

STONE

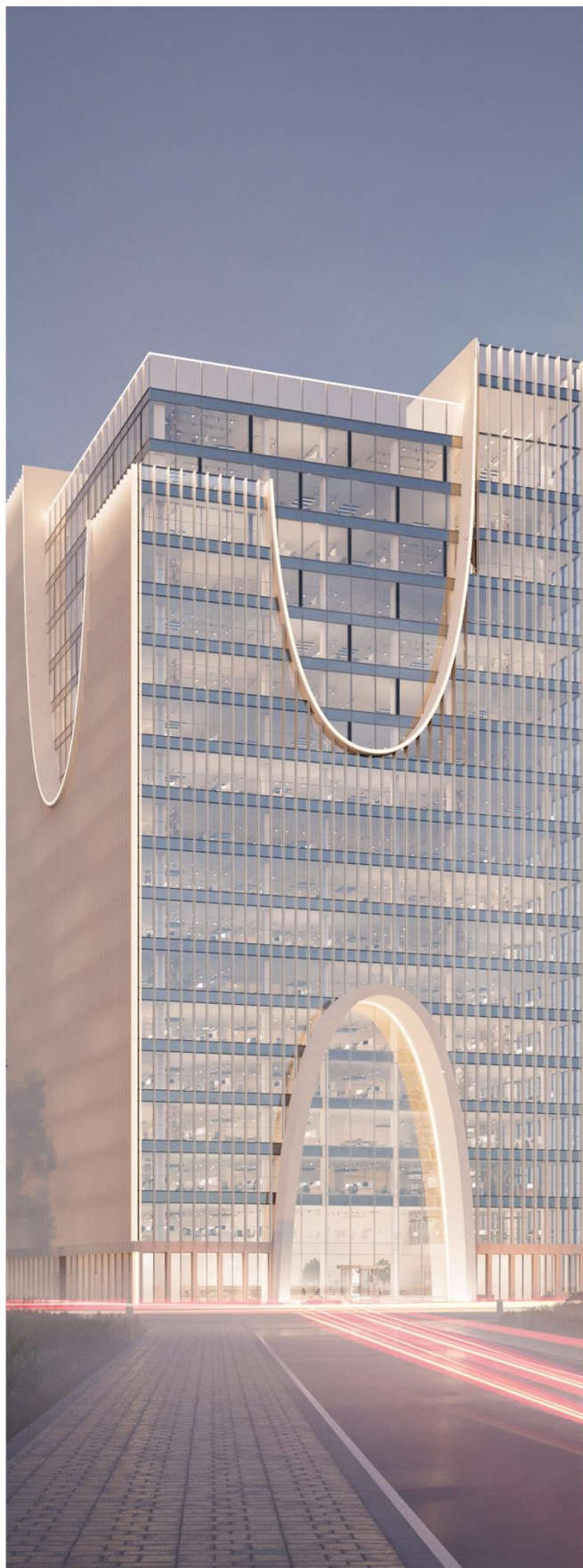
WEEKLY NEWS

Индикаторы рынка
и главное за неделю



21– 25 апреля 2025 г.

ИНДИКАТОРЫ ОФИСНОГО РЫНКА



Как компании ищут
офисы в условиях
нулевой вакансии?



Объем вложений
в коммерческую
недвижимость
вырос в 2,5 раза



Доля свободных помещений
в бизнес-центрах Москвы
в 2025 году упадет до 5,3%



Рост доли конечных
пользователей в
строящихся офисах
до 60%

КОМПАНИИ И ПРОЕКТЫ

STONE — ДЕВЕЛОПЕР ГОДА НА CRE MOSCOW AWARDS 2025



Победа свидетельствует о лидерстве на рынке по ряду показателей: объему ввода и выводу новых проектов на рынок, качеству продуктовых решений и объему предложения в реализации.

НАЧАЛИСЬ РАБОТЫ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ БЦ КЛАССА А STONE САВЕЛОВСКАЯ



На главной площади создадут зеленые островки и ландшафтные холмы с местами для отдыха.

«ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ» ХОЧЕТ КУПИТЬ ОФИСЫ У СТАДИОНА «ЛУЖНИКИ»



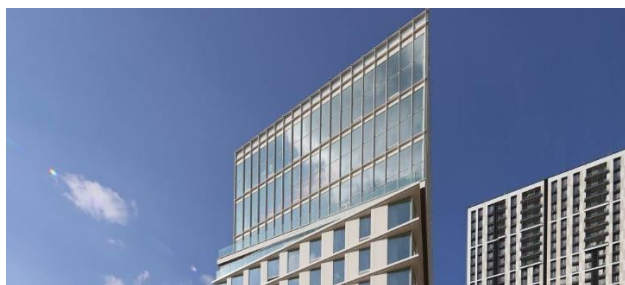
В будущем «Газпромбанк Лизинг» может передать эти площади другой компании.

ЖК STONE SOKOLNIKI — ПОБЕДИТЕЛЬ MOVE REALTY AWARDS 2025



Высокая оценка жюри связана с повышенным спросом ЖК бизнес+ класса в Сокольниках в сочетании с гибкими программами приобретения, что обеспечило стабильно высокий темп реализации.

В БЦ GEOLOG ЗАКЛЮЧИЛИ СДЕЛКУ ПО АРЕНДЕ ОКОЛО 1 000 КВ. М ОФИСОВ



Девелопер Hutton заключил сделку с компанией «Пелискер» об аренде офиса площадью 988,5 кв. м.

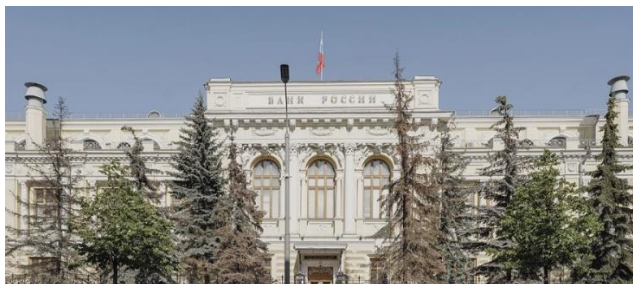
«СИТИДЕЛ» СОХРАНИЛ КРУПНОГО АРЕНДАТОРА



Компания Beiersdorf продлила договор аренды в деловом центре «Ситидел».

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

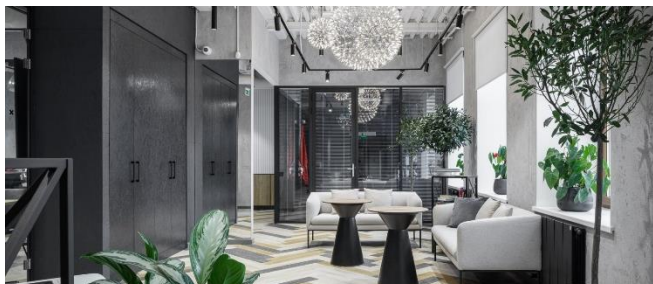
**ЦБ В ЧЕТВЕРТЫЙ РАЗ ПОДРЯД СОХРАНИЛ
КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ**



Центробанк России на заседании 25 апреля принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 21%.

АНАЛИТИКА И МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

КРИСТИНА НЕДРЯ, STONE: «РЫНОК ОФИСОВ СКЛОНЯЕТСЯ В СТОРОНУ АРЕНДОДАТЕЛЕЙ»



Директор коммерческого управления Кристина Недря про основные офисные тренды.

REMAIN: ПРОДАЖИ ОФИСОВ БЕГУТ ВПЕРЕДИ СТРОИТЕЛЬСТВА



На апрель 2025 г. 52% (1,6 млн кв. м) из заявленных к вводу до 2027 г. офисных площадей уже реализованы.

IBC REAL ESTATE: ВАКАНТНОСТЬ В ОФИСАХ ПРОДОЛЖИТ СНИЖАТЬСЯ



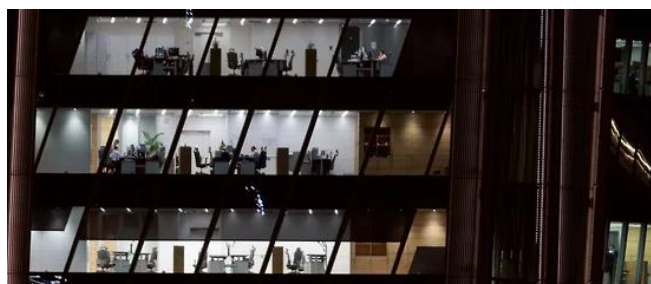
IBC Real Estate прогнозируют ввод в эксплуатацию 873 000 кв. м офисов, но растущие объемы ввода не могут повлиять на дефицит площадей.

ИНТЕЛЛИГЕНТНЫЙ, СЕМЕЙНЫЙ, КРЕАТИВНЫЙ: КАК РАЙОНЫ МОСКВЫ ОБРЕТАЮТ СВОЕ ЛИЦО



Москвич Mag и STONE о локациях, где появятся жилые комплексы бизнес+ класса в линейке STONE Dom.

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ МЕНЯЮТ ПРОПИСКУ



Key Capital: на территории многих жилых комплексов, предусмотрены собственные бизнес-центры.

КОМПАНИИ И ПРОЕКТЫ

STONE — ДЕВЕЛОПЕР ГОДА НА CRE MOSCOW AWARDS 2025

Победа свидетельствует о лидерстве на офисном рынке по ряду ключевых показателей: объему ввода и выводу новых проектов на рынок, качеству продуктовых решений, а также объему предложения в реализации.

STONE вновь стал девелопером года по версии CRE Moscow Awards 2025* — одной из самых престижных премий на рынке коммерческой недвижимости в России. Сегодня портфель компании достигает 2 млн кв. м построенных, строящихся и проектируемых объектов, в реализации представлено 13 бизнес-центров класса А на разных стадиях строительства.

В рамках престижной номинации «Девелопер года» для STONE это уже вторая победа на CRE Moscow Awards и десятая в рамках иных отраслевых премий. Высокий статус свидетельствует о лидерстве девелопера на офисном рынке по ряду ключевых показателей: объему ввода и выводу новых проектов на рынок, качеству продуктовых решений, а также объему предложения в реализации.

«Победа на CRE Moscow Awards — это подтверждение того, что стратегия развития STONE выбрана верно и соответствует трансформации офисного рынка. Уже сегодня в нашей линейке — как строящиеся, так и готовые бизнес-центры класса А, в которых доступно предложение в аренду от инвесторов», — отметили в пресс-службе STONE.

В 2024 г. девелопер ввел в эксплуатацию порядка 70 000 кв. м, которые пришлось на вторую очередь офисного квартала STONE Towers — Tower B и Tower C. Объект также вошел в число финалистов CRE Moscow Awards в номинации «Бизнес-центр класса А».

В прошлом году STONE запустил шесть офисных проектов, что стало самым высоким показателем среди всех игроков рынка. Бизнес-центры девелопера представлены в восьми районах Москвы как в сложившихся деловых локациях, так и в динамично развивающихся районах в пешей доступности от метро — это самая офисная широкая география.

Сегодня в активной стадии строительства находится более 500 000 кв. м недвижимости STONE, а к концу года девелопер планирует увеличить этот показатель до 1 млн кв. м. Параллельно компания наращивает объем ввода: к середине 2026 г. в портфеле будет 5 готовых бизнес-центров класса А общей площадью порядка 300 000 кв. м.

Источник: Forbes.ru. Новости компаний

<https://www.forbes.ru/novosti-kompaniy/>

ЖК STONE SOKOLNIKI — ПОБЕДИТЕЛЬ MOVE REALTY AWARDS 2025

Победа свидетельствует о лидерстве на рынке по ряду показателей: объему ввода и выводу новых проектов на рынок, качеству продуктовых решений и объему предложения в реализации.

Успех проекта связан с совокупностью факторов — начиная от локации, где строится ЖК, и заканчивая продуманной квартирографией и широким выбором планировок. STONE Sokolniki отличает его близость к одному из самых крупных парков Москвы — «Сокольники», а всего в десяти минутах ходьбы от ЖК находятся станции метро «Сокольники», «Электrozаводская». По данным NF Dom, STONE Sokolniki занимает первую строчку в рейтинге новостроек 2024 г. по пешеходной и транспортной доступности.

Архитектурную концепцию STONE Sokolniki разработало бюро WALL. Повышенный комфорт резидентов обеспечат продуманные сервисы и функциональные общественные пространства с авторским индивидуальным дизайном от бюро

ABOVE, а также современная инженерия и 1,7 га благоустройства. Насыщенная инфраструктура в составе ЖК была также отмечена NF Dom в рейтинге новостроек 2024 г. по инфраструктурному наполнению среди проектов бизнес- и премиум-класса.

На старте продаж STONE Sokolniki стал самой продаваемой новостройкой бизнес-класса по версии Metrium. Основной спрос в проекте формирует семейная аудитория, которая делает выбор в пользу просторных лотов от 60 кв. м.

«STONE Sokolniki стал нашим долгожданным жилым проектом в сегменте бизнес+ класса, где мы продумали каждую деталь — от авторской архитектуры до функциональных входных групп и уникальных сервисов для комфорта каждого резидента. Мы рады, что значительная часть спроса приходится на локальных жителей одного из самых зеленых районов Москвы, их число составляет более 30% от общего числа сделок, и благодарны экспертному жюри за высокую оценку нашего проекта», — отметила директор коммерческого управления STONE Кристина Недря.

На сегодняшний день STONE Sokolniki является единственным проектом бизнес-класса в районе Сокольники, который находится в активной стадии строительства. Проект точечной застройки от девелопера STONE расположен по адресу: ул. Гастелло, з/у 32. Сегодня на строительной площадке жилого комплекса уже ведутся работы по возведению надземной части. Готовность ЖК запланирована на 2027 г., а передача ключей начнется в 2028 г.

Источник: Коммерсантъ. Недвижимость

<https://www.kommersant.ru/doc/76>

НАЧАЛИСЬ РАБОТЫ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ БЦ КЛАССА A STONE САВЕЛОВСКАЯ

На главной площади бизнес-центра создадут зеленые островки и ландшафтные холмы с местами для отдыха.

В рамках строительства бизнес-центра у метро «Савеловская» на северо-востоке столицы начались работы по благоустройству территории площадью свыше 1,5 гектара. Об этом сообщил министр правительства Москвы, руководитель Департамента градостроительной политики столицы, входящего в Комплекс градостроительной политики и строительства города Москвы, Владислав Овчинский.

Бизнес-центр STONE Савеловская возводится по адресу: улица Двинцев, владение 3. Неподалеку от объекта находятся сразу три линии метро: в семи минутах ходьбы — кольцевая и радиальная станции Савеловская и в 13 мин. — «Марьина Роща». Также рядом располагается Савеловский вокзал со станциями МЦД-1 и МЦД-4 с аэроэкспрессом до аэропорта Шереметьево.

«Открытой территорией бизнес-центра смогут свободно пользоваться как сотрудники, так и все жители района Марьина Роща. Сейчас девелопер проекта приступил к подготовительным работам по благоустройству, параллельно в бизнес-центре завершаются работы по чистовой отделке мест общего пользования и монтажу фасада. Административно-деловой комплекс общей наземной площадью 93 000 кв. м состоит из двух офисных 24-этажных башен на двухуровневом стилобате. Помимо офисов, в составе объекта появится собственная инфраструктура. В стилобатной части бизнес-центра разместятся торговые помещения, кафе, рестораны, аптеки, фитнес-клуб, которые также будут доступны горожанам. Общее завершение строительных работ запланировано на 2025 г.», — рассказал Владислав Овчинский.

Благоустройство объекта включает две зоны: общественное пространство на уровне земли со свободным доступом и закрытую территорию для резидентов с собственным кафе и рабочими зонами на открытом воздухе.

На главной площади бизнес-центра создадут зеленые островки и ландшафтные холмы. Местами отдыха для горожан послужат малые архитектурные формы в окружении зеленого ландшафта. Важной составляющей станет небольшая воркаут-зона с уличными тренажерами.

В подземной части офисного объекта предусмотрен паркинг с зарядными устройствами для электромобилей. В составе бизнес-центра также появится многоуровневый наземный паркинг с объектами инфраструктуры микромобильности. Всего в бизнес-центре будет создано более 450 машино-мест.

«Мосгосстройнадзор контролирует строительство здания с момента подачи застройщиком извещения о начале работ на площадке в апреле 2022 г.

За это время на объекте проведено 12 выездных проверок, в ходе которых инспекторы оценивали качество выполненных работ и примененных материалов.

Проект благоустройства предусматривает мощение пешеходных зон, проездов и площадок площадью более 14 000 кв. м. В рамках озеленения будет уложено 1 500 «квадратов» газона», — добавил председатель Мосгосстройнадзора Антон Слободчиков.

По поручению мэра Москвы Сергея Собянина в городе особое внимание уделяется качеству строительства деловой инфраструктуры.

«В основу проекта бизнес-центра заложена концепция be CITIZEN — новая тенденция, направленная на поддержание мобильности, психологического комфорта, физического

и социального здоровья людей в офисных пространствах. Офисные башни будут оснащены всеми современными инженерными системами: центральным кондиционированием, приточно-вытяжной вентиляцией с многоуровневой системой очистки, дополнительно будет предусмотрена возможность естественного проветривания», — рассказали в девелоперской компании STONE.

Создание общественного пространства и благоустройство территории у современного административно-делового комплекса площадью более полутора гектаров сформируют новую комфортную и привлекательную инфраструктуру.

Источник: Stroi.mos.ru. Благоустройство

https://stroi.mos.ru/press_releases/

«ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ» ХОЧЕТ КУПИТЬ ОФИСЫ У СТАДИОНА «ЛУЖНИКИ»

В будущем «Газпромбанк Лизинг» может передать эти площади другой компании.

Крупные игроки финансового сектора продолжают формировать основную долю спроса на офисном рынке Москвы. Так, «Газпромбанк Лизинг» рассматривает возможность приобретения у группы «Абсолют» Александра Светакова двух офисных зданий общей площадью 37 900 кв. м оценочной стоимостью 20 млрд руб. в комплексе Luzhniki Collection, строящемся у стадиона «Лужники». В будущем «Газпромбанк Лизинг» может передать эти площади другой компании.

Структура Газпромбанка ведет переговоры с ГК «Абсолют» Александра Светакова о приобретении двух офисных корпусов на 37 900 кв. м в строящемся комплексе Luzhniki Collection у стадиона «Лужники», рассказали три источника «Ъ» на рынке недвижимости. Еще один собеседник «Ъ» знает, что застройщик снял с продажи офисные площади еще в начале 2025 г. В «Газпромбанк Лизинге»

подтвердили «Ъ», что офисные здания рассматриваются компанией как потенциальные объекты для лизинговой сделки с одним из крупных клиентов, название которого не подлежит разглашению. В «Абсолюте» отказались от комментариев.

Общая площадь проекта Luzhniki Collection после завершения строительства составит 324 000 кв. м, из которых 128 000 кв. м придется на жилье. Застройщиком выступает ГК «Абсолют», текущий объем строительства которой составляет 551 000 кв. м, по данным единой информсистемы «Наш.Дом.РФ».

Если сделка будет закрыта, то «Газпромбанк Лизинг» заплатит за приобретение площадей в комплексе 20 млрд руб., оценивает директор по продажам и приобретениям департамента офисной недвижимости Ricci Дмитрий Антонов. Руководитель офисного департамента консалтинговой компании Invest7 Ксения Харкевич считает, что базовая арендная ставка на помещения без отделки может составить 55–60 000 руб. за 1 кв. м в год. Таким образом, ежегодно выручка компании от сдачи объектов в аренду может достигать 2,1–2,3 млрд руб.

В 2024 г. банки сформировали основную долю сделок на офисном рынке Москвы, отмечает Дмитрий Антонов. Около 40% транзакций было сформировано банковским сектором, подтверждает Ксения Харкевич. В прошлом году Центробанк приобрел офисную часть комплекса Slava у Белорусского вокзала, а Альфа-банк — бизнес-центры «Домников» и «Росбанк Плаза». По итогам первого квартала 2025 г. доля сектора на рынке офисной недвижимости составила 27%, уточняет господин Антонов. В начале 2025 г. Т-Банк приобрел здание Центрального телеграфа, где преобладают офисные площади.

Из-за дефицита свободных площадей на рынке офисной недвижимости Москвы проблематично найти для размещения такой крупный объект, особенно в высокой стадии готовности, говорит партнер

консалтинговой компании CMWP Наталья Никитина. Согласно консенсус-прогнозу Центра ценовых индексов, подготовленному в феврале, в 2025 г. доля пустующих площадей в московских бизнес-центрах класса А снизится с 5,9% до 5,3%.

Отсутствие крупных площадей в бизнес-центрах вынуждает некоторые холдинги выкупать целые офисные комплексы еще на этапе реализации или заказывать строительство объектов у девелоперов.

По такому пути пошел «Яндекс», для которого MR Group строит бизнес-центр на улице Косыгина на юго-западе города. Мэрия Москвы на этапе строительства выкупила площади в iCity возле делового кластера «Москва-Сити», а объединенная компания Wildberries & Russ ООО РВБ приобрела проект строительства офисного здания у моста Багратион у ГК «Галс Девелопмент».

Земли бывшей больницы застроит «АМ Девелопмент» Гендиректор Remain Дмитрий Клапша не исключает, что занять площади в Luzhniki Collection могут банковские структуры, госкомпании, госструктуры или крупные промышленные холдинги, которым важно быть рядом с «Москва-Сити» и при этом иметь отдельное здание под штаб-квартиру.

Источник: Коммерсантъ. Недвижимость

<https://www.kommersant.ru/doc/7675701>

В БЦ GEOLOG ЗАКЛЮЧИЛИ СДЕЛКУ ПО АРЕНДЕ ОКОЛО 1 000 КВ. М ОФИСОВ

Девелопер Hutton заключил сделку с компанией «Пелискер» об аренде офиса площадью 988,5 кв. м.

Новым резидентом бизнес-центра стала компания «Пелискер» — один из лидеров сферы транспортного строительства на территории РФ и за ее пределами.

Общая площадь бизнес-центра составляет 17 000 кв. м. В здании высотой 13 этажей предусмотрен двухуровневый подземный паркинг. В бизнес-центре 11 этажей занимают офисные

пространства в формате open space с отделкой shell & core и витражным остеклением, при этом с возможностью открытия окон. Разработанная умная эргономика офисных пространств предлагает разные площади — от камерных 50 кв. м до грандиозных 10 000 кв. м, при этом все — с широким шагом колонн до 9 м, современными системами инженерных коммуникаций и высотой потолков от 3,5 до 6 м.

Первый и второй этажи бизнес-центра занимает двусветное лобби с панорамными окнами и винтовой лестницей. Лобби объединяет несколько функциональных зон: ресепшен, зону ожидания, бизнес-гостиную, а также ресторан и кофейню. Архитектурный проект Geolog был разработан архитектурным бюро Blank. В основу концепции бизнес-центра, вдохновленной трудами известного ученого-геолога В. А. Обручева, лег принцип «тектонических сдвигов»: части здания горизонтально смещены относительно друг друга, в результате чего архитектурный облик здания визуально разделяется на три разные по объему и площади остекления части.

Источник: CRE. Сделка

<https://cre.ru/news/98111>

«СИТИДЕЛ» СОХРАНИЛ КРУПНОГО АРЕНДАТОРА

Компания Beiersdorf продлила договор аренды в деловом центре «Ситидел».

Компания Beiersdorf (бренд Nivea) продлила договор аренды на офисные помещения площадью 1 784 кв. м. «Выбор «остаться» для нас оказался наиболее привлекательным, в плане долгосрочных инвестиций, гибкости условий аренды, а также эффективности офисного пространства», — прокомментировала Елена Кондрашова, Administrative & Car Fleet Manager компании Beiersdorf.

«Для нас такое долгосрочное сотрудничество с известной компанией особенно важно, и мы высоко

ценим доверие, которое оказывает Beiersdorf. В ходе переговоров с арендатором нам удалось добиться хороших коммерческих условий и нужной гибкости в договоре для обеих сторон», — рассказал Михаил Шмонов, директор департамента арендных отношений компании Prime Property Management.

Источник: CRE. Сделка

<https://cre.ru/news/98106>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ЦБ В ЧЕТВЕРТЫЙ РАЗ ПОДРЯД СОХРАНИЛ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ

Центробанк России на заседании 25 апреля принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 21%.

После сохранения ключевой рыночные ставки по ипотеке в ближайшее время могут снизиться на 1–2 п.п., считают эксперты, опрошенные «РБК-Недвижимостью»

Центробанк России на заседании 25 апреля принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 21%, что совпало с ожиданиями участников консенсус-прогноза РБК. Ключевая ставка осталась неизменной уже в четвертый раз подряд, ранее решения по ее сохранению регулятор рынка принимал в декабре 2024 г., а также в феврале и марте 2025-го. Как решение регулятора повлияет на рынок ипотеки, разбираемся с аналитиками.

Ипотека будет дешеветь медленно, а ставки останутся заградительными

Несмотря на сохранение Центробанком ключевой ставки, ипотечные ставки немного снизятся, в пределах 1–2 п.п., считают эксперты, опрошенные «РБК-Недвижимостью».

Аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов считает, что сохранение Центробанком ключевой ставки несколько смягчает сигнал о дальнейшей траектории денежно-кредитной политики. На этом фоне ставки по рыночной ипотеке вполне могут в течение нескольких месяцев опуститься еще на 1–2 п.п. При этом эксперт замечает, что даже при таком развитии событий ипотечные ставки останутся на фактически на запретительном уровне, то есть ситуацию на ипотечном рынке это значимо не изменит.

«Для активизации рынка, я считаю, рыночные ипотечные ставки должны будут опуститься хотя

бы до 14–15%, а еще лучше — уйти ниже 10%. Но в обозримом будущем на это сложно рассчитывать», — говорит Додонов. Аналогичного мнения придерживается и старший директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Ирина Носова. По мнению эксперта, ошутимое восстановление ипотечного спроса возможно после снижения ставок по рыночной ипотеке до 15–17%. Но пока до этого далеко.

Ставки по рыночной ипотеке остаются на очень высоком уровне. Банки закладывают в риск-премию продолжительный период жесткой денежно-кредитной политики, а также теоретические риски нового повышения ключевой ставки. При смягчении политики ЦБ проценты по вкладам банки снижают быстро, а вот по кредитам — постепенно, добавляет старший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Иван Уклеин.

«Ипотека — самый долгосрочный продукт, поэтому кредитные организации ориентируются не только на текущую ключевую ставку, но и на ее ожидаемую траекторию в среднесрочном прогнозе. Консенсус-прогноз макроэкономистов говорит о вероятном прохождении пика, поэтому банки начали осторожную коррекцию после «кредитной зимы». Но даже в случае снижения ключевой ипотечные ставки будут корректироваться медленно, в пределах 2 п.п.», — считает эксперт.

Размер ставок по ипотеке

По данным Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС), по состоянию на 20 апреля 2025 г. средняя ставка по ипотеке на новостройки составляет 26,65%, на вторичное жилье — 26,88%.

Цены не упадут

На российском рынке новостроек существенная коррекция цен вниз маловероятна. Возможны лишь точечные скидки, которые активно практикуются

с 2024 г. из-за сильного сокращения кредитного импульса в ипотеке, говорит Иван Уклеин.

Ирина Носова также считает, что в краткосрочной перспективе возможна лишь незначительная коррекция цен. Но при этом застройщики будут максимально стараться привлекать покупателей различными акциями для того, чтобы поддержать продажи.

Спрос на ипотеку снижается

При возможном в ближайшие месяцы снижении ставок по рыночной ипотеке опрошенные эксперты не ждут каких-либо заметных изменений в части спроса.

Объемы выдач ипотеки в последние месяцы растут в помесечном выражении, однако серьезно уступают первым месяцам прошлого года. Это связано с высокими ипотечными ставками, завершением летом прошлого года массовой госпрограммы льготной ипотеки и ужесточением условий по программе «Семейная ипотека», более строгим регулированием в секторе, говорит Игорь Додонов. «Какого-то существенного улучшения ситуации на ипотечном рынке пока трудно ожидать. Скорее всего, мы увидим заметное сокращение объема ипотечных выдач по итогам всего текущего года», — добавляет эксперт.

По словам Ирины Носовой, при действующей ставке ЦБ значительного роста спроса на ипотеку не будет, так как рыночные ставки по-прежнему будут высокими, а льготные от ключевой не зависят. Для роста спроса требуется повышение ценовой доступности жилья как основного фактора восстановления рынка ипотеки.

Высокие ставки надолго — базовый среднесрочный прогноз Банка России не предполагает возвращения к доступной рыночной ипотеке даже в 2026 г., считает Иван Уклеин. «Эльвира Набиуллина неоднократно отмечала, что без ужесточения денежно-кредитной политики доступность жилья для населения могла

бы снизиться еще сильнее. Кратковременные диспропорции, по задумке регулятора, должны сглаживаться за счет согласованных с правительством адресных программ поддержки (субсидируемой льготной ипотеки)», — резюмирует эксперт.

Источник: РБК. Недвижимость

<https://realty.rbc.ru/news/680ac65>

АНАЛИТИКА И МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

КРИСТИНА НЕДРЯ, STONE: «РЫНОК ОФИСОВ СКЛОНЯЕТСЯ В СТОРОНУ АРЕНДОДАТЕЛЕЙ»

Директор коммерческого управления Кристина Недря
про основные офисные тренды.

STONE в третий раз подряд стал лидером офисного рейтинга РБК в сегменте продаж.

— Офисы в Москве теперь чаще продают, а не сдают в аренду, как было до 2020-х г. Насколько такая модель реализации офисной недвижимости надолго в Москве как тренд?

— Сейчас нет никаких предпосылок к тому, что рынок в ближайшей перспективе перейдет к аренде. Даже по результатам рейтинга РБК заметно, что из года в год увеличивается именно доля офисов на продажу, при этом лидеры в сегменте остаются неизменными.

В условиях высоких кредитных ставок и дорогостоящего проектного финансирования не все застройщики смогут взять на себя полную финансовую ответственность за строительство бизнес-центров под аренду. Также стоит учитывать, что договоры аренды, особенно для зданий класса Prime, редко заключаются на начальной стадии проекта — такие соглашения чаще всего достигаются ближе к завершению строительства или даже после сдачи объекта. Даже несмотря на рекордно низкую вакансию, если речь идет об аренде крупного объема от 30 000 кв. м, срок принятия решения по ним небыстрый.

— Какой стратегии продаж придерживаются сегодня офисные девелоперы? Продать все сразу как можно быстрее?

— Долгосрочная стратегия — это всегда про баланс. Чтобы выдерживать стабильный темп продаж и год к году его наращивать, в линейке предложений должны быть как небольшие блоки, так и крупные объемы. В частности, мы сейчас активно наращиваем

портфель зданий целиком на продажу, так как видим высокий спрос на крупные объемы со стороны как конечных пользователей, так и инвесторов для дальнейшей сдачи в аренду. Так, в прошлом году мы реализовали STONE Белорусская частному инвестору.

А уже в ближайшее время планируем закрыть сделку по STONE Курская также с частным инвестором, которого мы не раскрываем.

— Не вернуться ли девелоперы снова к арендной модели после снижения ключевой ставки ЦБ?

— Работа с арендной моделью — это традиционная для рынка практика. Думаю, когда экономическая ситуация стабилизируется, некоторые компании, особенно те, кто сейчас строят объекты по программе МПТ (столичная программа стимулирования создания мест приложения труда (МПТ). — «РБК-Недвижимость») и реализуют здания целиком, могут перейти к стратегии сдачи помещений в аренду.

— Как трансформируется рынок офисного строительства, если сдавать в аренду снова станет финансово выгодно? Вы готовы к такому повороту?

— Сегодня мы видим рекордно низкий уровень вакансии. Таким образом, рынок склоняется в сторону арендодателей. Планируемый ввод в 2025–2027 г. составляет порядка 2 млн кв. м, около 60–70% из них уже реализованы. Конечно, существует определенная скрытая вакансия, и новый объем предложения поступит в аренду от инвесторов. Но он не будет превышать текущий объем поглощения.

Если рассмотреть динамику компании STONE, то к середине 2026 г. у нас в портфеле будет 5 готовых бизнес-центров — это порядка 300 000 кв. м офисных объектов класса А, часть из них — помещения инвесторов. Таким образом, в нашей линейке будут строящиеся и готовые метры как на продажу, так и в аренду от собственников. Фактически мы будем занимать две ниши рынка.

— Какую стратегию владения активом выбирают инвесторы в офисах?

— Уже сегодня на примере готовых башен нашего офисного квартала STONE Towers — в конце прошлого года мы ввели в эксплуатацию Tower B и Tower C — мы видим заинтересованность инвесторов в модели аренды. Понимая, что не все наши клиенты имеют опыт в реализации офисных площадей, мы предоставляем им помощь в поиске проверенного арендатора или перепродаже помещения с помощью партнерского сервиса STONE Realty.

Интересный факт: несмотря на то что цена метра за период строительства отрастает более чем в два раза, инвесторы не стремятся выйти из актива и зафиксировать прибыль. Они выбирают арендную модель для получения дополнительного дохода. Особенно сейчас, когда ставки аренды демонстрируют активный рост. Если говорить о новых бизнес-центрах, то в них за счет высокой конкуренции мы фиксируем рост ставок на 15–30% в зависимости от объекта и его расположения.

— Если в офисном здании несколько или даже много собственников помещений, это всегда ставит вопрос о качестве управления. Вы сами управляете своим БЦ. Но насколько это профильный вид деятельности для девелопера? Нет ли внутренних конфликтов между бизнес-задачами?

— Наш основной бизнес — это девелопмент. Но мы как девелопер заинтересованы в долгосрочных отношениях с клиентами, поэтому готовы инвестировать дополнительные средства и усилия в управление, чтобы обеспечить высокий уровень удовлетворенности пользователей от владения недвижимостью. Управляющая компания-партнер более тесно взаимодействует с девелопером на всех этапах. Это обеспечивает лучшее решение вопросов, связанных с инвестициями в инфраструктуру, модернизацией и другими аспектами управления.

Клиенты высоко ценят накопленный опыт нашей УК, наблюдая качество обслуживания действующих объектов собственными глазами. Более того, партнерская управляющая компания STONE Office интегрируется еще на стадии проектирования, помогая нам улучшать продукт и минимизировать риски при эксплуатации. Как итог — мы создаем недвижимость высокого уровня, соблюдая баланс себестоимости и качества управления. Этот подход выгодно отличает нас среди конкурентов.

— Где себестоимость более комфортная для девелоперов в Москве — в строительстве офисов или жилья?

— Себестоимость одинаково растет как в жилье, так и в офисах. Бизнес-центры класса А в целом продукт сложный и дорогой, в жилье его можно сравнить с премиальным сегментом. Сегодня себестоимость офисов класса А приближается к 200 000 руб. за 1 кв. м за общую площадь, что на 11% выше по сравнению с первым кварталом прошлого года. Если мы посмотрим старты, то уже не увидим цен на офисы ниже 350 000 руб. за 1 кв. м. Помимо стандартно дорогих инженерных сетей, активный рост цен за последние полгода отмечен по фасадным решениям и материалам.

— Объемы ввода офисов в Москве значительно отличаются от года к году — каким образом вы анализируете рынок, начиная строительство крупных БЦ? Вот, например, в прошлом году вы вывели очень много офисов одновременно.

— Мы, являясь одним из ведущих игроков на рынке офисной недвижимости, тонко чувствуем, где развитие офисной составляющей необходимо. Базовое правило: все наши проекты отличаются наличием удобной пешей доступности до станций метро, не более 5–10 мин. пешком, а чаще — фактически на выходе из метро. Помимо этого, мы всегда учитываем расположение бизнес-центров относительно сложившихся деловых локаций и оцениваем уровень заполняемости объектов

в окружении. Если вакансия низкая, мы рассматриваем эту площадку как перспективную для наших инвестиций.

Важно учесть, что если объект вне границ существующей деловой зоны, например запланирован в расширяемой части делового коридора, мы внимательно изучаем объемы предлагаемых офисных площадей. В таких случаях площадь бизнес-центра может составлять менее 100 000 кв. м. Если локация демонстрирует потенциал, а не просто текущий спрос, возможны проекты большего масштаба, реализуемые в несколько этапов. Яркими примерами являются районы Мневниковской поймы и Ходынки, где сегодня мы реализуем два крупных офисных кластера.

Снижение маятниковой миграции привело к желанию компаний располагаться ближе к месту проживания сотрудников. В связи с этим формат многофункциональных комплексов (МФК), а также строительство офисов в жилых районах становятся все более востребованными решениями.

Когда речь идет о выведении офисов на рынок, стратегия STONE заключается в систематическом ежегодном запуске новых объемов. Прошлый год стал пиком нашей активности, мы запустили сразу шесть офисных проектов и один жилой. Это обусловлено нашим девелоперским циклом: с прошлого года мы идем с темпом ввода 100–150 000 кв. м ежегодно, и нам необходимо сбалансированно пополнять портфель объектов на разных стадиях строительства: сегодня в активной стройке у нас находится более 500 000 кв. м, а к концу года этот показатель достигнет 1 млн кв. м. В свою очередь проекты, находящиеся на завершающей стадии, уже реализованы примерно на 90%. А новые проекты позволяют нам эффективно обновлять витрину экспонирования.

— Очевидно, что выход на рынок офисного строительства большого количества «жилых» девелоперов связан с городскими программами, такими как московские программы комплексного

развития территорий (КРТ) и МПТ. А вне этих программ офисы строить выгодно?

— Важно понимать цели и задачи девелопера. Есть системные застройщики, специализирующиеся на офисном сегменте, такие как STONE. Для нас непринципально, является ли площадка коммерческой, входит ли она в программы КРТ или МПТ. Основной вид бизнеса для нас — это строительство офисных центров. У нас есть проекты внутри ТТК, которые не «генерят» льготу за создание новых рабочих мест. И это очень успешные, востребованные за счет уникальности своего расположения объекты.

Однако другие застройщики, в частности жилые девелоперы, часто делают ставку на участки, которые подпадают под льготу. С одной стороны, это соответствует планомерному развитию города, поскольку многие районы действительно нуждаются в реорганизации и улучшении. С другой, не всегда такие объекты являются полностью коммерчески успешными, так как не учитывают конъюнктуру и бизнес-связи, а также наличие спроса в локации.

— Вы следите за площадками, которые предлагает город по КРТ? Какие вас интересуют?

— Можно сказать, что мы были одними из первых участников программы КРТ. У нас есть бизнес-центр STONE Дмитровская, где договор о КРТ был подписан в 2022-м. Строительство объекта идет активными темпами, мы планируем его завершение в 2027 г. Также будем реализовывать КРТ по адресам: улица Нижняя Масловка и Бумажный проезд, Поклонная улица и еще три-четыре адреса, о которых мы объявим чуть позже.

Таким образом, мы видим КРТ как одно из основных направлений развития на будущее. В настоящее время также рассматриваем площадки, входящие в эту программу, и как офисный девелопер смотрим прежде всего на район, а не только на возможность получить льготу.

— Прямо сейчас вы больше продаете или покупаете землю? Какие земельные участки рассматриваете для покупки?

— Компания продолжает развиваться, поэтому для поддержания баланса между вводом и запуском проектов мы рассматриваем земельные участки как под офисную, так и под жилую застройку. Правильное местоположение играет ключевую роль как для инвестиционной привлекательности проекта, так и для качества работы и жизни. Выбранная локация должна соответствовать ряду критериев, обеспечивающих долгосрочный успех. Говоря об офисном направлении, мы преимущественно фокусируемся на участках, расположенных на севере и северо-западе, а также юго-западе и западе, где наблюдается дефицит офисной недвижимости по сравнению с жилой.

Что касается жилого направления, которое компания начала активно развивать, то здесь предпочитаем небольшие, камерные жилые комплексы в сегменте «бизнес+» — это ниша, которую мы видим, как перспективную для себя. Выбираем небольшие участки внутри городской застройки, где ценятся наличие рекреационных зон и выгодное транспортное сообщение.

— С точки зрения инвестиций для частных лиц офисы стали аналогом жилья? Имеют ли такие инвесторы стратегию выхода из актива?

— Рынок офисной недвижимости развивался последовательно, с момента выхода наших первых проектов в 2020 г. В то время у частных инвесторов основным спросом пользовались квартиры, которые покупались для дальнейшей перепродажи, но доходность от таких инвестиций начала снижаться. Постепенно частный инвестор начал обращать все больше внимания на рынок офисной недвижимости, который предлагает ставки аренды вдвое выше, чем в жилье. Классические условия покупки вместе с инструментами рассрочки и сервисами от девелопера обеспечивают

дополнительную привлекательность формата. А также позволяют не выводить весь капитал из оборота, оставлять свободные средства на депозитах и получать дополнительный доход.

Тем не менее, осознавая различия между коммерческой и жилой недвижимостью, стоит отметить, что жилая недвижимость зачастую приобретается с целью перепродажи. Покупатели могут выйти из проекта спустя полтора-два года, как только заметят первый рост стоимости. В случае с коммерческой недвижимостью ситуация другая. Мы акцентируем внимание на максимальной доходности для инвесторов за период строительства и дополнительного велью, когда объект заполняется компаниями-резидентами.

— Почему вы считаете договоры купли-продажи будущей недвижимости (ДКПБН) удобной формой реализации офисов для рынка? Ведь ДДУ более надежен с точки зрения защиты прав дольщиков?

— Между договорами ДКПБН и ДДУ существует значительное различие. Если застройщик реализует недвижимость по ДДУ, то он, как правило, имеет проектное финансирование. Это подразумевает выполнение ряда обязательств перед банком, включая согласование темпов продаж и цен реализации. Эти факторы могут существенно влиять на доходность инвесторов.

При работе по ДКПБН мы имеем возможность самостоятельно регулировать цены, обеспечивать необходимую доходность для инвесторов и контролировать маржинальность. Цена растет планомерно в зависимости от стадии строительства, что позволяет гибко управлять процессом. Этот механизм применяется не только нами, но и другими компаниями: более 90% сделок на офисном рынке совершаются по ДКПБН.

Еще одним преимуществом договоров ДКПБН является возможность возмещения НДС с каждого транша и не дожидаясь завершения строительства.

Это существенно влияет на условия покупки офисных помещений. Что касается защиты прав дольщиков, то при любой форме сделки важно обращать внимание на наличие штрафных санкций в договоре как со стороны покупателя, так и со стороны продавца. Репутация застройщика также играет ключевую роль, поскольку никакие договоры не могут гарантировать безопасность и возврат средств в случае его банкротства.

— Вы начинали строить бизнес-центры в 2020 г. и продолжаете это делать в 2025-м. В чем кардинальное отличие офисного продукта?

— Помимо самого офисного пространства — увеличенной высоты потолков от 3,65 м, глубины помещения и естественного проветривания — мы стали уделять больше внимания инфраструктуре комплексов, ее доля выросла в два раза в общем объеме проекта и сегодня достигает 10%. Столовая, фитнес-центр и другие удобства важны для сотрудников, составляют их баланс работы и отдыха. Мы также предусматриваем различные неформальные зоны, включая павильоны для работы на открытом воздухе и бизнес-гостиные с кофейными. Такие элементы якорной инфраструктуры остаются под нашим управлением, что позволяет нам сохранить заявленный класс объекта и уровень сервиса в нем.

Источник: РБК Недвижимость. Интервью

<https://realty.rbc.ru/news/>

ИНТЕЛЛИГЕНТНЫЙ, СЕМЕЙНЫЙ, КРЕАТИВНЫЙ: КАК РАЙОНЫ МОСКВЫ ОБРЕТАЮТ СВОЕ ЛИЦО

Москвич Mag и STONE о трех московских локациях, где появятся жилые комплексы бизнес+ класса в линейке STONE Dom.

Скажи мне, где ты живешь, и я скажу, кто ты. Этот перифраз известного афоризма хорошо подходит Москве — городу, где каждый район

обзавелся своим характером и репутацией. Но почему одни становятся семейными, другие богемными, а третьи интеллигентными? И бывает ли все сразу — и в балансе? Вместе с девелопером STONE исследуем три московские локации, где появятся жилые комплексы бизнес+ класса в линейке STONE Dom, и попробуем понять, как районы обретают свои лица, а «плюс» к классу становится не просто красивой приставкой.

Ламповые Сокольники: зелень, трамваи и неторопливое счастье

Сокольники — та Москва, которую многие помнят с детства: уютные улицы с кирпичными домами, шелест листвы на бульварах и деловитые трамваи, тихо отбивающие по рельсам свой ритм. Здесь 80% территории — парк с его бесконечными оттенками зеленого: от сочного майского изумруда до хвойного зимнего бархата. К концу XIX века Сокольники стали популярным дачным местом, а сегодня коренные москвичи все так же выбирают этот район — за тишину, воздух, ту самую «аналоговость» или «ламповость».

Район сложился давно — в прямом и переносном смысле. Последние сто лет его облик меняется деликатно: остались избранные памятники своих эпох — конструктивистский ДК Русакова, пожарная каланча XIX века, даже трамвайный маршрут №4 выглядит сказочно-старинным, как рождественский экспресс. У жилья в Сокольниках тоже свой, исторический флер: новые проекты здесь не появлялись десятилетиями, и основной каркас окружения составляет историческая застройка с яркими зданиями разных эпох от деревянного зодчества до конструктивизма.

Сокольники — для тех, кто ценит баланс и безопасность. Утром можно забежать на фермерский рынок у метро, днем — устроить пикник на Фонтанной площади парка, погулять с детьми или даже отпустить их в свой двор одних (здесь по-прежнему так принято, ведь старожилов

хорошо друг друга знают), а вечером ловить в воздухе шоколадный шлейф «Бабаевской» фабрики. В Сокольниках не чувствуется суety бизнесового центра, при этом вся деловая жизнь кипит по соседству, в пяти минутах на авто. Зато есть свои неспешные ритуалы: студенты Бауманки с книгами на аллеях, мамы с колясками у прудов, москвичи серебряного возраста, играющие в шахматы под сенью лип. Это место, где творилась история — царская соколиная охота, кухонные дебаты Хрущева и Никсона, первые станции метро. Но при этом жизнь здесь течет по-домашнему.

Выбирают Сокольники чаще семьи. Большой парк — весомый, но не единственный плюс для жизни с детьми: в районе расположены сразу несколько школ из московского рейтинга, включая школу Ломоносова №1530 и Европейскую гимназию, спортивные центры олимпийского резерва и разнообразная частная инфраструктура для развития с самых малых лет. А еще Сокольники «прописаны» родителям студентов, которые выбирают лучшую жизнь для таланто-олимпиадников. Ведь Сокольники — та редкая Москва, где вместо гудков машин слышен смех на аллеях парка, а закаты окрашивают кирпичные фасады в медовые тона.

STONE Sokolniki — тот случай, когда новый проект органично вписывается в ткань старомосковского района. Комплекс бизнес+ класса относится к точечной застройке: у него небольшой масштаб, выверенные формы и расположение на оптимальном удалении от окон соседей по району, которым не мешает шум строительства. До главной аллеи Сокольников — 12 мин. пешком, до Бауманского университета — 15, а до центра по красной ветке — 12 мин. без пересадок.

Но главное: девелопер STONE уже начал формировать здесь сообщество жителей, и первым шагом стал мастер-класс для детей будущих резидентов. Это не просто жест доброй воли,

а философия: создавать не просто стены, а среду, где соседи знают друг друга, вплетать в историю московского района новые добрые традиции. Комплекс обещает стать идеальным местом для тех, кто хочет жить в престижном окружении зелени, но при этом всегда быть на связи с центром города. Строительство STONE Sokolniki началось летом 2024 г., а в 2028 г. сюда уже заселятся жильцы.

Окрестности Таганки: быть в гуще событий, но жить в тишине

Таганка — это сцена, где каждый день разыгрывается спектакль под названием «Москва». Культурная жизнь найдет вас здесь сама: в афишах театров, в арт-центрах бывших фабрик, на улицах с новыми гастропространствами, барами и галереями. Район давно сменил пролетарский колорит на творческий лоск: здесь более 20 театров, а весной цветут вишни, будто декорации к спору Высоцкого с друзьями-поэтами.

Саму Таганку давно захватила не только богемная, но и деловая жизнь: в районе нет места для новыхстроек, а объекты бизнеса появляются только благодаря реставрации старинных особняков и небольших зданий. Зато атмосферу локации легко почувствовать вокруг: на границе с соседними районами пространства больше, цены и выбор доступнее, а настроение то же.

Краснокирпичные особняки здесь соседствуют с авангардом. Но высотки начинаются лишь после улицы Сергея Радонежского и не меняют центральный горизонт. Район Таганки ценят за аутентичность: вдохновляющий творческий, как принято говорить, вайб и вечную молодость, которая навсегда стала визитной карточкой района. А если хочется тишины, то ее легко найти в одном из парков Таганки. Жизнь рядом выбирают для себя прогрессивные, современные, творческие и молодые — не по возрасту, а по духу.

Удовлетворяя этот креативный запрос, STONE готовится к запуску нового жилого комплекса STONE Rise — проект в трех минутах ходьбы от метро «Римская», на границе Таганского района. 88 вариантов планировок дают максимальную свободу выбора, а еще рисуют портрет будущих соседей: квартиры с террасами для летних вечеринок, двухуровневые апартаменты для работы и вдохновения, квартиры с окнами в гардеробных — для контент-крейторов и популярных стилистов.

С появлением STONE Rise окрестности Таганки получают еще и новый авторский архитектурный взгляд. Проект имеет ступенчатую структуру и выделяется формами в духе пиксель-арта. Камерный характер — только 545 квартир, уникален для окружающей застройки и еще больше привлекает внимание к комплексу. Для любителей коллекционной недвижимости приготовили особенные лоты: камерная трехэтажная секция или корпус С, где всего до двух квартир на этаже. Здесь легко выбирать динамику, молодость и моду, но сохранять комфорт и приватность каждый день.

Юго-Запад: интеллектуальный оазис

Юго-Западный округ Москвы давно заслужил репутацию одного из самых престижных и наукоемких. Здесь, среди утопающих в зелени кварталов, обитает московская интеллигенция: профессора с томами Юнга или Ландау под мышкой, студенты МГИМО с конспектами, врачи, спешащие на утренние обходы в клиники РАН.

ЮЗАО сегодня — это гармония академической строгости и современного ритма. Приятно видеть, что район не «застыл» и активно развивается: открываются новые станции БКЛ («Новаторская», «Воронцовская»), проложены пешеходные бульвары с велодорожками, коворкинги пестреют среди краснокирпичных корпусов РУДН, а на «Калужской» и улице Обручева строится жилье и бизнес-центры премиум-класса, соразмерные окружению и преображающие места бывших производств.

Но главное богатство ЮЗАО не в деньгах: это воздух, напоенный ароматом яблонь из ботанического сада. Это каскады прудов, где летом катаются на SUP-досках, а зимой — на коньках. Это пробежки в Воронцовском парке, встреча на кофе в уютной пекарне и насыщенная вечерняя лекция в одном из университетских лекториев.

Коренные жители покидают округ в исключительных случаях. Родившиеся в ЮЗАО предпочитают растить детей здесь же. Но при этом готовы выбирать не только старый фонд и интересуются предложениями бизнес-класса и выше. А девелоперы, чувствуя спрос, создают необходимую инфраструктуру. На Юго-Западе сейчас достаточно частных и государственных школ, которые готовят будущую научную и деловую элиту к поступлению в самые престижные вузы страны, расположенные здесь же, в научных кластерах Воробьевых гор и МГИМО.

А рядом с новыми жилыми проектами — вся инфраструктура для вдохновения молодого поколения: фитнес-клубы для занятий спортом, коворкинги для работы над курсовыми, кофейни, где кофе лучше, чем в университетских буфетах. А главное — сообщество единомышленников: тех, кто выбирает Юго-Запад десятилетиями, не случайно, а осознанно.

STONE Grain — новый проект точечной застройки в локации, который появится в трех минутах ходьбы от метро «Калужская». В объекте бизнес+ класса продумано все: от видовых террас до двухуровневых квартир со вторым светом. Это не просто жилье — это среда для тех, кто привык мыслить масштабно. Преимущества премиального уровня (топовая локация, современная инженерия и разноформатные планировочные решения) по цене бизнес-класса — так STONE отвечает на вызовы конкурентного рынка.

Его, как и другие предложения в жилой линейки STONE Dom, отличают характеристики на уровень выше, чем привыкли жители сложившихся московских

районов. Высокие потолки 3,1 м и разнообразные планировки, своя инфраструктура, выгодно дополняющая окружение, авторские дизайны общественных пространств, гранд-лобби и пространства для добрососедского общения, благоустройство и безопасная территория. Похоже, что девелопер вытаскивает новые проекты как эталонные решения для каждой локации присутствия: с вниманием к прошлому, эстетике и вайбу района и с безукоризненным подходом к наполнению и рациональным преимуществам новых домов для жизни.

Источник: [Moskvich.mag. Город](https://moskvichmag.ru/gorod)

<https://moskvichmag.ru/gorod>

REMAIN: ПРОДАЖИ ОФИСОВ БЕГУТ ВПЕРЕДИ СТРОИТЕЛЬСТВА

На апрель 2025 г. 52% (1,6 млн кв. м) из заявленных к вводу до 2027 г. офисных площадей уже реализованы.

Аналитики компании Remain изучили рынок будущих офисов Москвы на 2025-2027 г., отметив переход к модели реализации через продажу. Девелоперы анонсировали строительство 3,0 млн кв. м офисных площадей в ближайшие три года, однако, как правило, фактический объем ввода составляет на 30-40% меньше. Основной объём нового строительства приходится на класс А (2,7 млн кв. м), тогда как на класс В+ приходится лишь 0,3 млн кв. м.

Стратегии реализации

Продажа остаётся основной стратегией реализации объектов девелоперов — 1,4 млн кв. м (46% от общего объема нового строительства) или почти половину офисов реализуются именно так. Чаще всего офисы предпочитают продавать «блоками» — 0,9 млн кв. м (64% от всех офисов на продажу), второй по популярности тип продажи «целиком» — 0,5 млн. кв. м (35% от всех офисов на продажу). Из доступных для покупки площадей 63% (129 000 кв.

м) реализуются посредством договоров купли-продажи будущей вещи (ДКПБВ), а 37% (77 000 кв. м) — по договорам долевого участия (ДДУ).

Девелоперы активно используют рассрочки для привлечения покупателей. В среднем минимальный первоначальный взнос принимается на уровне 10-30%, с последующей оплатой остатка ежемесячными или ежеквартальными платежами. На рынке возможны беспроцентные рассрочки без переплат, рассрочки с отложенным платежом с комфортной постоплатой, а также рассрочки с максимальным сроком оплаты, для тех, кто выбирает минимальные платежи.

После продажи офисов девелоперы предлагают услуги по отделке помещений, управлению недвижимостью и сдаче офисов в аренду.

Цены продажи будущих офисов по районам

Цены на офисные площади в Москве демонстрируют значительную вариативность, обусловленную, главным образом, расположением и классом объектов. Наиболее дорогие будущие офисы в нарезку располагаются в Бульварном кольце — средневзвешенная цена продажи 641 000 руб./кв. м, включая НДС (объекты реализуемые по ДДУ, не облагаются НДС). В Садовом кольце реализация новых объектов в данном формате не запланирована. Самые демократичные цены на офисы в нарезку за МКАД — более чем в два раза ниже, чем средневзвешенные цены продажи в Бульварном кольце — 236 000 руб./кв. м, включая НДС. Самый дорогой район Москвы по средневзвешенной цене продажи будущих доступных офисов в нарезку — Москва-Сити (761 000 руб./кв. м), по зданиям целиком — Кутузовский (750 000 руб./кв. м). Кутузовский деловой район также примечателен тем, что в нем стоимость квадратного метра в зданиях с опцией «продажа в нарезку» дешевле, чем при покупке зданий с опцией «продажа целиком»: 536 000 руб./кв. м против 750 000 руб./кв. м, включая НДС, соответственно.

«Мы с большим интересом наблюдаем за трансформацией рынка офисной недвижимости в сложившейся ситуации. С переходом к модели реализации через продажу, пришли и новые инструменты. Скидки заменяет рассрочка, в том числе беспроцентная до получения РнВ.

ДКПБВ является основной схемой реализации будущих офисных проектов 2025-2027 гг., однако и схема ДДУ распространена достаточно широко — во многом благодаря выходу жилых девелоперов на офисный рынок Москвы», — отметил генеральный директор Remain Дмитрий Клапша.

Источник: CRE. Исследование рынка

<https://cre.ru/analytics/98097>

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ МЕНЯЮТ ПРОПИСКУ

Key Capital: на территории многих жилых комплексов, предусмотрены собственные бизнес-центры.

Это 0,5% от всех деловых площадей в столице, но несмотря на невысокие показатели, география таких проектов постепенно расширяется. Девелоперы, реализуя многофункциональные проекты, получают целый ряд преимуществ, включая увеличение ликвидности жилья и льготы от городских властей.

До 2020-х годов полноформатные бизнес-центры в составе жилых или многофункциональных комплексов создавались в основном в кластере «Москва-Сити». Однако в последние годы ситуация стала меняться: по оценке директора по консалтингу и развитию компании Key Capital Эвелины Ишметовой, сегодня такие объекты можно найти в шести округах Москвы (ЦАО, САО, СВАО, ЮАО, ЗАО, СЗАО) и восьми районах (Пресненский, Беговой, Аэропорт, Марьино, Даниловский, Филевский Парк, Раменки, Покровское-Стрешнево). Среди этих проектов три относятся к бизнес-классу, четыре — к премиум-классу, один — к элитному сегменту.

«Офисы все чаще появляются в составе новых жилых комплексов как часть городской программы по созданию мест приложения труда», — объясняет партнер NF Group Ольга Широкова.

Наибольшая часть — или 60% — таких проектов сосредоточена между ТТК и МКАД, добавляет руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков. Он связывает показатель с дефицитом площадей под крупномасштабную застройку в центре города, а также общим трендом децентрализации рынка: около 70% проектов всего нового офисного ввода в период с 2025 по 2030 г. придется на локации за пределами Третьего транспортного кольца.

Появление бизнес-центров в жилой застройке отвечает приоритетным задачам города по снижению маятниковой миграции и реализации сбалансированной с точки зрения функционала застройки районов, подтверждает директор коммерческого управления STONE Кристина Недря. Кроме того, у жителей растет спрос на концепцию «15-минутного города», предполагающую создание всей необходимой инфраструктуры, в том числе коммерческой недвижимости, в шаговой доступности, отмечает исполнительный директор Remain Александр Богданов.

Площади на продажу

Цены на офисы в составе жилых комплексов сопоставимы с классическими бизнес-центрами и зависят от расположения, транспортной и пешеходной доступности, а также близости к ключевым деловым кластерам. В востребованных локациях ставки аренды бизнес-центров класса В+ в МФК составляют 50–55 000 руб. за 1 кв. м в год без НДС и расходов на эксплуатацию, говорит руководитель коммерческого департамента West Wind Group Елизавета Ильюхина. Средневзвешенная цена продажи офисных помещений, которые строятся девелоперами жилья и запланированы к вводу до 2027 г., достигает 416 000 руб. за 1 кв. м с учетом

НДС (за исключением проектов, реализуемых по ДДУ), добавляет господин Богданов.

При этом стоимость небольших площадей в таких проектах может быть на 20–25% выше по сравнению с реализацией крупными блоками или здания целиком, уточняет директор департамента развития УК «Аструм Недвижимость» Владимир Рыбаков.

Модель продажи сегодня преобладает на рынке: сказывается высокая стоимость кредитов и строительства. Так, по итогам 2024 г. было продано 85% от общего объема реализованных площадей (остальные 15% сданы в аренду). До 2027 г. доля продаж сохранится на уровне не менее 70–75%, прогнозирует господин Бобков. Выбор оптимальной стратегии — реализация на продажу или в аренду — зависит от конкретной задачи девелопера: «Если объем офисных помещений значительный, то целесообразно привлекать якорного арендатора — крупную компанию или госкорпорацию», — говорит основатель, председатель совета директоров BMS Development Group Сергей Болдырев. По его словам, наличие якорного арендатора делает проект более привлекательным для инвесторов.

В свою очередь, аудиторией офисов в составе ЖК или МФК выступают преимущественно местные жители: на них приходится около 50% спроса на такие площади, оценивает Кристина Недря. Чтобы привлечь пользователей, девелоперы включают информацию о доступности офисов в маркетинговую стратегию жилых проектов. «Таким образом, потенциальные покупатели жилья осведомлены о наличии офисов и как минимум готовы к такому соседству. Более того, для многих из них возможность работать в шаговой доступности от дома является существенным преимуществом, особенно с учетом растущей популярности концепции work & life balance», — говорит управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов.

Тем не менее интеграция бизнес-центров в жилые комплексы означает и определенные риски: жители

могут быть недовольны шумом и суетой, связанными с высокой деловой активностью.

Это особенно актуально, если офисы работают в вечернее время или по выходным. Также может возникнуть дискомфорт из-за увеличения количества машин, обращает внимание Елизавета Ильюхина. Поэтому в таких проектах важна продуманная интеграция: необходимо предусмотреть отдельные входные группы для жилых и коммерческих пространств, создать приватные зоны для жителей, обеспечить благоустроенные общественные территории, перечисляет коммерческий директор компании October Group Юрий Коган.

Источник: Коммерсантъ. Недвижимость

<https://www.kommersant.ru/doc/7674676>

IBC REAL ESTATE: ВАКАНТНОСТЬ В ОФИСАХ ПРОДОЛЖИТ СНИЖАТЬСЯ

IBC Real Estate прогнозируют ввод в эксплуатацию 873 000 кв. м офисов, но растущие объемы ввода не могут повлиять на дефицит площадей.

В I квартале 2025 г. в столице был введен только один офисный объект класса В+ на 4 000 кв. м офисов, это менее 1% от общего прогнозируемого объема ввода в 2025 г. Из заявленных к вводу 873 000 кв. м почти половина — штаб-квартиры Роскосмоса, Яндекса и ЦБ.

По данным IBC Real Estate в I квартале 2025 г. на офисном рынке Москвы было введено в эксплуатацию лишь офисное здание на ул. Гончарная в районе ст. метро «Таганская» в Центральном деловом районе — объект класса В+ на 4 000 кв. м офисов, реализованный под собственное размещение и недоступный для открытого рынка. Это более чем в 10 раз меньше результата за I квартал 2024 г., когда также был введен один офисный объект, но большей площади — деловой центр класса В+ «Парк Легенд» на 45 000 кв. м офисов. При этом стоит отметить,

что здание на ул. Гончарная является первым объектом, введенным в эксплуатацию в пределах Садового кольца, с 2022 г.

Суммарно по итогам 2025 г. аналитики IBC Real Estate прогнозируют ввод в эксплуатацию 873 000 кв. м офисов (+54% г/г), что станет рекордным показателем с 2015 г., когда на офисном рынке Москвы было введено 992 000 кв. м офисных площадей. При этом, по причине возможного переноса планов по вводу в эксплуатацию ряда проектов, высока вероятность корректировки данного прогноза.

Растущие объемы ввода не могут повлиять на дефицит площадей — 423 000 кв. м или 48% от общего прогнозируемого объема нового строительства представлено крупными штаб-квартирами, среди которых штаб-квартира компании «Роскосмос» в составе Национального космического центра на 200 000 кв. м офисов, штаб-квартира «Яндекс» на 121 000 кв. м и деловой центр SLAVA, приобретенный целиком Банком России в 2024 г, на 102 000 кв. м. Также постепенно завершается строительство объектов, реализуемых по программе МПТ, но за счет долгого и устойчивого дефицита готового предложения порядка 70% от ожидаемого в 2025 г. объема ввода уже законтрактовано и несоизмеримо с высокими объемами спроса.

По итогам I квартала 2025 г. уровень вакантности продолжает снижаться, но более умеренными темпами — общий показатель по Москве зафиксировался на уровне 4,6%, снизившись на 0,2 п.п. квартал к кварталу и на 2,8 п.п. по сравнению с результатом I квартала 2024 г.

После рекордного 2024 г. на рынке по-прежнему фиксируется повышенный спрос — качественные офисные помещения в наиболее востребованных районах могут уйти с рынка за несколько дней. Появляется все больше закрытых опций в ротацию — собственники готовы рассматривать замену текущих арендаторов на новых, готовых платить аренду по более высокой ставке. При этом в некоторых более

удаленных локациях фиксируется увеличение вакантного предложения, что влияет на индикаторы в целом по Москве.

Так, доля свободных площадей в офисах класса А по итогам марта 2025 г. составила 6,1%, что на 4,2 п.п. ниже результата на конец I квартала 2024 г. При этом по сравнению со значением на конец 2024 г. показатель увеличился на 0,1 п.п. за счет увеличения свободного предложения за МКАД. По офисам класса В+ доля свободных площадей зафиксировалась на уровне 4,4%, что на 0,5 п.п. выше квартал к кварталу и на 0,7 п.п. ниже год к году. По итогам 2025 г. ожидается снижение показателя до 5,5% по офисам класса А и 3,2% по офисам класса В+.

«На офисном рынке наблюдается интересный контраст — в сложившихся деловых субрынках вакансия приближается к 0, в наиболее востребованных зданиях растет лист ожидания. При этом в более удаленных локациях остается и в некоторых случаях даже увеличивается объем свободного предложения. Так, доля свободных площадей класса А в Центральном деловом районе составляет 1,2%, в Москва-Сити — 1,5%, в Ленинградском коридоре — 3,1%.

При этом за пределами МКАД доля вакантных площадей остается на высоком уровне и составляет 18,4% за счет четырех зданий с вакансией более 10 000 кв. м», — комментирует Екатерина Белова, член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate.

Источник: CRE. Статьи

<https://cre.ru/analytics/98112>

13 БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ В РЕАЛИЗАЦИИ

STONE МНЕВНИКИ

СТАРТ ПРОДАЖ!



Новый бизнес-центр класса А на берегу Москвы-реки

Офисы от 50 м²
Готовность: 2028 г.

STONE ХОДЫНКА 3

ПРЕМИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР
У М. «ЦСКА»



Уникальное предложение для размещения штаб-квартиры крупной компании и архитектурная доминанта района

70 000 м²
Готовность: 2029 г.

STONE РИМСКАЯ

ИНВЕСТИЦИИ С РОСТОМ ЦЕНЫ
ОТ 50%



Новый бизнес-центр класса А внутри ТТК с лучшей транспортной доступностью

Офисы от 55 м² Ритейл от 55 м²
Готовность: 2028 г.

STONE КАЛУЖСКАЯ

МИНИМАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ В ЛИНЕЙКЕ



Офисный квартал класса А в метрокоммуне «Калужская»

Офисы от 45 м²
Готовность: 2028 г.

STONE ХОДЫНКА 2

ФЛАГМАНСКИЙ ПРОЕКТ



Премиальный офисный квартал у м. «ЦСКА»

Офисы от 71 м²
Готовность: 2028 г.

STONE ХОДЫНКА 1

ПЕРВЫЙ ПРЕМИАЛЬНЫЙ ОФИСНЫЙ
КВАРТАЛ НА ХОДЫНСКОМ ПОЛЕ



Офисный квартал с выходом в парк

Офисы от 42 м² Ритейл от 42 м²
Готовность: 2027 г.

STONE ДМИТРОВСКАЯ

РЕАЛИЗУЕТСЯ СОВМЕСТНО С МЭРИЕЙ
МОСКВЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ КРТ



Первый бизнес-центр класса А в локации м. «Дмитровская»

Офисы от 67 м² Ритейл от 20 м²
Готовность: 2027 г.

STONE САВЕЛОВСКАЯ

ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ
КОМПАНИИ



Офисы для бизнеса в высокой стадии готовности

Офисы от 173 м² Ритейл от 71 м²
Ввод: 2025 г.

STONE ЛЕНИНСКИЙ

ПЕРВЫЙ ПРЕМИАЛЬНЫЙ
БИЗНЕС-ЦЕНТР НА ЛЕНИНСКОМ



Один из первых качественных офисных объектов на Ленинском за последние 10 лет

Офисы от 117 м² Ритейл от 286 м²
Ввод: 2026 г.

STONE TOWERS

TOWER D — ПОСЛЕДНЯЯ ОЧЕРЕДЬ
ОФИСНОГО КВАРТАЛА



Премиальный офисный квартал на «Белорусской»

Офисы от 273 м² Ресторан 331 м²
Ввод: 2026 г.

STONE КУРСКАЯ

ШТАБ-КВАРТИРА ДЛЯ КРУПНОЙ
КОМПАНИИ



Уникальное предложение отдельно стоящего здания в ЦАО

15 600 м²
Ввод: 2025 г.

STONE БЕЛОРУССКАЯ

ПРЕМИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР



Бизнес-центр в Белорусском деловом районе — реализован единым объемом, ведутся строительные работы

Готовность: 2027 г.

STONE

STONE — девелопер коммерческой и жилой недвижимости классов бизнес и премиум в Москве. С 2022 года занимает лидирующую позицию на офисном рынке (рейтинг РБК). За 18 лет компания вывела на рынок 28 проектов. Сегодня в портфеле девелопера представлено 2 млн кв. м построенных, строящихся и проектируемых объектов, из которых более 500 тыс. кв. м находятся в стадии строительства.

Компания имеет самый масштабный проектный портфель офисной недвижимости класса А на московском рынке (данные NF Group) и возглавляет топ-6 устойчивых девелоперов, согласно исследованию FResearch – Forbes. В настоящий момент девелопер реализует 13 бизнес-центров класса А на разной стадии строительства, а также жилые комплексы бизнес+ класса в Сокольниках и рядом с Таганкой.



stone.ru



Telegram



WhatsApp