
Соучредитель,  
Syntaxis



**Марина Толстошчеева**  
Руководитель  
компании,  
УК «Альта+»



**Артем Хечумов**  
Финансовый  
директор,  
«ЛВН-  
Менеджмент»



**Константин Пырешев**  
Управляющий  
партнер,  
УК «МАГНА»



**Елизавета Столярова**  
Коммерческий  
директор,  
«ТРАСТ  
Недвижимость»



**Денис Троценко**  
Генеральный  
директор,  
Commonwealth  
Partnership



**Анна Ходос**  
Генеральный  
директор,  
«Темпо Инвест»



**Людмила Рева**  
Коммерческий  
директор,  
«ГК Алькор»



**Алина Стрелкова**  
Директор  
по управлению  
и развитию,  
«Глаут»



**Дмитрий Трунин**  
Директор  
по развитию  
бизнеса,  
RD Management



**Николай Юськив**  
Директор  
департамента  
недвижимости,  
«Спортмастер»



**Станислав Рогозин**  
Учредитель,  
Стратегический  
директор,  
Сеть кинотеатров  
«Премьер Зал»



**Елена Судакова**  
Руководитель  
отдела развития,  
«ТОМ ТЭЙЛОР»  
Россия



**Алексей Фролов**  
Руководитель  
отдела  
недвижимости,  
«Снежная  
Королева»

Члены экспертного комитета первого тура голосования

## Комитет по индустриальной недвижимости



**Антон Алябьев**  
Старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости, CORE.XP



**Майя Грекова**  
Генеральный директор, PRO Realty



**Дмитрий Клапша**  
Генеральный директор, Remain



**Иван Подкова**  
Заместитель директора департамента стратегического консалтинга, RRG



**Дмитрий Батурин**  
Директор по управлению недвижимостью, «Сбережения плюс»



**Олег Григорьев**  
Генеральный директор, Union Brokers



**Антон Комаров**  
Директор департамента складской недвижимости, Accent Capital



**Алексей Романцов**  
Директор по инвестициям, «Самолет»



**Глеб Белавин**  
Заместитель генерального директора по работе с арендаторами, УК MLP



**Егор Дорофеев**  
Международный партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости CMWP



**Алексей Лазутин**  
Управляющий партнер, «Брокерус»



**Владислав Рябов**  
Управляющий партнер, NT Properties



**Алексей Борисюк**  
Управляющий директор, Vesag Facility Management



**Денис Журавский**  
Исполнительный директор, Ассоциация индустриальных парков России



**Дмитрий Лыгин**  
Директор по аренде, Raven Russia



**Михаил Тарасов**  
Директор, Группа PLT



**Евгений Бумагин**  
Член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями, IBC Real Estate



**Екатерина Запорожченко**  
Коммерческий директор, Docklands Development



**Александр Манунин**  
Директор направления девелопмента коммерческой недвижимости, ГК ПИК



**Филипп Чайка**  
Руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости, IPG.Estate



**Захар Вальков**  
Генеральный директор, Radius Group



**Петр Зарицкий**  
Коммерческий директор, Группа компаний Vesper



**Антон Мизунов**  
Директор по развитию, ГК «СКЛАДЫ РОССИИ»



**Валерий Шаталин**  
GR директор, AFG RUS



**Дмитрий Герастовский**  
Директор департамента складской и индустриальной недвижимости, Ricci



**Сергей Земцовский**  
Руководитель коммерческого департамента, FM Service



**Александр Перфильев**  
Коммерческий директор, Ghelamco



**Ольга Яшина**  
Акционер, член Совета директоров, Группа компаний «ФМ-Крафт»





Члены экспертного комитета первого тура голосования

## Комитет по гостиничной недвижимости



**Антон Агапов**  
Директор по развитию, Сеть апарт-отелей YE'S



**Дарья Канева**  
Генеральный директор, DSS Consulting Services



**Екатерина Переяславская**  
Генеральный директор, Orange Group



**Андрей Тонконогов**  
Партнер, «Тедо-Технологии Доверия»



**Николай Антонов**  
Генеральный директор, «МТЛ-Апарт»



**Иван Климов**  
Заместитель директора арендного жилья, «ДОМ.РФ»



**Владимир Поддубко**  
Управляющий партнер, «ПрофиПроджект»



**Юлия Тряскина**  
Соучредитель и партнер, архитектор, ГК UNK



**Елена Антонова**  
Директор департамента гостиничной недвижимости, «Галс-Девелопмент»



**Валерий Кравцов**  
Генеральный директор, KravtGroup



**Вадим Прасов**  
Управляющий директор, «Альянс Отель Менеджмент»



**Елена Чернова**  
Старший директор, руководитель отдела управления недвижимостью, LYNKS PM



**Михаил Аркинд**  
Основатель, Hotel Art Consulting



**Елена Лысенкова**  
Управляющий директор, Гостинично-туристический инвестиционный холдинг



**Дмитрий Романов**  
Партнер, Региональный директор Департамента оценки, Nikoliers



**Игорь Чумаченко**  
Партнер, руководитель практики, VEGAS LEX



**Анастасия Баранова**  
Управляющий директор, «ВИНВУД»



**Марина Мережко**  
Старший директор департамента гостиничного бизнеса и туризма, Commonwealth Partnership



**Евгений Саурин**  
Руководитель проектов департамента стратегического консалтинга, IBC Real Estate



**Ольга Широкова**  
Партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики, NF Group



**Евгений Бугровский**  
Операционный директор, «ГОСТ Отель Менеджмент»



**Мария Николаева**  
Генеральный директор, MAD ARCHITECTS



**Андрей Синявин**  
Руководитель отдела консультаций, Sawatzky



**Илья Шуравин**  
Управляющий партнер, Rusland SP



**Станислав Ивашкевич**  
Генеральный директор, Ivashkevich Hospitality



**Мария Онучина**  
Генеральный директор, 25/7

Члены экспертного комитета первого тура голосования

## Комитет по устойчивому развитию



**Ксения Агапова**  
Заместитель  
директора,  
Межрегиональный  
центр «ЭКСПЕРТ»



**Наталья Дунаева**  
Заместитель  
директора  
по коммерческим  
вопросам,  
LEPTA CAPITAL



**Анна Ложкина**  
Генеральный  
директор,  
«Урбан»



**Инна Травина**  
Партнер –  
Управление  
проектами  
строительства,  
IBC Real Estate |  
RITM project



**Анастасия  
Архипова**  
Директор  
по маркетингу  
и коммуникациям,  
O1 Properties



**Гай Имз**  
Председатель,  
Совет  
по экологическому  
строительству



**Ксения Лукьященко**  
Партнер компании,  
руководитель отдела  
экологической  
сертификации,  
EcoStandard  
group, Москва



**Юлия Тряскина**  
Соучредитель  
и партнер,  
архитектор,  
ГК UNK



**Елена Белевцева**  
Директор  
по маркетингу,  
Parametr



**Денис  
Колокольников**  
Управляющий  
партнер,  
RRG



**Елена  
Малиновская**  
Директор по аренде,  
Millhouse



**Мария  
Чириканова**  
Директор  
по работе  
с партнерами,  
STONE



**Марианна  
Бродач**  
Профессор,  
МАРХИ



**Янина Крупченко**  
Операционный  
директор,  
Pridex Spaces |  
Multispace



**Франсуа  
Нонненмашер**  
Директор, Услуги  
арендаторам  
и покупателям,  
Департамент  
офисной  
недвижимости,  
Nikoliers



**Ольга Широкова**  
Партнер,  
региональный  
директор  
департамента  
консалтинга  
и аналитики,  
NF Group



**Сергей  
Георгиевский**  
Соучредитель,  
Агентство  
стратегического  
развития «ЦЕНТР»



**Яна Кузина**  
Партнер,  
Ricci



**Дарья Петрова**  
Заместитель  
директора,  
подразделение  
организации рабочего  
пространства  
департамента  
управления  
проектами, CORE.XP



**Роман Щербак**  
Заместитель  
директора,  
Praedium



**Егор Гуреев**  
Руководитель  
направления  
зеленого  
строительства,  
FORMA



**Екатерина  
Кузнецова**  
Руководитель  
консалтинга  
и оценки,  
«Зеленый офис»



**Мargarита  
Пожидаева**  
Руководитель  
проектов  
устойчивого  
развития,  
YK Standard



**Павел Якимчук**  
Партнер,  
Руководитель  
департамента  
управления строи-  
тельными проектами,  
Commonwealth  
Partnership



**Александр  
Гутекулов**  
Генеральный  
директор,  
«Кластер  
Шереметьево»  
ГК Михайловский  
Девелопмент



**Семен Латута**  
Заместитель  
руководителя,  
Департамент  
управления  
недвижимостью,  
«Совкомбанк»



**Евгений Тесля**  
Генеральный  
директор,  
EST Group



**Альбина  
Ямалетдинова**  
Партнер,  
Rusland SP





Члены экспертного комитета жюри

## Комитет по консалтингу и управлению недвижимостью



**Ираида Алиева**  
Коммерческий директор,  
NHOOD



**Анастасия Довченко**  
Директор департамента недвижимости,  
CROCUS GROUP



**Юрий Лосев**  
Вице-президент по развитию,  
«Азбука Вкуса»



**Татьяна Пожарская**  
Заместитель коммерческого директора,  
Корпорация А.Н.Д.



**Ольга Антонова**  
Директор по коммерческой недвижимости,  
«Самолет»



**Елизавета Ильюхина**  
Директор коммерческого департамента,  
West Wind Group



**Дмитрий Мальцев**  
Партнер,  
Platforma.Legal



**Марина Харитонова**  
Глава группы компаний,  
Accent Capital



**Елена Бабенко**  
Генеральный директор,  
ГК «Ориентир»



**Павел Иншаков**  
Директор по продажам и аренде коммерческой недвижимости,  
PIONEER



**Наталья Мальцева**  
Старший Вице-президент,  
Hines



**Андрей Хитров**  
Генеральный директор,  
EKE Group



**Захар Вальков**  
Генеральный директор,  
Radius Group



**Мария Кабанова**  
Коммерческий директор,  
Space 1



**Антон Мельников**  
Генеральный директор,  
Metrika Investments



**Александр Ходоров**  
Финансовый директор,  
O1 Properties



**Виктория Васильева**  
Заместитель генерального директора,  
STONE



**Максим Карбасникофф**  
Директор по управлению недвижимостью,  
ADG group



**Алексей Моисеев**  
Директор департамента недвижимости, строительства и эксплуатации,  
OZON



**Гурген Шекоян**  
Генеральный директор,  
CODEVELOPMENT



**Дмитрий Вишняков**  
Управляющий директор,  
Pridex



**Алёна Кудрявцева**  
Коммерческий директор,  
Comcity



**Александр Никишов**  
Управляющий директор,  
Холдинг «Строительный Альянс»



**Павел Вороной**  
Заместитель директора по управлению недвижимостью,  
Raven Russia



**Александр Ларин**  
Заместитель генерального директора,  
Central Properties

## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Гостиничная недвижимость» Номинация «Гостиницы»

#### Всесезонный Курорт «Манжерок»

Республика Алтай, Майминский р-н,  
район оз. Манжерокское

Общая площадь: 56 000 кв. м

Количество номеров: 304

Класс: ★★, ★★★★★



#### Конгресс-отель «Екатеринбург»

г. Екатеринбург, ул. Бебеля, 59

Общая площадь: 24 395 кв. м

Количество номеров: 210

Класс: ★★★★★



#### Отель 50 | 60

г. Омск, ул. Щербанёва, 20

Общая площадь: 8 141 кв. м

Количество номеров: 120

Класс: ★★★★★



#### О ГРУППЕ КОМПАНИЙ Б1

Группа компаний Б1 предлагает многопрофильную экспертизу в сфере аудиторских услуг, стратегического, технологического и бизнес-консалтинга, сделок, оценки, налогообложения, права и сопровождения бизнеса.

За 35 лет работы в России и более 20 лет в Беларуси в компаниях группы создана сильнейшая команда специалистов, обладающих обширными знаниями и опытом реализации сложнейших проектов, в 10 городах: Москве, Минске, Владивостоке, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге и Тольятти.

Группа компаний Б1 помогает клиентам находить новые решения, расширять, трансформировать и успешно вести свою деятельность, а также повышать свою финансовую устойчивость и кадровый потенциал.



**35**  
ЛЕТ

**Б1**  
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ  
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

# УСТОЙЧИВОСТЬ — ЭТО НОВАЯ СИЛА?

На протяжении 35 лет оказываем  
профессиональные услуги  
на российском рынке.

**B1.RU**

Реклама 16+



## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Гостиничная недвижимость» Номинация «Апарт-отели»

#### **Port ComFort by Sennaya Square**

г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 53

Общая площадь: 2983 кв. м

Количество номеров: 118

Класс: ★★★★★

Девелопер: Inreit



#### **VALO Business**

г. Санкт-Петербург, ул. Салова, 61А

Общая площадь: 18290 кв. м

Количество номеров: 2214

Класс: ★★★★★



#### **Vertical Московская**

г. Санкт-Петербург, ул. Орджоникидзе, 44А

Общая площадь: 17445 кв. м

Количество номеров: 469

Класс: ★★★★★

Девелопер: Becar Asset Management







## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Офисная недвижимость» Номинация «Бизнес-центр класса А»

---

#### **БЦ «М22»**

г. Санкт-Петербург, ул. Новгородская, 17, стр. 1

Общая площадь: 26590 кв. м

Арендопригодная площадь: 16643 кв. м

Генподрядчик: СЗСК



#### **БЦ «Морская Столица»**

г. Санкт-Петербург, ул. Зольная, 15, стр. 1

Общая площадь: 50982 кв. м

Арендопригодная площадь: 32033 кв. м

Генподрядчик: СЗСК



#### **МФК «Гран-При»**

г. Воронеж, ул. Ворошилова, 1А

Общая площадь: 81124 кв. м

Арендопригодная площадь: 35100 кв. м

Девелопер: ГК Хамина



## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Офисная недвижимость» Номинация «Бизнес-центр класса В»

#### **БЦ СОК Х**

г. Екатеринбург, ул. Декабристов, 69  
Общая площадь: 7668 кв. м  
Арендопригодная площадь: 1730 кв. м  
Девелопер: СОК Групп



#### **БЦ «Ваш Выбор»**

г. Красноярск, ул. Белинского, 4  
Общая площадь: 6893 кв. м  
Арендопригодная площадь: 5849 кв. м



#### **БЦ «Сабировский»**

г. Санкт-Петербург, ул. Заусадебная, 25  
Общая площадь: 19099 кв. м  
Арендопригодная площадь: 17962 кв. м  
Девелопер: Строительный трест  
Консультант: Nikoliers





## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

Категория «Зелёный Кирпич»

Номинация «Зелёный Кирпич в офисной недвижимости»

### БЦ Renaissance Plaza

г. Санкт-Петербург, ул. Марата, 69-71

Общая площадь: 36297 кв. м

Девелопер: Desna Development



### БЦ «Спасский 11»

г. Санкт-Петербург, ул. Рылеева, 11

Общая площадь: 2034 кв. м

Девелопер: АМЦ-ПРОЕКТ



## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Средний торговый центр»

#### ТРЦ «Мармелад»

г. Череповец,  
Октябрьский  
пр-кт, 25А  
Общая площадь:  
53000 кв. м  
Арендопригодная  
площадь:  
40000 кв. м  
Генподрядчик:  
НОРДСИТИ



#### ТРЦ «ЭкоПарк»

г. Мурино,  
Охтинская ал., 9  
Общая площадь:  
25000 кв. м  
Арендопригодная  
площадь:  
19000 кв. м  
Девелопер: STEIT







## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Малый торговый центр»

#### ИВЦ

#### «Мöбельбург»

г. Санкт-Петербург,  
пр. Будённого, 27к1

Общая площадь:

30236 кв. м

Арендопригодная

площадь:

17173 кв. м

Генподрядчик:

Setl Group

Консультант:

«Профит Менеджмент»



#### ТК «Подкова» 2

г. Владимир,  
ул. Куйбышева, 28Е

Общая площадь:

21393 кв. м

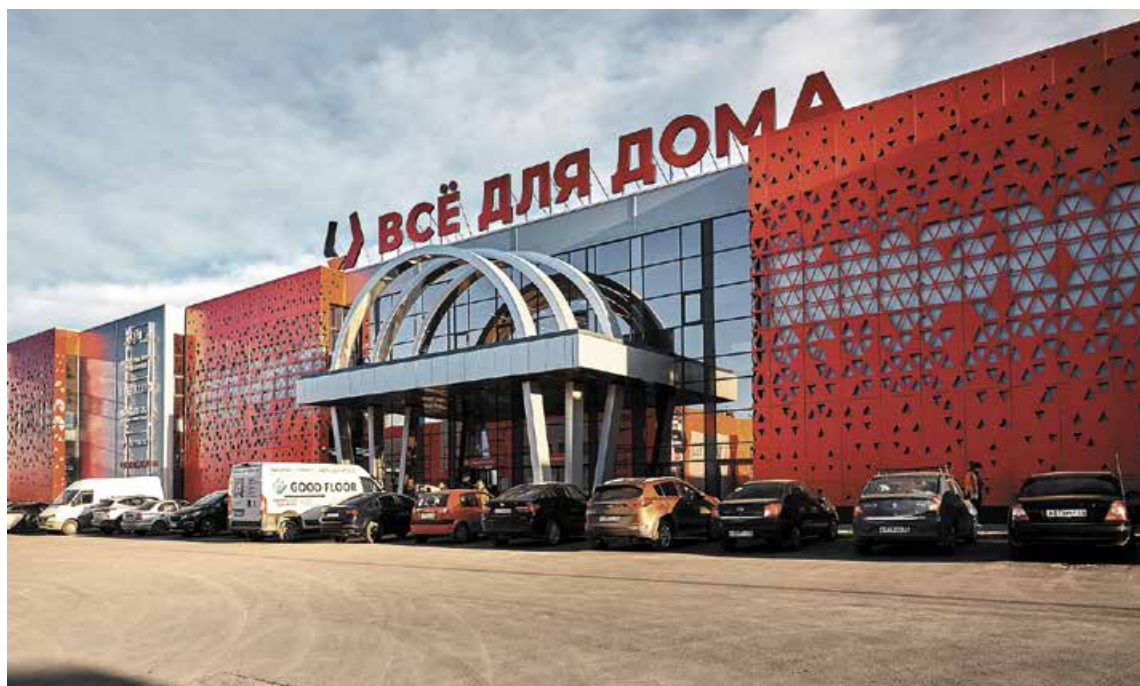
Арендопригодная

площадь:

16045 кв. м

Собственник:

УК «Подкова»





## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Редевелопмент торговой недвижимости»

#### **LETOUT outlet mall**

г. Самара, 18 км Московского ш., 25В  
Общая площадь: 154000 кв. м  
Арендопригодная площадь: 79000 кв. м  
Собственник: Global Vision



#### **Аврора Молл**

г. Самара, ул. Аэродромная, 47А  
Общая площадь: 180000 кв. м  
Арендопригодная площадь: 100000 кв. м  
Собственник: Приам



#### **ТРК «ПИЛОТ»**

г. Гатчина, ул. Генерала Кныша, 2А  
Общая площадь: 20700 кв. м  
Арендопригодная площадь: 15300 кв. м  
Собственник: Профит Менеджмент







## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

Категория «Зелёный Кирпич»

Номинация «Зелёный Кирпич в торговой недвижимости»

### ТЦ «Акварель»

г. Тольятти,  
Южное ш., 6  
Общая площадь:  
38596 кв. м  
Собственник:  
Ситрас



### ТЦ «Ярмарка»

г. Астрахань,  
Вокзальная  
площадь, 13а  
Общая площадь:  
77301 кв. м  
Собственник:  
Parus Asset  
Management



## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Индустриальная недвижимость» Номинация «Средний складской комплекс»

#### Индустриальный парк «Авангард»

г. Хабаровск, ул. Донская, 2а  
Общая площадь: 47390 кв. м  
Девелопер: ГК «ДА! Девелопмент»  
Консультант: NF Group



#### OZON Зеленодольск 2, 2 очередь

г. Зеленодольск, промплощадка Зеленодольск, 19  
Общая площадь: 34910 кв. м  
Девелопер: Ромекс Групп



#### Распределительный центр «Краснодарский»

Краснодарский край, с.п. Марьянское, ул. Миномётчиков, 79  
Общая площадь: 45000 кв. м  
Девелопер: Instone Development  
Консультант: NF Group







## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Индустриальная недвижимость» Номинация «Крупный складской комплекс»

---

#### Индустриальный парк «РУСИЧ-Шушары»

г. Санкт-Петербург, Московское ш., 179, корп. 3  
Общая площадь: 54 000 кв. м  
Девелопер: Концерн «РУСИЧ»



#### OZON Адыгея, фаза 2, 3

г. Адыгейск, х. Кочкин, ул. Логистическая, 3  
Общая площадь: 107 435 кв. м  
Девелопер: Ромекс Групп  
Консультант: Nikoliers



#### Распределительный центр «Пятерочка»

Самарская обл., Волжский р-н, с.п. Лопатино, ИП Преображенка-2  
Общая площадь: 72 965 кв. м  
Девелопер: СамараТрансАвто-2000  
Консультант: NF Group



## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Зелёный Кирпич» Номинация «Зелёный Кирпич в индустриальной недвижимости»

**ЕГСК**  
**Логоцентр**  
**Седельниково,**  
**фаза 1**  
Свердловская обл.,  
Сысертский р-н,  
Индустриальный парк  
Полевой 9  
Общая площадь:  
26746 кв. м  
Собственник:  
Промспецстрой



**Логистический**  
**парк Шушары**  
г. Санкт-Петербург,  
пос. Шушары,  
Московское ш., 70,  
корп. 4, лит. А  
Общая площадь:  
148000 кв. м  
Собственник: Raven  
Russia





# CREE<sup>21</sup> XX

ЕЖЕГОДНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ  
ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ  
КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ

## FEDERAL AWARDS 2024

EST. 2004

19 СЕНТЯБРЯ 2024 | CRYSTAL BALLROOM  
MOSCOW CITY OKO



Премией будут отмечены наиболее выдающиеся «зеленые» объекты коммерческой недвижимости, успешно функционирующие не менее 2-х лет, в каждой из категорий.

CRE Awards благодарит участников рынка за ответственное отношение к вопросам устойчивого развития!

# CRE-AWARDS.RU

СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

# CORE·XP

30 лет в недвижимости

16+ РЕКЛАМА

## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Сделка года» Номинация «Сделка года. Купля-продажа»

**Купля-продажа портфеля  
из 10 отелей Wenaas**

**Продавец:** Wenaas Hotel Russia

**Покупатель:** АФК «Система»

**Консультант:** IBC Real Estate

**Площадь сделки:** 260664 кв. м

**Покупка ТРЦ «Триумф Молл»**

**Продавец:** «Грос»

**Покупатель:** Central Properties +  
Группа «Аптекарский»

**Консультанты:** IBC Real Estate, NF Group

**Площадь сделки:** 58000 кв. м

**Продажа бизнес-центра  
«Пулково Скай»**

**Продавец:** EKE Group

**Покупатель:** Фонд Balchug Capital

**Консультант:** IBC Real Estate

**Площадь сделки:** 73862 кв. м

**Продажа склада «Фортис 11»  
в формате BTS**

**Продавец:** PNK group

**Покупатель:** УК «Фортис-инвест»

**Консультант:** NF Group

**Площадь сделки:** 62714 кв. м

**Строительство и продажа  
складского комплекса  
«OZON Янино»  
компании PARUS**

**Продавец:** ГК «ОРИЕНТИР»

**Покупатель:** Central Properties

**Площадь сделки:** 117450 кв. м



10 сентября 2024 г.

ВПЕРВЫЕ

# CASE STUDIES



16+ Реклама

НА ПРИМЕРЕ РЕАЛЬНЫХ 5 КЕЙСОВ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД, АУДИТОРИЯ МЕРОПРИЯТИЯ ПОЛУЧИТ ЭКСКЛЮЗИВНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОГРУЗИТЬСЯ В ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРОЕКТОВ ОТ ИДЕИ ДО УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ. А ТАКЖЕ ИЗ ПЕРВЫХ УСТ УЗНАЕТ С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ ПРИХОДИТСЯ СТАЛКИВАТЬСЯ ДЕВЕЛОПЕРУ И КАКИЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ИСПОЛЬЗУЮТ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ ИЛИ ВЫВОДЕ НА РЫНОК НОВЫХ ИГРОКОВ.

ПАРТНЕРЫ

**parametr**

O C E D  
C O D E  
C E D O  
D O E C  
CODEVELOPMENT

**iii** товарищество  
рябовской  
мануфактуры

ОРГАНИЗАТОР

c | R | e | **event**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e

**CRECOTEM**

c | R | e **RU**

## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

Категория «Сделка года»

Номинация «Сделка года. Аренда торговой недвижимости»

**Открытие нового универмага  
«Стокманн» в ТРК «Питер Радуга»  
в Петербурге**

**Арендодатель:** «Ралмир Холдинг»

**Арендатор:** СТОКМАНН

**Консультант:** Nikoliers

**Площадь сделки:** 3206 кв. м

**Первый Koton в Мурманске  
в ТРК «Мурманск Молл»**

**Арендодатель:** «Кипрей»

**Арендатор:** «Котон Текстиль»

**Консультант:** Nikoliers

**Площадь сделки:** 1450 кв. м

**СОМ — строительно-отделочные  
материалы в ТЦ «Подсолнух»  
в Нижневартовске**

**Арендодатель:** ТЦ «Подсолнух»

**Арендатор:** ИП Дрыгин К.Д.

**Консультант:** «Магазин Магазинов»

**Площадь сделки:** 1900 кв. м





## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

Категория «Сделка года»  
Номинация «Сделка года.  
Аренда индустриальной недвижимости»

**Аренда X5 Group  
в индустриальном парке  
«Ракитное» в Хабаровске**

**Арендодатель:** ГК «Да! Девелопмент»  
**Арендатор:** X5 Group  
**Консультант:** NF Group  
**Площадь сделки:** 48815 кв. м

**Фулфилмент-центр для компании  
OZON в г. Санкт-Петербурге,  
Янино**

**Арендодатель:** ГК «ОРИЕНТИР»  
**Арендатор:** OZON  
**Консультант:** CORE.XP  
**Площадь сделки:** 116314 кв. м

**Фулфилмент-центр  
для компании OZON в Ярославле**

**Арендодатель:** МБМ  
**Арендатор:** OZON  
**Консультант:** CORE.XP  
**Площадь сделки:** 184433 кв. м

## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Управление недвижимостью» Номинация «Управляющая компания года. Facility Management»

#### Facilicom



**Руководитель:** Мария Анисимова

**Начало деятельности:** 1993

Компания Facilicom – генеральный подрядчик услуг по комплексному управлению эксплуатацией объектов коммерческой недвижимости. Facilicom это:

- более 30 лет на рынке управления и комплексного обслуживания недвижимости;
- более 30 млн кв. м недвижимости в более чем 300 городах Российской Федерации;
- более 35000 сотрудников, ежедневно занятых на обслуживании недвижимости клиентов;
- обслуживание объектов недвижимости 24/7 365 дней в году;
- собственная Экосистема «F24», объединяющая самые современные технологии управления эксплуатацией активов предприятия: процесс работы, качество, стоимость.

**Основные клиенты за прошедший год:** Альфа-Банк, Райффайзенбанк, ЕПК, ВсеИнструменты, OZON, Шенкер.

#### Nikoliers



**Руководитель:** Николай Казанский

**Начало деятельности:** 1994

Nikoliers оказывает комплексные услуги по управлению ТЦ, офисными, жилыми и многофункциональными комплексами: брокеридж и арендные отношения, техобслуживание и эксплуатация, маркетинг и коммерциализация. В 2023 г. в управлении находилось более 1,7 млн кв. м в 31 проекте в 7 городах России. В штате – более 400 специалистов.

Под управлением Nikoliers находятся объекты всех сегментов в Москве, Санкт-Петербурге и регионах: ТРЦ «Грозный Молл», ТРЦ Fogum в Улан-Удэ, ТРЦ «Оранжерея» в Нефтеюганске, в Санкт-Петербурге – торговые объекты компании «Петромир», ТРЦ «РИО», БЦ «Атриум на Невском», ОРК «Нордмолл» в Новосибирске. Портфель проектов на 50% состоит из ТЦ, 40% – офисы, 10% – другие типы. Большинство объектов в управлении более 5 лет.

В 2023 г. Nikoliers сохранила все текущие проекты и привлекла 6 новых с разными видами услуг. Общий объем сделок аренды в регионах – около 37 тыс. кв. м.

**Основные клиенты за прошедший год:** Петромир, Ташир, Смарт Билдинг, Кипрей, ТД «Барис», Уралсиб Сервис, Кинофорум, DUSE Investments Limited, Норд Сити Молл.

#### ФМ Сервис



**Руководитель:** Виталий Коновалов

**Начало деятельности:** 2015

Компания «ФМ Сервис» является профессиональным facility-оператором, который предлагает широкий спектр услуг по комплексному управлению объектами недвижимости, создавая комфортные и безопасные условия для своих клиентов. На сегодняшний день в портфеле более 3 млн кв. м площадей. География присутствия компании охватывает более 35 городов, а в штате трудятся более 1000 высококвалифицированных специалистов. Главная миссия компании – создание наилучших условий для пребывания людей на объектах недвижимости, что достигается благодаря применению передовых технологий и автоматизации процессов. Стремление к постоянному совершенствованию и улучшению предоставляемых услуг позволяет компании обеспечивать высокий уровень удовлетворенности клиентов.

**Основные клиенты за прошедший год:** X5Group, Газпром, Комплекс Парадная, ТД Полиметалл, Масленица, Шлюмберже, МБ РУС, РОЛЬФ, Яндекс, ВШЗ, Юнилевер, Мон'дэлис, Ле Монлид.





## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Управление недвижимостью» Номинация «Управляющая компания года. Property Management»

#### Lynks Property Management



**Руководитель:** Леонид Волох

**Начало деятельности:** 2013

Lynks Property Management оказывает полный комплекс услуг по управлению и эксплуатации объектов недвижимости, обеспечивая собственнику максимальный доход, а также предоставляет услуги брокериджа и консультационные услуги в рамках управления объектами на всех этапах реализации: от стадии проектирования и строительства до ввода объектов в эксплуатацию. Компания обладает многочисленной и опытной командой профессионалов в сфере комплексного управления недвижимостью и эксплуатации — более 520 специалистов в России и СНГ. Опыт сотрудников Lynks Property Management в сфере эксплуатации и управления недвижимостью составляет более 20 лет, а основной состав команды остался практически неизменным за эти годы. Сегодня в портфолио Lynks Property Management — более 40 высококлассных объектов коммерческой недвижимости площадью свыше 1 млн кв. м.

#### NF Property Management



**Руководитель:** Дмитрий Атопшев

**Начало деятельности:** 2001

Управляющая компания NF Property Management оказывает услуги коммерческого управления и эксплуатации во всех сегментах недвижимости, обладает профессиональной экспертизой в управлении проектами капитального строительства, проектировании, управлении отделкой коммерческих помещений, проведении комплексных коммерческих, юридических и технических аудитов, а также консалтинга на всех этапах создания и эксплуатации недвижимости. Опыт управления NF Property Management в столице и регионах России составляет более 2 млн кв. м, а годовой арендный доход портфеля объектов под управлением компании превышает 5,3 млрд руб.

**Основные клиенты за прошедший год:** КрайсНефть, Central Properties, Alfa Laval, Ghelamco, Mary Kay, IML, Альфа-Банк, Сбер, Газпромбанк, Аскона, IC Logistics, Иркутская Нефтяная Компания, СПб Биржа, VK, Медиациентр Спас.

#### Nikoliers



**Руководитель:** Николай Казанский

**Начало деятельности:** 2012

Nikoliers оказывает комплексные услуги по управлению ТЦ, офисными, жилыми и многофункциональными комплексами: брокеридж и арендные отношения, техобслуживание и эксплуатация, маркетинг и коммерциализация. В 2023 г. в управлении находилось более 1,7 млн кв. м в 31 проекте в 7 городах России. В штате — более 400 специалистов. Под управлением Nikoliers находятся объекты всех сегментов в Москве, Санкт-Петербурге и регионах: ТРЦ «Грозный Молл», ТРЦ Forum в Улан-Удэ, ТРЦ «Оранжерея» в Нефтеюганске, в Санкт-Петербурге — торговые объекты компании «Петромир», ТРЦ «РИО», БЦ «Атриум на Невском», ОРК «Нордмолл» в Новосибирске. Портфель проектов на 50% состоит из ТЦ, 40% — офисы, 10% — другие типы. Большинство объектов в управлении более 5 лет. В 2023 г. Nikoliers сохранила все текущие проекты и привлекла 6 новых с разными видами услуг. Общий объем сделок аренды в регионах — около 37 тыс. кв. м.

**Основные клиенты за прошедший год:** Петромир, Ташир, Смарт Билдинг, Кипрей, ТД «Барис», Уралсиб Сервис, Кинофорум, DUSE Investments Limited, Норд Сити Молл.

## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Управление недвижимостью» Номинация «Сервисный офис»

**PAGE**

#### Сеть гибких офисов PAGE

**Руководитель:** Мария Сумарокова

**Начало деятельности:** 2019

Сеть коворкингов и гибких офисов PAGE – экосистема из дизайнерских гибких офисных пространств, объединенных системой мультипаса PAGEPass для корпоративных клиентов, площадкой для образовательных, культурных и деловых мероприятий и бизнес-сообществом PAGEclub – развивается в России с 2019 года. С лета 2020 года сеть коворкингов PAGE начала работать по франшизной модели. Владелец бренда, ГК «Бестъ», считает франшизу оптимальным решением для инвесторов, которые находятся в поиске новых и актуальных инвестиционных идей. Готовое решение интересно также для собственников помещений, которые хотят, чтобы их недвижимость приносила более высокий доход. В настоящее время в сети PAGE уже 12 коворкингов с гибкими офисами на разных стадиях открытия в России.

**Количество объектов в управлении:** 12

**SOK**

#### Смарт-офисы SOK

**Руководитель:** Ирек Алляров

**Начало деятельности:** 2017

SOK – смарт-офисы, предоставляющие резидентам круглосуточный быстрый доступ к офисным пространствам с персональной планировкой, продуманной внутренней инфраструктурой и условиями для развития бизнеса и обмена знаниями.

**Количество объектов в управлении:** 10





## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Консультант года» Номинация «Консультант года»

#### CORE.XP

**Руководитель:** Владимир Пинаев

**Начало деятельности:** 1994

CORE.XP работает на рынке недвижимости России 30 лет и предоставляет полный перечень интегрированных услуг, в т.ч. стратегический консалтинг и оценку, управление транзакциями, привлечение финансирования и инвестиций, управление проектами строительства и отделки, услуги по технической эксплуатации и управлению объектами. В 2023 г.: 4,5 млн кв.м – объем сделок по складским помещениям; 1 млн кв.м – арендуемая площадь торговых проектов; 0,5 млн кв.м – объем сделок по офисным помещениям; 1,1 млн кв.м – коммерческих площадей в управлении; 1 млн кв.м – площадь инвестиционных мандатов; более 35 проектов по консалтингу; более 15 млн кв.м – площадь оцененных проектов; \$6 млн – общий бюджет по отделке офисов; \$118 млн – общий бюджет по капитальному строительству.



30 лет в недвижимости

#### IBC Real Estate

**Руководитель:** Алексей Ефимов

**Начало деятельности:** 1997

IBC Real Estate более 25 лет работает в России и странах СНГ. До 2022 г. осуществляла деятельность под брендом JLL. Компания предоставляет широкий спектр профессиональных услуг и успешно работает в сфере стратегического консалтинга и исследований рынка, маркетинга офисных и складских объектов, сопровождения сделок по аренде и покупке площадей, организации рабочего пространства, оптимизации портфеля недвижимости, инвестиционных продаж, привлечения финансирования и реструктуризаций, сделок M&A, осуществляет оценку недвижимости и бизнеса, управляет проектами капитального строительства, отделки и проектирования.



#### NF Group

**Руководитель:** Алексей Новиков

**Начало деятельности:** 1996

В настоящее время в группу компаний входят офисы в Москве, Подмоскowie, Санкт-Петербурге, подразделение по управлению коммерческой недвижимостью по всей России (NF PM) и представительство в Дубае (NF Group Middle East). В целом NF Group широко представлена на Ближнем Востоке, в Турции, Таиланде, Бали и ведет проекты консалтинга в России, странах СНГ и ОАЭ. В команде NF Group работает более 600 экспертов, сопровождающих сделки частных и корпоративных инвесторов, арендаторов, девелоперов и других участников рынка в сегментах складской, офисной, торговой, гостиничной, элитной жилой, загородной и зарубежной недвижимости.



#### Nikoliers

**Руководитель:** Николай Казанский

**Начало деятельности:** 1994

В этом году компания Nikoliers отметила 30 лет работы на российском рынке недвижимости. Nikoliers оказала влияние на развитие рынка в ключевых секторах – торговой, складской, офисной и жилой недвижимости, а также в сегменте оказания профессиональных услуг и крупнейших инвестиционных транзакций. За время работы в России объем сделок составил более \$15 млрд, объем сделок аренды – более 10 млн кв.м. В портфель департамента оценки в 2023 г. вошло свыше 400 проектов в 100 городах России, стоимость оцененных объектов превысила \$12 млрд. Департамент стратегического консалтинга в 2023 г. реализовал проекты с объемом девелопмента более 3,5 млн кв.м в 15 городах России. Разработан ряд крупных проектов в различных регионах, в т.ч. в Москве, Санкт-Петербурге, Твери, Самаре, Тольятти, Уфе, КавМинВодах, Карелии, Махачкале, Екатеринбурге.



## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Категория «Девелопер года» Номинация «Девелопер года»



#### **Becar Asset Management**

**Руководитель:** Александр Шарапов

**Начало деятельности:** 1992

**Номинарованный объект:** Vertical Московская, г. Санкт-Петербург

Becar Asset Management уделяет особое внимание развитию сети отелей под брендом Vertical. За год было подписано 4 договора о запуске реализации новых апарт-отелей под брендом Vertical по франшизе.



#### **Концерн «РУСИЧ»**

**Руководитель:** Дмитрий Стоян

**Начало деятельности:** 2012

**Номинарованный объект:** Индустриальный парк «РУСИЧ-Шушары», г. Санкт-Петербург

В 2023 году состоялось официальное открытие «РУСИЧ-Шушары» в Санкт-Петербурге. Это первый объект столичной компании в Петербурге. В планах девелопера развитие других проектов в петербургской агломерации. Крупнейший ритейлер «Магнит» арендовал в РУСИЧ-Шушары 30 тыс. кв. м – практически все свободные площади.



#### **СОК Групп**

**Руководитель:** Ирек Аллаяров

**Начало деятельности:** 2017

**Номинарованный объект:** SOK X, г. Екатеринбург

В 2023 году был открыт коворкинг SOK X в Екатеринбурге и SOK Millenia в Израиле. Была запущена внутренняя валюта SOK Coins, которая позволяет оплачивать внутренние услуги компании. При увеличившемся до 60 человек штате SOK сохранил производительность труда на уровне более 22 млн руб. на человека.



# BUGAEV PARKS & GARDENS

**Bugaev**  
Parks & Gardens

РЕКЛАМА 16+



## ЛАНДШАФТНАЯ АРХИТЕКТУРА ПРЕМИУМ-КЛАССА



+ 7 (495) 925 00

[info@bugaevgardens.ru](mailto:info@bugaevgardens.ru)

*Спонсор номинации Премии CRE Federal Awards 2024*

## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Номинация «Персона года»



**Ирина Ивашкевич**  
**Генеральный директор,**  
**сеть апарт-отелей YE'S**

Ирина Ивашкевич добилась впечатляющих успехов в развитии сети апарт-отелей YE'S. Под ее руководством компанией были подписаны пять договоров на реализацию апарт-отелей в таких городах, как Санкт-Петербург, Казань, Владивосток, Благовещенск и Иркутск. Это позволило расширить географию присутствия и укрепить позиции на рынке.

В 2023 году прибыль компании удвоилась по сравнению с прошлым годом. Такой значительный финансовый рост стал возможным благодаря увеличению средней загрузки апарт-отелей до 94%. Внедрение гибридной программы доходности и повышение доли номерного фонда в краткосрочной аренде привлекли новых собственников и улучшили выплаты.

Ирина Ивашкевич также уделила особое внимание поддержанию высоких стандартов качества и улучшению сервиса. Увеличение количества услуг в комплексах сети позволило усовершенствовать уровень обслуживания во всех проектах.



**Александр Никишов**  
**Управляющий директор,**  
**Холдинг «Строительный**  
**Альянс»**

В стадии строительства и реализации ХСА находится 751 000 кв. м light industrial. Из них два масштабных проекта ХСА будут реализованы в крупных российских регионах – в Краснодаре и Санкт-Петербурге.

ХСА построит в индустриальном парке «Цифровой промышленный коворкинг Индастриал Сити Санкт-Петербург» в Колпино многофункциональные производственные помещения площадью 100 тыс. кв. м. В парке будет предусмотрена вся

инфраструктура для предприятий МСП, работающих в промышленном секторе, благодаря чему резиденты смогут в короткий срок запустить производство.

Парк в Краснодаре также станет продолжением развития цифровых промышленных коворкингов Industrial City. Будущий объект площадью 200 тыс. кв. м разместится в Восточной промышленной зоне Краснодара. Резиденты могут приобрести или арендовать готовые помещения для размещения производства от 500 кв. м. На территории парка будут представлены вся инфраструктура для развития производства и социально-бытовые сервисы, в том числе бизнес-коворкинги и кафе. Завершение строительства проекта запланировано в 2030 году.



**Алексей Новиков**  
**Управляющий партнер,**  
**NF Group**

В 2023–2024 годах под руководством Алексея Новикова группа компаний продолжила активное развитие и расширение команды. Так, в NF Group входят уже свыше 600 экспертов.

В этот период состав топ-менеджмента пополнился новыми партнерами (Станислав Бирик, Дмитрий Хорохордин и Никита Зайцев), в компанию пришли ключевые игроки, которые усилили и создали новые важные направления: работу с земельными проектами, продажу новостроек бизнес-класса, а также партнерскую программу. NF Group вышла на новые рынки недвижимости в России и за ее пределами: Сочи, Абу-Даби, Бали.

По итогам 2023 года NF Group в очередной раз стала лидером среди крупнейших консалтинговых компаний по объему сделок аренды и купли-продажи складской недвижимости в России, достигнув доли рынка в 35% (1,5 млн кв. м). Примечательно, что в Санкт-Петербурге компания закрывает около 50% всех сделок. Среди крупнейших региональных сделок – продажа складского комплекса «Фортис» в Санкт-Петербурге (63000 кв. м), торгового центра «Триумф» в Саратове (58000 кв. м) и другие.

При активном участии NF Group в составе Moscow Research Forum была обновлена классификация офисной недвижимости Москвы, в настоящее время ведется работа по обновлению стандартов в Петербурге и регионах. Этот процесс стимулирует дальнейшее развитие качественной офисной недвижимости и улучшение деловой инфраструктуры.





## Финалисты CRE FEDERAL AWARDS 2024

### Номинация «Персона года»



#### **Наталья Обыдённова** Генеральный директор, «ГОСТ Отель Менеджмент»

Наталья Обыдённова – практикующий эксперт в сфере Hospitality с более чем 20-летним стажем. Прошла путь от администратора ресепшн до руководителя управляющей компании.

Под руководством Натальи объекты в управлении получили новый вектор развития и только по итогам 2023 года собрали 19 наград самых престижных рейтингов. В 2023 году по инициативе Натальи были запущены уникальные продукты

для индустрии: открыт клубный этаж в санатории «Родник» (один из первых в РФ для санаториев), запущено новое биохакинг-пространство в велнес-клубе «Чистые Пруды», открыт первый на Дальнем Востоке проект формата резиденций с сервисом под брендом RODINA. Кроме того, был реализован проект единой программы лояльности (ок. 3000 участников, доход от их бронирований ок. 30 млн руб.), запущен сервис онлайн-консьержа, введена полная автоматизация управленческой отчетности и создана новая программа корпоративного обучения.

В результате загрузка отелей под управлением составила около 60%, выручка выросла на 16%.



#### **Иван Починщиков** Управляющий партнер, IPG Россия

Динамичный на события 2023 год для команды IPG.Estate принес знаменательные результаты. Иван лично вел две знаковые для рынка инвестиционные сделки.

– Сделка по аренде комплекса офисных зданий класса А на Уральской, 1 площадью 25 тыс. кв.м IT-подразделением Сбербанка.

– Сделка по продаже активов IT-компании Jet-Brains в Санкт-Петербурге (БЦ класса А площадью 35 тыс. кв.м, недостроенный бизнес-центр 34 тыс. кв.м с земельным участком с одобренным проектом делового комплекса рядом).

В направлении консалтинга была проведена работа по расширению географии и реализации проектов в регионах России. Наиболее знаковые:

– проект комплексного развития территорий «Большая Майма» в Республике Алтай общей площадью 3030 га. Это был масштабный проект, где отдел исследований и консалтинга IPG.Estate отвечал за блок по разработке концепции жилой и коммерческой инфраструктуры проекта КОТ в рамках

Горно-Алтайской агломерации и финансово-экономического планирования. Проект «Большая Майма» был представлен министру строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Иреку Файзуллину;

– проект по созданию концепции реализации коммерческой функции для студенческого кампуса в Челябинске площадью 86 тыс. кв.м;

– проект по оценке инвестиционных перспектив приобретения активов для турецкой компании, специализирующейся на управлении гостиничными 5-звездочными проектами (2 объекта под реконструкцию площадью 15 тыс. и 5 тыс. кв.м), – компания рассматривала варианты выхода на рынок Санкт-Петербурга.

В рамках направления офисной недвижимости в Санкт-Петербурге командой были закрыты сделки общей площадью 58 тыс. кв.м. Среди клиентов компании из сегментов: IT, fintech, нефтегаз, околосударственные организации.

Брокеры индустриально-складского направления в Санкт-Петербурге закрыли сделки по аренде и продаже общей площадью 48,6 тыс. кв.м, продано 5,3 га земельных участков.



#### **Михаил Тарасов** Директор, Группа PLT

Михаил Тарасов более 25 лет занимается проектами в недвижимости, однако именно 2022 и 2023 годы для него и команды были особенно нелегкими. Их можно назвать годами «Вызова», «Трансформации» и «Принятия». Михаил и возглавляемая им команда стараются сообща двигаться дальше, не снижая темпа и руководствуясь пониманием того, где в оперативном управлении необходимо наиболее эффективно использовать положительную энергию, которой не так много.

Что удалось:

– Смогли выстроить работу с банками и убедить акционеров остаться на уровне невысокой кредиторской задолженности – теперь очевидно, что это была правильная стратегия.

– Приобрели более 700 тыс. кв.м новых складов. Сейчас понятно, что было принято грамотное решение. По состоянию на сегодня портфель PLT – это уже 1,3 млн кв.м!

– Вывели в приоритет цель сохранения имеющейся команды, которая демонстрирует высочайшую эффективность в самое непростое время.

– Пришли к пониманию, что нужно уделять еще больше внимания операционной деятельности – это крайне важно для клиентов и арендаторов.

Всех изменений за последнее время не перечислить, однако одним из самых важных достижений возглавляемой Михаилом компании можно с уверенностью назвать осознание того, что для того, чтобы эффективно и на высокой скорости двигаться вперед, важно учитывать мнение каждого члена команды и акционеров компании.



Михаил Рогатых, генеральный директор управляющей компании «Домотель» и руководитель направления развития продаж Группы Аквилон Москва



Фото: пресс-служба Группы Аквилон Москва. «Аквилон SIGNAL»

# Апарт-отели – петербургские тренды в Москве

Апартаменты несмотря на дискуссии вокруг их правового статуса — востребованный инвестиционный актив из сферы недвижимости и надежная альтернатива консервативным банковским вкладам, ОФЗ и прочим бондам. О том, какие варианты для вложений предлагает апарт-рынок двух столиц, рассказывает генеральный директор управляющей компании «Домотель» Михаил Рогатых.

Сейчас в Москве и Санкт-Петербурге инвесторы фактически выбирают из трех типов недвижимости: классические квартиры, апартаменты с сервисами и апартаменты с гостиничной сертификацией в составе апарт-отелей. Как актив традиционные апартаменты и квартиры мало чем отличаются — собственник самостоятельно делает отделку и меблировку, ищет арендаторов, устраняет поломки и т. д.

И если история организации арендного бизнеса с квартирами уже стала нетленной классикой, то апарт-сегмент, наоборот, предлагает новые, более выгодные и менее трудозатратные форматы. Стоит отметить разницу восприятия апартаментов у аудитории двух столиц: если в Москве апартаменты — какое-то «недожильё» с серым юридическим статусом (и хорошим сервисом от УК в сегментах повыше), то в Санкт-Петербурге давно сформировано понятие как о классических апартамен-

тах, так и об апарт-отелях. Жители «северной столицы» понимают продукт, его инвестиционную модель, отличия программ доходности и ключевые выгоды наличия профессиональной УК-отельера.

Для Москвы всё это относительно новый и непривычный формат. В «северной столице» 76% предложения апартаментов — апарт-отели; в Москве — всего 24%. При этом тренд на развитие такого продукта логичен, учитывая перспективы внутреннего туризма в столице: уже сейчас объемы туристического и делового потоков здесь не уступают Санкт-Петербургу, а вот конкуренция предложения на рынке КСР (коллективные средства размещения) гораздо меньше.

Так, на текущий момент в старых границах Москвы, согласно данным аналитиков Группы Аквилон на август 2024 г., 52 комплекса с апартаментами в открытой про-



даже — 29,7 тыс. запроектированных лотов суммарной площадью в 1,4 млн кв. м. При этом элементы апарт-отелей есть лишь в 9 из них — 5106 вариантов (17,2% от общего объема предложения. Площадь — 282,9 тыс. кв. м). При этом 15% «отельных» объектов представлены в проекте Группы Аквилон — «Аквилон SIGNAL», который мы строим в рамках ТПУ «Владыкино» района Отрадное. Корпуса 3 и 4 комплекса будут представлять собой 4-х звездочный апарт-отель с гостиничной сертификацией на 758 номеров различных типов: Studio, Standard, Superior, Deluxe, Junior Suite. Управлением номерным фондом после открытия отеля будет заниматься специально созданная для этого в контуре Группы Аквилон УК «Домотель».

Сегодня апарт-отели — более «легкий» и «организованный» вариант инвестиций, чем классические апартаменты. В отелях инвесторы приобретают лоты «под ключ» — сразу с готовой отделкой, мебелью и бытовой техникой. Содержанием и профессиональным управлением, а также всеми вопросами с поиском арендаторов и гостей, их размещением и оформлением пребывания занимается профессиональная управляющая компания. Таким образом собственник начинает получать доход со своего актива почти с первого дня открытия отеля, практически полностью передавая сложный процесс его управления «на аутсорс».

И, конечно, самый важный отличительный аспект апарт-гостиниц — доходные программы для собственников номеров. Мы в «Аквилон SIGNAL» предлагаем два варианта: гарантированный доход и котловой метод. По первому варианту владелец юнита будет ежемесячно получать фиксированную сумму в 61 тыс. руб. — годовой доход таким образом составит 732 тыс. руб. В «котле», в свою очередь, инвестор получает долю из операционной прибыли отеля, рассчитываемой по формуле, пропорциональной площади своего юнита.

И наконец апарт-отели обладают рядом существенных преимуществ по сравнению с традиционными гостиницами. Во-первых, они приспособлены для любого вида пребывания: долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного, т. к. в номерах обязательно проектируются полноценные кухни. Еще один немаловажный момент — апарт-отели в основной своей массе получают гостиничные лицензии, благодаря чему обеспечивается их стабильная высокая загрузка, а пул потенциальных клиентов значительно расширяется, т. к. рекламиро-

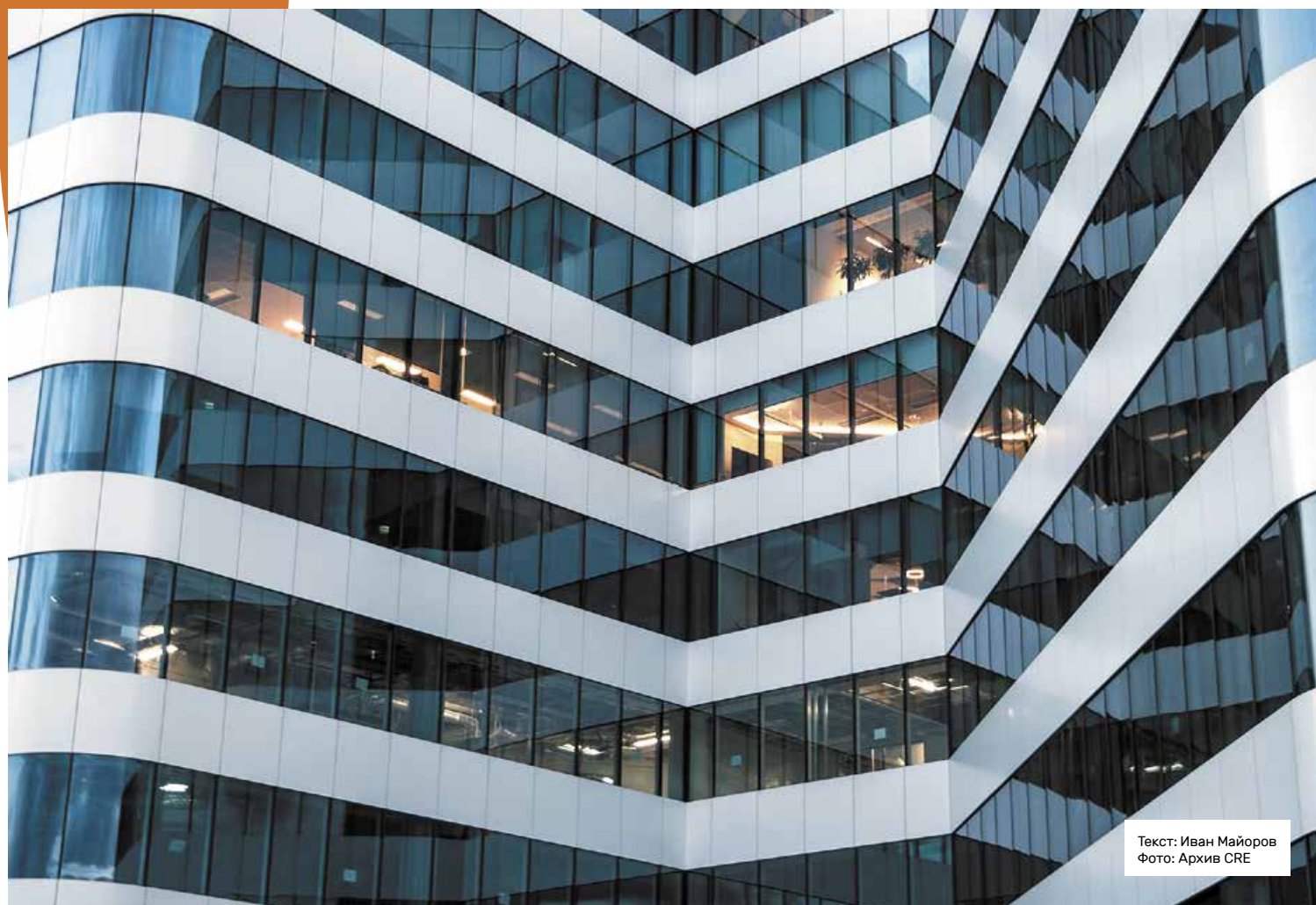


Фото: пресс-служба Группы Аквилон Москва. «Аквилон SIGNAL»

вать вакантные юниты можно как в классифайдах аренды жилья, так и в travel-агрегаторах и OTA-сервисах. И приятный бонус для обладателей домашних животных: в апарт-проектах вас заселят с любимцем и даже предложат услугу прогулки с питомцем.

Михаил Рогатых окончил с отличием Bentley University, Массачусетс, США по специализации «Управление, финансы и аналитика для принятия решений». В 2023 г. Михаил возглавил коммерческий блок московского подразделения Группы Аквилон. Под его руководством компания успешно вывела на рынок три знаковых проекта: первый столичный жилой комплекс бизнес-класса INDY Towers, дебютный апарт-проект московского портфеля федерального девелопера «Аквилон SIGNAL» и второй объект на Рязанском проспекте «Аквилон BESIDE 2.0». В 2024 г. в контуре группы была создана управляющая компания «Домотель», которая будет развивать направление бизнеса в сфере facility management. Михаил Рогатых назначен генеральным директором новой структуры.

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Текст: Иван Майоров  
Фото: Архив CRE

Одним из главных изменений в новой классификации офисной недвижимости Москвы, принятой и представленной в мае NF Group<sup>®</sup>, CORE.XP<sup>®</sup>, IBC Real Estate<sup>®</sup>, Nikoliers, Commonwealth Partner-

ship, стало появление класса Prime. Ряд игроков считают, что введение Prime лоббировалось исключительно инвесторами и девелоперами, которые подходящие здания уже имеют или собираются строить с тем, чтобы не только усилить собственное позиционирование на рынке, но и существенно (и зачастую – уже недостижимо) отстроиться от конкурентов по арендным ставкам.

## ВЫСШАЯ ЛИГА: ЗАЧЕМ РЫНКУ НУЖЕН КЛАСС PRIME?



Класс Prime и так фактически существовал на рынке и выделялся всеми ведущими консалтинговыми компаниями, подчеркивают в **Moscow Research Forum**. Офисный сегмент в Москве эволюционировал настолько, что весь класс А «аршином общим не измерить», и для самых качественных проектов, очевидно, было нужно собственное и официальное позиционирование. Идея Prime активно обсуждалась в предыдущих обновлениях классификации; теперь же критерии были уточнены, приведены к общему знаменателю и предложены игрокам «в понятном формате», поясняют в MRF. В Prime, в частности, уже попали объекты, называемые экспертами знаковыми: «Романов двор», «Белая площадь», «Башня на Набережной», «Четыре ветра». «На рынке давно есть проекты, которые действительно на голову, а то и на две выше остальных, — соглашается **Иван Татаринов, исполнительный директор девелоперской компании Glincom**. — Неважно, что пока таких БЦ очень мало, но они точно переросли те критерии, которыми эксперты оперировали до появления новой категории».

Условный «офисный люкс» консультанты давно выделяли в отдельный сегмент при формировании отчетов по средним ставкам, иначе существенно искажалась ставка в классе А, поддерживает **Екатерина Крюкова, управляющий активами офисной недвижимости Accent Capital**. «Это такие офисы “повышенной элитарности”, — поясняет **Елизавета Ильюхина, руководитель коммерческого департамента West Wind Group**. — Просто раньше их могли называть А+, подчеркивая “престижность” по сравнению с классом А».

Множество же бизнес-центров в Москве и Петербурге, напротив, позиционировали себя как класс А, не дотягивая до него по всем объективным параметрам,

и в этих реалиях настоящий класс А просто вынужден официально отстраиваться, указывает **Алексей Федоров, директор департамента рынков капитала и инвестиций Bright Rich | CORFAC International**. «В случае с объектами Prime это не попытка добавить себе стоимости из ничего, — уверен г-н Федоров. — Наоборот, обоснованное стремление объяснить, почему арендаторы готовы за некоторые здания платить арендную ставку в полтора раза и более выше, чем за другие, которые вроде бы тоже заявляют себя классом А».

## ЛОББИ-БАР

Всегда ищи, кому выгодно, — парируют другие эксперты. Введение Prime в новую классификацию, очевидно, лоббировалось инвесторами и девелоперами, которые подходящие здания уже имеют или собираются их строить, чтобы не только усилить позиционирование на рынке, но и существенно (и зачастую — уже недосягаемо) отстроиться от конкурентов по арендным ставкам. «Ну, разумеется, в первую очередь закрепление Prime выгодно владельцам и управляющим компаниям данных проектов, они и основные бенефициары, — соглашается Иван



**Иван Татаринов**  
исполнительный директор девелоперской компании Glincom



**Екатерина Крюкова**  
управляющий активами офисной недвижимости Accent Capital

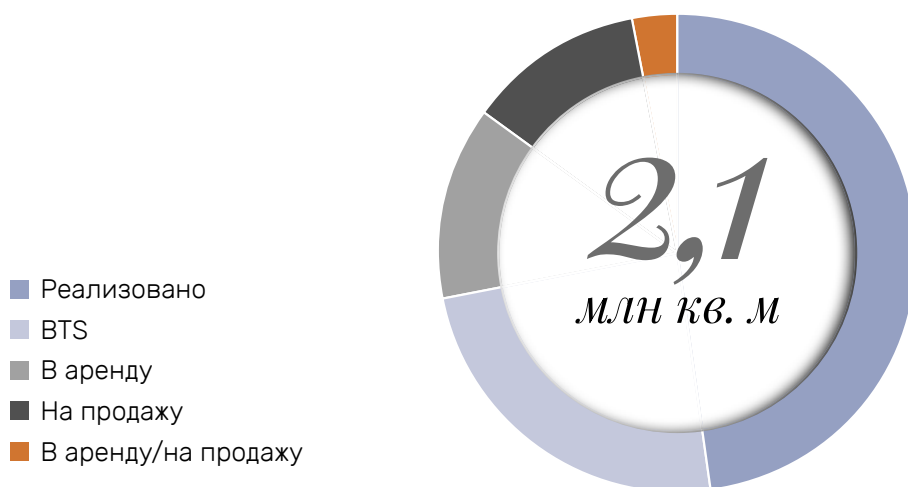


**Елизавета Ильюхина**  
руководитель коммерческого департамента West Wind Group



**Алексей Федоров**  
директор департамента рынков капитала и инвестиций Bright Rich | CORFAC International

## ДОЛЯ PRE-LEASE/PRE-SALE\* ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ: 2024–2026 гг.



\* Учитываются объекты нового строительства 2024–2026 гг., включая введенные в эксплуатацию в 1П 2024 г.

Источник: Nikoliers

“



**Петр Исаев,**  
коммерческий  
директор,  
член правления  
Capital Group:

– Классификация офисного рынка в целом устарела, и глобальной разницы между отдельными проектами, например классов А и В+, зачастую уже нет. В частности, параметры и характеристики класса А очень давно не пересматривались, а требования к А-категории офисной недвижимости качественно растут. Безусловно, требуется обновление классификации с учетом текущих реалий и запросов. Однако важно помнить и о том, что любая классификация так или иначе в чем-то – маркетинговый ход. И качественной оценкой будет в том числе реальный анализ технических характеристик здания, о которых и нужно прежде всего спрашивать у собственников.

Вводить или не вводить новый класс Prime – вопрос дискуссионный. Возможно, есть смысл оперировать в рамках той классификации, которая существует, но проводить регулярную реклассификацию объектов, оценивая уровень инженерных систем, архитектурных решений, расположение и другие требования, которые предъявляются к бизнес-центрам класса А. Не исключено, что именно такую цель и преследует создание класса Prime. Ну а споры о том, к какому классу отнести конкретное здание, на рынке будут вечными.

”



**Иван Починщиков**  
управляющий  
партнер  
IPG.Estate

Татаринев. – Другое дело, что и ряд арендаторов, покупателей по умолчанию давно готовы платить больше, и вынесение объектов в “более премиальную” категорию станет для них финальным фактором, который перевесит чашу весов в пользу БЦ Prime-уровня».



**Керим Мاستиев**  
директор  
по продаже  
и аренде  
коммерческой  
недвижимости  
MR Group

В Moscow Research Forum не видят в подобной отстройке «ничего зазорного», как и в целом «в лоббировании хороших и правильных для рынка трендов, которые приносят пользу всему рынку». «Девелоперы, участвующие в обновлении классификации, признавали высокие требования к объектам класса Prime, – добавляют в MRF. – В частности, речь идет о требовании к целостности объекта в плане собственности, что остается жестким критерием, и не может быть нарушено или компенсировано иными характеристиками. В “классическом” классе А же

теперь допустима множественная собственность, что позволяет продавать площади по частям. «И я тоже не вижу ничего плохого, если девелопер строит прекрасное здание, соблюдая все критерии класса Prime, не распродает объект “в нарезку”, планирует приглашать хорошую УК на управление и хочет получать за это соответствующие деньги по ставкам Prime-сегмента», – резюмирует Екатерина Крюкова.

*Иван Починщиков, управляющий партнер IPG.Estate,* парирует: появление класса Prime в классификации офисной недвижимости Москвы – «чистый маркетинг». «Да, подобными инструментами ранее активно пользовались сами собственники, которые в маркетинговых материалах ставили отметку А+, «премиум» и так далее, но на деле речь всегда шла про объекты класса А, – перечисляет г-н Починщиков. – Согласно новой классификации, Prime вроде бы принципиально отличается от класса А рядом узких или суперспециализированных характеристик: объекты располагаются только в трех локациях Москвы (внутри ТТК, «Москва-Сити» и на Ленинградском проспекте); здание принадлежит только одному собственнику; портфель УК включает объекты класса А совокупной площадью не менее 50 тыс. кв. м. Обязательна сертификация по международным и национальным стандартам LEED, BREEAM и их российским и китайским аналогам. По факту практически все перечисленные характеристики для сегодняшнего Prime ранее носили рекомендательный характер для класса А, но зато серьезно влияли на ставку аренды, что логично вписывалось в рыночную конъюнктуру».

## НА ПОЗИЦИЯХ

Потребуется ли на этом фоне еще большее усиление позиционирования Prime и отстройка от лучших и приближающихся по характеристикам проектов



в классе А? В MRF считают, что нет: Prime уже является самым продвинутым и технически сложным среди всех офисных классов. Это единственный сегмент, где недопустимы нарушения по инженерным особенностям здания, а также невозможно компенсировать несоответствующие критерии дополнительными, факультативными пунктами. «Уже задолго до обновления офисной классификации рынок в целом использовал подобное понятие, ввиду чего представление об особенностях класса и его особом статусе на момент принятия было сформировано, — поясняют аналитики. — В процессе “формализации” — составления критериев, опроса рынка и диалога с ключевыми девелоперами и собственниками мы наблюдали, что представления о требованиях к Prime уже сложились, мало того, они в значительной степени превышают характеристики многих объектов в портфелях ключевых игроков. То есть необходимость создания прозрачного классификатора, отвечающего реалиям и требованиям времени, а не отражающего интересы отдельных игроков, понимают все. Многие из факультативных пунктов уже намекают на то, что через пять лет, при пересмотре классификации, они могут стать обязательными, а решать связанные с этим вопросы необходимо уже сейчас».

*Кермен Мастиев, директор по продаже и аренде коммерческой недвижимости MR Group,* поддерживает: выделение Prime связано как с прогрессом в технологиях и инженерном оснащении офисных зданий, так и с изменением городской ткани. «В Москве продолжается активное комплексное развитие новых территорий во всех округах, значительные объемы как жилых, так и коммерческих объектов высокого качества строятся за границами ТТК, — рассуждает он. — Так что новое ранжирование, которое бы в первую очередь учитывало локационный фактор, провести было

логично; теперь клиент четко понимает, за что он платит. Для Prime описано 28 обязательных и 13 факультативных пунктов, что говорит о том, что борьба за клиента будет менее манипулятивной и более аргументированной».

## УВЕЛИ ИЗ СЕМЬИ

Будет ли в итоге Prime оттягивать арендаторов из класса А, ведь большая часть рынка пока до конца не понимает разницы? В MRF настаивают: Prime и А-класс — совершенно разные сегменты. Безусловно, они могут конкурировать за арендатора, как и классы А и В, уточняют аналитики. Однако сейчас из-за дефицита предложения новые объекты класса Prime будут вводиться уже полностью законтрактрованными — на рынке сохраняется острая нехватка не то что уникальной «элитной» офисной недвижимости, но и классической.

В MRF подчеркивают: объекты класса Prime по факту становятся конкурентами для всего рынка, «являясь бескомпромиссным

ответом на почти любой запрос клиента». «Если при выборе по схожей ставке между объектом А-класса с отличными инженерными характеристиками, но удаленным от центра, и объектом В-класса, менее продвинутым по инженерному оснащению, но расположенным в центральном деловом районе, потенциальный арендатор вынужден был решать, какой группой характеристик можно пожертвовать, то класс Prime в таком примере априори будет выигрышным, что в большинстве случаев отразится на коммерческих условиях», — поясняют эксперты MRF.

Официальное разграничение в высококлассном сегменте позволяет подсветить те стороны проектов, которые ранее выяснялись отдельно и в каждом случае, убежден Кермен Мастиев. И речь тут, по его словам, скорее, не о конкуренции, но о выявлении более четких аудиторных групп в зависимости от приоритетных качеств зданий для конечного клиента.

Тот факт, что участники рынка еще до конца не понимают разницу



между обоими классами, Елизавета Ильюхина объясняет двумя причинами, не считая их серьезным препятствием к дальнейшей «отстройке» Prime от А. «Первая – слишком мало прошло времени с момента принятия новой классификации, чтобы все успели с ней ознакомиться и вникнуть в детали, – перечисляет г-жа Ильюхина. – Вторая – разъяснительная работа со стороны экспертного сообщества, скорее всего, пока тоже

не набрала необходимых оборотов, но это опять-таки вопрос времени. Мы уверены, что информацию нужно продолжать доносить до всех игроков, включая небольшие компании: девелоперов, УК, собственников офисов, арендаторов, консультантов. Для примера можно вспомнить, что класс В+ еще несколько лет назад большинством не воспринимался как отдельный от В, и даже не все аналитики его признавали».

## ОДНАЖДЫ В ПРОВИНЦИИ

Насколько вероятен вывод Prime в офисную классификацию не только Москвы и Петербурга, но и регионов? В MRF напоминают, что одним из факторов, определяющих изменения рынка за последние 10 лет, стало именно расширение вариативности предложения и размывание классов. Объекты внутри одного класса к 2024 году в итоге могли существенно отличаться по своим характеристикам, соглашаются аналитики с другими собеседниками CRE. И если внедряемая классификация покажет ожидаемую ценность, то ее появление в других городах России можно назвать вопросом времени, прогнозирует Кермен Мастиев.

Иван Починщиков парирует: в привычную офисную классификацию для всего российского рынка Prime войдет вряд ли. «Да, ряд консультантов и заинтересованных собственников будут использовать это обозначение, но арендатору оно будет непривычно, – поясняет эксперт. – И уже очевидно, что требования класса Prime для Москвы будет практически невозможно адаптировать на регионы России, как в части локации – во многих регионах бизнес-агломерации концентрируются в центральных районах города, так и в части управления – есть риск, что Prime-класс может быть монополизирован крупнейшими собственниками». [cRe](#)



Виктория Васильева,  
заместитель  
генерального  
директора STONE:

– Несколько лет назад рынок офисной недвижимости трансформировался: ориентируясь на запросы клиентов и новые требования к формированию качественных офисных пространств, девелоперы стали предлагать офисы класса А на продажу блоками. Изменение конъюнктуры рынка способствовало переосмыслению стандартов классификации и включению в списки класса А объектов не с одним, а несколькими собственниками. В последней актуализации классификации для оценки офисных объектов был выделен новый класс Prime. Согласно выдвигаемым критериям оценки, к этому классу могут относиться премиальные офисные объекты только с одним собственником. Помимо единого собственника, для отнесения объекта к классу Prime необходимы его полное соответствие современным техническим характеристикам и расположение в престижных бизнес-локациях. При этом с развитием транспортной инфраструктуры география офисных проектов расширяется. Связано это и с возрастающим спросом на создание рабочих мест в новых местах – в районах, где не хватает офисной составляющей при активно развивающейся транспортной доступности благодаря наличию станций метро, МЦК и МЦД.

Поэтому мы считаем, что смысл понятия «престижная локация» будет расширяться. При этом каждый новый объект, который выходит на рынок, вне зависимости от того, один собственник у него или нет, будет повышать качество и технологичность в условиях высокой конкуренции и ориентации на человекоцентричность при формировании продукта.



# SWOT'25

23 ОКТЯБРЯ

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ В ФОРМАТЕ ВОРКШОПА **ВПЕРВЫЕ**

ЭКСПЕРТНЫЙ АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ  
ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ИХ ЗАСТРОЙКИ



ПАРТНЕРЫ



ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ







Фото: Архив CRE

# Качественный продукт —

**ЭТО НАША РЕПУТАЦИЯ, КОТОРАЯ  
НАРАБАТЫВАЛАСЬ ГОДАМИ**



Одними из главных критериев отбора в CRE League являются количество «Золотых кирпичей», завоеванных компанией на премиях CRE, а также выходы в финалы CRE Awards. Журнал продолжает знакомить читателей с уникальными историями успеха компаний. Сегодня у нас в гостях генеральный директор IBC Real Estate Алексей Ефимов.



# CRE League members

## **– Как была создана ваша компания? Расскажите ее историю.**

– Наша компания создана на базе международной сети JLL, которая пришла в Россию в 1997 году. Мы имеем за плечами 27-летний опыт международной практики, который применяли на отечественном рынке коммерческой недвижимости, и не просто знаем его досконально, а стояли у его истоков и развивали вместе с ведущими игроками. Я в компании более двадцати лет, многие мои коллеги более десяти. В результате событий 2022 года мы заключили сделку по покупке 100% долей ООО «Джонс Лэнг ЛаСаль» и преобразовались в независимый бренд IBC Real Estate. Тогда легко не было, поскольку в отличие от многих экс-международных компаний, которые исторически возглавлялись русскими управленцами, мы были полностью зависимы от центрального офиса в Чикаго и на протяжении 25 лет управлялись экспатами. Вопреки ожиданиям пессимистов, мы успешно преодолели этот рубеж и не только доказали свою состоятельность, но и, сохранив лидерские позиции, достигли значительных успехов, и сегодня продолжаем нести свою миссию под новым именем, с масштабным международным опытом, профессиональной командой и солидным багажом качественной экспертизы.

## **– Каким должен быть объект, чтобы получить «Золотой кирпич»? Рекомендации от держателя «Золотого кирпича», что нужно делать, чтобы построить призовой объект?**

– Мы помним все наши проекты и гордимся тем, что имели честь с ними работать. Полученные кирпичи мы считаем не только своей

заслугой – это совместный труд и общие победы вместе с нашими партнерами и клиентами.

Обладателями «Золотого кирпича» становятся уникальные, качественные проекты, созданные на десятилетия, которые даже с течением времени не потеряют своей актуальности, никогда морально не устареют, а скорее, станут объектами наследия, эталоном даже для будущих поколений. Мы уже знаем такие примеры – спустя десятилетия они все так же востребованы и являются лучшими в своем сегменте.

## **– Как ваша компания добилась такого успеха, что на постоянной основе является финалистом и победителем премии CRE Awards?**

– Мы обладатели 15 «Золотых кирпичей» в номинации «Консультант года» и 12 – «Сделка года». В основе нашего успеха всегда были высокие компетенции команды, уважение друг к другу и общая цель – достижение лучшего результата, потому что качественный продукт – это наша репутация, которая нарабатывалась годами и требует постоянной поддержки. Именно поэтому мы не останавливаемся на достигнутом, ориентируясь на тенденции и потребности рынка, совершенствуем свой профессиональный уровень и ищем новые решения.

Так, за два года своей новой истории мы уже многого достигли. Суходом JLL из России в мае 2022 года мы стали российским бизнесом, однако в том же году, открыв офис в Алматы, вышли на рынок Казахстана и вновь преобразовались в международную компанию. Наши принципы со времен JLL остались неизменны: безупречное качество услуг и детальный подход к решению любой задачи.

Продолжая свое развитие на российском рынке с двумя представительствами в Москве и Санкт-Петербурге, мы закрыли ряд масштабных инвестиционных сделок общим объемом 3 млн кв. м, в том числе: 14 ТЦ «МЕГА» в 11 городах России, 10 отелей Wenaas в четырех городах России, ТРЦ «Метрополис» в Москве, БЦ «Пулково Скай» в Санкт-Петербурге и другие. Следуя намеченной стратегии масштабирования бизнеса, мы усилили два ключевых направления: в качестве стратегического партнера к департаменту по управлению проектами капитального строительства и отделки присоединилась компания RITM Project, а департамент оценки дополнен «ПЕРВОЙ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИЕЙ». Мы вышли на новый качественный уровень в части исследований и аналитики, и сегодня большинство профессиональных участников рынка используют наши отчеты и прогнозы как самые содержательные и точные. После локализации в компании произошли существенные изменения бизнес-процессов, связанных в том числе с функционалом бэк-офиса, реализованы задачи по увеличению операционной эффективности, а штат сотрудников вырос в 2,5 раза.

## **– Какими качествами должна обладать компания, чтобы стать членом CRE League?**

– Успех – это результат признания и доверия, которые не просто приобретаются годами и опытом, а требуют непрерывного прогресса на протяжении всей жизни компании. Важно верить в себя и команду, любить свое дело и стремиться сделать как можно больше для отрасли, частью



на рынке коммерческой недвижимости появились новые игроки – застройщики жилья, которые начали активно развивать свой бизнес также в сторону «коммерции». И здесь предельно важно грамотное погружение в продукт, его специфику, в чем мы активно и с большим энтузиазмом помогаем нашим коллегам, причем это касается реализации не только объектов коммерческой недвижимости, но также комплексных и мультиформатных проектов.

Важной для себя функцией и даже своим долгом мы видим необходимость растить новое поколение квалифицированных специалистов. Есть мнение, что консалтинговые компании всегда являлись кузницей кадров. И это абсолютная правда! В частности, многие признанные сегодня эксперты, от консультантов до владельцев бизнесов и крупных девелоперов, являются выпускниками «московской академии JLL», то есть в разное время работали именно в нашей компании. Поэтому одна из приоритетных целей для нас – сохранить эту тенденцию уже под флагом IBC Real Estate и продолжать вносить этот вклад в профессиональное развитие рынка, задавая ему правильные стандарты. Таким образом, наставничество – это один из ключевых векторов нашей стратегии, мы уделяем особое внимание вопросу обучения нового поколения, которое когда-нибудь достойно продолжит наше дело. И мы очень горды тем, что в нашей компании трудятся молодые таланты: вчера – студенты-стажеры, а сегодня – полноценные члены команды, которые уже на многое способны.

Если резюмировать – мы консультанты, а наша основная миссия на этом рынке – созидать, то есть всеми силами помогать ему качественно развиваться, быть комфортным для людей и успешным для бизнеса. И здесь есть интересная взаимосвязь – чем лучше мы выполняем эту миссию, тем более эффективным становится наш бизнес. Поэтому мы как никто заинтересованы в том, чтобы рынок становился лучше! **cRe**

которой вы являетесь. Старайтесь быть примером для подражания – общество идет за лидерами, но важно помнить, что этот статус предполагает высокий уровень ответственности за все, что вы делаете, и требует большой самоотдачи.

**- Какие рекомендации вы можете дать для новых людей и игроков рынка коммерческой недвижимости?**

– Новичкам стоит учиться у профессионалов. Высшая лига – это эталон качества, высоких стандартов, безупречной репутации и, конечно, результат мастерства. Рассчитывать на быстрый успех здесь вряд ли стоит. Мир коммерческой недвижимости – это энциклопедия, которую следует не просто прочесть, а прожить «от корки до корки» и «набить свои шишки». Это долгий, но интересный путь, который со временем превращается в бесценный опыт.

**- Какие глобальные планы у вашей компании на ближайшие годы?**

– Для нас важна эффективность бизнеса, поэтому мы нацелены на качественное развитие в уже определенной для себя географии – России. При этом новые логистические пути диктуют свои правила, в связи с чем мы продолжаем следовать своей стратегии по освоению возможностей для развития в странах СНГ. Вероятно, в будущем мы посмотрим дальше на восток, но пока это только планы.

Мы видим масштабные перспективы для развития индустриально-складского, офисного и гостиничного сегментов, где и планируем в ближайшее время фокусировать свою деятельность. У рынка недвижимости масштабный потенциал с инвестиционной точки зрения. Помимо огромного нереализованного спроса, который даже в условиях роста цен будет стимулировать участников рынка приобретать и строить,



# Офисы за пределами центра Москвы набирают популярность

Новые офисные здания в центре столицы появляются редко - там для них просто нет достаточно земли. Зато предложение за пределами Третьего транспортного кольца расширяется, арендаторов новые проекты привлекают не только более низкими ценами на аренду, но и насыщенной инфраструктурой.

## Центробежная сила

Аналитики фиксируют тренд на строительство офисных центров за пределами сложившихся деловых районов в центре столицы. Так, по данным NF Group еще в 2023 году основной объем предложения строящейся офисной недвижимости был сосредоточен между ТТК и МКАД: 950 тыс. кв. м против 30 тыс. кв. м внутри Садового кольца и 815 тыс. кв. м между Садовым и третьим транспортным кольцом.

Например, один из новых деловых центров за пределами ТТК формируется в Обручевском районе Москвы в районе бывшей промзоны "Воронцово". Здесь уже построено 6 современных бизнес-центров, планируется строительство бизнес-центров Geolog (Hutton), БЦ в составе «AFI Park Воронцовский» и МФК «Stone Калужская», а также бизнес-центр класса A Level Work Воронцовская.

Проект Level Work Воронцовская - деловой кластер с развитой торгово-общественной функцией, который даст импульс для роста деловой активности на Юго-Западе Москвы и поможет создать максимально комфортную городскую среду. Кроме того, проект удобно расположен в одной минуте пешком от станции метро «Воронцовская», а доступ на автомобиле обеспечивают три крупные городские магистрали: Профсоюзная улица, улица Обручева и Ленинский проспект, дорога до ТТК или МКАД займёт около 10 минут, - рассказывает Артем Охмат, руководитель перспективных проектов Level Group.

Следом за предложением охотно следуют и арендаторы. Так, за 5 месяцев 2024 года 68% новых сделок по продаже офисных помещений класса А пришлось на бизнес-центры, расположенные между ТТК и МКАД, отмечают в CORE.XP.

## Не площади, а рабочие места

Проект Level Work Воронцовская также входит в программу города по созданию и развитию рабочих мест, поэтому для расширения спектра сфер трудоустройства в нем предусмотрено много функций. Как рассказал Артем Охмат, помимо офисов тут разместятся операторы ритейла, включая ресторан, фудкорт и супермаркет, фитнес-центр и большой спорткомплекс с кортом для большого тенниса и нового вида спорта - падел-тенниса. Также в здании планируется открыть коворкинг и медицинский центр. По оценкам столичной мэрии, здесь смогут работать полторы тысячи человек.

Таким образом, развитие офисной недвижимости за пределами центра столицы - это возможность воплотить более масштабные и насыщенные инфраструктурой проекты, которые позволят создать полноценные деловые кластеры в новых офисных локациях.

# НОВОСТИ ЧЛЕНОВ CRE LEAGUE

**o1properties**

Про бизнес. Для людей

## 01 PROPERTIES ПРОВЕЛА ЧЕТВЕРТУЮ ДОНОРСКУЮ АКЦИЮ

В московском бизнес-центре «Фабрика Станиславского» состоялась четвертая донорская акция, организованная компанией 01 Properties. Забор крови осуществлялся выездной бригадой НМИЦ ССХ им. А.Н. Бакулева. Донорство крови – важная форма благотворительности, жизненно необходимая для многих пациентов. В некоторых случаях это единственный способ спасти жизнь, так как не существует искусственной замены ее компонентам. В акции приняли участие 59 человек, сдавших почти 30 литров крови. Этого количества достаточно для спасения 177 жизней.

Новость предоставлена компанией 01 Properties



## ГК «ОРИЕНТИР» СОВЕРШИЛА ПРОРЫВ

**ОРИЕНТИР**

У девелопера складской недвижимости ГК «Ориентир» 1-е полугодие 2023 года было знаковым: суммарная площадь объектов достигла 1 млн кв. м качественной складской недвижимости. Однако 2024 год стал для компании настоящим прорывом: портфель увеличился еще на 40% и к середине 2024 года составил 1,4 млн кв. м, включая объекты генерального подряда. «Мы не останавливаемся на достигнутом и, помимо развития текущих проектов в Московском регионе, Ленинградской области и Калининграде, находимся в поиске перспективных земельных участков для будущего строительства. Экспертиза нашей команды позволяет не только строить с нуля на территории наших логопарков, но и по запросу клиента осуществить подбор подходящего участка с реализацией проекта «под ключ»», – отметила генеральный директор ГК «Ориентир» Елена Бабенко.

Новость предоставлена компанией ГК «Ориентир»

**ГАЛС**

## ПЕРЕДОВЫЕ ИТ-РЕШЕНИЯ БАШНИ НА «ДИНАМО»

ГК «Галс-Девелопмент» начала работы на строительной площадке бизнес-центра около метро «Динамо». По словам девелопера, стройка будет динамичной и инновационной, с применением передовых ИТ-решений. Для фиксирования объемов выполненных работ, контроля каждого этапа строительства и эксплуатации объектов будут применены платформа Larix и облачный ресурс «Техзор», для работы с исполнительной документацией – система Hardroller.

Новость предоставлена компанией ГК «Галс-Девелопмент»





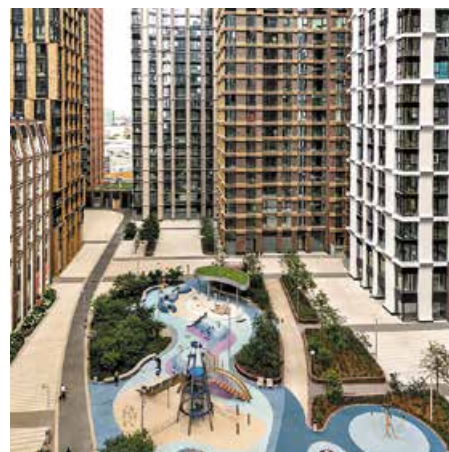
# НОВОСТИ ЧЛЕНОВ CRE LEAGUE

## MR GROUP

### MR GROUP СРЕДИ ЛИДЕРОВ

Компания MR Group заняла вторую строчку среди столичных девелоперов по объемам введенного жилья. Рейтинг составлен аналитиками Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ) на основе данных за период с января по июль 2024 г. Компания завершила строительство и получила разрешительную документацию для двух жилых комплексов бизнес-класса: шесть корпусов в составе проекта City Bay на северо-западе города и четыре корпуса «Метрополия» на юго-востоке столицы с совокупным объемом введенного жилья в 130 тыс. кв. м.

Новость предоставлена компанией MR Group



### CORE.XP ЗАКРЫЛА КРУПНЕЙШУЮ СДЕЛКУ

**CORE.XP**  
30 лет в недвижимости

Компания CORE.XP выступила консультантом крупнейшей сделки по приобретению Центральным Банком РФ офисной части проекта SLAVA на рынке офисной недвижимости, а также в сегменте госкорпораций, которая вошла в топ-5 крупнейших сделок на рынке офисной недвижимости Москвы за всю его историю. Эта сделка является самой крупной за последние шесть лет. За счет ее закрытия доля сделок по покупке офисных объектов со стороны конечных пользователей составила 32% в общем объеме спроса за январь-июль этого года, что в два раза превышает среднюю долю таких сделок в спросе за последние семь лет.

Новость предоставлена компанией CORE.XP



### НОВОЕ МЕСТО ДЛЯ ВСТРЕЧ

В районе Восточное Измайлово открылся новый районный центр «Место встречи Первомайский». Это 19-й открытый объект в рамках масштабной программы реконструкции московских кинотеатров, которую реализует девелоперская компания ADG group. Общая площадь районного центра — 16,2 тыс. кв. м. Здесь есть фитнес-клуб DDX Fitness, кафе и рестораны, магазины с товарами и услугами первой необходимости. В сентябре здесь откроется фуд-холл.

Новость предоставлена компанией ADG group



# ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА



Текст: Максим Барабаш  
Фото: Winepark

## СЕЗОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

### **РОССИЙСКИЕ ТУРИСТЫ ЖАЛУЮТСЯ НА ВЕРНУВШИЙСЯ «СОВЕТСКИЙ СЕРВИС»**

Не только курортные, но и другие регионы России, неожиданно ставшие популярными как у внутренних, так и у иностранных туристов, даже при постоянно растущих ценах четвертый год не могут принять всех желающих. Любого гостиничного и инфраструктурного предложения не хватает теперь везде; в социальных сетях и на профильных форумах все больше жалоб на вернувшийся «советский сервис», однако настоящей конкуренции в сегменте еще не будет долго.



Наиболее популярные у путешественников российские города давно страдают от овертуризма (overtourism), констатирует **Георгий Тюгаев, глава архитектурного бюро HADAA**. «Весь гигантский поток гостей теперь приходится на незначительное количество действующих отелей или небольших глэмпингов, — поясняет эксперт. — В итоге качественное предложение даже в высокой ценовой категории максимально перегружено, а в таких премиальных кластерах, как Mria в Крыму или “Манжерок” на Алтае, номера забронированы на три-четыре месяца вперед. Досуг на значительной части старых-новых для туристов территорий организован в любительском формате. Люди едут туда дикарями, а многие и вовсе отказываются от путешествия, понимая, что сервиса там просто не найти».

Схожая ситуация наблюдается и в малых городах, а также вдоль маршрута Золотого кольца, добавляет г-н Тюгаев. Поток туристов здесь достаточно высок, многие хотят остаться на несколько дней,

но из-за нехватки качественного номерного фонда ограничиваются краткосрочными автобусными турами. «По внешним признакам все так и есть: курорты переполнены, в самолетах свободных мест нет, сотрудников в отелях и ресторанах не хватает, — рассуждает **Дмитрий Богданов, председатель экспертного совета ассоциации отельеров АМОС, вице-президент Общенационального союза индустрии гостеприимства (ОСИГ)**. — Но если все же более внимательно оценить ситуацию, станет понятно: и свободных мест в отелях по году невероятно много, и на пляжах часто до 70% мест пустует (это платные места, и они заполняются слабо), и сотрудников всем хватает, как только предприятие начинает платить достойную заработную плату».

## ПОЛНЫМ-ПОЛНА МОЯ КОРОБОЧКА

Если оценивать динамику турпотока (2022–2023 гг.), то на фоне общего роста в 19% (в среднем по России) есть регионы, где рост



**Георгий Тюгаев**  
глава  
архитектурного  
бюро HADAA



**Дмитрий Богданов**  
председатель  
экспертного  
совета ассоциации  
отельеров АМОС,  
вице-президент  
Общенационального  
союза индустрии  
гостеприимства  
(ОСИГ)

### ТОП-10 РАЙОНОВ-ЛИДЕРОВ ПО ЧИСЛУ ЛОТОВ НА РЫНКЕ ПОСУТОЧНОЙ АРЕНДЫ В МОСКВЕ

РАЙОН	КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ НА РЫНКЕ	ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В МОСКВЕ
Пресненский	~1350	7%
Даниловский	~760	4%
Хорошевский	~650	3%
Тверской	~630	3%
Басманный	~440	2%
поселение Сосенское	~400	2%
Таганский	~390	2%
Беговой	~370	2%
Арбат	~330	2%
Люблино	~320	2%

Источник: Циан.Аналитика



**Марина Смирнова**  
партнер  
и руководитель  
департамента  
туризма  
и гостиничного  
бизнеса СМWP

составил 40–50% и более 100%, подсчитывает *Марина Смирнова, партнер и руководитель департамента туризма и гостиничного бизнеса СМWP*. Это, например, СКФО, республики Алтай и Адыгея, Хабаровский край, Магаданская и Пензенская области. «Понятно, что резкий рост потока в СКФО, в Дагестан в частности, — это эффект низкой базы, — размышляет г-жа Смирнова. — Но в любом случае такие регионы потенциально и самые проблемные с точки зрения соотношения турпотока, количества и качества средств

размещения. Последнее просто не поспевает за первым. И проблема здесь не только в нехватке гостиниц, но в общей неготовности инфраструктуры — транспортной, коммунальной, туристской — к скачкообразному росту нагрузки. Обостряются и кадровые проблемы: работников или не хватает, или вообще нет».

Одновременно с географической неоднородностью турпотока в России сохраняется сезонность, указывает эксперт. Самое популярное время отдыха — по-прежнему лето, самый популярный вид туризма — отдых на море/пляжный. В итоге в периоды пикового спроса в «пляжных» регионах не хватает теперь не только качественного, но хотя бы какого-то предложения. Ситуация обостряется и на фоне снижения привлекательности традиционных рынков массового туризма других стран: ездить туда отдыхать в последние два года и дорого, и не так комфортно. Падает в условиях СВО и популярность Крыма и регионов у Азовского моря, добавляет Марина Смирнова.

В итоге хорошо в сезоне-2024 работают Москва, Санкт-Петербург, Карелия, Алтай, перечисляет она. Неплохо складывается сезон в Сочи. Хуже — на Кавказе.

Впрочем, если обратиться к данным Росстата, то в целом по стране ситуация не такая трагичная. С 2002 года (когда формы обработки статистики были приведены в текущее состояние) по 2022-й количество остановившихся в коллективных средствах размещения лиц увеличилось в 2,85 раза (с 25 млн до 73 млн человек, или, точнее, поездок). Номерной фонд за это же время вырос в 2,4 раза (соответственно с 442 203 до 1 058 709 номеров). При этом количество ночевок увеличилось в 2,3 раза. То есть россияне стали ездить чаще, но на более короткие сроки, поясняют в СМWP. Если принять, что коэффициент двойной загрузки

### ЧИСЛЕННОСТЬ ЛИЦ, ОСТАНОВИВШИХСЯ В КОЛЛЕКТИВНЫХ СРЕДСТВАХ РАЗМЕЩЕНИЯ В ПЕРСПЕКТИВНЫХ ЛОКАЦИЯХ, %



Источник: Росстат



Фото: WONE Hotels



составил 2,05 и не менялся за последние 20 лет, то загрузка номеров в 2002 году была 48%, а в 2022 году – 45%. Таким образом, прямого подтверждения, что номеров не хватает, нет. Косвенное свидетельство в пользу предположения – сокращение времени пребывания в КСР с 6,2 ночи в 2002 году до 4,9 ночи в 2022-м. Это может быть вызвано как нехваткой гостиниц, особенно в моменты пиковой загрузки, так и, что более вероятно, соотношением цены/качества услуги (не в пользу качества).

## ИНОСТРАННАЯ КОЛЛЕГИЯ

*Максим Бродовский, генеральный директор AZIMUT Hotels,* сообщает о росте потока российских туристов во всех регионах присутствия сети, а также возвращении иностранных. Лидером остается Китай: в Москве в 1-м полугодии гостями из Китая было забронировано на 15% больше номеров, чем за аналогичный период предыдущего года. Второе место занимают граждане Турции: в 1-м полугодии 2024-го ими было забронировано на 23% больше номеров.

В Петербурге на втором месте после китайцев туристы из Узбекистана – бронирований от них стало больше в три раза. В Уфе наибольший спрос наблюдается со стороны путешественников из Турции: в 1-м полугодии 2024 года ими было забронировано почти вдвое больше номеров, чем в аналогичный период прошлого года. Растет интерес и граждан ОАЭ, Саудовской Аравии и ЮАР, перечисляет г-н Бродовский.

Все активнее туристов из арабских стран начали привлекать регионы Северного Кавказа (например, Дагестан и Чечня), добавляет *Раиль Муфазданов, директор по развитию бизнеса в России и СНГ Vertical Hotels.* «Но, в общем и целом,

“



Ольга Кирюшина,  
руководитель  
гостиничного  
направления  
ГК «Десо»

**– По итогам первых месяцев туристического сезона наши отели в Сочи, как всегда, пользуются высоким спросом. Например, «Звездный», расположенный в центре Сочи не на первой береговой линии, показывает положительную динамику загрузки, которая доходит до 95% ежедневно. И отели в горах начиная с середины июля не пустуют.**

Однако многие регионы испытывают значительные трудности в обеспечении туристов качественным сервисом. Даже при постоянно растущих ценах инфраструктура там не успевает за быстрым ростом спроса, что обусловлено несколькими факторами. В меньшей степени, кстати, это связано с Сочи – у нас есть превосходная санаторно-курортная база и развитые многофункциональные отели, наследие олимпийских игр. А также «новая поросль» – отели, ориентированные на современную молодежь: глэмпинги, спа-отели и прочие. Мы сами как управляющая компания на побережье и в горах используем по максимуму потенциал курорта: природу, культуру и ивент-индустрию.

**Но вот прямо сейчас возник дефицит именно премиальных гостиничных комплексов, которые смогут восполнить дефицит ушедших гостиничных брендов из-за санкций и также удовлетворить растущий спрос. И мы с удовольствием работаем в этом сегменте – он сложный, но однозначно востребованный.**

”

и визовая сторона пока еще остается не слишком «френдли» по отношению к иностранным туристам, да и с маркетингом на зарубежных рынках мы пока толком не научились работать, – резюмирует Дмитрий Богданов. – Хотя именно в привлечении туристов из-за рубежа сейчас есть резон: как минимум это бы поддержало наши объекты на фоне введения туристического налога и роста издержек по поставкам всего и вся для отелей».

## ВСЕ СЛОЖНО

Пока же в социальных сетях и на профильных форумах все больше жалоб на «вернувшийся советский сервис». Многие курорты, даже исторически успешные, не были готовы к резкому росту туристического потока,



Максим  
Бродовский  
генеральный  
директор AZIMUT  
Hotels



Раиль  
Муфазданов  
директор  
по развитию  
бизнеса в России  
и СНГ Vertical  
Hotels



**Игорь Кокорев**  
операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers

соглашается Раиль Муфазданов с другими собеседниками CRE. Правда, запуск новых направлений несколько снизил нагрузку на популярные курорты, а развитие экотуризма и глэмпингов предложило альтернативу традиционным отелям. «Уже сейчас многие игроки осознали необходимость повышения качества услуг для удержания клиентов в условиях растущей конкуренции на внутреннем рынке, — размышляет эксперт. — Однако для полного решения проблем “советского сервиса” потребуются дальнейшая работа как со стороны бизнеса, так и со стороны государства в плане регулирования и поддержки отрасли».

Вопрос качества клиентского сервиса особенно важен на фоне ухода менеджмента из ранее международных отелей, указывает *Игорь Кокорев, операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers.* «В значительной части гостиниц на смену иностранному бренду пришли локальные сетевые операторы, — поясняет он. — На части

объектов менеджмент поддерживает достигнутые стандарты качества, но в других — в погоне за снижением себестоимости — качество обслуживания может падать. Вопрос последнего же крайне значим, особенно для объектов в новых локациях, где есть объективные проблемы с привлечением персонала. В долгосрочном периоде низкое качество обслуживания — угроза успеху на рынке, а прямо сейчас — вред для рынка в целом». «Но я глубоко убежден, что мы как общество даже не начинали учиться тому, как грамотно и эффективно работать с большими потоками туристов, — размышляет Дмитрий Богданов. — Тот же Нотр-Дам в Париже за год посещают 13,5 млн туристов. “Диснейленд” во Франции ежегодно принимает более 12 млн, самый большой молл Дубая в прошлом году зафиксировал 105 млн посетителей, а мы со всем Краснодарским краем только приближаемся к 20 млн. То есть, по факту нам еще расти и расти. Но вот с этой культурой правильного и эффективного менеджмента мы, увы, чаще всего не знакомы. Да и что тут говорить, если 80–90% предприятий гостиничной и курортной сферы юга России выделяют бюджет на обучение в расчете менее пяти тысяч рублей в год на сотрудника? Приятные исключения есть, но они так и остаются приятными исключениями. Какой выход? Начинать самим себе ставить более масштабные и серьезные задачи по развитию проектов — и на уровне бизнес-структур, и государственного управления развитием курортных территорий. Думать. Учиться. Приглашать опытных экспертов из-за рубежа. Наконец-то начать привлекать своих грамотных экспертов, которые есть и у нас в стране. Потом планировать вдолгую, хотя бы на 10–20 лет вперед, и далее реализовывать эти планы, в том числе с привлечением гостей из-за рубежа, где уровень платежеспособности часто заметно выше среднего по России».



**Алексис Деларофф,**  
генеральный директор ООО «Рашэн Мэнэджмент Хотэл Кампани» (Accor New East Europe):

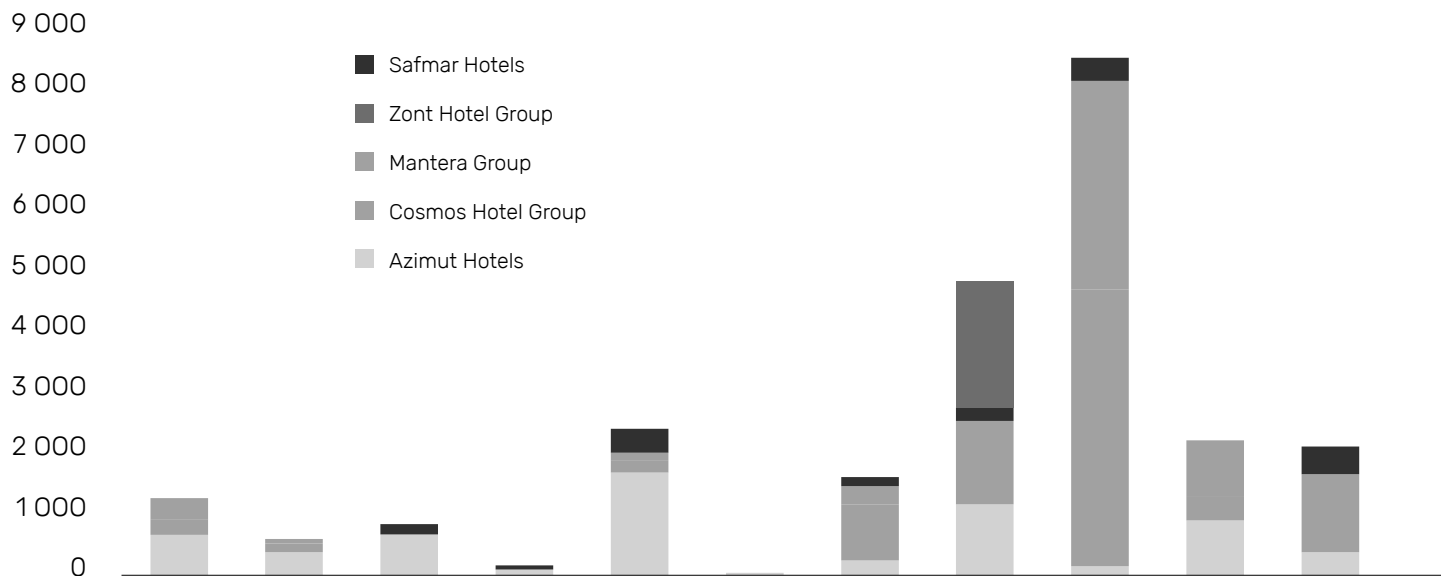
**– Мы наблюдаем положительную динамику по всем 29 городам, где работаем, — лучше и выше прошлого года. У населения есть деньги на турпоездки, конечно, это отражается на загрузке и, соответственно, стоимости проживания. Отдельно хочу отметить Сочи, где цены достигают абсолютно невиданных вершин, загрузка буксует — мало кто в стране уже сегодня может себе позволить столько платить.**

**Но напомню: спроектировать и построить гостиницу — это не менее трех лет, а скорее всего, и пяти. Так что у существующих отелей еще несколько лет будут очень хорошие показатели и перспективы. А при действующих ставках на кредиты, даже с учетом госпрограмм, строительство новых объектов, очевидно, будет не столь масштабным, как хотелось бы.**





## ДИНАМИКА ПРИРОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ГОСТИНИЧНЫМ ОПЕРАТОРАМ (с учетом смены УК)



Источник: Nikoliers

## РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Россияне активно открывают для себя новые направления для туристических поездок, но гостиничный бизнес не может мгновенно реагировать на стремительно растущий спрос, говорит Максим Бродовский: новую гостиницу невозможно построить за один сезон.

работа с гостиничной типологией нова, они, конечно, ошибаются. Но повторяюсь: в любом случае речь идет о достаточно профессиональных и опытных командах на рынке недвижимости, которые ищут и корректируют продукт в режиме реального времени, регулируют позиционирование. С одной стороны, подход сопряжен с определенной степенью рисков, а с другой — могут получиться интересные

Кроме того, в стране пока не завершен процесс формирования собственного пула лидеров рынка, которые стали бы локомотивом индустрии на федеральном уровне, считает Георгий Тюгаев. Это приводит к тому, что часто объекты проектируются и даже строятся без четкого понимания, кто именно будет их оператором. Впрочем, если говорить об активности в отрасли непрофессиональных инвесторов, то такое определение им можно дать лишь условно, подчеркивает эксперт. «Чаще всего это девелоперы в том или ином виде, которые обладают непрофильными для них активами в хороших локациях, — продолжает он. — Сейчас они пришли к выводу, что настало время эти активы развивать и монетизировать. Поскольку для данных игроков

Фото: Балчуг Кемпински





**Константин  
Сторожев,**  
генеральный  
директор УК  
VALO Service,  
председатель  
экспертного  
совета  
по сервисным  
апартаментам  
РГУД:

**– Этим летом Петербург вошел в топ-5 направлений для внутреннего туризма, заняв четвертое место и опередив Москву. Также Петербург вошел в топ-3 направлений для туризма с детьми.**

**Конечно, петербургский туристический сезон в большей степени связан с уникальными городскими событиями, школьными каникулами – именно тогда можно говорить об увеличении спроса. Например, под конец июня, накануне праздника «Алые паруса», он вырос на 20%. Вместе со спросом увеличилась и стоимость размещения. В среднем гостиничный номер на время события подорожал на 5–10%. В особенно престижных отелях стоимость могла вырасти и в 1,5–3 раза.**

**Ну а доля апартаментов в общей структуре бронирований продолжает увеличиваться. Летом 2024 года фиксировалось почти на 1/3 больше бронирований в апарт-отелях, чем в классических гостиницах.**



и необычные проекты, не похожие друг на друга. Стандартизация и шаблоны страхуют от множества негативных сценариев. Кастомизация – сложнее и опаснее, но и результат может оказаться более впечатляющим».

Среди наиболее перспективных регионов для развития гостиничного рынка Георгий Тюгаев называет Дальний восток, ЦФО в пределах Золотого кольца, Сибирь (особенно юго-запад) и Алтай. Очень недооцененной, но перспективной остается Тверская область, в частности Селигер и Осташков. «Регион находится в нескольких часах езды от Москвы или Петербурга, обладает уникальным историческим, архитектурным и природным наследием, достаточно развитой инфраструктурой, – поясняет г-н

Тюгаев. – Здесь можно развивать самые разные форматы туризма и строить отели. В среднесрочной перспективе, когда будет открыто высокоскоростное движение по новой железнодорожной магистрали, в ту же Тверь можно будет добраться так же быстро, как и перемещаться внутри Москвы».

Малые города для индустрии гостеприимства – вообще отдельная тема, подчеркивает эксперт. Численность населения малых городов, по российской классификации, составляет до 50 тыс. человек, напоминает он. Здесь чаще всего нет крупных градообразующих предприятий, стимулирующих их экстенсивный рост, поэтому старые границы и ландшафт остаются практически нетронутыми. Работу с городской тканью в таких местах уже сегодня можно и нужно акцентировать на качестве, а не объемах, убежден Георгий Тюгаев.

Однако одной из основных проблем развития туризма в малых городах остается то, что о многих из них жители страны просто ничего не знают. «Вот все и едут, и “перегревают” протоптанные маршруты, – поясняет г-н Тюгаев. – И если такой мегаполис, как Санкт-Петербург, может справиться за счет масштабов и исторического уровня развития инфраструктуры, то тот же Суздаль с его 10 тысячами населения и миллионом туристов ежегодно в пик сезона просто не способен освоить такие потоки. Уютные места становятся чрезмерно шумными и малодоступными по стоимости проживания/услуг, которых недостаточно как по объемам, так и по качеству. Частичным выходом может стать более активное строительство современных отелей в уже популярных местах, но одной этой меры недостаточно. Ввиду ажиотажа вокруг внутреннего туризма необходимо заниматься и другими местами, к которым пока не было проявлено должного интереса со стороны бизнеса».

cRe





# BC & EFFECTIVE OFFICE

02.10.24

## VII ANNUAL CONFERENCE

На конференции Вы из первых уст узнаете о том, что происходит на рынке офисной недвижимости прямо сейчас, обменяетесь мнением с коллегами по цеху и получите прямые ответы на все вопросы



ПАРТНЕРЫ

CENTRAL  
PROPERTIES

NF GROUP

IBC  
REAL ESTATE

Métrica

ОРГАНИЗАТОР

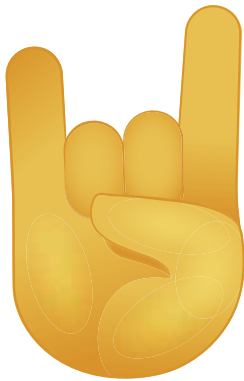
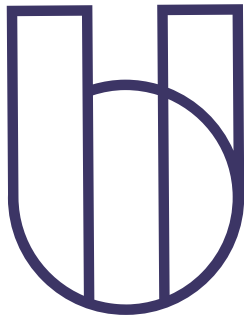
c | R | e event

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e

СРОБЕТАИ

c | R | e RU



**UNION  
BROKERS**



@UNIONBROKERS