

С | R | e

ПРОГНОЗЫ – ДЕЛО НЕБЛАГОДАРНОЕ,

НО НЕОБХОДИМОЕ

№1 (446) февраль 2025
www.cre.ru

ПРОГНОЗЫ-2025

6 Коллективное
и сознательное
ИНВЕСТИЦИИ

28 Рубль
сберегут
ДЕВЕЛОПМЕНТ

50 В имени тебе
моём
КОНСАЛТИНГ

58 Команда молодости
нашей
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

66 По закону
и по душе
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Telegram канал
@CRERussia



06
ФЕВРАЛЯ

ЕЖЕГОДНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
CRE

16+ Реклама



WHAT is the PLAN 2025



УЗНАЙТЕ О НОВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ,
ЧТОБЫ ОПРЕДЕЛИТЬ ДЛЯ СЕБЯ ЛУЧШУЮ СТРАТЕГИЮ!

ПАРТНЕРЫ



RAVEN RUSSIA

parameter

CODE

NF GROUP

CORE·XP

ОРГАНИЗАТОР

c | R | e 

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

CRE RETAIL

c | R | e 



С таким количеством отказов «что-то вообще сейчас прогнозировать» мы сталкивались, пожалуй, только в 2008, 2014 и 2022 годах. На этот раз еще и с оговорками, как под копирку: именно 2025-й будет для рынка коммерческой недвижимости определяющим и переломным.

Центробанк не обещает выпустить экономику из ледяного душа, ставки для девелоперов стали практически заградительными, инфляция не останавливается, но главное – игроки пока не понимают жизненного цикла такого высокого финансирования, а следовательно, мало что могут и просчитывать.

Наступивший год уже называется «годом депозитов» и «поиска новых экономических смыслов». Однако случаи заморозки, остановки или переносов будут единичными, а без новых проектов не останемся. Российские игроки научились строить и жить в любые кризисы, правда, анонсы и ввод-2025 даже в бумящих сегментах – это преимущественно объекты в топовых локациях, с беспроектной концепцией, лотами под заказчиков, законтрактованными на стадии котлована или планирующимися распродаваться в «нарезку». Девелоперы продолжают покупать новые площадки, выходить в другие сегменты, форматы и регионы, а непрофильные, коллективные и «диванные» инвесторы всего за полтора года заняли авансцену рынка, получив статус «нового вечного двигателя». В общем, недвижимость в России, с одной стороны,

окончательно перестала быть бизнесом «больших и богатых парней», с другой – сложности с любыми прогнозами и решениями вернули на 25 лет назад российских консультантов, которые четвертый год сохраняют гордый статус главного путеводителя и «кушетки» отрасли.

Временные трудности, как в анекдоте, сменились трудными временами, шутили наши собеседники. В 2025-м будет все: и укрупнение рынка со слияниями-поглощениями и «новыми девянностями», и жесточайшая конкуренция, и все более активное присутствие в отрасли государственных и окологосударственных игроков, и (зачастую – весьма неожиданные) стратегические альянсы, и битва за кадры при критичном росте ФОТ, и усложнение логистических цепочек, и рост цен на все, и попытки оптимизировать расходы с помощью тотальной цифровизации и роботизации – при закрытии доступа к очередному иностранному ПО и другим IT-продуктам, и «закулисные аукционы» в самых привлекательных сегментах, и демпинг и запредельная требовательность заказчиков и клиентов – в «проседающих», и кардинальное изменение бизнес-моделей. При этом рекордная ликвидность на фоне репатриации капиталов будет способствовать стабилизации рынка, и в условиях турбулентности и рекордного же в стране количества свободных денег недвижимость не только останется, но и продолжит укрепляться в качестве главного защитного и самого привлекательного актива.

В общем, старый новый мир и наша отрасль снова будут меняться на глазах. Мы в CRE – первом в России и старейшем издании, специализирующемся на коммерческой недвижимости, никогда не говорили о ней как о кирпичах и квадратных метрах, считая офисы, торговые центры, склады, гостиницы важнейшими штрихами к портрету российского общества; людей, которые ходят на работу, делают покупки, путешествуют. Качественная коммерческая недвижимость, как и всю свою историю, по-прежнему влияет на жизнь большинства семей, изменяет города, страны и целые цивилизации. И за всем этим – снова же люди: и те, которые помнят отрасль *ab ovo*, и те, которые пришли совсем недавно, но уже стали ее звездами. Мы понимаем это, как, вероятно, мало кто, мы, как и вы, влюблены в коммерческую недвижимость, поэтому сразу после сдачи этого номера начинаем подготовку главного проекта года – CRE100.

Будем вместе – строить и жить – в новом году.

Редакция журнала
Commercial Real Estate



НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

1 (446)
Февраль 2025

И. о. главного редактора:

Екатерина Евгеньевна Горячева

Выпускающий редактор: **Филипп Резников**

Литературный редактор: **Елена Селиверстова**

Корреспонденты:

Влад Лория, Алина Арсенина, Евгений

Арсенин, Екатерина Реуцкая, Иван Майоров

Дизайнеры-верстальщики:

Александр Гришин, Ольга Чакмак

Дизайн обложки: **Алексей Важенин**

Отдел производства:

Михаил Лебедев, Алексей Кошелев

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.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-65673 от 13 мая 2016 г.

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 – 03.02.2025.

Отпечатано в ООО «Вива-Стар».

г. Москва, Электрозаводская ул., 20, стр. 8.

Свободная цена.

Тираж 12 000 экз.



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, www.cre.ru

Электронная почта

Для пресс-релизов: news@cre.ru

Размещение рекламы: salecre@presskom.net

По иным вопросам: info@presskom.net

Журнал выпущен при поддержке:

PANELAO

MD
FACILITY
MANAGEMENT
A Division of OMC

С R e

В номере

6

ИНВЕСТИЦИИ



КОЛЛЕКТИВНОЕ И СОЗНАТЕЛЬНОЕ:
коллективные и непрофильные инвесторы – новый вечный двигатель рынка

50

КОНСАЛТИНГ



КОМАНДА МОЛОДОСТИ НАШЕЙ:
консультанты останутся на авансцене рынка

22

НАВСТРЕЧУ ПРЕМИИ



УЧАСТНИКИ XXII ЕЖЕГОДНОЙ МОСКОВСКОЙ ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

58

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЁМ:
старейшие управляющие компании могут быть потеснены по пате- игроками

28

ДЕВЕЛОПМЕНТ



РУБЛЬ СБЕРЕГУТ:
девелоперы будут строить только «звездные» проекты, под заказчиков и на продажу

66

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО



ПО ЗАКОНУ И ПО ДУШЕ:
самые ожидаемые законопроекты – 2025

ИНВЕСТИЦИИ

Текст: Влад Лория
Фото: freepik.com



Высочайшие в истории наблюдений ключевая ставка и кадровый голод, рост курса валют, инфляция, геополитическая и экономическая неопределенность продолжают влиять на инвестиции в коммерческую недвижимость. Однако рекордная ликвидность на фоне репатриации капиталов будет способствовать стабилизации рынка, и в условиях турбулентности и рекордного же в стране количества свободных денег недвижимость останется главным защитным и самым привлекательным активом. Новым вечным двигателем отрасли будут компании с государственным и окологосударственным участием, коллективные и непрофильные игроки. И хотя занятие авансены последними пока затруднено дефицитом правильно упакованных и вообще любых профессиональных продуктов, нехваткой компетентных управляющих компаний и юридическими казусами, коммерческая недвижимость, очевидно, перестала быть бизнесом «больших и богатых парней», а один из главных вызовов 2025-го — формирование и правильная упаковка проектов, интересных «диванным» игрокам, и умение убедить в них вкладываться.

**КОЛЛЕКТИВНЫЕ
И НЕПРОФИЛЬНЫЕ
ИНВЕСТОРЫ –
НОВЫЙ ВЕЧНЫЙ
ДВИГАТЕЛЬ РЫНКА**

**КОЛЛЕКТИВНОЕ
И СОЗНАТЕЛЬНОЕ**

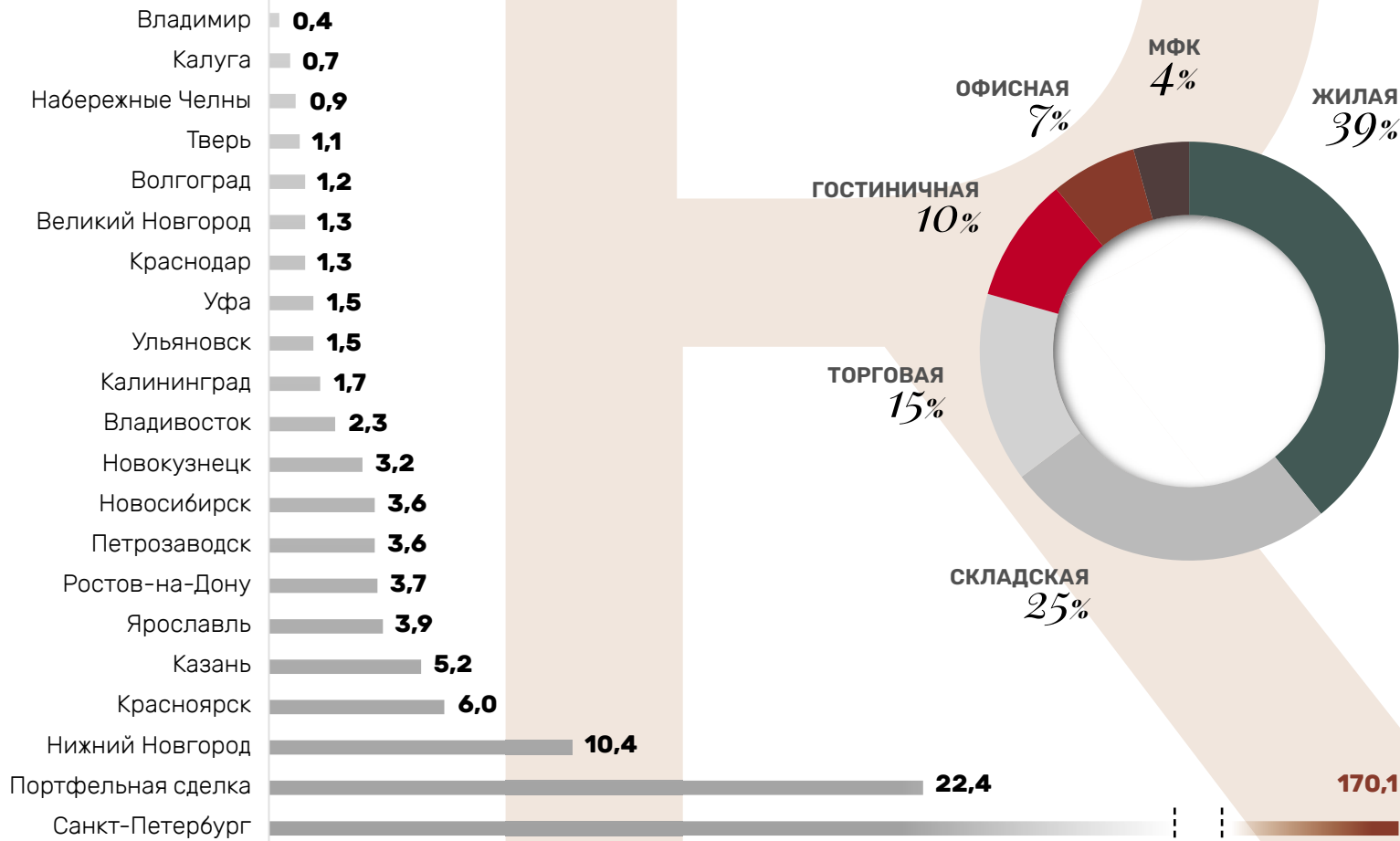
Безусловно, ключевым фактором, который будет влиять на инвестиционную активность в 2025 году, останется рост ключевой ставки ЦБ, констатируют в NF Group. Однако рынок коммерческой недвижимости во многом зависит не столько от уровня ключевой ставки, сколько от неопределенности перспектив и сроков ее снижения. Ключевая ставка уже поднималась до высоких уровней в прошлые годы, но Центробанк в короткие сроки возвращался к ее снижению, напоминают в компании.

Помимо «ключа», главными факторами, определяющими настроения инвесторов в 2025-м, останутся растущая неопределенность бизнес-среды и сохраняющаяся геополитическая напряженность, добавляют в IPG Estate. При этом рекордный объем ликвидности на фоне репатриации капиталов

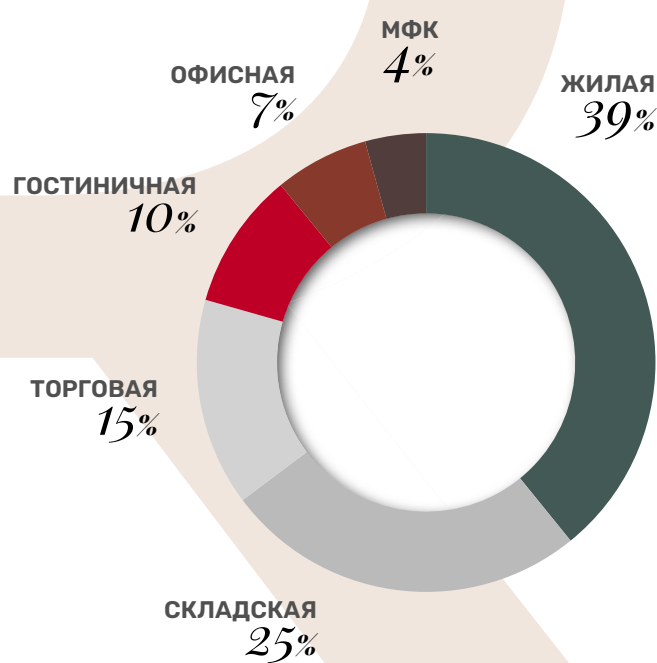
будет способствовать стабилизации рынка.

Пока же на фоне слишком дорогих денег инвесторы осторожны, и в NF Group ожидают сокращения объема сделок до 500–700 млрд руб., что значительно ниже рекордного уровня 2024 года в 1,1 трлн. В CORE.XP прогнозируют снижение общего объема инвестиций в недвижимость в 2025 году до 700–800 млрд руб., в IBC Real Estate — до 500–600 млрд. В компании говорят о вероятном сохранении темпов роста капиталовложений за счет собственных средств инвесторов. Классические инвестиционные сделки с привлечением заемного финансирования в условиях ключевой ставки выше 20% в недвижимости становятся практически неподъемными, поэтому кредитные деньги будут использоваться лишь в исключительных ситуациях.

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В РЕГИОНАХ РФ ПО ГОРОДАМ, млн руб.

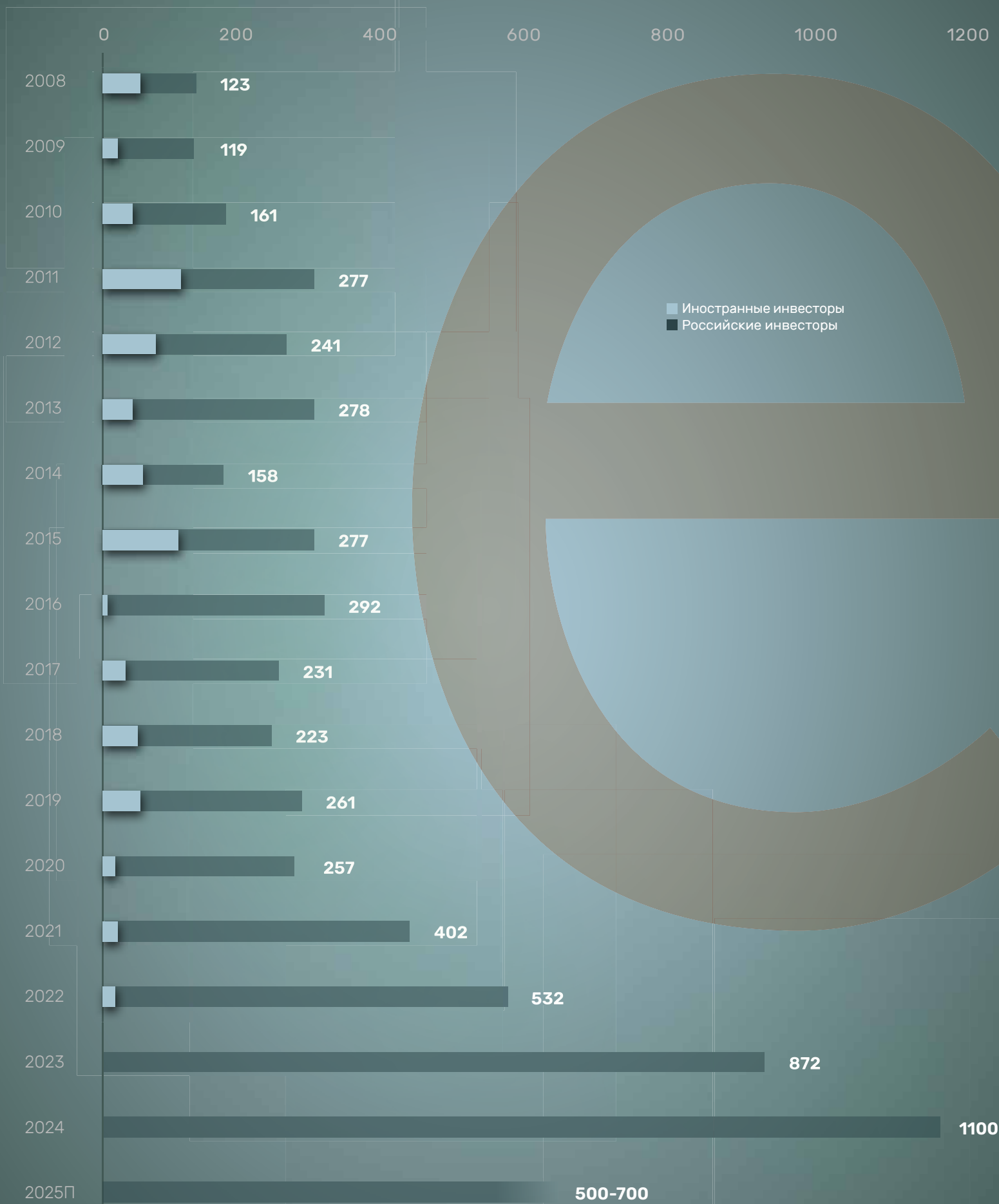


СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В РЕГИОНАХ РФ ПО СЕГМЕНТАМ



Источник: IBC Real Estate

ДОЛЯ РОССИЙСКИХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ, млрд руб.



Источник: NF Group

“



Михаил Тарасов, генеральный директор PLT:

– Одним из основных факторов влияния на рынок коммерческой недвижимости будет стоимость кредитования и финансирования. Мы привыкли, что ни один проект не можем начать без финансирования, а когда его стоимость высока, то и желание начинать без финансирования будет корректироваться и снижаться. Безусловно, в 2025-м мы ожидаем сокращения авансирования в договорах, поскольку себестоимость финансирования выше стандартной.

Риски вложения в коммерческую недвижимость вообще растут, поскольку сейчас не так много длинных денежных средств и есть альтернативные варианты получения стабильного дохода. Сложно заключать длинные контракты и договоры подряда с фиксированной ценой: из-за нестабильности себестоимости будут перебои с поставками и отказы от выполнения обязательств из-за неточного планирования.

Финансовое состояние партнеров и контрагентов – это отдельная сложная история, у всех есть определенный объем привлеченных кредитных средств, и в наступившем году вопрос будет стоять очень остро, что может привести к череде банкротств и невыполнений обязательств. Но инвесторы у нас


будут, это главное: сейчас именно коммерческая недвижимость, которую можно потрогать руками, стала основной альтернативой иностранной валюте и депозитам. Ее привлекательность растет и на фоне разочарования игроков в рынке ценных бумаг.

В итоге на рынке будут как крупные интересанты, включая государственные и окологосударственные компании, так и средние и мелкие инвесторы. Все они планируют использовать момент падения цен и спроса и купить для себя или инвестиционных целей объекты.

Если говорить о сегментах, то всем и везде очень не хватает производственных помещений: в России продолжается бум импортозамещения. Высоко ценятся складские помещения для e-commerce-компаний – здесь вообще девелоперы загружены работой на два-три года вперед.

Сложнее с офисной и особенно торговой недвижимостью, но это не значит, что в 2025-м всем нужно бежать с деньгами в склады, там сейчас тоже все непросто, и при постоянном росте себестоимости маржа очень низкая.

”

Аналитики не ожидают полного ухода с российского рынка институциональных инвестиционных фондов, однако сокращение их активности в 2025 году весьма возможно. К новым игрокам 2025-го в IBC Real Estate  относят компании, которые будут приобретать объекты под собственные нужды, и непрофильных инвесторов с капиталом из других отраслей.

Рынок может стать и свидетелем банкротств сильно задолжавших компаний, которые купили активы, включая площадки, используя высокий уровень кредита и не рассчитав свои возможности, полагают в Ricci.

В НЕКОТОРОМ ГОСУДАРСТВЕ

Помимо ключевой ставки, на рынок недвижимости в 2025 году будут оказывать прямое влияние еще сразу несколько ключевых факторов, соглашаются в Ricci. Прежде всего объем денежной массы M2, который будет зависеть от прямых инвестиций государственного сектора в приоритетные и социально значимые проекты строительной отрасли, такие как военно-промышленный комплекс, образование, здравоохранение, индустрия гостеприимства и, конечно же, производство с акцентом на импортозамещение. Не менее важным

“



Кирилл Кулаков,
президент СРО «Региональная
ассоциация оценщиков»:

– Рынок коммерческой недвижимости, скорее всего, ожидает стагнация. Вызвано это ростом стоимости фондирования, увеличением себестоимости строительства и завершением периода продажи активов зарубежными компаниями.

Вполне реалистичен прогноз, при котором инвестиции в коммерческую недвижимость сократятся вдвое. При этом разные сегменты рынка ведут себя по-разному. Кроме того, картина в регионах отличается от того, что мы наблюдаем в столицах.

Отмечу несколько трендов наступившего года. Рынок офисной недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга сейчас поддерживается за счет компаний, которые получили импульс для развития в последние два года, в том числе и за счет государственных средств. Поэтому сохраняется спрос на офисные помещения со стороны производственных компаний, IT-сегмента и связанных с государством корпораций.

Торговая недвижимость в виде моллов по-прежнему испытывает трудности с окупаемостью, которые начались еще во времена ковида, а затем плавно перетекли в проблемы, связанные с уходом якорных арендаторов. В меньшей степени кризису подверже-

ны торговые центры внутри микрорайонов, которые удовлетворяют повседневные нужды жителей.

При этом в Москве сохраняется и даже растет интерес к малым форматам стрит-ритейла, что объясняется привлекательностью и доступностью инвестиций в этот сегмент недвижимости.

Положительные тренды сохраняются и имеют все основания для укрепления в области складских помещений, которые по-прежнему пользуются спросом.

Безусловно, девелоперы сейчас рассматривают все варианты оптимизации расходов и сохранения маржинальности на приемлемом для отрасли уровне. Поэтому в ближайшие два года будут реализовываться более дешевые проекты, а продажи планируются исходя из ограниченных бюджетов потенциальных покупателей. В связи с этим в регионах возможно строительство офисов класса В с продажей «в нарезку». Срок продажи в таких проектах будет важнее маржинальности, потому что на первое место выйдет фактор возврата и оборачиваемости капитала.

”

станет соотношение спроса и предложения по различным сегментам.

При сохранении ставки на уровне 21% рынок коммерческой недвижимости продолжит адаптироваться к новым условиям, убеждены в NF Group . Государственные структуры и компании с госучастием будут играть ключевую роль, а акцент инвесторов сместится на высокодоходные проекты, уточняют аналитики.

В CMWP напоминают, что в кризисы и так называемые периоды турбулентности речь идет, скорее, о стратегическом подходе к сохранению и преумножению капитала, а понятие выгоды относится

преимущественно к тактическим решениям и спекуляциям с объектами. Выбор же долгосрочной стратегии зависит от того, как поведет себя российская экономика в 2025 году, соглашаются в компании с другими собеседниками CRE.

При сценарии «мягкой посадки» (инфляция 5–7%) аналитики прогнозируют умеренные темпы экономического роста и постепенную стабилизацию на рынке труда. Спрос на коммерческую недвижимость и ее инвестиционная привлекательность будут расти, а оптимальным решением для большинства инвесторов станет приобретение готового арендного бизнеса для долгосрочного дохода.

FLEX BOX

НОВЫЙ ФОРМАТ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

БЛОКИ ОТ 4,5 ТЫС. М² В ПРОДАЖУ

РАЙОПОРТ



Реклама. 16+

Флекс бокс — здание, совмещающее характеристики
биг бокса и гибкость лайт индастриал

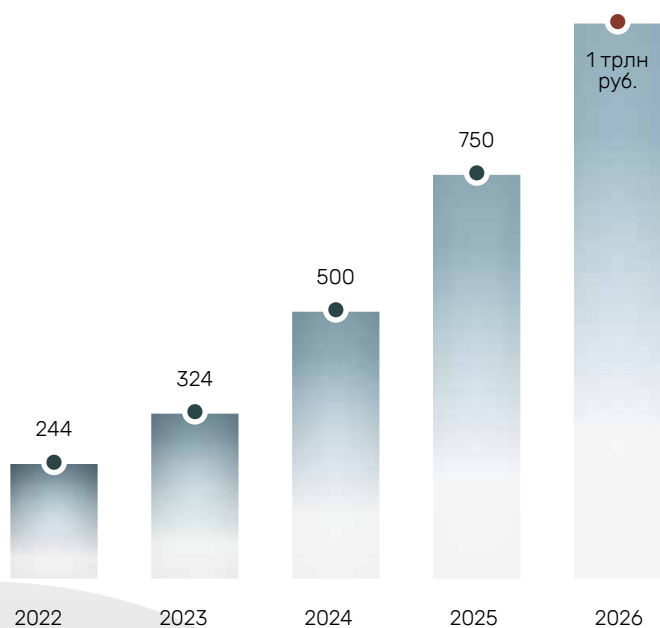
www.parametr.space

+7 495 172 40 51

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2025

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА СЕГМЕНТА ЗПИФ

Прогноз по объему рынка, млрд руб.



Мировая практика, трлн руб.



Источник: Parus Asset Management, Ricci

При сценарии стагфляции (инфляция 7–12%) в CMWP ожидают снижения темпов роста экономики и замедления роста доходов населения. На фоне роста издержек бизнеса и снижения спроса на коммерческую недвижимость инвестировать стоит в индустриальные и сельскохозяйственные объекты, поскольку они являются средствами производства для самых необходимых товаров, а значит, спрос на них неволатилен по цене. Риск потери ликвидности у таких активов существенно ниже.

В случае же разгона инфляции (20%+) экономика сталкивается с сильным инфляционным давлением, а действия регулирующих органов не показывают должной эффективности. В условиях разгоняющейся инфляции начинается упадок операционного бизнеса; коммерческая недвижимость становится ключевым защитным активом, предпочтение отдается объектам с арендным доходом. Правда, если сравнивать недвижимость с драгметаллами, которые также являются защитным активом, то недвижимость выигрывает за счет арендного дохода, подчеркивают в CMWP. Можно сказать, что

качественная недвижимость, востребованная у арендаторов, сейчас дороже золота. Правда, на фоне неопределенности геополитических, экономических прогнозов, а также непредсказуемой позиции регулятора многие потенциальные инвесторы пока склонны занимать выжидательную позицию даже на продвинутых стадиях переговоров.

Парадокс в том, что высокая ключевая ставка отчасти будет поддерживать высокий же уровень инвестиционной активности за счет того, что некоторые проекты не будут справляться с кредитной нагрузкой, начнут выходить в продажу, и инвесторы будут приобретать такие лоты, уже не прибегая в основной массе к кредитному плечу, подчеркивают в IPG Estate. В ГК «Ориентир» соглашаются: как и во все предыдущие кризисы, у большинства игроков усилится интерес к «специальным ситуациям». Но если в предыдущие три года «специальными ситуациями» была продажа активов уходящими иностранными компаниями, то в 2025-м, скорее всего, ими окажутся как раз активы с высокой долговой

нагрузкой, которая требует замещения собственным капиталом. В Ricci добавляют, что в условиях активного предложения объектов, выставленных на торги, потенциальные инвесторы могут начать ожидать и запрашивать скидки на крупные лоты и активы.

СПАСИБО ЗА ПОКУПКУ

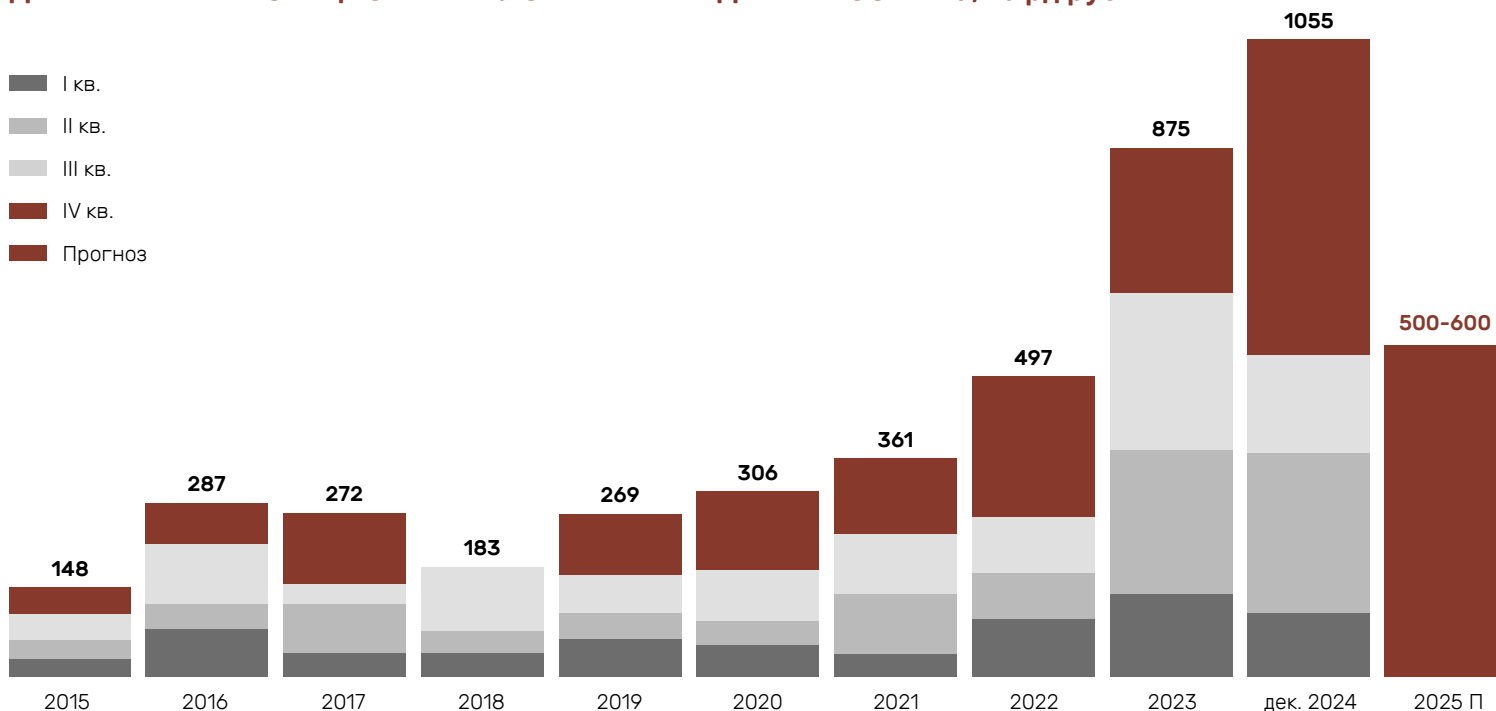
Очевидно, что классические инвестиционные сделки с привлечением заемного финансирования в условиях ключевой ставки более 20% в недвижимости практически невозможны, повторяют в IBC Real Estate [®]. В итоге в 2025 году на рынке будут преобладать сделки за счет собственного капитала. Ставки проектного финансирования, заявляемые банками, – примерно КС + 5–6%, что с учетом текущего уровня КС на уровне 21% составляет 26–27% годовых. При этом внутренняя доходность большинства проектов несколько ниже данных уровней, а это приводит к тому, что объем кредитования не будет превышать 40–50% бюджета проекта. С учетом общей ситуации на рынке и повышенных

резервов в банках кредитование новых проектов в принципе замедляется – девелоперы все чаще ориентируются на средства инвесторов/пок упателей будущих объектов.

Таким образом, основной объем инвестиций будет формироваться конечными покупателями, которые часть приобретаемых объектов потенциально будут отдавать в спекулятивный рынок, тем самым диверсифицируя свой портфель, соглашаются в IPG Estate. Уже в 2024 году, по оценкам IBC Real Estate [®], около 40% всего объема транзакций составили покупки под собственные нужды компаний. Цель – как защита капитала путем инвестирования в собственную инфраструктуру, так и сохраняющийся в отдельных сегментах дефицит арендного предложения и кратный рост ставок; в 2025-м аналитики ожидают сохранения и усиления тренда.

Некоторые игроки, вероятно, перейдут из сложных сегментов с существенным дисбалансом спроса и предложения, таких как жилье комфорт-класса и торговая недвижимость, в более

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ РФ, млрд руб.



Источник: IBC Real Estate [®]



Владимир Стольников,
руководитель дирекции управления
альтернативными инвестициями
УК «Альфа-Капитал»:

Назову ключевые факторы – 2025 для инвесторов.

- **Экономическая стабильность:** мы ожидаем стабилизации ситуации в 2025 году, и это положительно скажется на инвестиционном климате.
- **Технологические инновации:** инвестиции в искусственный интеллект и зеленую энергию могут вырасти на **15–20%**.
- **Политические изменения:** регуляторные изменения могут затронуть до **30%** компаний в ключевых секторах.
- **Устойчивое развитие:** около **50%** новых инвестиций могут быть связаны с ESG-факторами.

Институциональные инвесторы могут составлять до **60%** всех новых инвестиций в недвижимость с акцентом на устойчивые проекты. Остальную долю займут коллективные инвестиции через ЗПИФ. Этот сегмент рос в 2024 году и продолжит свое развитие в 2025 году. Ожидается, что до **10%** компаний, не адаптирующихся к новым условиям, могут покинуть рынок.

До **20%** новых компаний на рынке могут представлять технологический сектор и устойчивые стартапы. Мы ожидаем и изменения характера инвестиций.

- Около **70%** инвесторов могут сосредоточиться на долгосрочных выгодах, увеличив интерес к стабилизированным активам.
- Часть инвесторов будут ожидать появления стрессовых активов.

- **Инвестиции в девелопмент** крайне рискованные, но могут и принести существенное преимущество тем, кто рискнет в следующем году.

Инвестиции в развивающиеся рынки могут вырасти на **10–15%**, особенно в Азии и Африке. В странах СНГ также, думаю, появятся интересные проекты. В России же хочется видеть комплексные проекты, которые создают совершенно новую среду для жизни и работы. Надеюсь, что 2025-й не остановит планы девелоперов.

Около **40%** нового предложения может быть связано с устойчивыми проектами и многофункциональными форматами.

Прогнозы по сегментам.

- **Торговля:** онлайн-продажи могут вырасти на **20–25%**.
- **Гостеприимство:** ожидается рост на **10–15%**.
- **Офисы:** спрос на гибридные пространства может вырасти на **30%**.
- **Склады и логистика:** рост на **15–20%** из-за увеличения онлайн-торговли.
- **Апартаменты:** стагнация рынка.

Мы продолжим наращивать портфель недвижимости, готовим несколько сделок; представим рынку коллективных инвестиций несколько новых фондов. И, конечно, ждем изменения законодательства для ЗПИФ, которое поможет нам в развитии фондов. Ожидаем разворота в сторону коллективных инвестиций в принципе, что позволит сделать рынок коммерческой недвижимости более прозрачным.



перспективные – склады, а также жилье и офисы премиальных классов, перечисляют в Ricci. Рынок, кроме того, ждут массовая диверсификация и ребалансировка портфелей как девелоперов, так и инвесторов.

В компании также прогнозируют изменение характера инвестиций и поведения инвесторов с появлением стратегических альянсов между девелоперами жилья, складов и light industrial, а также развитие жилых девелоперов в этих сегментах. Возможно, будут заключаться сделки и по приобретению долей в проектах без наличных расчетов.

ВСТАВАЙ НА ЛЫЖИ

Географическое распределение останется традиционным для инвестиционного рынка, убеждены в IBC Real Estate 🌐: 70–75% вложений придется на объекты, расположенные в Москве,

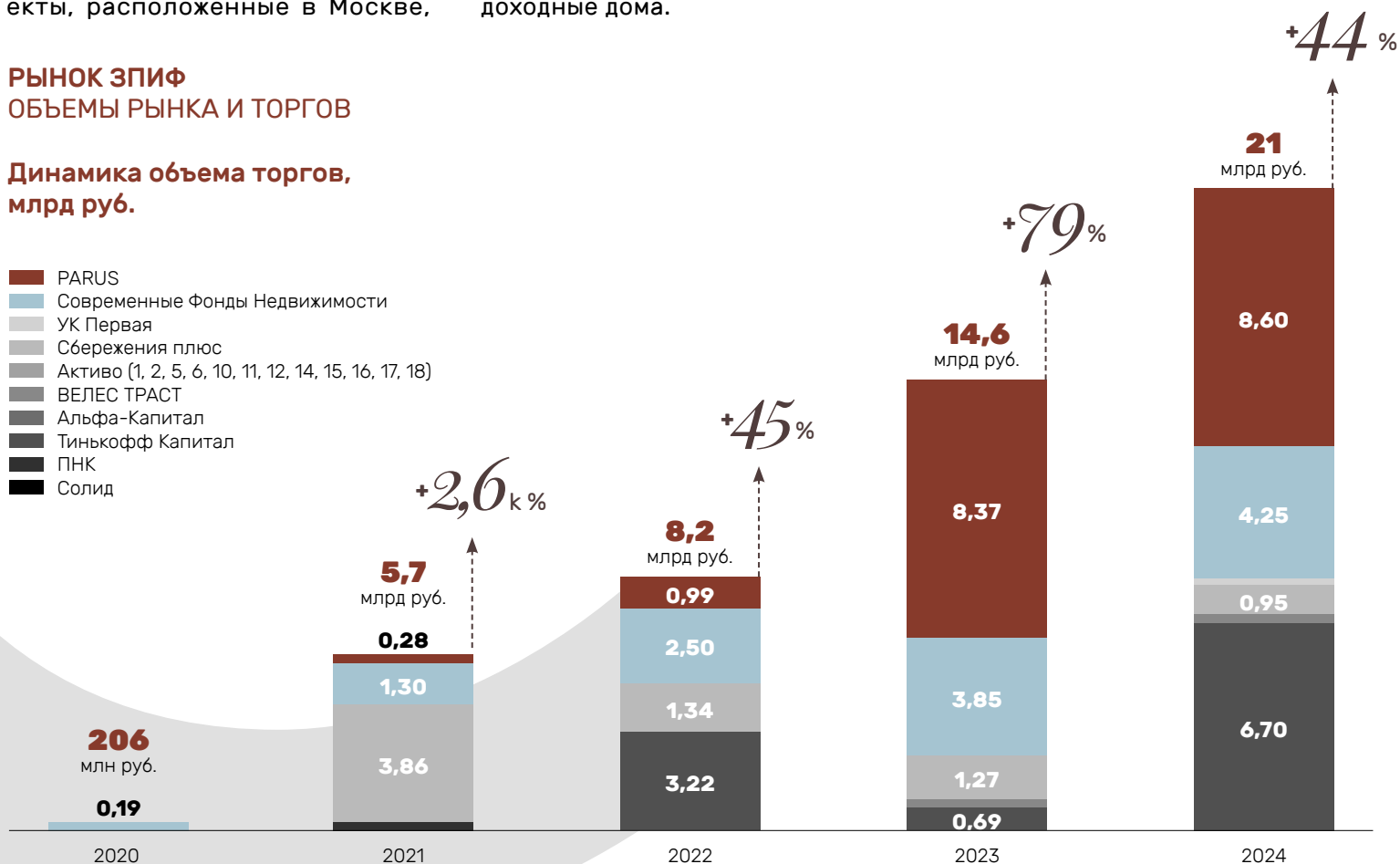
15–20% – на лоты Санкт-Петербурга и 10–15% – на другие регионы. Возможен и рост интереса к курортным зонам страны, помимо Сочи, в которых фиксируется недооцененный потенциал развития гостиничной индустрии, прогнозируют в Ricci. На этом фоне в компании ожидают появления новых гостиничных продуктов, развития старых и новых курортных локаций и проектов, а также активной государственной поддержки через снижение ставок по кредитам и региональные субсидии.

В Ricci приводят и собственный топ-2025 актуальных инвестиционных концепций: склады и офисы класса А, реализуемые в формате built-to-suit (BTS); light industrial, который продолжит свое развитие на фоне низкой вакансии в складах формата big box, а также увеличения объемов импортозамещения; проекты гостиничной индустрии с медицинской составляющей, глэмпинги с развитой инфраструктурой, арендные доходные дома.

РЫНОК ЗПИФ ОБЪЕМЫ РЫНКА И ТОРГОВ

Динамика объема торгов, млрд руб.

- PARUS
- Современные Фонды Недвижимости
- УК Первая
- Сбережения плюс
- Активо (1, 2, 5, 6, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18)
- ВЕЛЕС ТРАСТ
- Альфа-Капитал
- Тинькофф Капитал
- ПНК
- Солид



Источник: Parus Asset Management, Ricci



Марина Харитоновна,
генеральный директор Accent Capital:

– Стоимость заемного капитала достигла заградительных значений, соответственно, спросом будут пользоваться стресс-активы с высокой премией на входе либо активы с небольшой ценой входа, для которых привлечение кредитных средств не потребует или будет минимальным. При этом сохранится интерес инвесторов к проектам с льготным кредитованием в рамках федеральных программ. В этой ситуации вырастет спрос на коллективные инвестиции, которые позволяют аккумулировать средства большого количества инвесторов для приобретения объектов институционального качества.

В период неопределенности у инвесторов растет интерес к спекулятивным сделкам – отсутствие адекватных долгосрочных прогнозов приводит к сокращению сроков инвестирования. Поэтому для инвесторов ключевым параметром, скорее всего, будет скидка на входе, обеспечивающая доходность на коротком горизонте планирования. Как следствие, фокус сместится не на текущую доходность, а на внутреннюю норму доходности проекта. Разворота этой тенденции можно ожидать после нормализации денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

Высокая ключевая ставка и высокая же долговая нагрузка заставят часть игроков пересмотреть портфель активов. Особенно тех игроков, которые придерживались агрессивной кредитной политики в предыдущие годы. При этом мы не ожидаем волны банкротств основных игроков рынка, поскольку их работа будет сконцентрирована на реструктуризации кредитной задолженности и продаже части объектов с наиболее высокой долговой нагрузкой.


Появления новых игроков мы не исключаем: на фоне ограниченности инструментов вложений для крупных инвесторов рынок коммерческой недвижимости остается наиболее прогнозируемым объектом инвестирования. Кроме того, проблемы одних участников рынка будут предоставлять инвестиционные возможности для других.

Из-за ограниченности доступа к кредитному финансированию мы ожидаем, что новое строительство объектов коммерческой недвижимости будет осуществляться за счет собственных средств девелопера и авансов, получаемых от покупателя. В связи с этим востребованность коллективных инвестиций будет расти.

Главные события – 2025:

- **рост интереса инвесторов к коллективным инвестициям, несмотря на декларируемые ЦБ РФ и НАУФОР изменения в налогообложении ЗПИФ;**
- **снижение инфляции и, как следствие, начало снижения ключевой ставки в конце 2025 года;**
- **изменение внешнеполитического курса США в связи с приходом новой администрации и выстраиванием новых международных отношений.**



В CORE.XP  прогнозируют, что офисный сегмент будет традиционно фокусироваться на Москве и Санкт-Петербурге, а инвестиции в логистику и торговую недвижимость совершаться по активам, расположенным в разных регионах. Из новых инвестиционных предложений аналитики компании сообщают о закреплении в наступившем году вариантов по покупке в розницу офисов класса «прайм» и А; складских объектах built-to-suit с моноарендаторами в лице

маркетплейсов или продуктовых розничных сетей.

Уже к середине декабря объем спроса на складские объекты совокупно по России составил 6,8 млн кв. м, из которых около 60% – доля сделок онлайн-операторов, напоминают в IBC Real Estate . Данный фактор является самым главным с точки зрения влияния на объем нового строительства в 2025 году, убеждены эксперты. Среди всех сделок с онлайн-операторами



ВСЕ ЦЕННОЕ *стоит денег!*

ПОДПИШИТЕСЬ НА ЖУРНАЛ CRE
(ПЕЧАТНАЯ И PDF ВЕРСИЯ)

(499) 490 04 79
www.cre.ru

500
млрд
руб.

+54%

2024

324
млрд
руб.

+33%

2023

244
млрд
руб.

+53%

2022

159
млрд
руб.

+57%

2021

101
млрд
руб.

2020

РЫНОК ЗПИФ ОБЪЕМЫ РЫНКА И ТОРГОВ

Объемы под управлением,
млрд руб.

Источник: Parus Asset Management, Ricci

за прошедший год 87% составляет доля BTS-проектов, и это позволяет сделать вывод, что крупнейшими проектами на рынке складской недвижимости будет BTS все под тех же онлайн-операторов как в Москве и Московской области, так и в регионах. Ожидаемые на конец 2024 года 7,5 млн кв.м спроса сменятся прогнозируемыми 4,5 млн кв.м (индикатор представлен по всей РФ). Стратегии развития маркетплейсов уйдут в сторону оптимизации логистики на текущих складских площадях, поясняют в IBC Real Estate. Для других игроков рынка, в свою очередь, развиваются альтернативные инструменты инвестиций в склады (ЗПИФ).

В компании, кроме того, указывают на рост инвестиционного интереса к горнолыжным курортам: популярность последних ежемесячно растет, а предложение весьма ограничено.

Пока же в гостиничном сегменте самыми запрашиваемыми и реализуемыми инвестпродуктами остаются отели категории 4 и 5 звезд. Тренд на строительство высококлассных отелей объясняется сформированным запросом потребителей, привыкших к высокому уровню сервиса, а также более

высокой доходностью инвесторов и девелоперов. Спрос на такие отели наблюдается со стороны как внутренних туристов ввиду переориентации на путешествия внутри страны из-за удорожания зарубежных туров, так и иностранных туристов, преимущественно из стран Азии и Ближнего Востока, за счет которых происходит постепенное восстановление въездного турпотока в Россию.

МАГАЗИН НА ДИВАНЕ

Новым вечным двигателем отрасли становятся не только компании с государственным и окологосударственным участием, но и коллективные и непрофильные инвесторы. И хотя занятие авансены последними пока затруднено дефицитом правильно упакованных и вообще любых продуктов, нехваткой компетентных управляющих компаний и юридическими казусами, коммерческая недвижимость, очевидно, перестала быть бизнесом «больших и богатых парней».

В ГК «Ориентир» соглашаются: именно в 2025 году в силу высокой стоимости и ограниченности банковского кредитования, возможно, главную роль на рынке будут играть игроки, готовые рассматривать инвестиции без привлечения банковского капитала или с небольшой долей банковского финансирования. Это могут быть как УК, привлекающие деньги частных инвесторов в ЗПИФы, так и самостоятельные фонды, созданные самими частными инвесторами или финансово-промышленными группами.

В PARUS Asset Management также называют рост интереса частных инвесторов к инвестициям в коммерческую недвижимость за последние четыре года «кратным» и оценивают его в 500 млрд руб. Сейчас физические лица в России имеют капитал в размере 120 трлн руб., из которых около 80% вложено в депозиты

и инвестиционные квартиры, 12% лежат «под подушкой» и лишь 8% инвестированы в современные инструменты (акции, облигации, ПИФы и пр.).

Однако уже в 2024-м коллективные инвесторы стали доминирующими игроками на рынке: по разным оценкам, до 80% коллективных инвестиций в готовые, стабилизированные объекты складской коммерческой недвижимости осуществлены либо УК «Современные фонды недвижимости», либо PARUS. Если так пойдет и дальше, то именно коллективные инвесторы станут, например, главными владельцами качественной логистической недвижимости в России.

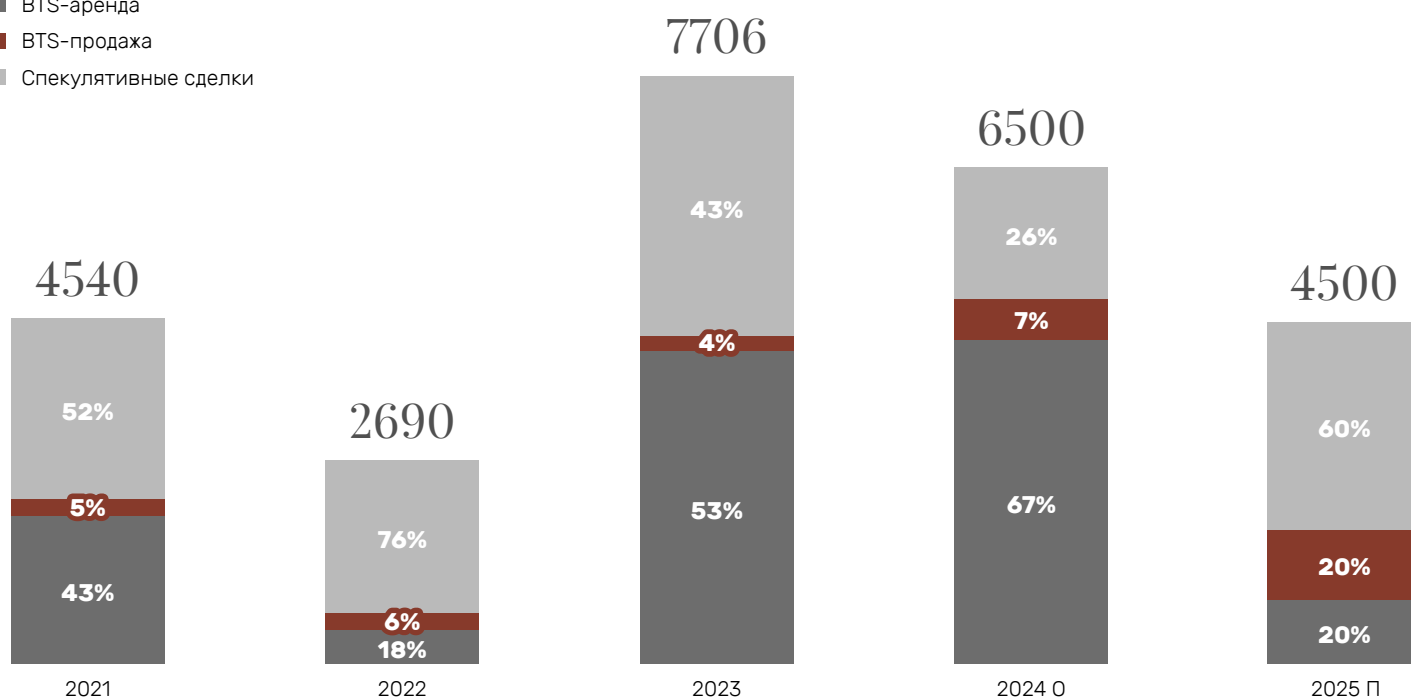
К 2030 году частные интересанты через инструменты коллективных инвестиций инвестируют в качественную коммерческую недвижимость 4–5 трлн руб., что составит 2–3% от ВВП (для сравнения: на развитых рынках этот показатель равен 15%). В итоге совладельцами топовой коммерческой недвижимости станут

не менее 1,5 млн россиян – 1% населения (для сравнения: на развитых рынках этот показатель приближается к 50%), подсчитывают в PARUS Asset Management. Уже сейчас таким игрокам доступны более 70 ЗПИФов недвижимости, но «коллективная» линейка продолжает расширяться новыми классами активов: Light Industrial и ЦОД, гостиничными, санаторными, медицинскими продуктами, объектами стрит-ритейла, ресторанами, МФЦ и нишевыми апартаментами.

И хотя доходность депозитов пока беспрецедентно высока, инфляция, безусловно, отразится на ставках аренды и стоимости объектов, что, в свою очередь, повысит общую доходность коммерческой недвижимости, и она на среднесрочном горизонте значительно опередит доходность по депозитам. Одними из главных вызовов 2025-го для рынка станут формирование и правильная упаковка продуктов, интересных именно «диванным» игрокам, и умение убедить в них вкладываться. **cRe**

ДИНАМИКА ОБЪЕМА СДЕЛОК В СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПО ТИПУ СДЕЛОК, ТЫС. КВ. М

■ BTS-аренда
■ BTS-продажа
■ Спекулятивные сделки



Источник: NF Group

16+ РЕКЛАМА



ПРОДУМАННЫЙ СТАБИЛЬНОЕ
РОСТ БУДУЩЕЕ

24 апреля 2025 г. | Барвиха Luxury Village

CREA

MOSCOW AWARDS 2025

EST. 2003

ЕЖЕГОДНАЯ МОСКОВСКАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

XXII

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

НЕЗАВИСИМЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ:



ПАРТНЕРЫ:

ricci



ПАРТНЕРЫ:

parameter

СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

CORE·XP

СПОНСОР НОМИНАЦИИ:

**CENTRAL
PROPERTIES**



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

c|R|e

CRIBITUM

c|R|e

ИНФОПАРТНЕР:



Участники CRE Moscow Awards 2025

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

Бизнес-центр GEOLOG

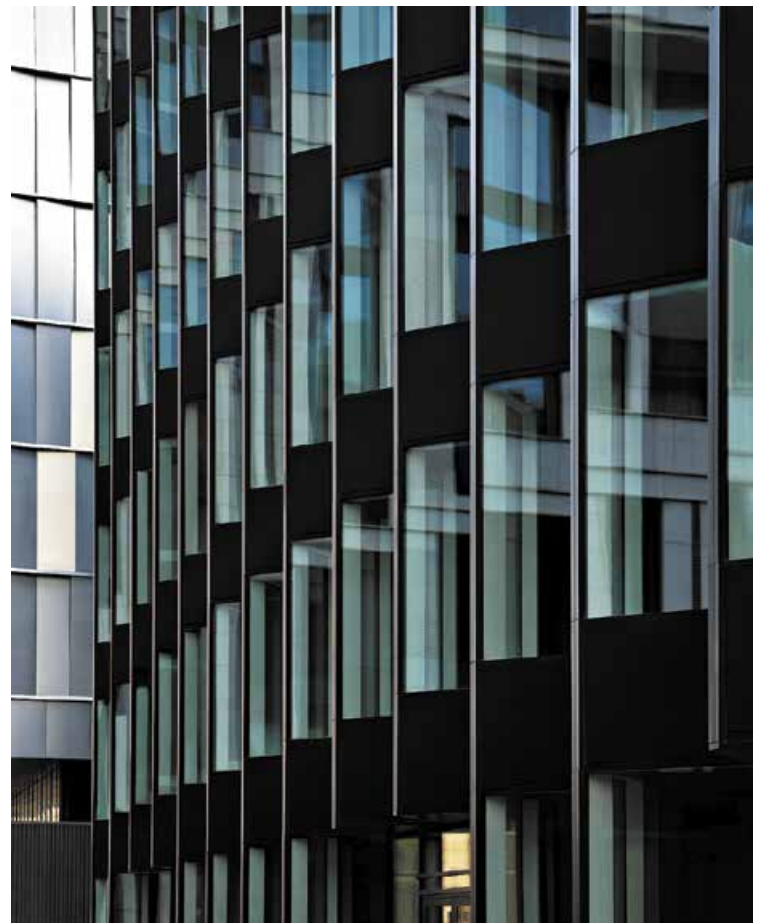
Москва, ул. Обручева, д. 23, стр. 1
Девелопер: HUTTON



Оригинальный архитектурный проект здания был разработан именитым бюро Blank Architects, на счету которого десятки возведенных объектов в России и за рубежом. В основу концепции (как и названия), вдохновленной трудами известного ученого, геолога, географа и исследователя академика В.А. Обручева, лег принцип «тектонических сдвигов»: фрагменты бизнес-центра горизонтально смещены относительно друг друга, в результате чего архитектурный облик здания визуально разделяется на две разные по объему и площади остекления части. «Геологическая» составляющая нашла отражение и в дизайне общественных пространств: для внутреннего оформления были выбраны естественные природные текстуры камня, земли и различных горных пород. Первый и второй этажи займет двусветное лобби с панорамными окнами и винтовой лестницей, объединяющее сразу несколько функциональных зон: ресепшен, зону ожидания, бизнес-гостиную, а также ресторан и кофейню.

Бизнес-центр LUNAR, MODULE B

Москва, Ленинский проспект, д. 38А, к. 1
Девелопер: HUTTON



Бизнес-центр класса А, воплощенный в технологичном шестиэтажном корпусе с независимой логистикой. Здание вмещает 61 офис в отделке shell&core площадью от 88 до 667 кв. м. Отличные характеристики инсоляции достигаются за счет зубчатого остекления фасадов, а эффективная глубина этажа, высота потолка и широкий шаг колонн открывают перед резидентами внушительные пространства для развития бизнеса и коммуникации с партнерами и клиентами. Современное офисное здание располагает большим вестибюлем с двумя стойками ресепшен. Модуль также имеет отдельную зону для сервисной логистики, которая не нарушает рабочий ритм резидентов бизнес-центра. На минус первом уровне корпуса расположен подземный паркинг. В то же время в 10–12 минутах ходьбы от LUNAR расположены станции метро «Ленинский проспект» и МЦК «Площадь Гагарина», что будет удобно тем, кто предпочитает передвигаться по городу без машины.



Участники CRE Moscow Awards 2025

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

Небоскреб Moscow towers Москва, Пресненская набережная, д. 2А



Небоскреб расположен в «Москва-Сити» и полностью интегрирован в его инфраструктуру, имеет собственный переход в ст. метро «Деловой центр». Здание состоит из 63 надземных и 6 подземных уровней, имеет общий стилобат и две возвышающиеся над ним башни, связанные через каждые 6 этажей переходными мостами. Общая площадь здания 411 147 кв. м. Проект разрабатывало немецкое архитектурное бюро Werner Sobek. Трансферная конструктивная система и высокие потолки позволяют организовать современное офисное пространство с гибкой планировкой. Общественные пространства — лобби площадью 10 тыс. кв. м, 2 атриума высотой 35 м, 8 скай-лобби высотой 25 м, благоустроенная кровля стилобата. Особенностью центрального офисного лобби и двух лобби апартаментов является размещение трех масштабных арт-объектов: световой инсталляции высотой 15 м, состоящей из множества стеклянных призм, и двух монументальных панно, созданных из тысяч металлических пластин.

STONE Towers – Tower B и Tower C Москва, Бумажный проезд, д. 19 Девелопер: STONE



Премиальный офисный квартал, состоящий из четырех офисных башен и созданный с учетом всех требований современных компаний, отличаются престижное расположение в Белорусском деловом районе и высокая транспортная доступность. Архитектура от бюро «Цимайло Ляшенко и Партнеры». Архитектурной особенностью станут этажи с собственной видовой террасой на открытом воздухе. Другим важным архитектурным элементом премиального офисного квартала станет арт-объект «Ангел». Внешняя среда STONE Towers предполагает комплексное благоустройство и парк площадью 5000 кв. м.

Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Офисная недвижимость» Номинация «Бизнес-парк»

Бизнес-квартал «Прокшино»

Москва, вн. тер. поселение Сосенское, квартал 35, д. 10
Девелопер: ГК А101



Новая офисная культура, где на первом месте – человек, его физическое и ментальное здоровье. В первой очереди строительства площадью 44,6 тыс. кв. м разместились офисы класса А с пространствами-трансформерами, которые с легкостью перестраиваются под различные задачи, шеринг-пространства и инфраструктурная часть с кафе, магазинами, видовым рестораном на 13-м этаже. Башня расположена в 1 минуте от одноименной станции метро «Прокшино» по принципу «сухие ноги». Система «умного здания», управляющая отоплением, вентиляцией, кондиционированием и освещением, создаст комфортную рабочую среду, сокращая при этом потребление ресурсов. Здание еще на этапе строительства прошло сертификацию по стандарту Eco Smart Office. Проект бизнес-квартала предполагает строительство пяти офисных зданий с торгово-сервисной инфраструктурой суммарной площадью более 177 тыс. кв. м.

Деловой квартал «Сколково Парк» (Фаза 1)

Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Можайский, Сколковское ш., з/у 43
Девелопер: Millhouse



Масштабный проект по строительству бизнес-парка класса А на западе Москвы на территории более 10 га. Шесть шестиэтажных офисных зданий общей арендуемой площадью 86 000 кв. м, торговая галерея общей арендуемой площадью 8500 кв. м, подземный и структурный гостевой паркинги. Общая площадь проекта 212 000 кв. м. Благоустроенная территория с искусственным озером, ландшафтным парком, летними террасами примыкает к набережной реки Сетунь. Строительство бизнес-парка обеспечит более 10000 рабочих мест. Деловой квартал является частью проекта по комплексному освоению территории, который ведется с 2011 г. В рамках проекта уже построены жилой комплекс премиум-класса «Сколково Парк», гольф-клуб «Сколково», ветеринарный госпиталь Skolkovo Vet, проведены работы по благоустройству Парка Мещерский, а также продолжается строительство сети велопрогулочных дорожек – более 24 км.



Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Офисная недвижимость» Номинация «Редевелопмент офисной недвижимости»

Бизнес-центр «НОВО»

Москва, Сущевский вал, д. 18

Яркая архитектурная доминанта Савеловского делового района. Построенный в 2006 году объект в течение 2023–2024 годов претерпел реконструкцию входной группы, редевелопмент парковочной зоны с созданием нового гастрокластера и реконцепцию ряда этажей. С учетом добавления современных деталей, таких как зарядки электромобилей и средств индивидуальной мобильности, получения «зеленого» сертификата, добавления доступа в здание по face id и с использованием мобильного телефона, бизнес-центр смог на основании новой классификации международного исследовательского форума получить сертификат соответствия классу А. Именно повышение класса здания в результате ремонтных работ и реконцепции позволяет говорить об успешном редевелопменте объекта офисной недвижимости.



Бизнес-центр Workki на Тульской

Москва, Большая Тульская, д. 19

Шестиэтажный сервисный офис с панорамным остеклением, рассчитанный на 1450 рабочих мест (16 160 кв. м). Деловое пространство имеет эффективную планировку, сочетает оборудованные рабочие места в кабинетах и open-space, переговорные, обеденные зоны, конференц-залы и мягкие зоны отдыха с высоким уровнем сервиса. Бизнес-центр расположен в самом центре стремительно развивающегося Даниловского района Москвы в минуте ходьбы от м. Тульская. Офисные пространства занимают 2–6-й этажи. 1-й этаж отведен под торговую галерею и яркую входную группу. На –1 уровне расположились коммерческие помещения и паркинг. Значительная часть фасада здания выполнена в виде медиафасада с возможностью динамической цветной подсветки с бесконечным выбором вариантов. Одной из отличительных черт является наличие панорамных окон в каждом рабочем кабинете и зонах open-space.



Бизнес-центр «Лукойл-Инжиниринг»

ул. Щепкина, д. 61/2, стр. 12

Комплекс площадью 15000 кв. м, рассчитанный на 820 сотрудников и занимающий девять этажей. Проект был реализован в рамках редевелопмента существующего здания, что позволило эффективно адаптировать пространство под современные требования компании. Ключевой особенностью стала концепция «Состав нефти», где каждый этаж оформлен в соответствии с химическим элементом, связанным с составом нефти. Цвета и декоративные решения отражают научную деятельность компании. Особое внимание было уделено интеграции элемента молекулы, который акцентирует значимость научных исследований компании. Рабочие зоны офиса были переработаны для гибкости и функциональности, что позволило создать комфортную среду, отражающую стратегию долгосрочных инноваций. Редевелопмент также включал внедрение энергоэффективных и экологических инженерных решений.



Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Гостиничная недвижимость» Номинация «Гостиницы»



Cosmos Smart Moscow Semenovskaya 3*

**Москва, Вельяминовская ул., д. 34А
Девелопер: АФК Система**

Новый современный отель с удобной транспортной и пешей доступностью. В каждом из 120 стильных номеров есть все необходимое для комфортного пребывания: удобные кровати с мягким постельным бельем, современные удобства для ванных комнат, мини-бар, удобное рабочее пространство и бесплатный Wi-Fi. Размещение в отеле категории Smart включает завтрак. Помимо номеров, в отеле размещены ресторан, лобби и конференц-площади. Концепцией отеля предусмотрен минимальный набор инфраструктуры, который полностью соответствует ожиданиям и потребностям гостей, что в совокупности с расположением отеля обеспечивает эффективную экономику объекта. Загрузка отеля в летние месяцы составила более 80%.



Cosmos Stay Moscow Profsoyuznaya 3*

**Москва, ул. Профсоюзная, д. 154,
корп. 3
Девелопер: АФК Система**

Апарт-отель, расположенный в 7 минутах ходьбы от м. «Теплый Стан». На выбор доступны 145 номеров различных категорий, где есть все необходимое для комфортного проживания. Здесь будет удобно остановиться как семьям с детьми, так и индивидуальным путешественникам, в том числе тем, кто приезжает в бизнес-поездку. Район имеет развитую инфраструктуру: рядом находятся торговые центры с множеством магазинов, кинотеатром, кафе, банками и ресторанами. Прямо за апарт-отелем расположен Тропаревский лесопарк — одно из самых живописных мест на западе Москвы, где можно отдохнуть от городской суеты, наслаждаясь чистым воздухом.



Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Гостиничная недвижимость» Номинация «Гостиницы»



DoubleTree Moscow Arbat 4* Москва, Никитский бульвар, д. 10

Отель расположен в здании бывшего банка и соединяет в себе историю, культурную среду и модную городскую атмосферу. Это идеальная отправная точка для знакомства с туристическим центром города и погружения в культурную жизнь Москвы. Отель находится в сердце деловой и культурной жизни столицы, в пешей доступности от основных достопримечательностей города: Старого и Нового Арбата, Красной площади и Кремля, Манежа, Храма Василия Блаженного, Государственного музея изобразительных искусств им. А.С. Пушкина, большого количества театров и музеев. Интерьеры отеля воплощают в себе современные дизайнерские решения, вдохновленные историей и архитектурой здания и творческой атмосферой локации.



Курорт «Ерино» 4* Москва, вн. тер. г. п. Рязановское, пос. Ерино, мкр. Санаторий, д. 1, стр. 13 Девелопер: ГК «Основа»

Всего в 17 км к югу от Москвы, на слиянии рек Пахра и Десна, в месте с чистейшим воздухом находится курорт с более чем 60-летней историей – «Ерино». Курорт располагается на обширной и благоустроенной территории в 22 га по соседству с живописным и тихим лесом. Идеальное сочетание релакса и восстановления, в проживание входят: 3-разовое питание, анимационная программа для детей и взрослых, посещение бассейна, фитнес-центра и групповых занятий, консультация врача-терапевта и прием уникальной минеральной воды (по свойствам близкой к Пятигорским источникам).

ДЕВЕЛОПМЕНТ



**Девелоперы
будут строить только
«звездные» проекты,
под заказчиков и на продажу**

Текст: Евгений Арсенин
Фото: freepik.com

РУБЛЬ СБЕРЕГУТ

Высокая ключевая ставка останется в 2025-м основным сдерживающим фактором для девелопмента, однако случаи заморозки, остановки или переноса проектов будут все-таки единичными. Российские игроки научились строить и жить в любые кризисы, но новый ввод будет представлен преимущественно объектами в топовых локациях и с беспроектной концепцией, лотами под заказчика, законтрактованными на стадии котлована или планируемыми распродаваться «в нарезку». Начавшееся в 2024-м укрупнение девелопмента с поглощением мелких и региональных компаний, все более

активное присутствие в отрасли государственных и окологосударственных игроков, переход большинства девелоперов в ранее непрофильные для них сегменты, поход «регионалов» в Москву и Петербург, а «москвичей» и «петербуржцев» — в регионы продолжат начавшуюся три года назад трансформацию рынка. Временные трудности, как в анекдоте, сменились трудными временами, шутят собеседники CRE, не исключая массовых рейдерских захватов и «новых девяностых», которые прогнозировались с 2022-го, но обстоятельства для них сложились сейчас.

В рамках базового сценария на 2025 год ЦБ РФ рассматривает диапазон «ключа» от 17% до 20%, напоминают в IBC Real Estate. Однако его реализуемость зависит от того, насколько быстро текущая денежно-кредитная политика сможет дать результат. Большинство аналитиков полагают, что ожидать снижения ключевой ставки стоит не ранее чем в III квартале. В таких условиях говорить о значительном росте рынка и появлении множества новых девелоперских проектов не приходится.

Более того, есть вероятность как ухода, так и, например, поглощения крупными девелоперами небольших игроков. Сложнее всего будет компаниям, не имеющим достаточной финансовой подушки, чьи проекты не демонстрировали высоких результатов по темпам продаж до наступления фазы высокой ключевой ставки.

В NF Group соглашаются: вероятность ухода с рынка малых и финансово уязвимых бизнесов высока, в первую очередь для небольших локальных девелоперов, работающих в нишах с низкой маржинальностью или повышенными рисками. В Ricci также



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

- В 2025 году ожидать снижения ключевой ставки не придется, значит, и себестоимость строительства будет сохраняться на высоком уровне. Многие согласованные на бумаге проекты при текущей конъюнктуре рынка до стадии реализации могут так и не дойти.

Возможность развиваться сейчас будет у системных девелоперов, которые правильно подходят к формированию продукта и способны управлять темпами строительства в нестабильные времена, а также у компаний, не прибегающих к заемному финансированию и обладающих даром прогнозирования спроса тогда, когда его нет.

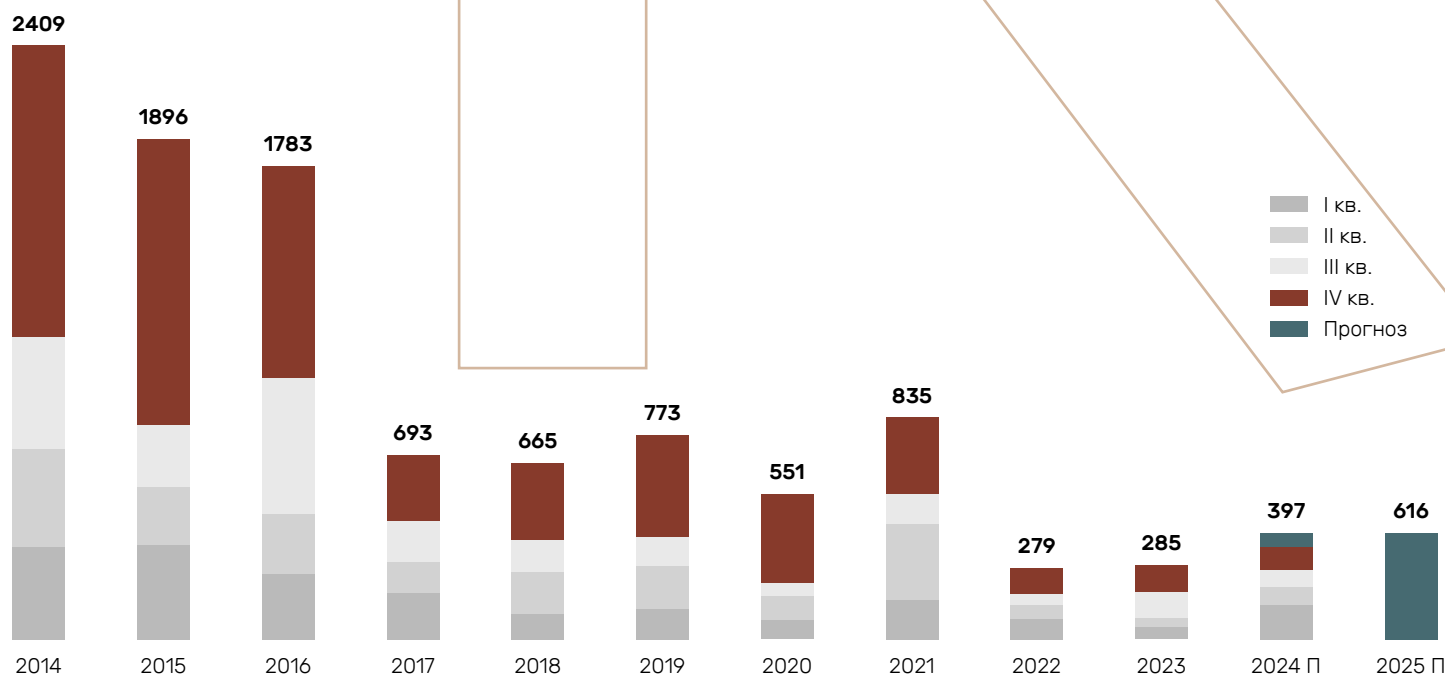
Не стоит сбрасывать со счетов и жилых девелоперов. Многим из них удалось сделать работу над ошибками и усилить экспертизу в реализации офисных проектов, в том числе за счет привлечения в команду грамотных и опытных специалистов из офисного сегмента. Учитывая поддержку со стороны государства, застройщики будут активно развиваться в этом направлении.

Арендные модели же при настолько высокой ключевой ставке перестают быть эффективными, именно поэтому на рынке реализуется столько проектов на продажу. В будущем году девелоперы продолжат придерживаться этой стратегии.

Между тем спекулятивное предложение на рынке находится в остром дефиците. И главным вызовом для девелоперов в наступившем году, помимо поддержания качества строительства на должном уровне в условиях растущей себестоимости, станет поиск именно механизмов, при которых возможно будет строить объекты для последующей сдачи в аренду.



ДИНАМИКА НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ, ТЫС. КВ. М



Источник: IBC Real Estate

“



Андрей Мухин,
генеральный
директор
ГК «Галс-
Девелопмент»:

– Судя по текущей динамике рынка, можно предположить, что в 2025 году ставки в бизнес-центрах классов А и В+ вырастут еще на 10–15%, при этом доля вакантных площадей сократится до рекордных 4%. Не исключено, что низкий объем вакансий сохранится в перспективе ближайших трех лет, а новые объекты будут реализовываться еще до получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, как, например, это произошло с нашим бизнес-центром Dubinin'Sky. В декабре 2024 года мы подписали соглашение о намерениях по аренде последних офисных площадей в нем. Таким образом, высокая конкуренция за качественные площади сохранится и будет влиять на скорость принятия решения по сделкам. Офисные помещения в формате shell&core вновь будут востребованы.

Кроме того, мы столкнемся с еще более масштабным изменением портрета собственника и пользователя офисного рынка, что непосредственно скажется на сценариях взаимоотношений между арендодателем и арендатором. Поскольку у компаний сейчас нет времени долго принимать решение о сделке, они вынуждены конкурировать за помещения и иногда переплачивать за право заключить договор аренды. При этом собственники объектов могут себе позволить повышать ставки аренды, отстаивать свои условия и выбирать более сильных и перспективных арендаторов.

В новом году мы продолжим реализацию строящихся объектов как в части жилья, так и в сегменте офисной недвижимости, который у нас сейчас представлен бизнес-центром Dubinin'Sky в Павелецком деловом кластере, башней «Север» около метро «Динамо» и деловым кварталом «Невская Ратуша» в Санкт-Петербурге. В «Невской Ратуше» в первом квартале 2025 года будут введены в эксплуатацию два последних офисных корпуса.

Разрабатываем и концепцию нового офисного проекта класса А в локации Ленинградского делового коридора, в Старопетровском проезде. Это будет целый бизнес-квартал с площадью застройки около 200 тыс. кв. м. Рядом с бизнес-центром будем возводить и жилой комплекс.

Также представим рынку наш первый офисный проект класса В+ – большой бизнес-центр на территории Южного порта рядом с метро «Печатники». Проект реализуется нами как ответ на возрастающую потребность рынка именно в классе В+, особенно этот запрос прослеживается у представителей среднего бизнеса, которым в первую очередь важен баланс функциональности здания и стоимости его аренды.

В Южный порт «Галс-Девелопмент» пришел надолго: мы видим большой потенциал этой локации. Перед городом и девелоперами сегодня стоят амбициозные задачи по ее комплексному освоению, и наша компания также собирается внести свой вклад. В Печатниках будем развивать территорию площадью более 15 га, где, помимо делового центра, построим жилой квартал бизнес-класса «Адмирал» и другие объекты общественно-деловой инфраструктуры – масштабный проект, настоящий город в городе.

”

прогнозируют уход с рынка некоторых игроков с рынка по причине невозможности держать кредитную нагрузку, сформированную к моменту начала слишком высоких уровней ключевой ставки. Повышение ключевой ставки до 21% переживут не все девелоперы, поддерживают в Besar Asset Management. «А ЦБ имеет решительные планы забить еще чуток гвоздиков в гроб новых проектов, поэтому, например, ипотечные ставки уже взлетели до 23–25%, – резюмируют в компании. – Сейчас у нас, как в том анекдоте, временные трудности сменились трудными временами».

В то же время эксперты NF Group указывают на возможный выход на рынок коммерческой недвижимости новых и непрофильных игроков, в частности инвестиционных фондов, ориентированных на получение арендного дохода, а также компаний из технологического сектора, которые будут развивать коворкинги, логистические хабы и другие гибкие форматы. Всевозможные институты развития, банки, фонды будут играть большую роль в планировании и непосредственно реализации девелоперских проектов, поддерживают в IBC Real Estate, указывая на очевидное усиление присутствия в отрасли и государственного сектора.

В CORE.XP, в свою очередь, ожидают выходов и укрепления на рынке коммерческой недвижимости жилых застройщиков. Речь как о проектах в Московском регионе в рамках программы МПТ, так и о выходе игроков в дефицитный складской сегмент на региональных рынках, поясняют в компании.

ТРЕТЬЯ УЛИЦА СТРОИТЕЛЕЙ

В условиях дорогих денег, очевидно, лучше себя чувствуют девелоперы проектов, реализуемых в основном за счет собственных средств, соглашаются в CMWP.

Таких кейсов сейчас немного, все бизнесы так или иначе прибегают к заемному финансированию. Для застройщиков же, модель которых опирается на кредитное плечо, в компании говорят об «определенной адаптации». В частности, приоритетной стратегией реализации офисов в строящихся и заявляемых комплексах становится продажа, которая обеспечивает ускоренный возврат средств и митигацию арендных рисков. В итоге на фоне волны высокого спроса на коммерческую недвижимость объекты вводятся частично или полностью законтрактованными.

В офисном сегменте в 2025-м сохранятся и усилятся тренды-2024: активный спрос, дефицит ликвидного офисного продукта, низкая вакансия, рост цен и арендных ставок, поддерживают в IBC Real Estate . Высокий объем неудовлетворенного спроса будет неизбежно стимулировать строительство качественных офисов под конкретных пользователей, обладающих достаточными ресурсами для покупки или аренды



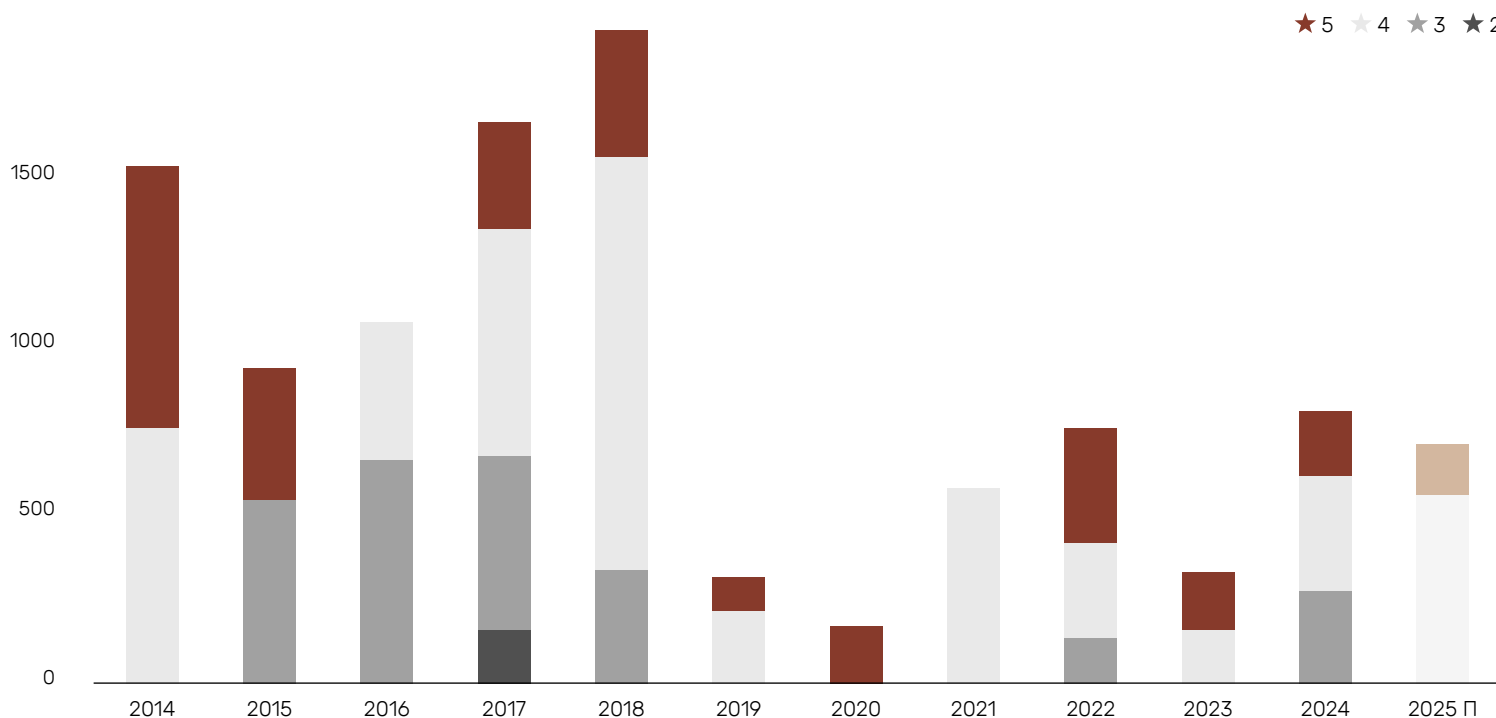
Владимир Комлев, управляющий партнер компании по строительству складских помещений «Билдсервис»:

– Несмотря на общую существенную просадку рынка недвижимости, складское направление остается одним из самых стабильных как для инвесторов, так и для застройщиков. С учетом долгосрочных договоров аренды и роста арендных ставок инвестиции в данный сектор привлекают в первую очередь владельцев агрохолдингов, фабрик, заводов и иных компаний. В ближайшие пять лет направление складских помещений покажет устойчивость и стабильность. Для инвесторов в условиях общей нестабильной геополитической обстановки риски потери вложений остаются минимальными.

Основными факторами влияния на рынок коммерческой недвижимости в целом в наступившем году станут рост показателей интернет-торговли и инвестиций, стратегические планы развития регионов. Сегодня мы видим дефицит свободных площадей под строительство складских помещений, притом что все данные говорят о продолжении роста спроса на них. Если в 2024-м было введено в эксплуатацию 6,4 млн кв. м, то в 2025-м эта цифра может достичь 8 млн. При этом биг-боксы более востребованы в регионах; Москва и Московская область испытывают дефицит в лайтбоксах.



ДИНАМИКА ВВОДА КАЧЕСТВЕННОГО ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ МОСКВЫ ПО КАТЕГОРИЯМ НОМЕРОВ



Источник: Nikoliers 



Павел Барбашев,
коммерческий директор O1 Properties

– Уровень ключевой ставки – главный макроэкономический индикатор, который влияет на все этапы девелоперской деятельности: от проектирования до формирования покупательского спроса. Высокая ключевая ставка ограничивает доступность заемного финансирования для компаний и покупателей, что, в свою очередь, сказывается на темпах строительства и реализации объектов.

Спрос на офисную недвижимость продолжит расти, тогда как предложение останется на минимальном уровне из-за низкого ввода новых объектов и критически низкого уровня вакантных площадей в Москве. Уже сейчас 90% бизнес-центров, которые планируется ввести в эксплуатацию в 2025 году, либо проданы, либо находятся на этапе переговоров. Все более востребованными станут помещения в формате shell&core, которые позволяют арендаторам адаптировать пространство

под свои нужды. Ставки аренды будут демонстрировать умеренный рост, в среднем увеличиваясь на 10–15% год к году. Этот рост будет зависеть от делового района, в котором находится недвижимость, и уровня покупательской способности.

Наиболее активными на международной арене будут операторы сервисных офисов. Мы уже наблюдаем их присутствие в таких странах, как ОАЭ, Израиль, Кипр и др. В 2025 году возможно дальнейшее расширение географии их деятельности. Основное внимание будет уделено созданию продуктов, соответствующих запросам локальных рынков: это могут быть небольшие офисы для стартапов или пространства формата built-to-suit для крупных предствительств.



ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ОЖИДАЕМЫЕ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ Рынок индустриально-складской недвижимости Москвы

Класс	Наименование	Направление	Адрес	Общая площадь, кв. м	Тип
A	СК «Гранель»	Юго-Запад	д. Терехово	189200	BTS в аренду, OZON
A	ИП «Никольское 2»	Север	п. Никольское	186 300	Спекулятивно
A	RBNA «Шишкин Лес»	Юго-Запад	п. Михайлово-Ярцевское	170 500	Спекулятивно
A	Parametr Кувекино	Юго-Запад	п. Десеновское, квартал 121	160 000	Спекулятивно
A	«PNK Парк Домодедово 2»	Юг	г.о. Домодедово	158 800	BTS в аренду, Сберлогистика
A	«Ориентир Запад»	Запад	г.о. Истра	156 200	BTS в аренду
A	Ватутинки	Юго-Запад	Ватутинки	134 850	BTS в аренду, OZON
A	A2 Обухово	Восток	р.л. Обухово	124 600	BTS в аренду, Сберлогистика
A	Технопарк «Новый Милет»	Восток	Новомилетское ш., вл 3	110 000	Под собственные нужды, «Спортмастер»
A	Технопарк «Старая Купавна»	Восток	г. Старая Купавна	104 300	BTS в аренду, OZON
A	«PNK Парк Домодедово 2»	Юг	Домодедово	104 000	BTS в аренду, «ВкусВилл»
A	«PNK Парк Домодедово»	Юг	Домодедово	102 060	BTS в покупку, ПЦ «Петрович»
A	RBNA «Парк М-4»	Юг	тер. Форум-Инвест-22-Ям	89 900	Спекулятивно

Источник: Bright Rich | CORFAC International

КЛЮЧЕВЫЕ ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ВВОДУ В 2025 ГОДУ Рынок индустриально-складской недвижимости Санкт-Петербурга

Класс	Наименование	Адрес	Направление	Общая площадь, кв. м
A	OZON	ЛО, пос. Янино	Восток	117 000
A	«Армада 24»	г. Санкт-Петербург, Московское ш., 52	Юг	67 400
A	RAUM «Бугры А5»	г. Санкт-Петербург, 23 км КАД (внутреннее кольцо), 3	Север	28 700
A	«Осиновая роща»	п. Парголово, тер. Осиновая Роща, Горское ш.	Север	28 000
A	ILR «Софийская»	г. Санкт-Петербург, Софийская ул.	Юг	19 000
B	ПСК «Новоселье 2»	ЛО, Ломоносовский р-н, Аннинское г.п.	ЮГ	18 600
A	«Октавиан»	ЛО., п. Кузьмолровский, Заводская ул., 3, корп. 361А	Север	15 900
A	ПСК «Разметелево»	ЛО., Колтушское г.п., 1-й пр-д, 1, коммунально-складская зона Коркинская, 1	Восток	15 800
A	«ВотОНЯ»	г. Санкт-Петербург, п. Шушары, Колпинское ш.	Юг	11 408
A	Территория СТ	п. Шушары, ул. Ленина, 19	Юг	11 000
A	«Волго-Донской»	г. Санкт-Петербург, Волго-Донской пр., 17, лит. И	Восток	9 900
A	AUGER	п. Петро-Славянка, Софийская ул., 118, корп. 2	Юг	9 400
B	«Витебский 139»	г. Санкт-Петербург, Витебский пр., 139	Юг	7 400
B	«Бадаевский 7»	г. Санкт-Петербург, 3-й Бадаевский пр., 7	Юг	7 000
B	Технопарк «Шушары»	г. Санкт-Петербург, п. Шушары, Московское ш., 161, корп. 9	Юг	5 800

Источник:
Bright Rich | CORFAC International

в большом объеме, резюмируют в компании.

При этом масштаб изменений будет более умеренным, чем в прошлом году. Объем нового строительства составит 966 тыс. кв. м и превысит объемы 2024-го (550 тыс. кв. м). В CORE.XP же прогнозируют рост объема нового строительства офисов в 1,6 раза к объему 2024 года, до 926 тыс. кв. м (26 бизнес-центров). При этом около 70% площадей уже законтрактованы/сняты с рынка. 96% запланированных на 2025 год объектов – офисы класса А, 4% – класса В. 46% площадей в строительстве 2025 года реализуются в продажу, 37% – строительство под клиента (BTS), всего 15% – в аренду и 2% – в аренду или продажу. В компании оценивают объем новых сделок аренды и купли-продажи в 2025-м в 1,5–1,9 млн кв. м.

Из знаковых и крупных офисных объектов – 2025 в IBC Real Estate называют штаб-квартиру Роскосмоса в составе Национального космического центра на 200 тыс. кв. м и штаб-квартиру «Яндекса» на 121 тыс. кв. м. Ключевыми офисными объектами 2025 года в Санкт-Петербурге станут бизнес-центры «Невская Ратуша III», корпуса 8 и 9 (32,9 тыс. кв. м), БЦ «Smart Светлановский» (5,9 тыс. кв. м), БЦ INSIDE (4,5 тыс. кв. м) и БЦ «Smart Восстановления» (4,5 тыс. кв. м), перечисляют в IBC Real Estate. В Bright Rich | CORFAC International указывают, что, например, корпуса 8 и 9 бизнес-центра «Невская Ратуша» уже заняты моноарендатором, в бизнес-центре «Северная Пальмира» подписаны предварительные договоры аренды половины здания, и на открытый рынок выйдут лишь 20 тыс. кв. м.

“



Александр Шарапов,
президент Bescar Asset
Management:

– Для 2025-го у меня есть два сценария. Наилучший: снижение ключевой ставки до 12% к концу года, что приведет к оживлению рынка и мощному росту цен, ведь новых проектов сейчас стартует очень мало.

Наихудший: сохранение высоких ставок и давления на спрос, что приведет к массовому банкротству девелоперов, остановке строек, еще большему росту цен и ажиотажному спросу. В любом из двух вариантов вложившихся в депозиты ждет разочарование.

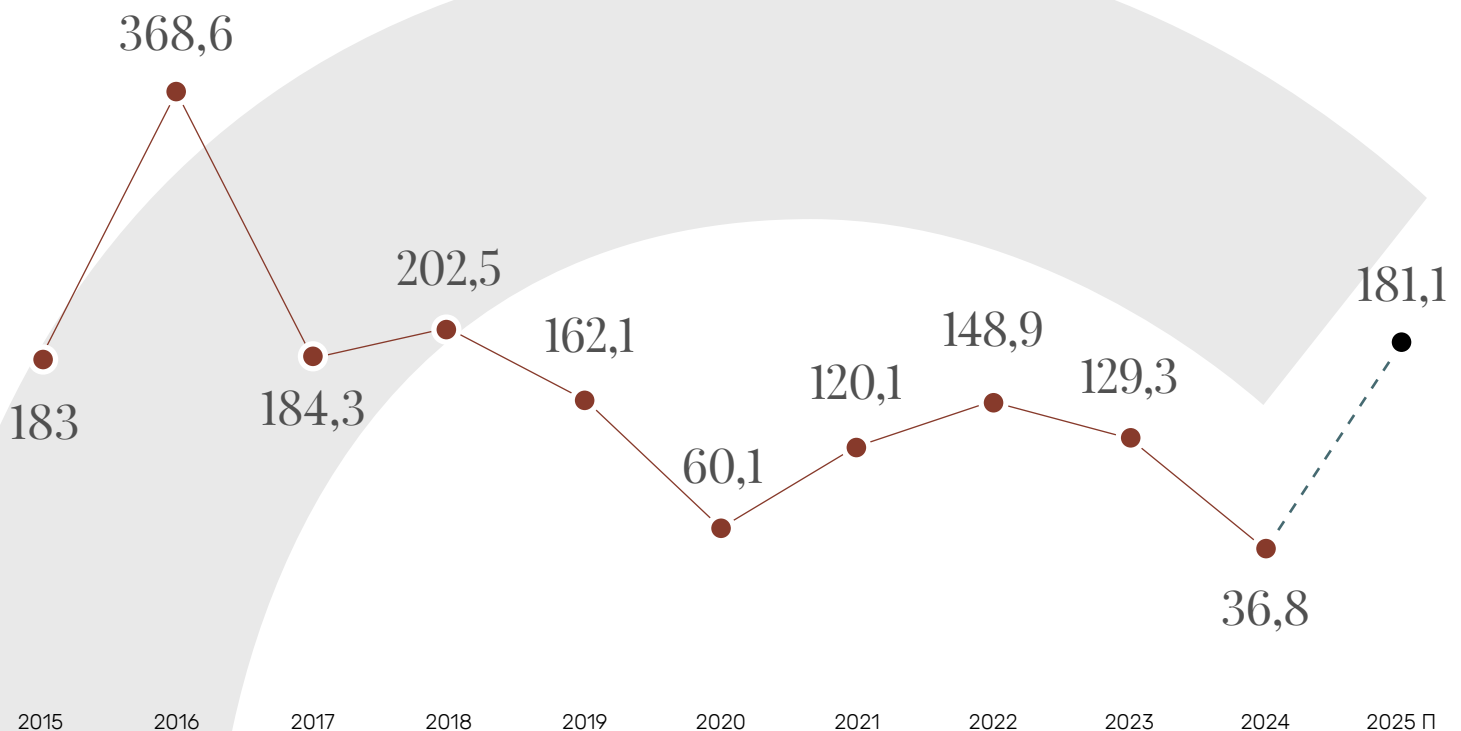
Спрос инвесторов же логично переместился в сегмент офисов в нарезку и апарт-отелей. При этом УК в апартаментах умеют гибко и эффективно сдавать в аренду номера, искусно балансируя между «краткосроком» и «долгосроком» и еще более повышая доходность.

”

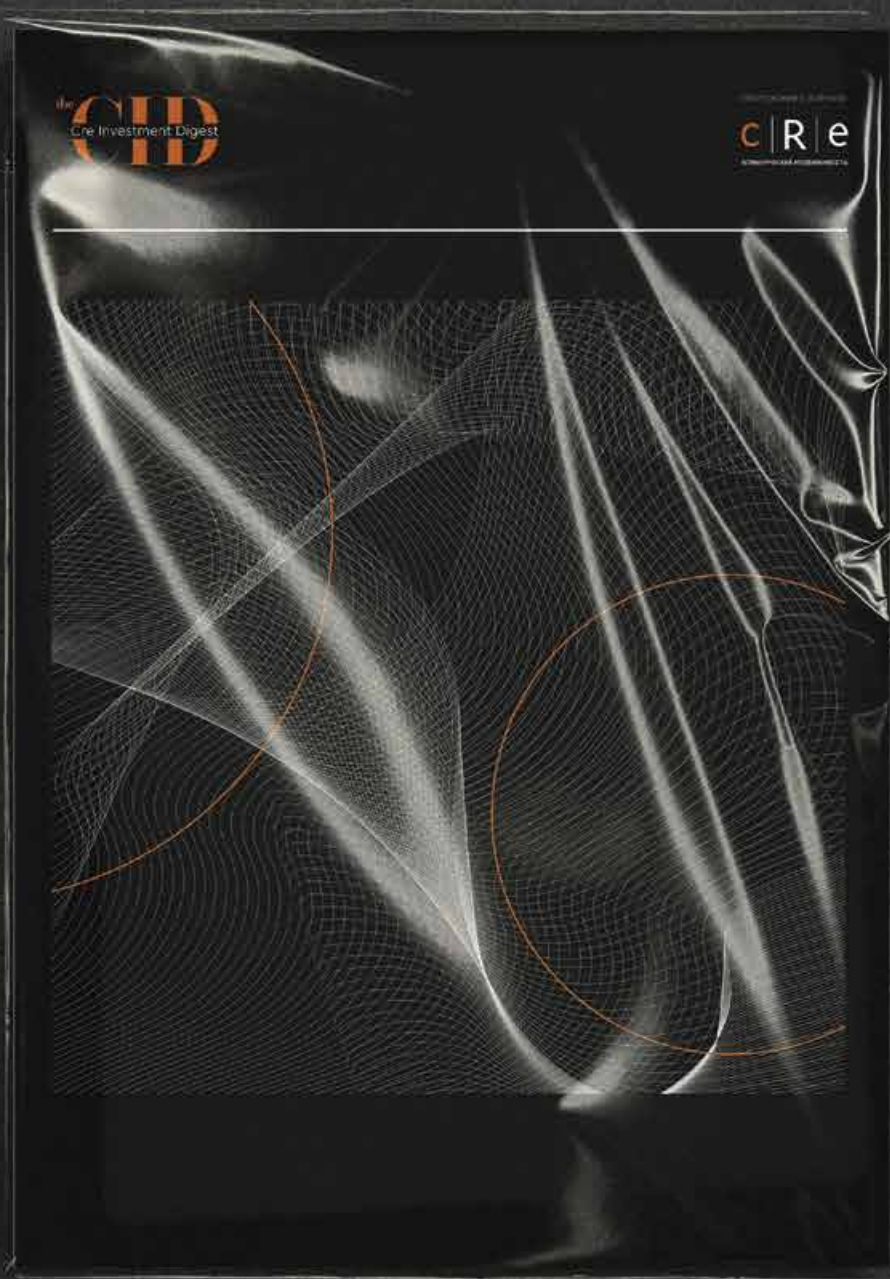
В итоге доля свободных офисных площадей в России по итогам 2025 года может снизиться на 0,8 п.п. и зафиксироваться на уровне 4%, указывают в IBC Real Estate. Запрашиваемые ставки аренды продолжают рост и в ключевых деловых районах могут увеличиться еще на 10–15%. На рост ставок аренды будет оказывать влияние не только дефицит площадей, но и постоянно растущие расходы собственников – «буквально на все», добавляют в Bescar Asset Management. В компании сообщают и о «буме выселения арендаторов». «С одной стороны, при отсутствии предложения крупных блоков арендодатели выселяют несколько мелких или средних арендаторов и сажают “большого” по более высокой ставке, сдавая попутно ранее не арендуемые места общего пользования, – поясняют аналитики. – С другой – успешные арендаторы, угрожая съездом, уже сами подвигают арендодателей выселять небольших арендаторов, даже при условии, что они соглашаются

ДИНАМИКА НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, тыс. кв. м на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга

Источник: Bright Rich | CORFAC International



НОВЫЙ ПРОЕКТ



CRE INVESTMENT DIGEST

СКОРО В РАСПРОСТРАНЕНИИ

16+ РЕКЛАМА



Валерий Жуков,
генеральный директор
Instone Development:

– В 2025 году на рынок девелопмента будут влиять несколько ключевых факторов. В первую очередь – ставка ЦБ, которая уже поднялась до 21% годовых, что является самым высоким показателем с февраля 2003 года. Решение о повышении со стороны руководства ЦБ направлено на сдерживание инфляции, однако высокие процентные ставки привели к удорожанию кредитных ресурсов для девелоперов и потенциальных покупателей недвижимости, что, в свою очередь, замедлит темпы строительства и снизит спрос на жилье, коммерческие и инфраструктурные объекты (склады). Если говорить конкретно про склады, то сейчас они кредитуются так: ключевая ставка ЦБ РФ + 6–7%. Это если мы говорим о проектном финансировании. Если речь идет о бриджевых кредитах (на покупку земли или проектные работы), ставки могут доходить до уровня «ключ» + 10–11%. То есть стоимость заемных средств – 30% в год. Конечно, никто строить в таких условиях не станет, реализуются в основном проекты формата BTS. Высокая стоимость заемных средств подталкивает рынок к увеличению доли частных инвестиций, она составляет около 10–15% всех новых складских проектов, а они характерны преимущественно для Москвы.

Сохраняющаяся геополитическая напряженность тоже оказывает значительное влияние на экономику России, укрепляя тренд на импортозамещение, но импортозамещение – конечно, фактор со знаком «плюс». В строительной отрасли растет доля отечественных материа-

лов и технологий, и по качеству некоторые не уступают западным аналогам.

Мы видим и тренд на развитие регионов, он поддерживается программой правительства РФ. Основная задача – повышение качества жизни вне крупных мегаполисов, развитие для этого всей необходимой инфраструктуры. Если говорить конкретно про склады, то в регионах они становятся важным элементом логистической экосистемы, стимулируют развитие локального бизнеса, создают рабочие места. Девелоперам региональные проекты позволяют диверсифицировать портфели и снизить зависимость от столичных рынков.

В общем, складской сегмент в 2025-м продолжит развиваться в условиях ограниченного предложения новых спекулятивных объектов на фоне сохраняющегося спроса, это должно поддержать арендные ставки на приемлемом уровне. Девелоперам предстоит адаптироваться к новым условиям, предлагая более гибкие и многофункциональные решения, соответствующие потребностям рынка. Конечно, мы ожидаем заключения ряда значимых сделок и партнерств, которые укрепят наши позиции в сегменте индустриально-логистической недвижимости, тем более для ожиданий есть все основания: в 2025 году будет полностью готов и введен в эксплуатацию наш новый проект – производственно-складские блоки в формате light industrial в индустриальном парке «Гранат» (Московская обл.).



ПРОФЕССИИ НА СКЛАДАХ С НАИБОЛЬШИМ ПРИРОСТОМ ВАКАНСИЙ в январе–ноябре 2024 года

Профессия	Динамика вакансий при сравнении году к году, %, январь–ноябрь 2023/2024	Средняя предлагаемая зарплата, руб., полный день, январь–ноябрь 2024
Стикеровщик	194%	63 155
Приемщик	174%	60 342
Сортировщик	170%	88 257
Сотрудник склада	146%	84 444
Фасовщик	119%	57 586
Комплектовщик	92%	68 324
Кладовщик	80%	64 703

Источник: Авито.Работа

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В КОТОРЫХ РАБОТОДАТЕЛИ ЧАЩЕ ВСЕГО ИСКАЛИ СОТРУДНИКОВ БЕЗ ОПЫТА в 2024 году

Сфера деятельности	Доля от общего числа вакансий, не требующих опыта, %, 2024	Средняя предлагаемая зарплата, руб., полный день, 2024
Склады и хранилища	9,48%	62 355
Пищевая промышленность	9,11%	66 376
Производство, сырье, с/х	7,93%	63 022
Доставка, грузоперевозки и логистика	7,21%	89 869
Розничная и оптовая торговля	5,68%	47 933
Строительство промышленных и инфраструктурных объектов	4,36%	66 287
Курьерская доставка	3,92%	84 620

Источник: Авито.Работа



Виталий Коляда, генеральный директор девелоперской компании «Реалитек»:

– В прошлом году рынок недвижимости столкнулся с нетривиальными вызовами, многие вообще стали заявлять, что его ожидает тотальное падение. Однако он продолжает оставаться востребованным: появляются интересные проекты, инвестиции в недвижимость по-прежнему актуальны, а в некоторых сегментах сохраняется нехватка площадей.

В целом 2025 год будет пройден по инерции 2024 года, без негативной коррекции. Крупные игроки рынка коммерческой недвижимости не планируют сокращать финансирование строительства объектов, несмотря на макроэкономическую ситуацию. Ежегодно в разных регионах создается до десятка новых площадок, ориентированных в первую очередь на организацию импортозамещающих производств. Господдержка и гарантированный в условиях санкций интерес к новым продуктам и технологиям, связанным с импортозамещением, обеспечивают и рост привлекательности промышленно-логистических комплексов для потенциаль-

ных резидентов. А с ними – и инвесторов, готовых вкладываться в развитие частных площадок. Но, конечно, стоимость реализации индустриально-складской недвижимости будет повышаться в соответствии с динамикой цен на рынке материалов, изменением ключевой ставки и недостатком рабочей силы.

И еще один тренд, который перейдет из прошлого года, – покупка арендаторами собственных объектов недвижимости. Прежде всего это связано с повышением стоимости аренды, в то время как стоимость покупки не выросла так значительно. Даже относительно небольшие, но уже твердо занявшие свою нишу предприятия, стараются приобрести собственную недвижимость; в перспективе развития бизнеса это всегда выгоднее. В случае негативного сценария собственность поможет сократить издержки и позволит пережить сложные времена.



платить больше». Очередного скачка спроса на покупку любых офисных площадей в Bescar Asset Management ожидают после выхода на рынок денег, которые вкладчики заработают на депозитах и захотят припарковать в том числе в офисной недвижимости. В Ricci указывают также на возможное появление в 2025-м вторичного рынка мелкой офисной «нарезки».

КРИВЫЕ ПРОДАЖИ

В торговой недвижимости сохранится фокус на небольших объектах, МФК и торговых галереях в составе ТПУ, прогнозируют в CORE.XP. 41% заявленных к вводу в 2025 году в Москве строящихся объектов представлены именно этими форматами.



Александр Никишов,
управляющий директор ХСА:

– 2025 год – год новых коллабораций, нестандартных решений с целью улучшения сервисной составляющей.

Очевидно, что девелопмент относится к тем сферам, которые одними из первых чувствуют на себе влияние макроэкономических факторов, и первым чувствует изменения в экономике – от ключевой ставки и инфляции до удорожания строительных материалов и логистики. В 2025 году именно они будут определяющими. Поэтому девелоперы будут конкурировать не только в стоимости квадратного метра, основной приоритет – концепция, наполнение и, конечно, репутация в части реализованных и реализуемых проектов.

И если удорожание – объективный фактор для всех – и застройщиков, и покупателей, то качественные показатели проекта, такие, например, как сроки, сервисы и управление, не должны отражаться на покупателе. Тем более, повторюсь: покупателю все больше интересно качество проекта – от стандартных «стройматериалов» до прозрачности всего процесса реализации, управления после завершения строительства. Девелопмент вообще перестал уместиться только в рамки понятия «компания-застройщик», теперь это и управление объектами – что в первую очередь относится к премиальному сегменту, в том числе и в индустриальной недвижимости.

Мы видим и значительный интерес к формату light industrial со стороны девелоперов жилой и коммерческой недвижимости. Light industrial сегодня –

не просто производственно-складские помещения, реализованные в формате индустриального парка. Основная качественная составляющая – промышленная инфраструктура, сервисы для резидентов, в том числе социально-бытовые. При реализации проекта эти составляющие важно учитывать, так как покупатель уже к ним привык. И для резидентов, особенно переезжающих из Москвы в ближнее Подмосковье, инфраструктура – важнейший фактор выбора. Думаю, что спрос как со стороны арендаторов, так и со стороны покупателей сохранится на высоком уровне. Производство развивается, импортозамещается, для этого в стране созданы благоприятные условия и программы поддержки.

Ну а мы разработали собственную линию готовых решений из шести форматов – Industrial City Collection. Это предложение для бизнеса по размещению от 250 до 35000 кв. м, в том числе и отдельно стоящие производственно складские здания в формате 5–6 тысяч кв. м. Такой формат – качественный прорыв для размещения крупных производств, не имеющих соседей и аналогов на рынке.

2025 год открываем знаковой для нас коллаборацией с ССИ «Решения», которая упростит и ускорит процессы запуска бизнеса для многих наших резидентов. Совместно разработанное типовое решение будет учитывать индивидуальные особенности бизнеса резидента и при этом позволит ускорить запуск производственных процессов.



Кристина Недра, директор
коммерческого управления STONE:

– Ключевая ставка может продолжить рост, что скажется на снижении объемов строящегося офисного предложения. Высокий «ключ» оказывает влияние на объем проектного финансирования девелоперов, что, в свою очередь, приведет к уменьшению проектов в реализации. Если говорить про выход на рынок офисов новых непрофильных игроков, которые проявляют интерес к рынку коммерческой недвижимости, то, учитывая фактор высокой ключевой ставки, а также сохраняющийся рост себестоимости строительства, можно предположить, что далеко не все заявленные девелоперами проекты в конечном итоге могут выйти в рынок.

Ограниченный объем выхода новых офисных объектов приведет к сохранению дефицита офисного предложения. При этом спрос на офисы в столице в последние два года сохраняется на высоком уровне, а доля свободных площадей показывает рекордно низкие значения. Так, уже по итогам 11 месяцев 2024 года вакансия в бизнес-центрах классов А и В оценивалась в 5–6%.

Дефицит свободного предложения продолжит стимулировать тренд на покупку офисов. Спрос

в бизнес-центрах будет распределяться между конечными пользователями и инвесторами. Компании делают выбор в пользу покупки офиса как с точки зрения развития HR-бренда для привлечения лучших сотрудников и консолидации команд, так и в качестве защитного актива. При изменении планов они могут сдавать приобретенные площади в аренду.

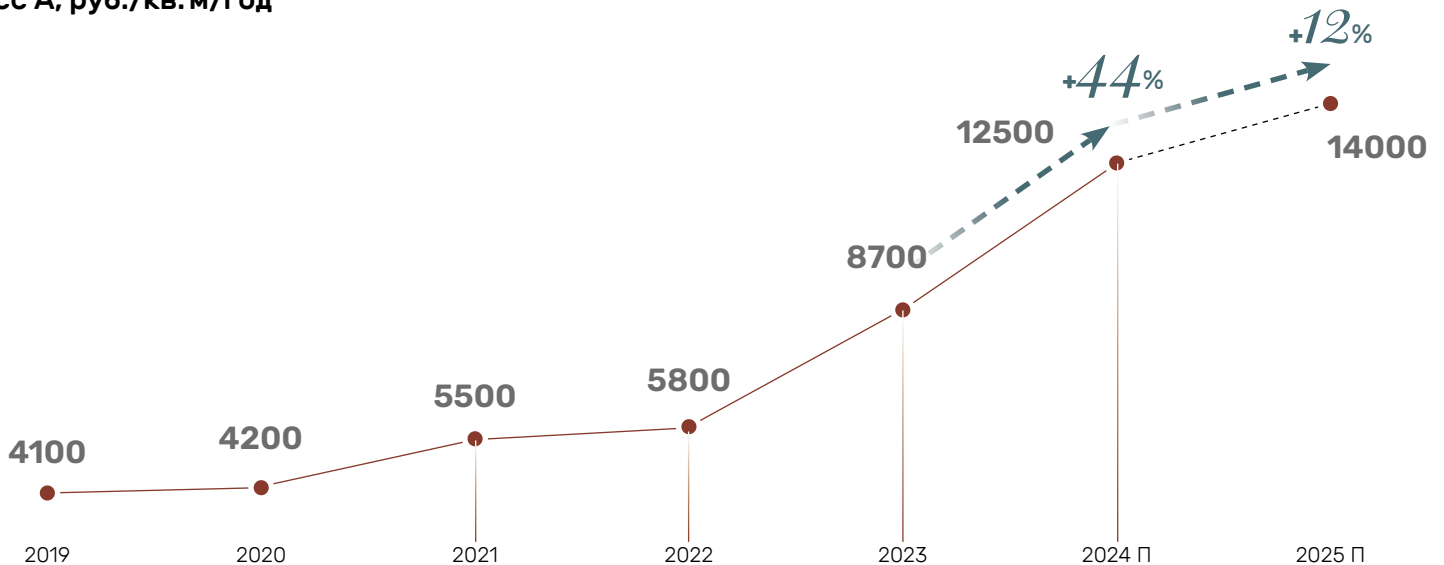
Новые проекты на рынок будут выводить профессиональные офисные девелоперы, которые сохраняют устойчивость за счет большого количества проектов в портфеле и знания конъюнктуры рынка.

Наша же компания пришла в сегмент качественных офисов на продажу блоками в 2019-м, став одним из первых игроков, работающих в данном направлении. Сегодня на рынке представлено порядка шести крупных офисных девелоперов, которые, несмотря на все сложности рынка, продолжают увеличивать портфель проектов и выводить на рынок новые объекты в реализации.



ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ НА СУЩЕСТВУЮЩИЕ СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ*

Класс А, руб./кв. м/год




* Запрашиваемые средневзвешенные ставки аренды на сухие складские объекты без операционных расходов, НДС и коммунальных платежей.

Средний размер вводимого в Москве торгового объекта достиг минимального значения уже в 2023-м (9,5 тыс. кв. м), напоминают в CMWP. По итогам же прошлого года средний размер нового торгового центра в России составил 14,7 тыс. кв. м GLA, сообщают в «Магазине Магазинов». Показатель снизился год к году на 14%. Впрочем, средний размер заявленных на 2025-й торговых центров значительно превышает фактический показатель 2024 года и составляет 22,7 тыс. кв. м GLA.

В компании резюмируют, что тренд на открытие районных торговых центров сохранится и усилится, а рост ввода может произойти главным образом в случае выхода на рынок нескольких крупных объектов, таких как торговый центр в составе ТПУ «Селигерская»

в Москве (60 тыс. кв. м GLA), «Голливуд» в Санкт-Петербурге (60 тыс. кв. м GLA), «Золотой» в Екатеринбурге (138 тыс. кв. м GLA).

Всего рынок торговой недвижимости может пополниться более чем 600 тыс. кв. м качественной торговой недвижимости, что превысит значение 2024-го на 55%, подсчитывают в IBC Real Estate . Большая часть заявленного в 2025 году объема придется на регионы России – 45%, доля Москвы составит 33%, Санкт-Петербурга – 22%. Такая значительная динамика будет обеспечена рядом запусков, которые неоднократно переносились ранее. При этом ввод некоторых объектов, запланированных к старту, может быть снова перенесен. В «Магазине Магазинов» полагают, что по факту объем нового предложения



Алексей Алешин,
управляющий директор
«Товарищества Рябовской Мануфактуры»:

– Предполагаем, что ситуация на рынке коммерческой недвижимости в наступившем году будет складываться для девелоперов более благоприятно, чем на рынке жилья. Прежде всего из-за роста спроса, который пока сводит к минимуму влияние негативных факторов в экономике.

Однако девелоперы, которые строят на заемные средства, будут вынуждены отодвигать старт проектов до момента, когда начнет снижаться ключевая ставка. По прогнозам финансовых аналитиков, это возможно во второй половине или даже в конце 2025 года, и у нас аналогичные ожидания. Если они оправдаются, старт новых проектов может отодвинуться почти на год.

Впрочем, это коснется не всех игроков рынка. Например, мы планируем строить БЦ класса А «Башня Рябов» на собственные средства, и в таких случаях нет необходимости переносить проект на более поздние сроки.

Ожидаем, что в целом по рынку почти 100% сделок будут заключаться на этапе строительства или редевелопмента.

Почти полное вымывание лотов в качественных БЦ до ввода в эксплуатацию, очевидно, связано с дефицитом готовых объектов и, как следствие, с усиливающимся спросом на строящиеся. Покупатели уже сейчас часто бронируют нужные площади на этапе проектирования или выхода на рынок. Продолжится и тренд на строительство офисов под заказ конечных пользователей – компаний, которые не смогли найти готовые лоты под свои требования.

Спрос на аренду офисов уже сейчас ведет к повышению арендных ставок, особенно в центральных локациях Москвы, где дефицит качественного предложения. Однако мы ожидаем, что в 2025-м рост арендных ставок все-таки замедлится и будет уже не таким существенным, как в прошлом году.



в Москве составит в 2025 году 100–150 тыс. кв. м GLA. Верхняя граница прогноза актуальна при условии открытия крупнейших заявленных объектов. Фактический же объем нового предложения по итогам 2025-го в целом по России составит примерно 250–300 тыс. кв. м GLA (сопоставимый с 2024 годом показатель).

Эра мегамоллов в России закончилась, соглашаются в Bescar Asset Management, и причин, по которым покупатели ездили в суперрегиональные объекты, тратя на дорогу более часа, сегодня практически не осталось. Однако крупные ТРЦ, расположенные в стратегически выгодных местах и качественно построенные, все-таки сохраняют свою привлекательность и продолжат успешно функционировать, уверены в Ricci. Так называемые проблемные объекты (неудачные локация, зона охвата или концепция) могут столкнуться с закрытиями или реконструкциями. Чаще всего такие ТРЦ будут преобразовываться в community centers с акцентом на сервисы, рестораны и пункты доставки. Некоторые проекты, изначально созданные в формате гипермаркетов, могут быть переоборудованы под склады или производственные помещения.

Реконцепция объектов с упором на life style и общественные функции в 2025-м вообще станет основной стратегией игроков рынка торговой недвижимости на фоне дефицита новых проектов, убеждены в Nikoliers. Ретейлеры сейчас слишком осторожно подходят к экспансии, предпочитая тестировать новые форматы вместо масштабного открытия новых точек. На новый уровень выйдет и омниканальность: уже в начале декабря 2024 года, например, «Парк Молл» в Петербурге сообщил о запуске собственного маркетплейса перед открытием физических магазинов в ТРЦ, добавляют в IBC Real Estate. Пока сайт функционирует в режиме интернет-магазина с небольшим ассортиментом



Иван Татаринов,
исполнительный директор
девелоперской компании
Glincom:

– 2025 год будет определяющим, переломным. Но мы, например, смотрим в будущее с умеренным позитивом, потому что работаем в Москве, а этот рынок всегда будет востребован, несмотря на просадки в отдельных сегментах; рассматриваем варианты приобретения новых площадок, прежде всего под офисы.

Конечно, влияние на девелопмент в 2025 году будут оказывать макроэкономические факторы, и все вообще будет зависеть от того, как будет развиваться СВО. Также важную роль играет денежно-кредитная политика ЦБ РФ. Я, например, не ожидаю существенного снижения ключевой ставки.

Кроме того, в случае заморозки конфликта на Украине отложенный спрос на недвижимость может еще больше разогнать инфляцию. Поэтому снижение ставки если будет, то незначительным и не раньше второго полугодия.

В 2025 году рынок ждет поддержки девелопмента от правительства страны, будь то субсидирование проектного финансирования, каникулы по выплате кредитов или какие-то программы для покупателей жилья по аналогии с льготной ипотекой. Может быть, она станет более адресной – не такие «вертолетные деньги», которые раздавали всем, а, например, расширение целевых программ для тех слоев населения, для которых приобретение жилья сейчас особенно актуально.

Конечно, некоторые игроки, особенно те, у кого займы с плавающими ставками, могут не выдержать растущей кредитной нагрузки. Скорее всего, это не будет дефолт всей компании, но часть активов отойдет другим игрокам. В предыдущие два года девелоперы агрессивно скупали площадки, планируя вывести их на рынок. Но сейчас строители сокращают темпы реализации новых проектов, и держать такие площадки, часто купленные на кредитные средства, уже нецелесообразно.

Не исключено, что компании, у которых есть накопленный кэш, будут приобретать закредитованные бизнесы, где есть сложности с обслуживанием кредитов. Вполне возможно, что на московский рынок выйдут региональные инвесторы.



товаров, однако вскоре к сервису начнут подключать первых продавцов.

В свою очередь, рост ставок аренды в условиях высокой инфляции и сокращения вакансии становится вызовом для арендаторов, особенно в сегментах с невысокой маржинальностью, добавляют в Nikoliers 🌐. В итоге кто-то вернется за скидками к арендодателям, кто-то поставит или уже поставил развитие на паузу, кто-то будет вынужден сократить количество магазинов или прибегать к другим оптимизациям, перечисляют в «Магазине Магазинов».

Доля свободных площадей в торговых центрах Москвы в 2025-м может вырасти до 8%, подсчитывают аналитики NF Group 🌐. Такой рост обусловлен планами по открытию новых объектов и изменением

структуры спроса на фоне трансформации рынка.

В Vespa сообщают и об усилении тренда теневых сделок в ретейле. «Однако рынок уже учится бороться с ними, — делятся аналитики. — И одним из трендов наступившего года станет переход управляющих компаний, а также собственников торговой недвижимости на автоматизированный процесс сбора информации о товарообороте».

В CMWP, впрочем, на фоне нехватки торговых блоков площадью свыше 500 кв. м, по мере смягчения денежно-кредитных условий ожидают возвращения интереса девелоперов и инвесторов к строительству ТЦ более крупного формата. Потенциальными арендаторами таких объектов являются развивающиеся ретейлеры.

“



Керим Мاستиев,
директор по коммерческой недвижимости
MR Group 🌐

– Доля конечных пользователей на рынке коммерческой недвижимости увеличилась: если в 2022 году она составляла лишь 7%, то в 2024-м – до 53%. В основном покупатели приобретают помещения на собственные средства, без банковских займов. Офисные площади покупают на этапе строительства, затем сдают в аренду, перепродают или используют для собственного размещения. В первую очередь, компании интересуются помещениями площадью от 500 до 1000 кв. м. Основные покупатели – компании из банковского сектора, IT-индустрии и торговли. На рынке аренды практически нет аналогичных площадей в деловых центрах с интересной локацией.

Арендный рынок коммерческой недвижимости вообще восстановится не раньше, чем через четыре-пять лет. Сейчас девелоперы почти в 100% случаев строят офисы только на продажу. Доля вакантных площадей в офисном сегменте в 2025-м может снизиться до 2–3%. Это сопоставимо с показателями техниче-

ской вакансии на складском рынке. Крупные блоки можно будет только купить, а заявленные планы по старту новых объектов, вероятно, пересмотрят в сторону уменьшения. Если говорить об объектах со сроком ввода в 2025 – начале 2026 года, то сейчас их легко пересчитать по пальцам одной руки.

В свою очередь, ограниченное предложение и высокий спрос приведут к дальнейшему повышению цен и арендных ставок на коммерческую недвижимость в Москве. Нехватка офисных площадей также вызвана ограниченными возможностями для редевелопмента устаревших зданий с исторической архитектурой. Многие привлекательные для реконструкции объекты, такие как «Красная Роза» и «Даниловская Мануфактура», были обновлены еще в 2000–2010-х годах. Сейчас собственники оставшихся зданий не готовы инвестировать в реконструкцию, несмотря на высокий спрос.

”

“



Ольга Кашкарова, инвестиционный директор ГК «Ориентир»:

– В последние два года инвестиционный рынок недвижимости практически полностью состоит из российского капитала. Данная ситуация, скорее всего, сохранится и в 2025 году. Также сохранится интерес региональных девелоперов/инвесторов к московскому рынку.

В 2025-м в силу высокой стоимости и ограниченности банковского кредитования большую роль на рынке станут играть инвесторы, готовые рассматривать инвестиции без привлечения банковского капитала или с небольшой долей банковского финансирования. Это могут быть как УК, привлекающие деньги частных инвесторов в ЗПИФы, так и самостоятельные фонды, созданные частными инвесторами или финансово-промышленными группами.

Из-за высокой стоимости финансирования и ограниченной доступности кредитных ресурсов с рынка уйдут те игроки, которые не обладают достаточным опытом или финансовой устойчивостью для адаптации к изменениям. Эти компании будут вынуждены либо свернуть свою деятельность, либо пересмотреть стратегии и подходы к реализации проектов.

На ставку же будет влиять баланс спроса и предложения. С одной стороны, ожидается снижение общего объема спроса в складском сегменте на 25–30% по сравнению с уровнем 2024 года. Но новое предложение будет также крайне ограничено с учетом заведомо высокой стоимости долга и ограниченности кредитования в принципе. Ожидаем, что темп роста ставок замедлится, но все равно сохранится на уровне 10–15%.

Наша компания, в свою очередь, в наступившем году нацелена на реализацию высокотехнологичных проектов, в том числе автоматизированных складов для e-commerce и продуктового ретейла. Мы уже несколько лет фокусируемся на строительстве качественных и более сложных проектов. Несмотря на экономическую неопределенность и колебания на рынке, выиграет тот, кто не будет эмоционально реагировать на изменения, а сосредоточится на эффективном менеджменте и реализации проектов.

”

ПРИШЛИ СО СКЛАДА

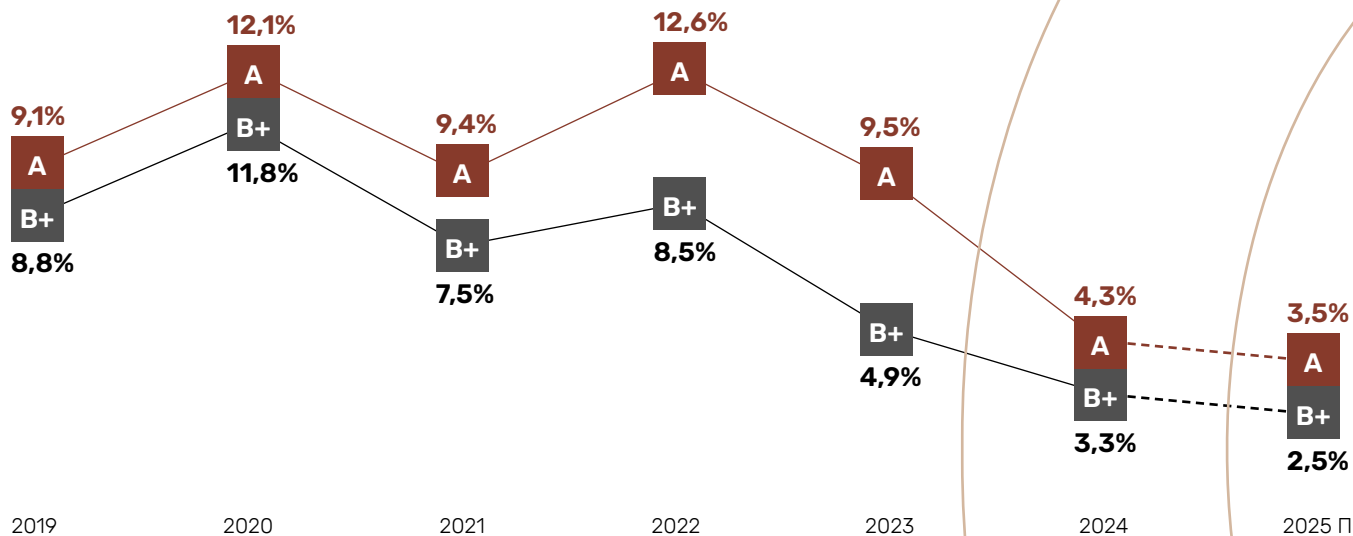
В сегменте складской недвижимости в 2025 году аналитики IBC Real Estate прогнозируют долгожданное начало стабилизации спроса. Прежде всего это будет связано с переходом онлайн-операторов как ключевых его драйверов к оптимизации и повышению эффективности логистики на существующих складских мощностях.

В CORE.XP также прогнозируют существенное снижение объема сделок – не менее 30%. В условиях удорожания стоимости банковского финансирования многие конечные пользователи пересматривают планы по развитию,

оптимизируют складские мощности, что непосредственно отражается на объемах спроса, поясняют аналитики. Ожидается, что наибольшее падение спроса произойдет в сегменте «среднего» арендатора, то есть компаний, преимущественно арендующих/покупающих спекулятивные складские помещения площадью до 30 тыс. кв. м. По прогнозам CORE.XP, годовой объем сделок в 2025 году составит 4,3 млн кв. м, что сопоставимо с показателем 2021-го.

Совокупный же объем ввода объектов в эксплуатацию по стране в 2025 году, по оценкам IBC Real Estate, составит 4 млн кв. м и станет третьим рекордно высоким показателем благодаря

ДИНАМИКА УРОВНЯ ВАКАНСИИ на рынке офисной недвижимости Москвы



Источник: Bright Rich | CORFAC International



Игорь Коновалов,
председатель правления группы
«ИНПРОМ ЭСТЕЙТ»:

– Говорить о массовой деградации отраслевого рынка не стоит, даже при том, что торможение было очевидным уже в конце 2022 года. Однако не все проекты реализуются за счет заемных средств, не все чувствительны к высокому «ключу». Есть те, которые инвесторы финансируют с минимальной долей заемного капитала. В части жилых комплексов и коммерческой недвижимости что-то будет достраиваться, что-то перенесется. Не исключено упрощение ряда проектов. Снизится их капиталоемкость в части концептуальных решений, отделочных материалов и пр. В общем, нельзя сказать, что годы с высокой ставкой – потерянные для девелоперов.

Другое дело, что и в тучные времена многие из них не спешили вкладываться в реновацию объектов. Поэтому обветшание их тор-

говых центров продолжится; если в них ничего не делалось и не делается, трафик будет снижаться. Качественные торговые центры как главные объекты региональных и столичных потребительских рынков пустовать не будут. Другой вопрос, что и количество адептов онлайн-шопинга растет с каждым годом.

Что делать? Включать режим экономии (но не экономить на качестве), заниматься ресурсосбережением, энергоэффективностью, развитием системы бережливого производства. Всем тем, что позволяет экономить средства, – повторюсь, не в ущерб качеству. Кроме того, надо работать над доходной частью, активизировать коммерческую работу. В общем, крутить педали в два раза быстрее.



“



Елизавета Ильюхина,
руководитель коммерческого
департамента West Wind Group:

– Наибольшее влияние на рынок в наступившем году, конечно, окажет размер ключевой ставки, каким бы он ни был.

Мы рассматриваем два сценария. Первый: ставка останется на нынешнем уровне или поднимется еще на несколько процентных пунктов. Второй: она постепенно снизится в течение двух лет. Сейчас невозможно предугадать, какой сценарий будет реализован, поэтому мы прорабатываем стратегию работы на 2025 год с учетом обоих вариантов.

При первом ожидаем невысокую девелоперскую активность на рынке. Текущие ставки по кредитам для бизнеса настолько заградительные, что неважно, останется «ключ» на уровне 21% или еще немного подрастет. Выводить новые проекты будут в основном компании, которые находят дополнительные источники финансирования, помимо банковского. Реализация многих ранее заявленных проектов продолжится, но, возможно, более низкими темпами, чем это было бы при доступных кредитах.


Однако замедление коснется не всех игроков: те, кто давно уменьшил долю банковского финансирования, в основном адаптировались к экономической ситуации и строят привычными темпами. Мы, например, планируем в срок завершить реновацию дореволюционного особняка в Хохловском переулке в Москве – это будет небольшой бизнес-центр общей площадью 3100 ква-

дратных метров, оформленный в неорусском стиле с историческими элементами в дизайне и архитектуре.

Второй сценарий более оптимистичный, но, по нашей оценке, менее вероятный. Если ключевая ставка начнет снижаться, бизнес постепенно активизируется. Значимым для рынка это оживление назвать будет нельзя, так как на одобрение кредитов, корректировку после «простоя» ранее согласованных проектов или разработку новых требуется время. Первые объекты из пула отложенных появятся на рынке в 2026 году. Но снижение ставки в новом году однозначно добавит игрокам оптимизма и позволит строить планы на перспективу.

Спрос же останется высоким, так как качественного предложения по-прежнему будет недостаточно, чтобы его покрыть. Вакансия в сегменте В+ в центральных и близких к центру локациях не будет превышать 3–5%. В отдельных бизнес-центрах она уже сейчас околоулевая и, скорее всего, останется такой в течение всего года. Это мы наблюдали в 2024-м на своих объектах и у некоторых коллег по рынку. Ориентировочно цена продажи лотов вырастет на 12%, а ставки аренды – примерно на 20%. Подорожание будет связано с «перекосом» в спросе и предложении, увеличением себестоимости строительства и реновации, но на активность покупателей и арендаторов не повлияет.

”

значительному объему объектов, подписанных в 2023–2024 годах. Его основу, как и в предыдущие годы, составят объекты формата built-to-suit, добавляют в CORE.XP . Показательно, что большинство таких проектов являются инвестиционным продуктом. И если пять-семь лет основной интерес

инвесторов был сосредоточен на стандартных складских объектах в Москве или региональных ключевых рынках, то теперь предметом инвестиционных сделок выступают в том числе нестандартные логистические центры с моноарендатором, расположенные в менее густонаселенных

“



Александр Манунин,
управляющий партнер
Parametr:

– В прошлом году мы предложили рынку новую модель расчета арендной ставки, которая позволит разделить риски непрогнозируемого роста стоимости финансирования строительства между банком, девелопером и арендатором. Такое хеджирование даст возможность девелоперам реализовывать спекулятивные объекты вне зависимости от направления денежно-кредитной политики. Мы видим аналогичные предложения и со стороны других участников рынка и уверены, что в следующем году этот подход получит более широкое распространение.

В сегменте инвестиций большие перспективы у формата light industrial. Объем спроса на покупку light industrial с целью инвестиций вырос в три раза год к году. Инвесторов привлекает рост стоимости квадратного метра, который доходит до 40% за достаточно короткий строительный цикл. Кроме этого, на фоне дефицита предложения продолжается рост арендных ставок, обеспечивающий стабильный арендный доход.

Увеличение количества инвесторов позволит развиваться сегменту аренды в формате LI, который на сегодняшний день фактически отсутствует, так как почти все помещения продаются девелоперами еще до ввода в эксплуатацию. Рост интереса со стороны частных инвесторов приводит к развитию новых форматов. В конце 2024 года мы вывели на рынок продукт flex box, который является гибридом light industrial и big box. Формат нацелен на клиентов от 5 до 20 тысяч квадратных метров – сегмент, наиболее затронутый дефицитом площадей на складском рынке. Для инвесторов это возможность приобретения классического big box класса А, но с минимальным порогом входа, который достигается за счет уменьшения лота (относительно средней площади на складском рынке), при сохранении всех сервисов и инфраструктуры, присущих паркам формата LI.

”

регионах. «Однако в активную фазу строительных работ компании будут заходить при условии снижения ключевой ставки до уровня минимум 17%, то есть не ранее конца 2025 года по прогнозу ЦБ; запущенные проекты со сроком ввода в 2025 году будут постепенно завершаться», – указывают в IPG Estate.

В условиях дорогого заемного финансирования, роста себестоимости строительства, цены земельных участков, а также ужесточения нормативно-правового регулирования в части общежитий ставки аренды продолжают увеличиваться, но по мере стабилизации спроса, роста объема совокупного маркетируемого предложения и ввиду эффекта высокой базы – более умеренными темпами, полагают в IBC Real Estate. Текущий уровень уже сейчас для большей части бизнесов является крайне высоким – доля расходов на логистику в структуре затрат стала слишком существенной, поясняют аналитики. Пик темпа роста закономерно пришелся на бум расширения деятельности онлайн-ритейла и в целом доступного кредитования, а также на ввод и постепенное распространение промышленной ипотеки и пр. Ожидаемое значение по итогам 2025 года составит порядка 12%, то есть прогнозируемая арендная ставка на сухие действующие складские объекты класса А будет на уровне 14 тыс. руб. за кв. м в год (без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей). При этом не исключены скачки в случае повышения ключевой ставки ЦБ, уточняют в CORE.XP.

С учетом высокого влияния ключевой ставки на показатели проекта и вероятности ее существенных колебаний формируются и новые механизмы взаимодействия арендатора и арендодателя. В частности, некоторые девелоперы, стремясь минимизировать риски, тестируют схемы привязки коммерческих условий к значению ключевой ставки (например, наличие плавающей части в структуре ставки в зависимости от уровня ключевой ставки). Данная практика является новой для рынка и то, как она будет принята арендаторами, покажет время.

Между тем в ГК «Ориентир» убеждены, что складской рынок

XVIII

PROPERTY & FACILITY MANAGEMENT CONGRESS*

ежегодная встреча профессионалов рынка,
работающих в сфере управления
и эксплуатации недвижимости

*КОНГРЕСС УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

27
ФЕВРАЛЯ

16+ Реклама



PFM



«LEADING THE CHANGE»



ПАРТНЕРЫ



ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



“



Максим Карбасникофф,
директор по управлению
недвижимостью
ADG Group

еще весьма далек от насыщения, а одним из ключевых трендов наступившего года станет развитие автоматизированных складских объектов. На рынок массово выйдут высокотехнологичные комплексы с различными уровнями автоматизации — от стандартных до сложных, включая высотные склады.

ПОЕДЕМ, КРАСОТКА, КАТАТЬСЯ

Одной из самых интересных, при условии сохранения государственной поддержки, для игроков останется и индустрия гостеприимства.

В CORE.XP[®] ожидают сохранения бума внутреннего туризма, роста въездного, увеличения среднего тарифа, на который окажут влияние инфляция, туристический налог и НДС для объектов на упрощенной системе налогообложения. Сохранение волатильности обменного курса валют также будет способствовать тому, что соотечественники будут еще чаще делать выбор в сторону путешествий внутри России. Однако развитие рынка гостиничной недвижимости на горизонте 10 лет зависит в первую очередь от того, продолжит ли действовать в дальнейшем государственная программа, повторяют в IBC Real Estate.

В наступившем году заявлен выход сразу нескольких интересных и знаковых гостиничных проектов, в частности открытие четырехзвездочного отеля Alean Club Sophia (225 номеров) в Архызе, которое позволит расширить инфраструктуру курорта и хотя бы частично закрыть высочайший спрос на горнолыжные курорты в России в принципе. В конце 2025 года в составе курорта откроется еще один сетевой четырехзвездочный отель Cosmos Arkhyz Resort (172 номера).

Гостиничный сегмент лидирует и по выходу новых и непрофильных игроков, в том числе «диванных инвесторов» и бизнесов из жилого сегмента, где на фоне высоких ставок стало существенно сложнее строить и продавать, указывают в DSS Consult. «Законодательная база вообще будет вынуждать девелоперов выходить за рамки “псевдожилья” и вместо мифических “элитных” и “премиальных”

– При разработке долгосрочных стратегий развития девелоперы будут учитывать возможное дальнейшее ужесточение денежно-кредитной политики, что отразится на переносе начала строительства новых объектов ввиду более сдержанных инвестиций. Помимо этого, можно ожидать повышения арендных ставок в ближайшие два-три года, поскольку управляющие компании будут стараться компенсировать негативное влияние удорожания кредитования и искать возможности для увеличения доходов.

Рост популярности малого формата также повлияет на развитие рынка. Если раньше покупатели готовы были ехать в большие торговые центры для совершения запланированных покупок, то сегодня эти потребности все чаще закрывают маркетплейсы. В итоге в последние годы в большинстве регионов России растет число новых торговых центров малых форматов. Такие объекты требуют меньше капитальных затрат, и поэтому их строительство девелоперы могут финансировать за счет собственных средств.

В свою очередь, на фоне усиления конкуренции за потребителей ретейлеры ищут способы сократить расходы. В первые шесть месяцев 2025 года мы ожидаем снижения темпов развития новых точек у арендаторов из сегмента малого бизнеса. Такие компании возьмут паузу, чтобы посмотреть, как будет развиваться ситуация на рынке. Мы наблюдаем эту стратегию даже у крупных федеральных игроков. И, конечно, все прежде всего будут ждать охлаждения рынка труда и стабилизации роста зарплат обслуживающего персонала. Это позволит сократить операционные расходы и больше тратить на развитие бизнеса в будущем.

Девелоперы также стараются найти способы оптимизировать расходы. В ближайшее время это приведет к развитию цифровых сервисов для повышения эффективности операционных процессов управляющих компаний. Например, мы разрабатываем собственную IT-платформу для цифровизации операционных процессов и повышения операционного дохода.

”

“



Сергей Ярымов,
руководитель по реализации коммерческой
недвижимости AFI Development

– Сегодня мы наблюдаем тенденцию к продаже участков из земельного банка компаний, что может привести к задержке вывода на рынок новых проектов. Возможно, кто-то из игроков решит сменить вектор развития и выйти из коммерческой недвижимости, но, скорее, мы увидим новые небольшие проекты от новичков рынка. Предполагаю, что будет снижаться объем реализации в уже введенных проектах с целью формирования отложенного спроса на 2026 год.

Кроме того, наблюдается и увеличение ставок аренды наряду с ростом стоимости квадратного метра. По нашим прогнозам, в 2025 году рост продолжится и составит 20–30% в стрит-ритейле, а в офисах класса А из-за низкой вакантности мы можем увидеть все 50%.

В стрит-ритейле сейчас востребованы небольшие площади до 70–80 кв. м. Это касается и супермаркетов, которым раньше требовалось от 400 кв. м, а сейчас они все чаще ищут поме-

щения на 150–200. В офисах же мы наблюдаем обратную ситуацию: мелкая «нарезка», широко представленная на рынке, менее актуальна, чем большие лоты от 400 кв. м, которые становится все сложнее найти. Здесь открываются возможности для объектов в «неделовых» районах, куда перетекает спрос – например, в Обручевском или Метрогородке.

Основным источником для строительства новых объектов в 2025-м станут средства, полученные от продажи земельных участков. Кроме того, девелоперы все активнее реализуют недвижимость через ЗПИФ.

В наступившем году AFI Development планирует вывести на рынок более 100 тыс. кв. м офисной недвижимости. Также активно разрабатываем новые финансовые программы, которые облегчат клиенту процесс покупки, а нам помогут реализовать запланированное.

”

форматов делать реальные и востребованные гостиничные проекты, в том числе сервисные апартаменты, – поясняют в компании. – Банковское финансирование с текущими ставками сегодня проблематично привлекать абсолютно во всех отраслях, поэтому мы прогнозируем интерес к субсидиям на реализацию нацпроектов, в том числе туристической инфраструктуры. В 2025 году при текущей экономической политике эта тенденция сохранится. Стоимость гостиничных проектов в последнее времякратно растет в туристических локациях и будет увеличиваться по мере развития инфраструктуры в других регионах. При всем этом гостиничный формат очень гибок и может давать

доходность не только в премиальных или туристических локациях, поэтому прирост региональных игроков в ближайшие два-три года будет заметным». «Но всем нам жизненно необходимо понимать срок цикла такого высокого финансирования, – резюмируют эксперты PLT. – Пока есть неопределенность – то ли два года, то ли три года, сложно рассчитать правильную эффективность проекта и, следовательно, вообще что-то начинать. Желание ЦБ РФ охладить экономику холодным душем – интересное решение, и это уже происходит, поэтому наступивший год – год безрисковых депозитов и желания инвесторов и девелоперов найти баланс стабильности и дохода». **cRe**

КОНСАЛТИНГ



КОМАНДА МОЛОДОСТИ НАШЕЙ: **КОНСУЛЬТАНТЫ ОСТАНУТСЯ НА АВАНСЦЕНЕ РЫНКА**

Вернувшись за три года в девяностые, когда именно они были не только главными, но незаменимыми и практически единственными путеводителями по коммерческой недвижимости и смежным сегментам, российские консультанты сохраняют место на авансцене отрасли и в 2025-м. Однако при общем сжатии рынка конкуренция компаний старой новой «большой пятерки» с бизнесами второго-третьего эшелона, частными и нишевыми экспертами обострится еще больше, а в странекратно усилится запрос на продукты для государственных, окологосударственных и непрофильных игроков. На фоне дефицита проектов в отдельных сегментах и сохранения закулисных аукционов как минимум до середины 2026-го выйдет на новый уровень и битва за кадры, а любой консалтинг снова будет жить по принципу «быстрый или мертвый».

Ключевая ставка, экономическая активность и бизнес-климат в стране, дефицит бюджета – баланс между этими тремя вводными останется делом рынка коммерческой недвижимости – 2025. «В условиях жесткой денежно-кредитной политики мы видим два ключевых импульса: объем расходов федерального бюджета и потребительский потенциал, – подчеркивает **Алексей Ефимов, генеральный директор IBC Real Estate** 🌐. – События 2024 года создали "эффект высокой базы" в 2025-м. Однако станет ли это плюсом и стимулом к росту или, наоборот, скажется на степени стабилизации, пока рано говорить. После рекордного 2023-го мы ведь тоже не ожидали повторить и даже превзойти показатели».

Но при ключевой ставке выше 20% любой девелопмент и вообще бизнес долго существовать не могут, и практически все объекты становятся нерентабельными, добавляет **Виктор Заглумин, сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International**. С учетом того, что большинство аналитиков прогнозируют начало снижения ставки не ранее второй половины 2025-го, наступивший год прогнозируется по сделкам «очень тихим», продолжает он. «Кредитные ресурсы стали крайне дорогими для существующих проектов, а для новых – фактически недоступны, – соглашается **Андрей Постников, управляющий партнер и генеральный директор Ricci**. – Это привело к переосмыслению, приостановке и даже отмене ряда проектов, что, в свою очередь, отразилось на решениях, которые принимаются в консалтинговом бизнесе. Так что самыми желанными и ожидаемыми событиями для рынка остаются снижение стоимости финансирования и увеличение доступности денег; начало перемещения ресурсов инвесторов в недвижимость».

Сохраняющаяся продолжительное время высокая ключевая ставка существенно увеличивает и риски появления проблемных активов, поддерживает **Алексей Новиков, управляющий партнер NF Group** 🌐.

соучредитель УК «Парус Управление Активами». «Да, в настоящее время большинство проектов на рынке демонстрирует довольно высокую устойчивость, поэтому я не ожидаю критических ситуаций, – рассуждает он. – Однако "ключ" в диапазоне 21-23% может оказать значительное давление на экономику. Мы ожидаем первых шагов к его снижению уже в 2025 году. Это станет важным фактором для стабилизации экономической ситуации, поддержания бизнеса и активизации девелоперской деятельности». «Четыре года государство поддерживало девелоперов, росли цены и инвестиционная активность, но сейчас процесс замедляется и рынок перенастраивается, – напоминает **Денис Колокольников, основатель и управляющий партнер RRG**. – Продажи упали, некоторые проекты приостановлены, что вызывает тревожность по поводу 2025 года. Однако наш рынок пережил не один кризис, а девелоперы имеют опыт работы в сложных условиях. Как человек, который почти 30 лет в недвижимости и прошел все кризисы, я вижу, как компании гибко адаптируются: перестраивают модели, приостанавливают проекты на начальных стадиях и экономят ресурсы. Всегда есть и те, кто пользуется ситуацией: игроки с финансовыми ресурсами и стратегическим видением покупают проекты, которые другие компании останавливают или продают».

Безусловно определяющими для отрасли останутся и внешнеполитические факторы, указывает Виктор Заглумин. «Многие надеются на сильное снижение градуса международной напряженности, – поясняет г-н Заглумин. – Если это произойдет, уверенность российского бизнеса резко вырастет, и можно даже рассчитывать на постепенное начало возвращения иностранных инвесторов».

Иван Починщиков, управляющий партнер, IPG Estate, указывает и на влияние на рынок консалтинга ряда локальных факторов. «Например, для Петербурга это



Алексей Ефимов
генеральный директор IBC Real Estate 🌐



Виктор Заглумин
сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International



Андрей Постников
управляющий партнер и генеральный директор Ricci



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

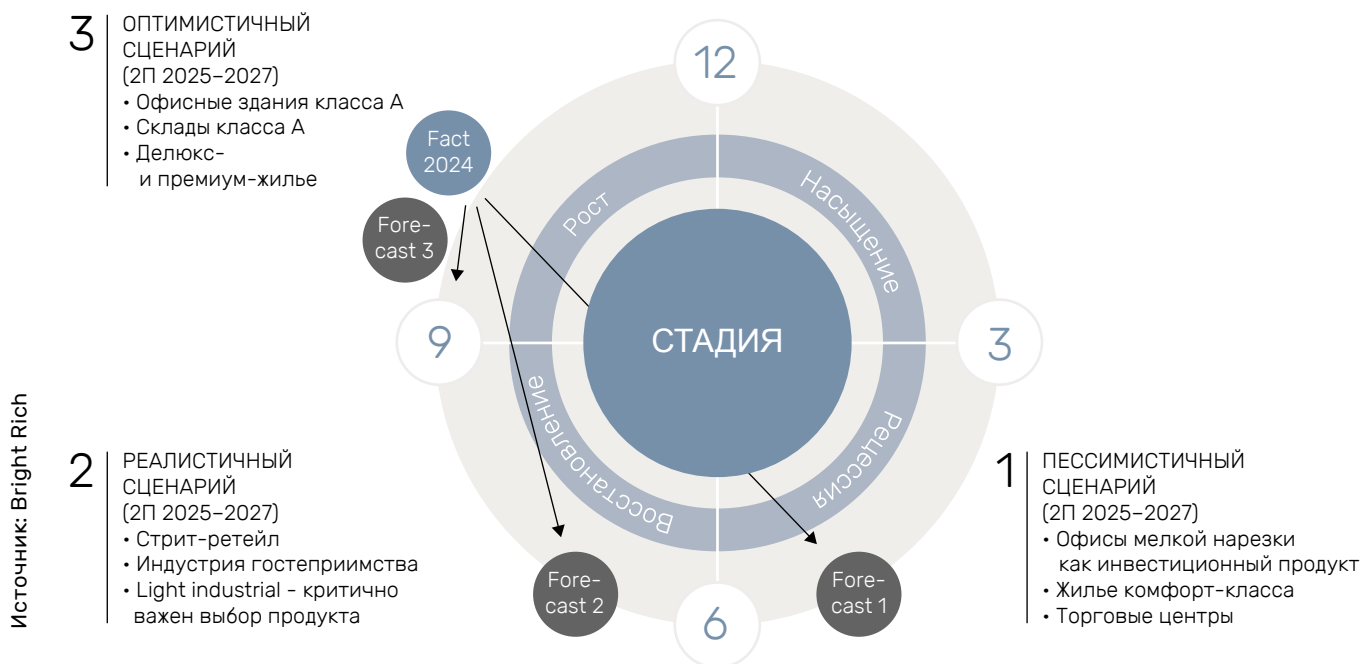


Денис Колокольников
основатель и управляющий партнер RRG



Иван Починщиков
управляющий партнер, IPG Estate

КЛЮЧЕВЫЕ РАЗВИЛКИ И СЦЕНАРИИ НЕДВИЖИМОСТИ В 2025–2027 ГГ.



укрепление тренда по диверсификации портфелей жилищными девелоперами, – поясняет он. – В итоге мы фиксируем множество запросов на создание концепций для проектов в офисной и производственно-складской недвижимости, приходящих от крупных игроков рынка жилого девелопмента. В столице же укрепится тренд на концептуальную проработку коммерческой инфраструктуры проектов комплексного освоения территорий. Региональный рынок будет зависеть от законодательного закрепления понятия “мастер-план” территории и формирования бюджета на разработку мастер-планов городов России. Таким образом, мы не ожидаем снижения объемов консалтинговых проектов в 2025 году, потенциал сегмента остается высоким. Покидать его никто из игроков не будет. Напротив, я ожидаю консорциумов из нескольких компаний, работающих в различных отраслях консалтинга, поскольку требования к качеству реализуемых проектов с каждым годом растут. Этот тренд потенциально может привести к коррекции ценообразования на услуги консультантов в сторону увеличения».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ – РАСПРЕДЕЛЯЙ

Вопреки прогнозам, в 2024 году инвестиции в действующие коммерческие объекты достигли исторического максимума, соглашается с другими собеседниками CRE **Эдуард Тишко, директор, управляющий партнер LCM Consulting**. Процесс перераспределения активов продолжится и в наступившем году.

Во-первых, деньги у нашего бизнеса есть, в том числе из-за оседания в России подсанкционного капитала, а недвижимость до сих пор остается наиболее безопасной «парковкой» и защитным активом, поясняет эксперт.

Во-вторых, вторичный рынок прирастет новыми предложениями за счет продажи стабилизированных лотов российскими инвесторами, которые таким образом планируют завершить цикл своих девелоперских проектов, а также ввиду возможного ряда банкротств и реализации залоговых активов. «Аудиторская деятельность по оценке и консалтинговые услуги

по сопровождению инвестиционных сделок продолжают быть востребованными на рынке, трансформация которого началась еще в 2022-м и, очевидно, продолжится в 2025-м», – убежден г-н Тишко.

Владимир Пинаев, генеральный директор CORE.XP®, не ожидает серьезной перестановки среди консалтинговых игроков, но говорит об очевидном изменении структуры спроса на их услуги в сторону приобретения активов, работы по оптимизации текущих договоров аренды. «Инфляция, рост затрат на персонал, очевидно, приведут к дальнейшему росту стоимости консалтинговых услуг, – перечисляет он. – На первом плане для нас сейчас – сохранение ядра опытных специалистов, предоставление им возможностей для дальнейшего роста, а также найм и обучение новых молодых кадров – по сути, единственного источника для расширения штата в текущих условиях».

Кадровый голод останется одной из ключевых проблем российского консалтинга а в 2025-м. Специалисты будут перекупать, переманивать из регионов.

Выращивать своих на кризисном рынке решаются все-таки единицы, вздыхают собеседники CRE: в итоге из консалтинга они улетают в более доходные и «твердозарплатные» отрасли вроде девелопмента и электронной торговли. «Но если еще недавно мы сталкивались с проблемой поиска кадров – опытные специалисты были заняты, а молодые оставляют желать лучшего, то сейчас видим, что во многих компаниях произошли сокращения или смены команд, из-за чего на открытый рынок вышли достойные специалисты, часть из которых мы и привлекаем», – парирует **Вячеслав Кацегоров, партнер «Магазина Магазинов».**

ВЕЛИКИЕ ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ОТКРЫТИЯ

Драйвером рынка традиционно останется Москва, считает Алексей Ефимов. Рынок коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга же претерпевает трансформацию на фоне повышенных показателей 2024 года в офисном и гостиничном сегментах и ослабления в ретейле и складах. В регионах наиболее развивающимися и востребованными сегментами останутся склады и гостиницы, которые продолжают демонстрировать высокую активность и в 2025-м. «В офисном и складском сегментах у нас



Эдуард Тишко
директор,
управляющий
партнер
LCM Consulting



Владимир Пинаев
генеральный
директор
CORE.XP

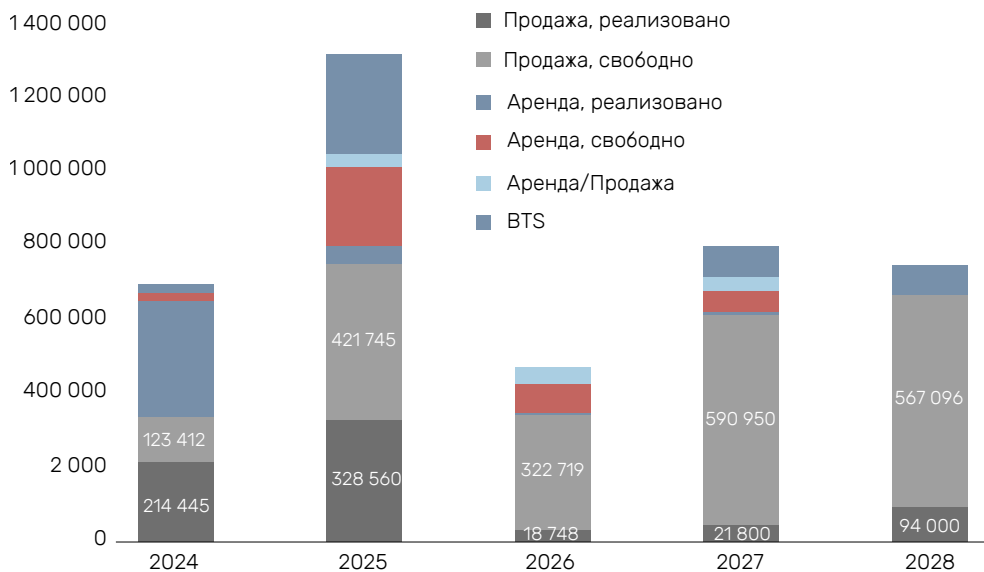
ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В МОСКВЕ, ОТКРЫТИЕ КОТОРЫХ АНОНСИРОВАНО на 2025 год

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Арендопригодная площадь, кв. м	Формат
ТПУ «Селигерская»	Коровинское шоссе, д. 4	160 000	145 000	Суперрегиональный
ТПУ «Некрасовка» (МРТК «Краски»)	ул. Покровская	58 000	35 000	Окружной
Lakes	ул. Озерная	54 430	24 136	Окружной
«АФИ Галерея»	Тверская Застава, вл. 3	21 900	14 700	Районный
«Место встречи Аврора»	ул. Профсоюзная, 154	18 900	11 190	Районный
West Mall	ул. Лобачевского, 39	18 500	15 830	Районный
Portal	ТПУ Нижегородская, Рязанский проспект		15 000	Районный
ОМА	У станции метро Аминьевская	17 930	8 380	Микрорайонный
МФЦ в ЖК «Остафьево»	ул. Красовского	16 800	9 000	Микрорайонный
«Северный»/ «Гресс молл»	ул. Академика Алиханова, 4	15 740	10 944	Районный
ТЦ	Мичуринский проспект, вл. 13/1	14 500	5 000	Микрорайонный
«Место встречи Керчь»	ул. Бирюлевская, 17	13 763	8 552	Микрорайонный
«Прошкино»	Проектируемый проезд № 7029	9000	8 000	Микрорайонный
«Среда Царицыно»	ул. Элеваторная, вл. 1А	8600	5 000	Микрорайонный
«Место встречи Мечта»	Каширское шоссе, 42/1	8522	7 516	Микрорайонный
Торгово-деловой центр	ул. Авиаторов, 3Б	6019	4 450	Микрорайонный
«Место встречи Родина»	Семеновская площадь, 5	5601	4 508	Микрорайонный
ТЦ	ул. Федоренко, вл. 1	2400	2 400	Микрорайонный

Источник: NF Group Research

РЕАЛИЗАЦИЯ НОВЫХ ОФИСОВ

Структура ввода новых офисных площадей по годам, тыс. кв. м



Источник: NF Group

будет много работы, – соглашается Андрей Постников. – Хотя уже наблюдаются первые признаки охлаждения спроса, на рынке заявлено множество новых проектов, особенно со стороны крупнейших застройщиков жилья, которые активно создают рабочие места в Москве. Мы предвидим как сделки, так и корректировку существующих проектов с учетом меняющейся рыночной конъюнктуры. В складах увидим снижение числа арендных built-to-suit-проектов вследствие высокой стоимости финансирования. В офисах значительная доля предложения будет на продажу, при этом спрос на покупку останется высоким с потенциалом дальнейшего роста. В складском сегменте также ожидается увеличение числа покупок по сравнению с предыдущими периодами».

В 2025 году консультанты завершат и ряд важных для всей отрасли проектов, в частности обновление в составе Moscow Research Forum офисной классификации Санкт-Петербурга, аналогично работе, проделанной ранее в Москве. MRF представит и единую классификацию складской недвижимости

и объектов light industrial. «Это позволит сформировать стандарты для сегмента light industrial, находящегося на раннем этапе развития, и задать правильные ориентиры для его роста», – убежден Алексей Новиков.

Ожидаемое же сокращение инвестиционно-строительной активности в 2025-м приведет к сжатию реализуемых проектов в сфере торговой недвижимости и, как следствие, объема услуг в направлении стратегического консалтинга – предпроектных геомаркетинговых исследований и разработки коммерческих концепций торговых объектов, перечисляет Эдуард Тишко. В ситуации, когда возможности для крупного девелопмента закрыты, инвестиционная активность российского бизнеса с высокой долей вероятности также будет перенаправлена на развитие мини-форматов коммерческой недвижимости. Подобные продукты чаще всего реализуются по модели built-to-suit. «Сейчас наша компания сопровождает несколько таких инвестиционных проектов в регионах, – делится Эдуард Тишко. – Объекты коммерческой недвижимости мини-формата площадью до трех тысяч квадратных метров позволяют федеральным сетям, которые продолжают развитие даже в текущих условиях, уплотнять покрытие. А сама возможность уплотнения существует повсеместно: и в Москве, и в Санкт-Петербурге, и во всех регионах и городах, которые по численности населения соответствуют условиям ретейлеров».

Показательно, что в этом сегменте на первый план выходят не профессиональные девелоперы торговой недвижимости, а крупные жилые застройщики, которые реализуют проекты КОТ. «В 2024-м начался процесс распределения портфеля малых торговых центров в ЖК среди консультантов, и конкуренция в столь узком сегменте будет только расти, – уверен г-н Тишко. – Думаю, что консалтинговые компании будут пытаться поделить

рынок, стремясь заключить соглашения о стратегическом партнерстве с наиболее крупными игроками на рынке жилья. И я уверен, что и для компаний-застройщиков, и для консультантов совместная работа по созданию и дальнейшему управлению коммерческой инфраструктурой в жилых комплексах не будет легкой».

Во-первых, охлаждение произошло и на рынке жилой недвижимости, поясняет эксперт. При этом сжалась не только инвестиционно-строительная активность, при которой число новых проектов сократилось до инфраструктурно-необходимого минимума, но и продажи новостроек. В итоге в 2025-м застройщики преимущественно будут завершать ранее начатые проекты и оптимизировать расходы. Контракты получают те консультанты, которые предложат наиболее эффективные решения по брокериджу и управлению коммерческой инфраструктурой в новых ЖК.

Во-вторых, такой сегмент рынка, как коммерческие объекты в составе жилой застройки в России, в настоящее время никак не классифицируется отраслевыми

экспертами; экспертиза в части создания и эффективного управления, а также практический опыт взаимодействия общей массы консультантов и застройщиков недостаточны. Большинству девелоперов и консультантов, которые не успели сориентироваться и разработать нужные инструменты для работы с коммерческой инфраструктурой ЖК, только предстоит наработать соответствующий опыт, резюмирует Эдуард Тишко.

КОНЦЕПЦИЯ РЕКОНЦЕПЦИИ

Экономическая ситуация в стране продолжает определять паттерны потребительского поведения, а значит, и векторы развития российского рынка торговой недвижимости и ретейла, указывает **Сергей Рябокобылко, управляющий партнер СМWP**. «Все очевиднее феномен так называемых импульсивных покупок, расширяющих долю эмоциональной компоненты в современном шопинге, – поясняет он. – Изменяются концепции ТЦ: объекты становятся общественными центрами и самостоятельными точками притяжения в городах. На фоне же неготовности



Вячеслав Кацегоров
партнер
«Магазина Магазинов»



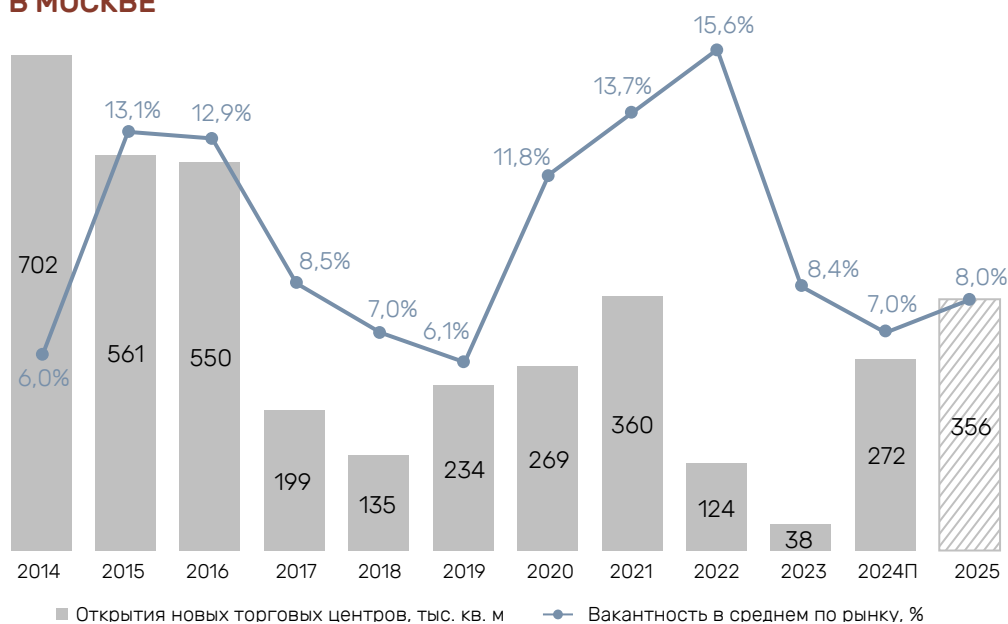
Сергей Рябокобылко
управляющий партнер СМWP

населения к совершению крупных покупок заметно растут популярность заведений общественного питания и потребление услуг».

Однако именно в 2025-м значительная часть торговых центров России достигнет так называемого критического возраста и будет нуждаться в реконцепции, напоминает Эдуард Тишко. Если пять лет назад доля объектов старше 10 лет составляла на рынке 37%, то сейчас их уже 65%, добавляет Вячеслав Кацегоров. Рост направления консалтинга по реконцепции торговых объектов подстегивает и усилившийся запрос со стороны ретейла на качественные площади, дефицит которых назрел уже в III квартале 2024 года, считает Эдуард Тишко.

В наступившем году, кроме того, начнется массовая оптимизация ретейлерами крупноформатных магазинов, открытых в период 2022–2024 годов. Она коснется не только fashion-брендов, но и ретейлеров с высокой долей онлайн-продаж, импортоориентированных торговых сетей и практически всех игроков, стремительный рост которых рынок наблюдал в течение последних трех лет.

ДИНАМИКА ВАКАНТНОСТИ ОТКРЫТИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В МОСКВЕ



Источник: NF Group



фото: freepik.com

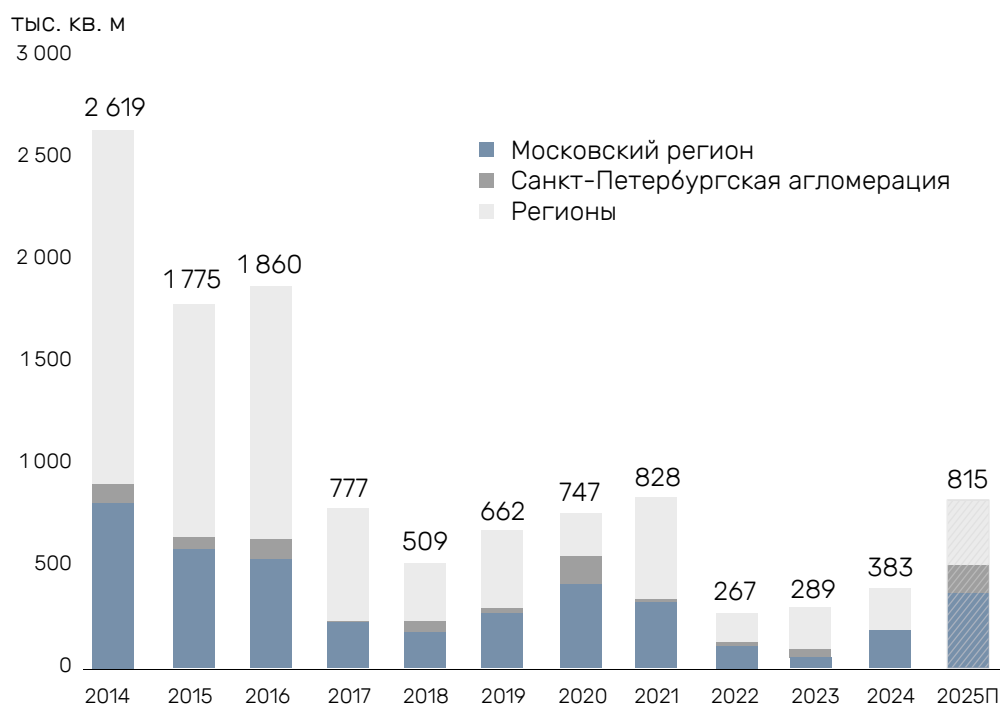
В результате оптимизации ретейлеров собственники ТЦ столкнутся с необходимостью заполнения появившихся вакансий, а в условиях ограниченного развития торговых сетей консалтинговые услуги, в частности услуги брокериджа, станут еще более востребованы, прогнозирует г-н Тишко.

В реконцепции приобретенных активов с целью получения апсайда заинтересована и большая часть инвесторов. Более того, в связи с налоговыми изменениями, вступившими в силу 1 января, не только возрастет стоимость продажи активов, но и для ряда собственников уже стабилизированных ТЦ и ТРЦ ребром встанет вопрос о повышении доходности объектов. «В конце прошлого года мы запустили услугу по анализу товарооборота торгового центра, – делится Вячеслав Кацегоров. – По сути, это аудит того, что подают ретейлеры при формировании платежей по арендной плате. Услуга сегодня наиболее востребована, поскольку наиболее же близка к деньгам. После подобного аудита большинство объектов могут увеличить выручку, просто наведя порядок в договоренностях с арендаторами».

Риск оптимизации высок и для ретейлеров, которые злоупотребляли использованием средств заемного капитала для развития сетей и финансирования операционной деятельности. «Финансовые результаты сетей в прошлом году показали, что на сегодняшний день экономика не способствует закреплению крупных форматов на рынке, – вздыхает Эдуард Тишко. – Ключевая причина, почему российские бренды массово начали их осваивать, – как

раз наличие больших торговых площадей в уникальных локациях, которые освободились после ухода западных ретейлеров. Стремление российских игроков занять лучшие и крупнейшие локации абсолютно понятно, но сегодняшний день говорит о поспешности данного решения. Ретейлерам нужен более долгий период на освоение крупных форматов. Рынок будет двигаться в этом направлении, но гораздо более поступательно».

ОБЪЕМ ВВОДА ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В РОССИИ



Источник: Nikoliers

Кроме того, в наступившем году вырастет интерес со стороны девелоперов и собственников торговых центров к реализации и реконцепции проектов в формате всевозможных вариантов МФК, убежден Эдуард Тишко. Развитию многофункциональных объектов способствуют и необходимость диверсификации арендного бизнеса, и преференции со стороны государства. Но несмотря на стремительное развитие формата, экспертиза российских консультантов по проектированию, брокериджу и комплексному PM-управлению многофункциональными комплексами еще достаточно сыра. Это обусловлено тем, что единицы консалтинговых компаний работают одновременно в нескольких сегментах коммерческой недвижимости и имеют ресурс для создания специализированных проектных

групп для системной работы с многофункциональными комплексами. В итоге бизнесам, которые планируют оставаться конкурентоспособными и иметь возможность реализовывать проекты МФК, придется сконцентрироваться на развитии компетенций во всех смежных сегментах недвижимости. «И инхаус-командам застройщиков, которые компании формируют из профессионалов в сфере развития торговой недвижимости, и большинству консалтинговых компаний, привлекаемых для разработки концепций отдельно стоящих малых районных ТЦ и МФК в составе жилых комплексов, нужно кардинально менять подходы к работе с коммерческой инфраструктурой в ЖК и рассматривать ее в качестве единого мультиформатного объекта коммерческой недвижимости, – резюмирует Эдуард Тишко. – Для этого необходим другой подход к предпроектным исследованиям, концептуальному коммерческому и архитектурному проектированию, не говоря уже о необходимости единого комплексного PM-управления такими объектами после их ввода в эксплуатацию».

ПОЛЕВАЯ ПОЧТА

Одним из растущих для консалтинговых бизнесов сегментов останется и индустрия гостеприимства. Бум внутреннего туризма в России уже побил советские рекорды самых тучных лет, а качественных гостиниц и инфраструктуры не хватает от Калининграда до Владивостока. В итоге консультанты не только усиливают и расширяют профильные отделы и точечную экспертизу, но и активно выходят на рынок операционного управления гостиничными и инфраструктурными проектами во всех сегментах – от апарт- до гранд-отелей.

Интерес к отрасли активно поддерживается государством: в сфере туризма продолжается реализация льготных программ финансирования строительства и реконструкции гостиниц и курортов, добавляет Сергей



фото: freepik.com

Рябокобылко. Дефицит нужных профильных экспертов в консалтинге не только сохранится, но усилится – отделы гостеприимства долгое время практически у всех консультантов рынка коммерческой недвижимости формировались по остаточному принципу, «чтобы были в портфеле». «Но в России вообще весьма ограниченное количество команд, обладающих необходимой экспертизой в любом консалтинге, – указывает Алексей Новиков. – И на сегодняшний день спрос на наши услуги значительно превышает возможности, что позволяет устанавливать стоимость, соответствующую рыночной ситуации». «Консультанты в силу специфики работы с большим количеством проектов и благодаря ежедневной "полевой" работе, например, с ретейлерами владеют более обширной экспертизой в отличие от девелоперов и собственников недвижимости, – соглашается Эдуард Тишко. – И чем более тяжелая ситуация на рынке, тем нужнее и услуги консультантов. На развитие новых направлений работы в 2025-м существенное влияние окажет специализация того или иного консультанта. Ключевым и острым вопросом для инвесторов станет управление, в том числе антикризисное. Вопрос качества управления во всех сегментах будет сейчас поставлен, как говорится, с новой строки, с заглавной буквы и еще под большим знаком восклицания. Сформировать новые профессиональные команды

в условиях кадрового дефицита крайне затруднительно, особенно в регионах, где и в более стабильные времена был дефицит кадров в сфере управления торговой недвижимостью. Не говоря уже об антикризисных управляющих, поэтому запрос на профессиональный консалтинг и антикризисное управление в 2025 году возрастет». «Девелоперы все чаще обращаются к консультантам, чтобы получить новые смыслы и идеи, новые компетенции и снизить риски, связанные с реализацией проектов, – соглашается Денис Колокольников. – У нас, например, уже есть собственная научно-практическая лаборатория RRG Lab, геомаркетинговое подразделение, которое тоже имеет собственные авторские методики. В итоге и выступаем как классические стратегические консультанты, и проводим исследования для девелоперов и ретейлеров, занимаемся геомаркетингом, а также предоставляем брокерские услуги по продаже и аренде объектов. Также у нас есть инвестиционный консалтинг, корпоративное предпринимательство, аудит проектов и различные гибридные услуги». «Кстати, уже сегодня мы видим, что некоторые компании бывшей "большой пятерки" в отдельных проектах довольно существенно роняют цены, – парирует Вячеслав Кацегоров. – Скорее всего, это отражает картину с их текущей загрузкой и неопределенностью – с дальнейшей». **cRe**

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



Текст: Алина Арсенина
Фото: Архив CRE

В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЁМ: СТАРЕЙШИЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ МОГУТ БЫТЬ ПОТЕСНЕНЫ **NO NAME-ИГРОКАМИ**

Геополитическая нестабильность, динамика ключевой ставки, инфляция, кадровый голод, рост ФОТ, все усложняющаяся логистика с дефицитом и кратным ростом цен на самое необходимое, низкий ввод новых проектов, жесточайшая конкуренция, запредельная требовательность клиентов, усиление присутствия государства, ужесточение налоговой политики – управлять коммерческой недвижимостью в 2025-м, очевидно, не станет проще. В сегменте ожидаются новые стратегические альянсы, выходы в непрофильные и узкие ниши, рост запросов на управленческие бутиковые и монобизнесы, консалтинг и аудит, перезапуск крупными девелоперами in house-подразделений, тотальная цифровизация и роботизация, формирование продуктов для коллективных и «диванных» инвесторов. Однако выиграть гонку у демпингующих и уже раскачивающих отрасль no name-игроков многим старейшим и опытным управляющим компаниям не помогут ни компетенции, ни репутация – клиенты будут выбирать исключительно по минимальной стоимости.

СВО, санкции и проблемы с цепочками поставок останутся критическими факторами на рынке управления недвижимостью, соглашается **Андрей Кротков, генеральный директор, совладелец FM-оператора Zeppelin**. Рост ставок по кредитам, отток трудовых мигрантов и сложности с подбором новой рабочей силы, инфляция и ослабление рубля неизбежно приведут к дальнейшему повышению и себестоимости FM-услуг, поддерживает **Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management**. «В сегодняшней ситуации цены ведь могут быть актуальны только в моменте – иногда они меняются буквально каждые несколько дней, – указывает **Алексей Борисюк, управляющий директор Vesar FM**. – Кроме того, серьезно усложнились логистические цепочки: как никогда важной становится необходимость авансирования отрасли». УК будут вынуждены адаптироваться к новым реалиям, искать альтернативных поставщиков «расходников» и ЗиПов для ТО и клининга, инвестировать в импортозамещение, уделяя особое внимание технологическому суверенитету и развитию собственных технологических решений, в том числе ПО, резюмирует Андрей Кротков.

Именно стоимость денег продолжит определять стратегии развития компаний, подчеркивает **Сергей Нюхалов, генеральный директор УК «Аструм Недвижимость», управляющей коммерческой инфраструктурой ГК «Гранель»**. «По прогнозам Банка России, инфляция в наступившем году снизится с 8–8,5 до 4,5–5%, – рассуждает **Наталья Фролова, генеральный директор УК City&Malls**. – Но насколько это реалистично, учитывая, что мы начинаем год с показателя около 14% в годовом выражении? Аналитики снизили и прогноз по росту ВВП на 2025 год с 2 до 1,5% и предупреждают о высоком риске рецессии, а это означает спад деловой активности, снижение производства, объемов инвестиций в него, рост

безработицы и сокращение реальных доходов населения. В 2025-м нам также прогнозируют увеличение количества банкротств в корпоративном секторе. Буфер капитала в банках на случай массовых просрочек и/или банкротств физических лиц составляет 1,1 трлн рублей, а вот по корпоративным кредитам он не сформирован и может стать еще одним вызовом для финансовой системы».

МЕСТО КРАСЯТ

В Zeppelin ожидают и сохранения основных факторов и тенденций, оказывающих существенное влияние на рынок труда в последние три года: увеличение численности вооруженных сил, ужесточение миграционного законодательства, «демографическая яма», развитие e-commerce, ВПК и смежных отраслей. «Развивающиеся отрасли, особенно маркетплейсы, смогут предложить более выгодные финансовые и социальные условия для работников, – поясняет Андрей Кротков. – Поиск работников будет обходиться компаниям дороже и занимать больше времени».

Одним из немногих выходов для УК станут цифровизация, роботизация и переход на кардинально новые схемы работы. «Если продолжать работать по классическим, людей просто физически на всех не хватит, – вздыхает Алексей Борисюк. – Так что трендом 2025 года станет не просто снижение количества обходов, а табу на них. Выход – шеринг и мобильные бригады. Мы этот путь уже прошли, сейчас у нас больше ста разъездных специалистов. Из-за нехватки инженеров вырастет запрос и на так называемый удаленный инжиниринг. Решение здесь схожее: создание ситуационных центров, в которых дежурят инженеры. Таким образом, инженеры “шерятся” на несколько проектов и управляют мобильными сервисами. Ну а эффективно управлять последними невозможно без глобального цифрового же подхода; оцифровка сервиса не прихоть,



Андрей Кротков
генеральный директор, совладелец FM-оператора Zeppelin



Борис Мезенцев
операционный директор MD Facility Management



Алексей Борисюк
управляющий директор Vesar FM

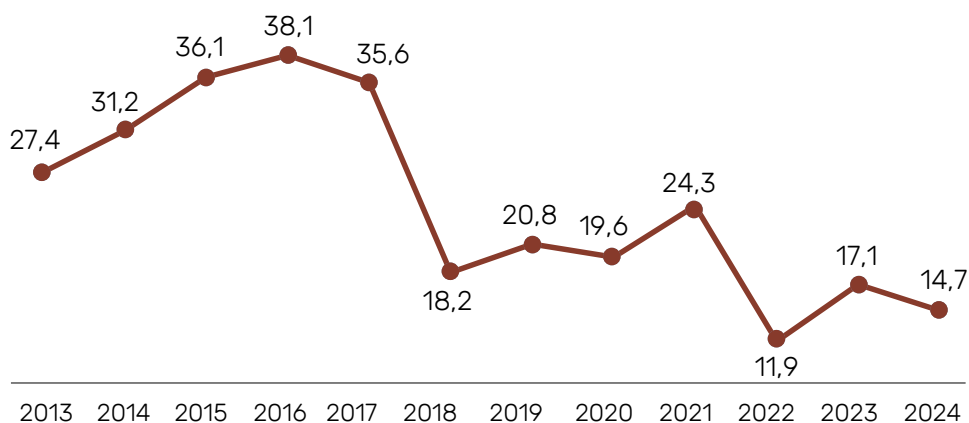


Сергей Нюхалов
генеральный директор УК «Аструм Недвижимость», управляющей коммерческой инфраструктурой ГК «Гранель»



Наталья Фролова
генеральный директор УК City&Malls

СРЕДНИЙ РАЗМЕР НОВОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА В РОССИИ, ТЫС. КВ. М GLA



Источник: Магазин Магазинов

устаревшими ТЦ. Низкая маржинальность, высокая конкуренция и недостаточная специализация сделают их особенно уязвимыми.

Кроме того, девелоперы, стремясь к оптимизации затрат и контролю качества, будут создавать собственные УК, а также расширять их для выхода уже на внешний рынок, перечисляет Леонид Волох. В свою очередь, компании из смежных секторов, например из гостиничного бизнеса, будут осваивать новые сегменты, такие как апартаменты и долгосрочная аренда. Продолжат развивать собственные УК для повышения доходности инвестиционные фонды и другие владельцы крупных портфелей недвижимости. «Мне кажется, что стоит, скорее, говорить не об уходе игроков, а об их репозиционировании, когда УК сосредоточится на управлении и обслуживании одного или двух типов недвижимости или оказании наиболее востребованных услуг, например консалтинга и FM-аудита, – размышляет **Дмитрий Свешников, управляющий директор Standard Property & Facility Management**. – Кроме того, можно говорить и о выходе на управление объектами госсектора». «Для привлечения новых клиентов, усиления компетенций и расширения портфеля услуг могут заключаться и стратегические альянсы, – резюмирует Леонид Волох. – Именно этим путем пошли в прошлом году мы с Maris».

ДЕНЬ ВЫБОРОВ

Беспрецедентное накопление свободных денег в экономике привело к росту инвестиционной активности, что повышает значимость долгосрочного дохода от аренды, повторяет Леонид Волох. Это априори усилит позиции управляющих компаний, специализирующихся на сдаче помещений, и приведет к росту конкуренции на рынке управления. «Предвижу значительный рост спроса на услуги профессиональных управляющих компаний в регионах, где, как правило, качество управления значительно

а необходимость. Расширение использования IoT-систем и BMS-решений, интегрируемых в системы управления сервисом, – по этому пути мы идем уже давно».

В 2025 году успех управляющих компаний будет зависеть от их способности адаптироваться к вызовам, соглашается **Леонид Волох, соучредитель Lynks | Maris**. «Они должны стать не просто исполнителями, а стратегическими партнерами, способными создавать ценность и предвосхищать изменения; не просто выживать, а процветать», – поясняет он. Турбулентность экономики и дальнейшее усиление конкуренции на рынке управления будут способствовать консолидации отрасли и уходу слабых игроков, прогнозирует г-н Волох. Мелкие региональные УК, работающие с небольшими объектами и зависимые от крупных контрактов, окажутся в зоне риска из-за недостатка ресурсов для соответствия растущим требованиям. Также могут столкнуться с трудностями компании, для которых управление недвижимостью – вспомогательное направление в бизнесе, и те, кто работают с мало доходными объектами, например небольшими бизнес-центрами со слабой инфраструктурой или



Леонид Волох
соучредитель
Lynks | Maris



Дмитрий Свешников
управляющий
директор Standard
Property & Facility
Management

уступает столичному, – указывает Леонид Волох. – Девелоперы и собственники вообще будут стремиться к более высокому уровню управления в разных сегментах коммерческой недвижимости, ожидая от УК не только качественного обслуживания, но и активного внедрения энергоэффективных технологий, экологических решений и современных PropTech-инструментов для автоматизации процессов». «Но лавировать в потоке нестабильности и ограничения доступа к технологиям смогут лишь компании, инвестирующие в персонал и продукты, а также предлагающие индивидуальные решения клиентам, – подчеркивает Андрей Кротков. – В итоге крупные и финансово стабильные УК будут занимать все большую долю, вытесняя менее конкурентоспособных игроков. Доминировать на рынке вообще будут “инхаус”-УК, но появится место и для тех самых специализированных и технологичных компаний, ориентированных на удовлетворение специфических потребностей рынка и клиентов. Последние вообще будут все более требовательными к прозрачности ценообразования, эффективности и экономичности услуг. Бизнесы, способные предложить индивидуальные решения и ориентированные на клиентский опыт услуги, будут пользоваться спросом. С другой стороны, даже высочайший профессионализм

не позволит многим УК конкурировать с демпингующими но-неймами – клиенты будут выбирать исключительно по минимальной стоимости. Для них вообще наступает золотое время, они будут расти, как чертополох: клиенты становятся все менее осмотрительными в выборе подрядчиков и всеядными».

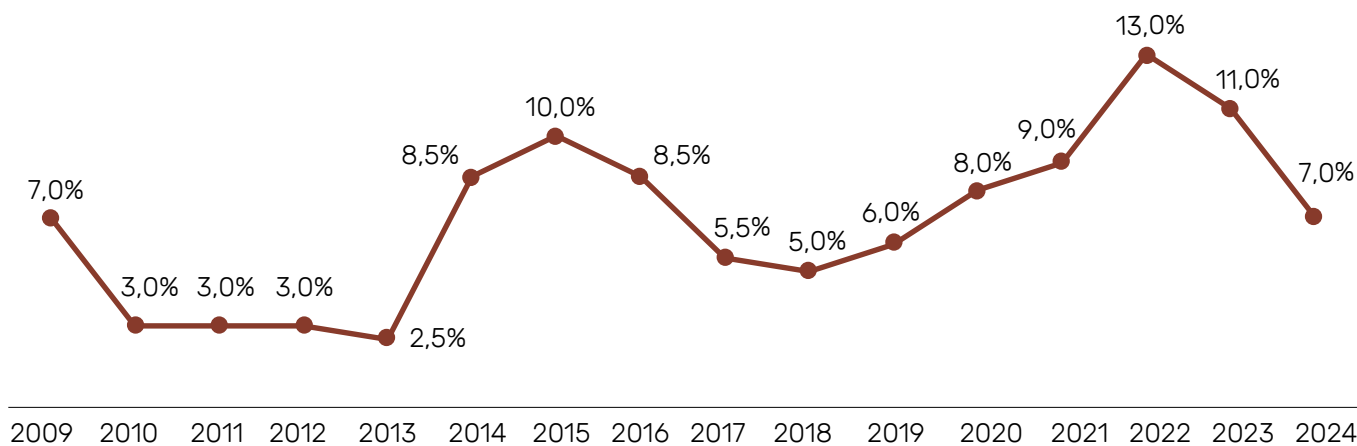
Однако даже в этих реалиях рост цен на рынке управления станет «повальным», прогнозирует Андрей Кротков: на себестоимость для УК давит слишком много внешних факторов. В крупных городах с высокой конкуренцией цены останутся более стабильными, в то время как в регионах с ограниченным предложением профессиональных УК, особенно в сегментах коммерческой недвижимости классов В и С, можно ожидать более заметного повышения тарифов из-за дополнительных затрат на привлечение квалифицированных кадров. Сложнее всего будет компаниям, работающим в сегментах с низкой маржинальностью, но, так или иначе, изменения затронут всех участников рынка, прогнозирует **Дмитрий Атопшев, партнер, управляющий директор NFPM**. «В 2024-м заработная плата “синих воротничков” индексировалась в течение всего года и выросла как минимум на 20%, – напоминает Борис Мезенцев. – В 2025 году динамика может быть сопоставимой. Учитывая, что стоимость остальных



Дмитрий Атопшев
партнер,
управляющий
директор NF PM



ДИНАМИКА УРОВНЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ МОСКВЫ



Источник: Магазин Магазинов



«Обязательным условием в контрактах будет не возможность ежегодной индексации стоимости услуг, а неизбежность этой процедуры»

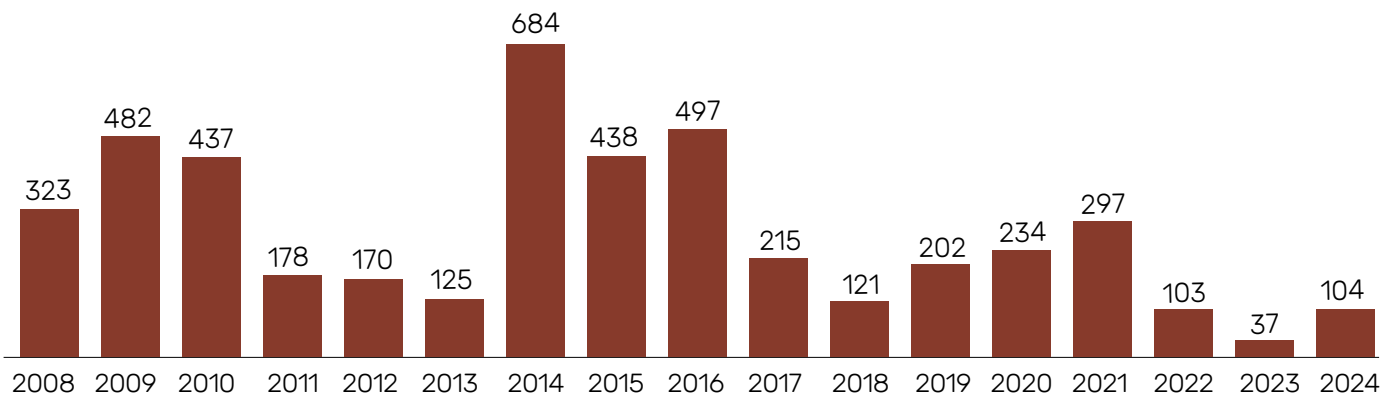
составляющих услуги также растет, то мы ожидаем удорожания услуг в среднем на 15–20%». «Иногда УК вынуждены были поднимать заработные платы инженерно-техническому и клининговому персоналу чуть ли не в три раза, – добавляет Дмитрий Свешников. – Кроме того, в 2025 году вектор кадровой конкуренции продолжит смещаться от управляющих компаний (те случаи, когда сотрудник “прыгал” из одной УК в другую) к маркетплейсам”.

В итоге предложений с минимальной индексацией для заказчиков на рынке не будет вообще, прогнозирует Андрей Кротков. Мало того: обязательным условием в контрактах будет не возможность ежегодной индексации стоимости услуг, а неизбежность этой процедуры. «Но, конечно, вопрос повышения остается открытым и очень болезненным для рынка: заказчики с трудом соглашались на индексацию имеющегося на обслуживание бюджета, а управляющие компании из-за этого просаживаются по показателям финансовой и качественной эффективности, – вздыхает он. – Для выдерживания бюджетов заказчика или же минимальной их индексации будут рассматриваться сокращение состава, объема, периодичности оказания услуг, отказ от допсервисов. Но, конечно, заказчикам выгоднее проиндексировать

на 20–30% действующую УК, чем проводить новый тендер и получить рост бюджета эксплуатации на 50–70%. Рачительные клиенты это поняли и не рискуют».

Борис Мезенцев говорит и о массовом изменении способов расчетов между заказчиками и фасилитаторами в сторону сокращения сроков отсрочки платежей. «В 2024 году появились примеры перехода управляющих компаний на систему частичного авансирования, что было нетипично для FM-рынка, – напоминает он. – Связано это с тем, что обычно для заказчиков денежные средства стоят дешевле, чем для подрядчиков, и таким образом удается снизить необходимый размер индексации стоимости услуги. На «среднюю температуру» продолжит влиять и ситуация в девелопменте. Если ключевая ставка и дальше будет сохраняться на таком высоком уровне, то это приведет к резкому сокращению темпов продаж и строительства новых объектов, в первую очередь в сегменте жилой недвижимости. Это окажет двойственное влияние на рынок. С одной стороны, это приведет к высвобождению рабочей силы и замедлению темпов роста заработных плат в этой категории персонала. С другой – сокращение доходов девелоперов может привести к снижению ими затрат по обслуживанию текущих объектов».

ОБЩИЙ ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ТЦ МОСКВЫ, ТЫС. КВ.М GLA





Источник: Магазин Магазинов

НАУКА И ТЕХНИКА

В условиях экономической неопределенности девелоперы будут все активнее искать стабильные источники дохода, уверен Сергей Нюхалов. Это приведет к развитию двух стратегий: повышению ликвидности объектов через привлечение якорных арендаторов и сохранению площадей в собственности для самостоятельного управления.

Дмитрий Атопшев прогнозирует и дальнейший рост запросов на аудиты от управляющих компаний. «В 2024 году мы провели рекордный объем аудитов объектов недвижимости общей площадью 2,5 млн кв. м, и к концу года количество запросов не уменьшилось, – поясняет эксперт. – Это открывает дополнительные возможности для увеличения объемов управления».


В наступившем году сохранится и усилится тенденция к синергии игроков, отвечающих за баланс доходной и расходной части, с эксплуатирующими компаниями, полагает **Наталья Афанасова, директор отдела по управлению эксплуатацией объектов недвижимости CORE.XP** . «Эффективность такой коллаборации становится очевидной еще на этапе запуска проекта, когда цели и задачи двух команд проекта совпадают, но функционал затрагивает свою зону ответственности», – поясняет она.

Ключевым фактором для успешной деятельности управляющих компаний будет и наличие в команде высококвалифицированных инженеров и специалистов, чья компетенция позволит решать в том числе нестандартные вопросы без дополнительных затрат, убеждена **Евгения Власова, управляющий директор Sawatzky** .

МНОГИЕ ПЕЧАЛИ

Одним из наиболее востребованных форматов на рынке в наступившем году станут многофункциональные комплексы (площадью 20–100 тыс. кв. м), прогнозирует Леонид Волох.


Сочетание жилых апартаментов, офисов, торговых галерей и зон досуга отвечает растущей потребности в универсальных пространствах, где можно одновременно жить, работать и отдыхать. Это не просто удобство для потребителя, но и грамотная стратегия для девелопера, позволяющая диверсифицировать источники дохода и повысить общую прибыльность проекта. Многофункциональность, таким образом, становится не просто трендом, а необходимым условием для успешной конкуренции на рынке недвижимости. Г-н Волох ожидает в этом сегменте и новых возможностей и для рынка управления.

Уровень вакантных площадей в офисной недвижимости также сокращается, позволяя с оптимизмом смотреть на потенциал роста доходности действующих объектов, указывает Дмитрий Атопшев. Эксперт допускает и увеличение запросов на управление объектами, которые приобретают фонды коллективных инвестиций. «В 2025 году ожидаем ввод в эксплуатацию проектов с множеством собственников, – поддерживает Евгения Власова. – Sawatzky  имеет опыт работы в такой модели управления и мы готовы предложить клиентам свой опыт».


Уровень вакантных площадей в складах же вообще стремится к нулю, что привело к значительному росту арендных ставок, напоминает Дмитрий Атопшев. «Это делает управление складскими объектами особенно динамичным и перспективным направлением, – указывает он. – В сегменте складской недвижимости мы видим растущий спрос на управление средними и крупными объектами с моноарендаторами из сферы электронной коммерции, а также на объекты, где арендаторами являются небольшие производственные компании».

Наталья Афанасова прогнозирует также сохранение бума в индустрии гостеприимства. «В этом сегменте



Наталья Афанасова
директор отдела по управлению эксплуатацией объектов недвижимости CORE.XP 



Евгения Власова
управляющий директор Sawatzky 



Мария Кочийгит
генеральный директор Nhood Россия

профессионализм нишевых управляющих компаний, владеющих полным комплексом услуг, начиная от стадии разработки концепции до поиска операторов и внедрения сервисов, становится все более востребованным», – сообщает эксперт.

Наиболее сложной останется ситуация в торговой недвижимости. С одной стороны, рынок может пополниться предложениями средних и крупных торговых центров с высокой кредитной нагрузкой, которые будут переходить к новым владельцам, что открывает новые возможности для управляющих компаний, рассуждает Дмитрий Атопшев. С другой, сегмент остается одним из самых чувствительных к любым изменениям и внешним факторам. «В 2025 году нам предстоит важная задача: на фоне повышения ключевой ставки и замедления темпов открытия ретейлом новых торговых точек



**Ольга
Летютин**
генеральный
директор
УК «Столица
Менеджмент»

сохранить темпы роста доходности, достигнутые в 2024 году, – поясняет г-н Атопшев. – Мы продолжим искать баланс ставок, учитывая продолжающийся рост электронной коммерции. Арендаторы нередко настаивают на том, чтобы проценты от товарооборота рассчитывались на основе офлайн-продаж, забывая, что торговые центры зачастую предоставляют не только физическое пространство, но и всю необходимую инфраструктуру для выполнения таких заказов. Физические магазины служат не только точками продаж, но и мощными маркетинговыми инструментами, способствующими узнаваемости бренда и росту онлайн-продаж».

Крупные онлайн-ритейлеры и маркетплейсы семимильными

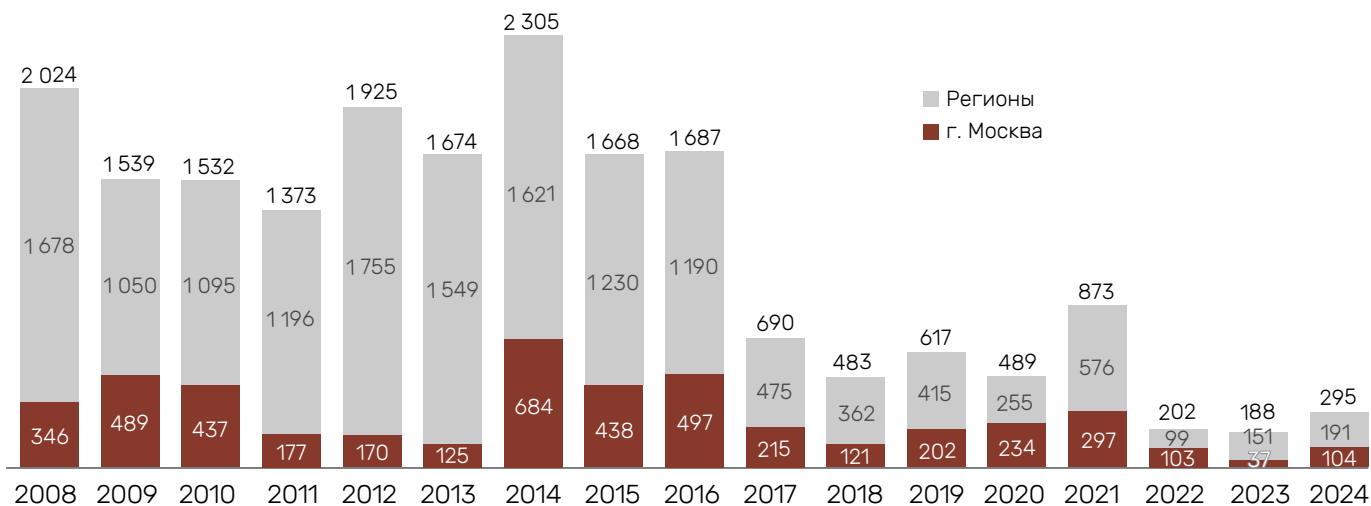
шагами захватывают рынок торговли, перехватывая львиную долю покупок, соглашается **Мария Кочуйзит, генеральный директор Nhood Россия**. Моллам жизненно необходимо встраиваться в новую модель потребления, предлагая свои площадки под размещение современных пунктов выдачи, сопутствующих сервисов и офлайн-активностей. Эксперт полагает, что в наступившем году сохранится большинство трендов прошлого: развитие спортеймента, fashion (преимущественно российских марок), ювелирных брендов, которые проводят активное развитие собственных upscale-бутиков, фаст- и слоуфуд-форматов, термальных комплексов, семейных развлекательных центров, актуализирующих концепции и расширяющих предложение, включая получившие второе дыхание форматы современных боулинг-клубов.

У СЕМИ НЯНЕК

По словам **Ольги Летютин, генерального директора УК «Столица Менеджмент»**, в 2025-м сохранят популярность также стрит-ритейл, локальные торговые площади на первых этажах, в стилобатах, структурных комплексах коммерческой застройки в составе ЖК.

С другой стороны, девелоперы уже массово отказываются от привычной схемы быстрой реализации площадей частным инвесторам, и это кардинально меняет рынок специализированного управления, добавляет Сергей Нюхалов. «Такой подход не позволяет эффективно управлять инфраструктурой проекта – после продажи помещений застройщик теряет контроль над пулом арендаторов и качеством услуг для жителей, – поясняет он. – В итоге игроки переходят к формированию собственного арендного портфеля, который обеспечивает стабильный доход и полный контроль. В наступившем году девелоперы будут применять два основных подхода: либо повышать ликвидность объектов через поиск якорных арендаторов и заключение долгосрочных договоров, либо сохранять коммерческие площади в собственности для самостоятельного управления. Опыт 2024-го убедительно показал: арендный бизнес в стрит-ритейле устойчив к экономическим колебаниям и способен генерировать предсказуемый доход даже в сложных условиях. Это подтолкнет все больше застройщиков либо создавать собственные управляющие подразделения, либо выстраивать долгосрочные партнерства с профессиональными УК». **cRe**

ОБЩИЙ ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, ТЫС. КВ. М GLA



Источник: Магазин Магазинов



RAVEN RUSSIA

Образование - лучший фундамент

Raven Russia поддерживает Фонд Лиги Коммерческой Недвижимости по содействию образовательной и профессиональной деятельности



Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2025

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО



Текст: Иван Майоров
Фото: freepik.com

ПО ЗАКОНУ И ПО ДУШЕ: **САМЫЕ ОЖИДАЕМЫЕ ЗАКОНОПРОЕКТЫ - 2025**

Эксперты ведущих российских юридических практик поделились с CRE самыми ожидаемыми, важными и интересными в 2025 году для рынка коммерческой недвижимости, ретейла, e-commerce, логистики, индустрии гостеприимства и смежных сегментов законопроектами и другими влияющими на отрасль документами.

Одной из отличительных черт законодательного процесса в России, независимо от отрасли, в последние годы стала его скоротечность, говорит **Денис Литвинов, управляющий партнер юридической фирмы Land Law Firm**. Подавляющее число законопроектов принимается в рамках одной сессии Госдумы, редко – в пределах календарного года, и практически всегда без длительных обсуждений, поясняет эксперт.

И, говоря о регулировании рынка коммерческой недвижимости в 2025-м, сейчас можно выделить несколько законопроектов с оговоркой, что в итоге, скорее всего, править законодательный бал в наступившем году будут не они, а новые, еще не внесенные инициативы.

Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Nextons (ex-Dentons), соглашается: несмотря на то, что законодатель не предлагает никаких революционных законодательных изменений на начало 2025-го, важно отметить, например, вступление в силу с 1 января изменений в ряд законодательных актов, значительно увеличивающих издержки на содержание и распоряжение недвижимым имуществом.

В частности, существенно вырастут госпошлины на сделки с объектами недвижимости. Так, для объектов недвижимости, кадастровая стоимость которых превышает 22 млн руб. (то есть практически для всех коммерческих объектов недвижимости), размер госпошлины будет рассчитываться как 0,2% от их кадастровой стоимости, но при этом не может превышать 1 млн руб. В настоящий момент размер госпошлины является фиксированным и составляет 22 тыс. руб. для юридических лиц, напоминает г-н Трахтенберг.

До 2,5% будет увеличен верхний предел ставки налога на недвижимое имущество для объектов, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость объекта,

и последняя превышает 300 млн руб. «Помимо этого, стоит отметить существенный рост размера платы за предоставление сведений из ЕГРН, стоимость выписки из ЕГРН об объекте недвижимости увеличится в два раза, – добавляет Сергей Трахтенберг. – Выделю и законопроект, устанавливающий обязательное требование о наличии в ЕГРН сведений о местоположении границ земельного участка. Отсутствие указанных сведений будет являться самостоятельным основанием для приостановления государственной регистрации. Соответственно, от собственников земельных участков при государственной регистрации прав или обременений на такие участки потребуются проведение кадастровых работ по определению сведений о местоположении границ участка и включение таких сведений в ЕГРН».

ЗЕМЛЯ В ИЛЛЮМИНАТОРЕ

Денис Литвинов сообщает, что в 2025-м государственную кадастровую оценку недвижимости предлагают перевести полностью в электронный формат. Уже к 2026 году все регионы России начнут использовать национальную систему пространственных данных для государственной кадастровой оценки. Оператором этой системы выступает ППК «Роскадастр», подведомственная Росреестру. По мнению разработчиков законопроекта, новая методика поможет точнее определять кадастровую стоимость объектов, которая учитывается при уплате налогов. «Сможет ли эта методика снизить количество заявлений об оспаривании кадастровой стоимости, мы увидим не ранее 2027 года, – подчеркивает г-н Литвинов. – Затем, вероятно, в начале года будет принят масштабный законопроект об изменении правил получения разрешений и лицензий: поправки вносят сразу в 57 федеральных законов и кодексов. Часть изменений касается и строительной отрасли. В частности, разрешения на строительство



Денис Литвинов
управляющий партнер юридической фирмы Land Law Firm

«Одной из отличительных черт законодательного процесса в России, независимо от отрасли, в последние годы стала его скоротечность»



Сергей Трахтенберг
партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Nextons (ex-Dentons)

«Существенно вырастут госпошлины на сделки с объектами недвижимости»



Игорь Чумаченко
партнер,
руководитель
практики
«Недвижимость.
Земля.
Строительство»
юридической
фирмы VEGAS LEX



Дмитрий Богданов
советник практики
недвижимости
и строительства
SEAMLESS Legal



Елена Фотеева
юрист практики
недвижимости
и строительства
SEAMLESS Legal

и ввод объектов будут выдавать, снова же, через электронные реестры. Согласования по объектам культурного наследия и экологическую экспертизу переведут на Госуслуги. При подаче заявления на строительство будет достаточно указать реквизиты документов вместо представления полного пакета, а для регистрации недвижимости хватит выписки из реестра. Кроме того, проект кабмина предусматривает возможность подачи заявления и документов для государственной регистрации прав на недвижимость в виде электронных образов, подписанных усиленной квалифицированной электронной подписью. При этом специальная отметка о возможности подачи таких документов не потребуется. Условием станет обязательная идентификация личности через Единую биометрическую систему».

Игорь Чумаченко, партнер, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической фирмы VEGAS LEX, добавляет, что законопроект № 664897-8 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» предлагает очередные изменения в Градостроительном кодексе в отношении регулирования КРТ. В числе прочего он конкретизирует положения о строительстве социальной инфраструктуры при его реализации. Так, лица, осуществляющие комплексное развитие территории на основании решения о КРТ, будут обязаны осуществлять строительство объектов коммунальной, транспортной и социальной инфраструктур. При этом источник финансирования такого строительства будет определяться при принятии решения о комплексном развитии территории. В этой связи положения ГрК об условиях договора о КРТ дополнятся также пунктом, предполагающим включение в условия договора о КРТ перечня объектов коммунальной,

транспортной, социальной инфраструктур, иных объектов, необходимых для функционирования объектов капитального строительства и обеспечения жизнедеятельности человека, и (или) сведения о видах и назначении таких объектов.

Изменения касаются и содержания решения о КРТ, теперь в него должны быть также включены:

- расчетные показатели минимально допустимого уровня обеспеченности объектами коммунальной, транспортной, социальной инфраструктур;
- расчетные показатели максимально допустимого уровня территориальной доступности указанных объектов для населения, установленные градостроительным регламентом в отношении территории, подлежащей комплексному развитию.

Данные изменения, безусловно, затронут девелоперов, реализующих КРТ, и скажутся на стоимости возводимой жилой и коммерческой недвижимости в рамках комплексного освоения, констатирует Игорь Чумаченко.

Дмитрий Богданов, советник практики недвижимости и строительства SEAMLESS Legal, Елена Фотеева, юрист практики недвижимости и строительства SEAMLESS Legal, также отмечают законопроект о проведении эксперимента по внедрению реестровой модели землепользования в городе Москве (законопроект № 714636-8). Эксперимент коснется земельных участков в собственности города Москвы с расположенными на них объектами недвижимости, владельцы которых используют земельные участки без оформления соответствующих прав на них. После внесения записи в реестр землепользования плата за пользование земельным участком будет начисляться в автоматическом режиме, а ее списание – производиться в бесспорном порядке посредством исполнительной надписи

нотариуса. «Это законопроект-эксперимент, – размышляет Денис Литвинов. – Мы относим его к числу документов с неочевидной вероятностью принятия. Необходимость проведения эксперимента авторы объясняют желанием устранить неравенство между собственниками и повысить эффективность использования городских земель. Для собственников недвижимости это означает в первую очередь автоматическое начисление платежей за землю после внесения сведений в новый реестр. Судебные приставы при этом получают возможность взыскивать платежи без суда – по исполнительной надписи нотариуса». «Все вышеописанные планируемые изменения, с одной стороны, направлены на повышение эффективности и прозрачности градостроительных процедур, – резюмируют Дмитрий Богданов и Елена Фотеева. – С другой, явно прослеживается стремление законодателя “автоматизировать” процесс взимания обязательных платежей (налогов, арендной платы за землю) с участников оборота».

ПЛАНОВАЯ ЭКОНОМИЯ

Среди других наиболее заметных инициатив для рынка недвижимости Дмитрий Богданов и Елена Фотеева выделяют проект, разработанный Минстроем России и опубликованный на федеральном портале проектов нормативно-правовых актов (ID проекта 152224). В частности, предлагается изложить статью 28.1 Градостроительного кодекса РФ в новой редакции, которая будет включать понятие «мастер-план развития территории» и определять его содержание и порядок подготовки. Документ представляет собой обновленный генеральный план, который включает не только элементы территориального планирования, но и градостроительного зонирования (то есть те положения, которые в настоящее время содержатся в правилах землепользования и застройки), поясняют эксперты. Проект далее предусматривает, что мастер-план развития территории подготавливается на срок от 6 до 15 лет. С момента его утверждения

генеральный план не применяется к соответствующей территории, а правила землепользования и застройки приводятся в соответствие с утвержденным мастер-планом. «Представляется, что механизм интеграции мастер-плана в российское законодательство еще будет доработан, – рассуждают Дмитрий Богданов и Елена Фотеева. – Сложность в том, чтобы синхронизировать мастер-план развития территории с иными градостроительными документами, а также связать с его помощью территориальное и социально-экономическое планирование соответствующей территории. Опираясь на ранее имевшийся опыт подготовки градостроительной документации, можно также с уверенностью предположить, что в случае принятия данного законопроекта разработка мастер-планов может занять не один год». «Авторы законопроекта предлагают сделать мастер-план единым документом территориального планирования и градостроительного зонирования поселения, муниципального округа, городского округа, – размышляет Денис Литвинов. – Представляется,

НА КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ БУДЕТ СДЕЛАНА СТАВКА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ РОСТА БИЗНЕСА? Опрошены ретейлеры и производители, %

Производители



Ретейлеры



Источник: «Нильсен»



Инна Фирсова
советник практики
недвижимости
и строительства
ALUMNI Partners

«Можно ли как-то обязать иных собственников помещений вступить в долевую собственность?»

что мастер-план также поможет создать единую градостроительную политику для территорий или частей двух и более муниципальных образований».

Игорь Чумаченко считает, что стоит обратить внимание и на законопроект № 633966-8 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который принят во втором и третьем чтениях в части конкретизации положений о государственной регистрации завершаемых строительством или реконструкцией объектов, а также об их целевом использовании.

В этих целях статья 52 ГрК дополнена частями 12 и 13, в соответствии с которыми момент завершения строительства или реконструкции здания и сооружения определен днем:

1. получения разрешения на ввод в эксплуатацию или осуществления государственного кадастрового учета (если получение разрешения на строительство не требуется);

2. получения уведомления о соответствии построенных или реконструированных объекта индивидуального жилищного строительства или садового дома требованиям законодательства, за исключением случаев, если строительство таких объектов капитального строительства осуществлялось без получения уведомлений.

При этом внесенными изменениями в федеральный закон от 30.12.2004 № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» устанавливаются сроки, в течение которых застройщику необходимо осуществить государственную регистрацию построенных объектов (в течение 30 дней с момента передачи объекта долевого строительства застройщик обязан направить в орган регистрации прав заявление о государственной регистрации права собственности участника долевого строительства на такой объект в электронной форме). Данные изменения устраняют некоторую неопределенность в отношении момента, с которого строящийся (реконструируемый) объект считается завершенным, а также в отношении обязанности застройщика по 214-ФЗ зарегистрировать объекты долевого участия, считает Игорь Чумаченко. Конкретизированы также требования к эксплуатации зданий и сооружений в части обязанности по осуществлению эксплуатации с соблюдением целевого назначения и разрешенного использования земельных участков, на которых расположены такие здания, сооружения.

ОБЩЕЕ МЕСТО

Еще в октябре 2023 года были приняты изменения в ГК РФ, устанавливающие режим общего имущества собственников недвижимых вещей (ФЗ № 351-ФЗ от 24.07.2023 г.), напоминает, в свою очередь, **Инна Фирсова, советник практики недвижимости и строительства ALUMNI Partners**. Тогда законодатель уточнил введенные в 2021

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ ОФИСНОГО РЫНКА

2024

ВАКАНСИЯ

4%

Рекордно низкая вакансия за последние 10 лет

СТАВКИ

+15% ↑

в среднем по всем классам

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

24%

низкий уровень строительства в аренду

ЦЕНЫ ПРОДАЖИ

+15-20% ↑

SHELL&CORE

Формируется безальтернативный выбор в пользу shell&core в аренду

2025

ВАКАНСИЯ

-2,5-3% ↓

СТАВКИ

+8-17% ↑

ТРЕНД РОСТА продолжится на конец 2025 года

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ТРЕНД СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРОДАЖУ УСИЛИТСЯ

5% объема ввода будет доступно в аренду

ЦЕНЫ ПРОДАЖИ

+10-15% ↑

Рост цен продажи сохранится

SHELL&CORE

Дефицит площадей с отделкой усилится
Рост аренды в shell&core до 20% в 2025 году

году положения об общем имуществе собственников помещений и машино-мест в зданиях, а также установил, что общим имуществом в силу закона может являться не только имущество, обслуживающее различные помещения, расположенные в одном здании, но и имущество, использование которого предполагалось для удовлетворения общих потребностей собственников нескольких недвижимых вещей, расположенных в пределах одной территории и физически или технологически связанных. Закон также определил, что если в порядке, установленном законом, определены границы общей территории и предусмотрено создание на ней общего имущества, то собственникам земельных участков, расположенных на этой территории, принадлежат также доли в праве общей собственности на земельные участки общего назначения, если иное не предусмотрено законом. Более того, ГК устанавливает, что законом

может быть предусмотрено, что доля в праве общей собственности на общее имущество принадлежит собственнику здания или сооружения, расположенного на чужом земельном участке. «Данные нормы существенно повлияли на структурирование и реализацию проектов купли-продажи недвижимости (как существующей, так и строящейся) – на практике мы столкнулись с тем, что не отлажена процедура регистрации объектов недвижимости как общего имущества совместно с регистрацией прав в отношении основного имущества, в ряде проектов Росреестр отказывался регистрировать право в отношении общего имущества, все еще ссылаясь на прежнее законодательство, – перечисляет Инна Фирсова. – С моей точки зрения, крайне ожидаемыми являются принятие законов и подзаконных актов в развитие норм ГК для того, чтобы урегулировать данную ситуацию. Кроме того, нормы ГК содержат много отсылочных

+7 (495) 737-61-81

www.mdpm.ru

8 (800) 100-71-39

MD
FACILITY
MANAGEMENT
A Division of OMC



УКОМПЛЕКТОВАННЫЙ
ШТАТ СПЕЦИАЛИСТОВ
ЛЮБОГО УРОВНЯ



НОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ



ОБЪЕКТЫ ЛЮБОЙ
СЛОЖНОСТИ

16,5
млн м²
в обслуживании

КЛИЕНТЫ:

СКОЛКОВО, ЯНДЕКС, OZON, ЛУКОЙЛ, ВБРР, ЕНКА,
NHOOD RUSSIA, FM LOGISTIC, ГАЗПРОМНЕФТЬ,
ЛЕМАНА ПРО, SCHLUMBERGER, ВШЭ, СИРИУС

500+

объектов
в обслуживании

31

год
на рынке услуг

ВСЯ

территория
РФ

Реклама 15+



Юрий Аксенов
партнер
Orchards

«Ведется работа над соответствующими изменениями в Правила предоставления гостиничных услуг»

норм, предполагающих дальнейшее принятие законов в развитие данных положений (например, состав общего имущества может быть определен в соответствии с законом, законом может быть предусмотрено, что доля в праве общей собственности на общее имущество принадлежит собственнику здания или сооружения, расположенного на чужом участке). Ожидаем, что соответствующие нормативные акты будут приняты».

Также одними из самых ожидаемых отраслю в 2025-м Инна Фирсова называет нормы, которые проясняли бы, как лучше перевести в общедолевую собственность МОПы в бизнес-центрах, если они не продавались одновременно с помещениями другим собственникам, зарегистрированы в ЕГРН за одним лицом. «Можно ли как-то обязать иных собственников помещений вступить в долевую собственность? – рассуждает она. – В настоящий момент по ГК нельзя помещения в нежилых зданиях продать без доли в МОПах. А что делать с той ситуацией, что сложилась раньше, неясно. Изменения, если будут приняты, помогут упростить проведение сделок купли-продажи помещений в нежилых зданиях. Кроме того, нормы относительно признания общим имущества в пределах одной территории будут крайне актуальны для собственников объектов недвижимости, расположенных в пределах единой технологической территории (например, собственников складских и производственных корпусов в технологических парках) для урегулирования отношений применительно к общей инфраструктуре (дороги, подключения к инженерной инфраструктуре и т. д.). Однако в ближайшее время они вряд ли будут приняты».

НОМЕРНОЙ ФОНД

Денис Литвинов, кроме того, выделяет несколько подотраслевых законопроектов, интересных, с одной стороны, довольно узким аудиториям игроков рынка

недвижимости и смежных сегментов, с другой – очевидно, влияющих на всю отрасль.

Так, в индустрии гостеприимства законодатель попытается урегулировать неконтролируемое размещение туристов в частных жилых домах (законопроект № 409713-8 от 25.07.2023). Законопроектом предлагается ввести понятие гостевого дома с целью защиты прав потребителей и обеспечения постояльцев качественными и безопасными услугами. По состоянию на конец 2024 года законопроект «завис» после первого чтения.

Для индустрии гостеприимства Минэкономразвития разработало и поправки в ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», предоставляющие гостиницам возможность установления невозвратного бронирования, сообщает **Юрий Аксенов, партнер Orchards**. Одновременно ведомством ведется работа над соответствующими изменениями в Правила предоставления гостиничных услуг. Авторы законопроекта отмечают, что в настоящее время в России отсутствует правовое регулирование применения невозвратного бронирования, а предлагаемые ими изменения направлены на соблюдение баланса интересов потребителей и бизнеса, а также на установление прозрачного и понятного порядка удержания сумм за бронирование гостиниц. Введение невозвратного бронирования создаст ситуацию, когда потребитель сможет приобретать гостиничные услуги дешевле, а гостиница – более эффективно планировать свою деятельность и снизить издержки за счет условия о невозврате потребителю сумм, уплаченных за оказание услуг.

Среди других важных для индустрии гостеприимства документов Денис Литвинов выделяет законопроект об инклюзивном туризме. Предлагается внести изменения в закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», расширив перечень обязанностей

публичных органов по обеспечению условий для беспрепятственного доступа инвалидов к объектам туристской инфраструктуры, допуска на объекты туристской индустрии собак-проводников, а также выделения на парковках около объектов организаций туристской индустрии не менее 10% мест для бесплатной парковки инвалидов I и II групп. Это придется учитывать при строительстве новых объектов и реконструкции старых.

Отдельно готовится законопроект о туристических тропах. На текущем этапе обсуждаются вопросы, связанные с оформлением земельных отношений на земли и участки на территории троп, поясняет г-н Литвинов. В рамках обсуждения данного законопроекта поднята также актуальная в последние несколько лет проблематика строительства горнолыжных трасс: возможности сплошных рубок для прокладки трасс и создания сопутствующей инфраструктуры.

Екатерина Верле, соруководитель практики недвижимости и строительства АБ ЕПАМ, Виктория Малашенкова, старший юрист практики недвижимости и строительства АБ ЕПАМ, среди самых ожидаемых проектов года называют и возможное разрешение многострадального вопроса о правовом статусе апартаментов. «Основные проблемы с апартаментами давно известны рынку: отсутствие понятного правового режима, невозможность регистрации в апартаментах по месту жительства и по месту пребывания по аналогии с регистрацией в гостиницах, различие налоговых ставок с собственниками жилых помещений, отсутствие льготных тарифов на потребляемые коммунальные ресурсы и услуги, неприменение базовых санитарных требований, – перечисляют эксперты. – Данные вопросы уже неоднократно становились камнем преткновения между сторонниками классификации апартаментов как жилого фонда и теми, кто считает, что апартаменты не должны быть жильем.

В 2023 году Госдума в очередной раз вернулась к вопросу о «легализации» апартаментов. За основу был взят подход, что апартаменты – нежилое помещение, предназначенное в том числе для длительного пребывания. Была заложена идея, что при планировании зданий с апартаментами необходимо обеспечивать их соответствие требованиям, предъявляемым к гостиницам, выводить их из границ санитарно-защитных зон предприятий. Законопроект допускал регистрацию в апартаментах и приравнивал тарифы ЖКХ, взимаемые с квартир и апартаментов, устанавливал порядок признания апартаментов квартирами, и наоборот. Между тем принятие законопроекта было в очередной раз отложено».

Затем вектор политики Москвы сместился на ужесточение требований к апартаментам, напоминают Екатерина Верле и Виктория Малашенкова: сначала столица ввела административную ответственность за использование в качестве них переоборудованных промышленных объектов, офисов и многофункциональных центров; более того, московские власти ввели принципиальный мораторий на их строительство. Доля апартаментов в Москве сократилась с 17,1% в начале 2024 года до 10,9% к его концу. Не исключено введение аналогичной практики и в иных регионах. В связи с запретом на строительство апартаментов девелоперам приходится менять вид разрешенного использования участков, градостроительную документацию и нести финансовые и временные затраты.

Таким образом, вопрос о статусе апартаментов, в том числе уже построенных, остается открытым; между тем рынок давно требует его решения. «Апартаменты как сегмент недвижимости представляют большой коммерческий интерес в силу их “гибкого” характера, – убеждены в ЕПАМ. – Легализация апартаментов повысит спрос на них и сократит издержки девелоперов».



Екатерина Верле
соруководитель
практики
недвижимости
и строительства
АБ ЕПАМ



Виктория Малашенкова
старший юрист
практики
недвижимости
и строительства
АБ ЕПАМ

«Апартаменты как сегмент недвижимости представляют большой коммерческий интерес в силу их “гибкого” характера»



собственники объектов недвижимости нередко сталкиваются с данным ограничением, в связи с чем им приходится усложнять структуру владения компанией-собственником недвижимости (например, “размывать” долю своего участия и вводить дополнительных соучредителей, которым принадлежит номинальная доля в 1% или меньше). Таким образом, в случае принятия документа собственникам недвижимости будет предоставлен дополнительный инструментарий по структурированию владения и отчуждения принадлежащих им объектов».

Кроме того, с 30 мая 2025 года существенно увеличатся административные штрафы по специальным составам за действия (бездействие) операторов персональных данных, повлекшие их утечку: в зависимости от количества затронутых субъектов или идентификаторов размер штрафа для юридических лиц может достигать 15 млн руб., а при утечке биометрии – до 20 млн руб., перечисляет Юрий Аксенов. При этом исключена возможность уплаты штрафа с 50% скидкой. **cRe**

ЛОГИКА И ЛОГИСТИКА

Для сегмента логистики Денис Литвинов выделяет обсуждение законодательной инициативы о введении единого порядка индексации платы за аренду госимущества в морпортах. Сейчас порядок индексации арендной платы определяется условиями заключенного договора. Предлагается убрать эту норму и установить, что ежегодная индексация арендной платы будет проводиться арендодателем в одностороннем порядке,

основываясь на уровне инфляции, установленном федеральным законом о бюджете на текущий год и плановый период (законопроект № 782774-8). «Из других важных для рынка законопроектов выделяю внесенный в середине декабря в Государственную Думу законопроект, в соответствии с которым общество смогут иметь в качестве единственного участника (акционера) другое общество, имеющее, в свою очередь, единственного акционера, – добавляет Сергей Трахтенберг. – В настоящее время установлен запрет на так называемые матрешки. На практике

ИНДИКАТОРЫ ПО СКЛАДАМ И LIGHT INDUSTRIAL В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ. ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

	СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ			LIGHT INDUSTRIAL		
	2023 Ф	2024 П	2025 П	2023 Ф	2024 П	2025 П
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ТЫС. КВ. М	1 600	1 800	2 200	138	231	779
ЗАПРАШИВАЕМАЯ СТАВКА АРЕНДЫ*	8 500	12 200	13 000–13 500	10 600	13 100	15 000–14 500
ОРЕХ, руб./кв. м/год	1 600–2 000	1 700–2 500	1 800–2 500	1 500–2 200	2 500–2 700	2 500–3 000
ВАКАНСИЯ	0,3%	0,8%	1%	12,6%	6	15–20%
ЦЕНА ПРОДАЖИ, КЛАСС А**	77 500	85 000–90 000	85 000–90 000	95 000	107 000	105 000–110 000
СТАВКА КАПИТАЛИЗАЦИИ	11,5%	11,5%	13–15%	11,5%	12%	14%

*руб./кв. м/год без учета НДС и ОРЕХ

**руб./кв. м без учета НДС

Источник: Bright Rich | CORFAC International

16+ РЕКЛАМА

CRE
MOSCOW AWARDS 2025
EST. 2003

ЕЖЕГОДНАЯ МОСКОВСКАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

XXII



ПРЕМИЯ
«ЗЕЛЁНЫЙ КИРПИЧ»

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



APLEONIA

PANELAO

Facility Managment

**Обновляемся ради будущего,
оставаясь верными высоким стандартам**

