



# НЕДВИЖИМОСТЬ

# Кубань идет по магазинам

**С.9** Это связано с тем, что многие производители и поставщики сами стали открывать свои розничные сети от малых до крупных форматов. Например, производитель шкафов и дверей открывает свои маленькие салоны, или же компания, специализирующаяся на продажах через небольшие магазины, наоборот, начинает осваивать большой формат гипермаркетов», — отметил он.

Не все торговые центры успешно справляются с новыми тенденциями на рынке торговой недвижимости. Сергей Соловых в свою очередь указывает на исследование компании «Авито-Недвижимость», согласно которому в начале мая 2023 года на платформе было размещено 63 предложения о продаже ТЦ в Краснодарском крае площадью от 1000 кв. м. «Для сравнения, в республике Адыгея объявлений с аналогичными параметрами было всего семь, в Ленинградской области — 19. Многие из опубликованных предложений базислись уже функционирующих бизнесов с действующими арендаторами. Одна из наиболее очевидных причин продажи — неспособность руководства поддерживать стабильную прибыль от сдачи торговых площадей в аренду», — считает эксперт.

### ТРЦ уходят с молотка

В текущем году сильные изменения произошли на рынке крупных торгово-развлекательных центров Краснодара. Сразу несколько из них сменили собственников. В марте краснодарский ТРЦ «Галактика» был продан на торгах за 2,2 млрд руб. ООО «ВАК». Компания выкупила имущество банкротящегося ЗАО «Темпл Инк». При этом стоимостью торгово-развлекательного центра была снижена вдвое — в январе ТРЦ выставили на продажу за 4,8 млрд руб.

В этом году сменил собственника торгово-развлекательный центр «Карнавал» на улице Буденного, 2. Он будет реформативирован под офисные помещения. Новым владельцем ТРЦ стала сеть аптек «Апрель».

Сменил владельца и краснодарский ТРЦ «СБС Мегамолл». В апреле собственником крупного торгово-развлекательного центра стал бенефициар девелопера AVA Group Ваган Арутюнян. «СБС Мегамолл» — один из крупнейших торгово-развлекательных комплексов Краснодара. Его общая площадь составля-



Стрит-ритейл сегодня — один из динамично развивающихся сегментов коммерческой недвижимости

ет 252 тыс. кв. м. Здесь расположены магазины известных брендов, «SBS Мебель», развлекательный центр «Семь звезд» с боулинг-клубом, рестораном и кинотеатром, а также гипермаркет «Ашан».

Гендиректор консалтинговой компании Масоп Илья Володько отметил, что на рынке Краснодара сегодня происходит реформативирование торговой недвижимости. «Есть несколько причин, по которым совершаются такие сделки. Из-за событий последних лет, начиная с пандемии, этот сектор недвижимости оказался под ударом. Его инвестиционная привлекательность снизилась. Уход торговых в онлайн — это не история ближайшего десятилетия, он уже происходит. Помимо этого, сегодня люди очень аккуратно тратят свои деньги», — отметил эксперт.

По его словам, бум строительства торговых центров в Краснодаре произошел лет 15 назад. «Сегодня они морально устарели, им требуется реконструкция, необходимо искать новые форматы, в большей степени развивать развлекательный сегмент.

На это нужны средства, и тут собственники либо сами ищут деньги на реконструкцию, а это сложно и рискованно, либо продают объекты», — рассказал Илья Володько.

### Сети уходят, но возвращаются

Ряд зарубежных компаний, арендовавших торговые площади в России и, в частности, в Краснодарском крае, в прошлом году заявили об уходе из страны в связи с санкциями. Так, например, поступил французский ритейлер спортивных товаров Decathlon (присутствовал в ТРЦ «Красная площадь» и OZ Mall). В марте CDEK Shopping заявил о начале прямых поставок в Россию товаров этой сети.

В числе ушедших с рынка компаний и Lamoda. Однако в декабре прошлого года владелец онлайн-магазина Lamoda — сингапурская компания Global Fashion Group — продал бизнес в России бизнесмену Якову Панченко (владелец универмагов «Стокман»).

«Со многими западными компаниями были заключены долгосроч-

ные контракты на аренду, которые пришлось расторгать, а на освобожденные площади искать новых арендаторов. Это не могло не повлиять на большинство ТЦ в плане недополучения ими доходов», — считает Сергей Соловых.

Бизнес, ушедший из России, реформативировался в российские сети, которые начинают развиваться и набирать обороты, делая это параллельно как онлайн, так и офлайн, отмечает Виталий Токарь. «Несмотря на геополитическую обстановку и влияние внешних факторов, площади будут востребованы. Соответственно, начинает развиваться и малый бизнес, который создает конкуренцию, появляются новые магазины и бренды, а те компании, которые остались на рынке, расширяются», — рассказал он.

### Конкуренция через сервис

Управляющий компанией «Триумф» (оказывает логистические услуги торговым центрам) Дмитрий Фурсов считает, что офлайн-продажа вполне может конкурировать с маркетплейсами за счет оказания сервисных

услуг. «Люди привыкли к сервису, а маркетплейсы такие услуги не предоставляют, например, сборку мебели. Если вам нужна кухня, вы обратитесь к мастеру, который сделает правильные замеры, на маркетплейсах его нет. Покупателям приходится искать исполнителя где-нибудь на "Авито", а это определенный риск. Если продажи мебели офлайн ежегодно растут в среднем процентов на пять-семь, то продажа услуг в этой сфере растет на 25%. Люди заказывают больше услуг. Это то, чем магазины могут конкурировать с маркетплейсами», — отмечает Дмитрий Фурсов.

Перестройка бизнеса торговых центров началась еще во время пандемии и продолжается в связи с уходом многих зарубежных брендов, считает генеральный директор ГК «КидБург» Эльвира Крылова. Ее компания создает детские развивающие центры.

«Сегодня есть тенденция к перестройке площадей внутри ТЦ, например, сокращению площади кинотеатров. В таких обстоятельствах владельцы торговых центров ищут другие способы сохранения своих позиций в бизнесе и привлекательности в глазах посетителей. Детские центры, развлекательные комплексы и спортивные активности — все это помогает стимулировать трафик», — говорит госпожа Крылова.

По ее мнению, в ближайшие годы доля развлечений в наполнении торговых центров заметно вырастет. «До пандемии 2020 года рынок аренды был колоссально перегрет, и это мешало развивать наши проекты, сейчас торговые центры предлагают сотрудничество на выгодных условиях. Но надо отметить, что это все-таки касается больших ТЦ. Запросы на открытие наших площадок приходят из крупных региональных центров. Например, в конце года "КидБург" появится в мегацентре "Красная Площадь" в Краснодаре», — рассказала она.

В конкуренции с маркетплейсами в торговых центрах увеличивается доля клиентов из сфер развлечений (боулинги, картинги, детские площадки, квесты), сервиса (мастерские, медцентры, фитнесы, точки проката) и общественного питания (фуд-корты, магазины, кафе), отмечает Сергей Соловых.

«Специфика их клиентуры заключается в том, что люди зачастую

целенаправленно идут за конкретной услугой, поэтому данные бизнесы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с торговыми центрами, чтобы не переезжать и не терять клиентскую базу. Кроме того, многие из них занимают значительные площади. Поиск и привлечение таких арендодателей становится важным критерием оценки успешности ТЦ», — рассказал эксперт.

Другое мнение высказал Виталий Токарь. По его мнению, формат ТРЦ в конкуренции с маркетплейсами особо не изменился, потому что большинство офлайн-ритейлеров интегрировали в свою систему продажи через маркетплейсы. «Таким образом они получили своеобразную синергию офлайн- и онлайн-продаж — это и омни-продажи, это и выдача интернет-заказов в магазине. Здесь, можно сказать, ритейлеры используют все свое мастерство, способности и возможности для успешного и эффективного объединения этих направлений продаж в онлайн- и офлайн-форматах», — отметил господин Токарь.

Он считает, что рынок торговой недвижимости восстановится и такой период восстановления уже начался в этом году. «С уверенностью можно сказать, что торговые площади будут востребованы в любом виде: строительство, покупка, аренда, и даже снижение спроса, связанное со снижением покупательной способности граждан в условиях сложной политической и экономической ситуации, не повлияет на привлекательность данного вида инвестиций, рынок недвижимости будет определенно расти и развиваться», — заключил Виталий Токарь.

Перспектива рынка торговой недвижимости на юге России обещает рост, несмотря на конкуренцию и вызовы, отмечает руководитель проекта «Фабрика лидеров мнений» в рамках НИИ Развития народного образования Эмиль Ахундов. «Новые концепции торговых центров, уникальные предложения и модернизация уже успешных проектов помогут сохранять интерес покупателей и привлекать новых арендаторов», — считает эксперт.

Андрей Ульянов



Полная версия  
kommersant.ru/doc/5986544

# Считаем по складам

Объем складских площадей в Краснодарском крае по итогам первого квартала 2023 года составил более 1 млн кв. м. Регион входит в топ-5 логистических хабов России наряду с Екатеринбург, Новосибирском и Ростовом-на-Дону. Вместе с тем на региональном рынке по-прежнему существует дефицит качественной складской недвижимости. Данный фактор, по мнению аналитиков, приведет к росту ставок аренды в краткосрочной перспективе.

### — складская недвижимость —

По итогам января—марта 2023 года в Краснодарском крае объем предложения складской недвижимости превысил 1 млн кв. м, сумма существующих складских площадей класса А и В составила 1,05 млн кв. м, рассказал член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate Евгений Бумагин.

Доля Краснодара в общем предложении складских площадей по стране — 2,5%. В миллион квадратных метров входит в том числе складские площади, расположенные в близлежащих городах, входящих в Краснодарскую агломерацию.

Почти половина складского предложения, по данным эксперта, была построена в регионе за последние пять лет. Крупнейшими объектами логистической инфраструктуры являются складской комплекс «Октябрьский» (145 тыс. кв. м), «Логоцентр-Кубань» (125 тыс. кв. м) и распределительный центр Wildberries в Краснодаре (100 тыс. кв. м).

В первом квартале 2023 года в эксплуатацию были введены вторая очередь распределительного центра Wildberries в Краснодаре (50 тыс. кв. м) и два складских комплекса Rhenus Logistics в Брюховецком районе (11 тыс. кв. м). На этапе строительства находятся складской комплекс под Х5 Retail Group в станции Марьян-ской (44 тыс. кв. м), вторая фаза склада под Ozon в индустриальном парке «Ромекс-Теучежский» (34 тыс. кв. м) и другие, менее крупные проекты.

По данным регионального директора департамента индустриальной

и складской недвижимости NF Group Константина Фомиченко, с 2021 года объем ввода новых складских объектов в Краснодарском крае сократился более чем в два раза: с 201 тыс. до 43 тыс. кв. м. «Объем предложения качественной складской недвижимости Краснодарского края по итогам первого квартала 2023 года составил 1115 тыс. кв. м. За первые три месяца 2023 года в регионе было введено 43 тыс. кв. м, из которых 34 тыс. кв. м (80%) занимает вторая фаза многофункционального парка "Ромекс Теучежский" под компанию Ozon. Остальная часть завершеного строительства пришла на спекулятивные объекты», — отмечает эксперт.

Заместитель генерального директора ООО «Ромекс-Кубань» (входит в ГК «Ромекс») Константин Томенко отмечает, что в связи с событиями прошлого года все инвестиционные и девелоперские компании столкнулись с резким подъемом ставки рефинансирования, что значительно ухудшило окупаемость любого проекта. Вторая сложность — дефицит материалов и технологий, связанный с уходом с российского рынка многих иностранных компаний. Однако, по его словам, и данную проблему удалось успешно решить, используя технологические решения стран Азии и Востока.

По данным «Ромекс-Кубань», в регионе по-прежнему наблюдается дефицит складских площадей. Наибольшую долю в структуре запросов занимают объекты, реализуемые по схеме built-to-suit (под конкретного клиента).

### Дефицит повышает ставки

По итогам первых трех месяцев 2023 года доля вакантных площадей



Краснодарский край испытывает острый дефицит в качественных объектах складской недвижимости

в Краснодарском крае составляет не более 0,8%, незначительно увеличившись с 0,4% в конце 2022 года, подсчитали в NF Group. «Показатель соответствует крайне низким значениям, что свидетельствует о сохранении дефицита. Последний раз сопоставимые значения вакансий фиксировались в 2017–2018 годах», — говорит Константин Фомиченко.

Господин Бумагин отмечает, что ставка аренды в настоящий момент находится на уровне четвертого квартала 2022 года и составляет 5,5 тыс. руб./кв. м/год. По его мнению, существующий дефицит приведет к росту ставок аренды в краткосрочной перспективе и простимулирует внимание к новым проектам built-to-suit.

«Юг России традиционно остается одним из ключевых направлений развития логистики. Развитие рынка в основном идет в рамках действующих крупных парков. Новых проектов в регионе немного, но они есть, они формируют новое предложение, которое, несомненно, востребовано рынком. Отдельно отмечу, что появляются и новые площадки, как правило, для строительства объектов по типу built-to-suit», — рассказал старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP Антон Алябьев. Он отметил, что качественная складская недвижимость в регионе традиционно востребована, что подтверждает невысокий уровень доли свободных площадей. Например, блоков объемом от 5–10 тыс. кв. м на рынке буквально единицы. В то время как вы-

бор небольших помещений существенно больше. И сказать, какие из них более популярны, нельзя, так как потребности разные и, соответственно, требования и объемы также различаются от клиента к клиенту.

Говоря о предпочтении аренды или покупки, эксперт отмечает, что на складском рынке традиционно более востребован первый вариант. «И складской рынок Краснодара в этом случае не является исключением. Однако нужно понимать, что выбор той или иной модели обусловлен индивидуальной стратегией компании, так что запросы есть разные и продукт, соответственно, тоже», — заключает господин Алябьев.

### Все сложнее

Основной спрос на склады по-прежнему формируют ритейлеры. Так, по данным IBC Real Estate, 13% складской недвижимости в регионе приходится на краснодарский холдинг ПАО «Магнит». «Генератором спроса на складские площади сейчас становится продуктовый ритейл: он формирует более трети общего объема запросов. Причем существенную долю в спросе со стороны этого сегмента занимают дискаунтеры», — говорит господин Томенко.

Вместе с тем опрошенные «G» крупные игроки рынка заявили о том, что в настоящий момент им вполне хватает действующих складских площадей. «Мы не раскрываем планы, связанные с развитием компании. "Ленте" хватает складских помещений, чтобы обеспечивать то-

варами магазины Краснодарского края», — отметили в пресс-службе сети гипермаркетов.

В пресс-службе «М.Видео — Эльдорадо» рассказали, что обладают плотной логистической инфраструктурой на юге России, состоящей из нескольких современных складских комплексов и распределительных центров площадью 7–30 тыс. кв. м во всех крупных городах. «Логистические мощности компании позволяют обеспечивать доставку большинства заказов уже в течение суток и с максимальной скоростью», — сообщили в компании.

Руководитель группы корпоративных коммуникаций Ozon Дмитрий Миронов заявил, что в марте 2023 года в Адыгейске открылся новый фулфилмент-центр онлайн-ритейлера, площадь которого на сегодняшний день составляет 40 тыс. кв. м по полу. «К четвертому кварталу нынешнего года мы планируем ввести в эксплуатацию третью очередь объекта, благодаря чему его площадь увеличится до 60 тыс. кв. м. Складской комплекс обеспечивает полный цикл обработки онлайн-заказов и позволяет сократить время доставки заказа внутри региона до одного дня. Мы продолжим инвестировать в развитие нашей логистической инфраструктуры и планируем в ближайшие несколько лет открыть несколько современных складских комплексов на юге России», — поделился господин Миронов.

В апреле 2023 года власти Краснодарского края сообщили о реализации инвестиционного проекта по созданию логистического центра на территории Кирилловской промышленной зоны Новороссийска. Новый мульти-медиальный логистический центр площадью 20 тыс. кв. м станет первоначальной базой для хранения продукции по пути следования из морского торгового порта в различные торговые сети Краснодарского края. Соглашение о строительстве логистического центра было подписано между администрацией города и ООО «Новорослогистик» на Российском инвестиционном форуме в 2019 году. Объем инвестиций составил более 1,4 млрд руб.

«Создание таких логистических центров откроет новые перспективы для увеличения грузооборота через город, создаст новые рабочие места,

повысит привлекательность города для инвесторов», — отметил глава Новороссийска Андрей Кравченко.

### Сохранить на будущее

Рынок складской недвижимости имеет все предпосылки для дальнейшего роста и развития, отмечают эксперты. В том числе стоит ждать увеличения объема предложений в качественном складском сегменте.

«Несмотря на все сложности и ограничения, 2022-й был достаточно успешным для складского сегмента. Ни одно из опасений, которые то и дело звучали в течение года, не сбылось. Ни один крупный проект не остановился и не замедлил темпы строительства. Игроки сумели выдержать давление и найти альтернативные решения. Конечно, ожидать, что 2023 год будет легче, не приходится, но складской рынок вошел в него уверенно», — отметил Константин Томенко.

Константин Фомиченко уверен, что рынок складской недвижимости Краснодарского края будет по-прежнему востребован, поскольку является одним из крупнейших среди регионов России и имеет выгодное расположение. «Из-за того что в регионе сохраняется дефицит свободных площадей, единственными вариантами для крупных компаний остается ждать освобождения соответствующих блоков или строить объект в формате built-to-suit. Рынок предполагает перспективы для спекулятивного строительства складов. При этом средневзвешенные ставки аренды в объектах класса А могут быстро восстановиться до уровня 2021 года или даже превысить его уже в третьем квартале 2023 года», — резюмирует аналитик.

По данным Масоп, к 2027 году объем предложения в качественном сегменте на рынке складской недвижимости Краснодара увеличится на 51,5% (до 1,38 млн кв. м). Аналитики считают, что это произойдет за счет ввода в эксплуатацию сразу 11 новых складских объектов, из которых семь — полностью новые проекты. Основной объем строящихся и заявленных к реализации объектов в 2022–2027 годах придется на склады категории built-to-suit.

Наталья Решетняк



Полная версия  
kommersant.ru/doc/5986548

# недвижимость

## Офисы становятся безлюдными

На фоне стагнации предложения и роста спроса цены на офисную недвижимость в Краснодарском крае за год выросли на 52%. Об этом «G» сообщили в аналитической службе сервиса «Авито Недвижимость». Арендные ставки по офисам после проседания в пандемию вернулись в привычный ценовой коридор и ожидать их падения в ближайшем будущем не стоит, считают краснодарские риелторы. Однако, по мнению экспертов, общая ситуация в экономике не позволяет в ближайшие годы рассчитывать на появление на рынке большого количества высококлассных офисных центров.

### — офисная недвижимость —

#### Ставки растут

По данным сервиса «Авито Недвижимость», в минувшем году рынок офисных объектов в Краснодарском крае претерпевал стагнацию. По итогам первого квартала 2023 года количество объявлений о продаже или сдаче в аренду офисных объектов в регионе осталось на уровне прошлого года — падение объема предложений произошло только в рамках 1%. Но спрос начал показывать положительную динамику.

Так, в январе—марте 2023 года интерес к покупке офисной недвижимости вырос на 9,7% по сравнению с тем же периодом в прошлом году, а к аренде — на 22,2%, отмечает руководитель категории коммерческой недвижимости «Авито» Олег Изотов. Согласно информации из объявлений, средняя цена квадратного метра офисной недвижимости в Краснодаре, которую просили продавцы, за год выросла на 52,6% и достигла 103,4 тыс. руб.

В агентстве недвижимости «Аякс» «G» рассказали, что стоимость офисной недвижимости в Краснодаре сегодня варьируется от 60 тыс. до 180 тыс. руб. за кв. м, ставка аренды — от 0,5 до 1,5 тыс. руб. за кв. м в месяц. «На ценообразование влияет локация, этажность, оснащение, качество инженерных коммуникаций и обеспеченность парковочными ме-

стами», — поясняет директор департамента коммерческой недвижимости «Аякса» Мурат Псеунов. На рынке, по словам эксперта, существуют предложения и с большей стоимостью. Цена квадратного метра, а следовательно, и аренды обусловлена удорожанием земли и в целом строительства. При этом он отмечает, что тренд на снижение ставок (когда аренда падала до 500–600 руб. за кв. м), имевший место во время пандемии, завершился и все ставки вернулись к прежним значениям.

Исполнительный директор сочинского агентства недвижимости AS.Realty Нарина Абрамова говорит о росте ставок как на продажу, так и на аренду офисов в летней столице. Она связывает его со сформировавшимся после пандемии трендом на развитие форматов дистанционной работы и появлением запроса на коворкинги. «В разных районах можно наблюдать увеличение стоимости аренды до 50%, а на покупку до 20%», — отмечает она.

#### Новых объектов не ожидается

Самый активный период развития рынка офисной недвижимости пришелся на период до 2012 года, когда в эксплуатацию вводилось большинство офисных центров, но последние 10 лет на этом рынке было достаточно серьезное затишье, рассказывает гендиректор консалтинговой компании Mascon Ильяс Во-



По словам экспертов, большинство объектов офисной недвижимости на сегодняшний день морально устарели и на рынке существует дефицит качественного предложения

лодько. Сейчас сложилась такая ситуация, когда многие объекты, которые возводились еще в 2000-х годах, морально устарели и рынок даже испытывает дефицит в качественных помещениях, соответствующих современным стандартам.

«Однако в ситуации, которая длится последние три года (пандемия, потом СВО, охлаждение экономики), есть сомнения относительно развития в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Инвесторы все-таки опасаются, и активности в таком сегменте, как офисная недвижимость, немного. Ситуацию усугубляет сокращение присутствия международных компаний на рынке, что также не способствует появлению новых офисных объектов. Поэтому я думаю, что такая ситуация будет сохраняться ближайшие два-три года. Нет оснований полагать, что будет какой-то всплеск деловой активности, а значит, всплеска строительства офисных объектов также не будет», — считает эксперт.

Он поясняет, что качественные объекты этого сегмента рассчитаны в большей степени на аренду, чем на продажу. Сроки их окупаемости достаточно долгие, а потому строитель-

ство офисных помещений для девелоперов является более рискованным, чем строительство жилья, от которого финансовая отдача есть сразу.

«Компании, которые продолжают работать, сейчас занимают площади, наверное, вдвое меньшие, чем до пандемии. И возвращаться к старым площадям не планируют. Естественно, эти офисные объекты не загружаются в необходимом объеме. Придется и ставки снижать, и загрузка не будет обеспечена. Увеличение срока окупаемости таких объектов (ориентировочно с пяти-шести до семи-девяти лет) на фоне удорожания строительства дает основания полагать, что финансирование таких проектов будет рискованным», — отмечает господин Володько.

#### Дело в качестве

По словам Ильи Володько, сегмент офисной недвижимости по-прежнему остается рентабельным. Просто, отмечает он, есть времена, когда люди готовы рисковать, а есть — когда нет. «Когда окупаемость составляет восемь лет и при этом тяжело планировать будущее даже на один год вперед (особенно на фоне сокращения деловой активности), когда активно развиваются удаленные форматы ра-

боты, перспективы офисного сегмента не выглядят оптимистично», — полагает гендиректор Mascon.

По данным кубанского застройщика «Метрикс Development», из всего объема запросов на коммерческую недвижимость запрос на офисную составляет не более 10%. В основном речь идет о небольших офисных помещениях в 15–30 кв. м. «Многие специалисты и компании хоть и сократили количество удаленных сотрудников, но работают "из дома". Практически система показала себя эффективной, и спрос на офисную недвижимость именно в жилых комплексах остается незначительным», — рассказывает старший менеджер по развитию компании Ольга Карайел.

Она отмечает, что компания на сегодняшний день владеет офисными помещениями вторых и третьих этажей в сданных жилых комплексах в Краснодаре. Спрос на подобные объекты, по ее словам, низкий, так же как и рыночная арендная ставка.

В то же время в краснодарском агентстве недвижимости «Аякс» считают, что аренда офисных помещений остается одним из самых стабильных бизнесов. При этом риелторы

оговариваются, что речь в данном случае идет о качественном предложении, а не о стихийных объектах, подходящих под офисное использование. «Многое зависит и от самой эксплуатации объекта: своевременного и должного обслуживания всех инженерных систем, ремонта помещения, отсутствия простоя без арендатора — все это влияет на рентабельность проекта. В грамотных руках данная инвестиция остается надежной и ликвидной», — говорит Мурат Псеунов.

Он отмечает, что офисная недвижимость проявила достаточную стойкость к последним изменениям в экономико-политической ситуации в стране и риелторы не заметили резкого выхода из площадей с целью создания удаленных рабочих мест, как это было в Москве и других больших городах. По его мнению, удешевления аренды на рынке офисной недвижимости сегодня ожидать не стоит.

Декан факультета цифровой экономики и массовых коммуникаций Московского технического университета связи и информатики Сергей Галушкин также сомневается в том, что стоимость аренды офисов в ближайшее время будет снижаться. «Многие объекты возводятся под конкретного якорного арендатора, предполагаемого резкого оттока крупных игроков не наблюдается, и происходит довольно мягкое замещение, себестоимость строительства увеличивается. Более реальным представляется сценарий умеренной индексации стоимости с учетом инфляционной составляющей», — считает эксперт.

Вместе с тем, отмечает он, изменение бизнес-моделей и состава ключевых арендаторов по итогам прошлого года меняет и конфигурацию рынка аренды офисных площадей в крупных городах. «Арендатор становится более требовательным и избирательным в подходе к выбору офисного пространства, которое зачастую должно совмещать в себе черты бэк-офиса и брендovou историю. Владельцы недвижимости сегодня должны быть гибкими, балансируя между увеличением маржинальности бизнеса и сохранением клиентской базы», — добавляет эксперт.

Михаил Волкоддав

Полная версия  
kommersant.ru/doc/5986547

# Квартиры в Крыму от «ИнтерСтрой»: время покупать недвижимость Вашей мечты

Крым — всегда был одним из самых любимых мест для отдыха и путешествий. Невероятная природа, фантастические горы, чистейшие галечные и песчаные пляжи, а также ласковое Черное море. Большое количество плюсов не только для того, чтобы отдохнуть на полуострове, но и для постоянного проживания. Здесь Вы насладитесь морем, безмятежностью и целебным горно-морским воздухом.

Группа компаний «ИнтерСтрой», ведущий застройщик Крыма и Севастополя, возводит на крымском побережье жилые комплексы для жизни и отдыха. Каждый город красив и уникален по-своему. «ИнтерСтрой» предлагает удобные локации и разнообразные планировки. Объекты расположены как в центральных городских районах, так и в живописных местах Крымского полуострова. Квартиры в Севастополе, Симферополе, Ялте, Евпатории, Феодосии и Алуште ждут своих счастливых собственников.

Вы сможете отдыхать сезонно или проживать постоянно, наслаждаясь безмятежными волнами и солнцем без ограничений во времени, в размеренном ритме. «Вилла Ливадия» — это приватное пространство с исключительной архитектурой. Отсюда открываются умопомрачительные виды на море и горы.

Апарт-комплекс «Вилла-Ливадия»\* архитекторы выполнили в



ЖК «Лучистое»

средиземноморском стиле. Легкое, непринужденное здание — продолжение пейзажа. Здесь много света и воздуха. Из окон открываются головокружительные виды на хвойный лес, горы и море. Просторные террасы на верхних этажах, продуманная инфраструктура, удобные подъездные пути и собственный паркинг.

Все необходимое для комфортной жизни — рядом. В шаговой доступности от комплекса апарт-отелей — Приморский парк с многочисленными бутиками, кафе, ресторанами и SPA-центрами, а также знаменитыми оборудованными пляжами.

На западном побережье Крыма между городами Саки и Евпатория расположен комплекс апарт-отелей «Ола-апарт» от группы компаний «ИнтерСтрой». Экологически чистое место находится на косе между Черным морем и розовым озером Сасык-Сиваш, в непосредственной близости к Сакскому лечебному грязевым лиманам.

Сервисный апарт-отель «Ола-апарт»\*\* включает в себя полный перечень инфраструктуры: бассейн, разделенный на взрослую и детскую зону, а также зону гидромассажа; ресторан и детское кафе; тренажерный зал; детская зона отдыха — современный детский игровой комплекс; благоустроена парковая зона для отдыха. На территории комплекса планируется построить отель с медицинским центром.

Широкий песчано-галечный пляж расположен в 150 метрах от «Ола-апарт». Именно качество песка позволило западному побережью Крыма стать, пожалуй, самым известным из отечественных песчаных курортов. Мелкий золотистый песок пляжа идеально подходит не только для отдыха, но и для проведения лечебных процедур. Благодаря комфортному и



Комплекс апарт-отелей «Вилла Ливадия»

## Выбирайте для себя лучшее — комплекс апарт-отелей «Вилла Ливадия» от группы компаний «ИнтерСтрой»

пологому входу в море, безопасному песчаному дну с мелкой галькой пляж идеален для детей.

Группа компаний «ИнтерСтрой» возводит курортный комплекс «Лучистое»\*\*\* в солнечной Алуште. Это рай как для взрослых, так и для детей. К Вашим услугам аквазоны, бан-ный комплекс, ресторанный сектор.

Напитываться энергией моря и многовековой историей этого прекрасного приморского города сможет любой желающий, став собственником квартиры в жилом комплексе «Утесов» от группы компаний «ИнтерСтрой». Это то самое место, которое подойдет как для активных семей с детьми, так и для любителей рас-

\* Застройщик ООО "С3 Апарт-Ливадия", ИНН 9102255484, адрес: Республика Крым, г. Симферополь, бульвар Ленина, д. 12, помещение 301, каб. 7.  
\*\* Застройщик ООО "С3 Прибрежное", ИНН 9102262040, адрес: 295051, республика Крым, г. Симферополь, бульвар Ленина, д. 12, офис 206.  
\*\*\* Застройщик ООО "С3 Лучистое", ИНН 9102251634, адрес: 295051, Республика Крым, г. Симферополь, б-р. Ленина, д. 12, пом. 206.  
\*\*\*\* Застройщик ООО "С3 Феодосийский" ИНН 9108126333, адрес: Республика Крым, г. Феодосия, ул. Насильна, дом 6, пом. 1. Проектная декларация размещена на сайте ЕИСЖС <https://наш.дом.рф/>

Ознакомиться с полным списком объектов Вы можете на сайте группы компаний «ИнтерСтрой»(интерстрой.рф)

# недвижимость

## Доход не хочет отдыхать

Цены на апартаменты в Краснодарском крае за минувший год выросли, по разным оценкам, до 55%, а стоимость «квадрата» на некоторых объектах превышает 3 млн руб. Политические и экономические потрясения, по словам экспертов, не только не притормозили развитие данного сегмента недвижимости, но и, наоборот, ускорили его: из-за антироссийских санкций все больше россиян предпочитают отдыхать и покупать доходную недвижимость на родине.

### — апартаментная недвижимость —

Средняя стоимость апартаментов в Краснодарском крае на начало 2023 года составила 847 тыс. руб. за кв. м. Это на 55% больше по сравнению с прошлым годом, сообщила «G» директор по исследованиям консалтинговой компании Масон Ольга Змиевская. По ее словам, диапазон цен в регионе очень широкий и в первую очередь зависит от расположения и качественных характеристик объекта. Самые дорогие апартаменты в Краснодарском крае можно купить в сочинском Mantera Seaview Residence — 3,3 млн руб. за кв. м. В премиальном гостиничном комплексе Grand Cascade (Сочи) стоимость «квадрата» составит 2,2 млн руб., в клубной резиденции Reef Residence — 1,9 млн руб.

Генеральный директор Nedvex Юлия Хлуднева дает более скромные оценки стоимости квадратного метра в Сочи. По ее данным, средневзвешенная цена на апартаменты в новостройках курорта с апреля 2022 по апрель 2023 года выросла на 17,1%. Если год назад она составляла 378,4 тыс. руб. за кв. м, то в нынешнем году — 443,2 тыс. за кв. м. По словам госпожи Хлудневой, за последние годы на первичном рынке очень сильно выросла доля апарт-отелей: до 2021 года сделки с этим видом недвижимости составляли порядка 10%, сейчас — до 40%.

### Рост в кризис

Эксперты, опрошенные «G», отмечают, что сегмент апартаментов чувствует себя существенно лучше рынка

недвижимости в целом. По словам Юлии Хлудневой, в Сочи на рынок недвижимости в меньшей степени влияют внешние события: даже когда в других регионах кризис, на курорте наблюдается рост.

По словам руководителя отдела инвестиций агентства недвижимости и строительно-инвестиционной компании Sirius Group Шамиля Тешева, сегодня наблюдается оживление спроса со стороны потенциальных инвесторов, а также клиентов, «мечтающих об отдыхе в развитой локации с широким спектром услуг и активностей». «То есть глобально люди по-прежнему хотят отдыхать на нашем юге, только все более выражен спрос на качественные варианты размещения, которые могли бы соперничать с зарубежными», — заявил эксперт.

Он отмечает, что рост спроса связан со сменой трендов и предпочтений социально активной части населения. Если раньше традиционно в приоритетах была Турция, то отзывы «золотых паспортов», изменения в политике получения вида на жительство, разрушительное землетрясение и последующий шквал негатива на качество строительства, а также наводнение в турецких провинциях остудили пыл инвесторов, и многие приняли решение «вернуться в родную гавань», констатирует господин Тешев.

Руководитель отдела продаж ООО «ГК "Метрикс Development"» Александр Сторчак обращает внимание, что за последнее время выросло общее число лотов в продаже, чтобы удовлетворить возросший спрос. По его данным, доля апартаментов в со-



Рост цен на апартаменты в Сочи составил за минувший год по разным оценкам – до 55%

отношении всей курортной недвижимости в Краснодарском крае сейчас составляет 20%.

«Это немного ниже, чем в прошлом году, но это связано исключительно со значительным увеличением количества квартирных объектов. Также можно сказать о перераспределении спроса между Крымом и Краснодарским краем в связи с геополитической ситуацией в России. Спрос на апартаменты в Краснодарском крае вырос на 30% в 2023 году», — подчеркнул он.

Коммерческий директор федерального девелопера «Неометрия» Ольга Нарт говорит, что спрос на гостиничные комплексы высок, в первую очередь со стороны инвесторов, которые хотят получать пассивный доход с подобных вложений. При этом если в других сегментах недвижимости в России наблюдаются изменения доли инвесторских покупок, то интерес к курортным объектам очень велик, и этот тренд будет нарастать, уверена она.

Госпожа Нарт связывает интерес к рынку гостиничной недвижимости и апартаментов в том числе с растущим туристическим потоком на курорты Кубани. «На этом фоне востребованность гостиничной недвижимости растет, и в ближайшие годы

она будет только повышаться», — отметила она.

### Все, везде и сразу

Участники рынка недвижимости отмечают, что, несмотря на политические и экономические потрясения, произошедшие в 2022 году, рынок апартаментов не просто восстановился, но даже вышел на новый уровень. Юлия Хлуднева (Nedvex) констатирует, что наиболее привлекательны для инвестирования сервисные апартаменты с доходными программами, которые позволяют получать стабильный доход. Шамиль Тешев (Sirius Group) добавляет, что потенциальному клиенту сегодня для отдыха интереснее всего концепция All inclusive, когда все активности и услуги уже есть на территории апартаментного комплекса.

«Рынок успел нащупать дно и пришел к золотой середине. Апартаментные комплексы без инфраструктуры уходят с рынка и давно вне поля зрения инвесторов и основного трафика потенциальных отдыхающих. Слабые ушли, а на их месте появились прекрасные проекты с комплексным развитием территории в кооперации с местными властями: создаются шикарные набережные, проектируются парковые

зоны и места для активностей», — подчеркнул он.

Эксперты обращают внимание, что цены на апартаменты вместе с увеличением спроса также продолжают расти. По словам Ольги Нарт («Неометрия»), в ближайший год их стоимость увеличится примерно на 20%.

Александр Сторчак из «Метрикс Development» добавляет, что на цены влияют также инфляция и удорожание строительных материалов. Аналогичная ситуация наблюдается и в части аренды апартаментов. По данным Sirius Group, сейчас сутки в среднем обойдутся в 5 тыс. руб., в сегменте премиального отдыха этот чек будет уже на уровне 15–30 тыс. руб. Однако именно на апартаменты премиального класса сейчас наблюдается наибольший спрос, отмечает господин Сторчак. «К сожалению, отпуск — редкое явление, чтобы проводить его в скромной обстановке», — констатирует он.

По показателям доходности апартаментной недвижимости эксперты во мнениях разошлись: в большей степени это также зависит от расположения, инфраструктуры объекта, формата недвижимости и способа управления ею. Александр Сторчак оценивает этот показатель в 12–15 лет. Юлия Хлуднева заявила, что

доходность по объектам, с которыми работает Nedvex Development, составляет 20–25%.

Самую скромную оценку доходности дает Шамиль Тешев — 8–10% на объекты в Сочи. «Связано это с высокой себестоимостью строительства и покупки, а также огромным спросом на Сочи. Само слово "Сочи" для многих инвесторов из РФ — это уже бренд», — подчеркнул он. Однако, добавляет господин Тешев, чем дальше от курорта, тем доходность может оказаться выше. Например, в Крыму она может составлять уже 10–12%, а срок окупаемости — 8–10 лет.

### Турпоток обеспечит рост

Прогнозы дальнейшего развития рынка апартаментной недвижимости у экспертов благоприятные. «По цифрам раннего бронирования уже видно, что турпоток в курортном сезоне 2023 года будет высоким, как и заполненность отелей. Участники рынка отмечают эту тенденцию и реализуют проекты по строительству новых гостиничных комплексов», — говорит Ольга Нарт.

Юлия Хлуднева обращает внимание, что аэропорт Сочи остается единственным работающим авиахабом в Краснодарском крае, поэтому туристический поток и спрос на недвижимость здесь не будут снижаться. «Городские власти продолжают активно вкладывать средства в развитие инфраструктуры и увеличение туристического потока. Рынок Сочи показывает стабильный рост на протяжении последних десяти лет, поэтому большинство рассматривает город как идеальное место для инвестиций в недвижимость», — считает она.

Александр Сторчак отмечает, что, несмотря на рост, на рынке по-прежнему наблюдается дефицит по-настоящему качественных апартаментов, поэтому и спрос, и стоимость объектов продолжают увеличиваться.

«Лучшие проекты уже прибавили в среднем 20% за первую половину 2023 года, на вторую половину ожидаем как минимум еще 10% сверху. Итого, по самым консервативным прогнозам, курортная недвижимость даст рост от 30% чистого прироста к квадратному метру — очень неплохо, беря в расчет наше нестабильное время», — резюмирует Шамиль Тешев.

Алексей Белянин

# Морское притяжение

## Почему выгодно инвестировать в апарт-отели на побережье Крыма

Курортная недвижимость на Черноморском побережье России имеет потенциал уверенного роста и развития, считают эксперты и участники рынка. Стоимость объектов растет, увеличивается доход и от их сдачи в аренду. Более того, на этом рынке есть специальные инвестиционные продукты с прозрачными программами доходности — апарт-отели.

### Инвестиции в будущее

Сегмент апарт-отелей в каждом регионе имеет свою специфику. В Москве апартаменты изначально строились как фактическое жилье там, где по разным причинам было невозможно изменить статус земельных участков. В Санкт-Петербурге с его туристическим потенциалом, острым дефицитом гостиничных объектов в центре и бурным ростом рынка нишу сервисных апартаментов заняли коммерческие комплексы. И только в последние годы ситуация начала выравниваться. Инвесторы признаются, что уже покупают юниты в апарт-отеле не просто для сдачи в аренду, но и для собственного пребывания.

Курортная недвижимость объективно оба этих формата. Она привлекательна и как инвестиционный продукт, и как место для собственного проживания. Главное, чтобы объект имел развитую сервисную инфраструктуру, которая делает комфортным проживание и отдых для собственников и арендаторов таких объектов. Такая инфраструктура включает в себя размещение на территории апарт-отелей ресторанов, баров, бассейнов, фитнес-центров и SPA-салонов. Персонализированный сервис сводит к минимуму все бытовые заботы жителей и их гостей: трансфер, организация культурной и развлекательной программы, доставка продуктов и ресторанных блюд. Словом, полный набор гостиничных опций высокого класса. Владельцы и арендаторы чувствуют себя здесь как дома.

Наиболее перспективными регионами для строительства и покупки курортной недвижимости в России сегодня являются Крым и Краснодар-



ский край. Благодаря мягкому климату, удобному месторасположению, близости к морю отдыхать здесь можно круглый год.

Однако свободной земли под застройку на Черноморском побережье остается все меньше. Оставшиеся участки приобретают все большую ценность. Достаточно высокая и стоимость готовых объектов. Так, по данным «Авито Недвижимости», средние цены на покупку гостиниц на конец апреля 2023 года в Крыму составляли 32,5 млн руб. А аренда данного типа коммерческой недвижимости обойдется в 150 тыс. руб. в месяц. На апрель текущего года стоимость номера в гостинице в Севастополе составляла 22 млн руб., в Ялте — 49,5 млн руб., Евпатории — 29,9 млн руб.

Как считают эксперты, если приобрести курортную недвижимость в Крыму сегодня, то можно оказаться в плюсе от продажи и сдачи в аренду своего объекта в будущем. По итогам 2022 года Крым посетило 6,5 млн туристов. В этом году прогнозируется увеличение турпотока. Перед майскими праздниками билетов на по-

езда на первую половину летнего сезона в направлении полуострова уже практически не было.

### У самого Черного моря

С точки зрения строительства, технологий, сервиса, цены и критериев выбора курортная недвижимость в России на протяжении последних 10 лет успешно конкурирует с аналогичными объектами Турции, Испании, Греции. И это подтверждают эксперты рынка. К тому же мировая геополитическая ситуация усложнила приобретение недвижимости за рубежом. По оценкам риелторов, инвесторы переориентировались на внутренний рынок и обратили внимание на курортные объекты Краснодарского края и Крыма. Турпоток на Черноморском побережье растет, а вслед за ним увеличивается спрос на качественные курортные объекты.

Петербургская девелоперская компания «СЗ Про-Сервис» в 2022 году одной из первых из девелоперов Северной столицы вышла на рынок курортной недвижимости Крыма с апарт-отелем Alba del Mare. Комплекс

сервисных апартаментов в средиземноморском стиле строится на западном побережье полуострова, в пригороде Евпатории, и находится в пешей доступности от моря. Расстояние от отеля до пляжа составляет 385 метров. Протяженность всей береговой линии в этой части Крыма — 45 км.

Застройщик из Санкт-Петербурга имеет многолетний опыт реализации объектов комфорт- и бизнес-

класса. Как генеральный подрядчик компания принимала участие в создании жилых комплексов скандинавских девелоперов: Skandi Klubb, «Шведская Крона» и «Две эпохи». Имеет многолетний опыт работы по выполнению работ полного цикла строительства.

Как рассказала директор по продажам «СЗ Про-Сервис» Елена Соловьева, по своим характеристикам Alba del Mare соответствует объекту бизнес-класса. Все апартаменты имеют собственные террасы и кухни-гостиные. Здесь 377 номеров — от комфортных студий 34 кв. м до семейных двухуровневых апартаментов площадью 204 кв. м с полной отделкой и опцией мебелировки. Такое решение позволяет сразу после получения ключей заселиться в номер. Окна 85% номеров обращены к морю, а дизайн интерьеров выдержан в средиземноморском стиле.

Охраняемая территория благоустроена по высоким стандартам курортной недвижимости: собственные открытые бассейны с подогревом воды, площадки для отдыха с шезлонгами, ресторан, супермаркет, лаундж-зоны, SPA-комплекс. Также на территории комплекса предусмотрены детские площадки, обширные зеленые зоны.

Объем вложений в проект составляет 2,8 млрд руб. Сдача объекта запланирована на IV квартал 2024 года. Комплексом будет управлять опытная петербургская компания «МТЛ-



Апарт», которая обеспечит профессиональный сервис.

### Семейная резиденция как актив

Для инвесторов в Alba del Mare предусмотрены собственные программы доходности, разработанные УК «МТЛ-Апарт». Оператор берет на себя полное обслуживание номеров, поиск арендаторов, контроль оплаты и состояния недвижимости. Средняя стоимость апартаментов — 248 тыс. руб. за кв. м. По оценкам Елены Соловьевой, доходность от управления «МТЛ-Апарт» составит от 10 до 13% годовых.

Как отметила Елена Соловьева, по итогам 2022 года на западном побережье Крыма покупательская активность показала наименьшее снижение в регионе. Курортная недвижимость здесь остается ценным активом.

«Очевидно, что сегмент апартаментов продолжит развиваться в сторону совершенствования качества продукта и предоставляемых услуг. Среди застройщиков сервисных апарт-отелей крайне высока конкуренция. Каждый стремится к созданию наиболее привлекательного в своем классе объекта с необходимым количеством опций», — считает эксперт.

На юге России сближение форматов комплексов апартаментов и отелей происходит сильнее, чем в других регионах. Именно курортная недвижимость на побережье стремится обладать теми же опциями, что и классические гостиницы: сервисом, собственной инфраструктурой для комфортного пребывания, наличием общественных пространств для семейного отдыха. И именно по такой схеме создается проект Alba del Mare на западном побережье Крыма. По сути, это проживание в доме высокого класса с полным набором гостиничных сервисов. «Такая недвижимость всегда остается в цене. Ее можно использовать либо как семейную резиденцию, либо как перспективный актив для получения пассивного дохода», — резюмирует Елена Соловьева.

Застройщик ООО «СЗ ПРО-СЕРВИС» Проектная декларация на сайте <https://наш.дом.рф>