

Инвестиции

Вторник, 30 сентября 2025
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№32**

Коммерсантъ
ONLINE

Guide



АЛЛА МИХЕЕНКО,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИНВЕСТИЦИИ»

ОСЕННИЙ СЕЗОН ОПРЕДЕЛЯЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Осенние месяцы традиционно становятся периодом интенсивной активизации деловой жизни в Санкт-Петербурге. В городе запланировано проведение как минимум десяти отраслевых форумов и специализированных выставок. Такие мероприятия, как Международный авиационный инвестиционный форум, Петербургский международный газовый форум и RAO/CIS Offshore 2025, создают уникальную платформу для формирования новых стратегических партнерств и заключения значимых сделок.

Анализ инвестиционной повестки ключевых мероприятий позволяет выделить устойчивую тенденцию: стратегии крупных игроков все чаще строятся на диверсификации между вложениями в технологические компании, новые разработки и консервативными инвестициями в объекты недвижимости.

В фокусе внимания бизнеса и властей — авиация, промышленность, IT, нефтегазовая индустрия и другие ключевые отрасли. Согласно данным Смольного, объем инвестиций в промышленный комплекс Санкт-Петербурга в первом полугодии 2025 года составил 111,7 млрд рублей, продемонстрировав рост на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наибольший вклад в инвестиционную активность внесли отрасли высокотехнологичного сектора.

Осенний период не только определяет инвестиционные тренды на предстоящий год, но и служит важным индикатором устойчивости рыночной стратегии. Сочетание технологической и недвижимостной составляющих в инвестиционных портфелях продолжает демонстрировать свою эффективность в условиях текущей рыночной конъюнктуры, подтверждая перспективность данного подхода для петербургского рынка.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РЫНОК АРЕНДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА МЕНЯЕТ НАПРАВЛЕНИЕ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ИДЕТ НА СПАД, А ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ СМЕНУ ПРЕДПОЧТЕНИЙ. КЛЮЧЕВЫМ ТРЕНДОМ СТАНОВИТСЯ СМЕЩЕНИЕ ФОКУСА С НЕКОГДА ПОПУЛЯРНЫХ СКЛАДСКИХ АКТИВОВ, ГДЕ НАБЛЮДАЕТСЯ СНИЖЕНИЕ СТАВОК, В СТОРОНУ ОФИСНОГО СЕГМЕНТА. ПОСЛЕДНИЙ ПРИВЛЕКАЕТ ИГРОКОВ НИЗКОЙ ВАКАНСИЕЙ И УСТОЙЧИВЫМ РОСТОМ АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, ЧТО СОЗДАЕТ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС. АЛИСА МАЛЬЦЕВА

КРУПНЫЕ СДЕЛКИ Как сообщил управляющий партнер компании «IPG Россия» Иван Починщиков, число сделок на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга сократилось более чем на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По его словам, объем инвестиций в коммерческую недвижимость региона по итогам первого полугодия составил около 39 млрд рублей, что значительно ниже московских показателей. «В третьем квартале объем сделок составил, по предварительным подсчетам, 20 млрд рублей»,— привел цифры эксперт.

Структура спроса, по его данным, распределилась следующим образом: наибольшая доля пришлась на земельные участки и объекты для девелопмента (40% от общего объема инвестиций), далее следуют торговая (28%) и складская (20%) недвижимость. На сделки в сегменте офисной недвижимости в этом году пришлось около 15%, что эксперт связывает с ограниченным предложением качественных площадей и действием экономических факторов.

Схожую оценку рынку дает директор отдела земельного развития и инвестиционных проектов Nikoliers Антон Орлов: по его данным, общий объем инвестиций в классическую коммерческую недвижимость Петербурга и Ленинградской области за январь — сентябрь 2025 года составил 35 млрд рублей. Лидирующими сегментами стали торговый (33%) и складской (30%).

«Из общего объема инвестиций в классическую коммерческую недвижимость покупка конечными пользователями составила всего 17%,— отметил господин Орлов.— Поэтапное снижение ключевой ставки и уменьшение доходности денежного рынка подталкивают частных инвесторов обратить больше внимания на высокодоходные предложения в сегменте недвижимости».

К уже произошедшим крупным сделкам в 2025 году в Санкт-Петербурге господин Починщиков относит покупку складского комплекса «Озон Волхонка» площадью 108,1 тыс. кв. м компанией «Сбережения Плюс» примерно за 7,5 млрд рублей. Среди торговых объектов значимыми были приобретения ТЦ «Мегаполис» компанией «СКСР Недвижимость», ТЦ «Адмирал» инвестором «Независимая финансовая группа». Также к крупной сделке можно отнести продажу отеля «Талион Империал» ООО «Лига» (связано с холдингом «Империя»).

Партнер Bright Rich | CORFAC International Сигуш Бабоян добавляет к этому списку продажу торгового комплекса «Июнь», территории оптического института Вавилова, бывшего СИЗО «Кресты». Она оценивает объем инвестиций на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга по итогам первого полугодия 2025 года в 20,3 млрд рублей.

«Доля зарубежных инвесторов в Санкт-Петербурге снизилась и составляет менее 5%. Основными игроками остаются российские компании, однако ведутся обсуждения о возможном возвращении международных инвесторов, что может существенно оживить рынок»,— отмечает господин Починщиков.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

С 2023 ГОДА ПО СЕРЕДИНУ 2025 ГОДА СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ КЛАССА А В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОСЛИ НА 40%, ДО 3 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР В МЕСЯЦ, КЛАССА B+ — НА 26,7%, ДО 1,9 ТЫС. РУБЛЕЙ

ПО СКЛАДАМ Складская недвижимость остается ключевым активом для инвесторов на рынке Санкт-Петербурга, но привлекательность падает. По словам Ивана Починщикова, наиболее перспективными направлениями для аренды остаются склады формата light industrial, отличающиеся высокой доходностью и стабильностью, а для покупки — земельные участки под жилые и производственные проекты.

С этим согласен руководитель проектов департамента финансовых рынков и инвестиций NF Group в Санкт-Петербурге Сергей Дуванов, называющий склады лидером по доходности. «Они требуют меньших затрат на строительство одного квадратного метра по сравнению с офисами, торговыми центрами или апартаментами, при этом доходность сопоставима или даже выше»,— поясняет господин Дуванов. Основными драйверами спроса он считает бурный рост e-commerce, сохраняющиеся крупные товарные запасы из-за незавершенного импортозамещения и потребности параллельного импорта.

Однако доминирование складского сегмента, на долю которого пришлось 45% вложений в коммерческую недвижимость Петербурга, является нестабильным. «Этот показатель в основном был обеспечен за счет одной крупной сделки по продаже складского комплекса „Адмирал“ на Волхонском шоссе»,— акцентирует директор департамента индустриально-складской недвижимости Bright Rich | CORFAC International в России Александр Шевелев.

По его словам, интерес инвесторов к складскому рынку в последнее время снизился. Помимо высокой стоимости заемного финансирования, это связано со снижением арендных ставок в логистических парках Петербурга и Ленобласти. «Инвесторы готовы приобретать недооцененные активы с потенциалом роста капитализации»,— отмечает господин Шевелев.

Эксперт констатирует, что в объектах класса А с начала года ставки снизились на 2%, достигнув 10 тыс. рублей за квадратный метр в год (без учета НДС и операционных расходов), а в сегменте класса В — на 4,8% за квартал, до 8,7 тыс. рублей. «Это связано с ростом объема вакантных площадей и снижением активности арендаторов, которые стали оптимизировать занимаемые площади. При сохранении данного тренда ставки аренды продолжат снижаться, а собственники будут проявлять большую гибкость в переговорах»,— резюмирует господин Шевелев.

ОФИСНЫЙ СЕГМЕНТ Сигуш Бабоян отмечает, что спрос на офисные площади со стороны арендаторов сейчас существенно превышает предложение. «На фоне роста себестоимости строительства и нехватки земельных участков в привлекательных локациях жилищные девелоперы рассматривают покупку готовых объектов с арендным потоком»,— комментирует госпожа Бабоян. По ее словам, в условиях высокой ключевой ставки темпы строительства офисной недвижимости сократились, что привело к дефициту свободных площадей и росту арендных ставок. «В ближайшие годы вакансия на офисном рынке останется низкой из-за недостаточного объема строительства бизнес-центров, что станет причиной дальнейшего роста ставок»,— прогнозирует эксперт.

В подтверждение она приводит следующие цифры. С 2023 по середину 2025 года ставки аренды офисных помещений класса А в Санкт-Петербурге выросли на 40%, до 3 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, класса B+ — на 26,7%, до 1,9 тыс. рублей. «Такая динамика связана с высокой конкуренцией за площади в условиях низкого ввода бизнес-центров и сохранения деловой активности. В условиях дефицита предложения арендаторы готовы продлевать действующие договоры аренды по более высокой ставке, чтобы сохранить офис за собой»,— поясняет госпожа Бабоян.

Особенно остро, по мнению господина Дуванова, ощущается дефицит офисных площадей для крупных арендаторов. Речь идет о площадях от 5–6 тыс. кв. м. «Такие компании, как правило, занимают блоки надолго, поэтому качественные проекты в хороших локациях будут востребованы еще на стадии строительства»,— указывает он.

При этом эксперты подчеркивают, что ситуация в различных сегментах сильно дифференцирована. «Помещения на Невском проспекте и торговые площади в спальных районах несопоставимы по ликвидности и динамике ставок. То же самое касается апартаментов и офисов: результат сильно зависит от конкретной локации и качества продукта»,— резюмирует господин Дуванов. ■

ПЯТЬДЕСЯТ ЛЕТ НА ВЗЛЕТНОЙ ПОЛОСЕ

ЗА ПОЛВЕКА РАБОТЫ КОМПАНИЯ «РИВЦ-ПУЛКОВО» ТРАНСФОРМИРОВАЛАСЬ ИЗ РАЗРАБОТЧИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЕШЕНИЙ В СОЗДАТЕЛЯ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ПРОДУКТОВ, КОТОРЫЕ ЗАМЕЩАЮТ РУЧНОЙ ТРУД ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ. В ИНТЕРВЬЮ GUIDE ЕЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО ОБЪЯСНИЛ, С КАКИМИ ВЫЗОВАМИ СТАЛКИВАЕТСЯ ГРАЖДАНСКАЯ АВИАЦИЯ И КАК МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ (МАИФ) СТАНОВИТСЯ КЛЮЧЕВОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ В ОТРАСЛИ. АЛЛА МИХЕЕНКО



РИВЦ-ПУЛКОВО

GUIDE: Стартовал ежегодный МАИФ, организованный «РИВЦ-Пулково». Как вы оцениваете работу площадки? Что нового в этом году?

ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО: Наша компания проводит собственные отраслевые мероприятия с 2011 года, посвященные цифровизации аэропортов, авиакомпаний и туристических агентств. С 2017 года мы организуем МАИФ, сегодня ставший ключевой площадкой для диалога между представителями авиации, поставщиками программного обеспечения и разработчиками оборудования.

В этом году форум проходит в историческом здании терминала отправления бывшего аэропорта Пулково-2. Здесь развернута внушительная экспозиция наших партнеров. Программа мероприятия насыщенная: за четыре дня запланировано более сотни выступлений, а также мастер-классы и деловая игра. Партнерами выступили ассоциации («Аэропорт», ААВТ, «Руссофт») и СПбГУ ГА, а генеральными партнерами стали компании «Битрикс24», «БазАльт», IBS, «ФоксТанк», «Аврора». Такая мощная поддержка говорит о растущем интересе к форуму отраслевого сообщества.

G: «РИВЦ-Пулково» 1 октября исполняется пятьдесят лет. Как изменилась отрасль за это время? Какие главные задачи приходилось решать?

Г. Г.: В этом году мы специально проводим МАИФ осенью, чтобы совместить форум с празднованием юбилея. Начав деятельность в 1975 году, «РИВЦ-Пулково» эволюционировал от классического советского вычислительного центра до современной IT-компании. Сегодня мы предоставляем широкий спектр IT-услуг для более чем 100 организаций по всей России и в странах СНГ.

По сути, ключевые задачи отрасли, которые мы решали в 1970–1980-х годах, остались прежними, но их технологическое исполнение изменилось. Пассажиры в аэропорту смотрят уже не на электромеханические табло, а на плазменные панели, объявления о рейсах делает не диктор, а автоматизированная система с синтезом речи. Наши клиенты давали нам импульс к развитию, побуждая внедрять новые технологии.

G: В каких решениях сегодня нуждаются авиакомпании и аэропорты? И может ли российский рынок ответить на запросы?

Г. Г.: Ситуация после 2022 года действительно стала вызовом для отрасли. Фактически в короткие сроки страну покинуло значительное число западных вендоров, и крупные авиакомпании и аэропорты столкнулись с серьезными проблемами. Однако эти вызовы удалось оперативно решить — либо полностью, либо за счет внедрения резервных российских программных продуктов.

Наша компания с 2017 года вносит продукты в Реестр российского ПО, куда уже включено более 15 решений. Ежегодно создаем и регистрируем три-четыре новых продукта, совершенствующих авиатранспортные процессы.

G: Могли бы оценить уровень импортозависимости отрасли от зарубежных IT-решений?

Г. Г.: Он различается. Наибольший объем замещения пришелся на столичные аэропорты и крупные авиакомпании, где изначально использовалось много западных продуктов. В регионах уровень импортозамещения уже превышает 80%. В целом о стопроцентном замещении говорить пока рано, но ключевые процессы были обеспечены российскими решениями уже в 2022–2023 годах.

G: Много ли за последнее время появилось отечественных IT-решений и можно ли говорить о конкуренции?

Г. Г.: Конкуренция присутствует, но в каждом сегменте она разная. Если говорить о ключевых направлениях, таких как управление и планирование ресурсов, информирование пассажиров и управление производственной деятельностью компании (то есть о жизненно важных для авиации задачах), то на каждом из них представлено по два-три поставщика с уже отработанными решениями. До 2022 года российские разработки редко внедрялись крупными предприятиями. Сегодня ситуация изменилась: спрос вырос благодаря переориентации заказчиков на отечественные решения.

G: Какие новые разработки сегодня предлагает РИВЦ? Что представите на выставке?

Г. Г.: В этом году у нас есть два флагманских продукта. Первый — Ops+. Его ключевая задача — полностью автоматизировать назначение воздушных судов на рейсы с учетом различных факторов. Планирование и подготовка самолетов к полетам скрыта от глаз пассажира. Тем не менее это очень сложная и трудоемкая задача. Этот продукт мы создали и развиваем вместе с авиакомпанией «Россия». Мы успешно сотрудничаем уже на протяжении пятидесяти лет, и изначально задача была сформулирована именно ими. Наша совместная кросс-функциональная команда создала уникальное решение, которое находится на этапе опытной эксплуатации с достаточно многообещающими отзывами.

Система учитывает большой перечень ограничений и факторов: требования стран и аэропортов, техническое состояние воздушных судов, данные по техобслуживанию, коммерческую загрузку и другие.

Мы разработали специальный математический алгоритм, который на основе этих данных не только составляет, но и оперативно автоматически корректирует план назначения судов при появлении новых событий в системе. Это особенно актуально при внезапных изменениях: например, при выходе самолета из строя, задержках рейсов или закрытии аэропортов, с чем отрасль сейчас сталкивается довольно часто, в том числе из-за атаки БПЛА недружественных стран.

Вместе с экспертами авиакомпании мы сумели учесть большое число факторов и ограничений для обучения алгоритма. Накопленный опыт мы применяем на следующих этапах развития продукта, используя технологии искусственного интеллекта. Можно сказать, что нам удалось создать по-настоящему инновационный для российского рынка продукт. Даже у западных вендоров, которые ранее были представлены, не было аналогов.

Второй наш продукт — система Rivc.RMS, позволяющая автоматизировать процессы управления ресурсами в аэропорту. Наше решение позволяет повысить эффективность работы персонала и сократить количество ручных рутинных операций. Продукт Rivc.RMS уже проходит тестирование в трех аэропортах, и интерес к решению очень большой. Для аэропорта такой продукт позволяет не только решить проблему текучки кадров, но и значительно сократить собственные расходы, повысив качество обслуживания клиентов.

G: Продукты ориентированы на полную автоматизацию, но нет ли здесь опасности, что система даст сбой?

Г. Г.: Автоматизация повышает эффективность, сокращая рутинные процессы и человеческие ошибки, однако увеличивает риски технических сбоев и атак. Яркий пример — внедрение электронных посадочных талонов, в котором мы участвовали: это дало значительный положительный эффект для всех.

Недавний масштабный сбой в аэропортах Европы из-за проблем с системой регистрации привел к коллапсу. Важно регулярно анализировать инфраструктуру и сотрудничать с клиентами и специалистами по кибербезопасности для предотвращения угроз.

G: Не могу обойти тему искусственного интеллекта. Какие технологии на базе ИИ применяются для решения транспортных задач?

Г. Г.: Тема ИИ, безусловно, ключевая. Его потенциальные возможности для решения транспортных задач сложно переоценить. Данные технологии ИИ мы применяем уже давно. Например, еще с 2010 года применяем синтез речи для системы электронного диктора, в том числе это решение было использовано во время сочинской Олимпиады. Сегодня спектр применений значительно расширился. Мы активно внедряем не только синтез, но и распознавание речи для диспетчеризации персонала на перроне.

Кроме того, работаем с большими языковыми моделями и применяем компьютерное зрение для мониторинга выполнения операций на перроне и анализа очередей в терминале. Эти направления развиваем как самостоятельно, так и вместе с нашими партнерами, представленными на форуме.

Форум МАИФ как раз и создан для того, чтобы поставщики технологий и организации воздушного транспорта могли совместно определять наиболее актуальные потребности. Ведь наша главная задача — выделить те направления, где ИИ принесет максимальную практическую пользу здесь и сейчас. Мы стремимся создавать не просто «хайповые» решения, а реальные инструменты для повышения эффективности предприятий отрасли. ■

ОСТОРОЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ

ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ СПРОСЕ НА ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРОЕКТАХ ОТ РУССКОЯЗЫЧНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.

КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

Эмираты, Венгрия, Франция, Греция и Индонезия (Бали) — так, по данным NF Group, выглядит топ-5 зарубежных рынков, где россияне покупают недвижимость. Как отмечает директор департамента зарубежной и курортной недвижимости NF Group Анна Ларина, основной поток покупателей интересуется дружественными нам странами, где «нет препятствий к заключению сделок».

«Зачастую у местных застройщиков даже есть русскоязычные менеджеры, что упрощает процесс покупки российским покупателям. В целом застройщики сейчас не испытывают трудностей: приобретением жилья интересуются не только россияне, но и граждане других стран»,— заключает госпожа Ларина.

С учетом динамики ставок эксперты полагают, что к концу года спрос на зарубежную недвижимость вырастет. «К тому моменту, когда у инвесторов закончатся сроки действия депозитов. Пока большая часть запросов на покупку поступает от потенциальных клиентов, которые „прощупывают почву“ и интересуются наиболее выгодными вариантами»,— добавляет госпожа Ларина.

Согласно данным портала Tranio, в этом году в сравнении с 2024-м доля инвестиционных сделок с зарубежной недвижимостью выросла на 8%. Как уточнили аналитики компании, сегмент покупок под миграционные цели сокращается третий год подряд. В 2025 году структура спроса смещается в сторону инвестиционных инструментов: интерес к продукту с потенциалом доходности проявляют сейчас 44,7% обратившихся клиентов, тогда как в прошлом году эта доля составляла 41,5%.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, С ЖИЛЫМИ И ГОСТИНИЧНЫМИ ПРОЕКТАМИ В ОАЭ НА НАЧАЛО ГОДА ОФИЦИАЛЬНО РАБОТАЛИ СЕМЬ РОССИЙСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ

ДЕЛО ТОНКОЕ После бурного роста спроса в 2023–2024 годах рынок Пхукета перешел в более умеренную фазу, что привело к консолидации девелопмента: небольшие застройщики передают проекты более крупным и опытным структурам. «Успешно развиваются те, кто работает на Пхукете давно и сумел выстроить управление курортной недвижимостью, предложить и внедрить инновации для этого рынка. Яркий и, пожалуй, единственный такой пример — Serene Innovations and Developments с основателем Олегом Голубевым»,— комментирует Антон Павлов, менеджер Tranio по работе с партнерами на Пхукете.

Что касается рынка Бали, то его эксперты называют одним из быстрорастущих и с заметным присутствием русскоязычных девелоперов. «За последнее время желание стать собственником виллы у граждан России увеличилось на 40%,— рассказывает основатель Balive Development Villas Иван Калугин.— И на текущий момент остров дает лучшие предложения с точки зрения инвестиционного возврата. То есть Return of Investment составляет в среднем 12–14%».

Среди успешных примеров девелоперов с русскоязычными корнями выделяют проекты премиального сегмента. Так, первая фаза комплекса Oceaniq (вилла на Бали) практически распродана, несмотря на высокую цену входа.

«Другой заметный кейс — Hidden City Ubud от MBM Group, российского девелопера с более чем 12-летним опытом промышленного строительства (из Ярославля). В проект инвестировано более $40 млн; он полностью финансируется за счет собственных средств и позиционируется как долгосрочный репутационный актив»,— приводит пример менеджер Tranio по работе с партнерами на Бали Ангелина Беляева.

Среди других примеров аналитик называет проекты сочинской компании Nedvex, которая расширяет свое присутствие на Бали.

ЦЕНТР КАПИТАЛА Статус глобального центра притяжения иностранного капитала укрепили ОАЭ. По данным аналитиков, продажи новостроек удерживаются на исторических максимумах и смещаются в премиальный сегмент. В 2025 году ожидается приток $10,3 млрд частных инвестиций в рынок недвижимости Дубая.

Как отмечает гендиректор Alma Rey Real Estate Анна Салаева, рекордный рост в 2024 году (+36%, $143 млрд объема сделок) и продолжение подъема в 2025-м (+22% в первом квартале) демонстрируют зрелость и устойчивость сектора. Ключевыми драйверами для инвесторов остаются нулевой НДФЛ, стопроцентное право собственности, золотая виза на десять лет при покупке недвижимости от $550 тыс., стабильный курс дирхама, высокая годовая доходность аренды (7–13%) и не только.

«С 2025 год на рынке недвижимости в Дубае наступила эра зрелости и устойчивого роста,— подчеркивает госпожа Салаева.— Только за первый квартал 2025 года было закрыто $38,8 млрд. 56% составляют сделки в сегменте off-plan, это в основном апартаменты».

По словам спикера, рынок далек от насыщения, поскольку на сегодня уровень обеспеченности в Дубае составляет 0,23 юнита на одного жителя. Чтобы обеспечить комфортное проживание, согласно генеральному плану Dubai 2040, надо построить еще 500 тыс. юнитов.

Интересно на этом фоне выглядит тренд ухода инвесторов в офисный сегмент. Как сообщает Nikoliers, количество сделок с недвижимостью в Дубае в первом полугодии 2025 года в семь раз превысило уровень аналогичного периода 2024 года и составило 266 сделок. Сумма площадей приобретенных помещений в строящихся проектах достигла 443 тыс. кв. футов — рост в десять раз.

«Основное офисное предложение в Дубае сформировано зданиями со средним возрастом около 15 лет. В ответ на первичное насыщение рынка жилья и растущий спрос на офисные площади девелоперы начали выводить на рынок новые офисные проекты, которые распродают еще на начальных стадиях строительства,— объясняет партнер Nikoliers Андрей Косарев.— В ближайшие пять лет планируется ввод более 15 новых офисных проектов не только в основных деловых районах Дубая, но и за их пределами. Это будет способствовать дальнейшему активному развитию сегмента».

ПЕРЕОЦЕНКА ПРИОРИТЕТОВ Всего, по данным Nikoliers, с жилыми и гостиничными проектами в ОАЭ на начало года официально работали семь российских девелоперов: екатеринбургская Forum Group, петербургские Orange Group, Becar Asset Management Group, Mered Group (ГК «Пионер», запустила в Дубае Iconic Tower с более чем 300 апартаментами), Qube Development (ЛСР), московский девелопер Vos'hod, сделавший ставку на Рас-эль-Хайму, и концерн «Русич».

«Петербургские девелоперы постепенно пробуют силы за границей: например, ЛСР прорабатывает проекты в ОАЭ, а ряд российских компаний рассматривают варианты в Сербии, Турции и на других рынках, хотя большинство ведущих игроков из Петербурга, включая Setl Group и „Эталон“, по-прежнему концентрируются на внутреннем рынке и расширении регионального присутствия»,— комментирует директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков.

Как отметил основатель и совладелец Formula City Юрий Грудин, сейчас на рынке происходит «естественная переоценка приоритетов».

«На первый план выходят рынки с прозрачной динамикой, понятными правилами игры и объективным дефицитом, который и формирует долгосрочную стоимость,— говорит господин Грудин.— Инвесторы, покупавшие на стадии off-plan в Дубае недвижимость в расчете на быстрый рост, теперь сталкиваются с реальностью перепродажи по ценам ниже закупочных. Ожидания доходности в 20–40% сменились конкуренцией и арендной доходностью на уровне депозита в России. Европейские рынки для новой волны инвестиций также потеряли свою актуальность: давление местных правительств только растет, средства переводить за границу все сложнее, а риски растут непропорционально. Так что, если вынести за скобки Сербию, то роста инвестиций на этом рынке мы не увидим».

Теперь инвесторы выбирают не географию, а долгосрочную стабильность. И на этом фоне местный рынок выглядит привлекательнее.

«Взять, к примеру, Петербург. По итогам первого полугодия он показал один из самых высоких в мире прирост цен на элитную недвижимость. Рост на 18 и на 39% в годовом выражении — это сильный сигнал, который говорит сам за себя. Ключевые драйверы — структурные: вымывание доступного сегмента, растущий дефицит и, как следствие, пересмотр ценовой политики девелоперами»,— заключает Юрий Грудин. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Санкт-Петербург, Guide «Инвестиции»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Алла Михеенко — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Мария Кузнецова — отдел спецпроектов
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб, д.10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

В печатном виде номер не выходит.
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Александр Казаков