Почему крупные столичные компании открывают офисы на юге России | 9



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

# Недвижимость

Четверг, 15 мая 2025 №84 (8016 с момента возобновления издания) kuban.kommersant.ru

12 | Как растут цены на рынке апартаментов Крыма и Краснодарского края

14 | Какая коммерческая инфраструктура доступна в апарт-комплексах

16 | Зачем в южных регионах инвестировать в складскую недвижимость

Перераспределение логистических потоков внутри страны делает южные регионы привлекательными для открытия офисов крупных столичных компаний, а также строительства больших складских комплексов. Торговые центры меняются в сторону развлекательного формата, столкнувшись с конкуренцией в виде интернет-торговли и уходом иностранных арендаторов. Инвесторам же по-прежнему интересны быстрые сроки окупаемости, поэтому они направляют деньги в наиболее популярный сегодня формат «коммерции» — апартаментные комплексы. Аналитики констатируют, что стоимость продажи и аренды всех форматов коммерческой недвижимости продолжает расти, а предложение превышает спрос.

# Торговля отправляется на склад

— коммерческая недвижимость —



Риэлторы констатируют, что сегодня на рынке большое количество невостребованных объектов в сегменте стрит-ритейла

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Аналитики компании «Аякс» отмечают устойчивое развитие сегмента коммерческой недвижимости на юге России сразу в нескольких направлениях. Во-первых, это активный спрос на многофункциональные объекты — особенно в Краснодаре, Сочи и Ростове-на-Дону. Бизнесу сегодня интересны площади, которые можно адаптировать под торговлю, офис и гостиницу. Во-вторых, растет интерес к складской и логистической недвижимости, что, по словам эксперта, обусловлено переориентацией логистических потоков на юг и восток страны.

Директор по продажам компании «Этажи» Егор Карпанов отмечает, что крупных клиентов в сегменте коммерческой недвижимости на юге России сегодня больше всего интересуют складские помещения формата light industrial. «Это большие распределительные центры. Сейчас клиенты активно пошли из столицы на Краснодар. По всей видимости, меняется логистика. Чем еще интересен light industrial с точки зрения инвесторов — низкая окупаемость, всего семь-восемь лет. В стрит-ритейле такой окупаемости не найти, там не меньше 10 лет»,— говорит риэлтор.

По словам руководителя департамента коммерческой недвижимости, офис-партнера компании «Аякс» Надежды Звягиной, баланс спроса и предложения сегодня смещен в сегменте складов и качественных офисов в сторону спроса. Особенно, отмечает она, в районах города с ограниченным объемом строительства и высоким потреблением. «В торговой недвижимости ситуация стабильная — есть вакансия, но и интерес со стороны арендаторов сохраняется. Наиболее остро ощущается нехватка готовых решений под логистику и легкое производство»,— комментирует спикер.

Егор Карпанов также отмечает тренд на покупку старого недостроенного фонда, иногда — заброшенных долгое время объектов. Покупатели, по словам риэлтора, восстанавливают, реконструируют такую недвижимость и сдают ее в аренду или продают. «С гостиницами происходит подобная история. Я имею в виду гостиницы небольшого формата, на 10–15 номеров. Выкупается старое здание, восстанавливается и делается гостиница, после чего продается или сдается в аренду через управляющую компанию. Сейчас на рынке очень много появилось таких форматов, и многие компании заходят в этот бизнес»,— рассказывает представитель «Этажей».

Еще одним трендом, по словам господина Карпанова, является скупка инвестиционными компаниями земельных участков на территории краевого центра для строительства там объектов коммерческой недвижимости для последующей сдачи их в аренду крупным сетевикам. «В Краснодаре если земля какая-то появляется, то ее очень быстро выкупают»,— говорит риэлтор.

## С точки зрения цены

Согласно обзору аудиторской фирмы «Аудит-Консалтинг», чаще всего в Краснодаре выставляют на продажу объекты торгово-офисного назначения (93%), реже — производственно-складские объекты (7%).

«Склады сегодня совсем не те, что были раньше — в девяностые или нулевые. Сегодня это современные объекты с офисом, торговым залом и складским помещением. Если нужно — какая-то открытая площадка, плюс — управляющая компания. Под свои нужды тоже люди приобретают помещения складского формата»,— рассказывает Егор Карпанов.

В сегменте торгово-офисной недвижимости, по данным аналитиков АФ «Аудит-Консалтинг», средний показатель стоимости квадратного метра в 2024 году составил 141 тыс. руб. (в 2014 году — 65 тыс. руб., рост — 117%). Дороже всего торгово-офисные помещения стоят в Западном округе кубанской столицы (171 тыс. руб. за кв. м), дешевле — в Карасунском (136 тыс. руб. за кв. м).

За первые два месяца текущего года средняя цена предложений на рынке продажи торгово-офисных площадей составила 152 тыс. руб. за кв. м, что на 2,5% дешевле показателя ноября—декабря 2024 года. Минимальная цена «квадрата» в начале текущего года составила 24 тыс. руб., максимальная — 500 тыс. руб. Средняя цена продажи выставленных на продажу торгово-офисных объектов на начало 2025 года составляет 33 млн руб. (минимальная — 120 тыс. руб., максимальная — 1,4 млрд руб.). Их средняя площадь — 256,5 кв. м (минимальная — 3,4 кв. м, максимальная — 18 тыс. кв. м).

В сегменте производственно-складской недвижимости средняя стоимость квадратного метра в 2024 году составила 63,9 тыс. руб. (в 2014 году — 27,2 тыс. руб., рост — 135%). За первые два месяца текущего года средняя цена предложений продажи производственных и складских площадей в Краснодаре составила 67,9 тыс. руб. за кв. м (+2,4% к ноябрю—декабрю 2024-го, +5,9% к марту 2024-го). Минимальная цена «квадрата» в январе—феврале 2025 года составила 18 тыс. руб., максимальная — 210 тыс. руб. Средняя цена продажи единого объекта производственно-складской недвижимости на конец февраля этого года составляла 74,2 млн руб. (минимальная — 132,2 тыс. руб., максимальная — 1,3 млрд руб.). Средняя площадь единого объекта недвижимости производственно-складского назначения — 1,2 тыс. кв. м (минимальная — 2,2 кв. м, максимальная — 20 тыс. кв. м).

«На рынке продаж торгово-офисной недвижимости наблюдается снижение средней цены предложения, а в производственно-складском формате — рост. Однако во всех сегментах коммерческой недвижимости наблюдается перевес предложения над спросом»,— говорят аналитики АФ «Аудит-Капитал».

Что касается аренды коммерческой недвижимости в Краснодаре, то, по данным аналитиков «Аудит-Капитала», 83% предложения найма — торгово-офисные площади, 17% — объекты производственно-складского назначения.

с. 10

Комфорт, который вдохновляет



НАРОДНЫЕ КВАРТАЛЫ
жилой район

40
гектаров благоустроенной территории

>5000
мест в подземных и многоуровневых паркингах

3
детских сада на территории

>18000 м²
для занятий спортом

*2411

HBM группа компаний

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК ООО СЗ ГРАДСТРОЙПРОЕКТ
С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ

РЕКЛАМА

НЕДВИЖИМОСТЬ

# Торговля отправляется на склад

с.9

Средний показатель аренды «квадрата» торгово-офисной недвижимости в 2024 году составил 1,2 тыс. руб. за кв. м (рост с 2014 года — 47%), производственно-складской — 590 руб. (рост с 2014 года — 107%).

Самая дорогая аренда торгово-офисных площадей — в Западном округе Краснодара (1,3 тыс. руб. за кв. м), самая дешевая — в Карасунском (1,1 тыс. руб.). Наибольший объем предложений — в Прикубанском округе (50%), а наименьший — в Центральном (16%).

«Минимальная цена квадратного метра аренды торгово-офисной недвижимости в Краснодаре в январе—феврале 2025 года составила 350 руб., максимальная — 5 тыс. руб. В среднем аренда торгово-офисного объекта стоит 271 тыс. руб. в месяц, минимальная цена — 2,7 тыс. руб. в месяц, максимальная — 12 млн руб. в месяц. Средняя площадь торгово-офисного объекта — 230,5 кв. м (минимальная — 3 кв. м, максимальная — 11 тыс. кв. м)»,— говорится в отчете «Аудит-Капитал».

В сегменте производственно-складской недвижимости минимальная цена квадратного метра на январь—февраль 2025 года составила 143 руб. в месяц, максимальная — 1,5 тыс. руб. Средняя цена аренды «квадрата» на производственно-складском объекте — 791,6 тыс. в месяц (минимальная — 2 тыс. руб., максимальная — 40 млн руб.). Средняя площадь единого объекта недвижимости производственно-складского назначения составила 1,2 тыс. кв. м (минимальная — 1,5 кв. м, максимальная — 50 тыс. кв. м).

«Проведенный анализ рынка по состоянию на январь—февраль 2025 года показал, что наблюдается снижение средней цены предложения на рынке аренды торгово-офисной недвижимости и рост цены аренды производственно-складской. В обоих сегментах наблюдается перевес предложения над спросом»,— резюмируют в аудиторской фирме. По данным агентства «Аякс», арендные ставки на офисы в Краснодаре варьируются от 1000 до 2500 руб. за кв. м в месяц, на торговые площади — от 1200 до 4000 руб. за кв. м в месяц, на склады — от 500 до 900 руб. за кв. м в месяц.

«Универсальная коммерческая недвижимость продается по цене от 70 тыс. до 350 тыс. руб. за кв. м в зависимости от локации. За 2024 год рост стоимости "коммерции" в Краснодаре составил в среднем 8–10%. Лидерами по росту стали складская недвижимость и апартаменты в курортных городах»,— говорит Надежда Звягина.

По данным аналитиков кубанских «Этажей», средняя стоимость коммерческих площадей в Краснодаре составляет порядка 100 тыс. руб. за квадратный метр. Однако, по словам Егора Карпанова, готовое офисное помещение сегодня стоит в городе в районе 200 тыс. руб. за «квадрат». «Это если мы говорим о покупке, а если об аренде, то это в среднем 1000–1500 руб. за квадратный метр в месяц. Есть, конечно, и 3500, и 5500, если мы говорим о центре города и хороших помещениях»,— рассказывает риелтор.



АРТЕМ КРАСНОВ

Одним из самых востребованных форматов на рынке коммерческой недвижимости юга России сегодня являются распределительные центры

## Из ритейла в апартаменты

По словам Надежды Звягиной, сегодня наиболее инвестиционно привлекательный актив в сегменте коммерческой недвижимости — апартаменты. Особенно, отмечает она, если речь идет о Сочи или другом побережье Краснодарского края. «Спрос на покупку апартаментов стабилен, интерес к краткосрочной аренде — высокий. В то же время увеличивается и объем предложения, что сдерживает резкий рост цен. Сегодня в Сочи средняя цена апартаментной недвижимости уже превысила 220 тыс. руб. за кв. м, в Анапе и Новороссийске — 130–150 тыс. руб.»,— рассказывает офис-партнер «Аякса».

В сфере стрит-ритейла Егор Карпанов отмечает приостановку открытия новых объектов как в Краснодаре, так и по всей России, за исключением Москвы и Московской области. По его словам, в данном сегменте на рынке присутствует большое количество невостребованного предложения. «Много стоит полупустых помещений. Я думаю, это связано с тем, что точки постепенно закрываются. Люди переводят деньги в депозиты»,— рассказывает собеседник "Ъ-Недвижимость".

Что касается аренды торговых помещений в ТЦ, то, по словам Надежды Звягиной, она стабилизировалась, однако уровень заполняемости может варьироваться в зависимости от региона и конкретного ТЦ. «После ухода крупных западных брендов торговые центры на юге России адаптировались, привлекая отечественные и азиатские бренды. Но онлайн-продажи изменили поведение арендаторов в них — теперь важно не только продавать в физическом магазине, но и иметь точку выдачи, шоурум, склад. Это делает ТЦ частью омниканальной стратегии. Те, кто не перестроился,— теряют арендаторов. В то же время сами ТЦ интегрируют цифровые решения: аналитика трафика, гибкая аренда, мобильные приложения. Также остается фокус на развлечения и услуги: ТЦ усиливают развлекательную и сервисную составляющую, чтобы привлечь посетителей»,— рассказывает госпожа Звягина.

По словам Егора Карпанова, сегодня многие арендаторы торговых площадей в Краснодаре закрываются именно потому, что торговля уходит в онлайн. Это, отмечает он, касается в первую очередь небольших арендаторов или владельцев площадей в торговых центрах, реализующих одежду.

## Склад на Дону

По итогам 2024 года риелтора Ростова-на-Дону отмечают заметный рост интереса к сегменту коммерческой недвижимости со стороны бизнеса и инвесторов. Как рассказал "Ъ-Недвижимость" руководитель направления загородной и коммерческой недвижимости компании «Этажи-Ростов» Максим Платонов, наибольшей популярностью стали пользоваться отдельно стоящие здания — данный сегмент вырос в спросе почти на четверть.

«Цены тоже растут. Хороших объектов не так много, особенно в удобных и проходных местах, поэтому и стоимость постепенно увеличивается. Отмечается также рост предложения. В первом квартале 2025 года количество объектов на рынке выросло на 12% к предыдущему кварталу. Активно строятся новые помещения. За год в городе ввели более 120 тыс. кв. м коммерции — это в полтора раза больше, чем годом раньше»,— рассказывает эксперт.

По его словам, в особом приоритете сейчас склады и логистические центры. Из-за роста онлайн-продаж и внутренней логистики спрос на такие объекты стабильно высокий, констатирует представитель «Этажей».

«На мой взгляд, рынок будет расти и дальше. Ростов остается интересным для инвестиций. Кто хочет войти — сейчас хороший момент, пока еще есть выбор и цены не выросли слишком высоко»,— говорит господин Платонов.

Руководитель департамента первичного рынка компании «Этажи-Ростов» Никита Цакадзе констатирует, что спрос на рынке коммерческой недвижимости донской столицы смещается в сегмент стрит-ритейла. Малый и средний бизнес, по словам эксперта, активизировался в районах с плотной жилой застройкой, стали востребованы помещения с отдельным входом на первых этажах жилых многоэтажек, особенно в спальных районах. Также риэлтор отмечает рост интереса к коворкингам и гибким офисным пространствам. По его словам, многие компании, особенно в IT и сервисных отраслях, переходят на гибридную модель работы, что снижает интерес к классическим офисам большого метража. Кроме того, в условиях роста e-commerce эксперты рынка наблюдают переоборудование части устаревших торговых и производственных помещений под логистические нужды.

«Спрос умеренный, с оживлением в сегменте недорогих торговых и офисных помещений до 100 кв. м. Предложение остается избыточным в сегменте крупных торговых центров и офисов класса B и C. Многие объекты стоят полупустыми или требуют редевелопмента. В сфере складской недвижимости наблюдается дефицит качественных площадей, особенно в ближайших пригородах — Батайске, Аксае и так далее»,— говорит господин Цакадзе.

Ставки аренды в центральных районах Ростова-на-Дону и на проходных улицах города, таких как Большая Садовая, Соколова и Красноармейская, удерживаются, по данным «Этажи-Ростов», на уровне 1200–2000 руб. за кв. м, в зависимости от состояния помещения и инфраструктуры. На окраинах и в спальных районах аренда «коммерции» варьируется в пределах 600–1000 руб. за кв. м. Цены на покупку коммерческих помещений, по словам представителей риэлторской компании, в целом не растут, а по многим объектам возможен торг до 10–15%.

«Мы ожидаем дальнейшее перераспределение спроса в сторону более компактных, функциональных и универсальных помещений. Рынок, вероятнее всего, будет консолидироваться: неэффективные объекты уйдут, а часть — сменит профиль использования. Влияние на сегмент коммерческой недвижимости окажут городские проекты реконструкции центра, а также развитие транспортной инфраструктуры — это может повысить интерес к определенным локациям»,— резюмирует Никита Цакадзе.

## Перспективы на развитие

Как рассказывает краснодарский предприниматель Алексей Пшеничный, в 2024 году рынок аренды производственных помещений в Краснодаре был полностью обеспечен арендаторами. В связи с этим, отметил он, владельцы площадей достаточно высоко подняли стоимость арендных платежей. «Вроде бы в этом бизнесе сегодня все хорошо, но мы сейчас находимся в зоне риска. Дело в том, что как только произойдут изменения во внешнеполитических отношениях, как только "откроются ворота" и более дешевый продукт пойдет на российский рынок, те производители, которые сегодня арендуют у меня помещения, возможно, начнут уходить. Именно поэтому я заключаю длительные договоры аренды, чтобы минимизировать риск оттока арендаторов из этого бизнеса»,— рассказал господин Пшеничный.

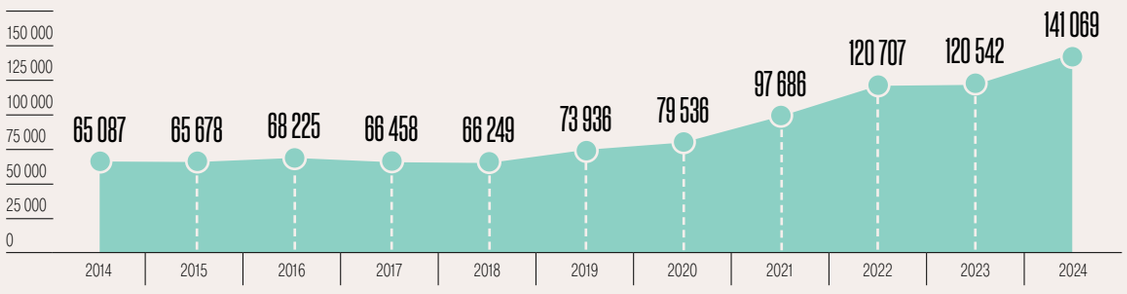
В плане перспектив рынка торговых центров на юге России, по словам Надежды Звягиной, регион имеет большой туристический и демографический потенциал, именно поэтому рынок ТЦ будет развиваться, несмотря на негативные факторы со стороны ухода части торговли в интернет. Развитие, отмечает она, будет происходить в новом формате — как lifestyle-пространства, с акцентом на развлечения, фуд-холлы, спорт и досуг. «Перспектива у адаптивных объектов — тех, кто умеет не просто сдать площадь, а создать живую экосистему для покупателя»,— говорит офис-партнер «Аякса».

Егор Карпанов считает, что перспективы развития рынка коммерческой недвижимости связаны с форматом складских помещений. «На моей памяти уже лет семь все вкладываются в склады на юге России, а вот относительно остальных форматов — прогнозировать достаточно сложно. Лично я сейчас стараюсь работать с крупными компаниями, потому что в Краснодаре открывается очень много офисов. Крупные компании переезжают из Москвы в южные регионы, строят себе здесь офисные помещения или покупают готовые объекты под офисы. Таким образом, в этом сегменте дела идут очень неплохо, и деньги есть, причем суммы достигают 2,5 млрд руб. Есть запросы на покупку больших зданий. А что касается мелкого сегмента, где покупатель рассчитывает развивать небольшую точку под ритейл, он упирается в достаточно длительный срок окупаемости объекта. В среднем на рынке это 10–13 лет, но бизнесмен хочет, чтобы, допустим, магазин окупился меньше чем через 10 лет. Где-то в других регионах есть такая возможность, но не в Краснодаре. Некоторые инвесткомпании, особенно из столичных регионов, даже пытаются диктовать свои условия. Но это смешно, потому что как раз рынок и диктует условия»,— рассказывает господин Карпанов.

В целом же, по словам Надежды Звягиной, в ближайшем будущем ожидается постепенный рост стоимости коммерческой недвижимости на юге России. Особенно, отмечает она, в сегментах с ограниченным предложением. «Безусловно, продолжится развитие гибких офисных пространств и многофункциональных комплексов, отвечающих современным требованиям арендаторов. Неизбежна технологическая интеграция, то есть увеличится внедрение цифровых технологий в управление недвижимостью, включая системы "умного здания" и автоматизацию процессов»,— резюмирует собеседница "Ъ-Недвижимость".

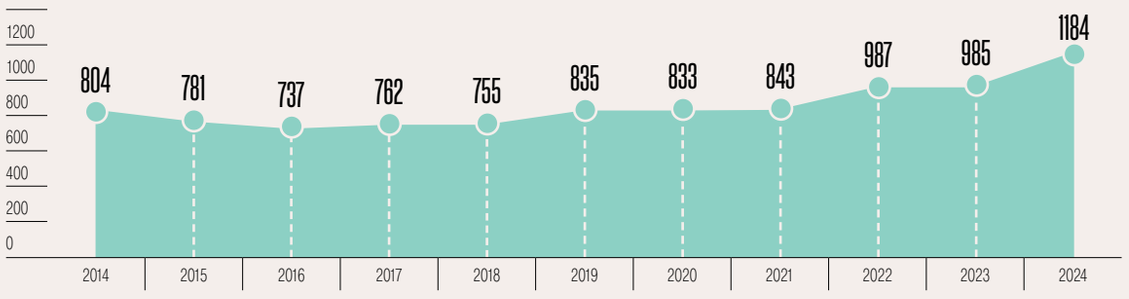
**Дмитрий Михеенко**

### ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ПРОДАЖИ ТОРГОВО-ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРЕ (РУБ.)




По данным ООО «АФ "Аудит-Капитал"»

### ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ АРЕНДЫ ТОРГОВО-ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (РУБ.)




По данным ООО «АФ "Аудит-Капитал"»

### СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ПРОДАЖИ ТОРГОВО-ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ОКРУГАМ (РУБ.)

| Округ | Значение | Март—апрель 2024 | Ноябрь—декабрь 2024 | Январь—февраль 2025 |
|---|---|---|---|---|
| Прикубанский | средн. | 127 743 | 156 400 | 153 142 |
| | мин. | 14 000 | 30 000 | 24 000 |
| | макс. | 400 000 | 400 000 | 485 714 |
| Западный | средн. | 143 472 | 168 469 | 170 972 |
| | мин. | 36 174 | 51 471 | 43 000 |
| | макс. | 400 000 | 378 378 | 395 570 |
| Центральный | средн. | 128 886 | 167 289 | 147 738 |
| | мин. | 32 167 | 41 096 | 31 250 |
| | макс. | 381 426 | 473 242 | 394 737 |
| Карасунский | средн. | 119 540 | 131 300 | 136 052 |
| | мин. | 18 421 | 40 248 | 28 000 |
| | макс. | 305 164 | 342 929 | 500 000 |
| Среднее значение | | 129 910 | 155 864 | 151 976 |
| Минимальное значение | | 14 000 | 30 000 | 24 000 |
| Максимальное значение | | 400 000 | 474 242 | 500 000 |

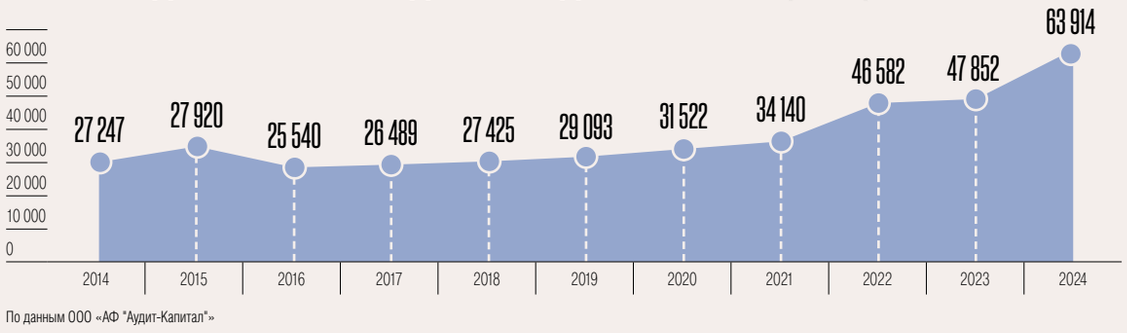
По данным ООО «АФ "Аудит-Капитал"»

### СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ АРЕНДЫ ТОРГОВО-ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ОКРУГАМ (РУБ.)

| Округ | Значение | Март—апрель 2024 | Ноябрь—декабрь 2024 | Январь—февраль 2025 |
|---|---|---|---|---|
| Прикубанский | средн. | 1068 | 1253 | 1249 |
| | мин. | 267 | 343 | 350 |
| | макс. | 4375 | 7200 | 5000 |
| Западный | средн. | 1287 | 1287 | 1315 |
| | мин. | 400 | 500 | 500 |
| | макс. | 4464 | 4000 | 5000 |
| Центральный | средн. | 1046 | 1414 | 1301 |
| | мин. | 300 | 417 | 400 |
| | макс. | 4688 | 7000 | 5000 |
| Карасунский | средн. | 976 | 1108 | 1161 |
| | мин. | 243 | 333 | 370 |
| | макс. | 3750 | 3800 | 3856 |
| Среднее значение | | 1094 | 1256 | 1256 |
| Минимальное значение | | 249 | 333 | 350 |
| Максимальное значение | | 4688 | 7200 | 5000 |

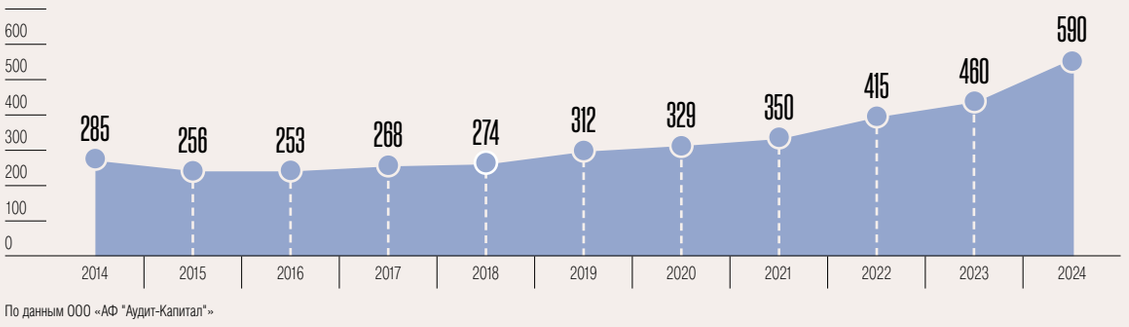
По данным ООО «АФ "Аудит-Капитал"»

### ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ПРОДАЖИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (РУБ.)




По данным ООО «АФ "Аудит-Капитал"»

### ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ АРЕНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (РУБ.)




По данным ООО «АФ "Аудит-Капитал"»

# «Мы видим реальную перспективу в развитии складского бизнеса»

Директор «ИНСИТИ девелопмент» Артем Кислица — о перспективах развития логистического направления компании, а также о реализуемых проектах в Краснодарской агломерации и Московской области.




Компания «ИНСИТИ логистика», входящая в группу компаний «ИНСИТИ», на сегодняшний день входит в тройку застройщиков складской недвижимости по объему заявленных к строительству площадей в стране. В стадии активной застройки и проектирования холдинга находится около 1 млн кв. м «сухих» складов с сопутствующей инфраструктурой. Группой компаний получен ряд разрешений на строительство логистических парков на территории Московской области, Краснодарского края и Республики Адыгея. О том, почему застройщик обратился к сегменту складской недвижимости, а также о реализуемых в настоящее время масштабных проектах компании рассказывает директор «ИНСИТИ девелопмент» Артем Кислица.

**— Артем Олегович, прошлый, 2024 год, стал дебютом «ИНСИТИ логистики» на рынке складской недвижимости. Расскажите о профиле компании.**

— В сферу деятельности «ИНСИТИ логистики» входят строительство, продажа, аренда и управление логистическими парками. В стадии застройки и проектирования холдинга на сегодняшний день находится около 1 млн кв. м.

Мы видим реальную перспективу в развитии складского бизнеса, поэтому нами было принято решение о диверсификации портфеля компании и добавления в него совершенно нового для нас направлении — строительства логистических хабов. Сейчас в нашей стране отмечен дефицит качественных площадей для хранения. Поэтому строительство современных технологичных центров позволит закрыть данную потребность, создаст новые рабочие места, а также улучшит ситуацию в транспортной логистике городов присутствия.

Общий объем уже построенной нами или находящейся в стадии строительства складской недвижимости в настоящее время составляет порядка 260,5 тыс. кв. м. Объем проектируемых складских площадей — около 915 тыс. «квадратов». Земельный банк под застройку логистических парков превышает 788 га.



*Директор «ИНСИТИ девелопмент»*
***Артем Кислица***

Логопарки «ИНСИТИ» — это современное решение для бизнеса. Мы предлагаем комплексы «сухих» складов класса А, в которые входят офисные помещения, комнаты для персонала, медицинские пункты, душевые, помещения для приема пищи, серверные, помещения для хранения и зарядки спецтехники, места проживания персонала, а также полное инженерное обеспечение.

**— Какие проекты сегодня реализует компания «ИНСИТИ логистика» в Краснодаре и Республике Адыгея?**

— В настоящее время мы уже завершили строительство и сдали в аренду первый корпус логистического парка «ИНСИТИ Уральская» в Краснодаре. Сейчас идет проектирование второго корпуса. Общая площадь помещений составит 38 тыс. кв. м, площадь земельного участка — 11 га. Объем инвестиций, вложенных в этот объект уже, превышает 2 млрд руб.

Кроме того, в настоящее время ведется строительство логистического парка «ИНСИТИ Индустриальный» площадью помещений 23 000 кв. м. Срок сдачи объекта — конец 2025 года.

Также логистический парк мы проектируем в пригороде Краснодара — хуторе Ленина. Планируется, что общая площадь помещений там составит 150 тыс. кв. м, а площадь земельного участка — 21,4 га.

В стадии подготовки к проектированию сейчас находится логистический парк «ИНСИТИ 4-я Линия» в Славянском микрорайоне Краснодара. Его общая площадь составит 60 тыс. кв. м, а площадь земельного участка — 11 га.

Планируется также строительство логистического парка «ИНСИТИ Тахтамукай» в Республике Адыгея. Он также находится в стадии подготовки к проектированию. Его площадь составит 500 тыс. кв. м, а земельный участок — 130 га.

**— Компания «ИНСИТИ» ведет свою деятельность не только в Краснодарском крае и Республике Адыгея, расскажите о ваших подмосковных проектах, заявленных еще в прошлом году?**

— Мы сейчас активно реализуем строительство складов в Солнечногорском районе Подмосковья. Логистический парк «ИНСИТИ Радищево» расположен рядом с Ленинградским шоссе, в 100 м от ЦКАД и 30 км от МКАД на площади 86 га. Сумма вложений в первую очередь строительства составляет более 15 млрд руб. Разрешение на строительство первой очереди получено еще в мае 2024 года. Срок сдачи первого склада намечен на четвертый квартал 2025 года.

Площадь хаба «ИНСИТИ Чашниково», который располагается совсем рядом, составит 460,5 тыс. кв. м, земельный участок — 130 га. Этот логистический парк будет включать в себя 15 складов с административными помещениями. Пока ведется только проектирование этого комплекса.

Также на сегодняшний день в Подмосковье в стадии проектирования находится логистический парк «ИНСИТИ Ногинск». Он располагается возле Горьковского шоссе и трассы М-7 «Волга», в 35 км от МКАД и в 13 км от ЦКАД. Сейчас проектируется 275 тыс. кв. м площадей на 53 га.

**— Какие вы видите перспективы у логистического направления вашей компании?**

— Запуск проекта «ИНСИТИ логистика» стал важным этапом диверсификации нашего бизнеса. Мы убеждены в перспективности данного направления и планируем реализовать еще много проектов складской недвижимости. Строительство складских хабов продолжает оставаться актуальным направлением, несмотря на серьезные объемы инвестиций и конкуренцию на рынке.



Реклама

НЕДВИЖИМОСТЬ

# Живая коммерция

В Южном федеральном округе на сегодняшний день строится 1,3 млн кв. м курортных апарт-отелей. Такие данные "Ъ-Недвижимость" озвучили в консалтинговом агентстве Macon. Из общего объема строящихся в ЮФО апарт-отелей 30% приходится на Сочи, 25% — на Анапу, 20% — на Евпаторию, 14% — на Ялту и Алушту. Остальной объем распределен между остальными курортными зонами. Стоимость квадратного метра в апартаментах варьируется от 350 тыс. руб. — в среднем по черноморскому побережью Краснодарского края и Крыма — до 1 млн руб. в Сочи и Сириусе. Эксперты говорят о высокой доходности инвестиций в такой вид недвижимости, однако напоминают, что апартаменты — это не полноценное жилье.



АРТЕМ КРАСНОВ

Апартаменты сегодня воспринимаются уже как полноценное жилье, несмотря на статус коммерческой недвижимости

**— апартаменты —**

Курортные апартаменты в ЮФО сконцентрированы на побережье Черного моря Краснодарского края и Крыма, рассказывает директор по исследованиям компании Macon Ольга Змиевская. В основном, по ее словам, они реализованы в формате апарт-отелей, то есть по своей сути являются гостиницами с управлением и полным оснащением номеров, которые распродаются по лотам множеству собственников. «Такое предложение, с одной стороны, восполняет инвестиционный спрос, с другой — потребность в качественном современном номерном фонде»,— комментирует аналитик.

Отношение покупателей к апартаментам за последние пять лет заметно изменилось, считает коммерческий директор группы «Мантера» Ирина Игнатьева. По ее словам, если раньше апартаменты воспринимались как временное жилье или спорный актив, сегодня они становятся полноценной альтернативой квартирам — особенно в премиальном сегменте. «Большинство покупателей, если судить по нашим активам,— частные лица, 61% — мужчины, которые ведут активный образ жизни, 79% из них состоят в браке и 85% имеют детей. Курортную недвижимость покупают для собственного проживания — 65% клиентов, для инвестиций — 35%. При этом 80% покупателей приобретают апартаменты для себя, а 20% — для детей и передачи по наследству»,— рассказывает госпожа Игнатьева.

По словам руководителя департамента реализации новостроек агентства Genesis Group Юлии Емельяновой, ключевыми преимуществами апартаментов является высокая ликвидность в курортных локациях, возможность гибкого управления (в том числе через сервисные управляющие компании), отсутствие жесткой привязки к прописке (что для некоторых покупателей является плюсом), а также гибкость в сценариях использования — от личного отдыха до аренды и инвестиций. «Формат идеально вписывается в логику "второго жилья" и дает хороший доход при грамотном подходе к выбору проекта. Если ранее у многих были сомнения по поводу юридического статуса и ликвидности апартаментов, то сегодня покупатели стали более подготовленными, ориентируются в правовых аспектах, понимают структуру дохода и осознанно выбирают этот сегмент. Особенно это заметно по интересу со стороны жителей Москвы и Санкт-Петербурга, которые все чаще инвестируют именно в апарт-комплексы на юге, ориентируясь на понятную модель "второго дома с доходом"»,— говорит госпожа Емельянова.

Ольга Змиевская констатирует, что апарт-отели — это исключительно инвестиционный продукт. Как правило, срок проживания собственника в них, по словам эксперта, не превышает одного месяца в год — все остальное время номера сдаются и приносят доход. «Это еще новый формат для рынка, так как, хотя строится много проектов, сданных и запущенных пока единицы. По этой причине не до конца понятно, как этот продукт будет вести себя после запуска, а именно, будет ли он приносить ту доходность, на которую рассчитывали покупатели»,— говорит госпожа Змиевская.

## От Сочи до ЮБК

Самый значительный спрос на рынке апартаментов в ЮФО — в люксовом и премиальном сегментах, отмечают эксперты "Ъ-Недвижимость". Основные курортные локации — Сочи, Геленджик и Анапа — уже сейчас сталкиваются с дефицитом качественного предложения, а наиболее востребованными являются объекты средней площади, с отделкой, вблизи моря и с развитой инфраструктурой.

По словам Ирины Игнатьевой, за последние пять лет туристический поток в Сочи увеличился на 45,5% — с 5,5 до 8 млн человек, что, соответственно, повысило инвестиционную привлекательность курортных активов. Спрос на курортную и тем более высокобюджетную недвижимость, по словам спикера, в последние годы увеличился за счет роста числа туристов внутри страны, снижения доступности зарубежной недвижимости и дефицита качественных объектов в топовых локациях.

Юлия Емельянова отмечает, что покупатели апартаментов все чаще рассматривают их не только как инструмент инвестирования, но и как формат для отдыха или временного проживания с сервисом отеля. Один из самых перспективных регионов для развития апарт-формата, по ее словам, Южный берег Крыма (ЮБК). «Уникальный климат, ландшафт, панорамные виды и протяженная береговая линия делают спрос на качественные курортные объекты стабильным круглый год. Как результат — высокий интерес со стороны как инвесторов, так и конечных покупателей»,— отмечает собеседница "Ъ-Недвижимость".

Таким образом, по словам госпожи Емельяновой, рынок апартаментов в ЮФО, особенно в Крыму, демонстрирует уверенную динамику роста. Как отмечает эксперт, при правильном подходе к выбору локации, проекта и партнера по управлению это один из наиболее эффективных и устойчивых инвестиционных инструментов в современной российской недвижимости.

## Растут цены и предложение

Замдиректора по первичному рынку и зарубежной недвижимости ЖИЦ «Каян» Инна Грибанова отмечает активный рост предложений в сегменте апартаментной и гостиничной недвижимости. По ее словам, сегодня многие крупные игроки девелоперского рынка Краснодара уходят в данный сегмент, видя в нем большую доходность, чем при строительстве многоквартирных домов. Сам продукт, как говорит эксперт, тоже становится более привлекательным — это уже не апартаменты с непонятным управлением и призрачной доходностью, а целые гостиничные кластеры, строящиеся под требования определенных отельных управляющих компаний, вследствие чего доходность, окупаемость и капитализация становятся прозрачными и понятными для инвесторов.

Самый высокий уровень цен на апартаментную недвижимость, по данным Macon, в Сочи — в среднем около 1 млн руб. за кв. м. В Анапе средняя стоимость «квадрата» — 370 тыс. руб., в Ялте и Алуште — 370 тыс. руб., в Евпатории — 350 тыс. руб.

Стоимость объектов на азовском побережье, например, в Приморско-Ахтарске или в станице Голубицкой, по данным ЖИЦ «Каян», сейчас начинается от 4,3 млн руб. «В Анапе апартаменты можно купить от 8 млн руб. — это формат попроще. Если говорить о категориях отелей 4 и 5 "звезд", то здесь порог входа от 14 млн руб. Сочи с понятными документами и строительством по эскроу стартует от 19 млн руб.»,— говорит госпожа Грибанова.

Она констатирует, что баланс спроса и предложения в сегменте апартаментной недвижимости пока перевешивает в сторону предложения. Но, на ее взгляд, эта ситуация временная, так как на южном рынке апартаменты — это относительно новый продукт и далеко не все знают, что можно купить такого типа недвижимость, которая будет приносить стабильный доход без лишних усилий со стороны собственника. «Интерес со стороны местных инвесторов только начинает просыпаться. Ну и, конечно, есть процент недоверия — а точно ли будет так, как говорят? Поэтому консервативные инвесторы занимают выжидательную позицию.



ПРЕСС-СЛУЖБА КУРОРТ «ЛУЧИ»



ПРЕСС-СЛУЖБА КУРОРТ «ЛУЧИ»

# Курорт «Лучи» в Анапе: *крупнейший инвестиционный проект на черноморском побережье*

В Анапе реализуется амбициозный проект, который может перевернуть представление о российском курортном отдыхе. «Лучи» — это целый город со своей особой атмосферой, где гармонично сочетаются современные технологии отдыха и природная красота черноморского побережья.

Задуманный как пространство для жизни в режиме нон-стоп, курорт предлагает принципиально новый подход к организации досуга. Здесь создается уникальная экосистема, где гости смогут не просто отдыхать у моря, а по-настоящему жить: работать, заниматься творчеством, восстанавливать здоровье и открывать для себя новые границы комфорта. Курорт «Лучи» площадью 32 гектара стал крупнейшим инвестиционным проектом на юге России.

Уникальность проекта заключается в его всесезонной концепции, объединяющей девять отелей премиум-класса под управлением известных сетей: Azimut Hotels, Alean Collection, Cosmos Hotels и Domina Group. Общая вместимость составит 7 000 номеров, что позволит в сутки принимать до 16 000 гостей, а в год — более полумиллиона человек. «Лучи» — единственный туристический кластер Анапы, который сможет обеспечить стабильный круглогодичный поток гостей в таких масштабах. Инфраструктура курорта создана с учетом потребностей самых разных категорий посетителей: от семей с детьми до участников деловых форумов и конференций. Это создает беспрецедентные возможности для резидентов строящейся здесь обширной торговой аллеи, где будут представлены как известные бренды, так и локальные производители.

Помимо фешенебельных отелей, здесь создаются общественные зоны нового типа: ландшафтный парк с видовыми площадками, арт-пространства под открытым небом, пешеходные маршруты, соединяющие разные функциональные зоны.

«Анапа имеет все шансы стать вторым Сочи для инвесторов в курортную недвижимость. Проект "Лучи" создаст новый стандарт качества на российском туристическом рынке»,— отмечает управляющий партнер курорта «Лучи» Николай Катанян.

Инфраструктура курорта включает собственную набережную с искусственным водоемом, крупнейший на юге России крытый аквапарк площадью 30 000 кв. м, современный конгресс-холл на 1 500 мест, медицинский центр и 30 разноформатных ресторанов. Торговая аллея с бутиками премиальных брендов дополняет концепцию курорта как города в городе.

Для инвесторов проект предлагает уникальные возможности — полностью укомплектованные номера с отделкой и мебелью премиум-класса, управляемые профессиональными операторами. Прогнозируемая доходность таких инвестиций составляет от 2 миллионов рублей в год при сроке окупаемости 4–6 лет. За девять месяцев со старта продаж капитализация курорта возросла на 28%.

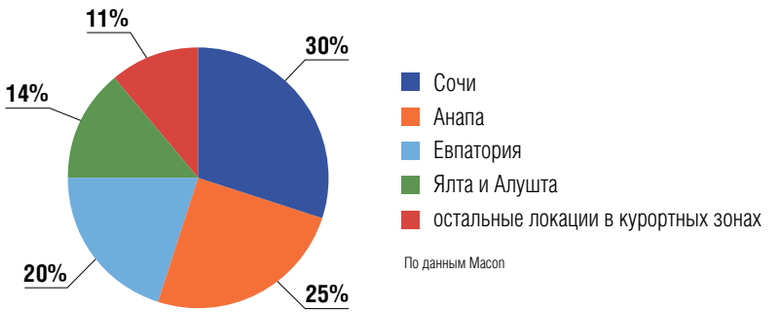
Расположение в центре курортной Анапы, всего в 700 метрах от моря и в шаговой доступности от железнодорожного вокзала, делает «Лучи» особенно привлекательными для туристов. Проект, реализуемый при поддержке ПАО Сбербанк в рамках ФЗ-214, уже сейчас называют драйвером развития всего региона.

Первые отели курорта откроют двери для гостей в 2027 году, а полное завершение строительства запланировано на 2030 год. Курорт «Лучи» не просто заполнит существующий дефицит качественных отелей в Анапе, но и задаст новые стандарты курортного отдыха в России, объединив в одном пространстве все возможности для комфортного отдыха, деловых мероприятий и инвестиций в недвижимость.

Реклама. Застройщик ООО «СЗ "Авангард"» с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф

# недвижимость

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КУРОРТНЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ПО ЧЕРНОМОРСКОМУ ПОБЕРЕЖЬЮ РОССИИ**




По данным Macon

**СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М АПАРТАМЕНТОВ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ РОССИИ**

| 1 млн руб. | 370 тыс. руб. | 370 тыс. руб. | 350 тыс. руб |
|---|---|---|---|
| Сочи | Анапа | Ялта и Алушта | Евпатория |
| 350 тыс. руб | в среднем по остальным локациям побережья | | |

По данным Macon

Ну а те, кто умеет считать и готов рискнуть, уже скупают такие лоты, потому что понимают, что потом будет дороже, соответственно окупаемость и капитализация уже не будут такими интересными»,— рассказывает представитель ЖИЦ «Каян».

По данным группы «Мантера», в 2024 году по отношению к 2023-му спрос на сервисные апартаменты в Сочи в среднем вырос на 11,6%. Стабильный интерес к этому формату обусловил рост цены на квадратные метры: в первом квартале 2025 года — на 5% к первому кварталу 2024-го.

Юлия Емельянова отмечает, что баланс спроса и предложения в локациях Южного берега Крыма сегодня все больше смещается в сторону дефицита качественных апартаментов в премиальном и бизнес-сегменте. «Это особенно касается ЮБК, поскольку хорошие площадки под застройку здесь ограничены, а интерес к локации продолжает расти. Это уже отражается в ценах: если говорить о побережье, стоимость квадратного метра в апартаментах варьируется от 200 до 500 тыс. руб. за кв. м в зависимости от локации, класса объекта и наличия инфраструктуры»,— говорит эксперт.

По словам коммерческого директора ГК «Каскад» Аллы Тишковой, стоимость квадратного метра в строящихся инвест-отелях на черноморском побережье — в среднем 350 тыс. руб.

### Форматы для инвестиций

Термин «апартаменты» уже выходит из лексикона и девелоперов, и инвесторов, считает Алла Тишкова. Его, отмечает эксперт, замещает более интересный формат — инвестиционные отели. Она уточняет, что апартаменты, которые уже успели запустить на побережье, в большинстве случаев проектировались как отели, а не как жилые комплексы.

«Как и комплексы с апартаментами, инвест-отели — это коммерческая недвижимость, предназначенная для сдачи в аренду и получения стабильного рентного дохода. Однако в сравнении с апартаментами их ключевым преимуществом является наличие отельного оператора, который берет на себя заботы по управлению номерным фондом и предоставлению гостиничного сервиса»,— рассказывает госпожа Тишкова.

Эксперт отмечает, что рынок инвест-отелей начал набирать обороты с 2022 года, когда произошла приостановка моратория на строительство в курортной зоне Анапы и было полностью пересмотрено наполнение территории в рамках КРТ. «В ближайшие пару лет на рынок выйдут первые построенные инвест-отели, расположенные в хороших локациях, на первой и второй береговых линиях. По новому генплану Сочи также презентованы масштабные и грандиозные проекты, которые должны стартовать через год-полтора»,— говорит собеседница "Ъ-Недвижимость".

По словам Ирины Игнатьевой, сервисные апартаменты — это формат недвижимости, сочетающий домашний комфорт и гостиничный сервис. Среди основных плюсов такого формата она выделяет гибкость использования: апартаменты можно сдавать в аренду через управляющую компанию или использовать самостоятельно, что дает владельцу возможность варьировать стратегию дохода и личного отдыха. Вторым преимуществом сервисных апартаментов госпожа Игнатьева называет уровень сервиса — клининг, ресепшен, охрана, консьерж, заказ еды и трансферов, что делает проживание похожим на пребывание в отеле.

«Чем выше сервис — тем привлекательнее курортный актив. Это особенно важно для тех, кто хочет инвестировать в недвижимость, не занимаясь ее ежедневным управлением. Кроме того, сервисные апартаменты часто расположены в комплексе с развитой инфраструктурой — кафе, бассейны, спортзалы, wellness-зоны, что повышает ликвидность и доходность. Также плюсом является профессиональное управление: наличие оператора снижает риски простаивания и упрощает вопросы обслуживания, особенно если апартаменты находятся в другой стране или регионе»,— рассказывает коммерческий директор «Мантеры».

По словам Аллы Тишковой, срок договора с отельным оператором на управление недвижимостью составляет, как правило, 10–15 лет. В соглашении регламентируется в том числе нахождение собственника — он должен заранее известить отельера о датах своей поездки, при этом не всегда гарантируется проживание именно в собственном номере, а срок пребывания, как правило, ограничен 28 днями в год: две недели в горячий сезон и две недели — в межсезонье, говорит собеседник "Ъ-Недвижимость".

«Если вы приобретаете номер в отеле исключительно для личного пользования, без возможности получения арендного дохода, доступ на территорию отеля в любом случае сопряжен с некоторыми ограничениями, обусловленными мерами безопасности, что можно рассматривать и как преимущество. Сегодня люди мира, которые много путешествуют в течение года, работают в удаленном формате, приобретают номера в отелях для собственного проживания, потому что это избавляет их от бытовой рутины и позволяет получать привычный уровень комфорта»,— говорит госпожа Тишкова.

Формат городских апартаментов в ЮФО представлен слабо, констатирует Ольга Змиевская. В Краснодаре, по ее данным, строится апарт-отель «Скала», в Ростове-на-Дону — «Космос» и «Резиденция Берег». «В городах апартаментам приходится сложно из-за конкуренции с жильем. Во-первых, в них невозможно прописаться, что часто имеет значение для собственников недвижимости в городах. Во-вторых, их содержание обходится дороже жилья из-за более высоких тарифов и налогов. В-третьих, на апартаменты, которые получили разрешение на строительство в 2024 году и позже, действует НДС, что негативно сказывается на их экономике. Конечно же, все это не значит, что формат апарт-отелей в городе не может существовать. Но их успешность будет зависеть от местоположения и концепции»,— резюмирует директор по исследованиям компании Macon.



ПРЕСС-СЛУЖБА КУРОРТА «ЛУЧИ»

На черноморском побережье Краснодарского края строятся целые апартаментные курорты

### Жилье без регистрации

Ирина Игнатьева рассказывает, что в ряде стран апартаменты до сих пор не признаются жильем в полном смысле, что влияет на возможность постоянной регистрации. Кроме того, по словам эксперта, расходы на обслуживание могут быть выше, чем в обычной квартире, но это нивелируется за счет сдачи актива в аренду. «Если сервисные апартаменты реализуются в локациях с выраженной сезонностью, то при отсутствии трафика в низкий сезон владельцу может понадобиться покрывать издержки самостоятельно — однако тут многое зависит от управляющей компании, от того, как она будет обеспечивать загрузку»,— говорит участница рынка.

По словам Юлии Емельяновой, статус коммерческой недвижимости также накладывает на апартаменты потенциальные ограничения по ипотечному кредитованию в некоторых банках. Однако в курортных проектах, отмечает спикер, эти особенности чаще не рассматриваются как минусы, особенно когда речь идет об объектах с готовой сервисной инфраструктурой и высоким спросом со стороны арендаторов. «При поддержке профессионального застройщика и управляющей компании большинство юридических и операционных рисков нивелируются»,— подчеркивает руководитель департамента реализации новостроек агентства Genesis Group.

Как говорит Инна Грибанова, для работы с апартаментами риэлтор прежде всего должен уметь самостоятельно рассчитывать доходность предлагаемых лотов, чтобы проверить цифры доходности и окупаемости, предлагаемые застройщиками,— не секрет, что они не всегда могут быть реальными. Следующий момент — документы. По словам представителя ЖИЦ «Каян», нужно проверять, какие договоры с покупателем заключает застройщик (продавец), есть ли уже понимание, какая компания будет отельным управляющим и заключен ли с ней договор, а также — каковы условия этого договора для будущего собственника, и есть ли опыт отельного управления у компании и какими проектами она управляла. Кроме того, отмечает риэлтор, важно понимать, за счет чего управляющая компания будет обеспечивать заявляемую доходность (инфраструктура комплекса, локация, конкурентные преимущества), как будет рассчитываться и распределяться прибыль, какие дополнительные затраты возникают у собственника в период владения апартаментами, а что берет на себя управляющая компания, а также кто оплачивает налог на прибыль — собственник или это берет на себя управляющая компания.

«Для покупателей данного сегмента недвижимости в первую очередь интересны не наличие парка у дома или трамвая рядом, они смотрят на три показателя — доходность, срок окупаемости и процент капитализации. И только после этого возникает следующий вопрос: за счет чего это будет возможно? И вот тут риэлтор должен сам трезво оценивать локацию, инфраструктуру комплекса, его наполнение и конкурентное окружение — будет ли оно работать на привлечение или, наоборот, оттолкнет потенциальных потребителей продукта»,— резюмирует госпожа Грибанова.

**Дмитрий Михеенко**


# Доходный берег: как отдых в Крыму превращается в инвестицию

## Как Южный берег Крыма формирует альтернативу перегретым курортам юга России

Рынок апартаментной недвижимости в России сравнительно молодой, и его активное развитие приходится на третье десятилетие текущего века. На юге России наиболее полно данный сегмент недвижимости представлен сегодня в Большом Сочи, Туапсинском районе и Анапе, а также на Южном берегу Крыма. По мнению экспертов, именно ЮБК благодаря своей уникальности, экологии, мягкому климату и более доступным ценам является наиболее предпочтительной локацией для покупки апартаментов.

Согласно аналитикам Macon, стоимость квадратного метра в квартирах на побережье Крыма в первом квартале 2025 года в среднем составляет 350 тыс. руб. По данным экспертов ЖИЦ «Каян», стоимость апартаментов на азово-черноморском побережье Краснодарского края сегодня начинается от 4,3 млн руб. В Анапе в среднем апартаменты можно купить от 8 до 14 млн руб., а в Сочи — от 19 млн руб. Стоимость апартаментов в Ялте и Алуште, по данным Macon, составляет в среднем 370 тыс. руб. за кв. м, в Евпатории — 350 тыс. руб. за кв. м.

«Рынок апартаментов в ЮФО, особенно в Крыму, демонстрирует уверенную динамику роста. При правильном подходе к выбору локации, проекта и партнера по управлению это один из наиболее эффективных и устойчивых инвестиционных инструментов в современной российской недвижимости»,– комментирует руководитель департамента реализации новостроек агентства Genesis Group Юлия Емельянова.

### Крымская альтернатива

Опираясь на фактор раздутых спросом цен и практические соображения о тишине, комфорте и экологии, потребитель сегодня все чаще обращается к локации на Южном берегу Крыма. По мнению экспертов, осознанный выбор ЮБК имеет ряд преимуществ относительно Сочи. Это, помимо цены, мягкий климат, отсутствие большого количества выхлопных газов, архитектурная и историческая ценность локации.

По данным аналитиков Genesis Pro, на Южном берегу Крыма хорошие площадки под застройку ограничены, а интерес к локации продолжает расти. Один из наиболее масштабных и ярких проектов в этой локации — апарт-комплекс «Крымская Резиденция». Девелопером проекта является «ГК «Интеллект», один из ведущих по объему строительства застройщиков в этом регионе.

Южный берег Крыма, по мнению участников рынка,– один из самых перспективных регионов для развития апарт-формата. Уникальный климат, ландшафт, панорамные виды и протяженная береговая линия делают спрос на качественные курортные объекты стабильным круглый год. Как результат – высокий интерес со стороны как инвесторов, так и конечных покупателей. «Это видно на примере проекта "Крымская Резиденция" в Алуште – одного из крупнейших апарт-комплексов в России, где сервисные апартаменты реализованы в полном объеме: с видом на море, бассейнами, ресторанными зонами, торговым центром, а также управляющей компанией, которая берет на себя полное сопровождение отдыха собственника и гостей»,– рассказывает руководитель проекта от ГК «Интеллект» Вадим Шевцов.

Апарт-комплекс «Крымская Резиденция» предоставляет уникальную возможность – жить и отдыхать в историческом районе полуострова, наслаждаясь уровнем комфорта лучших курортных городов мира. Масштабный и амбициозный проект включает в себя десять корпусов и благоустроенную территорию с развитой инфраструктурой. Апарт-комплекс располагается в Профессорском уголке у подножья горы Кастель, в 10 минутах ходьбы от моря и чистейших пляжей. Всего один час езды отделяет Алушту от международного аэропорта Симферополь, до подножья Ай-Петри и Ласточкиного гнезда можно добраться всего за 45 минут, а до Севастополя – два часа на автотранспорте. Даже самого искушенного путешественника Южный берег Крыма способен поразить разнообразием достопримечательностей – от удивительных пещер и водопадов до шедевров архитектурного искусства. До многих из них – не более часа езды от Алушты.



*«Крымская Резиденция» – один из самых масштабных апарт-комплексов России*

Южный берег Крыма – самая теплая и зеленая часть полуострова с мягким субтропическим климатом, защищенная горами и насыщенная природой. Алушта – комфортный курортный город без перенаселенности и с живой, обжитой средой. Профессорский уголок, в котором расположена «Крымская Резиденция», находится в западной части Алушты и известен с середины XIX века. Тогда этот район стал местом, где отдыхали, работали и жили представители русской интеллигенции: профессора Дмитрий Тихомиров, Александр Голубев, Николай Бекетов и другие. Долгие годы в Алуште жила первая русская женщина-врач Надежда Суслова. В годы гражданской войны здесь жил писатель Иван Шмелев, а позже – писатель Сергей Сергеев-Ценский. Сейчас здесь находятся пансионаты и дачи, а береговая линия представляет собой великолепный пляж.

Богатая история этого места находит отражение и в современных проектах. Так, корпуса апарт-комплекса «Крымская Резиденция» в память об историческом и культурном наследии курорта носят имена Грибоедова, Пушкина, Чехова (эти корпуса уже сданы в эксплуатацию), Куинджи, Левитана, Бунина, Набокова, Куприна и Айвазовского. В состав комплекса апартаментов входят аквазона, спортивная площадка, торгово-развлекательный центр. Все это в тени кипарисовых и миндальных рощ, по которым проходят рельефные пешеходные дорожки в окружении зелени и декоративных кустарников. На одном из корпусов комплекса располагается эксплуатируемая кровля.



*Южный берег Крыма – перспективное направление для развития апарт-формата*

### Практичность и эстетика

В «Крымской Резиденции» представлен широкий выбор планировочных решений – от компактных студий и однокомнатных квартир до роскошных трех- и четырехкомнатных квартир с видом на море. В стоимость каждого апартамента включена отделка White Box* (по заказу выполняется дизайнерская отделка – есть два варианта для каждой планировки). Благодаря эффектной и продуманной бионической архитектуре корпусов апартаменты в течение всего дня залиты солнечным светом, а с собственных террас открываются завораживающие виды на море и крымские пейзажи. «Даже на небольших террасах апартаментов комплекса возможно разместить уличную мебель, чтобы комфортно проводить время, вдыхая морской воздух, принимать солнечные ванны и проводить время в приятной компании»,– говорят в ГК «Интеллект».

Автором проекта выступило архитектурное бюро BADR5. Поскольку апарт-комплекс располагается на склоне холма, корпуса находятся на разных уровнях. Виртуозно обыграв эту ландшафтную особенность, архитекторы разработали концепцию, которая гармонично связала все уровни друг с другом и обеспечила резидентам простую и удобную логистику.

В основе архитектурного решения – оригинальная геометрия корпусов и преобладание плавных линий. Строительство комплекса выполнено по европейским стандартам, применяются новейшие технологии и материалы. В апарт-комплексе создается клубная атмосфера со всем необходимым для приятного отдыха и насыщенной жизни.

Благоустроенная территория «Крымской Резиденции» напоминает парк – просторный, красивый, дарящий умиротворение и приятную прохладу даже в самые знойные дни. Здесь расположены тенистые лаунж-зоны с перголами и гамаками. Пляжи находятся всего в 5–10 минутах ходьбы от комплекса, но освежиться можно и не покидая территорию апарт-комплекса. Здесь расположены несколько бассейнов для детей и взрослых общей площадью более 1000 кв. м, включая пул-бар с бассейном инфинити, который спроектирован таким образом, что бортиков не видно и водное пространство словно ничем не ограничено. Подобный эффект безграничной водной глади, переходящей в голубое небо, характерен для бассейнов на самых премиальных курортах мира – Marina Bay Sands в Сингапуре, Reethi Rah на Мальдивах, Hotel Villa Honegg в Швейцарии и других.

Внутренняя территория комплекса спроектирована так, чтобы самые юные резиденты «Крымской Резиденции» могли проводить время весело, активно и в безопасной среде. Для любителей активного отдыха на территории комплекса обустроены велодорожки, памп-трек, зона воркаут, скалодром и многофункциональная игровая площадка с навесами и трибунами. Здесь же расположен ресторан с панорамными видами и торгово-развлекательный комплекс с премиальными бутиками и спа-центром с круглогодичным бассейном и тренажерным залом.

Апартаменты в Алуште – это отличный вариант для инвестиций. Получая ежемесячный доход от передачи апартамента в состав апарт-отеля «Крымская Резиденция», можно зарабатывать до 1,3 млн руб. в год. Управляющая компания берет на себя все операционные процессы: размещение, обслуживание, уборку, администрирование. Алушта как локация обеспечивает устойчивый туристический поток за счет климата, транспортной доступности и развитой инфраструктуры, что позволяет поддерживать интерес к краткосрочной аренде в течение всего года. Для владельцев апартаментов предусмотрена система отчетности и возможность дистанционного контроля, а также гибкие условия личного использования недвижимости.

В настоящий момент уже построена, сдана и частично заселена первая очередь «Крымской Резиденции». Завершается строительство второй очереди, ввод в эксплуатацию которой намечен на конец этого года.

Проект «Крымской резиденции» – лауреат премии «Рекорды рынка недвижимости» в номинации «Курортная недвижимость №1», победитель в номинации «Премьера года» – главная номинация премии Urban Awards, а также лауреат премии Crimea Development Awards 2019 в номинации «Лучший комплекс апартаментов у моря». В марте этого года ГК «Интеллект» вошла в топ-3 застройщиков апарт-комплексов в России (по данным портала ЕРЗ.РФ).

Собственниками апартаментов в «Крымской Резиденции» уже стали жители множества регионов России, но преобладающее число покупателей – из Москвы, Санкт-Петербурга, Ростова-на-Дону, Казани, Екатеринбурга, Воронежа, Краснодара, Твери и других.

Реализация таких масштабных курортных комплексов, как «Крымская Резиденция», отражает важную тенденцию: ЮБК постепенно превращается в полноценную альтернативу традиционным южным курортам, предлагая более сбалансированное сочетание качества, экологии и инвестиционной привлекательности. На этом фоне развитие локаций вроде Алушты становится не просто курортным проектом, а вкладом в формирование новой модели комфортного и круглогодичного южного проживания.

* white box - предчистовая отделка

Офис продаж:
+7 (495) 023-97-09

Реклама. Застройщик ООО СЗ СОЮЗ-АЛУШТА-1. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф.

НЕДВИЖИМОСТЬ

# Не выходя из дома

Апартаментные комплексы сегодня трансформируются в полноценное пространство для жизни. В них, помимо коммерческих «квадратов» жилого назначения, появляются различные сервисы — магазины, рестораны, медицинские центры и даже аквапарки. По словам участников рынка, застройщики и управляющие компании апарт-отелей формируют полноценную экосистему для резидентов, чтобы они оставляли свои деньги внутри комплекса.



АРТЕМ КРАСНОВ

Владельцы апарт-отелей стараются наладить для резидентов экосистему, чтобы они могли получить все необходимые услуги не выходя из комплекса

— апартаменты —

Инвестиции в гостиничную недвижимость остаются одним из наиболее эффективных инструментов для бизнеса, ориентированного на среднесрочную и долгосрочную перспективу, уверена заместитель генерального директора курорта «Лучи» Ольга Нарт. При этом, по ее словам, инвестор может рассматривать вложения как в номерной фонд, так и в коммерческие пространства — особенно если его деятельность связана с сопутствующими услугами для гостей.

«Формирование инфраструктуры отеля — всегда индивидуальный процесс, который зависит от его концепции. Например, отель для активного отдыха будет делать акцент на спортивных зонах, а wellness-резорт — на медицинских и SPA-услугах. Однако есть и универсальные элементы — рестораны, зоны отдыха, экскурсионные бюро, которые востребованы в любом формате»,— рассказывает госпожа Нарт.

Наиболее популярными объектами «коммерции» в апарт-комплексах являются, по словам технического директора Domina Group Регины Виноградовой, рестораны, бутики, мелкий ритейл и медицинские центры. «Возможно, аквапарк, если владелец апарт-отеля может себе его позволить, но я бы не сказала, что это мелкая коммерция. Все остальное в идеале — это дополнительные услуги от управляющей компании»,— говорит госпожа Виноградова.

По словам коммерческого директора группы «Мантера» Ирины Игнатьевой, в курортных комплексах пользуются популярностью кафе и рестораны с локальной кухней, магазины товаров первой необходимости, спа и wellness-центры, аренда спортинвентаря, зоны детского досуга, коворкинги, аптеки, прачечные и мини-маркеты. В премиальном сегменте часто встречаются бутиковые концепции: винные комнаты, авторские кафе, галереи, студии йоги, а также площадки под мероприятия, ювелирные украшения, топовые косметические бренды. «Важно, чтобы "коммерция" соответствовала ожиданиям целевой аудитории комплекса — будь то семейные туристы, digital-nomads или состоятельные владельцы апартаментов»,— подчеркивает собеседница "Ъ-Недвижимость".

### Комплексный подход

Застройщики курортных апартаментов все чаще делают ставку на создание многофункциональной инфраструктуры, которая превращает комплекс не просто в место для проживания или отдыха, а в полноценную экосистему, констатирует коммерческий директор группы «Мантера» Ирина Игнатьева. По ее словам, сейчас активно развивается тренд на формат «город в городе». Его основная идея заключается в том, чтобы на территории проекта любой гость с самыми разными предпочтениями мог найти себе занятие по душе.

«В настоящее время во многих пятизвездочных отелях реализуются детские клубы и wellness-центры. Все чаще мы видим площадки для совместного досуга, спортивные зоны, бассейны, spa и йога-пространства, что особенно важно для покупателей с детьми и тех, кто ведет активный образ жизни. Также современные апарт-отели включают в инфраструктуру гастрокластеры (рестораны, кафе, бары), брендовые бутики, салоны красоты и коворкинги. Эта коммерческая "начинка" не только делает проживание более комфортным, но и повышает ценность объекта»,— рассказывает госпожа Игнатьева.

Регина Виноградова также отмечает, что застройщики апарт-отелей полностью укомплектовывают объекты гостиничной инфраструктурой, которая включает инфраструктуру, связанную со спортом, питанием и досугом. Кроме того, говорит спикер, владелец апарт-отеля отвечает за безопасность, таким образом предоставляя полностью независимый объект, в котором можно проводить время 24 часа в сутки.

«Наличие встроенных коммерческих помещений помогает разнообразить инфраструктуру объекта и дает проживающим в апартаментах людям, неважно, будь то собственники апартаментов или гости, получающие их в качестве гостиничного номера для временного проживания, возможность выбора более интересного времяпрепровождения на территории апарт-отеля без выхода за его пределы. Опосредованно это повышает уровень дохода непосредственно инвестора, который сдает апартаменты в аренду. Что касается привлекательности такого варианта размещения, естественно, людям, приезжающим на длительный срок, интересно, чтобы в месте, где они собираются провести 14–21 день, была вся необходимая городская инфраструктура или инфраструктура для отдыха»,— заключает госпожа Виноградова.

Управление коммерческими площадями, по словам Ольги Нарт, может варьироваться: некоторые отельеры предпочитают полностью контролировать все сервисы, другие привлекают сторонних операторов через аренду или даже продают помещения. «Ключевое правило — сохранение единого стандарта. Если отель позиционируется как премиальный, даже арендованные рестораны должны соответствовать этому уровню. Главное — найти баланс между концепцией, качеством услуг и ожиданиями целевой аудитории. Именно это определяет успех инвестиций в гостиничную недвижимость»,— говорит собеседница «G».

### С сервисами дороже

Апарт-комплексы с развитой внутренней инфраструктурой легче продаются и сдаются в аренду, поскольку потенциальному покупателю или туристу важна не только локация, но и доступ к качественным сервисам, утверждает Ирина Игнатьева. По ее словам, правильное инфраструктурное наполнение, богатая сервисная линейка и интеграция коммерческой составляющей (ресторанов, магазинов, развлекательных заведений) увеличивает спрос и добавляет проекту привлекательности в глазах инвесторов, которые рассматривают курортный объект в качестве дополнительного источника дохода, для сдачи в аренду.

По данным группы «Мантера», апартаменты в комплексах с развитой инфраструктурой в среднем стоят на 15–30% дороже, чем аналогичные по площади, но без сопутствующего сервиса, а их доходность колеблется от 7 до 14% в год. Особенно, отмечают аналитики группы, это касается курортной недвижимости, где конкуренция высокая и качество инфраструктуры становится ключевым фактором принятия решения.

«В проектах с развитой "коммерцией" объекты продаются дороже за счет уровня сервиса и удобства проживания. Это особенно актуально в сегменте luxury и upper-mid, где покупатели ищут lifestyle-решения, а не просто квадратные метры. Проекты с коммерческой составляющей (например, кафе или аренда спортинвентаря) генерируют доход даже вне пикового сезона, что делает их более ликвидными. Это также влияет на восприятие покупателя: "объект живой круглый год", значит, его ценность стабильна»,— говорит госпожа Игнатьева.

Она также отмечает, что проект с коммерческой инфраструктурой можно продвигать не только как «второе жилье у моря», но и как инвестиционный продукт, площадку для бизнеса (например, франшизу в зоне ритейла), часть lifestyle-концепции для digital-nomads (цифровые кочевники), семей и wellness-туристов.

### Управление как гарант качества

Регина Виноградова отмечает, что если коммерческая недвижимость в апарт-комплексах продается сторонним инвесторам или сдается в аренду, то управляющая компания может влиять на выбор арендаторов и равномерное распределение услуг по территории курорта. Но, уточняет спикер, непосредственно каждым отдельным объектом она не управляет и не принимает участия в управлении, а просто получает доход от аренды. Если же управляющая компания оставляет себе встроенные помещения и осуществляет управление ими, что бывает, по словам технического директора Domina Group, крайне редко, тогда она непосредственно получает доход от управления и, соответственно, влияет на качество оказываемых услуг на каждом квадратном метре.

«Основная проблема связана с тем, что если девелопер изначально не продумывает наполнение курорта, то может так случиться, что коммерческие площади будут неправильно запроектированы и не будут оснащены необходимыми инженерными коммуникациями. Второй нюанс заключается в том, что если изначально не прорисовать карту встроенных коммерческих помещений, то на одном участке могут быть сосредоточены однотипные объекты, что в целом повлияет на схему движения гостя и может на ней негативно сказаться»,— резюмирует госпожа Виноградова.

Ирина Игнатьева также считает, что от качества и концепции «коммерции» в апарт-комплексах может зависеть не только удовлетворенность гостей, но и доходность проекта в целом. Как правило, по ее словам, существует несколько моделей управления: для премиальных проектов, где важно сохранять единый стиль и уровень сервиса, характерна ситуация, когда девелопер оставляет коммерческие площади у себя в собственности и самостоятельно передает их в аренду. Во втором случае девелопер может продать коммерческие площади третьим лицам, что дает быструю выручку на этапе строительства, но при этом он теряет управляемость: владельцы могут выбрать операторов без учета общей стратегии, что может навредить атмосфере курорта.

**Дмитрий Михеенко**

Полная версия
kommersant.ru/doc/7713901

# ТРЦ одомашниваются

Формат торгово-развлекательной недвижимости на юге России меняется в сторону небольших, встроенных в жилую и транспортную инфраструктуру ТРЦ. Ушедших из страны иностранных арендаторов оперативно заменили отечественные, обеспечив прежнюю наполняемость объектов. Эксперты полагают, что, несмотря на конкуренцию с онлайн-торговлей, торгово-развлекательные центры адаптируются под новые реалии.

— торговая недвижимость —

В 2024 году в региональных городах России открылось 28 новых торговых центров с общей арендопригодной площадью 324,6 тыс. кв. м, что на 32% больше, чем годом ранее. По данным аналитиков NF Group, в минувшем году общий объем рынка торговых центров в России достиг 33 млн кв. м. Прирост нового предложения составил 500 тыс. кв. м в 25 объектах, включая Москву, Санкт-Петербург и Московскую область, что на 42% больше показателя 2023 года. При этом на региональные города в 2024 году пришлось 19 млн кв. м торговой недвижимости.

«Рынок торговой недвижимости Южного федерального округа демонстрирует сдержанную динамику, характеризующуюся умеренным вводом новых объектов и переориентацией существующих площадей. В 2024 году ключевыми событиями стали открытия районных ТЦ и адаптация ритейла к изменению потребительского поведения, а на 2025 год запланировано расширение инфраструктуры в городах-миллионниках и туристических кластерах»,— рассказала "Ъ-Недвижимость" региональный директор департамента торговой недвижимости NF Group Евгения Хакбердиева.

По данным аналитиков NF Group, в 2024 году в Южном федеральном округе преобладало открытие торговых центров районного формата, ориентированных на удовлетворение базовых потребностей населения. В Краснодаре в феврале 2024-го был открыт ТРЦ «Любимово Молл» площадью 28,2 тыс. кв. м, который стал якорным объектом для микрорайона Любимово. Его арендопригодная площадь составила 16,1 тыс. кв. м, а ключевыми арендаторами выступили гипермаркет «Магнит Экстра», «Детский мир» и кинотеатр «Киносет».

Также в Краснодаре был открыт торговый центр районного формата «Сыр» (общая площадь 15,4 тыс. кв. м, арендопригодная площадь — 12 тыс. кв. м) и микрорайонный ТЦ «Трилогия» (общая площадь 6 тыс. кв. м, арендопригодная площадь — 5 тыс. кв. м). Ожидается открытие ТЦ «Мир» в микрорайоне Любимово арендопригодной площадью 25,6 тыс. кв. м, который станет частью жилого кластера. Инвестиции в проект превысили 3 млрд руб., а ключевыми арендаторами должны стать продуктовый супермаркет и гипермаркет товаров для дома.

В 2024 году в Ростове-на-Дону был открыт ТЦ «Катальпа», сообщили в NF Group. Его общая площадь составляет 3,3 тыс. кв. м, а арендопригодная площадь — 2,3 тыс. кв. м. Кроме того, в мае 2025 года в ростовском микрорайоне Левенцовка запланирован к открытию ТЦ «Новая провинция». Это комплекс из девяти двухэтажных зданий с общественными пространствами. Объект рассчитан на 90 арендаторов, что, по мнению аналитиков, усилило конкуренцию в сегменте услуг на территории спального района (6,8 тыс. кв. м общей площади и 6,7 тыс. кв. м арендопригодной площади).

«В Сочи и Кисловодске запланировано строительство торговых центров районного формата, ориентированных на курортный спрос»,— говорит госпожа Хакбердиева.

Она также отмечает, что в поселке Сады Придонья Волгоградской области в 2025 году после редевелопмента открылся торговый центр площадью 2,9 тыс. кв. м, объединивший супермаркет, аптеку и пункты выдачи маркетплейсов. Этот проект, по словам спикера, стал частью стратегии развития сельских территорий, увеличив охват сервисов для 2 тыс. жителей.

### Ставка на малый формат

На сегодняшний день, по словам Евгении Хакбердиевой, в сегменте торговой недвижимости наблюдается тенденция на смещение акцента на малоформатные торговые центры (GLA менее 10 тыс. кв. м). Эта тенденция, отмечает спикер, будет продолжаться в ближайшие годы.

В агентстве недвижимости «Фридом» также отмечают, ключевыми проектами прошлого года в сегменте торговой недвижимости стали мультифункциональные комплексы и малоформатные торговые центры, встроенные в жилую инфраструктуру. Такие ТЦ, по словам аналитиков агентства, становятся популярными благодаря их универсальности, поскольку они объединяют торговые галереи, развлекательные зоны, включая кинотеатры, VR-пространства и киберспортивные клубы, а также офисы и общественные пространства.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Участники рынка говорят о практически полной наполняемости торговых центров арендаторами, несмотря на ушедшие из России крупные бренды

Кроме того, эксперты отмечают стабильную популярность фуд-холлов, которые продолжают привлекать потребителей, предлагая разнообразие кухонь и форматов. Так, по данным «Фридом», в 2024 году доля площадей, занятых фуд-холлами, увеличилась в России на 15%. К примеру, как рассказал "Ъ-Недвижимость" генеральный директор АО «РАМО-М» (управляет сетью ТРЦ «Красная Площадь» в Краснодарском крае и имеет в своем портфеле сеть ТРЦ «Парк Хаус» в семи городах России и выставочно-конгрессный комплекс «Экспоград Юг» в Краснодаре) Алексей Бузмаков, в планах компании есть модернизация фуд-корта в одном из ТРЦ в современное пространство с расширенным гастрономическим предложением.

«Девелоперы делают ставку на малоформатные ТЦ, интегрированные в жилую и транспортную инфраструктуру. Сегмент больших региональных ТЦ теряет популярность из-за высокой конкуренции и изменения потребительских предпочтений»,— резюмируют в АН «Фридом».

### Пустыми не остались

В Краснодарском крае обеспеченность торговыми центрами достаточно высока и продолжает расти, считает Алексей Бузмаков. Он отмечает, что, по оценке экспертов рынка, обеспеченность торговыми площадями на душу населения в Краснодаре находится на одном из самых высоких уровней в России — более 700 кв. м качественных торговых площадей на 1000 жителей.

«На сегодняшний день заполняемость наших объектов составляет 97–98%. Данный показатель свидетельствует об успешности продажи торговых площадей и большом спросе среди арендаторов. Имеющиеся свободные помещения мы рассматриваем как стратегический резерв для привлечения новых перспективных арендаторов и внедрения современных форматов, отвечающих актуальным рыночным трендам и запросам наших посетителей»,— говорит господин Бузмаков.

По данным АН «Фридом», в 2024 году российские компании оперативно заполнили ниши, освободившиеся после ухода международных брендов. Так, в минувшем году на рынок вышли 33 новых российских бренда. Среди иностранных — наибольшую активность проявляют компании из Китая, Турции, Италии и Германии. Господин Бузмаков также отмечает, что ТРЦ Краснодарского края успешно адаптировались к изменениям на рынке и сделали это достаточно быстро. Уже к концу 2022-го — началу 2023 года, по словам спикера, торговым центрам удалось обеспечить высокий уровень заполняемости торговых центров. «Освободившиеся после ухода западных брендов площади были быстро заняты новыми арендаторами, и сегодня комплексы по-прежнему пользуются устойчивым спросом как среди арендаторов, так и среди посетителей»,— говорит гендиректор АО «РАМО-М».

Что касается арендных ставок, то, по словам Евгении Хакбердиевой, в существующих объектах они остаются на прежнем уровне. Алексей Бузмаков с поправкой на то, что стоимость аренды в торговых центрах является коммерческой тайной и не подлежит разглашению, отмечает, что, как правило, уровень арендной платы в торговых центрах определяется индивидуально для каждого арендатора и зависит от различных факторов, включая ассортиментный перечень, расположение помещений, их площадь и особенности бизнеса.

По данным консалтинговой компании Nikoliers, в 2024 году объем продаж торговой недвижимости в России составил 120,9 млрд руб., что примерно на 66% меньше по сравнению с 2023-м, когда показатель достигал 354,5 млрд руб. Львиную долю выручки обеспечили сделки в Москве (около 63 млрд руб.) и Санкт-Петербурге (13,3 млрд руб.). Регионы принесли 44,6 млрд руб. Как писал "Ъ-Кубань", в марте 2024 года в Краснодаре за 2,5 млрд руб. был выставлен торговый центр «Новый горизонт». Он был построен и введен в эксплуатацию в 2015 году на месте муниципального кинотеатра с условием передачи городским властям части площадей. Пока ничего о реализации данного ТЦ не сообщалось. Другой крупной сделкой на рынке торговой недвижимости Краснодара стало приобретение холдингом AVA Group в апреле 2023 года ТРК «СБС Мегамолл». Сумма сделки не разглашалась, но эксперты оценили, что стоимость строительства подобного объекта с нуля составила бы 15–17 млрд руб.

На сегодняшний день серьезную конкуренцию для традиционных торговых центров создает интернет-торговля, считает Алексей Бузмаков. Однако, по его мнению, у ТЦ остаются важные преимущества, которые они могут предложить. «Например, у покупателей есть возможность лично осмотреть и примерить товары перед покупкой, что имеет особое значение для таких категорий, как одежда, обувь и аксессуары. Но все же основным преимуществом торговых центров является их многофункциональность. ТРЦ предлагают не только магазины, но и разнообразные развлекательные зоны, заведения общественного питания, детские центры и прочее»,— резюмирует господин Бузмаков.

**Василий Хитрых**

**ТОП-10 ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ И БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ КРАСНОДАРА* ПО ПОПУЛЯРНОСТИ СРЕДИ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ:**

1. **Мегацентр «Красная Площадь»** (ул. Дзержинского, 100)
2. **ТЦ Oz Mall** (ул. Крылатая, 2)
3. **ТРЦ «Мега»** (поселок Новая Адыгея, Тургеневское шоссе, 27)
4. **РЦ «Семь звезд»** (ТРК «СБС», ул. Уральская, 79/1)
5. **ТРК «Галерея-Краснодар»** (ул. Володи Головатого, 313)
6. **ТРК «Сити-Центр»** (ул. Индустриальная, 2)
7. **Торговый квартал «Центр города»** (ул. Красная, 176)
8. **РЦ «Акватория»** (ул. Гаражная, 91/1)
9. **МЦК «Кристалл»** (ул. Северная, 327)
10. **БЦ «Европа»** (ул. Северная, 319)

* Развлечения отсортированы на основе данных Tripadvisor, включая отзывы, оценки, количество просмотров страницы и местоположение пользователя

# недвижимость


КЛУБНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ «ЕВРОПА»

Готовые апартаменты
с доходностью от 2 млн уже сейчас!

ЕВРОПА
КЛУБНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ

АНАПА
7 (800) 775 43 28
анапа-европа.рф

АПАРТАМЕНТЫ СДАНЫ

Реклама. Застройщик АО УК ЮГ.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф.
Не оферта

На территории резиденции: SPA, РЕСТОРАН, ДЕТСКИЙ ЦЕНТР, ПЛЯЖ, 2 БАССЕЙНА


# Обзор доходных апартаментов в клубной резиденции «Европа»



## » Почему курортная недвижимость — выгодная инвестиция

Текущая конъюнктура рынка курортной недвижимости демонстрирует устойчивый рост инвестиционной привлекательности данного сегмента. В условиях волатильности финансовых рынков и нестабильности традиционных инструментов инвестирования построенная, готовая недвижимость остается одним из наиболее надежных активов.

Специфика рынка Анапы как ведущего курортного направления России определяет высокий потенциал доходности апартаментов. Важно отметить, что Анапа — самый солнечный город в России, где солнце светит 280 дней в году. В 2024 году город принял более 5,5 млн туристов, что подтверждает его статус одного из самых востребованных курортных направлений, особенно для семейного отдыха.

## » Локация и транспортная доступность

**Географическое расположение** клубной резиденции «Европа» на Симферопольском шоссе, 58 обеспечивает оптимальное сочетание уединенности и доступности городской инфраструктуры:



- **Собственный закрытый пляж** Felicita расположен в 600 метрах от комплекса

- **Транспортная доступность:**
  - 200 м до прогулочного проспекта Пионерский
  - 4,3 км до железнодорожного вокзала
  - 5,1 км до центра Анапы
  - 12,3 км до аэропорта

## » Инвестиционный потенциал объекта

**Финансовые показатели** демонстрируют высокую рентабельность инвестиций:

- Гарантированный доход до 2 млн рублей в год
- Прогнозируемый рост стоимости объекта на 20–25% в ближайшие 3 года
- Ликвидность выше среднерыночной на 25%

**Экономическая модель** инвестирования включает:

- Гарантированное управление активом
- Профессиональный маркетинг
- Оптимизацию операционных расходов
- Котловой метод расчета доходности

## » Инфраструктура и комфорт

**Внутренняя инфраструктура** комплекса обеспечивает высокий уровень сервиса:

- **Рекреационные объекты:**
  - Открытый подогреваемый бассейн
  - Фитнес-клуб с современным оборудованием
  - Ресторан и бар
  - Детский клуб
  - Спортивные площадки

- **Техническая оснащенность:**
  - Бесшумные лифты KONE
  - Просторные террасы
  - Многоуровневый паркинг на 150 машино-мест
  - Закрытая территория с ландшафтным дизайном
  - Современные системы безопасности

**Апартаменты премиум-класса** меблированы по высоким отельным стандартам и оснащены:

- Полноценной кухней
- Необходимой бытовой техникой
- Премиальной мебелью
- Кондиционерами и ТВ
- Консьерж-сервисом

## » Правовые аспекты и оформление

**Юридическая чистота** сделки обеспечивается:

- Полным пакетом разрешительной документации
- Прозрачной структурой владения
- Профессиональным сопровождением сделки

**Варианты приобретения готовых апартаментов** включают:

- Прямую покупку
- Рассрочку от застройщика

## » Управление активом

**Управляющая компания** предоставляет полный комплекс услуг:

- Маркетинговое продвижение
- Поиск и подбор арендаторов
- Поддержание технической исправности
- Бухгалтерское сопровождение
- Оптимизация налогообложения

## » Практические рекомендации

**Алгоритм действий** для инвестора:

1. Анализ текущей рыночной ситуации
2. Оценка потенциала конкретного объекта
3. Расчет потенциальной доходности
4. Выбор оптимальной схемы приобретения
5. Организация управления активом

## » Почему стоит инвестировать именно сейчас

**Текущее окно возможностей** определяется следующими факторами:

- Стабильный спрос на курортную недвижимость
- Рост туристического потока
- Развитие инфраструктуры региона
- Государственная поддержка туристического сектора

**Преимущества раннего входа:**

- Возможность приобретения по текущей цене
- Формирование базы постоянных арендаторов
- Ежегодный рост стоимости объекта
- Формирование положительной истории управления

Важно отметить, что Анапа входит в топ-5 инвестиционных локаций России с устойчивым ростом цен на недвижимость. При этом город является лучшим курортом в России для семейного отдыха, что создает постоянный спрос на аренду апартаментов в высокий сезон.

## » Контактная информация

Для получения персонального инвестиционного плана и детального анализа доходности запишитесь на консультацию к нашим специалистам.

**Застройщик ЗАО УК «ЮГ»**

**+7 (800) 200-83-14**
**анапа-европа.рф**



С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф.
Реклама

НЕДВИЖИМОСТЬ

# Вот и складно

В первом квартале текущего года объем качественных складских площадей в Краснодарском крае составил 1,5 млн кв. м. Из них только 1,3% свободны, констатируют аналитики. По словам экспертов, несмотря на то что Краснодар и Ростов являются лидерами в рейтингах аналитиков по объему качественных площадей, количество запросов на складские площади на юге России говорит о том, что существующего объема для рынка недостаточно.


Эксперты констатируют, что на юге России не хватает качественной складской недвижимости

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

**— складская недвижимость —**

По данным NF Group, объем качественных складских площадей на Кубани по итогам января—марта 2025 года составляет 1,5 млн кв. м, из них свободны лишь 20 тыс. кв. м, что составляет всего 1,3% от общего объема. За 2024 год в крае были заключены сделки в отношении 196 тыс. кв. м складских площадей. С начала 2025 года объем заключенных сделок в качественных складских объектах составил 42,7 тыс. кв. м, или 22% от объема 2024 года.

### Перспективы для роста

Рынок складской недвижимости Ростова и Краснодара занимает пятую строчку в рейтингах аналитиков по объему качественных площадей, констатирует заместитель гендиректора по развитию ГК «Носта» Елена Хвостенко. По ее словам, и в одном, и во втором регионе это ориентировочно около миллиона квадратных метров площадей класса А. «Но количество запросов на складские площади на юге России говорит о том, что данного объема для рынка недостаточно. Консалтинговые компании прогнозируют рост рынка складов в регионе еще на 30–40%»,— говорит госпожа Хвостенко.

Согласно данным аналитиков, арендная ставка в складских помещениях класса А в Краснодарском крае по итогам 2024 года выросла в среднем на 17,7%: с 8,5–9 тыс. руб. за кв. м в 2023 году до 10–11 тыс. руб. за кв. м в год в прошлом. Осенью минувшего года "Ъ-Кубань" писал, что в первых трех кварталах прошлого года объем сделок с качественными складскими площадями составил 131 тыс. кв. м. Это почти в пять раз больше по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

По словам Елены Хвостенко, в предыдущие годы строительство современных складских площадей сдерживал фактор отсутствия земель нужного назначения и достаточной инфраструктуры. Любой современный склад, отмечает госпожа Хвостенко, это достаточно энергоемкое предприятие и не всегда регион может обеспечить запросы девелоперов. Во многом решить вопрос с обеспечением объектов инфраструктурой помогало постановление №1704, позволяющее возмещать подтвержденные затраты девелопера на создание инфраструктуры к новым масштабным инвестиционным проектам.

«Но сейчас строительство складов, как, впрочем, и любое другое строительство, сдерживает высокая ключевая ставка ЦБ, так как стоимость строительства склада класса А превышает порой несколько миллиардов рублей и требует привлечения кредитных средств для реализации проекта. Возрождение складского рынка девелоперы ждут с началом снижения ключевой ставки»,— заявила госпожа Хвостенко.

Эти факторы, по ее словам, создают дефицит качественных складских помещений, что, в свою очередь, ведет к увеличению арендных ставок и снижению доступности новых объектов. В условиях экономической неопределенности и ограниченной инвестиционной активности многие компании вынуждены искать альтернативы.

### Площади есть в наличии

Как рассказал "Ъ-Недвижимость" партнер NF Group Константин Фомиченко, до конца 2025 года на Кубани могут быть введены 249 тыс. кв. м качественной складской недвижимости, общий объем может достигнуть 1,7 млн кв. м. Потенциальная доля вакантных площадей к концу 2025 года с учетом всех предлагаемых площадей (включая субаренду и вакантные площади в строящихся объектах) может составить 4%. Запрашиваемая ставка аренды на проекты «сухих» (без соблюдения особого температурного режима) складских комплексов класса А составляет от 9,5 тыс. до 11 тыс. руб. за «квадрат» в год.

По данным ООО «АФ "Аудит-Консалтинг"», в Краснодаре за последние 10 лет средняя цена «квадрата» в предложениях продажи производственно-складской недвижимости выросла более чем в два раза — с 27,2 тыс. в 2014 году до 63,9 тыс. руб. в 2024-м. За январь—февраль 2025 года средняя цена предложения продажи производственно-складской недвижимости составила почти 68 тыс. руб. за кв. м.

Что касается аренды, согласно аналитикам «Аудит-Консалтинг», в Краснодаре средний показатель стоимости найма производственно-складских площадей в 2014 году составлял 285 руб. кв. м в месяц, а за 2024 год — уже 590 руб. «квадрат». За десять лет цена аренды «коммерции» такого формата выросла на 305 руб., или на 107%.

За январь—февраль 2025 года средняя цена предложения месячной аренды производственно-складской недвижимости составила в Краснодаре 631 руб. за кв. м. Рост к предыдущему кварталу — 10,7%, к аналогичному периоду прошлого года — 5,2%. Минимальная цена аренды складов в кубанской столице в первом квартале 2025 года — 143 руб. за кв. м в месяц, максимальная — 1,5 тыс. руб. за кв. м.

В среднем складской или производственный объект можно арендовать в Краснодаре, по ценам на конец марта, за 791,6 тыс. руб. в месяц. Минимальная цена объекта — 2 тыс. руб. в месяц, максимальная — 40 млн. Средняя площадь единого объекта недвижимости производственно-складского назначения на сегодняшний день составляет 1,2 тыс. кв. м (минимальная — 1,5 кв. м, максимальная — 50 тыс. кв. м), говорится в исследовании АФ «Аудит-Консалтинг».

«Наблюдается рост цены аренды производственно-складской недвижимости, а также перевес предложения над спросом»,— заключили аналитики.

Как ранее отмечал в беседе с "Ъ-Кубань" директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков, в 2024 году в Краснодарском крае динамика на рынке аренды складских помещений была обусловлена факторами сезонности, когда высокая активность в первых трех кварталах могла быть связана с подготовкой компаний к пиковым сезонам продаж, особенно в сфере электронной коммерции. В четвертом квартале потребность в дополнительных площадях, по мнению аналитика, могла снизиться. Экономические условия также сыграли свою роль: рост стоимости аренды на 18% мог привести к снижению спроса со стороны арендаторов, особенно небольших и средних предприятий, для которых повышение расходов критично. Насыщение рынка, вызванное значительным ростом арендных сделок в начале года, могло привести к естественному снижению активности.

### В условиях дефицита места

Сегодня на южном рынке особой популярностью пользуются мини-склады — боксы от 5 до 50 кв. м. Их средняя стоимость составляет порядка 780 руб. за куб. м. Как отмечают в компании «Твой склад», ключевые эксплуатанты такой недвижимости — малый бизнес (интернет-магазины, фрилансеры и ремесленники, стартапы). Также подобный формат недвижимости пользуется популярностью в курортных зонах — небольшие склады используют туристы, владельцы сезонной недвижимости и отельеры.

«Ключевой драйвер здесь — урбанизация и дефицит пространства. В густонаселенных районах, где квадратные метры жилья на вес золота, аренда бокса становится альтернативой захламлению квартир. Люди готовы платить за освобождение личного пространства — это тренд, который будет только усиливаться»,— отмечает Надежда Пичугина, директор по развитию сети «Твой Склад».

В компании ожидают дальнейший рост спроса на мини-склады. Он будет, по словам участников рынка, обусловлен увеличением объемов онлайн-торговли на юге (сейчас показатель растет на 20–25% в год), желанием малых игроков размещать товар вблизи жилых районов и курортов, чего часто не могут позволить большие склады. «В индустрии индивидуального хранения цена формируется за один кубометр, а не за площадь. Это позволяет клиентам гибко использовать пространство по высоте и оптимизировать затраты»,— резюмировала госпожа Пичугина.

**Вячеслав Рыжков**

**СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ АРЕНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (РУБ.)**

| Значение | Март—апрель 2024 года | Ноябрь—декабрь 2024 года | Январь—февраль 2025 года |
|---|---|---|---|
| Средняя | 600 | 570 | 631 |
| Минимальная | 150 | 150 | 143 |
| Максимальная | 1667 | 1461 | 1500 |

**СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М В ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ПРОДАЖИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (РУБ.)**

| Значение | Март—апрель 2024 года | Ноябрь—декабрь 2024 года | Январь—февраль 2025 года |
|---|---|---|---|
| Средняя | 64 115 | 64 314 | 68 918 |
| Минимальная | 14 000 | 15 420 | 18 077 |
| Максимальная | 164 349 | 160 920 | 210 000 |

По данным ООО «АФ "Аудит-Капитал"»


# Паспорт Израиля — это возможности

## Как гражданство Израиля меняет жизнь

По данным Российско-Израильского консультационного центра (РИКЦ), интерес россиян к гражданству Израиля продолжает расти. Только за последние три года его получили более 95 000 граждан РФ, а общее количество заявок превышает 300 000 в год.

РИКЦ помогает клиентам с оформлением израильского паспорта более 11 лет, а его специалисты знают все нюансы процесса репатриации. Основатель компании Вадим Жоров рассказал нам о возможностях и преимуществах, которые открывает гражданство Израиля, и почему так много россиян хотят его получить.

### Объем запросов на паспорт Израиля

В 2019 году услугами РИКЦ воспользовалось около 800 семей, что составляет приблизительно 3000 человек. В 2025 году ожидается более 1500 семей.




Согласно информации израильских аналитических агентств, в самые активные годы гражданство получали от 40 000 до 45 000 россиян ежегодно. Но, я думаю, существует еще больший потенциал тех, кто может рассчитывать на получение израильского паспорта. Фактически на каждую тысячу человек, осознающих возможность оформления гражданства, приходится еще тысяча, которые об этом даже не догадываются. История XX века максимально этому способствовала: еврейские семьи меняли имена и фамилии, чтобы выжить, и скрывали свою истинную национальность даже от детей. Многие только в среднем возрасте узнали о том, что их дед был евреем, и это перевернуло их жизнь.

Вместе с интересом к семейной истории растет и интерес к получению гражданства Израиля. Ведь репатриация дает возможность путешествовать без визы в 161 страну, открывает доступ к одной из лучших систем здравоохранения в мире, а также к получению качественного образования и повышению уровня жизни.

### Как узнать о праве на репатриацию?

Благодаря технологиям каждый может сдать тест ДНК и узнать о своих предках. Так, около 16% людей, сдающих анализы, обнаруживают еврейские корни. Получить гражданство на основе результатов такого теста нельзя, но знание о том, что в вашем роду были евреи, уже первый шаг на пути репатриации. Я также рекомендую в первую очередь проверить семейные архивы — свидетельства о рождении, старые паспорта и фотографии могут подтвердить принадлежность к евреям и открыть путь к гражданству Израиля.

### Почему стоит получить израильское гражданство?

Второе гражданство особенно важно для тех, кто часто выезжает за границу по делам или имеет недвижимость в других странах. Израильское гражданство открывает двери для безвизовых путешествий в ЕС, Шенген и США. Оно позволяет продолжать развивать бизнес и владеть зарубежными активами без санкций, а также упрощает ведение дел в странах, которые отказываются взаимодействовать с Россией. Да, израильский паспорт не решает все проблемы, но он значительно упрощает жизнь клиентам с такими проблемами.



*Жоров Вадим*
*Основатель Российско-Израильского консультационного центра (РИКЦ)*

Он также решает вопросы с лечением тяжелых заболеваний, и таких клиентов в истории РИКЦ тоже, к сожалению, много. Но большинство из тех, кто вместе с нами получил израильское гражданство, вышло в ремиссию. И неудивительно — по версии Bloomberg, в течение последних 10 лет Израиль стабильно входит в топ-10 стран с самой эффективной системой здравоохранения. У государства один из самых высоких уровней диагностики и лечения онкологии в мире. Средние показатели 5-летней выживаемости при онкозаболевании после прохождения лечения — до 80%. А выживаемость при раке груди — целых 95%. И это в том числе о многом говорит для тех, кто хочет получить паспорт не с целью лечения. Ведь высокий уровень медицины обеспечивает высокое качество жизни для вас и вашей семьи.

### Надежность израильского паспорта

Паспорт Израиля не может быть аннулирован и выдается на всю жизнь. В отличие от «золотых виз» и других паспортов, которые могут быть отменены, израильский обеспечивает стабильность. Однако владелец имеет право в том числе отказаться от гражданства, и мы также помогаем таким клиентам.

Сейчас рынок легальных программ получения вторых паспортов для граждан РФ значительно уменьшился. Получить инвестиционный паспорт в Португалии, на Мальте, Кипре или даже Карибах больше невозможно. А инвестирование в дорогую недвижимость и долгое оформление паспорта становится неудобным. Цена за услуги РИКЦ за комплексное сопровождение под ключ начинается от €10 000, что делает израильский паспорт одним из самых доступных по сравнению с инвестиционными программами, где порог входа составляет от $130 000.

Я всегда говорю: получение гражданства Израиля — это возможность не только найти корни, но и обеспечить стабильное будущее себе и своей семье. Это возможность широкого выбора университетов и мест работы для ваших детей, а для вас — свободного ведения бизнеса на международной арене.

РИКЦ

**119180, Россия, г. Москва, ул. Большая Полянка 43, строение 3**

**+7 499 955-56-62**

**russia-israel.com**

Реклама. Цена по курсу на 12.05.2025