

С | R | e

№ 2 (447) | Март 2025
www.cre.ru

СТАРОЕ, ЗАБЫТОЕ:

всякая экономия в недвижимости требует затрат

ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ

18

ТЕМА
НОМЕРА

6 Пакут
все

Инвестиции

34 За МКАД
жизнь есть

Офисы

46 УЧАСТНИКИ XXII ЕЖЕГОДНОЙ
МОСКОВСКОЙ ПРЕМИИ

Навстречу премии

54 Коммунальная
страна

Тренды

ВНУТРИ
CRE
RETAIL



МИХАИЛ
ТАРАСОВ:

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК
НЕДВИЖИМОСТИ НА ПОРОГЕ
НОВЫХ ИДЕЙ УПАКОВКИ
ИНВЕСТИЦИЙ»

Telegram канал
@CRERussia



Office & Development brunch

20 марта 2025



16+ Реклама

ПАРТНЕРЫ

**BUSINESS
CLUB**



ОРГАНИЗАТОР

c | R | e **event**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e

СРОБЕТРА

c | R | e **RU**

“

от редакции

Физические лица в России накопили не менее 120 трлн рублей, из которых, по оценкам PARUS Asset Management, около 80% вложено в депозиты и инвестиционные квартиры, 12% лежат «под подушкой» и лишь 8% инвестированы в современные инструменты: акции, облигации, ПИФы и пр. Эти деньги нужны сегодня всем, но несмотря на то, что уже в прошлом году коммерческая недвижимость перестала быть «бизнесом больших и богатых парней», а к декабрю доля коллективных инвесторов может превысить 50%, потенциальные непрофильные интересанты к выходу в сегмент по-прежнему относятся с осторожностью. Доходность депозитов в России все еще беспрецедентно высока, и главным вызовом-2025 для рынка становятся не только и не столько запуск и упаковка продуктов, которые будут интересны частным игрокам, но и умение убедить вложиться именно в них.

В общем, год начался под девизом «Пакуют все»: конкуренция между управляющими ЗПИФ компаниями все жестче, а портфели для коллективных инвесторов постоянно пополняются новыми линейками и классами активов: light industrial, ЦОД, гостиничными, санаторными, медицинскими продуктами, ресторанами, МФЦ, бутиковыми и нишевыми апартаментами.

В игру могут вернуться даже коливинги, которые исторически назывались в России «мертворожденными» и массовой концепцией так и не стали: чего уж там, в стране еще слишком жива память о коммунальных квартирах, а шеринговые модели приживаются с трудом даже среди представителей поколений моложе тридцати пяти. Но

теперь, на фоне заградительных ипотечных ставок и ежемесячного роста стоимости аренды квартир в крупных городах, у формата неожиданно появились новые перспективы развития, в том числе во все той же «упаковке» для коллективных инвесторов.

В «Теме номера» более двадцати экспертов обсуждают, насколько вероятно в отрасли так называемая деградация девелопмента. Да, российские игроки вроде бы научились строить и жить в любые кризисы, но дефицит предложения к концу годакратно усилится даже в «небумящих» сегментах, а спрос продолжает расти. Значит ли это, что разбирать теперь будут все и везде, а строить по принципу «вас много, мы одни»? Об этом и многом другом – в «Высоких отношениях», первом материале нашей серии профильных публикаций, посвященных работе девелоперов в очередной «новой нормальности». В следующем номере обсудим, как возможное снижение качества девелопмента будет влиять на российские города, городскую среду и качество жизни.

Ну а «великий офисный исход» за МКАД прогнозировался еще двадцать лет назад и во время пандемии коронавируса с кратным ростом запросов арендаторов на просторные лоты с большими прилегающими зелеными территориями назывался неизбежным. Прогнозы не сбылись: спустя пять лет интерес к центру Москвы и историческим деловым районам не только не ослабевает, но растет, офисов на всех не хватает, а возможностей строительства все меньше. Так есть ли деловая жизнь за МКАД? И будет ли?

И, наконец, подробный обзор от топ-экспертов ведущих юридических практик России, посвященный поистине революционным изменениям в электронной и омниканальной торговле. По прогнозам «Рексофта», уже в 2025 году объем онлайн-продаж превысит отметку в 8,5 трлн рублей. «Заказать» многие из нас теперь говорят гораздо чаще, чем «купить», обращаясь к условной бесконечной полке в «магазине на диване» (то есть в телефоне) иногда несколько раз в день. Однако бум e-commerce и омниканальной торговли давно обнаружил пробелы в правовом регулировании, включая вопросы защиты как потребителей, так и продавцов, ответственности продавцов и маркетплейсов, маркировки товаров и распространения требований для торговых сетей в отношении площадок и пр. Влияние государства на сегмент продолжает расти, и в 2025-м регулятор готовит целый ряд профильных законопроектов, уточнений, поправок и других документов, которые могут кардинально изменить не только правила игры, но и расстановку сил в отрасли.

Будем вместе, и теплой вам весны!

Редакция Commercial Real Estate

”

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

2 (447)
март 2025

И. о. главного редактора:

Екатерина Евгеньевна Горячева

Выпускающий редактор: **Филипп Резников**

Литературный редактор: **Елена Селиверстова**

Корреспонденты:

Алина Арсенина, Евгений Арсенин, Максим Барабаш, Иван Майоров, Екатерина Реуцкая

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 – 03.03.2025.

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:



С R e В НОМЕРЕ

6

ИНВЕСТИЦИИ



ПАКУЮТ ВСЕ:
какие новые продукты выйдут
на рынок коллективных
инвестиций

46

НАВСТРЕЧУ ПРЕМИИ



УЧАСТНИКИ XXII ЕЖЕГОДНОЙ МОСКОВСКОЙ
ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

18

ТЕМА НОМЕРА



ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ:
будет ли деградировать
девелопмент?

54

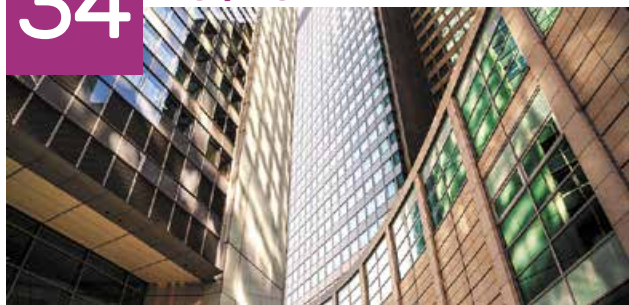
ТРЕНДЫ



КОММУНАЛЬНАЯ СТРАНА:
почему в России
не развиваются коливинги

34

ОФИСЫ



ЗА МКАД ЖИЗНЬ ЕСТЬ:
кто снимает офисы далеко от центра
Москвы и в ближнем Подмосковье

ВНУТРИ
**CRE
RETAIL**

68

Не стойте
у края
платформы

78

От «супового
набора»
до пирамиды
Маслоу



ПАКУЮТ ВСЕ:

какие
новые
продукты
выйдут
на рынок
коллективных
инвестиций

В условиях жесткой денежно-кредитной политики государства авансцену рынка недвижимости активно занимают коллективные и частные инвесторы. По оценкам PARUS Asset Management, уже сейчас физические лица в России накопили более 120 трлн руб. Их деньги нужны всем, но около 80% сбережений находятся на депозитах или вложены в инвестиционные квартиры, 12% «под подушкой», и только 8% инвестированы в современные инструменты (акции, облигации, ПИФы и пр.). Умение убедить вкладываться во все еще непонятную и сложную для большинства потенциальных интересантов коммерческую недвижимость, запуск и упаковка специальных продуктов названы для отрасли «вызовом года». Уже сегодня таким игрокам доступны более 70 ЗПИФов недвижимости, и, помимо привычных офисов «в нарезку» и складских лотов, они продолжают пополняться новыми линейками и классами активов: light industrial и ЦОД, гостиничными, санаторными, медицинскими продуктами, ресторанами, МФЦ, бутиковыми и нишевыми апартаментами.

Текст: Максим Барабаш
Фото: ХСА

К 2030 году, по прогнозам PARUS Asset Management, частные инвесторы через инструменты коллективных инвестиций инвестируют в качественную коммерческую недвижимость не менее 4–5 трлн руб., что составит 2–3% ВВП (для сравнения – на развитых рынках этот показатель равен 15%). В компании полагают, что таким образом совладельцами топовой коммерческой недвижимости станут не менее 1,5 млн россиян – 1% населения (на развитых рынках показатель приближается к 50%).

Правда, пока большинство объектов в составе ЗПИФ, доступных для розничных инвесторов, представляют собой все-таки классические активы: складские комплексы классов А и В, качественные бизнес-центры, торгово-развлекательные центры, перечисляет **Микаэл Казарян, член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate**. К концу 2024 года в рыночных ЗПИФ недвижимости было сосредоточено порядка

3,2 млн кв. м, 81% из которых пришлось на складские объекты. Доля жилой и торговой недвижимости составляет 7%, офисной – 5%. Складская недвижимость лидирует благодаря наиболее высоким темпам роста арендной доходности, который наблюдается в последние четыре года, отмечает эксперт.

Некоторые из ЗПИФов уже входят в число крупнейших собственников складов, соглашается **Станислав Ахмедзянов, управляющий партнер IBC Global**. «На эти объекты теперь приходится почти две трети площадей в составе фондов, в то время как другие сегменты ограничиваются сравнительно небольшой долей, – сообщает эксперт. – Большая часть новых лотов, приобретаемых профильными управляющими компаниями, также относится к складскому сегменту. И уже в I квартале прошлого года внутренняя ставка доходности для фондов складской недвижимости составила 20–27% годовых, в то время как для офисов – 13–17%, а для торговой недвижимости – 9–15%».



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



Станислав Ахмедзянов
управляющий партнер IBC Global

КРУПНЕЙШИЕ УК РЫНОЧНЫХ ЗПИФ НЕДВИЖИМОСТИ ПО СЧА И ОБЪЕМУ НЕДВИЖИМОСТИ* ФОНДОВ

Управляющая компания	СЧА УК рыночных фондов, млрд руб.	Объем недвижимости УК рыночных фондов, тыс. кв. м	Количество фондов, шт.	Категории рыночных фондов
Современные фонды недвижимости	266	1800	7	Недвижимости Комбинированные
ДОМ.РФ Управление активами	97	199	1	Недвижимости
А класс капитал (NK Group)	26	277	1	Комбинированные
Сбережения плюс	21	92	3	Недвижимости Комбинированные
Парус Управление Активами	18	530	5	Комбинированные
Альфа-Капитал	17	163	22	Недвижимости Рентные Комбинированные
Прочие УК	33	160	16	Недвижимости Рентные Комбинированные

* Объем недвижимости указан по действующим рыночным фондам на 31.10.2024, исключая фонды на стадии прекращения, и не учитывает земельные участки, а также вспомогательные объекты.

Здесь и далее в расчетах представлены данные о СЧА рыночных фондов ЗПИФ недвижимости, включающих в свой состав более 20 пайщиков и открытых для свободного приобретения.



Булат Алимов,
заместитель
председателя совета
директоров
ГК «Стилобат»:

– На долю ЗПИФ недвижимости уже сегодня приходится, по разным оценкам, 12–17% рынка, а это более 2 трлн рублей. И за прошлый год объем средств частных инвесторов в таких фондах увеличился на треть. Среди активов ЗПИФ ведущую роль занимает складской сегмент, на втором месте – жилая недвижимость. Рыночные фонды с девелоперскими проектами рекреационной и гостиничной недвижимости, объектами медикал-спра и велнес обладают уверенным потенциалом роста.

Турпоток в России неуклонно растет: за прошлый год он увеличился на 5%, в том числе на 15% выросло число иностранных туристов. Индустрию поддерживает нацпроект «Туризм и индустрия гостеприимства». Все это привлекает инвесторов. В ближайшие годы инвестиции на этом рынке будут направлены преимущественно на девелоперские проекты класса «премиум», самого устойчивого в любой кризис. Это создание экоотелей на территории природных заповедников, развитие эксклюзивных ретрит-локаций, отелей с винодельнями.



Марина Толстошеева
эксперт в сфере
коммерческой
недвижимости
и управления
активами

Сейчас потенциальным инвесторам доступно более 70 ЗПИФов недвижимости, и они продолжают пополняться новыми классами активов, перечисляют в PARUS Asset Management: light industrial и ЦОД, гостиничными, санаторными, медицинскими продуктами, объектами стрит-ритейла, ресторанами, МФЦ, бутиковыми и нишевыми апартаментами. «Новым капиталом, как репатриированным, так и “родным”, имеющимся в стране, срочно потребовалась соответствующая финансовая инфраструктура, и ЗПИФы стали здесь наилучшим вариантом, – резюмирует Станислав Ахмедзянов. – Популярность в стране дробной недвижимости растет, постоянно разрабатываются целевые инвестиционные продукты с максимально низким порогом входа и понятными условиями».

ЛЕГКО И КРАСИВО

Уже в последние два года в составе активов паевых фондов стали встречаться объекты новых форматов, таких как объекты Light Industrial и центры обработки данных (ЦОДы), соглашается Микаэл Казарян. Так, в 2024 году УК «А Класс Капитал» приобрела в ЗПИФ «ЦОД Медведково», а УК «Альфа-Капитал» – «Industrial City Коледино». Также эксперт отмечает кейс с формированием ЗПИФ «Активо Флиппинг» первого в России закрытого фонда, специализирующегося на флиппинге квартир премиум-класса: его формирование завершилось в январе 2025 года.

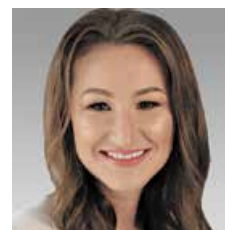
Помимо вышеназванных форматов, управляющие компании рассматривают создание рыночных фондов гостиничной недвижимости. В конце 2024 года УК «Альфа-Капитал» анонсировала запуск направления доверительного управления «Альфа Туризм».

Кроме того, игроки разрабатывают новые стратегии, включающие не только владение объектами, но и реализацию девелоперских проектов через ЗПИФы. «Все эти примеры показывают, что в рамках тренда на развитие нишевых стратегий в сегменте ЗПИФов рынок готов к инновационным форматам продуктов», – резюмирует Микаэл Казарян. «Глэмпинги, центры обработки данных, микро-апартаменты и коливинги, дарк-сторы, а также wellness-центры и санатории, – перечисляет, в свою очередь, интересные для коллективной “упаковки” форматы *Марина Толстошеева, эксперт в сфере коммерческой недвижимости и управления активами.* – Конечно, у каждого из них есть свои особенности, сезонность, но все же они наиболее близки и понятны массовому сегменту инвесторов и поэтому вызывают значительный интерес именно у непрофильных инвесторов. Отсутствие должной экспертизы подменяется уверенностью в том, что активы имеют

стабильный спрос, социально интегрированы, в тренде современной жизни, связанной с высокими темпами цифровизации и роста удаленной работы молодежи».

Другое дело, что, например, ЦОДы – формат коммерческой недвижимости, который, во-первых, требует специфических площадок под размещение (вблизи электростанций или с возможностью подведения мощностей под их энергоемкость), во-вторых, крупных сумм инвестиций для их полноценного оборудования, напоминает **Людмила Герлиц, директор департамента аналитики Nikoliers**. «В итоге инвестиции в это направление могут позволить себе и IT-компании (под себя), или институциональные инвесторы, которые как раз аккумулируют средства частных инвесторов, – поясняет эксперт. – В качестве примера такого типа капиталовложений можно назвать сделку с дата-центром “Медведково” в Москве (GBA 24 тысячи кв. м) в III квартале 2024 года между Ростелекомом

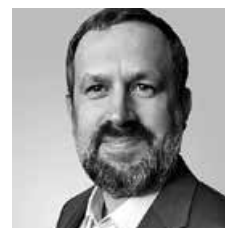
и фондом индустриальной недвижимости “Рентал ПРО”». **Андрей Захаров, основатель агентства недвижимости «Новактив»**, поддерживает: ЦОДы – весьма перспективный формат, однако пока это слишком нишевый продукт, требующий сложных технических решений и специализированной инфраструктуры. «Сегодня подобные объекты интересуют крупных IT-игроков, предпочитающих владеть собственными помещениями, а не арендовать их у третьих лиц, поэтому ЦОДы сложно назвать универсальным инвестиционным форматом», – уточняет он.



Людмила Герлиц
директор департамента аналитики Nikoliers



Андрей Захаров
основатель агентства недвижимости «Новактив»



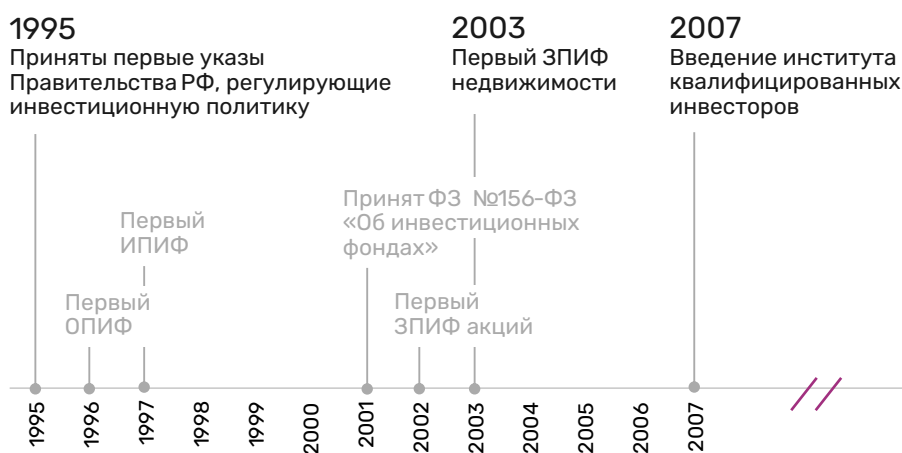
Михаил Тарасов
генеральный директор PLT

ОПАСНЫЕ СВЯЗИ

Михаил Тарасов, генеральный директор PLT, соглашается: российский рынок недвижимости «на пороге новых идей упаковки инвестиций». «Во-первых, у нас нет теперь открытых западных кредитных линий, как это было раньше, – размышляет г-н Тарасов. – Во-вторых, система

РАЗВИТИЕ РЫНКА ПИФ В РОССИИ Хронология становления рынка

Рынок ПИФ в России демонстрирует устойчивое развитие благодаря росту интереса частных и институциональных инвесторов. ЗПИФ недвижимости, в частности, показывают высокую востребованность как инструмент диверсификации активов и сохранения капитала.

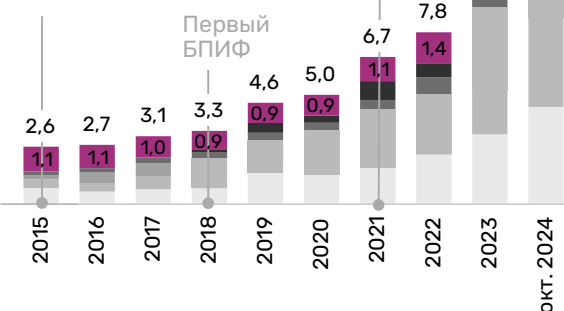


Источник: IBC Real Estate

- Прочие активы
- Акции российских эмитентов
- Денежные средства
- Инвестиционные паи российских ПИФ
- Недвижимое имущество и имущественные права

2015: Банк России впервые публикует статистику по рынку ПИФ

Структура активов в ЗПИФ трлн руб.



2021: Снижение УК порога входа для инвесторов

Начало этапа стремительного развития рыночных ЗПИФ



Иван Темичев
генеральный директор
ООО «Акцент
Управление
Активами»

рейтингов работает только внутри страны и не передается на внешний периметр. И в-третьих, мы очевидно уже переросли тот этап, когда ориентировались только на стандартные и теоретические подходы. И, как ни грустно, что теперь у нас нет внешнего финансирования, вариантов для развития и роста сохраняется немало, важно лишь воспользоваться ими грамотно. Один из них – коллективные инвестиции, которым быть и которые активно занимают рынок уже сегодня».

Основными критериями, на которые ориентируются инвесторы, остаются ликвидность, доходность, надежность, напоминает *Иван Темичев, генеральный директор ООО «Акцент Управление Активами»*. «Все новые проекты имеют повышенный риск и, соответственно, повышенную вероятность доходности, – рассуждает он. – На наш взгляд, флагманским продуктом для упаковки будет по-прежнему оставаться ЗПИФ как

самый универсальный и выгодный формат. Из трендов – увеличение числа игроков, выводящих паи на биржу. Привлекательность инструмента складывается из обозначенных выше параметров, а также из возможности упаковать в ЗПИФ любые виды недвижимости и не только. Например, можно создать фонд туристической недвижимости, фонд коворкингов и офисов, фонд с медицинской направленностью, спортивные и фитнес-фонды, “вкусные” фонды с ресторанами, кафе и магазинами. Для диверсификации рисков вообще можно упаковать все виды коммерческой недвижимости одновременно, что позволит управлять доходностью инвестора. Последний сам сможет выбрать стратегию и управляющую компанию, которой доверит сбережения».

Риски любых новых форматов для управляющих компаний связаны с их низкой ликвидностью, а также высокой степенью непредсказуемости спроса на такие активы,

ТИПЫ АКТИВОВ В ЗПИФ

Закрытые паевые инвестиционные фонды

13,5 трлн руб.

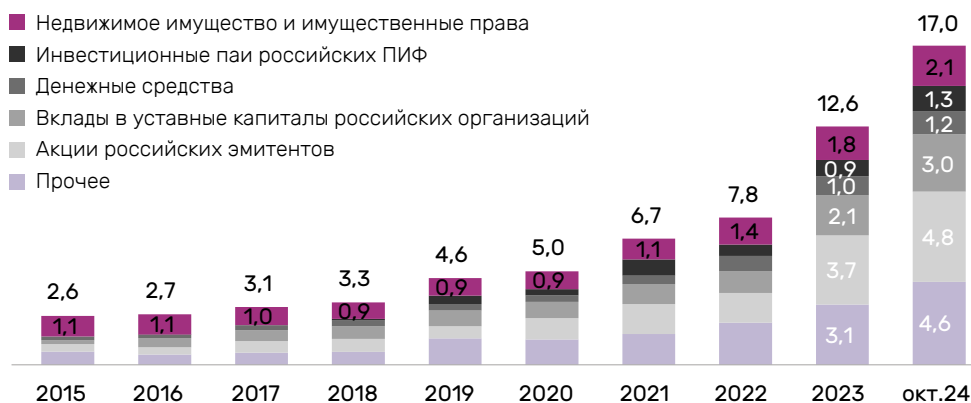
СЧА ЗПИФ
Октябрь 2024



2,1 трлн руб.

СЧА недвижимости
в ЗПИФ

17 трлн руб. – совокупная стоимость активов ЗПИФ, которая складывается из СЧА ЗПИФ (13,5 трлн руб.) и обязательств ЗПИФ (3,5 трлн руб.).
Стоимость активов* в ЗПИФ, трлн руб.



Источник: Банк России. Данные от 31.10.2024

* Данные представлены с учетом обязательств.

Согласно данным Банка России, на конец октября 2024 года совокупная СЧА ЗПИФ составила 13,5 трлн рублей (+22% с начала года), из которых 2,1 трлн рублей, или 16%, приходится на недвижимые активы в составе фондов.

Стремительный рост стоимости активов в ЗПИФ впервые был зафиксирован в 2019 году (+39% г/г). Этот результат был обусловлен снижением ставок по депозитам, что способствовало поиску инвесторами более выгодных альтернативных инструментов для размещения капитала. Следующий скачок роста наблюдался в 2021 году (+35% г/г), что связано со снижением порога входа для инвесторов управляющими компаниями. Это позволило привлечь большее число пайщиков и способствовало увеличению объемов вложений в различные активы. В 2023 году рост СЧА ускорился и достиг рекордных 61% г/г. В этот период наблюдались устойчивый рост стоимости всех активов в составе ЗПИФ, а также значительный объем приобретений новых объектов. В 2025 году ожидается дальнейший приток средств в ЗПИФ за счет завершения крупных сделок и создания новых фондов с уже приобретенными УК объектами.

сеть промышленных парков

Дружба



дружба.рф



Реклама 16+



**НОВАЯ
ФИЛОСОФИЯ
ЛОГИСТИКИ**

Производственно-складские
помещения в форматах
big box и light industrial

Площади от 750 м²

Эффективные ESC-решения

Расположение рядом
с крупными городами
и федеральными трассами.

Адаптивность под резидентов

Социальная инфраструктура

ДИНАМИКА СОВОКУПНОГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РФ

	2021	2022	2023	2024	2025 П
Общий объем инвестиций, млрд руб.	115,7	184,8	623,3	804,2	550–600

Источник: Nikoliers

добавляет Марина Толстошеева. Сильную конкуренцию составляют и проекты более традиционных форматов. «Для пользователей всегда присутствует риск того, что новые решения еще недостаточно регламентированы на законодательном уровне, и будущие изменения могут снизить привлекательность объектов, а при низкой ликвидности выйти из таких активов может быть проблематично, — поясняет г-жа Толстошеева. — Кроме того, могут поменяться экономическая ситуация и привлекательность новых форматов из-за смены трендов. И, конечно же, доходы конечных пользователей в полной мере чувствительны к колебаниям стоимости и рискам инвестиционной деятельности».

Микаэл Казарян в числе рисков новых форматов для УК и конечных пользователей также называет «некоторую сложность» в прогнозировании устойчивости будущей доходности, поскольку форматы таких объектов новые не только для управляющих компаний, но и для рынка в целом. Помимо этого, затраты на качественное управление активами (те же ЦОДы), в которых ощутимой статьей расходов будет обеспечение электроэнергией.

СТАРОЕ, ДОБРОЕ

В ближайшие годы рынок ЗПИФов недвижимости продолжит устойчиво расти с прогнозируемым увеличением СЧА на 10–20% в год, убежден Микаэл Казарян. «Это будет обусловлено ростом стоимости недвижимости в портфелях фондов и их расширением за счет новых объектов. При этом драйвером пока останется классический

складской сегмент: склады демонстрируют устойчивость к рыночным колебаниям, стабильный рост стоимости, спроса и арендных ставок, а также они относительно просты в управлении и эксплуатации. «Но вот всем новым игрокам проще искать интересные проекты в новых же сегментах, они готовы на больший риск с перспективой получения более высоких дивидендов, — подчеркивает Марина Толстошеева. — Такие компании всегда в поиске интересных форматов, таких, например, как универсальные индустриальные здания (УИЗ)». «Важно помнить, что прогнозные значения, которые проекты будут предлагать клиентам, будут внимательно рассматриваться на предмет их соблюдения, — рассуждает Иван Темичев. — Практика последних лет показывает, что изменения в законодательстве и все большее информационное погружение инвесторов в мир коллективных инвестиций благотворно влияют на выбор в пользу ЗПИФ. Основной риск для УК — большое количество розничных клиентов. Но ведь он же является и основным драйвером роста. И общий для всех риск — изменение законодательства, которое может повлиять как на деятельность УК, так и на финансовое положение самих инвесторов. И, конечно, клиентам крайне важно скрупулезно выбирать управляющую компанию для передачи в ЗПИФ своих активов, ведь неверно выбранная стратегия может повлечь за собой нежелательные последствия, вплоть до потери всех вложений». «С одной стороны, рынок коммерческой недвижимости уже сегодня переживает всплеск новых форматов: от центров обработки данных до санаториев и глэмпингов, — соглашается Андрей Захаров. — Говорят о заманчивых перспективах, обещают высокую доходность, а непрофильным инвесторам рассказывают, что “ничего делать не придется”. С другой — за яркими маркетинговыми обещаниями часто скрываются серьезные риски. Многие проекты, связанные, например, с туристическими объектами (глэмпинги, базы отдыха,

“



Илья Фролов,
управляющий партнер
девелоперской
компании STENOY:

– **Непрофильным и неопытным инвесторам, как правило, предлагается инвестировать в самые рискованные активы, которые не востребованы у профильных профессиональных инвесторов. На текущий момент перспективным считается вложение в коворкинги, self-storage, глэмпинги, модульные загородные дома в аренду, light industrial под сдачу в аренду. И, поскольку в убеждении таких инвесторов задействованы серьезные маркетинговые ресурсы, а значительная часть информационных каналов участвует в продвижении именно таких продуктов, часто довольно большое количество непрофильных инвесторов вкладываются в наиболее продвигаемый продукт, а не в наиболее подходящий.**

В отличие от управляющих компаний и брокеров, которые ничем не рискуют, инвесторы данных проектов несут риски потери инвестиций. Как правило, причиной являются или маркетинговые риски, влекущие отсутствие необходимого спроса, или риски управления, выливающиеся в невозможность реализации проекта как такового, или административные риски, о которых инвесторы не были осведомлены. Также возможно проявление и других рисков – например, технических, приводящих к поломкам или к необходимости замены оборудования, что может снизить доходность проекта до нуля или сделать ее отрицательной.

”

санатории и так далее), представляют инвестирование как легкий и высокодоходный процесс: вы покупаете долю (или номер, или участок), компания управляет этим объектом, а вам остается лишь получать прибыль с аренды. Проблема в том, что подобный бизнес требует постоянных вложений: ремонт и обновление инфраструктуры, расширение и улучшение территорий (строительство бассейна, банного комплекса, зон отдыха), поддержание штата персонала в межсезонье. Полученные деньги зачастую приходится снова направлять в развитие, и реальной “живой” прибыли инвестор может почти не видеть. Сезонность – еще один вызов и риск. При этом коллективное владение усугубляет ситуацию: если один инвестор не готов продолжать вкладываться в то же развитие, начинаются конфликты или выкуп долей, и проект может развалиться».

По словам Александра Захарова, например, небольшая база отдыха или гостиничный комплекс, приобретенные в расчете на быстрое получение прибыли, редко оправдывают ожидания: туристический бизнес – это сложная операционная деятельность с круглогодичным штатом, высоким уровнем расходов и выраженной сезонностью. Как только заканчивается пик туристического сезона, поток отдыхающих и доходы снижаются, тогда как все затраты на персонал и содержание объекта сохраняются, напоминает эксперт. «Если же рассматривать Манжерок лишь как локацию с туристическим трафиком, более интересным вариантом могут быть коммерческие помещения, сдающиеся в аренду (к примеру, под магазины или прокат техники), – размышляет г-н Захаров. – Инвестор вкладывает 10 млн рублей, получает доход 100–150 тысяч рублей в месяц и выходит на окупаемость в среднем

за восемь лет. Это понятная финансовая модель с предсказуемым потоком аренды и без необходимости нести операционные издержки, характерные для гостиничной или туристической деятельности. С точки зрения более консервативных инвестиций наиболее выгоден формат коммерческой недвижимости, где уже есть или могут появиться стабильные арендаторы, а риски сведены к минимуму: долгосрочный договор, прогнозируемый денежный поток и четкие сроки окупаемости. Такой подход особенно подходит непрофильным инвесторам, которые хотят сохранить капитал и получать стабильный доход без сезонных колебаний. В общем, разные глэмпинги и базы отдыха хотя и выглядят привлекательно, в долгосрочной перспективе могут стать дорогим удовольствием с низкой маржинальностью. Для непрофильных инвесторов безопаснее и понятнее инвестиции в проекты с прозрачной экономикой, проверенными арендаторами и прогнозируемыми сроками окупаемости. Все остальное (от санаториев до туристических комплексов) требует либо жизни внутри такого бизнеса, либо крупных корпоративных ресурсов, которые позволяют не ждать быстрой окупаемости и могут

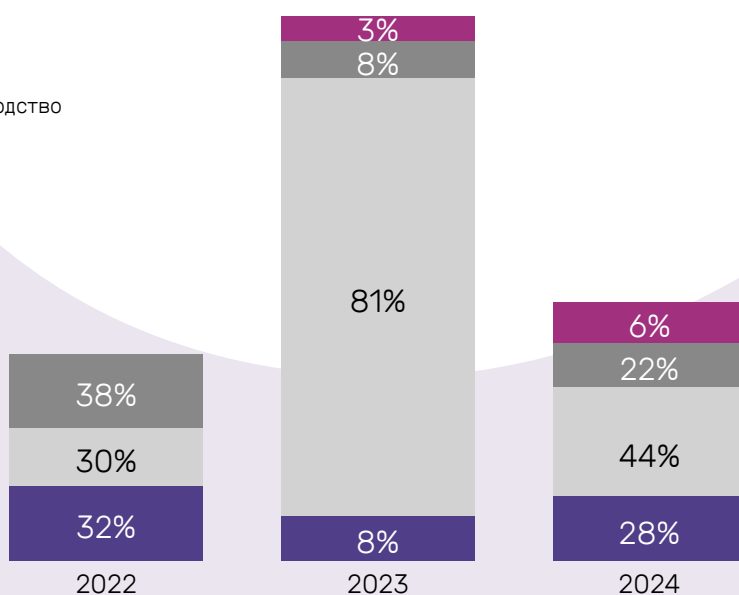
рассматривать подобные вложения с имиджевой точки зрения».

ВАШИ УБЕЖДЕНИЯ

На интерес даже к самым привлекательным продуктам коллективных инвестиций продолжают влиять и высокие ставки по депозитам. Конкурировать с ними пока слишком сложно даже грамотно упакованным решениям, особенно в среде никогда не работающих на рынке недвижимости игроков. «Прекрасно, если управляющая компания давно на рынке, и условные “коллективные инвестиции для непрофессиональных инвесторов” запущены уже после того, как была создана подобная история для корпоративных клиентов или крупных инвесторов, — рассуждает Михаил Тарасов. — А далее начинается самое главное: размер на одного инвестора, правильный расчет доходности, ведь в настоящее время, соглашусь, есть прекрасная альтернатива — депозиты, ликвидность и ценные бумаги с фиксированным купоном или плавающим относительно ставки Центрального банка. Но, если еще глубже, то в интернете есть много графиков, из которых следует, что вложения в недвижимость дали достаточно большую доходность на горизонте пяти-семи лет, может, больше. В тот же период времени рынок ценных бумаг демонстрировал боковой тренд, а доход с депозитов чуть больше покрывал годовую инфляцию. И главная задача управляющих, повторюсь, дать правильные пояснения, собрать необходимый материал, чтобы открыто и понятно заявить: доходность складывается из двух частей как минимум: текущей плюс при выходе из объекта-проекта продажной. Объяснить это непрофессиональным игрокам не так легко, как кажется, и именно поэтому так сложно поначалу конкурировать с ликвидным рынком. Ведь если представлять только “текущую доходность”, то она, конечно, не такая высокая, и мало кто готов жить надеждой, что будет и вторая часть дохода, при продаже активов».

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК ПО СЕГМЕНТАМ, РОССИЯ, млрд руб.

- Гостиницы
- Ретейл
- Склады/производство
- Офисы



Источник: Commonwealth Partnership

PARAMETR

ДЕВЕЛОПЕР
ДЛЯ БИЗНЕСА

LIGHT INDUSTRIAL
FLEX BOX
BIG BOX



Реклама. 16+
Лайт индустриал – помещения для легких производств.
Биг Бокс – помещения под логистический комплекс.
Флекс Бокс – совмещение формата лайт индустриал и биг бокс.

ПРОЕКТОВ В МОСКВЕ И МО

PARAMETR.SPACE

+ 7 /495/ 172 40 51

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2025

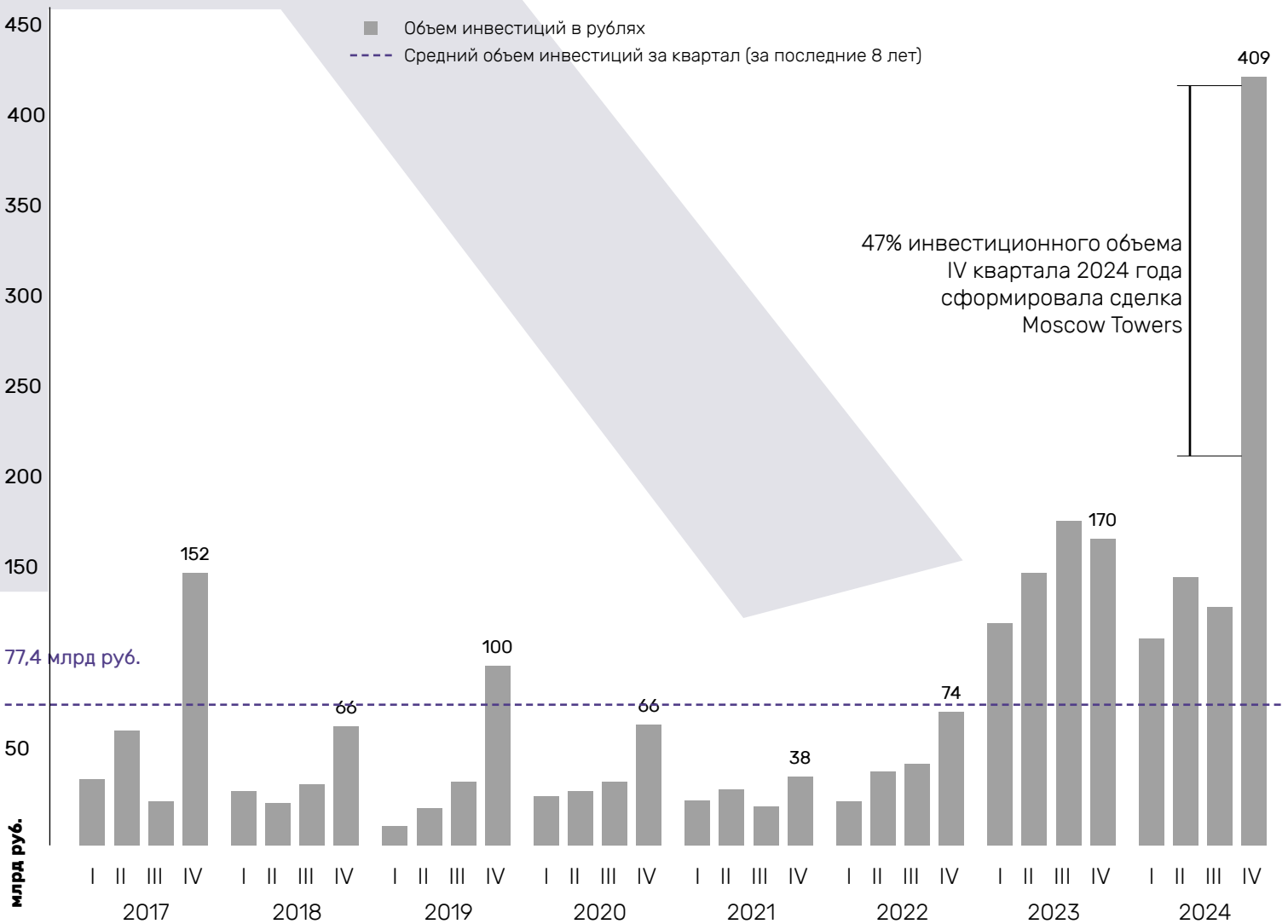


Сергей Любимов
 партнер, глава практики
 недвижимости
 и строительства
 LEVEL Legal
 Services

Михаил Тарасов напоминает и о силе сарафанного радио. «Когда-то давно мне довелось работать в УК, которая занималась коллективными инвестициями, еще до кризиса 2008 года, — вспоминает эксперт. — Результаты были феноменальными, на открытом рынке — бурный рост, и, конечно, не заработал только ленивый. Но потом начался кризис, который ухудшил показатели, инвесторы стали чувствовать себя обманутыми, а ведь это не совсем так, потому что рынок есть рынок, и на нем далеко не все зависит от “старой” или “новой” УК. И здесь тоже важно вовремя объяснить, вовремя рассказать — не в кулуарах, а массово». «Ну и напомню, что рынок управления активами

находится под пристальным вниманием регулятора (чем объясняется требование об обязательном лицензировании деятельности УК), что заставляет УК постоянно отслеживать изменения в законодательстве, — добавляет *Сергей Любимов, партнер, глава практики недвижимости и строительства LEVEL Legal Services.* — С учетом, что паи не принадлежат УК, а остаются собственностью пайщиков, риски полной потери денежных средств исключены (поскольку УК не отвечает по своим долгам имуществом пайщиков), поэтому в данном плане инвесторы даже более защищены, чем вкладчики в банке. Тем не менее основным риском для инвесторов является невозможность влиять

СУММА ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО КВАРТАЛАМ



Объем инвестиций в отчете не включает транзакции с земельными участками для девелопмента, и производств.

Источник: Nikoliers, данные по итогам 2024 года.

или каким-либо образом контролировать выбор активов для наполнения ЗПИФ. Также УК не дают никаких гарантий доходности. Соответственно, инвесторам остается только уповать на экспертизу выбранной УК».

Необходимо также учитывать, что, помимо бумажных непрофильных и коллективных инвесторов, ЗПИФ недвижимости является привлекательным механизмом управления девелоперскими проектами со стороны инвестора/девелопера/застройщика. Последние выступают в качестве пайщиков ЗПИФ, вносящих в него при его учреждении объекты недвижимости или доли участия/акции компаний, владеющих недвижимостью. ЗПИФ позволяет пайщикам получать налогооблагаемый доход только при погашении пая, при его продаже или при выплате дохода по паю из ЗПИФ, то есть происходит, по сути, отсрочка наступления момента налогообложения. Есть и ряд негативных налоговых нюансов, не учитываемых инвесторами при учреждении: например, часто забывают, что если физическое лицо внесет акции в ЗПИФ и получит паи, то нередко

возникает налогооблагаемая материальная выгода в размере разницы между рыночной ценой пая и номинальной ценой внесенных в ЗПИФ акций. ФНС также борется со злоупотреблением конструкцией ЗПИФ: недавно было несколько проигранных налогоплательщиками дел, в которых ФНС с выгодой для бюджета определяла момент получения дохода пайщиком, а также вид полученного дохода, в результате чего к доходу применялись повышенные налоговые ставки, добавляются в LEVEL Legal Services.

Михаил Тарасов резюмирует: управляющие компании, особенно выводящие на рынок коллективных инвестиций новые линейки продуктов, как никогда должны быть прозрачны для потенциальных инвесторов. «Говорить с ними на понятном языке, постоянно предоставлять отчетность, историю, делать независимую оценку, — перечисляет он. — Все это будет влиять на рост и развитие сегмента коллективных инвестиций. Мы все сейчас должны холить, лелеять и оберегать это направление, оно просто жизненно важно для отрасли». **cRe**

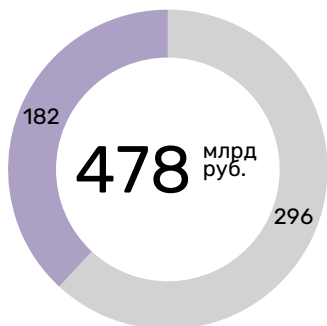
Структура рыночных ЗПИФ по типам фондов

Распределение СЧА рыночных фондов

По статусу инвестора

Фонды для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов

СЧА рыночных ЗПИФ недвижимости по статусу инвестора, млрд руб.

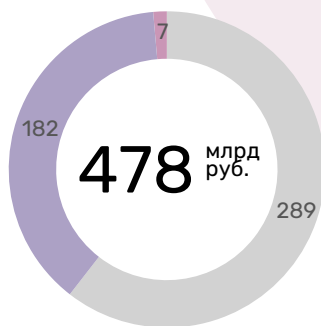


- Фонды для квалифицированных инвесторов
- Фонды для неквалифицированных инвесторов

По категории фонда

Рентные, недвижимости и комбинированные фонды

СЧА рыночных ЗПИФ недвижимости по категории фонда, млрд руб.

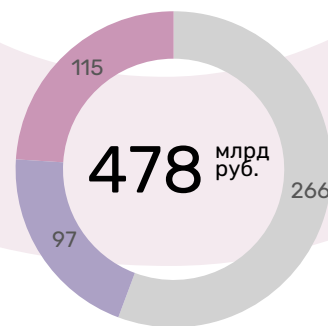


- Комбинированные
- Недвижимости
- Рентные

По УК рыночных фондов

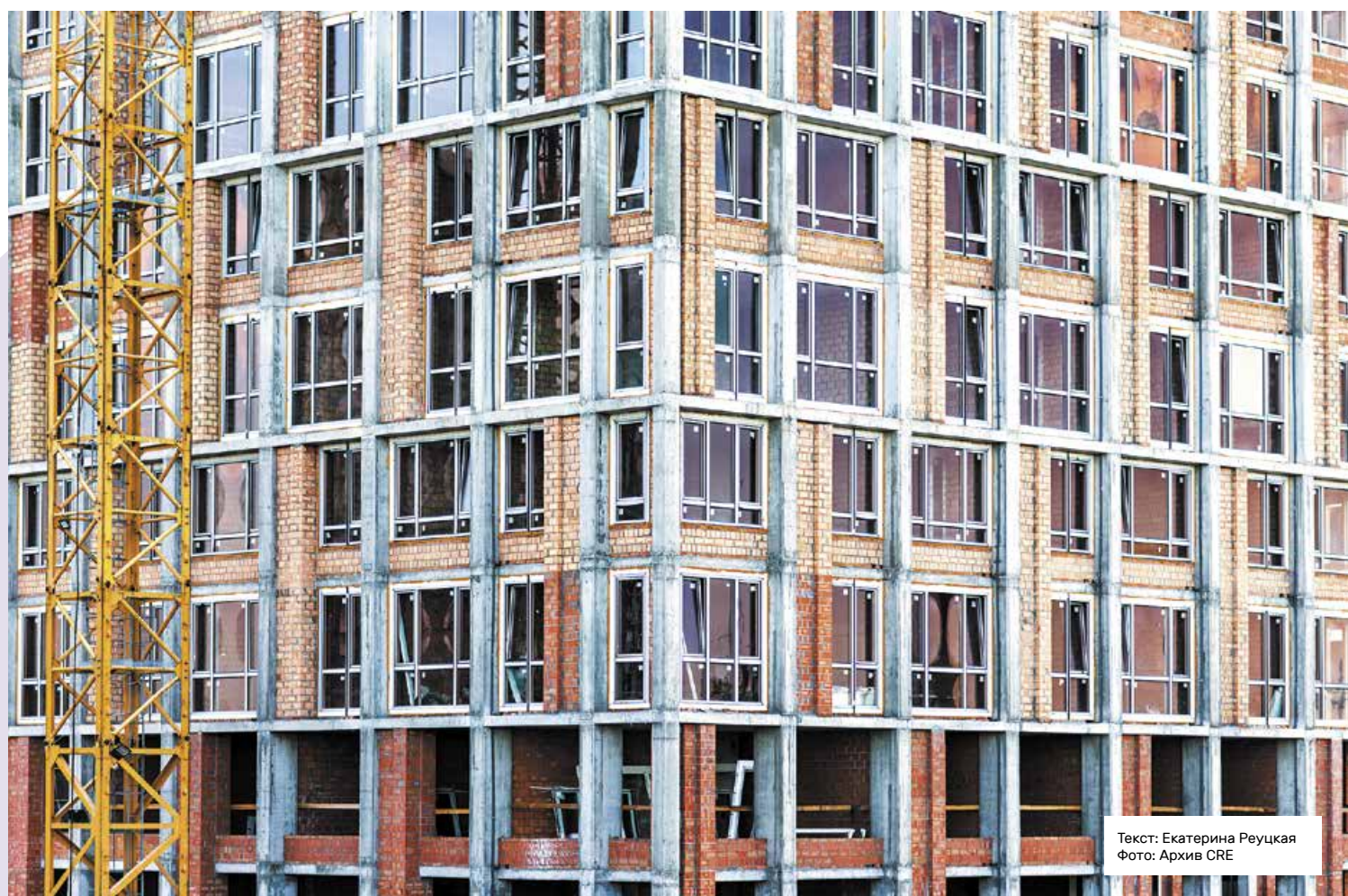
Топ УК по объему СЧА в общем объеме СЧА рыночных ЗПИФ

СЧА рыночных ЗПИФ недвижимости по управляющим компаниям, млрд руб.



- Современные фонды недвижимости
- ДОМ.РФ Управление активами
- Прочие УК

Источник: Банк России, официальные данные УК ЗПИФ



Текст: Екатерина Реуцкая
Фото: Архив CRE

ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ: БУДЕТ ЛИ ДЕГРАДИРОВАТЬ ДЕВЕЛОПМЕНТ?

Российские девелоперы научились строить и жить в любые кризисы, однако высокая ключевая ставка, инфляция, сложности с логистикой, уход из страны поставщиков еще части IT-решений и кадровый голод продолжают корректировать рынок коммерческой недвижимости. Часть экспертов в итоге ожидают падения качества проектов и даже «деградации отрасли»: дефицит предложения к концу года усилится даже в «небумящих» сегментах, а значит, разбирать будут все и везде, убеждены они.

Повышение ключевой ставки и рост себестоимости строительства оказывают давление на отрасль, вынуждая девелоперов откладывать или замораживать новые проекты, а в реализуемых сейчас – минимизировать затраты, соглашается **Леонид Волох, соучредитель Lynks | Maris**. Сохраняются и сложности с поставками иностранного оборудования и комплектующих: так, около 30% российского рынка ранее использовали лифты западных производителей, а теперь застройщики вынуждены искать им замену. «Все эти факторы угрожают не только снижением темпов ввода недвижимости в 2025 году, но и потенциальным ухудшением качества строительства, – убежден г-н Волох. – В свою очередь, девелоперы, избегающие экономии на качестве, получают конкурентное преимущество».

Макроэкономическая ситуация создает серьезные вызовы для девелопмента, однако игроки активно адаптируются, разрабатывая более экономичные и гибкие концепции, а также ориентируясь на форматы, которые обеспечивают быструю окупаемость, размышляет **Станислав Бибик, партнер NF Group**. «Уже сейчас, например, усиливается тренд на редевелопмент и модернизацию существующих объектов как альтернативу новому строительству», – указывает эксперт.

Владимир Стольников, руководитель дирекции управления альтернативными инвестициями УК «Альфа-Капитал», также наблюдает определенное замедление со стороны игроков, однако прогнозирует, что авансцену рынка в 2025-м займут фонды коллективных инвестиций. «Развитие будет продолжаться, Россия демонстрирует впечатляющие темпы роста ВВП, и это внушает оптимизм, – продолжает г-н Стольников. – Та денежная масса, которую сейчас сложно вывести за пределы страны, будет рано или поздно направлена как в фондовый рынок, так и в рынки недвижимости, что позволит девелоперам продолжить развитие. И даже если 1–2% денежной массы, сосредоточенной в краткосрочных инструментах, постепенно направить напрямую в реальный сектор экономики, это поможет всем. Я убежден, что наступивший год – это год equity-рынка и возможностей через инструменты коллективных инвестиций не только сохранить, но и приумножить капитал. Через профессиональные управляющие компании розничные инвесторы смогут участвовать в девелопменте, а поддержка строительной отрасли позволит не останавливать стройки и создавать рабочие места».

Говорить о массовой деградации отраслевого рынка не стоит, даже при том, что торможение было очевидным уже в конце 2022 года,



Леонид Волох
соучредитель
Lynks | Maris



Станислав Бибик
партнер
NF Group



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



Игорь Коновалов
председатель правления группы «ИНПРОМ ЭСТЕЙТ»

ПРОГНОЗ КЛЮЧЕВЫХ ИНДИКАТОРОВ, РФ

Ключевые индикаторы	2024 год	Прогноз на 2025 год	Прогноз на 2026 год	Прогноз на 2027 год
Новое строительство, кв. м, классы А и В	4 060 662	4 500 000	3 900 000	4 100 000
Сумма купленных и арендованных площадей, кв. м, классы А и В	7 601 797	5 900 000	6 100 000	6 350 000
Доля вакантных площадей, класс А	0,8%	1,2%	1,0%	1,1%

Источник: Commonweath Partnership

поддерживает *Игорь Коновалов, председатель правления группы «ИНПРОМ ЭСТЕЙТ»*. «Не все проекты реализуются за счет заемных средств, не все чувствительны к высокому ключу, – поясняет г-н Коновалов. – Но упрощение ряда продуктов, конечно, не исключено: снизится их капиталоемкость в части концептуальных решений, отделочных материалов и прочего. В период высокой стоимости денег это случается, можно сказать, традиционно».

ПОТЕРЯННОЕ ПОКЛОНЕНИЕ

Девелоперская активность тормозится высокой стоимостью заемного финансирования, однако спрос не снижается, и рынок находится в фазе дефицита площадей, напоминают в IPG.Estate.

«Работа бизнеса России не остановилась – он продолжает развиваться, причем ускоренными темпами. Министр финансов Антон Силуанов еще в ноябре отметил, что прибыль российских компаний по итогам 2024 года составит 53 трлн рублей, – указывают в компании. – И напомнил, что эти средства – основной источник инвестиций в экономику. К тому же важно отметить, что игроки рынка – собственники, девелоперы, консультанты – уже проходили не один такой цикл, связанный с внешними факторами: кризис-2008, кризис 2014-2015, кризис пандемии-2020, кризис начала СВО, отголоски которого мы сейчас и переживаем. И во всех этих периодах рынок не показал деградации. Профессиональные игроки извлекают в такие периоды уроки, формируют новые концепции ведения



Наталья Фролова,
генеральный директор
УК City&Malls:

– Очевидно, что компании начнут адаптироваться под новые условия: активно смотреть в сторону диверсификации, операционной оптимизации. Будет ли эта оптимизация проводиться в урон качеству продукта? Локально – да, но компетентные игроки понимают, что у покупателя (если мы говорим о приобретении недвижимости в качестве инвестиций), помимо условного квадратного метра, есть альтернативные виды: на рынке появляются ЗПИФы с качественными активами в управлении, флоаторы, замещающие облигации и даже качественные дивидендные истории с качественными эмитентами.

В общем, новых проектов на горизонте 2025–2027 годов на рынок будет выходить мало, но это, однозначно, будут качественные проекты. Игрокам придется

трансформировать стратегии проектов: маркетинговую, финансовую уж точно.

Москва в меньшей степени почувствует все изменения из-за сохранившегося высокого спроса и дефицита площадей в офисном секторе. В Московской агломерации интересантов у тех же офисов достаточно: деньги у населения есть, финансовая грамотность растет, в рамках диверсификации инвестиций физические лица будут вкладываться в офисы и делать это более активно, нежели в жилье, так как доходность по данному сегменту на текущий момент и по прогнозам выше инфляции, а предложению далеко до спроса.



“



Сергей Черноусов,
коммерческий директор девелопера
и оператора сервисных офисов
полного цикла
Business Club:

– Данная проблема не совсем актуальна для офисного рынка Москвы. Столичные офисы постоянно эволюционируют, а их пользователи, привыкшие к высокому качеству арендуемых площадей и должному уровню оказываемых услуг и сервисов, становятся все более искушенными.

За несколько кризисов рынок еще никогда не откатывался назад, а всегда адаптировался к новым реалиям. В качестве весомого аргумента уместным будет упомянуть недавно обновленную классификацию, которую менять бы и не понадобилось, если бы девелоперы при каждом экономическом спаде следовали принципу «абы как, но построить».

В сложившихся условиях вопросы может вызывать разве что тенденция к продаже площадей «в мелкую нарезку», так как данная модель, бесспорно, снижает инвестиционную привлекательность даже высококласных бизнес-центров.

Безусловно, сейчас непростые времена для нового строительства. Но девелоперы, скорее, будут переносить планы по реализации проектов, чем экономить на строительных материалах или на последующем управлении. За любым спадом происходит рост. Но у «слабых» проектов в лучшие для рынка времена точек роста может и не оказаться.

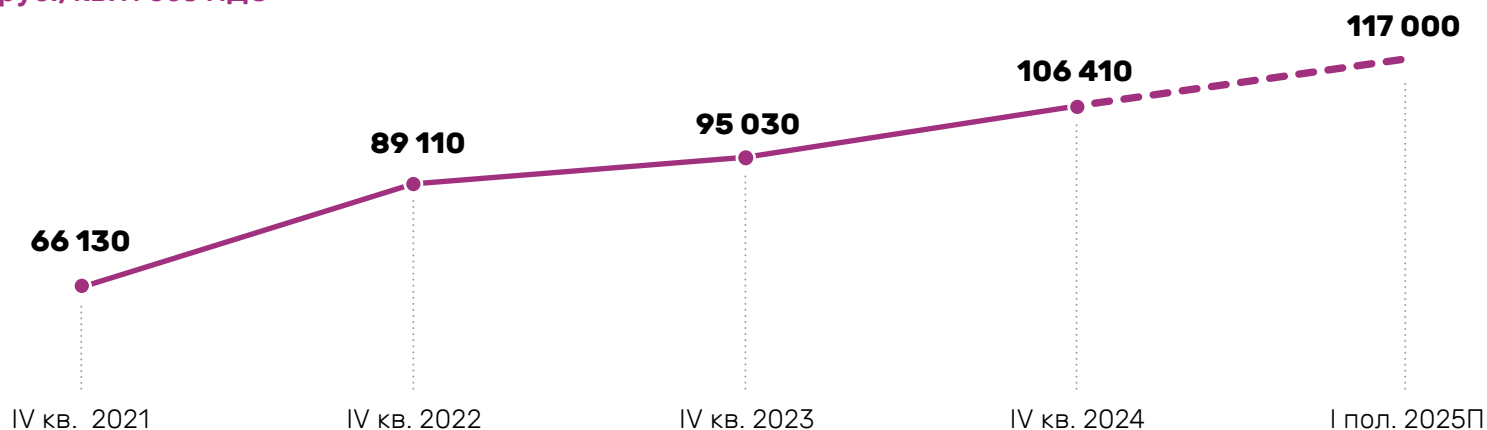
”

СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЙ МАССОВОГО СЕГМЕНТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПОЛОГИИ

Кол-во комнат	Площадь, кв. м			Цена кв. м, тыс. руб.			Стоимость, млн руб.		
	мин.	ср.	макс.	мин.	ср.	макс.	мин.	ср.	макс.
Студия	16,9	24,1	78	209,5	376,5	666,3	4,4	9,1	24,0
1К	24	37,8	113,6	172,2	335,4	649,7	6,3	12,7	38,5
2К	37,8	57,9	138,9	175,4	310,6	584,5	8,7	18,0	53,7
3К	60	78,1	147,9	152,6	299,7	538,3	12,0	23,4	55,1
4К+	90,8	109,9	189,7	182,4	294,2	501,0	19,3	32,3	56,1
Всего	16,9	44,8	189,7	152,6	324,5	666,3	4,6	14,5	56,1

Источник: Метриум

**ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ LIGHT INDUSTRIAL,
руб./кв. м без НДС**



Источник: NF Group



**Ирек
Аллаев**
управляющий
партнер сети
смарт-офисов
SOK

бизнеса, подстраивают процессы под условия».

На фоне заградительной ключевой ставки, роста себестоимости строительства и ожидаемого дефицита нового ввода риски для девелоперских проектов очевидны, но говорить о «массовой деградации»

преждевременно, соглашается *Ирек Аллаев, управляющий партнер сети смарт-офисов SOK.* «Скорее, мы наблюдаем трансформацию рынка, где выживание станет привилегией сильнейших и самых адаптивных, – продолжает эксперт. – Где и как проявятся проблемы? В первую очередь под



Игорь Талалов,
руководитель группы
инвестиционного анализа
Accent Capital:

– Рост ключевой ставки в 2025 году значительно снизит инвестиционную активность как девелоперов, так и потенциальных покупателей. Стоимость заемного капитала уже сегодня близка к заградительной, а дальнейший рост ключевой ставки вынудит большинство девелоперов пересмотреть планы развития. Однако опыт предыдущих кризисов доказал устойчивость девелоперского бизнеса. Возможно, дальнейшее развитие отрасли будет сопряжено с поиском покупателей под проекты built-to-suit, а также балансом себестоимости и продажной цены, что может отразиться на упрощении архитектуры объектов, инженерного оснащения и увеличе-

нии площади эффективного пространства зданий. На первое место выйдет здоровый прагматизм.

На наш взгляд, упрощение может коснуться массового сегмента (офисы «в нарезку»), а также наиболее востребованных у потребителя объектов, в настоящий момент – складов. Однако мы не думаем, что это значительно скажется на качестве самих объектов, речь идет именно о сбалансированности между затратами и потребительскими свойствами новых зданий. В текущей ситуации переплачивать за опции, которые нельзя монетизировать, никто не будет.





20 лет на рынке консалтинга,
брокериджа и инвестиций
по всем типам недвижимости



БЦ SAVINSKI
Большой Саввинский переулок, дом 11
+7 495 790-71-71
info@ricci.ru
ricci.ru

Мы видим недвижимость иначе

Реклама 16+

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2025



Денис Бобков,
руководитель управления
аналитики и ценообразования
ASTERUS:

– Очевиден тренд на снижение объемов нового ввода, но не ухудшение его качества. В абсолютном выражении (в квадратных метрах площадей) новый ввод будет сокращаться, причем последствия сокращения будут заметны, скорее, в перспективе не года, а трех лет – с учетом длительности цикла девелопмента проекта, но это не означает автоматической деградации качества проектов.

С учетом высокой степени развития рынка коммерческой недвижимости Москвы и «насмотренности» в плане актуальных международных трендов потенциальная реализация проектов низкого качества не найдет поддержки среди девелоперов. Они не готовы упрощать и примитивизировать продукт.

Отмечу, что продукт с ухудшенными характеристиками в любом случае потребует затрат на реа-

лизацию, но его окупаемость даже при сниженных затратах с учетом высоких требований платежеспособной целевой аудитории будет под вопросом: спрос по-прежнему ориентирован на проекты, способные сохранять свои качественные параметры в долгосрочной перспективе. Со своей стороны покупатели/арендаторы даже при текущем активном спросе не готовы платить за некачественный продукт, который с течением времени станет непривлекательным как для собственного использования, так и для перепродажи. Таким образом, девелоперам проще приостановить разработку/выход на рынок нового предложения, чем реализовать априори продукт низкого качества, который не будет востребован рынком, даже в условиях дефицита предложения.



Ксения Александриди
руководитель
департамента
стратегического
консалтинга
IBC Real Estate

угрозой как раз “бумажные” сегменты и массовые продукты: склады, отели и офисы “в нарезку”. Взлет этих направлений в 2021–2023 годах вывел на рынок множество новых игроков с минимальным запасом прочности. Теперь же, при высокой стоимости денег, мелкие проекты, особенно те, что заявлены под “быстрый оборот”, могут скатиться к экономии на концепции, материалах и управлении».

не только саму отрасль, но и смежные рынки: строительство, аренду, брокеридж. Она приведет к снижению привлекательности городов, их конкурентоспособности на глобальном уровне и ухудшению качества жизни. Особенно пострадают проекты для малого и среднего бизнеса: их становится все меньше, а цены на аренду растут, это подрывает предпринимательскую активность, создавая замкнутый круг. Чтобы избежать падения уровня девелопмента, рынок должен перейти от экстенсивного роста к качественному развитию, где важны не объемы, а устойчивость и уникальность проектов».



Александр Алейников
управляющий
партнер,
коммерческий
директор Pridex

Москва и Санкт-Петербург пока держатся за счет устойчивого спроса, однако в регионах ситуация сложнее, указывает Ирек Аллаяров: низкая покупательная способность и ограниченные бюджеты инвесторов усилят деградацию качества, особенно в проектах класса «эконом». «Что это значит для рынка и экономики? – резюмирует г-н Аллаяров. – Возможная деградация девелопмента затронет

Впрочем, на фоне более сложных внешних условий новые проекты вообще выводятся с намного большей осторожностью. «Кроме того, на рынке сейчас преобладают объекты, которые были заявлены



Алексей Алёшин
управляющий
директор
«Товарищества
Рябовской
Мануфактуры»

до драматичного повышения ключевой ставки», – уточняет **Ксения Александровна Александрова**, руководитель департамента стратегического консалтинга IBC Real Estate.

«И, например, офисы текущая ситуация затронет лишь частично: в 2025 году заявлен внушительный объем ввода, – делится **Александр Алейников**, управляющий партнер, коммерческий директор Pridex. – Большая часть новых площадей уже занята крупным бизнесом, для которого качество рабочего пространства остается приоритетом. Государство уже принимает участие в этом процессе как на федеральном, так и на местном уровнях: прежде всего это касается развития регионов. Сюда в том числе относится стимулирование бизнеса к перемещению в регионы управленческих структур: уже сейчас мы наблюдаем высокую активность в ряде крупных городов, таких как Красноярск, Нижний Новгород, Екатеринбург, Новосибирск, Ярославль. Это, в свою очередь,

“



Владимир Комлев, управляющий партнер строительной компании «Билдсервис»:

– Определенная деградация будет наблюдаться во всех сферах рынка недвижимости. Коммерческая недвижимость также может оказаться под угрозой. В целом складывается ситуация, схожая с 2008 годом. При этом доходность от сдачи в аренду коммерческих объектов в текущем году по-прежнему превышает доходность от жилой: 8–12% против 4–6%. Однако даже на этом фоне общий объем инвестиций может сократиться вдвое. Также можно спрогнозировать рост темпов инвестирования в складскую недвижимость.

”

“



Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management:

– Конечно, о тренде говорить пока рано, но действительно есть предпосылки для такой деградации. К ним можно отнести рост ключевой ставки, рост стоимости строительства, который опережает даже инфляцию, снижение курса рубля.

Менее всего деградации можно ожидать в складской недвижимости и отельном бизнесе. Рост в этих сегментах обусловлен долгосрочным спросом. Самого заметного падения можно ожидать в жилой недвижимости, что обусловлено заградительными ставками по ипотеке. Такого же падения можно ожидать в офисной недвижимости, рост которой во многом связан с заходом в сегмент «физиков», приобретающих офисы «в нарезку.» Но вряд ли здесь рост будет

устойчивым в долгосрочной перспективе. Что касается торговой недвижимости, то она уже достаточно долго переживает непростые времена, и предпосылок к улучшению ситуации пока нет.

Ну и в первую очередь все эти изменения коснутся средней прослойки продуктов. Все, как всегда: в «дорогом» сегменте деньги остаются практически в любой ситуации. Эконом-сегмент оптимизировать уже некуда, при этом потребность в недвижимости на рынке остается. А вот средний сегмент как раз наиболее сильно может быть подвержен влиянию.

”

“



Виктор Заглумин,
сооснователь
и партнер
Bright Rich | CORFAC
International:

– Признаки охлаждения рынка точно есть в складском сегменте: снизилась активность арендаторов, перестали расти арендные ставки. При этом проекты built-to-suit продолжают подписываться и строиться, поскольку компаниям нужно развиваться независимо от ключевой ставки. Тем не менее мы ожидаем, что в 2025 году объем таких проектов будет меньше, чем в 2024-м. В офисном сегменте, наоборот, возможно повышение активности. Это связано с ускоряющимся ростом арендных ставок, новый уровень которых делает рентабельными ранее замороженные проекты.

”

ведет к появлению различных инициатив по созданию жилой, социальной и иной инфраструктуры непосредственно со стороны крупного бизнеса. Кроме того, мы наблюдаем большие объемы строительства транспортных и производственных помещений, ЦОДов, объектов социального и культурного назначения. Во многом они финансируются за счет государственных программ, однако реализуются частным бизнесом. Наша компания в том числе участвует в подобных проектах».

В West Wind Group также не считают, что офисному рынку в короткие сроки грозит «массовая деградация», указывая, что на рынок влияют прежде всего растущие запросы конечных клиентов, даже в условиях дефицита качественных офисов. «Теоретически компания может в процессе строительства пересмотреть проект, снизив себестоимость в ущерб заявленным характеристикам, – рассуждают аналитики. – Но велика вероятность, что это приведет к снижению класса БЦ, стоимости квадратного метра или арендной

ставки, скорости реализации лотов и увеличению сроков окупаемости». «Ставки аренды в классах А и В за 2024-й увеличились на 14%, продажи – на 6%, – напоминает *Алексей Алёшин, управляющий директор “Товарищества Рябовской Мануфактуры”*. – Доля свободных офисов составляет не более 5%. При таких результатах строительство большинства бизнес-центров не будет заморожено. Наоборот, сейчас подходящий момент, чтобы возводить новые объекты, особенно если на это есть собственные деньги и проект не так сильно привязан к ставкам по кредитованию. Да, деградация девелоперских проектов возможна в разных сегментах, классах и регионах, но это, скорее всего, будут единичные случаи, а не системная проблема. Дело в том, что в кризисный период на офисном рынке появляются новые, непрофильные, игроки из других сфер недвижимости и девелопмента. Ошибки в расчетах, отказ в банковском финансировании, замечания от государственных органов – все это может привести к тому, что вырастут сроки выдачи разрешений на строительство, увеличится

бюджет проекта. В результате, безусловно, могут пострадать качество работ и сам продукт, если девелоперу придется перепроектировать здание, экономить на персонале, строительных материалах, цены на которые сейчас быстро растут, и так далее».

Кроме того, в Москве программа поддержки застройщиков с льготами за создание МПТ имеет как позитивное влияние на город и экономику проектов, так и обратную сторону: появляется большое количество объектов со специфическим назначением (спортивное, торговое, образовательное и пр.), которые рискуют быть неустойчивыми в перспективе, то есть не достигнуть желаемого коммерческого эффекта, добавляет Ксения Александриди. «И здесь важно заранее предусмотреть риски и заложить их в проект, насколько позволяет финансовая модель застройщика, – предлагает она. – Такие решения – например по парковке, загрузке, доступности входов и витринам, чтобы помещения были достаточно качественными и хотя бы отчасти универсальными, не требовали серьезных вложений, если нужно будет пересмотреть их функциональное наполнение».

АРХИТЕКТУРНЫЕ ИЗЛИШЕСТВА

Чем ниже класс недвижимости, тем выше риск снижения качества продукта, считает Леонид Волох. «Это особенно актуально для жилья эконом-класса, офисов класса В и ниже, а также непрофессиональных торговых центров, – перечисляет он. – Логистические комплексы и бюджетные отели более устойчивы. В премиальном сегменте девелоперы же, скорее, столкнутся с сокращением масштабов проектов, чем с их ухудшением. Ухудшение качества девелоперских проектов может проявляться на всех этапах их жизненного цикла – от концепции до эксплуатации, и это обусловлено, прежде всего, стремлением к оптимизации затрат в условиях экономической



RAVEN RUSSIA

Образование - ИСТОЧНИК СВЕТЛЫХ ИДЕЙ

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



На фото:
Логистический парк Дон

“



Марина Павлюкевич,
генеральный директор PLG,
председатель комитета РГУД
по гостиничной недвижимости

– Тенденции к деградации проектов в сегменте апарт-отелей мы не наблюдаем. Так, на встрече, организованной в ноябре Комитетом по гостиничной недвижимости РГУД, эксперты рынка подтвердили, что не планируют упрощать реализуемые проекты. Напротив, на мой взгляд, сегодня как никогда актуальны концепция проекта, качество реализации, инфраструктура и наполнение. Правда, ситуация на рынке апартаментов отличается от общей: инвестор рассматривает вложения с точки зрения сохранения ликвидности недвижимости и стабильности дохода в долгосрочной перспективе. Проще говоря, инвестору интересны апарт-отели с нестандартной концепцией, качественным наполнением, развитой инфраструктурой и профессиональной командой – управляющей компанией и отельным оператором.

Однако в отношении вывода и анонсирования новых проектов мы действительно прогнозируем паузу – девелоперы выжидают, тщательно оценивая риски и маржинальность каждого проекта. Возможно и сокращение числа новых масштабных и крупных проектов. Интерес к точечным же справедливо растет, так как реализация таких проектов занимает меньше времени, что снижает риск ошибок в финансовых прогнозах. Мы в PLG также ищем новые локации, рассматриваем проекты, но, скажем так, делаем это более вдумчиво.

И еще добавлю, что растущая себестоимость строительства – не главная проблема девелопера. Нужно учитывать и растущую стоимость земельных участков, и снижение покупательской способности населения.

”

нестабильности. Например, архитектурные концепции могут стать проще за счет отказа от инновационных решений, уникальных форматов и сложных технических решений в пользу более простых и дешевых концепций. Масштабы проектов также могут стать меньше (скажем, за счет уменьшения площади объекта, подземных этажей или инфраструктуры). В процессе строительства материалы могут быть заменены на более дешевые – менее долговечные и менее экологически безопасные. В брокеридже, особенно в регионах, может произойти сокращение комиссионных ставок, что может снизить мотивацию агентств. В управлении и эксплуатации, кроме того, высок риск отказа от услуг профессиональных управляющих компаний в пользу

более дешевых вариантов, урезания бюджетов на обслуживание зданий, что может привести к потере качества услуг управления и к ухудшению технического состояния объектов. Ну и, затем, очень высок риск снижения качества в сегменте мелких офисных лотов, несмотря на их популярность. Основные угрозы – стремление к быстрому доходу, упрощение концепций и снижение качества. Девелоперы, работающие в этом сегменте, рискуют создать рынок однотипных и низкокачественных объектов, что может подорвать доверие покупателей и снизить интерес инвесторов в долгосрочной перспективе».

В итоге офисы «в нарезку» покупатели будут сдавать арендаторам без отделки, полагает

Екатерина Ньюман, генеральный директор Q1 Group. «Уже в 2024 году мы зафиксировали рост средней стоимости отделки квадратного метра для офисных проектов, – перечисляет она. – Условно их можно разделить на три категории: ремонты эконом-, бизнес- и премиум-класса. Для первой средняя цена работ за 1 кв. м составляет сейчас 60 тысяч рублей, для второй начинается от 70 тысяч, а в премиальном классе – от 120 тысяч. В 2025 году эти параметры еще увеличатся минимум на 10–15%. Скорее всего, рынок столкнется с тем, что даже в проектах классов

А или Prime арендаторы начнут делать довольно простую отделку, не соответствующую классу объекта, что, конечно, повлияет на репутацию комплексов».

Александр Алейников также говорит о возможном упрощении архитектуры и, как следствие, оптимизации отдельных строительных решений в пользу экономии бюджета. «Впрочем, компании по-прежнему хотят “делать красиво”, но за вменяемые деньги, поэтому о каком-то глобальном снижении качества речи пока не идет», – подчеркивает эксперт. «Сегодня спрос формируется



Екатерина Ньюман
генеральный директор
Q1 Group



Мария Ромашина,
директор по управлению активами
ADG group

– За последние 20 лет в России мы прошли через четыре периода общей длиной в девять лет, когда ключевая ставка была выше 10%. И за это время совокупный объем инвестиций составил порядка 2 млрд рублей. Поэтому можно констатировать факт, что инвестиционный рынок остается активным и устойчивым, несмотря на волатильность ключевой ставки. Так, в III квартале 2024 года сумма транзакций в коммерческой недвижимости составила 139 млрд рублей, что значительно превышает аналогичный показатель в сопоставимом периоде за последние 10 лет. При этом недвижимость всегда была и остается «охраняемым» активом, и именно в 2024 году мы вновь вспомнили этот термин.

Сейчас на рынке коммерческой недвижимости, особенно торговой, не так много проектов в активной стадии строительства, да и объемы ввода минимальны. И, главное, тенденция такова, что текущие стройки будут завершены, а новых пока не предвидится. Это означает, что мы вхо-

дим в эру «ре» – реконцепции, реставрации, редевелопмента. В связи с этим предложение новых качественных арендных площадей будет низким и начнется борьба за «лучшие» места. Значит ли это, что грядет возвращение к эпохе арендодателя? Не думаю. Арендаторы уже давно научились хорошо разбираться в бизнесе, анализировать рыночную ситуацию и имеют аргументы в свою пользу. И выиграет тот арендодатель, кто сможет предложить наилучшее качество арендных площадей и еще и полный пакет услуг для развития бизнеса своих партнеров.

Поэтому серьезные предпосылки для деградации девелопмента в коммерческой недвижимости вряд ли могут появиться. Это все равно, что стрелять себе в ногу. Главная задача любого девелоперского проекта – повысить капитализацию, а это невозможно без должного уровня качества строительства.



“



Александр Никишов,
управляющий директор
ХСА:

– Можно по-разному называть то, что сейчас происходит, – коррекцией или переформатированием рынка, однако факт остается фактом: рынок ждет уменьшения ключевой ставки, появления новых программ поддержки от государства как для строительной отрасли, так и для бизнеса и населения. И в этих условиях потребитель не снизит своих ожиданий к качеству, скорее, скорректирует запрос в целом касательно срока и площади. Именно такой тренд уже существует, и только время покажет, в каком объеме и насколько долгосрочной перспективе он будет реализован.

Сегмент индустриальной недвижимости последним входит в кризис и первым из него выходит. Скорее

всего, нынешняя ситуация не станет исключением. Уверен, что у качественных и системных девелоперов изменений в качестве продукта не будет, а вот в частных случаях, думаю, оптимизация коснется всего: и архитектуры, и строительных материалов, управления и сервисов.

В общем, пока говорить о падении рано, поскольку инвестиции в недвижимость даже при такой высокой ключевой ставке остаются альтернативой классическим банковским инструментам сохранения денежных средств – срочным депозитам.

”



Георгий Тюгаев
глава
архитектурного
бюро
HADAA

по принципу бритвы Оккама, где люди готовы платить лишь за то, что им по-настоящему важно в продукте, а все лишнее отсекается, – рассуждает *Георгий Тюгаев, глава архитектурного бюро HADAA*. – Но, кстати, архитектурой девелоперы будут жертвовать в последнюю очередь, поскольку ее стоимость в структуре инвестиций не слишком велика. В периоды турбулентности именно качественная архитектура остается одним из более-менее доступных инструментов позиционирования на рынке и поддержания спроса; возможность держать марку даже при оптимизации закупок строительных и отделочных материалов, отказе от дорогостоящих опций или инженерии».

В свою очередь, Ксения Александриди полагает, что есть риск увидеть если не деградацию, то некое упрощение среднего продукта, например

в гостиничном сегменте, в силу очень высоких требуемых прогнозных показателей по вводу нового номерного фонда во многих регионах. «А вот в складах это маловероятно, поскольку этот рынок имеет предпосылки перейти на преимущественно модель built-to-suit, а это означает появление кастомизированных и достаточно качественных проектов, строящихся как под уже известных игроков рынка, так и для новых компаний, которые начинают заявлять о себе в таких отраслях, как производство продуктов питания, сложного технологического оборудования и прочих, – полагает г-жа Александриди. – Но внедрение и применение инновационных строительных материалов, от электрохромного остекления до биопластика и самовосстанавливающегося бетона, может быть отложено рынком в пользу привычных и приемлемых с точки зрения стоимости

материалов. В 2024 году мы уже могли наблюдать частичный уход от своих ESG-целей крупнейших игроков в нефтегазовой отрасли (например, Glencore), которые связывают это с необходимостью поддерживать прибыльность от основных направлений деятельности на фоне геополитической напряженности. При этом, несмотря ни на что, радуют новости российского рынка строительных материалов, например, планы по наращиванию производства CLT-панелей, а также модульных легких стальных конструкций, которые будут поддерживать тренд «зеленого» строительства».

В свою очередь, Игорь Коновалов не считает годы высокой ключевой ставки «потерянными» и «годами деградации» для девелоперов. «И в тучные времена многие

из них не спешили вкладываться в реновацию объектов, – вздыхает эксперт. – Поэтому ветшание их торговых центров, например, продолжится, если в них ничего не делалось и не делается; трафик будет снижаться. Качественные же торговые центры как главные объекты региональных и столичных потребительских рынков пустовать не будут. Что делать? Включать режим экономии (но не экономить на качестве), заниматься ресурсосбережением, энергоэффективностью, развитием системы бережливого производства. Всем тем, что позволяет экономить средства не в ущерб качеству. Кроме того, надо работать над доходной частью, активизировать коммерческую работу. В общем, крутить педали в два раза быстрее». **cRe**

О том, как возможное снижение качества девелопмента будет влиять на российские города, городскую среду и качество жизни, читайте в нашем следующем номере.

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

УКОМПЛЕКТОВАННЫЙ ШТАТ СПЕЦИАЛИСТОВ ЛЮБОГО УРОВНЯ

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ОБЪЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

16,5
млн м²
в обслуживании



A Division of OMC

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+



Живи. Работай. Отдыхай. Развивайся.

В современном мире коммерческая недвижимость становится не просто рабочим пространством, а частью экосистемы, где комфорт, инфраструктура и транспортная доступность играют ключевую роль. О том, как развиваются бизнес-проекты в 2025 году, какие требования арендаторы предъявляют к офисам и что делает Деловой квартал «Сколково Парк» одним из самых привлекательных проектов на рынке расскажет директор по аренде компании Millhouse, председатель Правления АРКН, Елена Малиновская.



Елена Малиновская
Директор по аренде Millhouse,
председатель Правления АРКН

Деловой квартал «Сколково Парк» стал важным элементом коммерческой недвижимости Москвы. Какие ключевые особенности проекта делают его привлекательным для арендаторов, особенно в 2025 году?

Главная особенность нашего проекта — это готовые качественные офисные площади, которые доступны прямо сейчас. Сегодня на рынке сформировался кризис: свободных помещений практически нет, особенно если речь идёт о крупных и современных пространствах. В «Сколково Парк» мы недавно ввели в эксплуатацию два корпуса и планируем в этом году ввод ещё двух. В одном из зданий есть помещения с отделкой — готовые офисы от 600 кв. м.

Но даже без учёта ситуации на рынке, арендаторы выбирают «Сколково Парк» за качество: современную архитектуру, продуманный ландшафтный дизайн, просторную парковую территорию с озером, развитую инфраструктуру и удобную парковку. И, конечно, расположение — деловой квартал находится в одном из самых престижных и экологичных районов Москвы.

Какие новые требования предъявляют компании-арендаторы к офисным пространствам?

Сегодня компании думают не только о бизнесе, но и о людях. Комфорт сотрудников стал приоритетом номер один. Работодатели понимают, что удобный офис — это не просто место работы, а способ мотивировать и удерживать лучшие кадры.

В современных условиях арендаторы обращают внимание не только на комфорт внутри офиса, но и на инфраструктуру вокруг. Какие возможности предлагает «Сколково Парк»?

Мы задумывали наш проект как пространство, которое отвечает сразу нескольким запросам: «Живи. Работай. Отдыхай. Развивайся». Это концепция, которая лежит в основе всего, что мы создаем с 2011 года на западе Москвы. Это и Парк Мещерский, куда со всей Москвы и области приезжают не только для прогулок, но и для занятий спортом: бег, йога, велосипед и лыжи зимой. Это и активити-парк The Rink, где летом идут кинопоказы, а зимой работает потрясающий каток. Это и большой выбор жи-



ля. Так за последние несколько лет в районе появилось пять новых жилых комплексов. А соседство с ведущей бизнес-школой России дает особое преимущество для развития и обучения. И конечно сама инфраструктура Делового квартала — 8500 кв. м торговых площадей. Для сотрудников это значит, что все повседневные потребности можно решить, не покидая территорию.

Как вы оцениваете транспортную доступность проекта?

Транспортная доступность — одно из наших главных преимуществ. От метро БКЛ «Аминьевская» до квартала всего 12 минут на шаттле, который курсирует с 8 утра до 8 вечера без перерывов. А сама станция БКЛ позволяет легко добраться до нас из любой точки города.

Для автомобилистов мы предусмотрели удобный подъезд, просторную парковку и съезд на МКАД и Сколковское шоссе. Если вы пользуетесь такси или каршерингом, добраться тоже не составит труда. А город позаботился о том, что можно выбрать из пяти магистралей, включая платную трассу проспект Багратиона, таким образом избегая пробок в любое время дня.

Как вы считаете, что ждет рынок коммерческой недвижимости в ближайшие 5–10 лет? Какие планы у «Сколково Парка» в контексте этих изменений?

На рынке коммерческой недвижимости ещё долго не будет массового строительства качественных арендных проектов. Это связано с долгими девелоперскими циклами и экономическими реалиями. Очень немногие могут позволить себе управлять зданиями высокого класса на долгосрочной основе. А в проектах, которые сейчас

строятся для продажи, мы еще не можем утверждать, что уровень управления будет высокий. А значит такие проекты будут выпадать из пула, на которые смотрят крупные арендаторы.

Наш подход другой. «Сколково Парк», как и другие наши проекты, остаётся под управлением единого собственника. Мы более 20 лет поддерживаем высокий уровень эксплуатации зданий и работы с арендаторами. Это даёт нам возможность обеспечивать гибкость: компании могут расширяться, оптимизировать площади или переезжать в пределах нашего портфеля в зависимости от задач бизнеса.

Что бы вы порекомендовали компаниям, которые рассматривают варианты аренды офиса в 2025 году? Почему именно «Сколково Парк» может стать для них оптимальным решением?

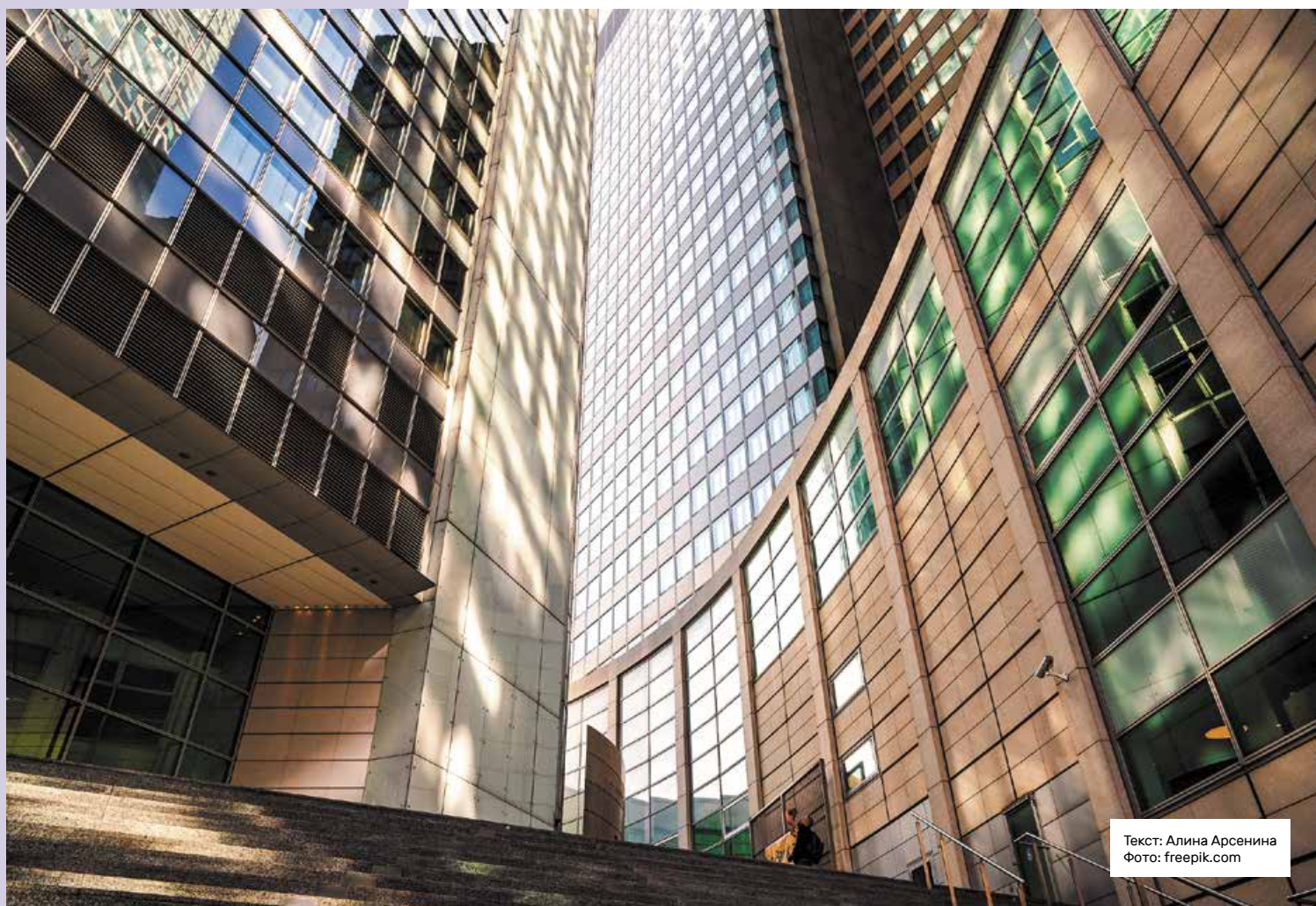
В Москве практически невозможно найти готовые к переезду офисы в большом объёме. Поэтому мы делаем упор на собственную отделку, чтобы дать возможность тем, кто рассматривает переезд в 2025 году, сделать это именно сейчас.

«Сколково Парк» — это действующий проект с развитой инфраструктурой: большой столовой, ресторанами (включая «Кофеманию»), парковой территорией и транспортной доступностью. Расположение всего в 25 минутах от центра делает его оптимальным выбором для бизнеса.

skolkovoforbusiness.ru



О Ф И С Ы



Текст: Алина Арсенина
Фото: freepik.com

ЗА МКАД ЖИЗНЬ ЕСТЬ:

«Великий офисный исход» за МКАД впервые прогнозировался еще 20 лет назад, а во время пандемии коронавируса с кратным ростом запросов арендаторов на просторные лоты с большими прилегающими зелеными территориями назывался неизбежным.

Однако спустя пять лет интерес к центру Москвы и историческим деловым районам не только не ослабевает, но растет, и офисов на всех не хватает, констатируют аналитики.

кто снимает офисы далеко от центра Москвы и в ближнем Подмосковье

Несмотря на ожидания девелоперов и меры поддержки со стороны города, направленные в том числе на популяризацию нецентральных районов Москвы как потенциальных деловых кластеров, арендаторы и покупатели, как и прежде, тяготеют к офисам внутри МКАД или ТТК, а также в сформированных деловых кластерах, констатирует **Мария Зимина, партнер, директор департамента офисной недвижимости NF Group**. По ее словам, обусловлено это не в последнюю очередь ожиданиями сотрудников компаний. Для многих из них «замкадний» и не обладающий хорошей пешеходной доступностью офис остается отталкивающим фактором и уж точно не прибавляет привлекательности компании как работодателю на дефицитном рынке труда. **Валентин Кусов, заместитель директора департамента офисной недвижимости Nikoliers**, соглашается: центр Москвы и основные деловые кластеры внутри МКАД все так же востребованы, а спрос на объекты в этих локациях ограничен лишь низкой вакансией.

За МКАД же за последние пять лет было введено в эксплуатацию 239 тыс. кв. м офисов, подсчитывает **Екатерина Белова, член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate**. Так, в 2021 году в районе Красногорска открылся бизнес-центр «Два капитана» на 80 тыс. кв. м офисов, где разместились Мособлдума, а также 15 подмосковных ведомств. Это самый крупный офисный объект за МКАД, реализованный за последние пять лет.

Кроме того, в 2022-м была введена в эксплуатацию фаза «Браво» офисного парка Comcity на 62 тыс. кв. м офисов.

В Можайском районе были также построены два бизнес-центра: «Орбион» и «Галактион» на 37 и 23 тыс. кв. м соответственно.

КРУПНЕЙШИЕ ВВЕДЕННЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ОФИСНЫЕ ОБЪЕКТЫ КЛАССА А

Объект	Расположение	Дата ввода	Площадь, кв. м
ComCity, фаза «Браво»	Новая Москва	III кв. 2022 г.	62 000
Бизнес-парк «Сколково»	р. п. Заречье, Одинцовский район Московской обл.	III кв. 2024 г.	29 000
Бизнес-квартал «Прокшино»	Новая Москва	1-я очередь – IV кв. 2024 г.	23 000

Источник: Nikoliers

Вблизи Сколковского шоссе идет активное развитие бизнес-квартала «Сколково Парк»: в III квартале 2024-го были введены два корпуса на 29 тыс. кв. м офисов, а в 2025 году ожидается завершение строительства и ввод в эксплуатацию оставшихся корпусов на 57 тыс. кв. м. Объект является одним из крупнейших бизнес-парков, расположенных за МКАД. «Исторически наиболее востребованными районами за МКАД являются запад и юго-запад, в том числе Новая Москва, – сообщает Екатерина Белова. – Сегодня активно развивается территория в районе станции метро «Прокшино», где идет строительство бизнес-квартала «Прокшино» площадью более 100 тыс. кв. м офисов. Также планируется масштабная застройка в районе Коммунарки. В ближайшие 10 лет ожидается, что количество заявленных объектов за МКАД, в том числе в Новой Москве, может увеличиться».

В свою очередь, Мария Зимина называет рынок офисной недвижимости за МКАД «относительно развитым». Правда, уточняя, что речь идет об отдельных районах, и первый среди них Химки. «Ленинградское шоссе как продолжение Ленинградского делового кластера, а также близость



Мария Зимина
партнер, директор департамента офисной недвижимости NF Group



Валентин Кусов
заместитель директора департамента офисной недвижимости Nikoliers



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

к аэропорту делали локальные бизнес-центры предметом спроса со стороны в первую очередь иностранных компаний, — поясняет эксперт. — Позже, в период 2010–2014 годов, активная фаза развития началась на территориях Новой Москвы и Сколково, однако высокие темпы роста спроса приходились на отдельные проекты, расположенные вблизи метро, в то время как остальные долго пустовали».

ОСТРОВ СВОБОДЫ

По итогам 2024 года доля свободных площадей на офисном рынке Москвы составила 4,8%, снизившись на 3,3 п.п. по сравнению с результатом 2023-го, подсчитывают в IBC Real Estate. Показатель продолжает уменьшаться на фоне рекордного спроса и высоких темпов реализации объектов:

“



Иван Гуськов,
генеральный директор и основатель
ASPACE:

— В действительности заметного всплеска интереса к офисам за МКАД и в удалении от Москвы не наблюдается. Да, во время коронакризиса нам казалось, что удаленная работа стала новой реальностью, и после окончания пандемии сотрудникам будет одинаково удобно работать, где бы ни находился офис компании. Но на практике за эти пять лет оказалось, что удаленная работа занимает не такой большой процент в общем объеме занятости. Большинство сотрудников продолжают ездить в офис или работают в гибридном режиме. Поэтому одним из главных критериев остается выгодная локация с хорошей транспортной доступностью, недалеко от станций метро или вблизи от удобных магистралей и развязок. Такими логистически удобными локациями по-прежнему являются центр Москвы и «Москва-Сити», где и располагается большая часть востребованных офисов.

Среди самых перспективных же, на мой взгляд, лидирует западное направление Подмосковья, где находится деловой квартал «Сколково Парк». Оно в принципе считается «престижным» и «экологичным», а сам квартал объединяет развитую деловую (шесть офисных зданий) и жилую инфраструктуру (клубные дома).

Также я бы выделил направление Ленинградского коридора, которое остается одним из самых по-

пулярных. У этой локации отличная транспортная доступность: отсюда удобно добираться как до аэропорта Шереметьево, так и до московских станций метро: «Речного вокзала», «Планерной», «Сходненской» и так далее.

Хочу отдельно отметить, что именно инфраструктура — важный фактор для выбора объектов за МКАД. Сам по себе бизнес-центр, каким бы он ни был, вряд ли привлечет арендаторов, если не будет комфортным для людей. Поэтому потребуется множество объектов для работы и отдыха сотрудников: кафе и рестораны, пункты бытовых услуг, магазины, парки с велодорожками, клиники, спортивные площадки или фитнес-центры и тому подобное.

Учитывая продолжающийся активный рост Москвы, полагаю, на окраинах города и в Подмосковье так или иначе будут создаваться хабы, включающие транспортную, торговую и офисную составляющие. Яркий пример — транспортный узел МФК «ОРБИОН», в составе которого торговая галерея, бизнес-центр и МЦД «Сколково». Однако, чтобы заполниться арендаторами, таким объектам потребуется достаточно много времени.

”

в 2025 году уровень вакантности может снизиться еще на 0,8 п.п., до 4%.

Наиболее дефицитными остаются качественные помещения классов А и В+, представленные крупными блоками; в готовых зданиях предложения площадью от 5 тыс. кв. м составляют менее 2% общей вакантности. В итоге многие крупные компании, в том числе «Сбербанк», все-таки начинают рассматривать локации за МКАД как перспективные – из-за больших территорий и относительно низкой арендной ставки по сравнению с ключевыми деловыми районами Москвы (общая средневзвешенная запрашиваемая ставка без НДС и ОРЕХ за МКАД на 74% ниже ставки в «Москва-Сити»). Так, в районе Кунцево ведется активное строительство бизнес-квартала «СберСити» на 325 тыс. кв. м офисов. Один из корпусов под штаб-квартиру займет «Сбербанк». «То, что офисов и БЦ за МКАД в принципе стало больше, связано прежде всего с программой комплексного развития территорий, благодаря которой модернизируются городские районы и транспортная сеть, – рассуждает **Оксана Моисеева, заместитель коммерческого директора по коммерческой недвижимости ГК «А101»**. – Косвенно развитию

рынка офисной недвижимости за МКАД способствует и государственная программа стимулирования создания мест приложения труда. И, конечно, пандемия коронавируса изменила мышление и ценности сотрудников, для которых главное теперь – это время. Дело в том, что за МКАД сосредоточен значительный объем предложения недвижимости, прежде всего в Новой Москве, и спрос на жилье перетекает теперь в первую очередь именно туда. В итоге в борьбе за экономящих время на дорогу сотрудников и отмену “удаленки” работодатели стали активнее возводить офисы в жилых районах Новой Москвы. У этих объектов есть большое преимущество перед бизнес-центрами “старой” Москвы – там из-за нехватки земельных участков и площадей в основном проводят редевелопмент бывших промышленных предприятий, и офисные центры получаются довольно компактными. В Новой Москве же, наоборот, мы можем создавать не только качественные офисные помещения класса А, но и полноценную инфраструктуру с просторными торговыми площадями, возможностью размещения фитнес-центров, предприятий сферы услуг и даже видовыми ресторанами на последних этажах». «Бизнес-центров за МКАД

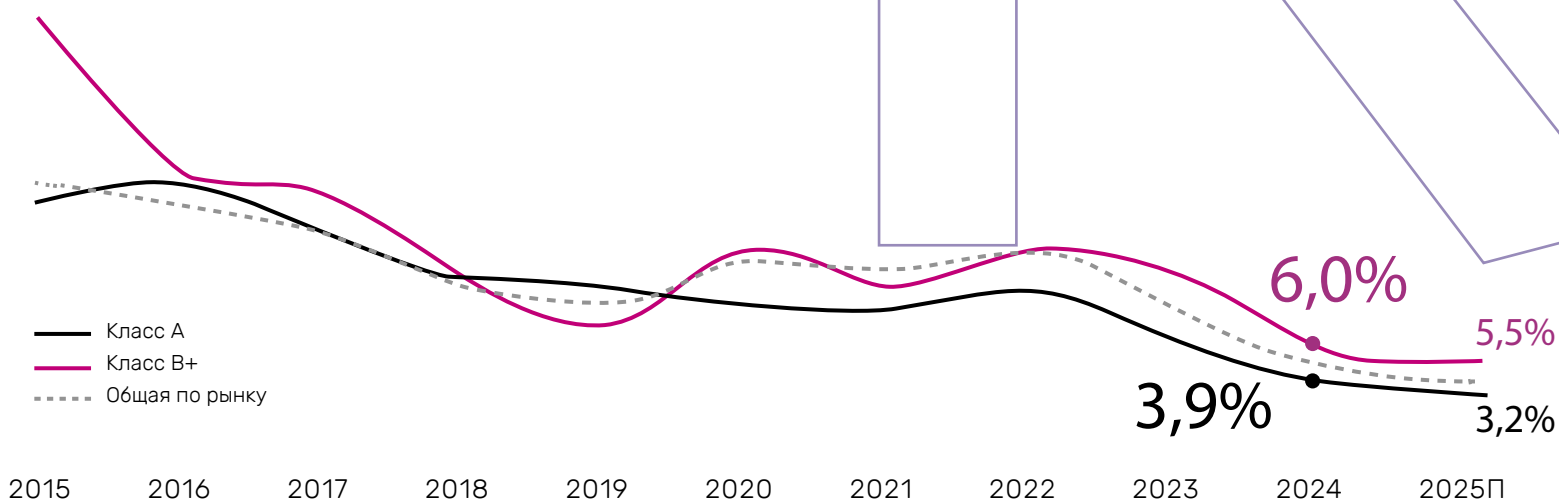


Оксана Моисеева
заместитель
коммерческого
директора
по коммерческой
недвижимости
ГК «А101»



Елизавета Ильюхина
руководитель
коммерческого
департамента
West Wind Group

ДИНАМИКА ДОЛИ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, %



Источник: IBC Real Estate

“



Елена Малиновская,
директор по аренде делового квартала
«Сколково Парк», председатель АРКН:

— Многим российским компаниям кажется, что переезд «за МКАД» — это очень далеко, а размещать офис там «непрестижно». Но эти доводы на практике не работают. С учетом развития транспортной программы, которую реализует город, добраться до таких «удаленных» офисов не сложнее, чем доехать из «замкадья» в центр города. Отличие в том, что в центр утром вы едете со всем потоком в пробках, а в офис «за МКАД» — против потока, что также является существенным плюсом.

Новые автобусные маршруты, линии метро, расширение зон действия каршеринга — все это делает проекты за МКАД доступными с точки зрения логистики.

Кроме этого, сами девелоперы внедряют логистические решения, облегчающие жизнь своим арендаторам. Так, наш новый проект — деловой квартал «Сколково Парк» — находится на станции БКЛ «Аминьевская». Оттуда в скором времени мы запустим шаттлы, которые будут без перерывов возить сотрудников до офиса и обратно всего за двенадцать минут.

Крупнейшая телекоммуникационная компания «Ростелеком» перевезла своих сотрудников в бизнес-центр за МКАД еще в 2016 году. Однако за эти 10 лет примеров стало значительно больше. В «Сколково Парк» мы также ведем переговоры

по аренде с несколькими российскими компаниями. Думаем, тренд на переезд за МКАД только начинает набирать обороты.

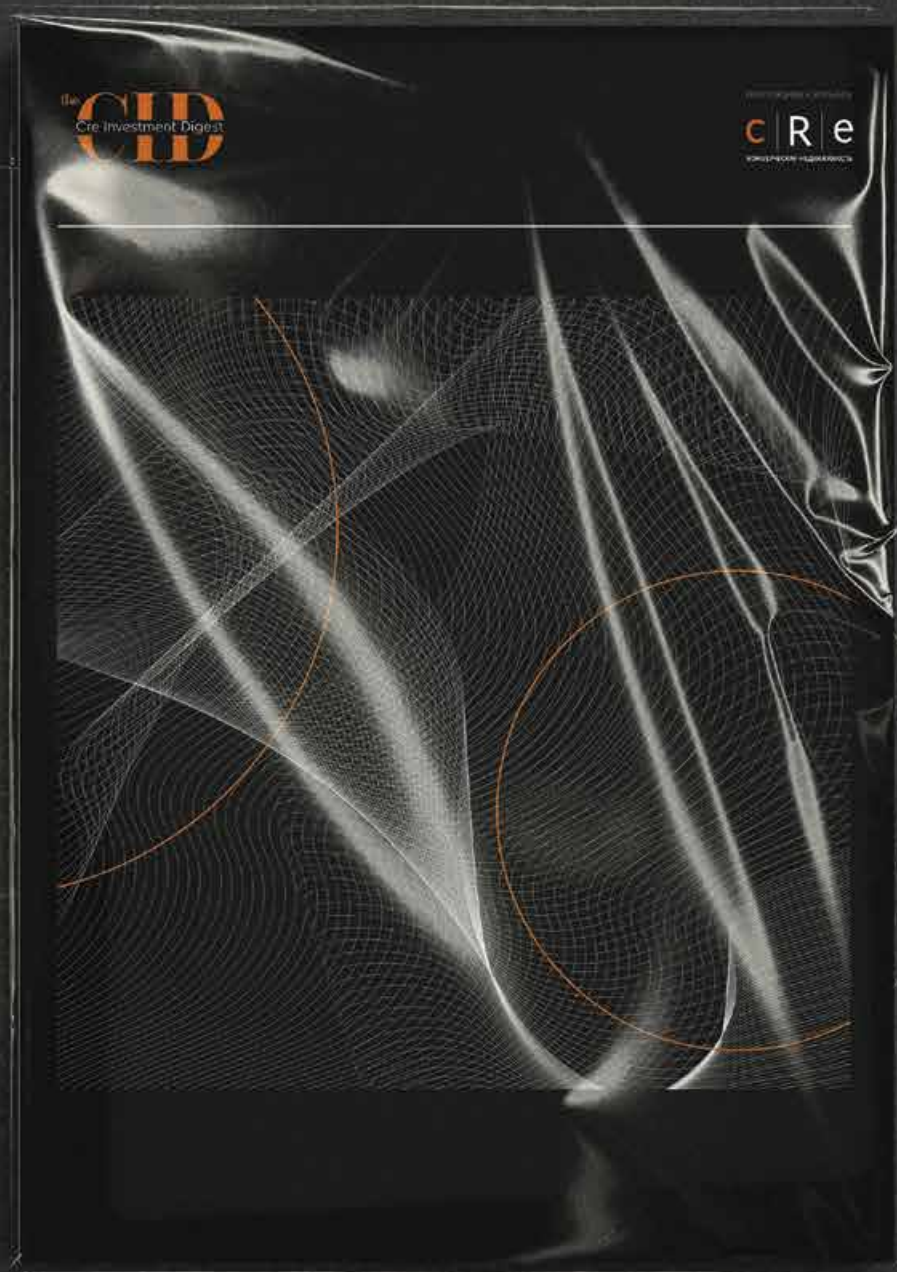
Условный портрет арендатора офисных объектов за последние пять лет также изменился: внимание сместилось в сторону арендодателей, для которых важны не только цена и расположение, но и качество офисного пространства и экологическая устойчивость объекта. Психологи и HR давно отмечают, что в современных реалиях для эффективной работы сотрудникам нужен не просто офис с кофемашиной и корпоративом раз в год, а пространство, куда хочется приезжать, где работать будет комфортно. А офисы за МКАД — это, как правило, бизнес-парки с большими зелеными территориями и развитой инфраструктурой. Новые проекты также могут похвастаться современной инженерией и «зелеными фишками», такими как очистка и рекуперация воздуха, станции заправки бутылок водой, велосипедные и прогулочные дорожки вокруг офиса. Инфраструктура таких проектов позволяет закрывать все бытовые потребности сотрудников в течение дня. Когда сотрудник счастлив, его ментальное здоровье находится в балансе — продуктивность растет, а значит, развивается и компания.

”

действительно стало больше, и их количество продолжит расти, — соглашается *Елизавета Ильюхина, руководитель коммерческого департамента West Wind Group*. — Основная причина, безусловно, — вымывание существующих офисных площадей в “старой” Москве и ограниченные возможности игроков рынка для восполнения дефицита из-за высокой ключевой ставки, нехватки участков и объектов под редевелопмент.

Таким образом, на офисный рынок за МКАД и в Подмосковье влияет тот самый дефицит качественных лотов, который становится привычной реальностью для деловых районов столицы. Вторая причина: освоение новых территорий в пределах Москвы и в области, симбиоз их эволюционного развития и государственной поддержки в виде программы стимулирования создания мест приложения труда».

НОВЫЙ ПРОЕКТ



CRE INVESTMENT DIGEST

УЖЕ В РАСПРОСТРАНЕНИИ

16+ РЕКЛАМА

РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Ключевые индикаторы (Классы А & В)*	2024	2025 П	2026 П	2027 П
Новое строительство, кв. м	569 533	730 000	360 000	570 000
Сумма купленных и арендованных площадей, кв. м	2 241 474	1 900 000	1 830 000	1 950 000
Ставка аренды**, руб./кв. м/год	23 369	24 084	24 870	25 000
Доля свободных площадей, %	4,3	4,2	4,9	5,2
Чистое поглощение, кв. м	1 011 475	753 698	205 450	463 930

* До момента завершения реклассификации стока в соответствии с обновленной классификацией офисной недвижимости от 2024 года аналитика приводится в разбивке по классам в соответствии с документом от 2013 года.

** Средневзвешенная запрашиваемая базовая ставка аренды, рассчитанная по закрытым сделкам, без учета эксплуатации и НДС.

Источник: Commonwealth Partnership



Фото: freepik.com

Однако при всех вводных удачные офисные проекты за МКАДом пока остаются единичными примерами, подчеркивает Елизавета Ильюхина. Успех отдельных БЦ эксперт связывает с «громким маркетингом». Впрочем, от девелоперов и управляющих компаний априори всегда требовалось на порядок больше усилий, чтобы обеспечить низкую вакансию офисов за МКАД.

Запрашиваемые ставки аренды в объектах класса А за пределами МКАД снижались в период с 2020 по 2023 год, сообщает Мария Зиминая. По итогам 2020-го арендная ставка составляла 15 243 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС). В конце 2023 года показатель достиг 14 211 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС). Однако в 2024 году на фоне частичного ввода «Сколково Парк»

уровень запрашиваемой ставки повысился до 16 125 руб./кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС). Таким образом, за пять лет ставка в офисах класса А выросла на 6%, в то время как рост показателя в локациях внутри МКАД составил 13%. При этом в ключевых объектах, расположенных за МКАД, арендные ставки достигают и 50 тыс. руб./кв. м/год без НДС и ОПЕХ, добавляет Екатерина Белова. «Ну и портрет арендатора таких лотов изменился весьма существенно, — добавляет Оксана Моисеева. — Если раньше преобладали международные компании (например, IKEA, Adidas и другие), то сейчас на первый план вышли российские. Растет спрос со стороны производственных предприятий, медицинских и финансовых организаций, логистических компаний, стабильно высокую долю на рынке занимают IT- и госсектор».

ЧАСТНАЯ ЖИЗНЬ

Рекордный спрос на офисы блоками в строящихся зданиях, в том числе расположенных за МКАД, зафиксирован и со стороны частных инвесторов, указывает Екатерина Белова. Общий объем таких сделок в зданиях за МКАД в 2024 году составил 19 тыс. кв. м, увеличившись на 78% год к году. Среди таких объектов вторая очередь бизнес-квартала «Прокшино» и Rublevo Business Park.

Рост спроса со стороны частных инвесторов во многом обусловлен ростом цен на строящиеся объекты за МКАД: по итогам 2024 года средневзвешенная цена экспонирования на блоки и этажи в строящихся объектах за МКАД составила 275 тыс. руб. с учетом НДС, что на 54% выше аналогичного показателя на конец 2023-го. «Качественные проекты показывают прекрасную динамику в росте стоимости актива: и из-за повышения строительной готовности, и за счет

ростом

Наиболее перспективные районы за МКАД для строительства офисов

Коммунарка: активно развивающийся район с новыми жилыми комплексами, социальной инфраструктурой и офисными проектами. Близость к Киевскому шоссе и наличие метро делают локацию более доступной, а потенциал застройки в локации формирует потребность комплексного строительства.

Сколково: инновационный центр, ориентированный на технологические компании, стартапы, госсектор. Здесь уже активно строятся и реализуются офисные проекты.

общего увеличения цен на рынке, и по причине развития самой локации, — соглашается Оксана Моисеева. — Застройщики все чаще предлагают лоты, ориентированные на потребности конкретных арендаторов. Успешная стратегия — создание пространств, которые будут востребованы как бизнесом, так и инвесторами. Главное правило здесь: «счастливый инвестор = счастливый застройщик». Оно одинаково как для перспективного сегмента коворкингов, так и в классических офисных форматах BTS/BTR».

Деловая активность продолжит смещаться в сторону Новой Москвы, убеждена Оксана Моисеева. Улучшение транспортной доступности и развитие

Источник: Nikoliers

“



Михаил Иоаннесянц,
заместитель коммерческого директора
по вопросам развития Business Club:

– Наша компания вкладывает огромные ресурсы в помещения, готовые к немедленному въезду и использованию. Соответственно, для отдачи необходимо очень быстро их заполнить. Но сделки за МКАД редки, и есть высокие риски простоя. Именно поэтому Business Club не идет за МКАД.

Да, было время, когда в прежние годы никто не хотел ехать и в «Москва-Сити», а теперь в этом районе нулевая вакансия. Вполне возможно, что и с объектами за МКАД ситуация может поменяться. Но все-таки МКАД и «Сити» – это совершенно разные вещи. В «Сити» многие не хотели ехать только потому, что некоторое время назад это была неустроенная стройплощадка с разбитыми самосвалами дорогами. И люди просто ждали, когда все будет благоустроено.

С «замкадьем» другая история – вечная проблема транспортной доступности. Можно много говорить про свободные шоссе на периферии и пробки на центральных улицах, но реальность в том, что подавляющее большинство из нас пользуются именно метро, и близость к станциям была и остается важнейшей характеристикой любого объекта офисной недвижимости. Зависимость скорости загрузки объектов от шаговой доступности к метро прослеживается очень четко.

Как следствие, средние базовые ставки аренды на объектах за МКАД держатся на уровне

16 000–16 500 руб./кв. м/год, что существенно ниже среднерыночного уровня. Да, есть Comcity (фаза Bravo введена в 2022-м). Есть ряд качественных объектов в Сколково. Это отличные здания, их девелоперы проделали большую работу по созданию качественных объектов, но и они все как один испытывали и испытывают проблемы со скоростью заполняемости в силу удаленного расположения. При том, что Comcity все-таки находится рядом с метро.

Необходимо отметить, что при активном в настоящее время офисном строительстве, скажем, в зоне Большого Сити, за МКАД активность офисного девелопмента минимальна. Так, в 2024 году, насколько я знаю, за МКАД не было введено в эксплуатацию ни одного крупного офисного объекта. Может быть, повторюсь, наступит время, когда московский бизнес активно выйдет за границы МКАД (я имею в виду именно размещение офисов), но, я думаю, это не вопрос ближайших лет. Если только городской транспорт не опутает сеть соответствующие кластеры, а иностранные компании не начнут массово возвращаться и арендовать все доступные объемы с такой же скоростью, с какой покидали наш замечательный город три года назад.

”

локальных инфраструктурных проектов будут способствовать развитию этих территорий как альтернативы офисных предложений в центре Москвы. Эту тенденцию подтверждает и ближайший выход на строительные

площадки в Новой Москве сразу трех девелоперов с проектами офисных и административных зданий. «Новая Москва занимает 58% территории столицы, – напоминает Оксана Моисеева. – Рост особенно заметен в Троицком

и Новомосковском административных округах (ТиНАО). Здесь сосредоточены масштабные проекты комплексного развития территорий, что создает благоприятные условия для строительства. Стабильно развивается и транспортная инфраструктура этой локации. Только в сентябре 2024 года были открыты станции метро «Новаторская», «Университет дружбы народов», «Генерала Тюленева» и «Тютчевская» Троицкой линии, а также «Потапово» Сокольнической. Еще четыре планируется построить на Троицкой линии в 2025-м».

Елизавета Ильюхина также наиболее перспективной называет Новую Москву. «Сейчас это самый масштабный и быстро растущий район в городе, — соглашается г-жа Ильюхина. — Плотность населения увеличивается, инфраструктура и транспортная доступность развиваются, что в совокупности тянет за собой необходимость появления офисов. Относительно перспектив делового строительства за МКАД и в Подмоскovie работает тот же принцип трех “Л”, которого придерживаются девелоперы в развитых районах столицы: локация, локация, локация. Но требования к расположению будущего БЦ все-таки отличаются от московских. На первом месте — хорошая транспортная доступность либо перспектива ее улучшения. Удаленность от метро и транспортного узла более критична, чем в Москве, где в крайнем случае до бизнес-центра можно пустить шаттл. Наличие сложившегося делового кластера будет большим преимуществом удаленного от центра города бизнес-центра».

Говорить же об интересе офисных игроков к дальнему Подмоскovie, по словам Оксаны Моисеевой, пока сложно: основные деловые активности все-таки концентрируются в зоне транспортной доступности до 20–30 км от МКАД. **cRe**

КСТАТИ

Наиболее перспективные для офисного строительства города Подмоскovie

Подольск:

крупный промышленный город с развитой инфраструктурой. Близость к Симферопольскому шоссе и МКАД добавляет привлекательности для офисных проектов, нацеленных на локальный бизнес; сектор логистики и производства.

Зеленоград:

хотя формально это часть Москвы, Зеленоград находится за МКАД и активно развивается как локальный технологический кластер. Перспективен для локального малого бизнеса, IT-компаний и стартапов.

Источник: Nikoliers



Фото: freepik.com

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

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИИ:

CENTRAL
PROPERTIES

НЕЗАВИСИМЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ:



ПАРТНЕРЫ:

ricci

ПАРТНЕРЫ:

ГАС

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

c|r|e

NF GROUP

parametr

Standart
project bureau

СРОБЛЕТ

СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

CORE·XP



Технологии
Доверия

UNION
BROKERS

ИНФОПАРТНЕР:



Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Средний торговый центр»

ТРЦ «Кузьминки Молл»
г. Москва, ул. Зеленодольская, д. 42
Девелопер: Mall Management Group



ТРЦ «Кузьминки Молл» расположен в 200 метрах от станции метро «Кузьминки» на одной из основных транспортных артерий города. ТРЦ находится у самого зеленого уголка района – парка Кузьминки и своей архитектурой будто продолжает слияние с природой. Перед главным входом в молл расположен благоустроенный сквер с атмосферной подсветкой, внутри – просторные атриумы с комфортными лаунж-зонами. Торгово-развлекательный центр – это центральное место шопинга, развлечений и встреч жителей района Кузьминки. Здесь можно не только приобрести все необходимое, но и весело провести время со всей семьей, в ТРЦ есть несколько развлекательных семейных парков. «Кузьминки Молл» – место, где хочется провести время с семьей и друзьями, спрятаться от городской суеты и насладиться неспешным шопингом.

ТРЦ «Одипарк»
Московская обл., Одинцовский район,
село Юдино, д. 55Е, стр. 1
Девелопер: «Арион Инвест»



«Одипарк» – это торговая галерея, которая стала частью крупнейшего ретейл-парка (GBA 80 000 кв. м), расположенного в г. Одинцово, в 15 километрах от МКАД. На территории ретейл-парка уже успешно работают гипермаркеты «Глобус», «Лемана Про», «Деспорт». Проект объединил в себе торговую и развлекательную функции: на общей площади 32 000 кв. м расположились международные и федеральные фэшн-операторы, зона развлечений, супермаркет бытовой техники и электроники, спортивный супермаркет. Особое внимание уделено зоне food&beverage, где будет реализовано современное гастропространство.



Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Малый торговый центр»

«Место встречи Первомайский»

г. Москва, ул. Первомайская, д. 93
Девелопер: ADG group



Районный центр «Место встречи Первомайский» — часть инновационного проекта девелоперской компании ADG group — открылся в августе 2024 года. Он расположен в центре густонаселенного района на оживленном перекрестке с высоким трафиком. Здание построено по экологическим стандартам BREEAM. На момент открытия объект был заполнен на 88%, и уже сейчас законтрактовано более 96% площадей. 19 пакетных партнеров девелопера продолжили развиваться вместе с ним. В центре есть кафе, рестораны, фуд-холл с 14 гастроконцепциями, а также уютные пространства для проведения досуговых мероприятий. Открытая терраса на крыше — излюбленное место отдыха гостей. В центре открылся музей-лекторий, украшенный мозаичными панно советского художника, скульптора и мозаиста Б. П. Чернышёва. Проект «Место встречи» призван объединить соседские сообщества каждого района, стать новой площадкой для инициатив местных жителей, а также локальным социокультурным пространством.

ТЦ «Мой Молл»

Московская обл., Раменский г.о.,
дер. Островцы, ул. Подмосковная,
д. 37



ТЦ «Мой Молл» (GBA — 23 000 кв. м, GLA — 13 000 кв. м) расположен в районе активной жилой застройки на вечерней стороне Новорязанского шоссе. «Мой Молл» — это точка притяжения не только ближайшего жилого массива, но и ежевечернего посещения жителей поселков, расположенных по Новорязанскому шоссе в сторону Бронниц. Торговый центр открылся для посетителей 18 мая 2024 года.

Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Малый торговый центр»

МФК GREMM

г. Москва, Варшавское шоссе, д. 150Б
Девелопер: GREMM GROUP

GREMM-курорт на Янгеля – это городской оазис и точка притяжения с уникальными термами, парными и SPA-процедурами, все-сезонным бассейном и панорамной баней на крыше, а также современным рынком и фуд-холлом с 25 гастропроектами. В одном комплексе собрано все для комфортного ежедневного отдыха москвичей. Компания GREMM GROUP, на счету которой такие проекты, как Центральный, Усачевский и Ленинский рынки, Рублевские, Варшавские и Коптевские бани, открыла на юге Москвы трехэтажный многофункциональный комплекс. GREMM-курорт на Янгеля отражает современный стиль жизни москвичей, которые все больше стараются ежедневно заботиться о своем здоровье, эмоциональном и физическом благополучии для продуктивной работы и полноценной жизни, при этом не отправляясь в далекие путешествия, а предпочитая отдых в черте города.



ТЦ «Лайнер»

г. Москва, район Троицк,
Нововатутинский просп., д. 6
Девелопер: Солнечное 14

Районный торговый центр, обеспечивающий ежедневные базовые потребности жителей Новых Ватутинок. С открытием ТЦ у жителей микрорайона Новые Ватутинки и соседних районов появилась качественная инфраструктура в шаговой доступности. В ТЦ «Лайнер» были открыты единственные в микрорайоне форматы: современный фитнес-клуб (DDX Fitness), качественный супермаркет («Перекресток»), магазин детских товаров («Детский мир»), кулинарная лавка «Братья Караваевы», готовятся к открытию флагман офиса для ТИАО Мои Документы, банк ВТБ и др.





Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Редевелопмент торговой недвижимости»



ТЦ в МФК ВЭБ Центр **г. Москва, Новинский бульвар, д. 31**

Торговая составляющая ВЭБ Центра собрала различные предложения как для жителей района, которые заходят после работы за цветами для любимого дома, так и для гостей, которые целенаправленно приезжают сюда ради лучших премиальных предложений. Удобная локация на внешней стороне Садового кольца рядом с Новым Арбатом обеспечивает прекрасную транспортную доступность. Ближайшие станции метро «Баррикадная» и «Краснопресненская» находятся в 3 минутах ходьбы. Здесь созданы все условия для заботы о здоровье и красоте, совершения покупок и приятного времяпровождения.



ТЦ «Неглинная» **г. Москва, Трубная площадь, д. 2** **Девелопер: Равновесие Капитал**

Торговый центр «Неглинная» – это удобное пространство для решения всех бытовых задач делового москвича в районе Трубной; 5000 кв. м с товарами для дома, быта и уюта в самом центре Москвы, одна из лучших «Азбук Вкуса» и парфюмерный супермаркет «Золотое Яблоко»; круглосуточный охраняемый паркинг с клинингом и зарядкой для электрокаров. А еще: премиальные бутики с одеждой, такие как «Кашемир и Шелк», Van Laack и BML, салон красоты Daviani Beauty & SPA, крупнейший фитнес-клуб района КОМЕТА BLACK и самый большой в России музей LEGO. В ТЦ «Неглинная» есть всё!

Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Многофункциональная недвижимость» Номинация «Многофункциональный комплекс»



МФК Б в Технопарке ЗИЛ

Москва, проспект Лихачёва, д. 5
Девелопер: ND Group

Технопарк ЗИЛ – идеальное место, обеспечивающее эстетику, функциональность и высокий уровень комфорта для высокотехнологических компаний. Архитектура комплекса «Б» воплощает современные принципы минимализма, с гармоничным использованием технологичной отделки и функциональным дизайном. Сочетание вентилируемого фасада из современных материалов и витражного остекления создает впечатляющий образ, придавая зданию стильный и современный вид.



МФК BOTANICA

Москва, ул. Вильгельма Пика, д. 11
Девелопер: Компания PIONEER

Многофункциональный комплекс BOTANICA построен компанией PIONEER рядом с метро и МЦК «Ботанический сад». В его состав входят торгово-офисный центр и апартаменты сети YE'S. В четырехуровневой торговой галерее с атриумом и эксплуатируемой кровлей разместятся 100 магазинов различных брендов, детский центр, фуд-холл с 40 гастроконцепциями и фитнес-центр. В 18-этажном бизнес-центре откроется 282 офиса, среди которых есть уникальный формат, занимающий весь 4-й этаж с террасой более 800 кв. м. В апартаменте YE'S расположены 1032 сервисных апартаментов. Синергия жилой, торговой и офисной недвижимости делает объект уникальным в своей локации, он станет доминантой прилегающих районов на северо-востоке Москвы. Проектировщиком оригинального комплекса выступило известное архитектурное бюро ABD.



Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Многофункциональная недвижимость» Номинация «Многофункциональный комплекс»



МФК White Sea

г. Москва, Ленинградское шоссе, д. 61с2

МФК представляет собой офисно-гостиничный комплекс с конференц-залами (вместимостью от 20 до 300 человек), фитнес-центром с тренажерами и бассейном, рестораном. Объект находится на первой линии Ленинградского шоссе. Объект можно назвать началом масштабного развития данной территории. Неподалеку находится территория проекта Северный Речной Порт, в рамках которого предполагается масштабная застройка жилой, коммерческой и социальной недвижимостью, общественными и рекреационными зонами. В горизонте 3–5 лет район будет полностью преобразован.

Категория «Многофункциональная недвижимость» Номинация «Коммерческая инфраструктура жилых комплексов»



Жилой район ALIA, 1-я и 2-я очереди

**г. Москва, ул. Летная, д. 95Б, корп.2 и Небесный
бульвар, д. 1, корп. 1**

Девелопер: ASTERUS

Единая ретейл-стратегия Asterus основывается на трех постулатах: сбалансированный ассортимент и качество услуг шаговой доступности, потенциальная ликвидность торговых помещений, комфортный уровень конкуренции и льготы для ключевых арендаторов на этапе заселения и раскрутки торговых точек. Весь ретейл жилого района ALIA рассматривается как единый торговый объем, исходя из этого, формируются наполняемость и управление потоками покупателей. Этим же объясняется и относительно невысокая (по сравнению со среднерыночным показателем) доля стрит-ретейла внутри ЖК – 5% от общего объема жилых площадей. Подбор операторов осуществляется с учетом их профиля и репутации. Политика дисконтов предусматривает скидки для ключевых арендаторов – до 50% на первый год. Преференции связаны с тем, что предприятия крупного формата, формируя основные потоки покупателей, «задают тон» более мелкой коммерции. Размещение их в связке позволяет увеличить число высоколиквидных торговых помещений в проекте.

Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Многофункциональная недвижимость» Номинация «Коммерческая инфраструктура жилых комплексов»



ЖК Hide

г. Москва, 1-й Сетуньский пр-д, д. 8
Девелопер: Dominanta

Комплекс Hide – уникальный проект, объединяющий все необходимое для нового уровня жизни. Модный и динамичный снаружи и потрясающе удобный внутри комплекс охраняет покой и уединенность своих жителей. Комплекс расположен в западном округе Москвы – престижном и экологичном, с развитой инфраструктурой и заповедными историческими местами, со стабильным спросом на жилье и ограниченностью предложения. Являясь частью московского делового центра, Hide соседствует с самыми впечатляющими местами столицы – Хамовниками, Москва-Сити, МГУ, поймами Москвы-реки и реки Сетунь. Уединенность и максимальный уровень комфорта жителей обеспечивает современная инфраструктура внутри комплекса: здесь созданы условия для прогулок, занятий спортом, игр с детьми. Управляющая компания предоставляет максимально развернутый список услуг. Транспортная доступность сочетается с изолированностью и спокойной атмосферой. Проект реализован в партнерстве с MR Group



ЖК Level Причальный

г. Москва, Причальный пр-д, д. 10, корп. 2
Девелопер: Level Group

Торговый центр Level Причальный станет местом притяжения для жителей жилого комплекса Level Причальный, а также точкой роста для района – объект создаст для города порядка 700 рабочих мест. Архитектура и объемно-планировочные решения торгового центра разрабатывались совместно с командой известного бюро «Остоженка». Помещения торгового центра общей площадью 9 172 кв. м спроектированы на 1-м этаже корпуса «Запад» и составляют 90% всей коммерческой инфраструктуры жилого комплекса. Арендопригодная площадь ТЦ составляет 7 000 кв. м, на которой расположено 38 помещений различного функционала и назначения: для супермаркета, кафе и ресторанов, магазинов, точек быта и других сервисов. Помещения отличаются высотой потолков до 4,1 м, а также качественной инженерией, обеспечивающей комфортную среду для посетителей и арендаторов: центральная система отопления и кондиционирования. В число якорных арендаторов объекта вошли фитнес-клуб DDX Fitness, винотека Simple Wine, кофейня Surf Coffee и чайная Pims. Внутренняя организация объекта и его наполнение внесет разнообразие в инфраструктуру всего района. ТЦ находится в 7 минутах пешком от станций метро и МЦК «Шелепиха», а также совсем скоро завершится благоустройство Шелепихинской набережной, которая станет популярным местом отдыха горожан.



Участники CRE Moscow Awards 2025

Категория «Многофункциональная недвижимость» Номинация «Коммерческая инфраструктура жилых комплексов»



«ЗИЛАРТ»

г. Москва, ул. Автозаводская, вл. 23
Девелопер: Группа компаний ЛСР

«ЗИЛАРТ» – флагманский проект от «Группы ЛСР» – это новое уникальное пространство столицы с домами от известных архитекторов, богатейшей инфраструктурой, обширными зелеными зонами и благоустроенной набережной. Жилой комплекс бизнес-класса расположен в престижном Даниловском районе в 5 км от центра столицы. Коммерческая составляющая жилого комплекса подбирается таким образом, чтобы превратить «ЗИЛАРТ» в обособленное комфортное место, насыщенное всем необходимым.



«Ривер Парк» Коломенское

г. Москва, ул. Корабельная, д. 1
Девелопер: АЕОН Девелопмент

«Ривер Парк» – квартал с уже функционирующей богатой инфраструктурой, расположенный в 3 минутах от метро. Здесь открыты магазины, кафе, рестораны и пекарни, сервисные услуги, клиники и многое другое. Есть все для детей – действующие школа на 550 мест и детский сад на 220 мест. Доступно многообразие площадок для разных возрастов и активностей, включая зоны для барбекю с грилями и зоны для спокойного отдыха. Безопасные закрытые дворы соединены между собой пешеходными мостиками, что позволяет жильцам новых корпусов беспрепятственно пользоваться инфраструктурой всего проекта. На набережной – лиственные и хвойные деревья, злаковые растения и цветы, инновационная спортплощадка Punto fit, предназначенная для занятий на открытом воздухе. Предусмотрены также оригинальные малые архитектурные формы и арт-объекты. Каждый двор имеет террасу-«сандек» с зоной лежаков. Под сандеками расположены места для отдыха с качелями. Ближе к воде проходит прогулочная зона, а чуть дальше проложены велодорожки.



ТРЕНДЫ

КОММУНАЛЬНАЯ СТРАНА:

Формат коливингов назывался «мертворожденным» и массовой концепцией в России так и не стал – в стране еще слишком жива память о коммунальных квартирах, а шеринговые модели приживаются с трудом даже среди представителей поколений моложе 35 лет. Однако на фоне заградительных ипотечных ставок и ежемесячного роста стоимости аренды квартир в крупных городах у коливингов неожиданно появились новые перспективы развития, в том числе в «упаковке» для коллективных инвесторов.

ПОЧЕМУ В РОССИИ НЕ РАЗВИВАЮТСЯ КОЛИВИНГИ

Первые организованные коливинги зафиксированы в Лондоне, Нью-Йорке и Сан-Франциско в 2013 году. Тогда количество юнитов по всему миру не превышало 5000. Сегодня же в Европе и США насчитывается более 3000 коливинговых пространств, а количество юнитов более чем в 40 странах, где активно развивается формат, выросло до сотен тысяч. «О том, что формат в стадии становления во всем мире, может говорить даже специфика написания названия в отчетах и статьях, — рассказывает **Анна Мурмуридис, директор по развитию бизнеса департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers**®. — Часть экспертов пишут термин coliving слитно, другие — через дефис (co-living). В странах Запада под современным форматом коливингов, как правило, понимается совместное проживание в управляемых жилых комплексах, специально построенных для сдачи в аренду. И в Великобритании, например, есть предпосылки значительного роста таких объектов в ближайшие годы. Это обусловлено урбанизацией, увеличением численности населения, количества гибких рабочих мест и другими предпочтениями в стиле жизни среди представителей молодого поколения. Чаще всего комплексы расположены в центре городов,

предлагают гибкие условия аренды, расчеты по системе “все включено”, полностью меблированные жилые и общие помещения. Некоторые проекты предоставляют фитнес-залы, бары, а также проводят мероприятия».

Александр Шарапов, президент Bescar Asset Management, оценивает перспективы роста мирового рынка коливингов в пределах 20–30% в год. В основном, правда, за счет азиатских стран — Индии и Китая. «За 15 лет коливинги кардинально изменились: сегодня это далеко не тот тип недвижимости, каким он был в начале, — делится эксперт. — Развитие и преобразование формата подогревались, конечно, популярностью удаленной работы, а также бумом “цифровых кочевников”. Сегодня число последних среди резидентов коливингов выросло до 50%».

Изменился и размер лотов, добавляет г-н Шарапов. Если изначально это были объекты в среднем на 10–30 мест, то сегодня средний размер современных проектов коливингов увеличился до 150 мест. Причем крупнейшие из них, например WeLive и The Collective в Нью-Йорке и Берлине или Vertical Club в Петербурге, могут насчитывать и несколько сотен номеров.



Анна Мурмуридис
директор по развитию бизнеса департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers®



Александр Шарапов
президент Bescar Asset Management

ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ЦЕНЫ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР без учета Новой Москвы и Зеленограда

Округ	Объем предложения, квартир	Изменение за месяц	Цена кв. м, рублей	Изменение за месяц
Восточный АО	3874	-10%	292 004	1%
Западный АО	4008	-9%	368 330	0%
Северный АО	3469	-10%	338 683	1%
Северо-Восточный АО	3397	-10%	310 326	1%
Северо-Западный АО	2373	-9%	334 847	2%
Центральный АО	4645	-9%	687 137	3%
Юго-Восточный АО	3480	-10%	283 657	1%
Юго-Западный АО	3764	-13%	332 382	1%
Южный АО	3835	-10%	306 610	1%

Источник: МИЭЛЬ



Ирина Доброхотова,
основатель
«БЕСТ-Новострой»
и bnMAP.pro:

– Коливинг, по сути, является коммунальной квартирой, а в нашей стране уже был период коммуналок, и формат уж точно не стал желанным. Одна из основных потребностей людей – в собственной территории, в собственном жилье, где не будет посторонних, или хотя бы арендованном, но также приватном. Возможно, это и есть основная причина того, что формат коливингов в России исторически не приживается.



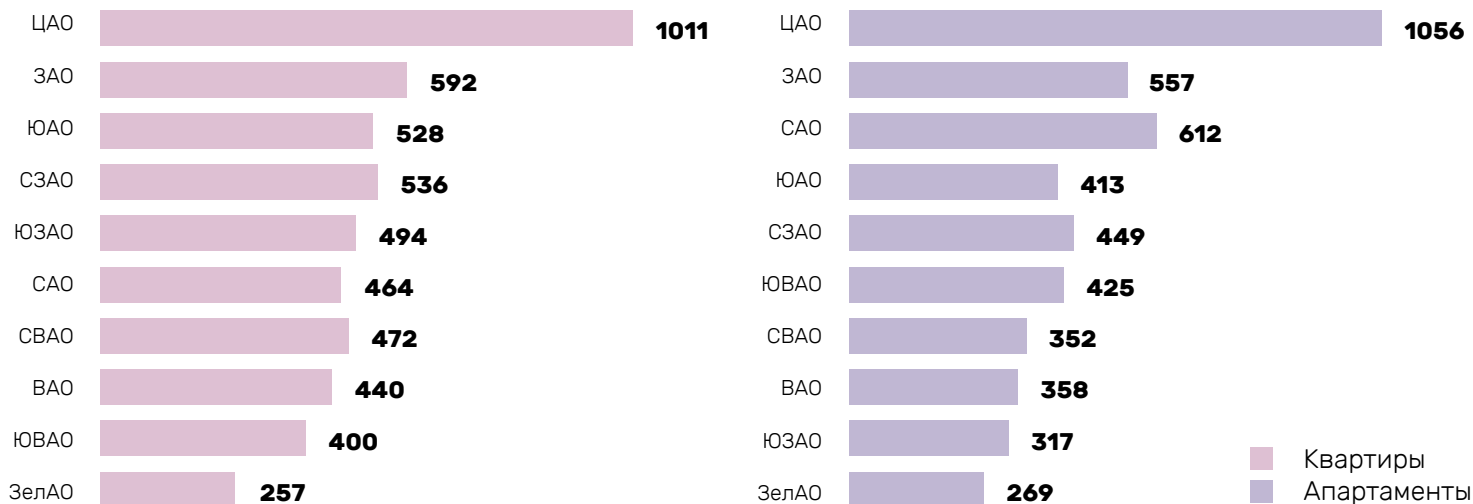
Многие можно отнести к гибридным форматам.

Изменился и подход к ценообразованию. «Коливинги стали более кастомизированными, предлагают широкий выбор услуг, начали появляться и специализированные объекты, – продолжает Александр Шарапов. – И если минимальная ценовая планка не слишком изменилась – с 500 до 700 долларов в месяц, то максимальная выросла в среднем до 2500 долларов в месяц против 1200 15 лет назад».

ДО НОВОЙ ЭРЫ

Переход к новой эре развития коливингов стал одной из самых обсуждаемых тем прошедшей в Амстердаме Coliving Conference'24, рассказывает Александр Шарапов. По его словам, для так называемых коливингов 2.0 характерно наличие определенных ценностей, которые априори повышают их привлекательность для потенциальных резидентов. «Во-первых, коливинги по определению “про эко”, “про зеленые технологии” и системы мониторинга ресурсов, – перечисляет г-н Шарапов. – А для новых поколений экологичность – один из важных аргументов при выборе жилья. Поддерживать “зелень” модно, не думать об этом – “кринж”. Во-вторых, коливинги на “ты” с “цифрой”, которая помогает оптимизировать быт. Более того, искусственный интеллект совсем скоро станет ключевым инструментом для “управления пространством” и оптимизации коммунальных услуг. Ну а пока просто так называемый digital friendly-подход – маст-хэв для коливингов. Это значит, что, например, замки должны открываться телефоном и вообще должна быть возможность с помощью телефона управлять всем, что есть в номере (светом, телевизором, кондиционером и так далее), заказывать еду, общаться с ресепшн».

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПО ОКРУГАМ, тыс. руб./кв. м



Источник: Nikoliers

В-третьих, именно коливинги дают возможность все тем же новым поколениям быстро и недорого сменить обстановку. На рынке в итоге стало появляться больше проектов, специально созданных для «цифровых кочевников», желающих временно пожить в отдаленных локациях на природе, — так называемых Nature coliving или Sport coliving.

Ну и, в-четвертых, на рынке аренды жилья на авансцену выходят гибкость и баланс предложений по сервису и ценам. «Сегодня этот тип недвижимости становится интересным не только для тех, кто ищет доступные решения, но и для заинтересованных в комфортных “пакетных” предложениях, в том числе и по премиальным услугам, — поясняет Александр Шарапов. — То есть коливинг больше не недвижимость исключительно для студентов и молодых профессионалов. Более того, стали появляться в том числе коливинги для пожилых. И даже на Марсе, когда начнется его колонизация, первым объектом, скорее всего, станет коливинг».

СТАРЫЙ ДРУГ ЛУЧШЕ

Пока в России коливинги представляют собой зачастую апартаменты формата псевдожилья (нежилые помещения, в которых возможно временное проживание, но не предусматривается постоянная регистрация) в отремонтированных зданиях конца XIX — начала XX веков, говорит Анна Мурмуридис. По ее словам, такие объекты в итоге невозможно отделить от общего объема предложения апартаментов на рынке. «Среди наиболее близких по концепции можно выделить смежные форматы в виде апарт-отелей и комплексов апартаментов с сервисом (согласно классификации сервисных апартаментов Nikoliers®), — поясняет г-жа Мурмуридис. — Если оценивать текущее предложение коливингов на российском рынке, то часто оно качественно не дотягивает до общемирового формата,

ЦЕНЫ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ КВАРТИР В ГОРОДАХ РОССИИ, данные «Авито Недвижимости», январь 2025 года

город	стоимость аренды, рублей в месяц
Россия	31 000
Астрахань	30 000
Барнаул	30 000
Брянск	18 000
Владивосток	27 000
Владимир	25 000
Волгоград	25 000
Воронеж	24 000
Грозный	35 000
Екатеринбург	32 000
Иваново	23 000
Ижевск	25 000
Иркутск	35 000
Казань	35 000
Калининград	30 000
Кемерово	27 000
Киров	20 000
Краснодар	28 000
Красноярск	31 500
Липецк	27 000
Махачкала	30 000
Москва	70 000
Нижний Новгород	35 000
Новосибирск	29 000
Омск	25 000
Пермь	30 000
Ростов-на-Дону	30 000
Рязань	25 000
Самара	30 000
Санкт-Петербург	39 000
Саратов	23 000
Смоленск	24 000
Сочи	40 000
Ставрополь	25 000
Тверь	25 000
Томск	28 000
Тула	33 000
Тюмень	26 000
Улан-Удэ	35 000
Ульяновск	22 000
Уфа	25 000
Хабаровск	45 000
Челябинск	26 000
Ярославль	23 000



**Константин
Сторожев**
генеральный директор VALO Service, председатель экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД



**Арина
Довженко**
партнер, руководитель практики «Недвижимость и строительство» адвокатского бюро Nordic Star



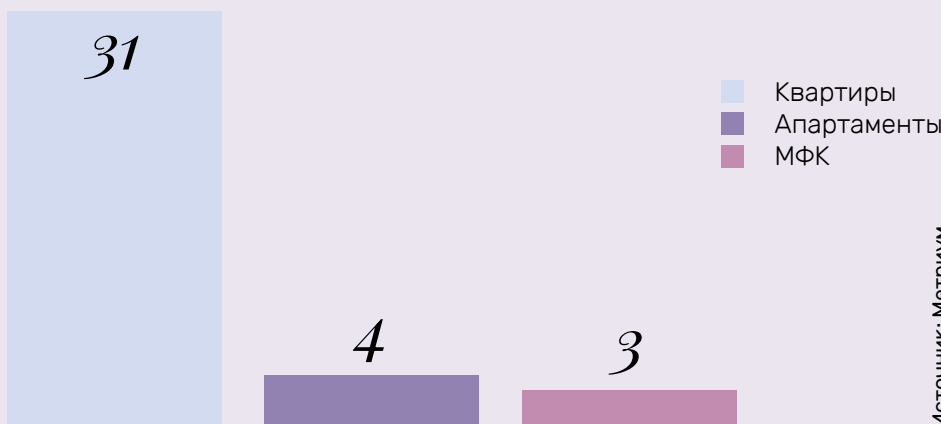
Мария Жукова
руководитель департамента аренды «МИЭЛЬ»

и вообще тяготеет в сторону койко-мест и коммунальных квартир. При этом в мире формат коливинга является действительно нишевым продуктом, предлагающим относительно доступные лоты повышенного комфорта. Но напомним, что в странах Европы и США формат зарождался в определенных условиях, где резиденты имели общие интересы, и в каких-то случаях такое жилье переросло в стартап-инкубаторы. Такая специфика продукта значительно сужает размер целевой аудитории и предполагает работу с узкоспециализированным сегментом». «В Петербурге формат коливингов существует преимущественно в виде частной инициативы, – соглашается **Константин Сторожев, генеральный директор VALO Service, председатель экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД.** – Сдается большая квартира, как правило, в историческом центре, на несколько человек, которой управляет один частный арендодатель. Он же следит за атмосферой в коливинге и подбирает соседей так, чтобы им было комфортно друг с другом. В таком случае потенциальный арендатор может найти комнату в центре города совсем за небольшие деньги – от 10 до 20 тысяч рублей и при этом быть уверенным в том, что окружение будет соответствовать его ценностям».

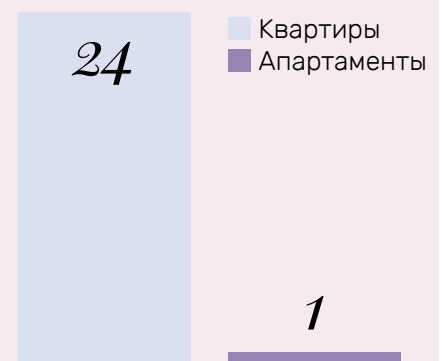
Александр Шарапов убежден, что обе столицы с легкостью поглощают еще несколько тысяч номеров в коливингах. «В последние полгода в России существенно снизилась доступность ипотеки и подорожала аренда квартир, – напоминает **Арина Довженко, партнер, руководитель практики “Недвижимость и строительство” адвокатского бюро Nordic Star.** – Поэтому вероятность развития коливингов в России как современной альтернативы коммунальным квартирам и общежитиям не исключена».

Риелторы парируют: в коливинги даже при этих вводных готовы пойти жить очень немногие. «Я, как и многие риелторы, считаю формат неудачным проектом для России, – рассуждает **Мария Жукова, руководитель департамента аренды “МИЭЛЬ”.** – Коливинг – это ведь не обычное общежитие, где каждый сидит за своей закрытой дверью, и соседи встречаются только на кухне. Это некое сообщество единомышленников, живущих и работающих под одной крышей. Но где найти достаточное количество людей с такими интересами, чтобы они могли готовить, проводить досуг и даже работать вместе? Это довольно сложная задача. Коливинг, по задумке, должен хорошо подходить для молодых людей, которые только начинают профессиональный путь и ищут

ТИПОЛОГИЯ ПРОЕКТОВ МАССОВОГО СЕГМЕНТА «СТАРОЙ» МОСКВЫ СО СРОКОМ ВВОДА В 2025 ГОДУ



ТИПОЛОГИЯ ПРОЕКТОВ НОВОЙ МОСКВЫ СО СРОКОМ ВВОДА В 2025 ГОДУ



поддержку – студенты, творческая молодежь, организаторы стартапов. Но в России даже в этом случае люди предпочитают уединение и более традиционный подход: лучше маленькое, но свое, и чаще выбирают комнату. Или хостелы, если денег совсем нет. Они намного дешевле коливингов».

И несмотря на то, что, в отличие от коммунальных квартир, даже в «квартирном» коливинге перед заселением проводят собеседование, чтобы понять, насколько будущий жилец вписывается в комьюнити соседей, аудитория коливингов в России все-таки достаточно узка, подчеркивает Константин Сторожев. Впрочем, Россия – не единственный пример, где подобный формат совместного проживания не получил популярности, по крайней мере с первых запусков, успокаивает Анна Мурмуридис. Так, в Южной Корее ранее существовавшие «дома совместного проживания» (share houses) не смогли привлечь широкую аудиторию молодых людей из-за отсутствия приватности. Однако в ответ на это в 2015 году была введена новая модель проживания (coliving), которая смогла обеспечить каждому жильцу личное пространство, при этом предлагая общие удобства, такие как фитнес-центры, большие кухни, столовые, гостиные и кинотеатры. Но стоит отметить, что в той же Южной Корее по состоянию на 2023 год количество владельцев жилья составляло 56,4% от общего количества населения, в США – около 65,9%, в Европейском Союзе – 69,2%, тогда как в России собственным жильем обеспечены около 79% населения. Показатель обеспеченности собственным жильем в России является одним из самых высоких в мире (несмотря на достаточно скромные показатели обеспеченности квадратными метрами на душу населения), что отражает специфические особенности рынка недвижимости в стране, где люди исторически стремятся к частной собственности и приватности.

КАК ВЫ ЯХТУ НАЗОВЕТЕ

В итоге, по словам Александра Шарапова, его компания сохранила и развивает формат коливингов, но все-таки изменила позиционирование на «клубные апартаменты». «Да, пока формат коливинга достаточно сложен для понимания и принятия большинством россиян, – сетует Александр Шарапов. – Слишком уж тяжелы воспоминания о советском прошлом и связанным с ним негативом коммуналок». «Возможная причина того, что продукт не выстрелил, связана с тем, что маркетинг был недостаточен или продукт подавался в неверном ракурсе, – соглашается **Александр Стариков, партнер архитектурного бюро Syntaxis.** – Отсутствие интереса к коливингам объясняется еще и тем, что архитектура таких комплексов, по сути, ничем не отличается от обычного жилья. Но этот новый функциональный формат требует принципиально иного подхода к работе с пространством, планировочными решениями. И значительных маркетинговых затрат для того, чтобы он прижился и заполучил свою аудиторию. Потребуется не менее 10 лет. В любом случае ожидания по спросу пока не оправдались, а потенциальные инвесторы переключились на другие сегменты. Ну а высокая ключевая ставка будет делать политику банков в части кредитов еще более жесткой, особенно для условно “незнакомых” и рискованных продуктов».

В свою очередь, **Александр Перемятов, президент Magic Group, создатель SLAVA concept,** убежден, что единственным сдерживающим фактором для развития формата остается отсутствие первого крупного игрока, который «сломает психологический барьер восприятия формата». «И как только такой игрок появится, мы увидим развитие: и появление новых объектов, и реконцепцию действующих,



Александр Стариков
партнер
архитектурного
бюро Syntaxis



Александр Перемятов
президент Magic
Group, создатель
SLAVA concept



Валерий Трушин
партнер,
руководитель
отдела
исследований
и консалтинга
IPG.Estate

например старых административных зданий, — уверен г-н Перемятов. — Многие дома старого фонда можно переориентировать как раз в коливинги. Самые интересные локации — места традиционного “бизнес-бытования” и учебные конгломераты. Спрос населения на возможность жить, учиться и работать в одном районе будет только расти, и появление таких проектов в густонаселенных центрах деловой активности будет более чем уместно».



Ирина Жарова-Райт,
президент AREA:

— **Формат коммунального проживания, который прикрывается модным термином «коливинг», увы, совершенно не совпадает с нашим социально-психологическим кодом. Наши бабушки и дедушки готовы были покинуть даже центр города и переехать хотя бы в «хрущевку», но выбраться из коммуналки любой ценой.**

Управляя общежитиями для студентов, которые максимально похожи на коливинги, мы видим, что зачастую резидент до четырех раз за семестр может переезжать из комнаты в комнату, подбирая себе соседей по вкусу. Один слишком громко слушает музыку, другой неряха, у третьего смутное понимание частной собственности и он не находит зазорным на общественной кухне съесть чужие запасы. И хотя в описании проектов и говорится, что служба эксплуатации будет проводить анкетирование и находить подходящие группы или пары, в реальности это очень сложно.

Анализируя проекты, где продуктологи предлагают рассмотреть вариант такого коливинга на базе нежилой недвижимости, я сразу смотрю ВРИ участка, и если это код 3.2.4, предполагающий размещение зданий, предназначенных для проживания граждан на время их работы, службы и обучения, за исключением кода 4.7 — гостиничное управление, говорю о рисках. Обустройство коливинга в нежилых помещениях с назначением ВРИ под деловое управление будет существенным нарушением, которое повлечет потери и проблемы для инвестора. Особенно к этому трепетно относятся власти Москвы. В Петербурге, Краснодарском крае и крупных региональных городах пока менее жесткие требования, так что еще работает конструкция, когда частным лицам продают нежилое помещение с долей участия в площадях общего пользования: коворкинг, фитнес, прачечная, большая кухня и места, выделенные для отдыха.



Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, публикует:

серьезного инвестиционного и девелоперского потенциала для развития сегмента все-таки нет ни в Петербурге, ни в Москве, ни в других городах России. «И это не связано ни с дорогой арендой, ни с высокими заградительными ставками, — уверен эксперт. — Просто формат сам по себе не подходит для монетизации инвестиций и нашего менталитета. Плюс дорогая себестоимость строительства, высокая конкуренция со стороны других вариантов проживания и множество других факторов. Да, изначально формат коливингов позиционировался как некий спасательный круг для рынка арендного жилья. Но тут есть ряд важных осложнений. Первое и самое основное: чтобы понять экономику и окупаемость таких проектов, нужно пройти полноценный девелоперский цикл: не только построить, но и вернуть инвестиции. Сегодня, повторюсь, с одной стороны, строить дорого. С другой — инвестор имеет куда как более привлекательные форматы для инвестирования даже в разрезе сдачи жилья в аренду. Например, может купить привычные апартаменты, и управляющая компания будет сдавать их посуточно, получая прибыль. Формат же коливинга все-таки рассчитан на среднесрочную и долгосрочную аренду, а это менее инвестиционно интересно».

Эвелина Ишметова, директор по консалтингу и развитию компании KEY CAPITAL, поддерживает: коливинг большинству потенциальных интересантов, особенно непрофильных и частных, непонятен, и сами застройщики не всегда могут эффективно представить продукт. «Гораздо проще продавать небольшие квартиры или апартаменты, не используя термин “коливинг” и не объясняя его особенностей, — продолжает г-жа Ишметова. — Попытки объяснить рынку в России преимущества коливинга пока явно не увенчались успехом, и успешных кейсов девелопмента в этом сегменте немного.

Между тем спрос, особенно со стороны молодежи и студентов, есть. И если государство переориентируется с концепции доступного жилья на поддержку арендного, то интерес к коlivingу как формату долгосрочной аренды, конечно, возрастет».

В DSS Consult поддерживают: рынку слишком мешает «стереотипное представление о формате заставших другие времена инвесторов и девелоперов». «Они просто не могут понять, как за 70 тысяч рублей в месяц можно снять “общагу”, – поясняют аналитики компании. – Но, например, в Москве мы делали несколько крупных проектов студенческих коlivingов на базе вузов и при их поддержке. Студентам платных программ, иностранным учащимся и преподавателям просто не хватает места для проживания в кампусах и общежитиях. Из-за этого крупные вузы не могут их принимать. И это высокобюджетный сегмент, который необходимо обеспечить современными коммерческими объектами размещения соответствующего качества. Коlivingи оптимально подходят для этой модели, ведь на их базе можно выстраивать режим, отбор резидентов, обучающие проекты, организовать дополнительные лектории для удаленных и домашних занятий. Кроме того,

формат предусматривает и развлекательные активности, что делает его гораздо интереснее для жизни студентов, чем любое другое жилье. И пусть цена на 30–40% превышает стоимость аренды квартиры, коliving – качественный и стандартизированный по отельным регламентам продукт с современной инфраструктурой на общей закрытой для посторонних территории и сообществом по интересам. За эти дополнительные преимущества и готовы платить резиденты. Уточним, что данный формат хорошо работает на крупных объектах. Например, если отель набирает маржинальность от 100 номеров, то коliving имеет смысл делать от 150 и больше. Так, для коллаборации вузов Москвы мы делали в составе МФК целый корпус на 350 юнитов, а для некоторых IT-коlivingов нужно 500 и выше».

Сейчас к коlivingам активно присматриваются digital- и образовательные компании, особенно в составе технопарков по всей России, где действуют льготные условия, указывают в DSS Consult. Кроме того, концепция может быть весьма интересна занимающим инвестиционную авансцену управляющим фондами коллективных инвестиций компаниям, которые продолжают искать новые продукты для «упаковки». **cRe**



Эвелина Ишметова
директор
по консалтингу
и развитию
компании
KEY CAPITAL



фото: freepik.com

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА



Дарья Канева

генеральный директор
DSS Consulting



Фото: «Балчуг Kempinski»

В БАССЕЙНЕ РЫБЫ НЕТ:

**как изменяется подход к созданию
и управлению гостиничными
комплексами**

На фоне ухода из страны международных операторов на российском рынке стали намного активнее развиваться отечественные игроки. В индустрии гостеприимства наблюдается настоящий бум различных форматов, в особенности в курортных зонах. Но почему чаще всего проекты получаются убыточными и не соответствующими стандартам?

Развитие внутреннего туризма стало для государства поистине стратегической задачей. Власти всячески стимулируют девелоперов и инвесторов вкладываться в гостиничную отрасль с помощью нацпрограмм с выделением субсидий, налоговых льгот и прочих преференций. Строй не хочу! Лишь бы объекты размещения соответствовали нормативам и стандартам, прописанным в классификации, да оказывался бы гостиничный сервис для роста туристического потока в конкретной локации. Таким образом, и города решают вопрос качественной туристической инфраструктуры, и девелопер, заработав, приступает к реализации новых проектов.

И действительно, новые реалии подстегнули игроков взглянуть на перспективу реализации отельных проектов совсем под другим углом. Не последнюю роль в процессе сыграла непростая ситуация в жилом секторе, спровоцированная высокой ключевой ставкой, приостановкой программ по ипотеке и ужесточением законодательства в части регулирования сегмента. В сложившихся условиях гостиничный проект, реализованный по всем канонам, с точки зрения девелопмента стал существенно выгоднее, чем жилье.

В теории красиво, вот только на практике все выглядит совершенно иначе. Инвестиционно-привлекательными проекты могут быть только при соблюдении технологии гостиничных форматов, а с этим проблема почти у всех застройщиков, которые декларируют одно, а делают другое.

Помимо этого, почти все льготные программы (субсидии «Туризм.РФ») работают, если планируется КОТ, огромный туристический кластер или гектары жилья по соседству в составе гостиничного проекта. В любых других случаях наивно полагать, что они отобьются. Если все-таки принято решение инвестировать в туристическую отрасль, важно трезво оценивать,

то есть детально просчитывать, насколько в рамках конкретного проекта эти льготы целесообразны. Отель в чистом виде в операционном управлении – это свыше 12 лет окупаемости. С учетом дисконтирования денег и всех льгот инвестиции стремятся к нулю. В некоторых случаях недополученную инвестиционную доходность можно компенсировать продажей сервисных апартаментов в составе гостиничного комплекса. Однако данная модель имеет смысл при собственном управлении либо при наличии команды с положительным опытом управления отелями, распроданными в розницу.

А ЧТО НАМ НАДО?

На самом деле все, что нужно девелоперу для успешного гостиничного проекта, – не субсидии. Ему нужно перестать смотреть на отели

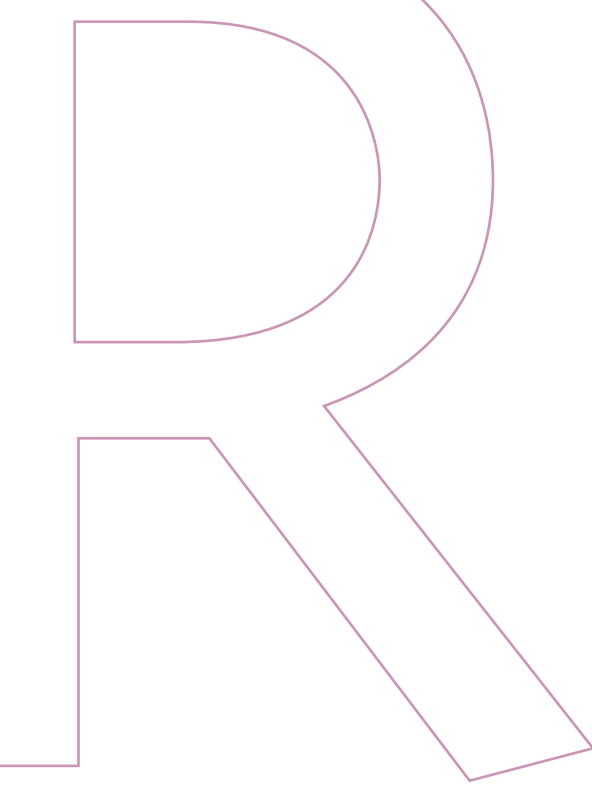
ПРОНИКНОВЕНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ СЕТЕЙ НА РЫНОК МОСКВЫ, %

	★★★★★	★★★★	★★★
Независимое управление	47	58	66
Российские сети	23	22	24
Международные сети	30	20	10

ПРОНИКНОВЕНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ СЕТЕЙ НА РЫНОК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, %

	★★★★★	★★★★	★★★
Независимое управление	60	73	94
Российские сети	20	15	5
Международные сети	20	12	1

Источник: DSS Consulting



через призму жилья. Не то время, да и отель – это не ЖК. К данному формату применяются другие подходы. Работающие в жилье инструменты (планировочные решения, сайты продаж, огромные бюджеты на рекламу и агентов) в индустрии гостеприимства никакой пользы не приносят.

И вот тут, как правило, девелоперы предпочитают идти по стандартному пути: обращаются к крупным операторам (которые о рознице в лучшем случае слышали), следом – к тем, кто таким фондом управлял. В лучшем случае они привлекут к управлению специалиста из отельной сети, который при всех своих операционных талантах не девелопер, не архитектор и не аналитик и за продукт никак отвечать не может.

КАКИЕ РИСКИ НЕСЕТ ВНЕШНЯЯ УК БЕЗ ДЕВЕЛО- ПЕРСКОГО ОПЫТА

Коммерческое управление – один из самых низкомаржинальных и при этом самых хлопотных бизнесов на рынке: всегда есть процент недовольных. Классические

отельные УК страхуют себя от потерь несколькими способами. Первый – «зашить» риски в арендную модель. В ней, как правило, либо собственник существенно недополучает доход, либо объект за три-пять лет приходит в состояние, требующее капитального ремонта. Яркий пример – апартаментный комплекс курорта Красная Поляна и отель «Сочи Парк» после активной работы с туристической компанией «Библио-Глобус».

Второй – УК при разделении выручки переключаются в затратные статьи все, что возможно. Если такую бизнес-модель применить к рознице, вся конструкция рассыплется. Инвестору не достанется ничего, кроме минуса.

Дальше убытки будет считать девелопер. Когда УК перестают видеть выгоду, то они просто уходят из проекта, не забыв, впрочем, добавить его в портфолио. Ни о каких высоких ценах на квадратный метр такой инвестиции в проекте речи не может идти.

Маловероятно, что данный эффект от реализации закладывается в модель банку. Да и банки, в свою очередь, далеко не всегда понимают специфику форматов. Самое

кстати

В Москве российские сетевые операторы управляют **25%** номерного фонда (**13** тыс. номеров **3-5*** в **70** отелях), из них более **30%** номеров ранее работали под международными брендами.

В Краснодарском крае доля брендированных номеров составляет **11%** от общего количества номеров в КСР и **16%** номеров КСР **3-5***, из них российские сетевые операторы управляют **80%** номеров, международные – **20%**.

Доля международных брендов в общем объеме номерного фонда снизилась с **15%** в 2019-м до **3%** в 2024 году.



СЕВЕР

БИЗНЕС-ЦЕНТР

Инновационное пространство класса Prime
Эргономичные офисы от 1500 м²

Ввод в эксплуатацию – 1 квартал 2027

Доступно бронирование:

+7 (495) 725-55-55

hals-development.ru

HALS

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2025

Международные бренды сконцентрированы в высоких ценовых сегментах:

5★ – 20% номеров, 4★ – 12%, 3★ – 1%.

Отели под международными брендами расположены преимущественно в Сочи (60% номеров) и Адлере (13%).

Отели под российскими брендами преобладают в Сочи (47%), Адлере (23%) и Краснодаре (14%).

К слову

большое заблуждение связано с масштабом бренда – если много объектов в управлении, значит, в компании можно быть уверенными. Но для девелоперского проекта это все пустые слова, если релевантный опыт инвестпроектов отсутствует. Это как ловить рыбу в бассейне, выбирая в качестве критериев успешной рыбалки размер и форму бассейна.

Развитие российских УК стимулировало большой объем высвободившегося номерного фонда, управляемого или реализуемого под международными брендами. Как правило, это либо уже действующие объекты, либо находящиеся в активной фазе строительства и продаж. То есть сам факт перехода таких объектов в локальные УК не говорит об их релевантном опыте – им досталось все готовое. Насколько качественно они смогут с этим приобретением справиться, покажут ближайшие два-три года, когда можно будет оценить реальные результаты.

ЖИЛАЯ ПЛАНЕТА

Напомню, что строить псевдожилые, которое раньше виделось девелоперам выгодной затеей, с декабря прошлого года запрещено. Кроме того, низкомаржинальный бизнес отельной УК возможен только при наличии отельной функции. Если

управляющая компания берется оказывать гостиничный сервис в апартаментах, по всем признакам напоминающим «псевдожилые», стоит задуматься над ее мотивацией и сразу готовить запасную УК, так как сменится она быстро.

Например, в Сочи насчитывается 4 тысячи юнитов (номеров и апартаментов), из которых существенная доля приходится на «псевдожилые», где УК выполняет роль «приглашенного гостя» для усиления продаж. Риск при таком подходе недовольства собственников и частой смены УК очень велик. Оптимальная альтернатива при таких вводных – формирование девелоперами собственных УК на основе компетенций привлекаемых в проекты внешних консультантов.

ПРОДУКТ КАК ГАРАНТИЯ БУДУЩЕГО УСПЕХА ПРОЕКТА

Очевидно, что после ухода международных операторов ниша освободилась. И сейчас не наличие бренда оператора определяет качество и цену девелоперского проекта, а то, какой продукт он продает и насколько он проработан.

Стандартный подход к жилью – красивая упаковка равно продажа – в отелях, повторюсь, не работает и рано или поздно приводит к проблемам: либо продажи встают, либо УК отказываются эту убыточную красоту на себя вешать.

Здесь важны комплексный гостиничный продукт, выполненный в соответствии с технологиями, а также реальные расчеты, произведенные на основании операционной деятельности, а не мифическая капитализация.

И вот кто первый поймет, что сила в продукте, тот и будет гарантированно успешен в своих проектах. **cRe**

СРА RETAIL

с. **68** *Не стойте
у края
платформы*

с. **78** *От «супового
набора»
до пирамиды
Маслоу*





С R E T A I L

НЕ СТОЙТЕ У КРАЯ ПЛАТФОРМЫ:

Текст: Иван Майоров
Фото: NC Logistics

КАК НОВЫЕ ЗАКОНЫ И ПОПРАВКИ ИЗМЕНЯТ E-COMMERCE И ОМНИКАНАЛЬНЫЙ РЕТЕЙЛ

Влияние государства на рынок электронной торговли и омниканального ретейла продолжает расти, и в 2025-м игроки ожидают от регулятора целого ряда профильных законопроектов, уточнений, поправок и других документов. Мы спросили экспертов ведущих юридических практик России, как нововведения могут отразиться на отдельных бизнесах и отрасли.

По прогнозам «Рексофт», в 2025 году средний темп цифровизации ретейла достигнет 22% по сравнению с 2024 годом, а объем рынка онлайн-продаж превысит отметку в 8,5 трлн руб. По оценкам НАФИ, сейчас 78% россиян для онлайн-шопинга предпочитают использовать смартфоны, 7% – стационарные компьютеры, 6% – ноутбуки и 3% – планшеты. Пока многие ретейлеры продолжают сотрудничать с маркетплейсами для охвата более широкой аудитории, однако тренд на отказ от подобных партнерств усиливается – игроки хотят большей независимости, снижения расходов и контроля над бизнес-процессами.

Стремительный рост отрасли выявил очевидные пробелы в правовом регулировании, включая вопросы защиты прав потребителей и ответственности продавцов и маркетплейсов, маркировки товаров и распространения требований для торговых сетей в отношении маркетплейсов, констатирует **Елена Степанова, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства CLS.**

Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Nextons, также отмечает, что в e-commerce сохраняется недостаток системного законодательного регулирования работы маркетплейсов и агрегаторов. Попытки принять закон, который сформировал бы правовую основу для интернет-торговли и упорядочил взаимоотношения цифровых площадок с продавцами, предпринимались регулярно, напоминает он.

Шермет Курбанов, юрист практики интеллектуальной собственности и цифрового права SEAMLESS Legal, перечисляет целый ряд инициатив последних лет, направленных на регулирование e-commerce и деятельности маркетплейсов.



Елена Степанова
партнер,
руководитель
практики
недвижимости
и строительства
CLS



Сергей Трахтенберг
партнер,
руководитель
практики
недвижимости
и строительства
Nextons



Шермет Курбанов
юрист практики
интеллектуальной
собственности
и цифрового права
SEAMLESS Legal

Предлагались в том числе:

- введение права на самозапрет на покупки на маркетплейсах;
- проведение регистрации определенных лиц через Госуслуги;
- введение правил проверки маркетплейсами возраста покупателей перед показом и продажей товаров для взрослых;
- установление обязанности рекомендовать российские аналоги зарубежных брендов;
- ограничение доли маркетплейсов на рынке и многое другое.

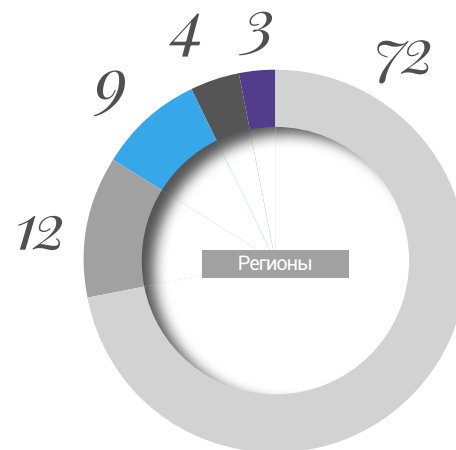
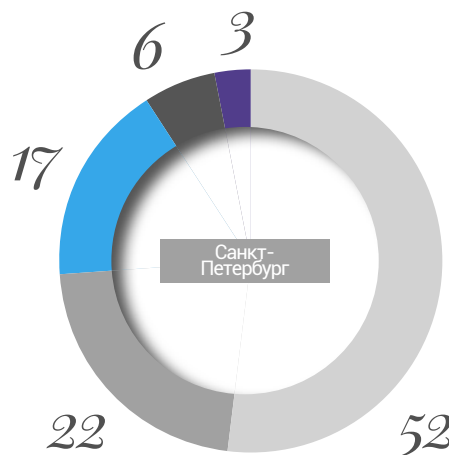
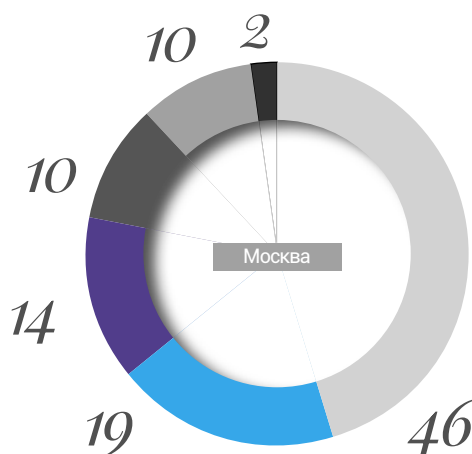
СКЛАДСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Доля онлайн-ретейлеров в структуре заключенных сделок аренды и продажи за 2024 год по бизнес-отраслям



- Онлайн-ритейл
- Ритейл
- Дистрибьюторы
- Производство
- Логистика
- Другие

Распределение объема заключенных сделок аренды и продажи по отраслям, итоги 2024 года, %



Источник: Nikoliers



Елизавета Вихлянцева
юрист
юридической
фирмы VEGAS LEX



Александр Муравин
советник
антимонопольной
практики,
руководитель
коммерческой
практики ALUMNI
Partners

В других законодательных инициативах (не вносились на рассмотрение в ГД РФ) предлагалось приравнять маркетплейсы к торговым сетям, а пункты выдачи заказов (ПВЗ) – к торговым объектам, добавляет *Елизавета Вихлянцева, юрист юридической фирмы VEGAS LEX*. «Для владельцев помещений, в которых размещены ПВЗ, такого рода нововведения повлекли бы необходимость уплачивать налог на имущество по кадастровой стоимости, что негативно было воспринято бизнесом», – поясняет она.

ответственности оператора платформы и обязанностям участников платформы. В случае принятия закона большинству операторов интернет-платформ (за исключением прямо выведенных из-под его действия стриминговых сервисов, государственных ГИС и некоторых других) придется адаптировать как договоры и внутренние процессы, так и некоторые технические/визуальные особенности репрезентации товаров и услуг на платформах».

Законопроект предполагает обязательное включение цифровых посреднических платформ в реестр Правительства РФ, при этом критерии включения в такой реестр и правила формирования реестра не предусмотрены, добавляет Елена Степанова. По ее словам, это создает неопределенность в вопросе о том, с какого момента закон будет распространяться на маркетплейс и как будут регулироваться отношения на площадках, не включенных в реестр.

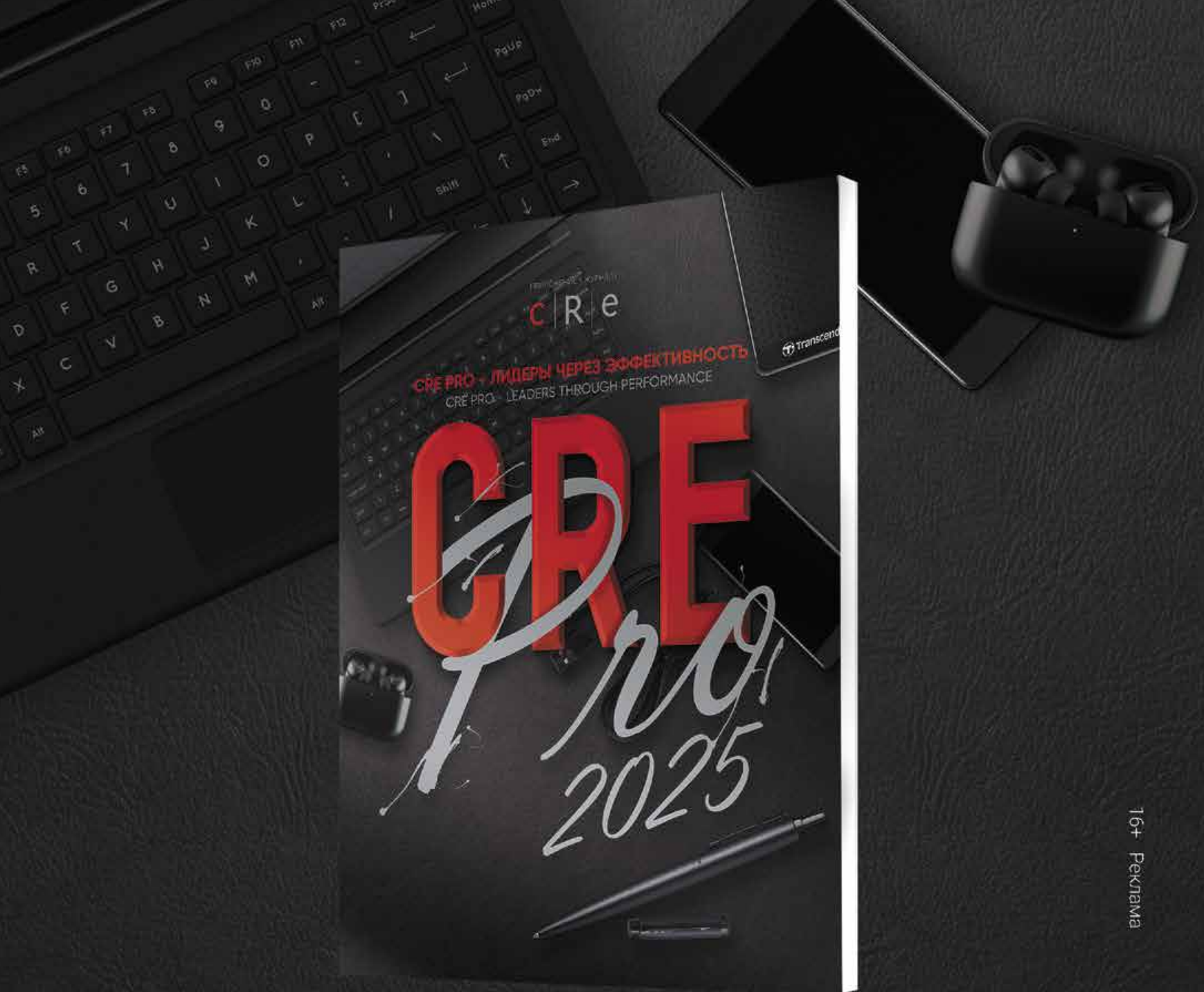
Проект закона вообще устанавливает целый ряд обязанностей для маркетплейсов как операторов цифровых платформ, соглашается эксперт с другими собеседниками CRE. В первую очередь это обязанность согласовать с продавцами обязательные условия договора с операторами. К таким условиям законопроект относит порядок взаимодействия в части взаиморасчетов, продажи товаров, изменения цены товара и установления скидки. Соглашение между оператором и партнером обязательно должно предусматривать порядок доступа к информации о принципах формирования рейтинга партнера и об основаниях снижения рейтинга.

Затем, до заключения соглашения, оператор будет обязан проверить партнеров посредством ЕГРЮЛ либо осуществить их аутентификацию с использованием Госуслуг. Кроме того, правительством РФ могут быть установлены дополнительные критерии проверки

ОРКЕСТР ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО СВЕТА

Ключевые изменения в сфере e-commerce, которые могут существенно затронуть работу маркетплейсов, нашли отражение в пакете законопроектов, опубликованных Минэкономразвития в конце 2024 года и разработанных при активном участии Минцифры и Минпромторга, указывает Елена Степанова.

Наиболее же масштабные нововведения для e-commerce принесет возможное принятие законопроекта «О платформенной экономике в Российской Федерации», полагает *Александр Муравин, советник антимонопольной практики, руководитель коммерческой практики ALUMNI Partners*. «Документ касается “посреднических платформ”, но из-за крайне широкого определения под эту категорию подпадут и маркетплейсы, и классифайды, и сервисы по поиску исполнителей, – поясняет г-н Муравин. – По сути, речь идет о нормативном регулировании большинства сервисов, связывающих потребителей товаров (работ и услуг) и их непосредственных продавцов/исполнителей. Законопроект вводит специальные требования к допуску на платформу, порядку формирования карточек/объявлений,

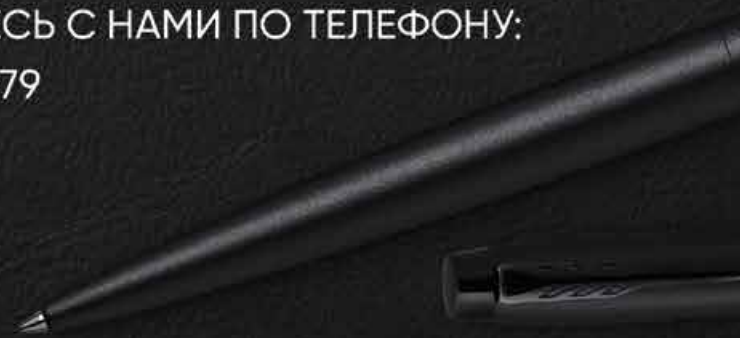


16+ Реклама

ОТКРОЙ ДЛЯ СЕБЯ ЛУЧШИХ!

ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ИЗДАНИЯ СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ ПО ТЕЛЕФОНУ:

+7 (499) 490-04-79



партнера оператором, что, в свою очередь, должно усложнить доступ недобросовестных продавцов, но при этом может увеличить административную нагрузку на маркетплейсы.

Законопроект закрепляет и обязанности операторов как организаторов посреднической площадки. Для продавцов операторы обязаны обеспечить возможность взаимодействовать с операторами напрямую через маркетплейс и разместить товар на равных началах с другими продавцами и в соответствии с обязательными требованиями, а для покупателей – возможность получения полноценной информации о товаре и о способах его продвижения.

Законопроект среди прочего обязывает маркетплейс обеспечить прозрачность поисковой выдачи информации в отношении товаров.

Если оператор предоставляет партнеру платные услуги по продвижению, то в карточке товара должна указываться специальная отметка, доступная всем пользователям и другим партнерам.

Далее оператор обязан делать в карточке товара отметку о том, что товар реализуется иностранным продавцом, продолжает Елена Степанова. Кроме того, обязан предоставить равный доступ к информации о принципах ранжирования результатов поисковой выдачи. «Проект ограничивает и возможность оператора изменить условия договора с продавцом в одностороннем порядке, – уточняет г-жа Степанова. – Если такие изменения не улучшают положения продавца, приводят к изменению мер ответственности, предусмотренных договором, или увеличению размера вознаграждения оператора, или уменьшению вознаграждения

КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Итоги 2024 года	Екатеринбург	Новосибирск	Казань	Краснодар	Самара	Ростов-на-Дону	Воронеж
Общее предложение складских площадей, тыс. кв. м, классы А и В	2309	1806	1551	1408	1316	1308	1112
Новое строительство, тыс. кв. м, классы А и В	247	28	346	197	74	151	46
Сумма купленных и арендованных площадей, тыс. кв. м, классы А и В	126	85	324	367	39	249	15
Доля свободных площадей**, классы А и В, %	3,8	3,5	<1	5,3	2,2	1,8	1,6
Ставка аренды*, тыс. рублей/кв. м/год,	11,5	12,0	11,0	11,0	11,0	12,0	11,0

* Запрашиваемая средневзвешенная ставка аренды на сухие существующие складские объекты без операционных расходов. НДС и коммунальных платежей. Изменение указано к IV кварталу 2023 года.

** Вакансии представлены за IV квартал 2024 года.

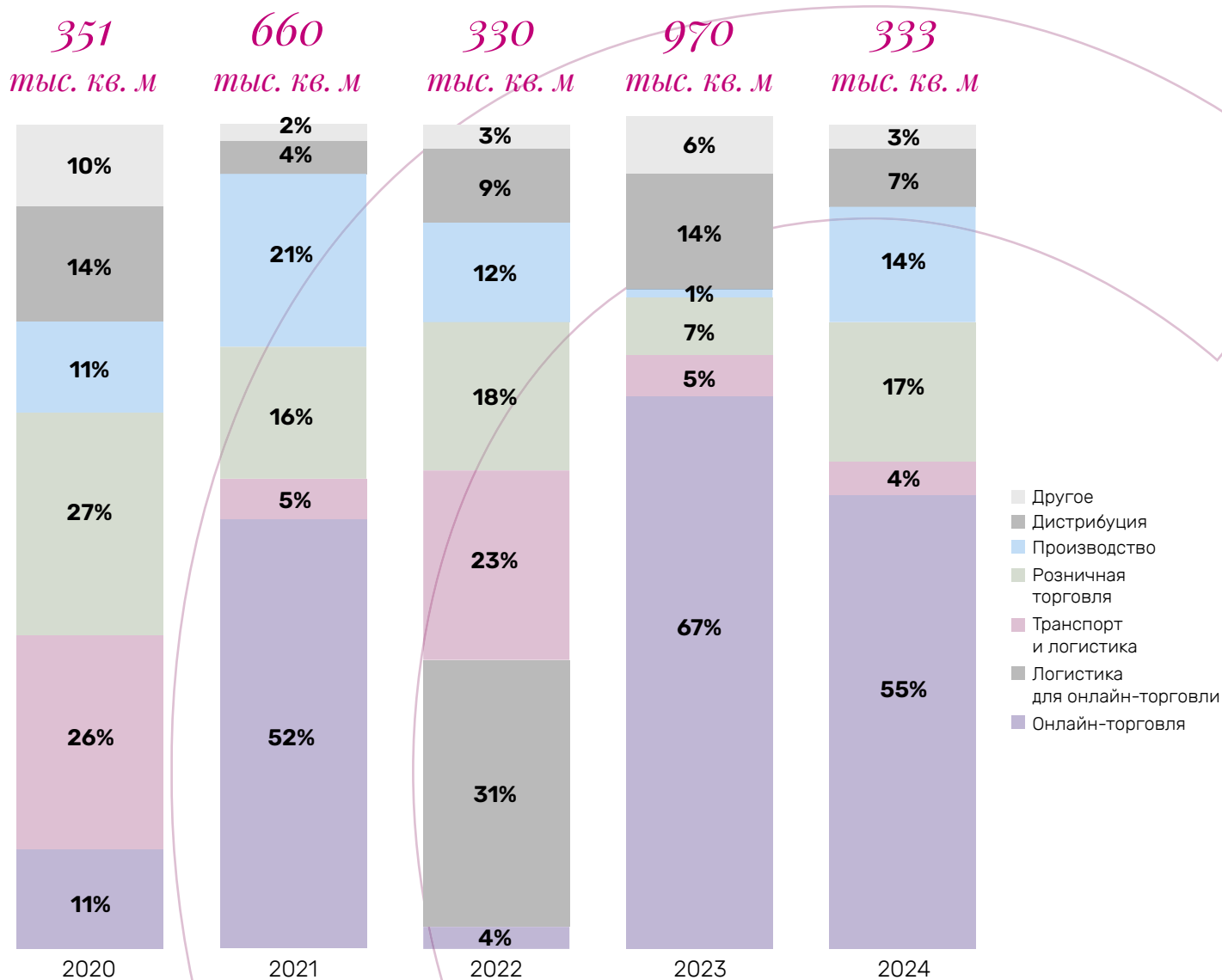
Источник: IBC Real Estate

владельца пункта выдачи, то они должны осуществляться не чаще одного раза в три месяца с уведомлением партнера не менее чем за 30 дней до изменений. Отдельно урегулирован порядок изменения цены товаров оператором. Оператор может снижать цену на товары, работы или услуги партнера, но только если это согласовано в договоре между сторонами. Если скидка предоставляется за счет партнера, оператор обязан получить его прямое согласие в форме, указанной в договоре. Без этого согласия снижать цену за счет партнера запрещается. Если скидка предоставляется за счет оператора, то снизить

цену возможно только с предварительным уведомлением оператора не менее чем за 14 дней».

Законопроект также предусматривает требования к логистической инфраструктуре оператора – складам, распределительным центрам, пунктам выдачи заказов и другим объектам. Объекты инфраструктуры должны соответствовать требованиям закона, предъявляемым к обращению товаров, требованиям противопожарной безопасности и санитарно-эпидемиологическим требованиям. Оператор обязан обеспечить возможность возврата товаров партнеру с использованием

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.
Динамика объема сделок и распределение по профилю арендаторов/покупателей, тыс. кв. м



Источник: NF Group Research, 2025



**Анастасия
Сивицкая**
адвокат,
советник
Orchards

логистической инфраструктуры оператора, если доставка товара осуществлялась с использованием такой инфраструктуры.

При этом закон отдельно оговаривает статус ПВЗ. К пунктам выдачи заказов не применяются требования, установленные для торговых объектов законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности», если в них непосредственно не осуществляются выкладка, демонстрация и продажа товаров, не заказанных на цифровой платформе. При этом оператор дополнительно обязуется утверждать правила взаимодействия с пунктами выдачи товаров. Они в том числе должны включать порядок распределения риска случайной гибели товаров, ответственности в связи с оборотом товаров, хранения, доставки, выдачи и возврата товаров. Правительство РФ, согласно тексту проекта, вправе утвердить дополнительные требования к таким правилам. Принятие законопроекта потенциально поможет снизить количество претензий и судебных исков в отношении маркетплейсов: по проекту закона операторы обязаны указывать, что не являются продавцами товара и не заключают договор купли-продажи с покупателями, если не реализуют товар напрямую от своего имени, полагает Елена Степанова.

При этом отдельным законопроектом вводятся поправки в «Закон о защите прав потребителей», закрепляется ответственность маркетплейса и продавца перед пользователями цифровой платформы. Потребитель может предъявить требования к партнеру (продавцу), но оператор обязан предоставить техническую возможность для предъявления такого требования на платформе, а также возможность возврата товара через свою логистическую структуру. Если оператор в нарушение требований к размещению предложений о продаже товара, предусмотренных

ФЗ «О платформенной экономике», предоставит потребителю недостоверную информацию, то он будет нести ответственность за убытки, причиненные потребителю таким непредоставлением информации.

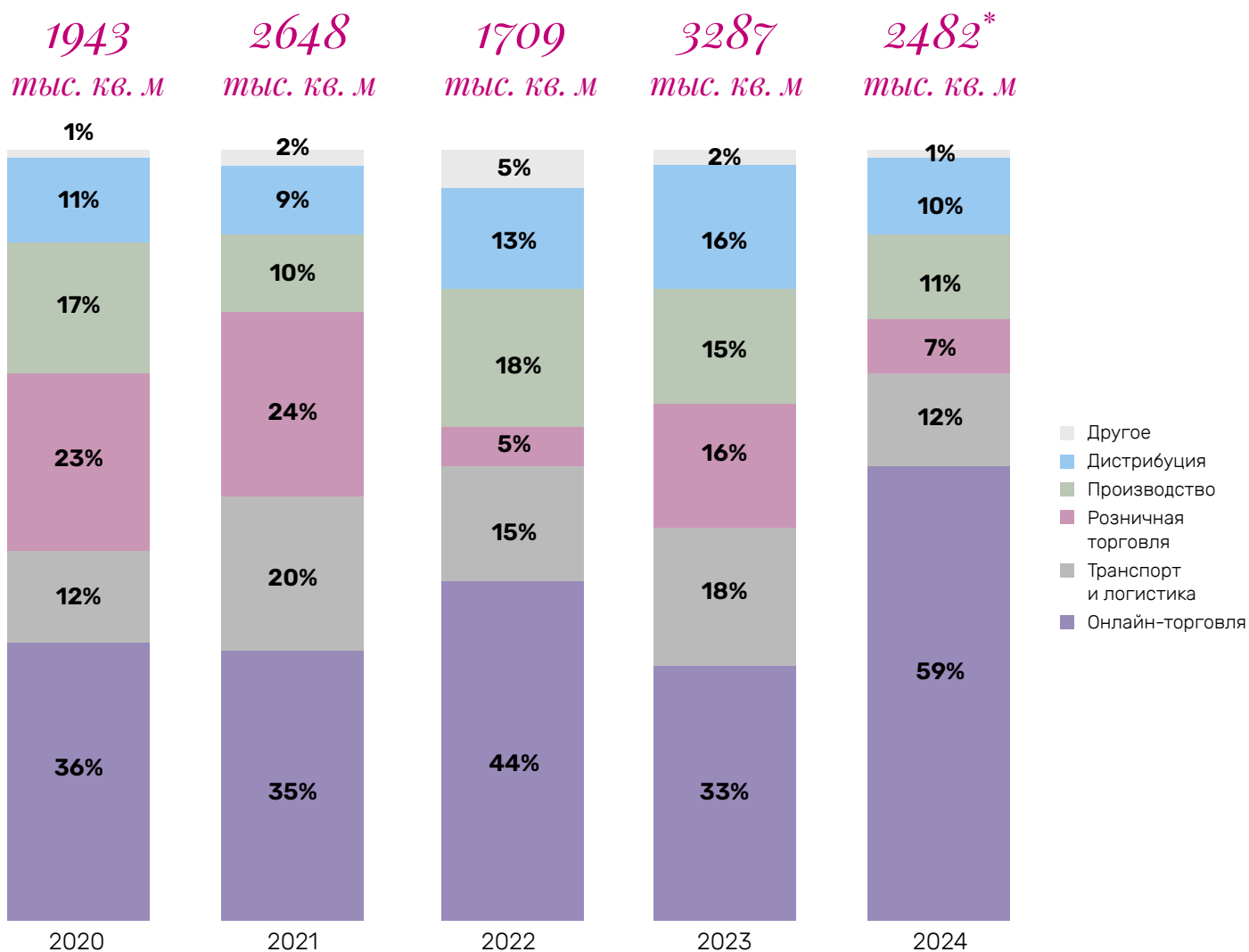
Пакет законопроектов вносит изменения также в КоАП, которые предусматривают новые составы правонарушений, связанных с нарушением требований «Закона о платформенной экономике». В частности, устанавливается ответственность операторов за нарушение требований к размещению предложений партнеров в виде административного штрафа от 500 тыс. до 1 млн рублей, до 2 млн – в случае повторного нарушения. Размер штрафа для партнеров в случае нарушения требований к размещению предложений чуть меньше: для индивидуальных предпринимателей – от 50 до 100 тыс. рублей, для юридических лиц – от 100 до 300 тыс. «Ряд положений законопроекта, по сути, дублирует уже действующие нормы гражданского законодательства, законодательства в сфере защиты прав потребителей и в сфере защиты информации, – резюмирует *Анастасия Сивицкая, адвокат, советник Orchards*. – При этом документ содержит положения, которые во многом отражают уже фактически сложившуюся модель торговли на маркетплейсах. Задача законодателя – не нарушая экономическую эффективность торговли через маркетплейсы и избегая излишнего регулирования, обеспечить баланс прав всех участников правоотношений, защитив более слабую сторону, а также усилить контроль государства за возможными нарушениями законодательства».

Пакет законопроектов активно обсуждался представителями федеральных министерств и ведомств, экспертами, а также ключевыми игроками рынка, напоминает Елена Степанова. «Цели декларируются довольно амбициозные: создание безопасной

цифровой среды, защита прав потребителей и малого бизнеса, развитие конкуренции, – перечисляет она. – Ключевые инструменты – реестр посреднических платформ, требования к прозрачности договоров, запрет на скрытое продвижение товаров и контроль за логистикой. При этом принятие закона может усилить позиции крупных маркетплейсов за счет их ресурсов для соблюдения требований. В то же время малые платформы, не способные инвестировать в соответствии со стандартами, потенциально могут уйти с рынка.

Однако если закон реализуют гибко, с учетом обратной связи от бизнеса, он способен снизить количество недобросовестных продавцов и повысить доверие к онлайн-торговле». «С одной стороны, такой подход законодателя установит единые правила игры для всей отрасли, с другой – средним и малым игрокам, вероятно, будет сложнее адаптировать свои площадки к новому регулированию, – соглашается Александр Муравин. – Поэтому нельзя исключить, что рынок может столкнуться с дальнейшей консолидацией вокруг уже

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА, %
Динамика объема сделок (тыс. кв. м) и распределение по сегментам, объекты классов А и В



* В связи с изменившимися макроэкономическими условиями есть вероятность расторжения сделок, заключенных в формате BTS-аренды общей площадью около 600 тыс. кв. м (24% от общего объема сделок), что может стать причиной роста доли вакантных площадей на рынке.

существующих крупнейших игроков».

Ужесточенные условия могут сказаться на росте цен на предлагаемые товары и услуги, что, в частности, будет связано с увеличением затрат по соблюдению новых обязательств продавцами (например, в связи с обязательной сертификацией продукции), поддерживает Елизавета Вихлянцева. Шермет Курбанов парирует: принятие законопроекта в определенной степени все-таки сбалансирует расстановку сил и установит более справедливые условия для взаимодействия между бизнесом, посредниками в виде маркетплейсов и пользователями.

РЕКЛАМНАЯ ПАУЗА

Помимо указанных, Елена Степанова предлагает обратить внимание на законопроект о «российских полках». «Обсуждается требование о принудительном резервировании нескольких первых мест в поисковой выдаче на платформах для товаров отечественного производства, — поясняет Шермет Курбанов. — В случае принятия российские товары получат приоритет (в тех категориях, где присутствуют иностранные аналоги), что потребует определенной донастройки поисковых алгоритмов платформ и вмешательства в выдачу по запросам пользователей».

Влияние на рынок окажет и новое регулирование рекламы в интернете, уверен Александр Муравин. Во-первых, с 1 апреля 2025 года вступает в силу статья 18.1 «Закона о рекламе», устанавливающая обязанность для всех рекламодателей отчислять 3% квартального дохода от распространения рекламы в интернете. Во-вторых, планируется утвердить критерии отнесения информации к рекламе в сети интернет: действующее регулирование

недостаточно конкретно, и у представителей бизнеса нередко возникают вопросы, относится ли тот или иной материал к категории информационного или может быть квалифицирован как реклама. Доступный проект постановления правительства касается рекламы на маркетплейсах, «досках объявлений» и в поисковых системах. Однако список подпадающих под регулирование ресурсов может быть расширен в будущем, так как явно не покрывает все форматы площадок/ресурсов.

В 2025 году продолжит развиваться и система цифровой маркировки: уже с марта 2025-го обязательной цифровой маркировке будут подлежать косметика, бытовая химия, моторные масла, бакалейная продукция и другие категории потребительских товаров. Перечень маркируемых товаров со временем будет только расширяться, убежден эксперт. «Ключевой проблемой всех законопроектов, преследующих цели “комплексного регулирования” отрасли, является сложность их имплементации в уже действующее законодательство, — размышляет Сергей Трахтенберг. — Очень часто предлагаемые нововведения вступают в противотечение с законом “О защите прав потребителей”, общими положениями Гражданского кодекса и иными нормативными актами. Нарастивание объема правового регулирования e-commerce, вероятнее всего, приведет к постепенному уходу от модели, где правила интернет-торговли устанавливаются маркетплейсами самостоятельно, что нередко приводит к возникновению конфликтных ситуаций между оператором площадки и продавцами, а также к подаче потребителями многочисленных жалоб на нарушение их прав. Но несмотря на то, что потребность в регулировании отрасли, очевидно, назрела, чрезмерная зарегулированность может навредить всем участникам процесса, ведь и маркетплейсы, и продавцы, и потребители находятся в системной взаимосвязи друг с другом и в конечном счете преследуют общие интересы». **cRe**



Реклама 16+

METRIK

metrikinvestments.com
+7 495 109 76 22

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2025



Денис Колокольников

основатель и управляющий
партнер консалтинговой
компании RRG

ОТ «СУПОВОГО НАБОРА» ДО ПИРАМИДЫ МАСЛОУ:

как проектировать коммерческую инфраструктуру в новостройках

По моим наблюдениям, серьезно относятся к проектированию и планированию функционала коммерческих площадей на первых этажах новостроек не более трети девелоперов. Между тем коммерческая инфраструктура – лицо ЖК, она становится для резидентов таким же важным фактором, как локация и транспортная доступность. Запросы постоянно растут: помимо стандартных магазина и аптеки, жители хотят видеть в периметре ЖК и полноценный фитнес, и услуги частной медицины, и выбор кофеен-пиццерий, и кулинарии, и различные термальные и спа-комплексы. Правильный пул коммерческой инфраструктуры априори повышает привлекательность, ликвидность и статус жилого проекта.

Однако пока зачастую возникает ощущение, что игроки недооценивают коммерческую инфраструктуру, относятся к ней по остаточному принципу и функциональным программированием «коммерции» особенно не занимаются. И даже когда архитекторы и проектировщики ее «рисуют», решения получаются странные, часто нелогичные, а когда спрашиваешь, почему проект именно такой, отвечают: «Ну, нам сказали, что нужно нарезать помельче».

Итак, только треть девелоперов более-менее серьезно относятся к проектированию и планированию функционала коммерческих площадей на первых этажах новостроек. И одно дело 3D-картинка с высоты птичьего полета, как это выглядит в рекламных роликах, и совсем другое то, что люди видят в реальности, «с земли», когда приходят смотреть объект. А видят они именно первый коммерческий этаж: насколько правильно и качественно он сделан, комфортно ли оборудована безбарьерная среда, как выглядят входная группа, витрины, подсветка фасада, каковы уровень и качество

используемых материалов и так далее. И основное впечатление от ЖК покупатель получает именно «с земли»: насколько удобно подойти к магазинам, как обыграны высота потолков?

Кстати, для многих девелоперов становится новостью, когда мы говорим, что если в проекте предусмотрена коммерческая инфраструктура с высотой потолков пять метров, то и входная группа, соответственно, будет пятиметровой, и что лишь за счет такой высокой входной группы возможно повысить классность объекта. Ну и, конечно, кроме того, что должно быть красиво, должно быть удобно. Это касается размещения магазинов, различных услуг, в том числе amenities, как сейчас модно говорить, то есть сервисов добрососедства.

ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ

Безусловно, должна быть обеспечена здоровая городская среда и за пределами ЖК, то есть урбанистическая концепция «пятнадцатиминутного города», о которой сейчас все говорят.

БАЛАНС КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Москва, СПб	Города-миллионники	От 500 тыс.
Коммерческая инфраструктура на первых этажах		
6-8%, область 4-6%	4-6%, область 2-4%	3-5%, область 1-3%
Стилобаты и отдельные торговые объекты, включая dark kitchen / dark store		
1-3%, область 1-2%	1-2%	До 1%
Прочие коммерческие объекты: офисы, склады, производство		
5-10% в центральной части, 2-3% периферия, область 1-4%	3-4% в центральной части, 1-2% периферия, область 0-2%	2-3% в центральной части, до 1% периферия, область 0-2%

МОЛОДО-ЗЕЛЕНО

Мы всегда выступаем за кластерное деление городов и за кластерный подход, который был придуман нами с учетом принципов новой урбанистики. Это идея о том, что все необходимое человеку для жизни должно располагаться в пешей доступности: работа, сервисы, магазины, развлечения, спорт, отдых.

Городской житель не должен тратить на дорогу много времени. Пандемия коронавируса привела нас к пониманию этого уже окончательно, хотя в принципе этой идеологии уже минимум лет 20. Причем коммерческая инфраструктура включает в себя и социальную функцию: это и места приложения труда, образовательные, спортивные, медицинские организации.

Немаловажен вопрос безопасности, и в этом ключе коммерческая инфраструктура формирует в том числе рычаги безопасности на территории жилых комплексов. Ведь когда в проекте много магазинов, сервисов, а витрины освещены, видеокамеры установлены, круглосуточно ведется видеонаблюдение и работает охрана, вероятность того, что произойдет что-то криминальное, сильно снижается.

Это же относится и к паркингам. Мы давно и настойчиво повторяем, что паркинги должны быть коммерциализированы. Во-первых, для расширения линейки сервисов, потому что это дает возможность использовать эти площади под функции, которые нельзя разместить на первом этаже: полноценные супермаркеты, большие фитнесы, дарксторы, даркситчены, автосервисы, какие-то заведения, связанные с шумовыми эффектами. Во-вторых, это экономически обоснованно, поскольку окупает почти весь паркинг. Ну и снова же это вопрос безопасности, потому что темный безлюдный паркинг повышает вероятность появления на нем маргинальных лиц.

Еще один из важных факторов, который сегодня необходимо учитывать, – повестка ESG (англ. environment, social, governance – экология, социальная политика и управление). Правильно спроектированная и реализованная коммерческая инфраструктура позволяет обеспечивать устойчивое развитие максимально эффективно, экономя время, сохраняя ресурсы через корректное управление. И здесь важно правильно определить, сколько именно нужно коммерческой инфраструктуры. У нас же зачастую наблюдается определенная диспропорция: либо «коммерции» совсем мало, либо ее строят избыточно. Причем, если изучить стандарты компании «ДОМ.РФ», которые были в свое время разработаны совместно с Минстроем и КБ «Стрелка» в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда», то они показывают достаточно высокий процент «коммерции» – до 30%. На самом деле в большинстве случаев это излишне. Такой коэффициент можно рассматривать для центральной части больших городов, а в спальных районах доля «коммерции» должна, конечно же, быть несколько иной.

Среди самых частых ошибок девелоперов при работе с «коммерцией», помимо избыточности площадей, встречаются ограничение доступа, закрытые двory, неформатные помещения, неверные ценообразование и концепция, неправильно рассчитанные потоки потребителей, невыстроенные каналы и стратегия продаж.

В процессе работы мы выявили определенные показатели: для Москвы 7–10% – наиболее оптимальное соотношение доли «коммерции» в общей застройке. Понятно, что эта доля может расти, если объект находится в зоне деловой активности или сам объект более высокого класса. В небольших городах этот коэффициент может быть на уровне 4–5%.

Насколько разнообразная и функциональная программа должна быть у коммерческой инфраструктуры, зависит от целевой аудитории, которая живет в этом ЖК, и от класса жилья. Можно определить структуру расходов: потребление жителями самого ЖК, как будут влиять на эту инфраструктуру жители соседних домов, каков потенциал проходящего трафика. После этого можно спрогнозировать оборот по товарным категориям и через процент товарооборота рассчитать оптимальную арендную ставку и количество квадратных метров для каждого определенного сегмента «коммерции».

ПРОДУКТОВАЯ КОРЗИНА

Если брать некие усредненные показатели среднего города России, то товары FMCG, или продукты первой необходимости и продукты питания, занимают 20% и более. Кроме этого, в последнее время достаточно активно растет доля общепита, но здесь нужно понимать: чтобы завести на первые этажи точки общепита, застройщик должен заложить и дополнительные необходимые технологии, такие как независимая вытяжка, дополнительные мощности электроэнергии и т.д. Значительный пласт сегодня занимают и салоны красоты в разном контексте: барбершопы, парикмахерские, маникюрные салоны и тому подобные сервисы.

Безусловно, растет доля образовательных услуг: кружки и курсы для взрослых и детей, а также спортивная инфраструктура, причем это могут быть как фитнес-клубы, так и спорт более в широком понимании, например спортивные товары для дома.

По нашим подсчетам, доля расходов жителей на территории одного из проектов ЖК распределяется следующим образом: 60% – общественное питание, 60% – красота и здоровье,

30% – образовательные курсы и кружки. Но в разных проектах она различается. Вот это и есть основные категории «коммерции», которые должны быть в современном ЖК. Назовем их необходимым, стандартным перечнем, ну или, как наши брокеры на своем сленге, «суповым набором». Отмечу, что в том случае, если вы решите повысить класс своего объекта, нужно рассматривать и другие категории «коммерции» – сервисы более высокого уровня.

Безусловно, важно выстроить и правильную систему ценообразования. У нас есть модель, которая учитывает местоположение в ЖК, размер помещения и его функциональное назначение. Как правило, сбалансированная «коммерция» стоит на 15–30% дороже жилья; если ниже, то имеем дело либо с ошибкой в ценообразовании, либо с избытком площадей.

Резюмируем: инфраструктура ЖК для резидентов становится таким же важным фактором, как локация и транспортная доступность. Причем запросы становятся все более широкими: помимо стандартного магазина и аптеки, жители хотят видеть в периметре своего жилого комплекса и полноценный фитнес, и услуги частной медицины, и выбор кофеен, пиццерий,



Фото: freepik.com

кулинарии, различные термальные и спа-комплексы. Термы – вообще тренд последних лет, с которым мы активно работаем, в том числе внедряя их в жилые районы новостроек. После пандемии многие открыли для себя «удаленку» и гибридный график работы: таких работников, по разным оценкам, сейчас около 40% только в столичном регионе. Из-за работы дома, соответственно, у людей возникает потребность в получении определенных услуг не в зонах деловой активности (в бизнес-центре или рядом с ним), а в своих спальнях районах: им нужны рестораны, кафе, фитнес-центры, культурные пространства, прогулочные зоны и т.д.

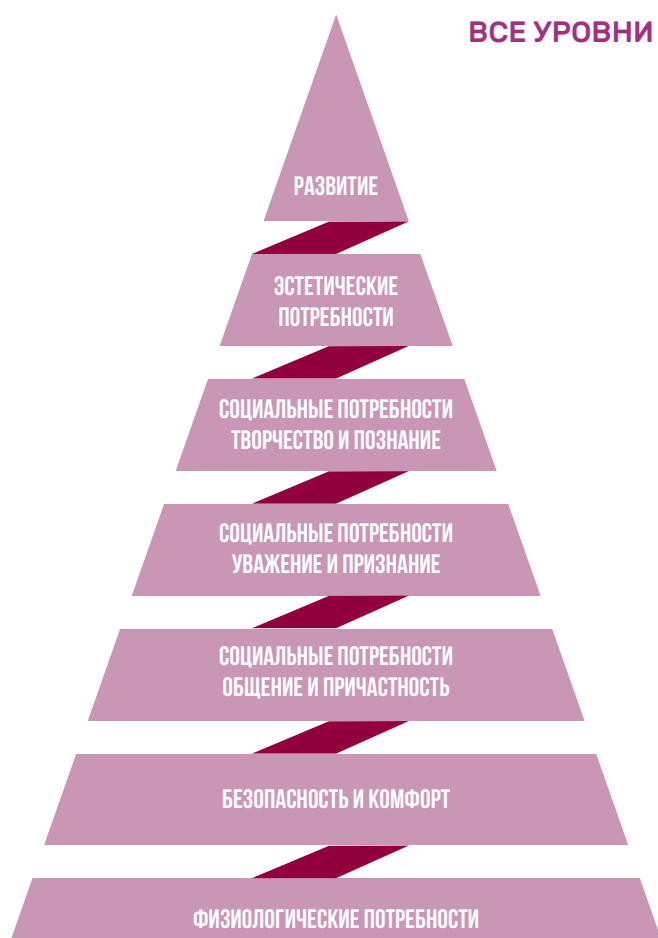
В общем, мы провели интересное исследование – трансформировали пирамиду Маслоу согласно своей трактовке. Каждому уровню пирамиды соответствуют формат и сегмент коммерческой инфраструктуры. Таким образом,

существуют физиологические потребности, базовые, потом безопасность и комфорт, социальные потребности, общение и причастность, социальные потребности, уважение, признание, творчество и познание, эстетические потребности и развитие. К каждой из этих потребностей можно определить соответствующий набор инфраструктуры в зависимости от того, какой класс жилья планируем построить.

Ну и, конечно, кроме всего перечисленного, при формировании концепции и функциональной программы коммерческой инфраструктуры важно учитывать в том числе конкурентную среду.

И главное. За счет «правильной коммерции» вы можете существенно улучшить свой продукт, создав УТП проекта и повысив стоимость и ликвидность жилья и самой коммерческой инфраструктуры. **cRe**

ВСЕ УРОВНИ ПИРАМИДЫ МАСЛОУ ПО ВЕРСИИ RRG



РАЗВИТИЕ. Курсы, образование для взрослых, возможности для создания бизнеса, библиотеки, коворкинг.

ЭСТЕТИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ. Интерьерные салоны, художественные салоны, шоурумы, дизайн-студии, эстетическая медицина и косметология.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ: ТВОРЧЕСТВО И ПОЗНАНИЕ. Театр, кинотеатр, концертный зал, музыкальная школа, творческие студии, выставочное пространство, туристические агентства.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ: УВАЖЕНИЕ И ПРИЗНАНИЕ. Косметология, спа, салоны красоты, медицина, стоматология, ювелирные украшения, банковские услуги, общественное питание, места для организации бизнеса, курсы дополнительного образования, спорт.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ: ОБЩЕНИЕ И ПРИЧАСТНОСТЬ. Общественное питание, соседские клубы, МФЦ, салоны красоты, образование, спорт, общественные пространства, магазины для детей, канцелярия, зоотовары и др.

БЕЗОПАСНОСТЬ И КОМФОРТ: DIY, товары для дома, автозапчасти, электроника и бытовая техника, медицинские услуги, бытовые услуги.

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ: FMCG, аптеки, медицина, одежда, бытовая техника, товары для дома, парикмахерская.



3 апреля
2025 год



WAREHOUSE CONFERENCE

X ежегодная встреча профессионалов рынка
складской и индустриальной недвижимости

ОТРАСЛЕВОЙ ПАРТНЕР

parameter

ПАРТНЕР

NF GROUP

ОРГАНИЗАТОР

c | R | e **event**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

СРОBETAIL

c | R | e **RU**

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

