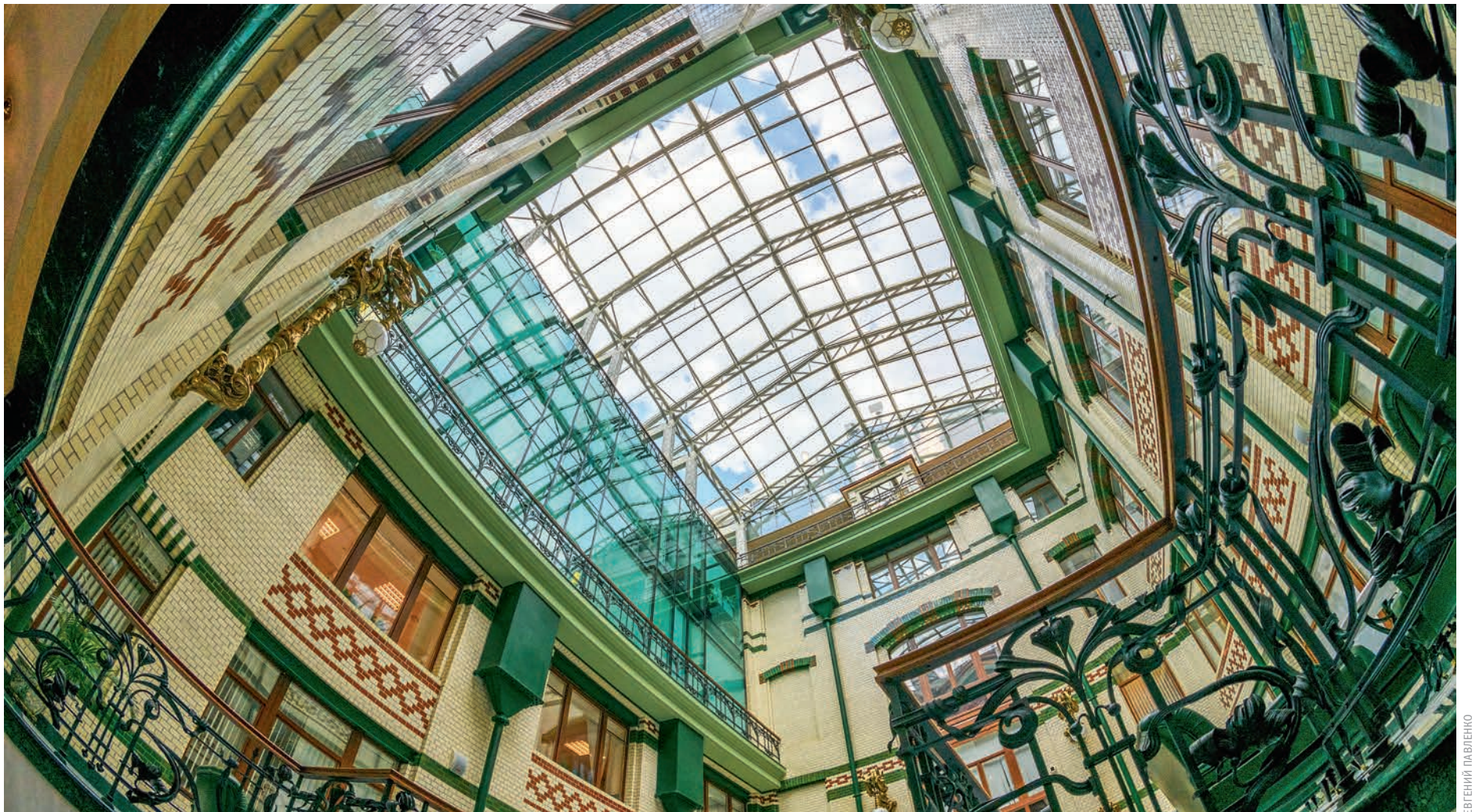




ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДОМ У РАБОТЫ

ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ МОСКВЫ НАПОЛНЯТ ДОРОГИМ ЖИЛЬЕМ

Жить в пешей доступности от работы в столице стало роскошью. Те, кто работает в крупных столичных бизнес-центрах, зачастую могут себе ее позволить. Отсюда — рост спроса на жилье именно в деловых районах. Девелоперы подтверждают, что заполненный арендаторами офис — гарантия спроса на квартиры или апартаменты поблизости. Консервативные инвесторы, для которых недвижимость остается привлекательным объектом, могут на этом заработать — доходность сдачи в аренду апартаментов в сложившихся деловых районах Москвы может быть до 30% выше, чем в проектах, расположенных за их пределами.



Центры силы

В Павелецком деловом районе запланирована реализация шести новых проектов жилья (квартир и апартаментов) плюс к тем семи, что строятся здесь уже сейчас. По данным «Метриума», в перспективе в этой локации может начаться строительство еще восьми комплексов. Это происходит на фоне общего замедления жилищного строительства в Москве. В Colliers International посчитали, что за восемь месяцев этого года в старых границах Москвы на рынок вышли 36 новых проектов, что на 30% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

«Транспортная доступность, пешая доступность нескольких станций метро, близость к центру Москвы, сложившаяся деловая активность», — объясняет интерес к жилой застройке в Павелецком управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Ссылаясь на данные CBRE, она добавляет, что вакансии в бизнес-центрах Павелецкого достигли 8,8%, что в два раза ниже, чем в начале кризиса. Сейчас здесь 1,18 млн кв. м офисов. Для сравнения: в давно известном центре офисной жизни —

Московском международном деловом центре (ММДЦ) «Москва-Сити» текущий объем предложения достигает 1,15 млн кв. м. Для девелопера жилья все эти характеристики складываются в перспективный рынок сбыта. «Владельцы бизнеса, топ-менеджеры, квалифицированные специалисты — все они потенциальные покупатели и арендаторы жилья, и концентрация офисной недвижимости свидетельствует о том, что спрос будет сохраняться на высоком уровне еще долгие годы», — надеется генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин. По его словам, местный спрос очень важен для девелопера. «До 70% покупателей в некоторых наших новостройках — это жители района, в котором строится объект», — уточняет он.

«Мы оцениваем каждый земельный актив с точки зрения прогноза возможных сценариев реализации проектов. Высокая деловая активность, безусловно, один из факторов, которые влияют на локацию, перспективы ее развития и, как следствие, уровень ожидаемых цен», — согласна коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. Ожидания интенсивной динамики изменений Павелецкого района формируют планы ОАО РЖД по реорганизации грузовых дворов московских вокзалов и привлечению инвесторов на освоение освободившихся участков.