

# STONE

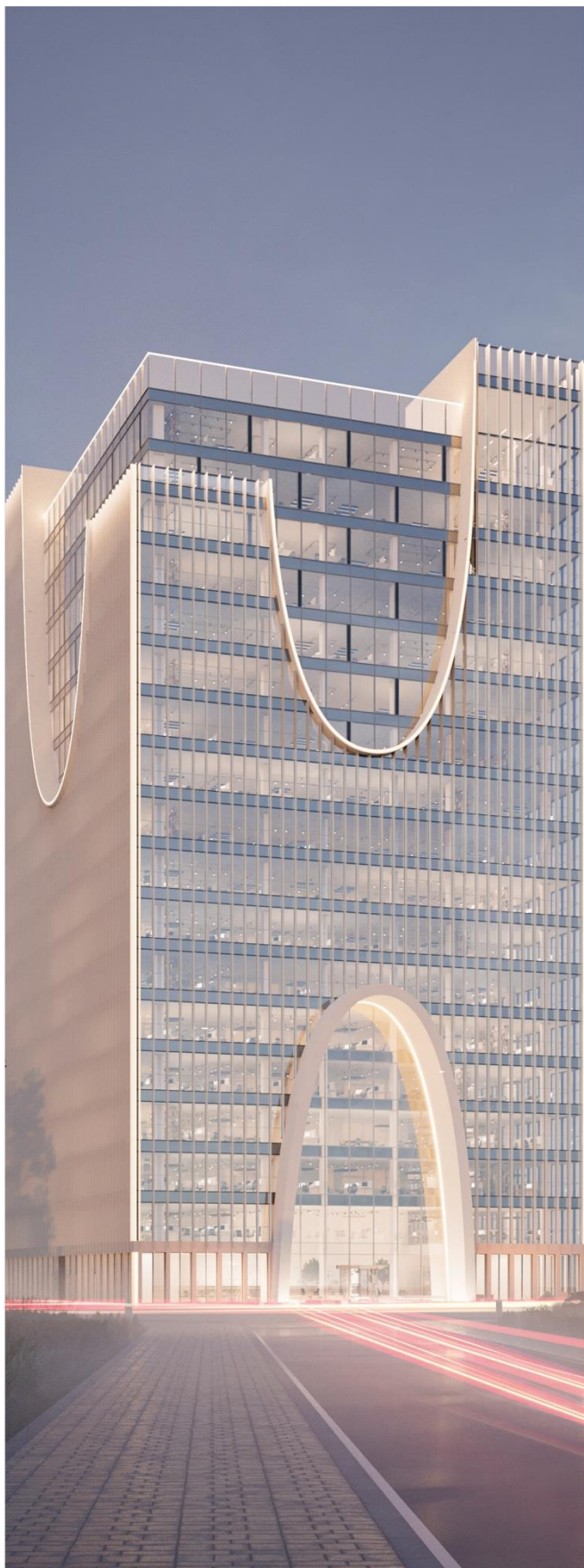
## WEEKLY NEWS

Индикаторы рынка  
и главное за неделю



14– 18 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

### ЧЕМ ИНТЕРЕСЕН РЕТЕЙЛ НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ У МЕТРО: ПРИМЕР STONE КАЛУЖСКАЯ



Кроме офисов, в зданиях делового квартала расположатся классический стрит-ритейл, торговые помещения, а также клиентские офисы.

### В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ STONE ДМИТРОВСКАЯ МОНОЛИТНЫЕ РАБОТЫ ВЫПОЛНЕНЫ НА 30%



В настоящий момент возведение монолита 23-этажного офисного объекта ведется на уровне 4-го этажа.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

### ХУСНУЛЛИН ПРЕДЛОЖИЛ РАСШИРИТЬ ПРИМЕНЕНИЕ РАССРОЧКИ В НОВОСТРОЙКАХ



Вице-премьер предложил проработать механизм рассрочки после ввода жилья.

## АНАЛИТИКА И МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

### СТРОИТЕЛЬСТВО ОФИСОВ ПОДОРОЖАЛО ДО 330 000 РУБ. ЗА КВ. М



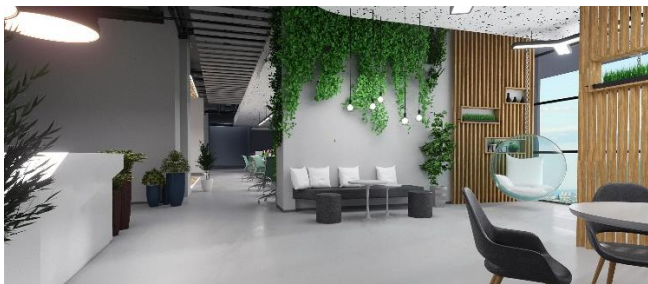
Стоимость строительства одного кв. м офиса класса А в I квартале этого года достигла 186 550 руб., рост с начала года составил 11%.

### ОФИСЫ — НАДЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОХРАНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ?



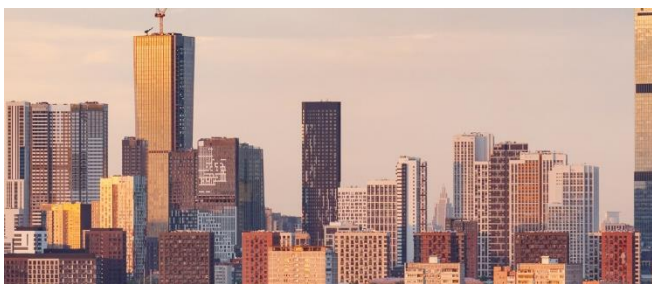
Офисная недвижимость в ближайшие несколько лет — это надежная и долгосрочная инвестиция.

### НИ ОДИН ИЗ ЗАЯВЛЕННЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ КЛАССА А НЕ БЫЛ ВВЕДЕН С НАЧАЛА 2025 Г.



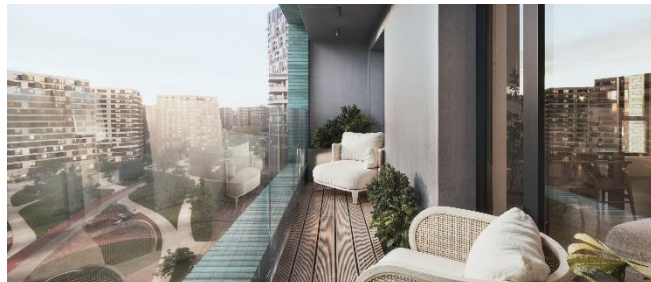
Рост спроса и сокращение объемов ввода продолжают оказывать давление на уровень вакансий, который к концу I квартала 2025 г. составил 6,1%.

### В МОСКВЕ СОКРАТИЛОСЬ ЧИСЛО НОВЫХ ПРОЕКТОВ НОВОСТРОЕК



«Метриум»: число новых проектов новостроек в Москве достигло минимума за 13 лет.

### STONE: 65% ОПРОШЕННЫХ ГОТОВЫ ПЕРЕПЛАТИТЬ ЗА КВАРТИРУ С ТЕРРАСОЙ



91% москвичей — считают привлекательными квартиры с нестандартными планировочными решениями, например, террасами или окнами в ванных комнатах.

### РОСРЕЕСТР ЗАФИКСИРОВАЛ РОСТ СПРОСА НА НОВОСТРОЙКИ В МОСКВЕ



В I квартале 2025 г. в Москве было зарегистрировано 30 700 сделок с новостройками.

### ДОЛЯ СДЕЛОК В НОВОСТРОЙКАХ ЗА НАЛИЧНЫЕ И В РАССРОЧКУ ДОСТИГЛА 40%



На фоне высоких ставок по рыночной ипотеке и отсутствия всеобщей льготной программы доля непотечных сделок продолжает увеличиваться.

## КОМПАНИИ И ПРОЕКТЫ

### В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ STONE ДМИТРОВСКАЯ МОНОЛИТНЫЕ РАБОТЫ ВЫПОЛНЕНЫ НА 30%

В настоящий момент возведение монолита 23-этажного офисного объекта ведется на уровне 4-го этажа.

Бизнес-центр возводят по программе комплексного развития территорий (КРТ) по адресу: Дмитровский проезд, владение 1г.

«Мы продолжаем строительство бизнес-центра класса А общей площадью 50 000 кв. м. Полностью завершить возведение монолитных конструкций надземной части планируем до конца 2025 г. Общая строительная готовность объекта запланирована на 2027 г.», — рассказали в строительном департаменте STONE.

Бизнес-центр «STONE Дмитровская» отличается высокой транспортной доступностью: в трех минутах ходьбы находятся станция метро и остановка МЦД-2 «Дмитровская». Реализация объекта позволит создать 3 500 новых рабочих мест и внесет значительный вклад в развитие инфраструктуры района.

Архитектурную концепцию бизнес-центра разработало бюро IND. В состав проекта войдет офисная башня с динамичным фасадом, а также торговая галерея. Нижние уровни бизнес-центра с панорамным остеклением создают эффект открытости и интеграции объекта с городской средой.

Архитектура «STONE Дмитровская» находит свое продолжение в колористическом решении интерьеров лобби и торговой галереи, дизайн-проект которых разработало бюро ABOVE. В основе архитектурного решения внутренних пространств — продуманное зонирование: здесь появятся зоны ресепшен и ожидания, а также лаунж-пространства и интегрированная бизнес-гостиная.

Между бизнес-центром и торговой галереей появится благоустроенный пешеходный бульвар, формирующий коридор ритейла, который станет точкой притяжения для местных жителей. Увеличенный инфраструктурный блок общей площадью 3 000 кв. м дополнит район кафе и ресторанами, магазинами, аптеками и банкоматами, а также сервисными службами повседневного спроса.

Открытое благоустроенное пространство бульвара будет включать несколько зон для отдыха, оснащенных стационарной и мобильной мебелью, клумбы с зеленью, а также малые архитектурные формы.

Источник: Коммерсантъ. Новости компаний

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

### ЧЕМ ИНТЕРЕСЕН РЕТЕЙЛ НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ У МЕТРО: ПРИМЕР STONE КАЛУЖСКАЯ

Кроме офисов, в зданиях делового квартала расположатся классический стрит-ритейл, торговые помещения, а также клиентские офисы.

Офисный квартал STONE Калужская появится в одной минуте ходьбы от станций метро «Калужская» и «Воронцовская» на юго-западе Москвы. Современный деловой квартал от известного офисного девелопера STONE способен превратиться в новую точку притяжения целого района. Во многом это произойдет благодаря расположению проекта — прямо на выходе из метро, на пересечении пешеходных потоков активно застраиваемого района. По планам девелопера, STONE Калужская станет проектом, открывающим район, и будет его архитектурной доминантой.

Кроме офисов, в зданиях делового квартала расположатся классический стрит-ритейл, торговые помещения, а также клиентские офисы. Разбираемся, как локация повлияет на клиентский трафик, за счет чего здесь может возникнуть постоянный поток

покупателей и какому бизнесу стоит обратить внимание на ретейл-пространства в STONE Калужская.

### **Район больших перспектив**

Юго-западное направление традиционно считается одним из самых удобных в Москве для работы и жизни. Поблизости расположился респектабельный запад столицы с престижными жилыми районами, знаменитыми парковыми ансамблями и точками притяжения туристов, например Воробьевыми горами и Поклонной горой.

Однако, если западное направление стало популярным много лет назад и уже успело взлететь в цене, то юго-запад пока считается развивающейся локацией, которая в скором времени может повторить судьбу своего дорогостоящего соседа. В частности, активно развивается район у станции метро «Калужская». Здесь возводят современные жилые дома — уже идет или анонсировано строительство нескольких крупных жилых комплексов бизнес-класса, включая камерный проект от STONE, возведение которого начнется в этом году.

### **Светлана Ярова, директор департамента брокериджа RRG:**

— Район станции метро «Калужская» переживает активную трансформацию: здесь формируется новый деловой кластер, появляются жилые проекты бизнес-класса и новые транспортные развязки. На этом фоне наблюдается значительный дефицит качественного стрит-ритейла. В настоящий момент коммерческих площадей в шаговой доступности немного, однако в ближайшие годы объем таких помещений появится в новых проектах, включая STONE Калужская.

Неподалеку от станции метро также появляются новые социальные объекты и офисные центры, возникают досуговые центры и кафе.

Дополнить район качественной инфраструктурой позволит ретейл в составе офисного квартала STONE

Калужская, который, как ожидается, станет магнитом для повседневного трафика платежеспособной аудитории за счет расположения на первой линии у метро.

«Как правило, предложения ритейла у станций метро представлены в составе старых жилых и административных зданий и уже не отвечают требованиям современных арендаторов, для которых важны техническое оснащение, витринное остекление и высокие потолки. Торговые пространства в составе качественных офисных объектов — дефицитный продукт на рынке, особенно с синергией сразу нескольких точек притяжения: у метро и на первой линии.

Такое предложение ритейла в составе квартала STONE Калужская будет особенно востребованным среди тех, кто ценит статусное расположение и качественные характеристики помещений», — отметила директор коммерческого управления STONE Кристина Недря.

### **Синергия источников трафика**

Офисный квартал, состоящий из трех офисных башен, появится на выходе из станций метро «Калужская» и «Воронцовская» — востребованных станций, общий пассажиропоток которых достигает 74 000 человек в сутки. Вдоль квартала проложат удобные пешеходные маршруты, которые будут проходить в непосредственной близости от объектов стрит-ритейла в стилобате STONE Калужская. Эти маршруты соединят станции метро и строящийся жилой район, благодаря чему мимо магазинов, кафе, салонов красоты и сервисных офисов на первых этажах бизнес-квартала будут ежедневно проходить тысячи людей. По оценке компании STONE, трафик одних только резидентов района без учета транзитных пассажиров превысит 10 000 человек в день.

При этом жители близлежащих домов — лишь часть будущих посетителей торговых пространств STONE Калужская. Значительную долю клиентов ритейла

составят сотрудники офисов, расположенных прямо над торговой галереей.

Для них магазины, аптеки, рестораны, химчистки и отделения банков станут необходимой внутренней инфраструктурой, элементом комфортных условий труда. Резиденты делового кластера у метро общей численностью порядка 15 000 человек сформируют базу постоянных клиентов в будние дни, которые обеспечат стабильный, а главное платежеспособный клиентский трафик.

### **Ольга Широкова, партнер NF Group:**

— В последние два года активно развивается тренд на локализацию потребления рядом с местом работы — это совмещение рабочих задач с личными делами. Люди стараются минимизировать любые временные затраты и повысить свой уровень комфорта и эффективности в вопросах еды, покупок, спорта, лечения, красоты и иных сфер жизни.

Офис становится HR-инструментом для привлечения и удержания ценных специалистов, а офис в локации с развитой инфраструктурой рассматривается как арендаторами, так и сотрудниками как более привлекательный.

Район у станции метро «Калужская» известен близостью нескольких крупных вузов и научно-исследовательских институтов. Преподаватели и студенты могут стать дополнительным источником трафика: такие посетители оценят кофейни, фитнес-залы и магазины, расположенные в пешей доступности от места их работы или учебы.

Важно, что рядом с офисным кварталом появится открытое благоустроенное общественное пространство. Центральная площадь STONE Калужская призвана стать новой точкой притяжения и центром пешеходной активности района, формируя дополнительный трафик для торговой инфраструктуры.

Резиденты района, сотрудники офисов, студенты местных вузов — все они смогут провести время на просторной площади, поработать на улице, обсудить креативный проект или просто погулять по благоустроенной территории.

### **Возможности для бизнеса: форматы и прогнозы**

Торговые помещения в STONE Калужская представлены в трехуровневом стилобате, объединяющем две офисные башни. В реализации — классический стрит-ритейл с потолками до 5,15 м и отдельным входом. Уличный ритейл в STONE Калужская расположен так, что его видно и с пешеходных маршрутов, и с выходов станций метро «Калужская» и «Воронцовская». Благодаря такой компоновке бизнесу будет достаточно яркой вывески и эффектно оформленной витрины, чтобы заинтересовать потенциальных покупателей. Нет необходимости дополнительно привлекать клиентов — ритейл и так расположен прямо на пешеходном маршруте.

В состав инфраструктуры STONE Калужская также войдут пространства, расположенные в торговой галерее выше первого этажа. Торговая галерея, соединяющая офисные башни STONE Калужская, создаст естественные маршруты передвижения сотрудников, клиентов и гостей квартала. Это обеспечит высокую вовлеченность: клиент уже находится внутри здания и готов совершать покупки между делом — по пути на обед или возвращаясь с деловой встречи к себе в офис. Еще один формат помещений в STONE Калужская — клиентские офисы. Это пространства со свободным доступом и перекрестным трафиком, где каждая компания усиливает соседнюю. Такие лоты станут оптимальным вариантом для тех, кто ищет пространства с фокусом на клиентский трафик и статусное размещение на юго-западном направлении.

Вся ритейл-инфраструктура STONE Калужская оснащена инженерными системами, необходимыми для комфортной работы бизнеса. Адаптивные



планировки торговых помещений в составе офисного квартала позволят настраивать пространства под потребности конкретной компании. Кроме того, в составе проекта предусмотрены помещения под кафе, требующие особых технологий, в частности мощной вытяжки.

**Владимир Чернусь, руководитель направления торговой недвижимости IBC Real Estate:**

— В торговых помещениях STONE Калужская будет разумно открыть фитнес-центр, места с актуальными досуговыми концепциями, например падел-теннис, а также супермаркеты среднего формата, магазин электроники, рестораны премиального уровня, столовую для сотрудников.

Бюджет вложений в ретейл STONE Калужская стартует от 22 млн руб. Приобрести площади можно с первым взносом в размере 10% и отложенным графиком платежей на полгода. По оценке брокеров, которых опросила «РБК-Недвижимость», вложения в ретейл в STONE Калужская способны быстро окупиться за счет расположения офисного квартала и его характеристик.

«Оценить точный объем трафика, который могут привлечь торговые площади в STONE Калужская, можно будет ближе к завершению строительства и заполнения офисных и жилых блоков. Однако, учитывая масштабы проекта и дефицит качественного предложения в округе, мы уверены в его высокой коммерческой привлекательности. Наиболее перспективными форматами здесь могут стать гастрономические концепции, кофейни, магазины у дома, студии услуг, а также нишевые проекты с акцентом на стиль жизни — то, что востребовано у офисной аудитории и жителей современных городских кварталов», — подытожила Светлана Ярова из RRG.

---

Источник: РБК Недвижимость. Новости компаний

<https://realty.rbc.ru/news/67ff4e6d9>

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

### ХУСНУЛЛИН ПРЕДЛОЖИЛ РАСШИРИТЬ ПРИМЕНЕНИЕ РАССРОЧКИ В НОВОСТРОЙКАХ

Вице-премьер предложил проработать механизм рассрочки после ввода жилья.

Сейчас рассрочку в новостройках застройщики предлагают до сдачи дома в эксплуатацию.

Застройщикам необходимо дать возможность предоставлять рассрочку в новостройках и в тот период, когда дом уже построен. С таким предложением выступил вице-премьер Марат Хуснуллин на расширенном заседании Госсовета, которое 15 апреля 2025 г. провел президент России Владимир Путин.

В условиях не всем доступной ипотеки рассрочка является одним из альтернативных механизмов привлечения денежных средств в строительство жилья, пояснил Хуснуллин. По его словам, сейчас она предоставляется до ввода дома в эксплуатацию, однако такого срока бывает недостаточно.

Вице-премьер предложил расширить этот механизм на период и после сдачи новостройки, при условии, что застройщик полностью рассчитался с банком по проектному финансированию. Для этого, по словам Хуснуллину, нужно установить возможность сделать такую недвижимость предметом залога.

На заседании Госсовета также обсуждался рост долгов, возникший у некоторых российских застройщиков в последнее время. По словам Владимира Путина, это угрожает устойчивости развития рынка и в ответ на эту угрозу Центробанку необходимо предпринять адекватные меры.

---

Источник: РБК Недвижимость. Отрасль

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

## АНАЛИТИКА И МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

### СТРОИТЕЛЬСТВО ОФИСОВ ПОДРОЖАЛО ДО 330 000 РУБ. ЗА КВ. М

Стоимость строительства одного кв. м офиса класса А в I квартале этого года достигла 186 550 руб., рост с начала года составил 11%.

Консалтинговая компания IBC Real Estate и девелопер STONE подготовили совместное исследование о стоимости строительства офисной недвижимости класса А, где проанализирована динамика себестоимости с 2019 г. и приведены средние корректировки к стоимости строительства в зависимости от класса, площади и высотности офисного объекта. С их выводами ознакомился Forbes. В исследовании были сделаны расчеты для офисного объекта класса А площадью 70 000 кв. м, включая НДС. Стоимость строительства не учитывает затраты на демонтаж и приобретение земельного участка, включает расходы на отделку мест общего пользования, но не учитывает отделку офисных помещений.

«При перерасчете на квадратный метр полезной площади стоимость строительства составляет порядка 330 000 руб. за кв. м без учета расходов, связанных с продажей, и без учета стоимости приобретения земельного участка, — уточняет директор коммерческого управления STONE Кристина Недря. — Таким образом, мы уже не увидим цены на офисы класса А ниже показателя себестоимости строительства. Мы уже фиксируем первые старты с минимальной ценой 390 000–400 000 руб. за кв. м».

По данным исследования, стоимость строительства 1 кв. м общей площади офиса класса А в I квартале 2025 г. составила 186 550 руб., рост за январь — март составил 11%. За тот же период стоимость продажи 1 кв. м в строящихся офисах выросла на 1,54% — до 467 000 руб. Ставка аренды в строящихся офисах за январь — март выросла

на 14,6% — до 38 415 руб. за «квадрат». Для сравнения, в существующих офисах рост был меньше — всего на 1,7%, до 29 900 руб. за «квадрат» в год. «За счет более широкого объема предложения в готовых зданиях и цены, и ставки аренды в них исторически менее волатильны, особенно на длительном временном отрезке», — уточняется в исследовании.

Стоимость строительства продолжает расти на фоне дефицита рабочей силы и повышенной инфляции производителей. По итогам 2024 г. индекс цен производителей составил 12,1%. Стоимость строительства по состоянию на конец 2024 г. составила 170 000 руб. за кв. общей площади (с учетом НДС), рост год к году составил 17%. Наиболее крупной статьей расходов остаются внутренние инженерные сети — 50 000 руб. (+4% год к году) на квадратный метр, или 27% от общей стоимости на I квартал 2025 г. На втором месте по стоимости остается фасад — 30 000 руб. на кв. м (+15% за год), или 16% от общей стоимости строительства на I квартал 2025 г. Самый высокий темп подорожания продемонстрировали работы по возведению стен и перегородок: за год они подорожали на 26%, до 2700 руб. на кв. м. Монолитные работы выше уровня земли прибавили в стоимости 10% — до 22 300 руб. на кв. м. Внутренняя отделка мест общего пользования подорожала на 12%, до 17 000 руб. на кв. м.

Согласно оценкам экспертов STONE и IBC Real Estate, в перспективе трех лет стоимость строительства может увеличиться еще на 30% и к концу 2027 г. составить около 240 000 руб. за «квадрат» общей площади (с учетом НДС).

Согласно данным IBC Real Estate, объем существующих площадей класса А по итогам I квартала 2025 г. составил 5,8 млн кв. м, из них 59%, или 3,4 млн кв. м — спекулятивные объекты и штаб-квартиры в аренде. В период с 2025 по 2027 г. в Москве прогнозируется ввод в эксплуатацию 1,8 млн

кв. м офисов класса А, из которых 77%, или 1,4 млн кв. м — объекты на продажу или штаб-квартиры в собственности. При реализации данного прогноза к концу 2027 г. объекты на продажу составят 50% от общего предложения, или 3,8 млн кв. м.

«Несмотря на растущие объемы ввода, ожидаемые в 2025 г., предпосылок для изменения текущей рыночной конъюнктуры с острым дефицитом качественных площадей пока нет. Суммарно по итогам года прогнозируется ввод 818 000 кв. м офисов класса А, однако данный объем преимущественно представлен крупными штаб-квартирами в собственности — 423 000 кв. м, или 52% от общего показателя, — подсчитала член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова. — В рамках спекулятивных строящихся объектов большинство площадей уже реализовано и не может полностью удовлетворить рекордные объемы спроса, которые мы видим сегодня».

Объем спекулятивных объектов, реализуемых на продажу блоками или целиком, преобладает и составляет 0,9 млн кв. м, или 50% от общего объема строящихся офисов, штаб-квартиры в собственности — 0,5 млн кв. м, или 28%. Суммарно это 1,4 млн кв. м, или 78% от общего прогнозируемого объема нового строительства в 2025-2027 г. Доля арендных объектов, наоборот, минимальна — 22% от общего объема площадей, ожидаемых к вводу в 2025-2027 г.

В рамках исследования также был проведен анализ бюджетов строительства офисных объектов в портфеле Сбербанка (на базе обезличенных данных), что стало основой для формирования средних корректировок — процента возможного изменения себестоимости в зависимости от класса, площади и высотности объекта. В качестве базовой учитывается средняя стоимость строительства офисного объекта класса А — 186 550 руб. за кв. м общей площади (с учетом НДС).

Наиболее существенная корректировка применяется для объектов класса В+, где снижение себестоимости возможно за счет отсутствия подземного паркинга и менее дорогих инженерных систем. В среднем стоимость строительства офисного здания класса В+ площадью 50 000-70 000 кв. м на 20-30% ниже по сравнению с себестоимостью здания класса А и по итогам I квартала 2025 г. составляет около 140 000 руб. за «квадрат» общей площади (с учетом НДС).

Наиболее высокое значение себестоимости фиксируется по объектам высотного строительства, поскольку бюджет строительства для зданий выше 100 м увеличивается за счет удорожания подземной части, инженерного оборудования, более дорогих несущих конструкций и множества других факторов, характерных для высотного строительства. В этом случае средняя стоимость строительства офисного объекта класса А составляет порядка 240 000 руб. за кв. м общей площади (с учетом НДС).

Источник: Forbes. Бизнес

<https://www.forbes.ru/biznes>

## STONE: 65% ОПРОШЕННЫХ МОСКВИЧЕЙ ГОТОВЫ ПЕРЕПЛАТИТЬ ЗА КВАРТИРУ С ТЕРРАСОЙ

91% москвичей считают привлекательными квартиры с нестандартными планировочными решениями, например, террасами или окнами в ваннных комнатах.

Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного компанией STONE, которые поступили в редакцию «Газеты.Ru».

65% респондентов готовы переплатить за квартиру с террасой. Высокие потолки (от трех метров) оказались на втором месте по популярности — их выбрали 53% респондентов. Замыкает тройку лидеров гардеробная, за которую готовы доплатить 48% участников опроса. Каждый пятый

потенциальный покупатель готов увеличить бюджет на покупку квартиры на 20% ради уникальных планировочных решений.

Женщины чаще мужчин выбирают опции, связанные с комфортом и функциональностью: террасы (70% женщин против 60% мужчин) и окна в ванной или гардеробной (32% против 22%). Мужчин больше привлекают визуальные характеристики, например, обзор на две-три стороны света (35% мужчин против 27% женщин). В опросе приняли участие 2 500 покупателей новостроек в Москве.

Источник: Газета.ru. Новости

<https://www.gazeta.ru/business/>

## ОФИСЫ — НАДЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОХРАНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ?

Офисная недвижимость в ближайшие несколько лет — это надежная и долгосрочная инвестиция.

Нарастающий дефицит качественных площадей влияет на растущие ставки аренды и продажи, провоцируя высокий спрос на современные, технологичные пространства с развитой инфраструктурой. Об этом в рамках XVI ежегодной конференции «Офисы — бегом от инфляции» рассказала Мария Зимина, партнер NF GROUP.

«Несмотря на экономические сложности, офисный сегмент сохраняет инвестиционную привлекательность благодаря устойчивому спросу со стороны арендаторов.

Покупка площадей в текущей ситуации выгодна не только получением стабильного дохода от сдачи в аренду, но и выступает инструментом сохранения капитала, защищая его от негативного инфляционного влияния», — отметила она.

Алексей Артемов, председатель правительства ГК «ИТЭЛМА» (ND GROUP), также считает, что офисная недвижимость в ближайшие несколько лет — это надежная и долгосрочная инвестиция. Он также

добавил, что требования пользователей, арендаторов и покупателей растут, благодаря конкурентному рынку, поэтому застройщики стараются внедрять различные инновационные решения для привлечения потенциальных клиентов.

В свою очередь, Александра Захарова, директор по коммерческой недвижимости Level Group, проанализировала влияние строительства зданий на продажу в структуре офисного рынка Москвы, особо подчеркнув тренд на создание комфортных пространств с «домашней» атмосферой.

По ее мнению, именно такие решения становятся ключевым фактором привлечения арендаторов в новых проектах, что влияет на географическое перераспределение спроса: «Рынок демонстрирует устойчивый тренд на смещение спроса из традиционных деловых кластеров — центра города и Ленинградского коридора — в менее очевидные, но активно развивающиеся локации.

Сегодня растущий интерес арендаторов направлен на районы от Третьего транспортного кольца (ТТК) до МКАД и даже за его пределы».

Мария Кабанова, коммерческий директор Space 1, поделилась данными о растущей популярности сервисных офисов как антикризисного решения для бизнеса в условиях ограниченного спроса. Она провела сравнительный анализ экономической эффективности различных форматов, показав преимущества аренды гибких пространств через оператора: «Сервисные офисы — это прежде всего покупка услуги, а не помещений. Потенциальным арендаторам важно это понимать при сравнении арендной ставки в разных предложениях».

В свою очередь, Юлия Анисимова, директор Office Line, затронула актуальную тему карьерного развития специалистов поколений Y и Z в условиях цифровой трансформации отрасли.

Она предложила практические решения по адаптации кадровых стратегий в современных реалиях рынка

труда. «Потребность переходить в категорию удержания и переобучения персонала — это ключевой тренд последних лет, также бизнесу сегодня очень важно работать над формированием комфортной офисной среды для сотрудников разных возрастов».

По мнению Елизаветы Севастьяновой, коммерческого директора Tekta Group, важным критерием является соответствие бизнес-центра ESG-принципам, что проявляется в наличии высокотехнологичных и экологических инженерных систем и энергосберегающего оборудования.

«Это позволяет сотрудникам настраивать микроклимат на свой вкус и иметь быстрый доступ к рабочему месту, а бизнесу — беречь ресурсы. Также для психологического комфорта резидентов и поддержания баланса между работой и личной жизнью важна обширная инфраструктура с различными точками питания и сервисами внутри офисного здания и в его окружении», — отмечает она.

Источник: Арендатор. Новости

<https://www.arendator.ru/news/>

## РОСРЕЕСТР ЗАФИКСИРОВАЛ РОСТ СПРОСА НА НОВОСТРОЙКИ В МОСКВЕ

В I квартале 2025 г. в Москве было зарегистрировано 30 700 сделок с новостройками.

Это на 2,1% больше показателя аналогичного периода прошлого года и на 7,7% превосходит первый квартал 2023 г., говорится в поступившем в редакцию отчете столичного управления Росреестра.

### Как считали

Статистика учитывает договоры долевого участия как с квартирами в новостройках, так и с нежилыми помещениями — апартаментами, машино-местами, кладовками, коммерческими площадями.

## Продажи в новостройках Москвы в первом квартале 2025 г.

На жилой сегмент в январе — марте пришлось 20 690 ДДУ. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 15,6%, а к первым трем месяцам 2023 г. отмечен рост на 1,3%.

В нежилом сегменте в первом квартале было зарегистрировано 10 010 договоров. Это на 17,8% меньше января — марта прошлого года, но на 23,9% больше аналогичного периода 2023 г.

«Если в 2024 г. активно рос сегмент коммерческой недвижимости, то в текущем году динамика сместилась на жилой фонд. Среднее число сделок при покупке квартир в январе — марте держится на уровне 6 800 в месяц», — пояснил руководитель управления столичного Росреестра Игорь Майданов.

### Активность продаж новостроек в марте 2025 г.

В марте 2025 г. в Москве зарегистрировали 9 990 сделок на первичном рынке. Это на 12,8% меньше, чем в феврале. Относительно показателя марта прошлого года отмечается снижение спроса на 19%, а к аналогичному периоду 2023 г. зафиксировано падение на 23,1%, уточнили в ведомстве.

На первичном рынке жилой недвижимости Москвы в марте этого года было зарегистрировано 6 880 ДДУ — это на 11,4% меньше результатов февраля.

По отношению к марту прошлого года продажи снизились на 11,7%, а снижение к марту 2023 г. составило 26,4%.

В нежилом сегменте в марте 2025 г. зарегистрировано 3 100 договоров, что на 15,7% уступает февральскому показателю. По отношению к марту прошлого года число сделок уменьшилось на 31,5%, а по сравнению с мартом 2023 г. зафиксировано снижение на 14,2%.

В 2024 г. по данным Росреестра, на рынке новостроек Москвы было зарегистрировано 137 010 сделок, что на 17,7% меньше показателя 2023 г. Главные

причины падения, по мнению экспертов, — это окончание массовой льготной ипотеки и высокие проценты по жилищным кредитам.

---

Источник: РБК Недвижимость. Жилье

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

## НИ ОДИН ИЗ ЗАЯВЛЕННЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ КЛАССА А НЕ БЫЛ ВВЕДЕН С НАЧАЛА 2025 Г.

Рост спроса и сокращение объемов ввода продолжают оказывать давление на уровень вакансий, который к концу I квартала 2025 г. составил 6,1%.

По данным аналитического центра STONE, в I квартале 2025 г. в Москве не ввели в эксплуатацию ни одного из заявленных проектов класса А. Ситуация подтвердила продолжающийся тренд 2024 г. на перенос сроков готовности строящихся объектов.

В то же время, как отмечают эксперты, в бизнес-центрах с планами ввода в 2025–2026 гг. уже реализовано более 70% офисных площадей: оставшийся вакантным объем не окажет существенного влияния на общий объем предложения рынка. Согласно оценкам совместного исследования STONE и CORE.XP, средний объем ежегодного поглощения офисов составляет порядка 960 000 кв. м, а доступный на сегодняшний день объем предложения со сроком ввода до 2026 г. составляет лишь 300 000 кв. м без учета теневой вакансии. Дефицит доступного предложения смещает спрос на строящиеся проекты со сроками готовности в 2027–2029 гг.

Объем продаж офисных блоков класса А в строящихся объектах, тем временем, продолжает расти: рост за год составил 21%. Средняя цена продажи 1 кв. м в таких бизнес-центрах в I квартала 2025 г. составила 460 000 руб./кв. м, что на 6% выше значений аналогичного периода прошлого года. Стоимость квадратного метра продолжит увеличиваться также в связи с ростом себестоимости

строительства, а в новых проектах — из-за высокой стоимости заемных средств для девелоперов.

«Мы считаем, что в целом новое строительство останется на высоком уровне, но для удержания заявленного качества девелоперам потребуется больше времени на возведение зданий и отделку мест общего пользования. Учитывая текущий процент распроданности строящихся офисов, новый ввод так или иначе не повлияет на уже сформированный дефицит. Особенно с учетом того, что в новых бизнес-центрах большая часть строящихся офисных площадей реализована преимущественно конечным пользователям — их доля сегодня достигает порядка 60%. Это значит, что далеко не все построенное предложение пополнит рынок аренды, а нехватка новых качественных офисов продолжит стимулировать рост ставок в том числе», — отметила директор коммерческого управления STONE Кристина Недря.

Сегодня на офисном рынке сохраняется высокая деловая активность, что приводит к дефициту качественных офисов и стремительному росту ставок, в особенности в центральных локациях. Ставки аренды за I квартала 2025 г. в классе А увеличились в среднем на 15–30%. В условиях дефицита готовых площадей спрос компаний смещается в объекты на завершающей стадии строительства, в связи с чем растет доля аренды в формате shell&core.

В линейке проектов STONE также готовится к выходу новый объем предложения под аренду. В частности, на сегодняшний день аренда офисов доступна в построенных корпусах квартала STONE Towers. К середине 2026 г. компания планирует довести объем готовых офисных объектов в линейке предложения до 300 000 кв. м, часть из этого объема будет экспонироваться на рынке аренды от инвесторов.

---

Источник: Forbes.ru. Новости компаний

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

## ДОЛЯ СДЕЛОК В НОВОСТРОЙКАХ ЗА НАЛИЧНЫЕ И В РАССРОЧКУ ДОСТИГЛА 40%

На фоне высоких ставок по рыночной ипотеке и отсутствия всеобщей льготной программы доля неипотечных сделок продолжает увеличиваться.

С конца прошлого года она выросла на 3 п.п., а с отменой льготной ипотеки — на 31 п.п.

Доля сделок в новостройках без использования ипотеки (то есть тех, которые оформляются в рассрочку и за наличные) продолжает увеличиваться. В денежном выражении в январе-феврале 2025 г. она выросла до 40%, сообщили в «Дом.РФ».

### Рост доли сделок без ипотеки

Доля неипотечных сделок в структуре продаж новостроек начала увеличиваться со второго полугодия 2024 г., когда завершилась всеобщая льготная ипотека, а ставки по рыночной ипотеке начали стремительно расти вслед за ростом ключевой ставки Центробанка.

Самый резкий рост доли неипотечных сделок пришелся на третий квартал прошлого года. В 2025 г. рост продолжился, хотя и более медленными темпами, следует из данных института жилищного развития.

По данным «Дом.РФ», доля сделок без использования ипотеки (сюда входят рассрочки, а также сделки за наличные) составляла:

9% — в первом полугодии 2024 г.;

28% — в третьем квартале 2024 г.;

37% — к концу 2024 г.;

40% — по итогам первых двух месяцев 2025 г.

На расширенном заседании Госсовета, которое 15 апреля 2025 г. провел президент России Владимир Путин, вице-премьер Марат Хуснуллин предложил

расширить применение рассрочки в новостройках и распространить ее на те периоды, когда дом построен и введен в эксплуатацию. Для этого нужно предусмотреть возможность установления залога на такое имущество, пояснил он и уточнил, что рассрочка должна касаться лишь такого жилья, по которому застройщики полностью рассчитались с банками и закрыли счета эскроу.

Источник: РБК Недвижимость. Деньги

<https://realty.rbc.ru/news/67ffac2f9a>

## В МОСКВЕ СОКРАТИЛОСЬ ЧИСЛО НОВЫХ ПРОЕКТОВ НОВОСТРОЕК

«Метриум»: число новых проектов новостроек в Москве достигло минимума за 13 лет.

Число новых проектов новостроек в Москве обновило минимум, таких показателей на рынке не было уже 13 лет. Об этом говорится в исследовании аналитиков «Метриум», которое поступило в редакцию «Газеты.Ru».

В январе — марте 2025 г. продажи стартовали только в восьми новых проектах. Кроме того, в начале этого года на рынок не вышло ни одного нового проекта апартаментов, в отличие от прошлых лет.

Структура новых запусков существенно изменилась: шесть из восьми проектов (рекордные 75%) относятся к бизнес-классу, тогда как годом ранее их доля составляла 36%. Также на рынок вышел один проект делюкс-класса и один комфорт-класса в Новой Москве.

Новых проектов премиум-класса не появилось.

«Еще год назад в структуре предложения в Москве преобладали массовые новостройки, но сегодня лидируют проекты бизнес-класса. По итогам первого квартала 2025 г. их доля на рынке достигла 46,5%. Это связано с тем, что девелоперы и клиенты проектов бизнес-класса легче адаптировались к текущей конъюнктуре, прежде всего, дорогим кредитам.



Клиенты данного сегмента в состоянии в сжатые сроки выплачивать рассрочки и входить в проекты с более высокими первыми взносами, тогда как для покупателей массовых новостроек такие сделки зачастую обременительны», — отметила директор коммерческого управления STONE Кристина Недря.

Коммерческий директор Regions Development Лилия Арцибашева добавила, что число сделок по договорам долевого участия достигло максимальных 8,3% в январе — марте 2025 г. по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. Застройщики сокращают запуск новых проектов в условиях высокой ключевой ставки, заключил управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов.

По данным «Дом.рф», в целом по России за первый квартал 2025 г. было запущено 8,1 млн кв. м новостроек, что на 24% меньше, чем годом ранее. Снижение затронуло половину регионов.

---

Источник: Газета.ru.Новости

<https://www.gazeta.ru/b>

## 13 БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ В РЕАЛИЗАЦИИ

### STONE МНЕВНИКИ

**СТАРТ ПРОДАЖ!**



Новый бизнес-центр класса А на берегу  
Москвы-реки

Офисы от 50 м<sup>2</sup>  
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 м<sup>2</sup>  
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 м<sup>2</sup> Ритейл от 55 м<sup>2</sup>  
Готовность: 2028 г.

### STONE КАЛУЖСКАЯ

МИНИМАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ В ЛИНЕЙКЕ



Офисный квартал класса А  
в метрокоммуне «Калужская»

Офисы от 45 м<sup>2</sup>  
Готовность: 2028 г.

### STONE ХОДЫНКА 2

ФЛАГМАНСКИЙ ПРОЕКТ



Премиальный офисный квартал  
у м. «ЦСКА»

Офисы от 71 м<sup>2</sup>  
Готовность: 2028 г.

### STONE ХОДЫНКА 1

ПЕРВЫЙ ПРЕМИАЛЬНЫЙ ОФИСНЫЙ  
КВАРТАЛ НА ХОДЫНСКОМ ПОЛЕ



Офисный квартал с выходом в парк

Офисы от 42 м<sup>2</sup> Ритейл от 42 м<sup>2</sup>  
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 м<sup>2</sup> Ритейл от 20 м<sup>2</sup>  
Готовность: 2027 г.

### STONE САВЕЛОВСКАЯ

ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ  
КОМПАНИИ



Офисы для бизнеса в высокой стадии  
готовности

Офисы от 173 м<sup>2</sup> Ритейл от 71 м<sup>2</sup>  
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 м<sup>2</sup> Ритейл от 286 м<sup>2</sup>  
Ввод: 2026 г.

### STONE TOWERS

TOWER D — ПОСЛЕДНЯЯ ОЧЕРЕДЬ  
ОФИСНОГО КВАРТАЛА



Премиальный офисный квартал  
на «Белорусской»

Офисы от 273 м<sup>2</sup> Ресторан 331 м<sup>2</sup>  
Ввод: 2026 г.

### STONE КУРСКАЯ

ШТАБ-КВАРТИРА ДЛЯ КРУПНОЙ  
КОМПАНИИ



Уникальное предложение отдельно  
стоящего здания в ЦАО

15 600 м<sup>2</sup>  
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.

