Инвестиции в недвижимость

Пятница, 31 октября 2025
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№38**

Коммерсантъ
ONLINE

Guide



КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЕСЛИ ВСЕ ПОЙДЕТ ПО ПЛАНУ

В условиях высокой инфляции и снижающихся депозитных ставок люди ищут способы сохранить и приумножить капитал. С середины этого года Минфин фиксирует начало перетока средств населения с депозитов. И тут недвижимость выступает одним из бенефициаров. Девелоперские проекты, в которых прослеживается перспектива роста, по-прежнему воспринимаются как надежный актив. Причем в структуре инвестиционных покупок присутствуют вложения и в девелопмент, и редевелопмент, а также приобретения недвижимости для собственных нужд.

Если пройтись по данным, которые публикуют аналитики, сейчас происходит стабилизация объема вложений в недвижимость как со стороны бизнеса, так и со стороны потребителей. Согласно последнему отчету IBC Real Estate, по итогам третьего квартала 2025 года совокупный объем инвестиционных вложений в российскую недвижимость составил 607 млрд рублей. Да, это снижение по сравнению с пиковыми значениями прошлого года, но за девять месяцев этого года сумма вложений к аналогичному периоду 2024-го выросла на 38%. Факторами роста стали смягчение риторики регулятора и постепенное, но все же снижение ключевой ставки, что многие, правда, называют неожиданным «компромиссным решением».

Закономерно предположить, что в перспективе уровень инвестиционной активности будет определяться динамикой ключевой ставки и реализацией крупных сделок компаний. Главный вопрос, который волнует всех участников рынка: продолжит ли ЦБ снижать ставку в декабре? Аналитики говорят, что, если «все будет идти по плану», практически гарантирован шаг в 50 базисных пунктов, иными словами, может быть, в декабре ставка дойдет до 16%.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МИЛЛИОН ЗА «КВАДРАТ» НА ГОРИЗОНТЕ

ПО ДАННЫМ NG GROUP, РЫНОК ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВУЮ ТЕНДЕНЦИЮ К СОКРАЩЕНИЮ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, КОТОРАЯ НАБЛЮДАЕТСЯ УЖЕ ВТОРОЙ ГОД. ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2025 ГОДА ОБЩИЙ ПОРТФЕЛЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАСЧИТЫВАЛ 490 ЛОТОВ (КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ) С СОВОКУПНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 61 ТЫС. КВ. М. В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ РЫНОК ПРОДОЛЖИЛ СЖИМАТЬСЯ: ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ УМЕНЬШИЛСЯ НА 4% В КВАДРАТНЫХ МЕТРАХ И НА 3% В КОЛИЧЕСТВЕ ЛОТОВ, ДОСТИГНУВ ИСТОРИЧЕСКОГО МИНИМУМА. ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, С УЧЕТОМ ДЕФИЦИТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДО КОНЦА ГОДА ЦЕНЫ НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ МОГУТ ЕЩЕ ВОЗРАСТИ. ВЕРОНИКА НИКИТИНА

УСТОЙЧИВЫЙ СПРОС ПРИ ДЕФИЦИТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ Собеседники Guide сходятся во мнении, что сегодня в Северной столице сохраняется устойчивый высокий спрос на первичную высокобюджетную недвижимость. «Покупатели ищут надежные активы для сохранения капитала, и недвижимость остается „тихой гаванью“. Элитная недвижимость, особенно в историческом центре, меньше подвержена рыночным колебаниям, чем классические финансовые инструменты. К тому же в последние годы в сегменте наблюдался дефицит предложения»,— говорит Дмитрий Фалкин, вице-президент по продажам и сервису группы RBI.

По его словам, согласно статистике, старт продаж в классе высокобюджетного первичного городского жилья год от года распределяется неравномерно. «Например, в 2024 году была зафиксирована самая низкая активность девелоперов за последние пять лет. Сейчас же застройщики наращивают обороты»,— указывает эксперт.

С ним солидарна Алия Ханбекова, директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге. По ее мнению, покупательский спрос упираясь в нехватку привлекательных объектов. Так, за июль — сентябрь было зарегистрировано 92 сделки с суммарной площадью 9,8 тыс. кв. м. «Это на 44% меньше по числу договоров и на 53% меньше по площади в сравнении с рекордными показателями третьего квартала 2024 года»,— уточняет она. При этом в третьем квартале 2025 года объем предложения достигнул исторического минимума.

«В сравнении с аналогичным периодом прошлого года падение составило 17% (в квадратных метрах) и 15% (в лотах) соответственно. До конца 2025 года в центральных районах анонсирован старт продаж еще в трех комплексах. Их выход лишь отчасти смягчит текущий дефицит, не оказав значительного влияния на общий объем рыночного предложения»,— заключает госпожа Ханбекова.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройр», соглашается с тем, что предложение в сегментах премиум- и de luxe крайне ограничено, а спрос формируется в первую очередь за счет клиентов с высоким уровнем дохода, которые рассматривают недвижимость не только как место проживания, но и как капитал с гарантированной сохранностью и потенциалом роста. «Среди нашей аудитории покупатели четко делятся на два типа: те, кто приобретает новую элитную квартиру для себя или родственников, и те, кто стремится сохранить и приумножить капитал»,— говорит она.

Артем Медведев, исполнительный директор «Аструм», подтверждает, что элитная недвижимость в Петербурге по-прежнему остается одним из самых надежных инструментов для инвестиций. «Часто в этом сегменте покупатели выступают именно как инвесторы, сохраняя и приумножая стоимость недвижимых активов. Элитные квартиры — это всегда штучный продукт с ограниченным предложением и высоким уровнем ликвидности»,— подчеркивает он.



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

ДО КОНЦА 2025 ГОДА В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ АНОНСИРОВАН СТАРТ ПРОДАЖ ЕЩЕ В ТРЕХ КОМПЛЕКСАХ, ВЫХОД КОТОРЫХ ЛИШЬ ОТЧАСТИ СМЯГЧИТ ТЕКУЩИЙ ДЕФИЦИТ, НЕ ОКАЗАВ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ НА ОБЩИЙ ОБЪЕМ РЫНОЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

О сохранении устойчивой тенденции выбора элитной недвижимости как инвестиционного инструмента, особенно когда речь идет о новом строительстве в историческом центре говорит и Александр Кравцов, совладелец Fizika Development. «Здесь количество площадок ограничено, и каждый проект становится, по сути, коллекционным объектом. Это редкие адреса, где сочетаются архитектура, видовые характеристики и современные инженерные решения: именно такие параметры обеспечивают долгосрочную инвестиционную привлекательность»,— рассуждает он.

Впрочем, как отмечает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», в их практике по большей части компания имеет дело с покупателями, рассматривающими элитную недвижимость для личного проживания. «Инвесторов не очень много, но их доля стабильна. Нельзя сказать, что наблюдаем значительный рост или, напротив, снижение интереса»,— делится мнением он. По мнению господина Софронова, у инвесторов и покупателей есть сложности с выбором, предложение на первичном рынке насчитывает около 500 квартир и апартаментов. «Сложно даже вспомнить, какие еще рынки чего бы то ни было характеризуются столь малым объемом предложения. В этом отношении элитная недвижимость Петербурга, возможно, уникальна»,— заключает он.

ЦЕНА И ЦЕННОСТЬ Что касается цен, то средневзвешенный показатель по итогам сентября зафиксирован на отметке 940 тыс. рублей за квадратный метр, говорят в NF Group. Так, квартальный рост составил 1%, а в годовом сопоставлении цена выросла на существенные 26%. Средний чек лота достиг 115 млн рублей, при этом средний бюджет реальной сделки оказался на уровне 88 млн рублей. → 5

НЕПРОЗРАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ПО ИТОГАМ ЭТОГО ГОДА РЫНОК СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ МОЖЕТ СНИЗИТЬСЯ НА 4–8%. ПРИ ЭТОМ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД НАБЛЮДАЕТСЯ КОНСОЛИДАЦИЯ КОМПАНИЙ. В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ ВЫЖИВАЮТ ТЕ, КТО АДАПТИРОВАЛСЯ К СПРОСУ НА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ, РАЗВИВАЕТ ТЕХНОЛОГИИ, СОЗДАЕТ НОВЫЕ СВЕТОПРОЗРАЧНЫЕ КОНСТРУКЦИИ, КОТОРЫЕ ЛУЧШЕ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ВЫГЛЯДЯТ, ЧЕМ ТА ПРОДУКЦИЯ, КОТОРУЮ ВЫПУСКАЛИ РАНЕЕ. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

Рынок светопрозрачных конструкций (СПК) в России находится в стадии трансформации и консолидации. Согласно оценке экспертов, за 2024 год его объем сократился на 4%, до 800 млрд рублей в год. В 2025 году снижение составило уже 20%.

По данным Росстата, в январе — июне 2025 года окон и их коробок (деревянных) было произведено 130,12 тыс. кв. м. К примеру, за аналогичный период 2022 года эта цифра составляла 215,29 тыс. кв. м. Пластмассовых блоков окон в январе — июне 2025 года было произведено 10,89 млн кв. м, за аналогичный период 2022 года — 11,99 млн. кв. м. Дверей, окон и их рам, а также порогов для дверей из металлов за первые шесть месяцев 2025 года было произведено 159,7 тыс. тонн, за аналогичный период 2022 года — 122,9 тыс. тонн.

«Пик российского оконного рынка пришелся на 2012 год,— отмечает руководитель направления PR и коммуникаций VEKA Rus Сергей Ельников.— Фактическое исчерпание сегмента непроектной городской замены, снижение реальных доходов населения и сокращение ипотечных программ привело к его снижению к 2025 году практически вдвое. Этот процесс во многом способствовал очищению рынка от слабых игроков, стимулировал конкуренцию, развитие новых продуктов и сервисов».

По итогам 2025 года рынок светопрозрачных конструкций может снизиться на 4–8% по сравнению с предыдущим периодом, полагает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

«В 2025 году динамика рынка светопрозрачных конструкций в РФ характеризуется разнонаправленно: увеличивается использование оконных конструкций из металла, снижается использование пластмассовых и деревянных конструкций,— комментирует господин Баранов.— Изменение количества компаний на рынке может происходить под влиянием конкуренции, изменения поведения потребителей, которые не переделывают светопрозрачные конструкции, а оставляют те, которые уже есть в купленной недвижимости».

По данным ECOOKNA GROUP (включает в себя бренды «ЭКООКНА», Kaleva, «ФОТОТЕХ»), ежегодное падение рынка светопрозрачных конструкций составляет 5%.

Как говорит гендиректор компании «ФОТОТЕХ» Иван Филоненко, в 2025 году их компания зашла с пулом заказов, которые взяла в прошлом году, поэтому в первом квартале этого года для них падение рынка прошло незаметно.

«Потом количество заказов начало снижаться, и это сопровождалось дополнительными эффектами окружающей бизнес-среды, так что большинству компаний явно стало не хватать заказов и многие начали демпинговать,— отмечает господин Филоненко.— Такая тенденция сохранялась вплоть до сентября этого года, после чего многие все же оказались загружены полноценно. Цены сейчас подросли, и мы, в том числе, набираем проекты, чтобы зайти с ними в 2026 год».



ООО «КОМПАНИЯ ФОТОТЕХ»

СПРОС НА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ЕСТЬ И В РОССИИ, ТАК КАК ОНИ ПОМОГАЮТ СНИЗИТЬ РАСХОДЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

УХОД В ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ Согласно данным отчета Фасадной академии, под влиянием новых трендов консолидация рынка СПК будет только усиливаться. К глобальным и локальным тенденциям они относят в первую очередь энергоэффективность. К примеру, оконные и фасадные технологии остекления в новых зданиях в развитых странах уже достигли такого уровня, при котором поступление солнечного тепла на южной, восточной и западной сторонах дома превосходит потери энергии.

Спрос на энергоэффективные решения есть и в России, так как они помогают снизить расходы на недвижимость. Сейчас развиваются технологии, создаются новые светопрозрачные конструкции, которые лучше и привлекательнее выглядят, чем та продукция, которую выпускали ранее. Рост использования металлических (главным образом алюминиевых) оконных конструкций связан с развитием их производства, созданием такой продукции, которая отличается долговечностью, удобством использования, привлекательным внешним видом.

К другим глобальным тенденциям, которые выделяют эксперты, относят вентиляцию помещений, контроль климата, а также устойчивость и защиту от климатических последствий. На рынке СПК в России активно внедряются различные нововведения, в первую очередь это системы охраны, обнаружения огня, безрамные и раздвижные конструкции.

По словам Ивана Филоненко, основной тренд, который они наблюдают,— рост площади остекления. «Соответственно, растут толщина стекла и его вес, применяются специальные стекла, триплексы, закалка,— указывает он.— Увеличение веса влечет за собой потребность в механизации, нарастает автоматизация производства. Начиная от определенных нагрузок пластик уже неприменим либо применим с большими оговорками. Отсюда проистекает еще один тренд: увеличение доли алюминия. Если общий объем рынка сократился, то по алюминиевым конструкциям он вырос на 6%».

Еще один тренд, который формирует рынок,— активный рост ИЖС, где, как говорят участники рынка, уходит понятие частного застройщика. «Их остается не более 25%, остальное — профессиональный рынок, а это уже другой уровень взаимодействия,— рассказывает Иван Филоненко.— Возрастают объемы заказов, растут размеры стекол, и если в многоквартирном доме легко механизировать процесс, то здесь еще нужно уметь логистически перенаправлять их между объектами».

НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ Сегодня российская оконная промышленность по праву может считаться одной из самых технологически развитых в мире, способной удовлетворить растущие потребности как частных, так и корпоративных клиентов, уверен господин Ельников.

Как рассказали в пресс-службе ECOOKNA GROUP, в качестве основы для светопрозрачных конструкций они используют профили от производителей немецкого концерна, имеющего в России два современных завода, и двух крупнейших европейских поставщиков алюминиевых комплектующих, а также российского производителя оконных систем собственной разработки Kaleva, в которых отечественные инженеры предусмотрели продукт специально для российского производителя. В частности, расположение камер по схеме «двойная шуба» учитывает особенности российского климата.

Что касается энергоэффективности конструкций, то тут, как отмечают в «ФОТОТЕХЕ», главные изменения «происходят в стекле».

«Это так называемые магнитроны, или коутеры, которые формируют металлизированное напыление на стекло,— поясняет господин Филоненко.— Стекло при этом остается прозрачным или получает требуемый оттенок, приобретая при этом функцию энергосбережения. Эта функция сильно поменяла рынок, позволив как раз увеличить площадь остекления».

Еще одна востребованная технология — затемнение стекла. Как говорят участники рынка, она применяется как в интерьерных решениях, например, для переговорных комнат, так и в сфере безопасности — по тревоге можно затемнить стекла в здании таким образом, что людей внутри не будет видно. В отношении безопасности востребованы также стекла, которые выдерживают высокие температуры — до 1200°C. Такое стекло используется в противопожарных стеклопакетах и конструкциях.

Благодаря металлизированному напылению производители научились проводить по нему электрический ток, таким образом стали возможными нагрев стекла и использование его в различных конструкциях. К примеру, это востребовано в стеклянных крышах, чтобы снег подтаивал и сходил сам и не нужно было эксплуатировать крышу вручную. Использование этой технологии в банях и бассейнах решает проблему конденсата.

«ПВХ давно зарекомендовал себя как экологически безопасный продукт с очень продолжительным сроком службы — 30–50 лет. Алюминий — еще более экологичный материал, он позволяет делать очень объемные конструкции с различным наполнением из стекла»,— добавляет господин Филоненко.

Однако по-прежнему самым экологичным материалом называют дерево, правда, оно больше подвержено воздействию внешней среды. Чтобы минимизировать этот фактор, в ECOOKNA GROUP, к примеру, запустили производство инновационного окна, в котором комбинируются дерево и алюминий, причем алюминий располагается с внешней стороны и защищает дерево от дождя и снега. ■

ОФИСНЫЙ ГОЛОД

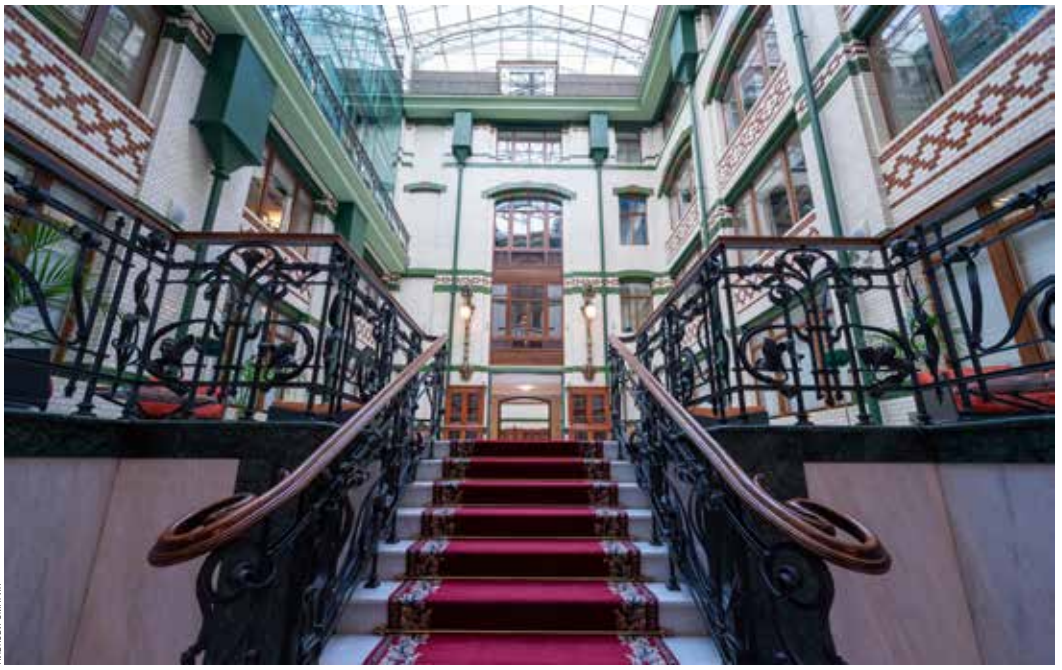
ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В ОФИСНОМ СЕГМЕНТЕ ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ. ТАК, ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ В ЭТОТ СЕКТОР ДОСТИГ 6,7 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО СООТВЕТСТВУЕТ 17% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ. ПРИ ЭТОМ В УСЛОВИЯХ СОХРАНЯЮЩЕГОСЯ ДЕФИЦИТА КАЧЕСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ И ПРИ ВЫСОКОМ СПРОСЕ СО СТОРОНЫ АРЕНДАТОРОВ КОМПАНИЯМ ПРИХОДИТСЯ ЛИБО ОЖИДАТЬ ОСВОБОЖДЕНИЯ ПОДХОДЯЩИХ ПЛОЩАДЕЙ, ЛИБО РАССМАТРИВАТЬ ВАРИАНТЫ В СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТАХ. ДАРЬЯ ИВАНОВА

ВЫБОР БЕЗ ВЫБОРА Несмотря на двукратное увеличение объема ввода по сравнению с прошлым годом, рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга продолжает испытывать дефицит качественных предложений, отмечает добавляет Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге. Так, из 104,3 тыс. кв. м, представленных в восьми новых бизнес-центрах с начала 2025 года, к октябрю оставались незанятыми лишь 14% площадей. При этом, по словам Антона Орлова, директора отдела земельного развития и инвестиционных проектов Nikoliers, всего с начала года на рынке было заключено десять сделок, среди которых ключевыми стали приобретения бизнес-центров: БЦ класса A Icon на Введенском канале (4,9 тыс. кв. м), БЦ на Богатырском проспекте (10,1 тыс. кв. м) и БЦ класса B+ Icon House на 2-й Советской улице (7,2 тыс. кв. м).

По словам Виктории Горячевой, заместитель директора департамента офисной недвижимости Nikoliers, за период с января по октябрь 2025 года в Санкт-Петербурге было введено четыре объекта офисной недвижимости общей площадью 91 тыс. кв. м. «До конца года планируется завершение строительства еще шести бизнес-центров, которые добавят 44,5 тыс. кв. м. Таким образом, совокупный объем ввода по итогам года прогнозируется на уровне 135,5 тыс. кв. м, что почти в четыре раза превышает показатель 2024 года (36,1 тыс. кв. м). Важно отметить, что свыше 65% от этого объема уже арендовано»,— говорит госпожа Горячева.

При этом, по ее словам, в период до конца 2027 года ожидается ввод новых бизнес-центров, реализуемых блоками в собственность. «В последующие годы динамика ввода таких объектов будет усиливаться. Пока же на рынке представлены лишь единичные подобные предложения. Данная модель строительства более характерна для жилых девелоперов, тогда как традиционные офисные девелоперы сохраняют фокус на арендных проектах. Темпы продаж в новых проектах станут индикатором реального спроса со стороны инвесторов и бизнеса на приобретение офисных блоков в Санкт-Петербурге»,— заключает эксперт.

После ухода крупных международных арендаторов исчезли долгосрочные договоры, которые обеспечивали предсказуемую окупаемость проектов, замечает Катерина Соболева, создатель клуба инвесторов «Инвесткайф». «В результате крупные игроки уже заняли или выкупили подходящие площади, а новых якорных арендаторов сейчас немного. Это делает рынок менее динамичным, но по-прежнему интересным для точечных инвестиций в качественные объекты»,— добавляет эксперт. При этом, по ее словам, за последние годы значительная часть объектов устарела — морально и технически.



АЛЕКСЕЙ СМАГИН

РЕНОВАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ЗДАНИЙ ПОД ОФИСНЫЕ ФУНКЦИИ НЕ ТОЛЬКО ПОЗВОЛЯЕТ УВЕЛИЧИТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПРЕСТИЖНЫХ ЛОКАЦИЯХ, НО И СПОСОБСТВУЕТ ОБНОВЛЕНИЮ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТЕМПЫ ПРОДАЖ В НОВЫХ ПРОЕКТАХ СТАНУТ ИНДИКАТОРОМ РЕАЛЬНОГО СПРОСА СО СТОРОНЫ ИНВЕСТОРОВ И БИЗНЕСА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ОФИСНЫХ БЛОКОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ВДОХНУТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ В Nikoliers отмечают, что на проекты реконструкции приходится 26% от общего объема ввода 2025 года. «Это направление остается стратегически перспективным, поскольку в центральных и наиболее привлекательных для бизнеса районах (в Центральном, Адмиралтейском, Петроградском, Василеостровском, Московском) возможности для нового строительства практически исчерпаны. Реновация существующих зданий под офисные функции не только позволяет увеличить предложение качественных площадей в престижных локациях, но и способствует обновлению городской среды»,— говорит Виктория Горячева.

Госпожа Соболева солидарна с коллегой, замечая, что редевелопмент сегодня становится драйвером обновления рынка: инвесторам выгоднее обновить существующий объект, чем строить с нуля. «Это направление особенно перспективно в исторических районах, где спрос присутствует на современные, но компактные и функциональные пространства»,— думает она.

«В Петербурге сохраняется высокий потенциал для редевелопмента исторических зданий, которые адаптируют под современные запросы без потери архитектурной аутентичности. Это открывает бизнесу доступ к комфортным и функциональным пространствам в сильных локациях»,— подтверждает госпожа Волошенко.

СТАВКИ РАСТУТ По ее словам, по итогам девяти месяцев 2025 года на рынке офисной недвижимости Петербурга фиксируется рост арендных ставок в условиях ограниченного объема качественного предложения. «Средневзвешенная запрашиваемая ставка на офисы класса А достигла 3,1 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (+8,8% год к году), а по объектам класса В — 1,9 тыс. рублей (+24,2%). Значительная динамика в сегменте класса В отражает рост деловой активности и расширение присутствия в городе локальных компаний. На фоне ограниченного объема нового строительства основное предложение формируют объекты реконструкции: их доля в структуре офисных площадей классов А и В достигает 39%. В классе В редевелопмент обеспечивает 50% от общего объема предложения, в классе А — 17%»,— делится представитель NF Group.

ПРОЯВЛЕНИЕ ГИБКОСТИ Стабильно высоким остается и спрос на коворкинги. «На протяжении последнего года наблюдается увеличение числа сделок с корпоративными клиентами, что во многом является следствием нехватки качественных офисных помещений на традиционном рынке. Дополнительным стимулом для роста стало активное развитие операторами специализированных планировочных решений, ориентированных именно на потребности компаний, а не на индивидуальных предпринимателей»,— замечает Виктория Горячева.

Катерина Соболева добавляет, что подобный формат решений востребован среди стартапов и малого бизнеса, а также у компаний, использующих гибридный график. «Для аудитории 20–35 лет коворкинг — это не просто офис, а пространство для общения, совместной работы и отдыха. Успех таких проектов зависит от точного понимания своей аудитории и баланса между функциональностью и атмосферой. При правильной концепции коворкинги имеют хорошую перспективу и могут стать ключевым элементом нового офисного рынка»,— констатирует эксперт. ■

МЕСТО ДЛЯ ШАГА ВПЕРЕД

В КОНЦЕ 2024 ГОДА ХОЛДИНГ QUASAR DEVELOPMENT ПРИОБРЕЛ SPV-КОМПАНИЮ ПРОЕКТА GRONA LUND УШЕДШЕЙ С РОССИЙСКОГО РЫНКА ШВЕДСКОЙ КОМПАНИИ BONAVA. GUIDE ПОБЕСЕДОВАЛ С ГЕНДИРЕКТОРОМ QUASAR DEVELOPMENT АЛЕКСЕЕМ ПОЛЯКОВЫМ ОБ ЭТОМ ПРОЕКТЕ И О ТОМ, КАК ОН ПОВЛИЯЛ НА СТРАТЕГИЮ ИХ БИЗНЕСА. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА



QUASAR DEVELOPMENT

GUIDE: Эксперты говорят, что сейчас в денежном выражении строительный рынок выглядит более устойчивым. Вы ощутили изменения?

АЛЕКСЕЙ ПОЛЯКОВ: Рынок переживает фазу «гиперсегментации». Условно говоря, есть два параллельных рынка. Первый — это массовый сегмент, где покупатель крайне чувствителен к цене и ипотечным ставкам. Второй — растущий сегмент «осознанного выбора», где клиент готов платить не за метры, а за ценность: за уникальную концепцию, продуманную среду, качество и долгосрочный сервис. Во втором сегменте мы видим устойчивый спрос и рост маржинальности. В целом мы ощущаем изменения: рынок «проседает» в количестве, но «взрослеет» в качестве запросов.

G: Будет переток средств граждан с депозитов в реальную экономику?

А. П.: Этот процесс уже начался, и недвижимость — один из ключевых его бенефициаров. Недвижимость, особенно в проектах с понятной перспективой роста и уникальным предложением, воспринимается как надежный актив. Это создает окно возможностей, но и накладывает повышенную ответственность. Мы должны предлагать не просто «коробку», а по-настоящему ликвидный актив, чья стоимость будет расти.

G: Как вы решили взять проект Grona Lund?

А. П.: ГК «ФСК» купила все активы шведской Bonava в России. Какие-то себе оставила, какие-то продала. Grona Lund не подходила под их бизнес-модель, для них этот проект маловат. Мы его решили взять себе. Сделка заняла чуть меньше года. Купили при помощи банка «Дом.РФ». Это наш ключевой партнер в банковской сфере. Наш первый дом — апарт-отель «Одоевского, 17» — был «пилотом» проектного финансирования от них.

Конечно, были сомнения по поводу перспектив продаж, мы же видим, что рынок нестабилен. Но нам очень понравился этот проект. Для нас Grona Lund — это больше чем актив, это признанный рынком бренд. Он неоднократно признавался лучшим загородным проектом, и когда мы приехали на территорию, то сами ощутили эту особую атмосферу: камерность, уют, гармонию с природой. Наша задача — стать достойными продолжателями, аккуратно завершив этот «архитектурный пазл».

G: В какой стадии сейчас этот проект?

А. П.: Мы находимся на стадии активного строительства последних корпусов. Разделили строительство на два этапа, по четыре дома в каждом, первые дома планировали сдать до конца 2026 года, но, судя по набранным темпам, можем успеть и раньше месяца на три-четыре.

G: Чем отличается этот проект от того, чем вы раньше занимались?

А. П.: Наш портфель уже включает проекты со скандинавскими названиями, такие как Granholm Village в Зеленогорске и Tre Kronor в Выборге. С одной стороны, мы увидели в Grona Lund логичное продолжение, но для нас все равно это был новый проект — мы с панельно-монолитной технологией раньше не работали. Однако это один из самых рациональных форматов для качественного малоэтажного строительства. Этот опыт мы переносим в новый проект ЖК «АРО».

G: Кстати про ЖК «АРО», который известен ранее как «Чудеса света». Сейчас он, судя по открытым данным, заморожен?

А. П.: Он был заморожен, но мы сейчас выходим на строительство. Буквально на днях приступаем к земляным работам, при этом финансирование идет. Общий объем инвестиций в первую часть проекта составит около 5 млрд рублей.

G: Чем продиктован выбор земли в Колтушах?

А. П.: Мы видим растущий спрос на формат «оазиса» — спокойной, малоэтажной, экологичной жизни в окружении природы, но с сохранением современного комфорта и доступности. Колтуши — это именно такая локация. В городе произошло насыщение квадратными метрами. Но люди хотят улучшать жилищные условия, а не переезжать из эконома в эконом. Значит, надо их чем-то удивлять.

G: Какие новые проекты от вас ждать в перспективе? Будет ли строительство касаться Петербурга?

А. П.: Мы сфокусированы на двух направлениях: качественное малоэтажное строительство в Ленобласти и реализация проектов классов комфорт плюс и бизнес в Санкт-Петербурге. В скором времени планируем получить РНС на Stone Garden — малоэтажный ЖК бизнес-класса в Петергофе. Также ведем активную работу по формированию земельного банка в городе.

G: Правильно ли я понимаю, что проект Grona Lund подтолкнул вас к стратегической трансформации холдинга?

А. П.: Отчасти да, но это было назревшее решение. Классическая модель строительства и продажи квадратных метров исчерпала себя и для амбиций нашего холдинга, и для экономических реалий. Будущее — за созданием экосистемы lifelong-лояльности, где сервис является не затратами, а ключевым активом и драйвером капитализации. ■

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

2 → Как отмечает господин Фалкин, цены квадратного метра в экспозиции с начала года выросли на 21%. С одной стороны, это связано с текущей рыночной ситуацией: активнее всего вымываются лоты с наиболее низкой стоимостью. «С другой стороны, рост объясняется качественно новым наполнением высокобюджетных проектов. Дома насыщаются большим количеством общественных пространств для жителей: переговорными, коворкингами, закрытыми галереями с искусством современных авторов, собственными спортивными залами. Параллельно усложняются технологии строительства. Базовым минимумом в высокобюджетных проектах стала диджитализация всех ключевых процессов: домофония, телеметрия, видеонаблюдение»,— продолжает он. Эксперт замечает, что все эти решения выводят на новый уровень качество жизни, позволяют создавать необходимую инфраструктуру для жизни в доме и адаптировать резиденту личное пространство под себя. «Дополнительным стимулом для цен может стать выход на рынок новых проектов с высокой стартовой стоимостью квадратного метра»,— думает господин Фалкин.

По словам госпожи Кравцовой, для высокодоходной аудитории решающим фактором остается уникальность продукта: расположение, архитектура, видовые характеристики, инженерные решения. Подобные объекты не подвержены колебаниям рынка: они не теряют в стоимости, а часто растут быстрее среднерыночных показателей, указывает эксперт.

По мнению господина Медведева, существует ряд объективных причин, почему тренд на инвестиции в элитном классе будет сохраняться. «Первая — плавный рост стоимости квадратного метра. Вторая причина — постепенное снижение ключевой ставки, что способствует тому, что состоятельные клиенты забирают средства с депозитов и вкладывают их в недвижимость с перспективой роста как в самый надежный и защищенный актив на рынке. Наконец, важную роль играет сама концепция проекта: современные элитные дома не теряют актуальности со временем, а после ввода в эксплуатацию, как правило, демонстрируют рост стоимости и спроса со стороны покупателей»,— резюмирует он.



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

У ИНВЕСТОРОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ ЕСТЬ СЛОЖНОСТИ С ВЫБОРОМ, ТАК КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ НАСЧИТЫВАЕТ ЛИШЬ ОКОЛО 500 КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ

При этом, по словам господина Кравцова, существует прямая зависимость между стадией готовности объекта и динамикой роста цен. «На финальной стадии строительства и после ввода в эксплуатацию цена может вырасти еще примерно на 20%»,— считает эксперт. Он добавляет, что для многих частных инвесторов дорогая недвижимость сегодня — это альтернатива классическим вкладам, но с добавленной эстетической и эмоциональной ценностью. «До конца года мы ожидаем умеренный рост цен — на 5–7%, что естественно для сегмента с ограниченным предложением. Сдерживающими факторами по-прежнему остаются дефицит площадок и сложность согласования новых проектов, особенно в центральных районах: высокая стоимость земли, повышенные требования по обеспеченности социальной инфраструктурой и наличие обременений на участках»,— констатирует он.

По словам господина Софронова, весной этого года, в марте, Санкт-Петербург занял первую строчку международного индекса PIRI 100 по темпу роста цен на элитную недвижимость. И с начала года к концу третьего квартала цены выросли на 26–27%. «Усредненная цена по всем подсегментам вплотную подошла к 1 млн рублей за квадратный метр и имеет шансы пройти этот рубеж до конца года. Но миллион и более за квадратный метр уже не редкость в ряде локаций»,— добавляет он.

С этой точки зрения, у инвесторов хороший рынок, поскольку ключевой драйвер роста цен — нехватка предложения — пока не имеет предпосылок стать неактуальным. «В Петербурге очень мало локаций и проектов, пополняющих предложение. Поэтому до конца года цены еще подрастут»,— прогнозирует Сергей Софронов. ■

ФОКУС НА ОБЛИГАЦИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ КОМПАНИИ «ЦИФРА БРОКЕР» ВОЗГЛАВИЛ В СЕНТЯБРЕ ИГОРЬ ВАСИЛЕВСКИЙ. В ИНТЕРВЬЮ GUIDE ОН РАССКАЗАЛ О КЛЮЧЕВЫХ ДРАЙВЕРАХ РОСТА БРОКЕРСКОГО БИЗНЕСА НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ, О ТРЕНДЕ НА КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ И О КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ. АЛИСА МАЛЬЦЕВА


ООО «ЦИФРА БРОКЕР»

GUIDE: Вы недавно возглавили петербургский филиал компании «Цифра брокер». Какие задачи по развитию в регионе вы видите?

ИГОРЬ ВАСИЛЕВСКИЙ: Я присоединился к компании в сентябре. С точки зрения развития ключевые задачи — это рост клиентской базы и увеличение активов под управлением «Цифры». Реализовать эту модель можно только при формировании верной политики взаимодействия, основанной на открытом диалоге с клиентом, понимании его целей, ожиданий по доходности и готовности к риску. Инвестор хочет, чтобы его ожидания оправдались, а наша задача — формировать инвестиционную стратегию с учетом его риск-профиля и горизонта. Зачастую клиент ставит цель «сохранить» или «получить доходность на один-три процентных пункта выше ключевой ставки». При этом риски должны быть разумными: например, бумаги первого эшелона или «голубые фишки».

G: Как давно «Цифра брокер» присутствует в регионе? Какие услуги предоставляет?

И. В.: С 2010 года. На данный момент группа «Цифра», которая включает инвесткомпанию и банк, представлена в 43 российских городах. При этом мы предоставляем доступ к Московской, Восточной и Казахстанской фондовым биржам. В спектр услуг входят консультирование по ценным бумагам, международные транзакции, привлечение финансирования для компаний через инструменты фондового рынка, формирование ЗПИФ и управление ликвидностью.

G: Как бы вы охарактеризовали ключевой драйвер роста компании?

И. В.: В текущей ситуации основной драйвер — массовый приток денег частных инвесторов на брокерские счета на фоне снижения ключевой ставки. Доходность по банковским депозитам снижается, и происходит переток средств. При этом ожидается дальнейшее смягчение денежно-кредитной политики, а в среднесрочной перспективе возможна девальвация национальной валюты. И если учитывать, что в ценах на фондовом рынке уже заложен весь негатив, то при появлении позитивных факторов может реализоваться эффект «разжатой пружины» и ценные бумаги могут показать стремительный рост.

G: Какие инструменты инвестирования будут актуальны на фоне данных трендов?

И. В.: Корпоративные выпуски облигаций сейчас позволяют зафиксировать высокую доходность на несколько лет вперед, что актуально, учитывая, что ставки по классическим банковским депозитам продолжат снижаться. При этом облигации относятся к самым низкорисковым инструментам фондового рынка. Учитывая ожидания по ослаблению рубля, в портфель можно включить замещающие облигации с привязкой к курсу иностранной валюты. Компании с валютной выручкой, не имея доступа к внешнему фондированию, размещаются в России под 7–8% годовых, что интересно как для эмитентов, так и для инвесторов. В долгосрочной перспективе высокую доходность может показать рынок акций, если сработает эффект «разжатой пружины», о котором мы говорили ранее. Но инвестирование в акции сопряжено с большими рисками. Поэтому начинать формировать портфель следует с долговых инструментов. Без этой базы переходить к более рисковым инструментам нецелесообразно. Как говорится, до акций еще нужно дорасти. Все знают: депозит — это просто и понятно. Наша задача — сделать облигации таким же привычным инструментом для наших соотечественников, рассказав им об особенностях, преимуществах и рисках. К новым инструментам я бы отнес замещающие облигации с привязкой к валюте.

G: Как выстроена политика клиентского сервиса в компании?

И. В.: Взаимодействие с нами может быть полностью дистанционно — начиная с открытия счета, что позволяет экономить время. Конечно, если клиент предпочитает живое общение, он может посетить один из двух офисов в городе. Мы имеем полноценное мобильное приложение для доступа к брокерским счетам, в том числе и для юридических лиц, что на рынке встречается нечасто. ■

СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ ИЩУТ БАЛАНС

АНАЛИТИКИ NIKOLIERS ОТМЕЧАЮТ РАЗНОПЛАНОВУЮ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2025 ГОДА. ПАРАДОКСАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ СЛОЖИЛАСЬ ИЗ-ЗА ОДНОВРЕМЕННОГО ДОСТИЖЕНИЯ ПИКОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПО ВВОДУ НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ И СНИЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ, ЧТО СПРОВОЦИРОВАЛО РОСТ ВАКАНТНОГО ФОНДА ДО 3,4%. НЕСМОТРЯ НА ЭТО, СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВОСТЬ. ПАВЕЛ ТЕРЕНТЬЕВ

Эксперты отмечают возросшую в течение трех кварталов долю неарендованных складских помещений в Петербурге с 1,1 до 3,4%, в количественном выражении — с 62 до 207 тыс. кв. м. Преодоление порога вакантности в 3% произошло впервые за пять с половиной лет. Одной из причин аналитики Nikoliers видят в высвобождении нескольких крупных логистических блоков общей площадью более 15 тыс. кв. м. При этом совокупное пополнение рынка с начала года достигло 468 тыс. кв. м, причем 48% от этого объема (225 тыс. кв. м) пришлось на июль — сентябрь. Годовой показатель ввода помещений прогнозируется на уровне 543 тыс. кв. м, из которых 357 тыс. кв. м (66%) — это BTS-проекты и объекты собственного строительства.

По оценке Maris, за первые три квартала 2025 года фонд качественных индустриально-складских помещений Санкт-Петербурга увеличился на 382 тыс. кв. м благодаря вводу 15 новых комплексов. Данный показатель на 31% уступает результату за аналогичный период 2024 года. На спекулятивные объекты, построенные без предварительных арендных договоренностей, пришлось 36% от общего объема пополнения.

Согласно прогнозу Maris, в оставшиеся месяцы 2025 года рынку будет предложено около 708 тыс. кв. м складских площадей. Из запланированных к сдаче проектов 39% представляют собой спекулятивное строительство. В случае соблюдения девелоперами графика ввода объем таких площадей по итогам 2025 года окажется на 26% ниже, чем финальный показатель 2024 года.

Объем заключенных арендных сделок за десять месяцев 2025 года, по подсчетам Nikoliers, составил 209 тыс. кв. м, что значительно ниже показателей предыдущих трех лет. В отраслевом разрезе наибольшую активность проявили промышленные предприятия (41%), интернет-торговля (26%) и логистические операторы (17%).

Согласно отчету Maris, за первые три квартала года объем сделок с качественными складскими площадями достиг 350 тыс. кв. м, что на 40% меньше, чем за аналогичный период 2024 года.

Структура спроса в Санкт-Петербурге характеризовалась преобладанием компаний из сферы торговли и дистрибуции (55% от общего объема, –60% год к году), хотя их активность снизилась на 60% в годовом сопоставлении. На предприятия реального сектора экономики пришлось 35% валового спроса, что на 34% ниже показателя прошлого года. При этом в первых трех кварталах 2025 года 70% объема спроса со стороны промышленных компаний пришлось на аренду индустриальных мощностей, тогда как в 2024 году соотношение между арендой и покупкой было равным. При этом спрос со стороны логистических операторов продемонстрировал рост на 2,9%.

Аналитики Maris отмечают, что в условиях сохраняющегося дефицита качественных спекулятивных площадей арендные ставки на производственно-складские помещения в первые девять месяцев 2025 года оставались на уровне конца предыдущего года. При этом зафиксирована умеренная отрицательная динамика: по объектам класса А средние запрашиваемые ставки снизились на 2,6%, класса В — на 3,8%.

Наиболее высокие ставки, по данным компании, предлагаются для складских помещений в северной части города и в пределах городской черты вблизи станций метро, где ограниченное предложение сочетается с устойчиво высоким спросом.

Стоимость аренды в среднем варьируется в пределах 1000–1400 рублей за квадратный метр в месяц, приводят данные в Maris. В эту сумму включены НДС и операционные расходы (OPEX). Оплата коммунальных услуг осуществляется отдельно, по показателям фактического потребления.

В Nikoliers, в свою очередь, говорят, что ставки по складам категории А за девять месяцев снизились всего на 0,2%, до 10 575 рублей за квадратный метр в год. Для помещений класса В уменьшение составило 0,4%, до 9230 рублей. ■

ДУБАЙ СТРОИТ РЕКОРДЫ

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВОСТЬ К СЕЗОННЫМ КОЛЕБАНИЯМ. ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2025 ГОДА ЗАФИКСИРОВАНЫ РЕКОРДНЫЕ ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, НЕСМОТРЯ НА ТРАДИЦИОННОЕ СНИЖЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ И ОТЪЕЗД ЧАСТИ РЕЗИДЕНТОВ И ИНВЕСТОРОВ ИЗ РЕГИОНА. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЭТА ДИНАМИКА СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ДЕЙСТВИИ СТРУКТУРНЫХ ФАКТОРОВ, ФОРМИРУЮЩИХ СТАБИЛЬНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ СРЕДУ. ЭЛИНА ИВАНОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОЧТИ 80% ОТ ОБЩЕЙ ВВОДИМОЙ ПЛОЩАДИ В ДУБАЕ ПРИХОДИТСЯ НА ВИЛЛЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ДРАЙВЕРЫ РОСТА По информации Статистического центра Дубая, численность постоянного населения эмирата к сентябрю 2025 года достигла 4 млн человек, что формирует устойчивую основу для внутреннего спроса. Одновременно наблюдается значительный приток иностранного капитала. Согласно исследованию Henley & Partners, в 2025 году в ОАЭ ожидают прибытия приблизительно 9,8 тыс. состоятельных лиц. Это укрепляет позиции Дубая как глобального центра благосостояния: эмират уже входит в топ-20 богатых городов мира с 81,2 тыс. миллионеров, преимущественно из Великобритании, Европы, Индии, Китая и России. «Рост числа состоятельных резидентов будет способствовать повышению спроса на премиальное жилье и дальнейшему развитию сегмента элитной жилой недвижимости»,— говорится в отчете Nikoliers, с которым ознакомился Guide.

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА Статистика третьего квартала этого года демонстрирует существенное изменение структуры вводимого жилья, отмечают в Nikoliers: при общем объеме ввода около 800 тыс. кв. м, что на 18% ниже показателей аналогичного периода прошлого года, 79% от общей площади пришлось на виллы (более 630 тыс. кв. м). Значительный рост доли вилл в общем объеме ввода (для сравнения, в аналогичный период прошлого года этот показатель составлял 44%) связан с завершением строительства масштабных проектов, таких как The Valley и Damac Lagoons.

ПРОГНОЗЫ И ТЕКУЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ Что касается прогнозов на 2025 год, то при сохранении девелоперами заявленных сроков ввода объектов рынок может показать рекордные за последние четыре года объемы ввода вилл. По оценкам Nikoliers, активные темпы строительства позволяют полагать, что объем введенной недвижимости по итогам года способен превысить показатели 2024 года. Ожидается, что фактический объем ввода составит около 4,5 млн кв. м жилой недвижимости при заявлениях девелоперов о планах по вводу 6–7 млн кв. м.

В третьем квартале 2025 года общее количество сделок выросло на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув 38,2 тыс. транзакций. Рост обеспечивается активным спросом на апартаменты, количество сделок с которыми увеличилось на 37% (34,5 тыс. сделок). В то же время сегмент вилл показал снижение на 38%, что связано с ограниченностью предложения после высокого спроса в конце 2024 — первом полугодии 2025 года.

«Инвестиционная привлекательность Дубая по-прежнему высокая. Дубай удерживает статус одного из самых активных и доходных рынков мира: почти на 500 млрд AED сделок за девять месяцев, это на треть больше, чем год назад. При этом доходность по квартирам в среднем составляет 6–8% годовых, что делает рынок привлекательным и для локальных, и для международных инвесторов»,— указывает Евгения Гиль, директор по развитию You&Co.

Если смотреть глубже, то появляются первые признаки балансировки, полагает эксперт. «Спрос все еще сильный, особенно в новостройках (off-plan занимает уже около 70% сделок), но вторичный рынок немного остыл. Есть ощущение, что рост постепенно выходит на плато. И это не кризис, а скорее естественное насыщение после трех лет непрерывного ралли»,— констатирует госпожа Гиль.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДУБАЙ УДЕРЖИВАЕТ ПОЗИЦИИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ АКТИВНЫХ И ДОХОДНЫХ РЫНКОВ МИРА

По оценкам эксперта, рынок Дубая и дальше продолжит расти, но не такими темпами, как раньше. «Большинство аналитиков сходится в том, что в 2026 году рынок начнет выравниваться: предложение растет, прогнозируется ввод до 250 тыс. кв. м жилья, и это, конечно, будет оказывать давление на цены. В лучшем случае мы увидим стабилизацию, в умеренном сценарии — коррекцию на 10–15% в некоторых сегментах»,— рассуждает она.

При этом фундамент у рынка крепкий: население растет, экономика диверсифицируется, застройщики финансово устойчивы, ипотека становится доступнее. «Поэтому говорить о „пузыре“ было бы преувеличением. Скорее рынок постепенно взрослеет. И даже если рост замедлится, Дубай останется одним из самых предсказуемых и доходных направлений для инвестиций на горизонте нескольких лет»,— замечает госпожа Гиль.

ЦЕНОВАЯ ДИНАМИКА По итогам отчетного периода средневзвешенная стоимость квадратного метра на рынке недвижимости составила $6479 для апартаментов и $5005 для вилл. В годовом выражении ценовой рост в сегменте строящегося жилья достиг 10% для апартаментов и 17% для вилл. При этом с конца 2023 года рынок демонстрирует фазу консолидации: средневзвешенные цены колеблются в узком диапазоне без выраженного тренда. Сложившаяся динамика обусловлена постепенным увеличением объемов предложения, а также структурными изменениями на рынке за счет активного запуска проектов в новых развивающихся районах.

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ И АРЕНДНЫЙ РЫНОК Рынок премиальной недвижимости (>$10 млн) демонстрирует устойчивую положительную динамику. По итогам девяти месяцев текущего года объем сделок со строящимися объектами премиум-класса достиг 183 транзакций, что на 15% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Структура спроса распределилась следующим образом: 117 сделок пришлось на апартаменты и 66 — на виллы. Средневзвешенная стоимость объектов сегмента составила $22 420 за квадратный метр для апартаментов и $15 514 для вилл.

Арендный рынок Дубая в третьем квартале 2025 года продемонстрировал перераспределение спроса между сегментами. Общее количество новых арендных сделок составило 46,9 тыс., из которых 88% пришлось на апартаменты. В годовом сопоставлении рынок показал разнонаправленную динамику: при общем снижении количества сделок на 16% сегмент вилл продемонстрировал рост на 14%, в то время как количество новых договоров аренды апартаментов сократилось на 19%. Несмотря на снижение количества сделок, арендные ставки продолжают расти. За последние 12 месяцев средневзвешенная ставка по новым договорам аренды выросла на 14% для апартаментов и на 6% для вилл. По итогам третьего квартала 2025 года сложились следующие уровни ставок: $310 за квадратный метр в год за аренду апартаментов и $281 — за аренду вилл. ■

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

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
Ксения Ахметжанова — 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: Евгений Павленко



Сообщество «Коммерсантъ» Санкт-Петербург ВКонтакте — это:

- АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ
- ОБЪЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ
- ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ КОММЕНТАРИИ О ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЯХ И ТРЕНДАХ
- РЕГУЛЯРНЫЕ РОЗЫГРЫШИ БИЛЕТОВ НА КОНЦЕРТЫ, СПЕКТАКЛИ И ДРУГИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

БУДЬ В КОНТАКТЕ

ПОДПИШИСЬ И ВЫИГРАЙ ПРИЗ ОТ ИД «КОММЕРСАНТЪ»

реклама 16+

kommersant.ru
санкт-петербург