

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Недвижимость

Среда, 19 ноября 2025 №213 (8145 с момента возобновления издания) kuban.kommersant.ru

12 | Как трансформируется рынок офисной недвижимости в столицах юга России

14 | Какие перспективы у рынка складов в ЮФО и СКФО

16 | Зачем жители Кубани массово арендуют склады индивидуального хранения

Сочинское побережье Черного моря и Красная Поляна, как места главного сосредоточения апартаментной недвижимости в России, насытились предложением, достигли своего ценового пика и вошли в стадию стангации. Эксперты считают, что рынок морского и горного кластеров Сочи в ближайшие годы будет пребывать в комфортном и неажиотажном состоянии. В то же время инвесторы обращают внимание на другие перспективные локации — побережье Крыма и курорты Северного Кавказа. Там сегодня наблюдается рост девелоперской активности, а дефицит предложения рождает инвестиционную привлекательность «штучных» проектов.

Апарт, еще апарт

Апартаментная недвижимость юга России сконцентрирована в основном на побережье Краснодарского края и Крыма. Об этом "Ъ-Недвижимость" рассказали в консалтинговой компании Macon. По состоянию на октябрь в этих двух регионах насчитывается 70 апарт-отелей общей площадью 1,5 млн кв. м. Аналитики агентства характеризуют рынок «активно растущим» — за последние три года его объем вырос в два раза.

«Сейчас степень насыщенности рынка высокая, что в первую очередь стало следствием выхода целого ряда новых проектов в течение 2024–2025 годов. Предложение оказалось высоко востребованным, что можно было проследить по высоким темпам продаж. И если в целом по стране спрос в 2024 году упал, то в сегменте апарт-отелей побережья он вырос в 1,8 раза»,— комментирует директор по исследованиям Macon Ольга Змиевская.

В то же время, по ее словам, в 2025 году рынок испытал на себе негативное влияние высоких ипотечных ставок. Как следствие — число сделок в сегменте упало в среднем на 14%. Однако, по словам госпожи Змиевской, глубина падения в сегменте апартаментной недвижимости в этом году значительно меньше, чем в сегменте квартир: в среднем по стране — минус 20%, в Краснодарском крае — минус 40%. Инвестиционный спрос на апарт-отели, отмечают аналитики Macon, оказался в большей степени устойчив к высоким ставкам.

«Усиление конкуренции по мере роста числа проектов по всему побережью приводит к заметной трансформации рынка.



ИРИНА БУЖОР

Горный кластер Сочи в ближайшем будущем будет сохранять умеренный и здоровый спрос на апартаменты

Так, одной из ключевых тенденций сегмента в 2024–2025 годах стало перетекание спроса из дорогого Сочи, который ранее был центром апартаментной недвижимости, в более доступные новые центры девелоперской активности. В Сочи средняя стоимость квадратного метра апартаментов достигла 1,1 млн руб. Это самое дорогое предложение на всем побережье. В Анапе средняя цена составляет 410 тыс. руб., в Евпатории — 500 тыс. руб., то есть более чем в два раза дешевле Сочи»,— говорит Ольга Змиевская.

Она отмечает, что конкуренция в сегменте апартаментной недвижимости выросла не только внутри рынка, но также усилилась со стороны других курортных зон. В частности, по словам аналитика Macon, в течение 2024–2025 годов апарт-отели выходили на рынок в Архызе и Домбае. «Побережье перестало быть единственной зоной концентрации инвестиционной курортной недвижимости и стало терять часть спроса. В ближайшей перспективе высокая конкуренция и высокие ипотечные ставки будут сдерживать рост цен на апарт-отели юга»,— резюмирует директор по исследованиям Macon.

Перенасыщенный Сочи

По данным аналитиков NF Group, на сентябрь 2025 года общий проектный объем сервисных апартаментов в горном кластере Сочи почти в 1,8 раза выше, чем в Архызе, а количество лотов в продаже — больше в 1,7 раза. При этом почти треть текущего предложения (130 шт.) относится к элитному сегменту. Суммарный проектный объем готовых и строящихся объектов сервисных апартаментов на первичном рынке Красной Поляны, по данным аналитиков компании, превышает 2 тыс. лотов, при этом в продаже представлено около 430 лотов, что является наибольшим значением показателя среди всех российских горных кластеров.

«По формату сервисные апартаменты можно разделить на городские и курортные. Ко второму типу относятся проекты в знаковых природных локациях с активно развивающимся туризмом, в том числе в горных кластерах, а также это могут быть пригороды крупных городов в пределах транспортной доступности. Средняя цена предложения в таких объектах курортного формата по всей России находится на уровне 634 тыс. руб. за кв. м. Среди горных кластеров лидером по стоимости также является Сочи, где показатель превышает 1,1 млн руб., несмотря на снижение на 4% по сравнению с концом 2024 года»,— комментирует партнер NF Group Ольга Широкова.

Прибрежный кластер Сочи почти в шесть раз опережает горный по общему проектному объему сервисных апартаментов (здесь этот показатель, по данным NF Group, составляет 11,8 тыс. лотов против 2 тыс. лотов в горном кластере) и почти в четыре раза — по объему предложения в продаже (1,6 тыс. лотов против 430 лотов в горном кластере).

«В элитном сегменте рынка наблюдается обратная картина: общий проектный объем в горном кластере в шесть раз выше, чем в прибрежном (660 лотов против 110), а объем предложения в продаже — более чем в три раза (130 лотов против 40)»,— комментируют аналитики группы.

В морском кластере Сочи общая средневзвешенная цена предложения сервисных апартаментов сопоставима с горным кластером и составляет 1,1 млн руб. за кв. м. Это на 7% больше, чем в конце 2024 года. В высоком сегменте показатель снизился на 2% за аналогичный период и составил 2,6 млн руб. за кв. м. Это в 1,8 раза больше, чем на элитном рынке горного Сочи.

По данным аналитиков агентства курортной недвижимости Golden Brown, сегодня основная активность на рынке Сочи отмечается среди более состоятельных клиентов, которые рассматривают объекты от 80–100 млн руб. и выше. Так, спрос на покупку элитной недвижимости в третьем квартале 2025 года вырос на 3% по сравнению со вторым кварталом, однако год к году он снизился на 15%. Средняя цена жилья на первичном рынке Сочи в высокобюджетном сегменте составляет 2,4 млн руб. за кв. м (+7% ко второму кварталу 2025 года и +16% к третьему кварталу 2024 года).

с. 10

«Коммерцией» руководит локация

Рынок коммерческой недвижимости в Краснодаре и Ростове-на-Дону не испытывает дефицита площадей, однако повышенный спрос и ограниченное предложение наблюдаются в ключевых местах городов и на фасадных локациях с высокой пешеходной проходимостью. В спальных районах, по словам риэлторов, ситуация сбалансирована за счет массовой застройки, а в некоторых микрорайонах с массовой застройкой можно наблюдать избыток коммерческих площадей. Эксперты констатируют, что застройщики еще на этапе проектирования закладывают «коммерцию» под трансформирующийся спрос покупателей и арендаторов, оперативно меняя форматы и площади нежилых помещений. Риэлторы отмечают спрос населения на форматы магазинов «у дома», поэтому более тесно взаимодействуют с девелоперами, чтобы заполучить наиболее выгодные варианты размещения в густозаселенных жилых локациях.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Коммерческие площади сегодня в избытке вводятся застройщиками в новых жилых комплексах

— коммерческая недвижимость —

В Краснодаре профицит на периферии

Как отмечает руководитель департамента коммерческой недвижимости компании «Аякс» Надежда Звягина, большая часть ликвидной «коммерции» в Краснодаре — это первые этажи жилых домов, с фасадом на улицу или на проезжую часть, площадью от 20 до 100 кв. м. «Таких предложений ограниченное количество, и их быстро разбирают»,— говорит эксперт.

Что касается ставок аренды/продажи помещений коммерческого назначения в Краснодаре, то, по словам госпожи Звягиной, бывает, что два абсолютно одинаковых помещения в одном здании, но с разной удаленностью от главного трафика могут иметь разную стоимость как продажи, так и аренды. Помещения в одном районе, отмечает эксперт, могут иметь «разбег» стоимости от 150 тыс. до 400 тыс. руб. за кв. м. «Реальные ставки зависят от фасада, площади, наличия коммуникаций и формата арендатора. В лидирующих точках спрос превышает предложение»,— говорит Надежда Звягина.

Она также отмечает, что застройщики, вводя в эксплуатацию новые жилые комплексы с обилием коммерческих помещений на первых этажах домов, создают, как правило, профицит данного формата недвижимости, что, в свою очередь, приводит к снижению стоимости квадратного метра как при продаже, так и при аренде.

«Мы наблюдаем, как некоторые помещения заполнены арендаторами и приносят своим инвесторам доход, а некоторые (в основном помещения, которые обращены во двор таких ЖК) — стоят пустые годами, хотя их стартовая стоимость не сильно отличается. Однако разница в аренде таких помещений разительна. Если ставка аренды фасадных помещений составляет от 1,7 тыс. до 3,5 тыс. руб. за кв. м в месяц (при цене продажи от 200 тыс. до 300 тыс. руб. за кв. м), то дворовые помещения сдаются по ставке от 800 до 1,5 тыс. руб. за кв. м (при цене "квадрата" от 170 тыс. до 250 тыс. руб.)»,— рассказывает Надежда Звягина.

Главный тренд на рынке коммерческой недвижимости Краснодара, по словам руководителя департамента коммерческой недвижимости «Аякса»,— устойчивый спрос на небольшие локальные форматы, помещения в новых ЖК, с максимально свободной планировкой и площадью от 50 до 100 кв. м. «Спрос на объекты коммерческой недвижимости есть всегда, происходят только изменения в структуре этого спроса. Сейчас мы наблюдаем, что потребитель просит более короткие сроки окупаемости таких объектов, сравнивая недвижимость с банковскими продуктами»,— рассказывает госпожа Звягина.

Она прогнозирует в ближайшей перспективе небольшой рост стоимости квадратного метра коммерческой недвижимости в Краснодаре, как в части продажи, так и в части аренды. Но этот рост, по ее словам, не будет превышать 15–20%. «Снижения спроса не будет, он в течение одного-двух лет вернется на свой привычный высокий уровень, пропорционально снижению ключевой ставки ЦБ»,— резюмирует госпожа Звягина.

В Ростове прогнозируют потребности

В столице Дона на сегодняшний день также отсутствует системный дефицит коммерческих помещений. Об этом "Ъ-Недвижимость" рассказал директор федеральной риэлторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону Андрей Иванов. По его словам, наиболее востребованные объекты сосредоточены в новых жилых комплексах с высокой плотностью заселения, а также в районах с развитой инфраструктурой и местах с хорошей транспортной доступностью и пешеходным трафиком.

«Ключевая задача сегодня — не поиск помещений как таковых, а нахождение оптимального соотношения между локацией, площадью, стоимостью и целевой аудиторией. Поэтому следует тщательно анализировать пешеходный трафик и демографический портрет жителей, учитывать уровень конкуренции в конкретном ЖК, изучать условия застройщиков по эксплуатации общих зон»,— говорит Андрей Иванов.

По данным «Этажей», на текущий период рынок коммерческой недвижимости Ростова-на-Дону демонстрирует значительный разброс цен в зависимости от локации и характеристик объекта. Стоимость продажи коммерческих помещений в спальных районах начинается от 180 руб. за кв. м, в центральных — 350–400 тыс. руб. за кв. м. Стоимость аренды варьируется от 800 до 2,5 тыс. руб. за кв. м в месяц.

«Наблюдается интересная закономерность: несмотря на более высокий трафик в центральных районах, коммерческие помещения в спальных районах часто показывают лучшую окупаемость за счет меньшей конкуренции и стабильного спроса со стороны местных жителей»,— говорит господин Иванов.

Он также отмечает, что современные девелоперы заблаговременно (на этапе проектирования жилых комплексов) формируют оптимальную структуру коммерческих помещений. Наблюдая устойчивый спрос на площади до 100 кв. м, они, по словам эксперта «Этажей», целенаправленно создают соответствующие планировочные решения, что позволяет полностью удовлетворить потребности малого и среднего бизнеса.

«Благодаря этому в новых ЖК не возникает дефицита коммерческих помещений. Девелоперы научились точно прогнозировать потребности будущих предпринимателей: возможность объединения и разделения помещений; разноформатная нарезка площадей — от малых помещений (20–30 кв. м) до средних (70–100 кв. м); учет специфики локации — адаптация коммерческих предложений под демографический портрет будущих жителей; инфраструктурный баланс — создание условий для размещения различных видов бизнеса (розница, услуги, общественное питание)»,— рассказывает Андрей Иванов.

В целом, по его словам, ростовский рынок коммерческой недвижимости в новых жилых комплексах характеризуется сбалансированностью и продуманным подходом к формированию предложения, что создает благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса в шаговой доступности от жилья.

«Рынок коммерческой недвижимости формата "у дома" демонстрирует устойчивый рост, и мы прогнозируем сохранение этой тенденции. Спрос на такие помещения продолжит увеличиваться, при этом снижения цен не ожидается»,— подчеркивает риэлтор.

По его прогнозам, на ближайший год будет наблюдаться рост спроса на помещения площадью 50–150 кв. м, стабильность арендных ставок с потенциалом умеренного роста и повышение инвестиционной привлекательности объектов.

Магазины про доставку и еду

К ключевым драйверам рынка торговой недвижимости, по словам Андрея Иванова, относятся активный переход крупных торговых сетей в формат шаговой доступности, сокращение посещаемости крупных ТЦ при росте популярности доставки и формирование распределительных точек для быстрой доставки товаров.

В пресс-службе сети магазинов «Магнит» рассказали, что сегодня жители Краснодара, Ростова-на-Дону и других городов России хотят не только покупать продукты рядом с домом, но и получать их максимально быстро, иметь возможность выбора между офлайн- и онлайн-каналами, а также пользоваться дополнительными сервисами — от готовой еды до кофе навынос. В ответ на этот тренд ритейлеры адаптируют существующие и развивают новые форматы, делая акценты на скорости и удобстве покупок, развитии фуд-сервисов (кофе навынос, свежая выпечка, фастфуд и готовые блюда), а также запуская компактные магазины с фокусом на готовую еду, кофе и снеки. В сегменте больших форматов, по информации «Магнита», ритейлеры сосредоточены на повышении эффективности существующих магазинов, проводя, в частности, работу по улучшению товарного предложения и сервисов.

«Что касается сотрудничества с девелоперами, то эта практика позволяет получить пул привлекательных локаций с готовыми помещениями, где учтено все необходимое для организации эффективной работы магазинов: удобное зонирование, подъезды для разгрузки транспорта и прочее»,— говорят в «Магните».

Дмитрий Михеенко

НЕДВИЖИМОСТЬ

Апарт, еще апарт



ВИКТОР КОРОТАЕВ

Южный берег Крыма сегодня переживает строительный бум апартаментных комплексов в связи с высоким спросом на курортную недвижимость на полуострове

с.9

Средний бюджет сделок увеличился до 70 млн руб. из-за перетока спроса в камерные клубные проекты и комплексы первой линии, а также из-за мягкого роста цен летом.

По словам основателя агентства Golden Brown Татьяны Бурлаковской, на рынке курортной недвижимости Сочи наметился сдвиг — основная активность отмечается среди более состоятельных клиентов, которые рассматривают объекты от 80–100 млн руб. и выше. Кроме того, отмечает эксперт, в разгар курортного сезона чаще заключаются сделки с объектами под ключ высшего ценового сегмента (виллы, апартаменты с видами и полной отделкой), что также влияет на общую картину.

«Мы видим, что сейчас рынок элитной недвижимости Сочи демонстрирует признаки зрелости и нормализации, когда в годовом выражении не наблюдается существенных изменений. Спрос снизился до комфортного, неажиотажного уровня. Это здоровая ситуация для долгосрочного и устойчивого развития рынка, покупки совершаются более осознанно»,— отметила госпожа Бурлаковская.

Доходный Кавказ

Рынок курортной недвижимости на Северном Кавказе уверенно растет. По данным NF Group, проектный объем предложения в Архызе оценивается почти в 1,2 тыс. лотов, а текущее предложение — не более 260 сервисных апартаментов. Это второе место среди курортных зон России после Красной Поляны. Третье занимает кемеровский Шерегеш — в продаже менее 900 лотов. Далее идут кластеры Алтая и Домбая с аналогичным показателем на уровне 500–600 шт. «В каждой из трех локаций в настоящее время представлено по 80–90 сервисных апартаментов на первичном рынке»,— комментируют в NF Group.

По словам генерального директора инвестиционно-строительного холдинга «Самсон» Кристины Захарченко, объем предложения в Архызе за девять месяцев 2025 года увеличился примерно на 30%, достигнув исторического максимума. В отличие, например, от горного кластера Сочи, на Северном Кавказе значительно меньше игроков, что позволяет новым девелоперам занять выгодные позиции. «Растущий рынок и невысокая конкуренция формируют благоприятные условия для застройщиков, которые ориентированы на создание объектов апартаментной недвижимости с сервисным управлением»,— рассказывает эксперт.

Так, по данным госпожи Захарченко, курорт «Архыз» на сегодняшний день является одним из лидеров по турпотоку среди всех курортов Северного Кавказа. В 2024 году его посетили 1 млн человек, что показало прирост на 20% по сравнению с предыдущим годом. Увеличение популярности курорта, по мнению эксперта, напрямую влияет на загрузку и ценовую политику апартаментов. «Цены здесь почти в два раза ниже, чем в горном кластере Сочи, но при этом есть высокий потенциал роста»,— говорит Кристина Захарченко.

На текущий момент на рынке Архыза, по данным ГК «Самсон», порядка 900 экспонируемых лотов апартаментной недвижимости. Спрос на них, по словам гендиректора инвестиционно-строительного холдинга, есть. «Рынок гостиничной недвижимости в локации находится на стадии развития, а значит, цены еще не достигли максимального уровня, что в свою очередь отражается и на доходности, которая выше, чем в уже развитых локациях. Средний спрос за последние полгода составляет 23 единицы в месяц. Это почти в два раза больше, чем спрос в горном кластере Сочи за тот же период»,— говорит эксперт рынка.

Активно развивается рынок апарт-отелей и в соседнем Домбае. В рамках Кавказского инвестиционного форума в мае этого года строительная компания «Семья» и правительство КЧР подписали соглашение о запуске проекта строительства первого инвестиционного пятизвездочного отеля «Аманауз» в поселке Домбай. Ожидается, что сдача комплекса состоится в первом квартале 2029 года. Как комментировали соглашение в СК «Семья», инфраструктуры в Домбае «откровенно не хватает, и новый отель даст виток развития курорта». По словам экспертов «Семьи», капитализация некоторых лотов на Домбае достигает 40% за период строительства, пассивная доходность может составлять от 2 млн руб. в год, а срок окупаемости инвестиций, по подсчетам аналитиков, начинается от шести лет.

По данным NF Group, в Архызе цена сервисных апартаментов составляет 600 тыс. руб. за кв. м, на Домбае — 740 тыс. руб. (для сравнения: на Алтае — 510 тыс. руб., в Шерегеше — 410 тыс. руб.). По данным ГК «Самсон», средняя стоимость апартаментов в Архызе на текущий момент составляет 658 тыс. руб. за кв. м. За девять месяцев 2025 года рост цен уже составил 15%, а до конца года, по прогнозам инвестиционно-строительного холдинга, рост достигнет 25%. Это один из самых высоких темпов роста среди горных локаций, свидетельствуют аналитики.

Определяющими факторами инвестиционной привлекательности недвижимости в Архызе, по мнению Кристины Захарченко, являются: формирование туристического кластера с современными отелями, новыми трассами, улучшение транспортной доступности, развитие инфраструктуры и поддержка со стороны государства, что приводит к увеличению туристского потока. «Также периодически здесь открывают продажи новые проекты. Темп развития курорта соответствует темпу запуска новых проектов»,— говорит спикер.

Рынок курортной недвижимости на Северном Кавказе уверенно растет. По данным NF Group, проектный объем предложения в Архызе оценивается почти в 1,2 тыс. лотов, а текущее предложение — не более 260 сервисных апартаментов. Это второе место среди курортных зон России после Красной Поляны

По словам эксперта, перспективными на Северном Кавказе являются в первую очередь территории около горнолыжных курортов и вокруг известных бальнеологических курортов, например Кисловодска. Ввиду особенностей региона, который, по словам собеседника "Ъ-Коммерческая недвижимость", характеризуется сильным туристическим потенциалом, особенно перспективным является рынок апартаментной недвижимости с сервисным управлением. «К тому же в текущий момент такой вид недвижимости менее чувствителен к экономическим кризисам, в отличие, например, от жилой недвижимости, где форма оплаты — ипотека преобладает над другими. Подобные проекты курортной гостиничной недвижимости также являются более доходными в долгосрочной перспективе»,— резюмирует гендиректор ГК «Самсон».

Развивающийся Крым

Спрос на покупку жилой недвижимости на Южном берегу Крыма в июле—сентябре 2025 года значительно вырос по сравнению с третьим кварталом 2024 года и аналогичным периодом 2023 года, подсчитали в агентстве курортной недвижимости Golden Brown.

«Мы видим, что за два года средний чек сделок на Южном берегу Крыма вырос практически вдвое — с 8 млн до 15 млн руб. Кроме того, есть тенденция к увеличению площади лота: покупатели все чаще ищут более просторные варианты — от 60 кв. м с двумя спальнями, однако найти их сейчас очень сложно»,— прокомментировала основатель агентства курортной недвижимости Golden Brown Татьяна Бурлаковская.

Как рассказала "Ъ-Недвижимость" заместитель генерального директора группы компаний «Крым Море Град» Рузалия Агафонова, спрос на комфортные апартаменты с полной внутренней инфраструктурой комплекса в настоящее время стабильно превышает текущие предложения рынка Крыма. «Это особенно касается сегмента бизнес-класса, где покупатель ожидает современную архитектуру, развитую инфраструктуру и гарантии безопасности сделки»,— говорит эксперт.

По словам учредителя крымской девелоперской компании «Перспектива» Алексея Мезенцева, рынок апартаментной недвижимости Крыма демонстрирует качественную трансформацию: от предложений вторичного рынка с устаревшей инфраструктурой к современным комплексам с сервисом уровня премиум-отелей. На полуострове сегодня, по словам участника рынка, строится 37 апарт-комплексов, причем 60% из них сосредоточены на ЮБК и относятся к сегментам бизнес и премиум.

По словам господина Мезенцева, покупатели курортной недвижимости стали более искушенными. «Если раньше главным критерием была близость к морю, то сегодня клиенты оценивают комплексно: архитектурная концепция, качество управляющей компании, наличие дополнительных сервисов. Именно такие проекты показывают максимальную ликвидность»,— говорит эксперт.

Полуостров на перспективу

Генеральный директор ГК «Развитие» Сергей Гончаров констатирует, что по состоянию на октябрь в Крыму выставлено на продажу почти 4 тыс. апартаментов. Большая часть предложения сосредоточена в Ялте, Алуште и Форосе (на них приходится около 75% объема). Однако участник рынка отмечает тенденцию смещения фокуса застройщиков в сторону западного побережья — Саки, Евпатория, Прибрежное.

«Спрос на курортную недвижимость в Крыму продолжает демонстрировать положительную динамику и превышает предложение, что подчеркивает высокий потенциал строительного рынка. Основой роста служит внутренний туризм: в первые полгода 2025 года полуостров посетило более 6,4 млн туристов, что почти на 16% больше по сравнению с аналогичными показателями прошлого года. Увеличение туристического потока напрямую влияет на рост активности в сфере недвижимости, где количество сделок удвоилось за прошедший год, причем значительная часть из них связана с проектами апартаментов»,— говорит господин Гончаров.

Инвесторы, по его словам, приобретают недвижимость главным образом для сдачи в аренду и получения дополнительного дохода. До 70% всех сделок совершаются лицами, заинтересованными в долгосрочных инвестициях с расчетом на регулярную прибыль. Оставшиеся доли распределены между теми, кто покупает жилье для личных нужд (20–25%), и местными жителями (10–15%).

Однако, несмотря на достаточно высокий спрос и инвестиционный интерес, предложение апартаментной недвижимости в Крыму, по словам Сергея Гончарова, сталкивается с рядом сдерживающих факторов: высокая стоимость заемных средств и насыщение рынка по итогам прошлого года. Дополнительными препятствиями, отмечает эксперт, служат отсутствие работающего аэропорта в Симферополе и перегрев цен в отдельных локациях, что может в дальнейшем привести к стагнации.

«Тем не менее застройщики адаптируют свои предложения, разрабатывая проекты, которые удовлетворяют потребности как туристов, так и инвесторов, заинтересованных в выгодных вложениях. Это приводит к созданию новых форматов жилья, ориентированных как на краткосрочную, так и на долгосрочную аренду, а также к формированию комплексных рекреационных зон, которые интегрируют жилую и туристическую инфраструктуру»,— рассказывает гендиректор ГК «Развитие».

Он констатирует, что сегодня Крым вышел на лидирующие позиции по объему предложения апартаментов в стране. На долю полуострова, по данным эксперта, приходится 18,5% федерального рынка, что ставит Крым на второе место после Москвы (28,2%).

«Это свидетельствует о трансформации рынка недвижимости и изменениях в привычной географии инвестиционной активности. А значит, открываются новые возможности для девелоперов и инвесторов, которые могут рассчитывать на высокую доходность проектов, ориентированных на рекреационный сегмент. Кроме того, развитие этого направления способствует диверсификации экономики региона, создает рабочие места и стимулирует развитие смежных отраслей, что в свою очередь умножает инвестиционную привлекательность территории в долгосрочной перспективе»,— говорит господин Гончаров.



АНДРЕЙ ЖЕЛЕНКОВ, ПРЕСС-СЛУЖБА КУРОРТА «АРХЫЗ»

Курорты Северного Кавказа — локации, куда перетекает спрос на апартаменты с черноморского побережья

Цены свидетельствуют о расслоении

В настоящее время, по словам Рузалии Агафоновой, средняя стоимость квадратного метра в Крыму варьируется в диапазоне от 200 до 500 тыс. руб., в зависимости от города, класса проекта и его близости к морю. «В бизнес-сегменте апартаментов стартовая цена находится в нижней части этого диапазона, что делает покупку особенно привлекательной на ранних этапах строительства. Стоимость растет на 50–80% к моменту ввода дома в эксплуатацию»,— говорит гендиректор ГК «Крым Море Град».

Аналитик девелоперской компании «Перспектива» Элина Петрова констатирует, что средняя стоимость квадратного метра в крымских апартаментах сегодня составляет 386,6 тыс. руб. При этом, по ее словам, средний лот оценивается в 19,5 млн руб. Рынок, отмечает она, демонстрирует разброс цен — от 192 тыс. руб. за кв. м в бюджетных предложениях до 893 тыс. руб. в самых дорогих объектах премиум-класса.

«Значительный разброс цен свидетельствует о четком расслоении рынка. На одном полюсе — бюджетные решения с минимальным набором опций, на другом — премиальные проекты с уникальной архитектурой, видами и полным набором сервисов. Именно последние демонстрируют максимальную устойчивость к колебаниям рынка и показывают стабильный рост стоимости»,— говорит госпожа Петрова.

По ее данным, в бизнес-классе, который составляет основу нового предложения на ЮБК, цена за квадратный метр достигает 404,6 тыс. руб. Эти объекты, по словам Элины Петровой, предлагают жителям полноценную курортную инфраструктуру: бассейны, спа-комплексы, рестораны, детские клубы. «Трендом становится переход от обычных управляющих компаний к профессиональным отельным операторам, что значительно повышает привлекательность объектов для инвесторов»,— резюмирует аналитик.

Сергей Гончаров прогнозирует положительную динамику рынка апартаментов в Крыму и ожидает роста стоимости квадратного метра на 7–10% в ближайшем будущем. «Сегодня на рынке полуострова можно встретить апарт-комплексы, где стоимость квадратного метра значительно превосходит средние показатели, достигая в отдельных случаях отметки в миллион рублей. По большей части это объекты, строящиеся на Южном берегу, где уникальная природа и превосходные виды привлекают покупателей, готовых платить больше.

Подобные эксклюзивные предложения занимают заметную долю спроса, достигающую до четверти рынка»,— резюмирует гендиректор ГК «Развитие».

Дмитрий Михеенко

СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ В РАЗРЕЗЕ ГОРНЫХ КЛАСТЕРОВ СОЧИ И СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

Локация	Проектный объем апарт-отелей в продаже (шт.)	Объем предложения сервисных апартаментов (шт.)	Средняя цена предложения (руб./кв. м)
Сочи	2030	430	1 130 000
Архыз	1150	260	600 000
Домбай	450	80	740 000

По данным NF Group

СРЕДНЯЯ ЦЕНА И ПЛОЩАДЬ АПАРТАМЕНТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Локация	Средняя цена одного лота (млн руб.)	Средняя цена кв. м (тыс. руб.)	Средняя цена апартаментов бизнес-класса (млн руб.)	Средняя цена апартаментов комфорт-класса (млн руб.)	Средняя площадь (кв. м)
Алушта	21,9	443,3	22,3	16,3	51,6
Евпатория	14,3	316	15	12,6	46,1
Саки	17,4	354,1	19,5	4,4	47,7
Симферополь	3,7	200	–	3,7	18,7
Судак	7,4	216,8	–	7,4	34,5
Феодосия	16,1	459,5	16,1	–	36,1
Черноморское	13,1	280,8	–	12,1	47
Ялта	26,7	446,6	26,1	10,1	59,3

По данным девелоперской компании «Перспектива»

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ПРОДАЖЕ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ЮБК В ИЮЛЕ—СЕНТЯБРЕ 2025 ГОДА

Локация	Количество сделок в третьем квартале 2025 года	К третьему кварталу 2024 года	К третьему кварталу 2023 года
Алушта	541	+130%	+276%
Судак	201	+149%	+273%
Ялта	325	+23	+8

По данным Golden Brown

НЕДВИЖИМОСТЬ

Комфорт возле двух морей

ЖК «Просторы Крыма» задает новые стандарты жилой среды

Согласно опросам, более 80 процентов людей старше 45 лет хотели бы жить на море. Среди людей среднего возраста (от 35 до 44 лет) иметь жилье недалеко от побережья не против 69% респондентов. И только меньше половины опрошенных зумеров (42%) связывают свою дальнейшую жизнь с морем. Впрочем, согласно девелоперским исследованиям, более 73% IT-специалистов, работающих в России, были бы не против круглый год жить в собственной квартире или доме на черноморском побережье.

По словам аналитиков, спрос на курортную недвижимость в настоящее время уверенно смещается в сторону Крымского полуострова. Во-первых, это связано с тем, что наиболее застроенный апартаментами Сочи уже достиг своего ценового «потолка» и ажиотаж вокруг «квадратов» в морской или горной зоне олимпийской столицы России приутих. А во-вторых, крымские девелоперы начали активным образом осваивать премиальный сегмент курортного рынка недвижимости, подстраиваясь под высокие требования потенциальных покупателей.

Динамика и уют

Ежегодно население Крыма увеличивается за счет приезжих с материка. Кто-то предпочитает жить в столице республики, где оживленная деловая повестка, больше вариантов работы, но нет моря. Кто-то выбирает Южный берег Крыма, с его неповторимой природой, морем, архитектурными памятниками, но большим количеством туристов. А кто-то предпочитает не менее живописные прибрежные локации, где меньше шума, но при этом все под рукой.

Одним из новых имен на карте полуострова стал ЖК «Просторы Крыма». Эксперты уверены, что объект комфорт-класса станет синонимом динамичной, но уютной жизни у моря. Жилой комплекс занимает 186 гектаров в поселке городского типа Приморском, близ города Феодосии.

«Это современный динамичный комплекс у моря, который позволит вам сохранить свой деловой ритм, при этом иметь тихую гавань у морских волн»,— говорят в СЗ «Просторы Крыма».

В жилом комплексе «Просторы Крыма» будет построено 831,8 тыс. квадратных метров жилья переменной этажности — шесть-восемь этажей. Осваиваемый девелопером



квартал предполагает наличие всесезонного аквапарка, своей береговой линии, Центра добрососедства, собственного парка площадью 6,69 гектара с живописным озером, а также прогулочных аллей.

Помимо экологического вайба, «Просторы Крыма» будут обеспечены всей необходимой социальной инфраструктурой. Так, в жилом квартале предусмотрены две школы на 2770 мест, три детских сада на 1050 мест и расположенный в парке храм. Обслуживанием жителей ЖК будет заниматься собственная сервисная компания, а для обеспечения жителей комплекса всем необходимым застройщик предусмотрел 87,8 тыс. квадратных метров торговых галерей. «И это всего лишь часть инфраструктуры города у моря»,— подчеркивают в пресс-службе застройщика.

В городе, как дома

Строительство ЖК «Просторы Крыма» будет поэтапным. В составе жилого квартала — более девяти пусков, каждый из которых содержит в себе несколько очередей строительства.

Жилой комплекс строится по монолитно-кирпичной технологии, что подчеркивает надежность и эргономичность конструктива. Экстерьеры домов отражают лаконичность, стиль и свежесть морского бриза. Гармоничная организация дворового пространства придется по вкусу каждому поколению.

«Здесь вы найдете тенистые аллеи, зоны для прогулок с детьми и любимыми питомцами. Кроме того, ЖК «Просторы Крыма» включает в себя первый всесезонный аквапарк в Республике Крым. В парке разместится православный храм, на первых этажах жилых домов будут торговые галереи, а в безопасном пространстве дворовых территорий — спортивные площадки для любимого вида спорта»,— рассказывают в пресс-службе застройщика.



В «Просторах Крыма» покупатели найдут себе жилое пространство по вкусу. Проектом предусмотрены все виды планировок — от студий до трехкомнатных квартир. Высота потолков в помещениях — до 3,05 метра. Обычно такие потолки проектируются в проектах бизнес-класса. В квартирах предусмотрены кладовые помещения и светлые кухни с выходом на лоджию или балкон.

«Для ежедневного управления собственным комфортом и безопасностью в жилом квартале "Просторы Крыма" будет установлена самая современная система "умного дома". Домофон с системой face ID позволит вам сохранить приватность. Внешние камеры наблюдения позволят наблюдать, где и с кем играют ваши дети и все ли в порядке на территории вашего дома»,— рассказывают в СЗ «Просторы Крыма».

На территории жилого квартала будут многоуровневые отдельно стоящие паркинги, которые позволят жителям формировать культуру дворов без машин, а также хранить автомобиль подальше от палящего солнца и других сюрпризов крымской погоды.

Важным преимуществом локации ЖК «Просторы Крыма» является близость к Феодосии. Этот город, воспетый еще в древнегреческих эпосах, находится всего в 50 минутах езды от материковой части страны. Кроме того, данная локация является частью федерального проекта «Таврика». В непосредственной близости от «Просторов Крыма» расположены древнейшие памятники архитектуры и уникальные природные ландшафты.

Для насыщенной жизни внутри жилого квартала будет организован Центр добрососедства, где каждый сможет найти занятие по душе или организовать его. Для удобства жителей рядом с ЖК «Просторы Крыма» будет установлена остановка общественного транспорта.

«Отличное расположение позволяет назвать наш жилой квартал "городом у двух морей", потому что кроме Черного моря, до которого всего пять минут неспешной прогулки, в 50 минутах езды берег Крымского полуострова омывают волны Азовского моря. Надо жить у моря, а еще лучше — у двух морей!» — рассказывают в пресс-службе застройщика.

Выгодная «коммерция»

В жилом квартале «Просторы Крыма» предполагаются различные форматы коммерческой недвижимости. Так, в частности, проектом предусматриваются малые форматы торговых центров в непосредственной близости к всесезонному аквапарку. Застройщик готов сотрудничать по этим торговым площадям с федеральными ритейлерами.

Проект также предполагает наличие помещений для эффективного бизнеса. «Наш подход к проектированию коммерческой недвижимости базируется на оптимальном использовании квадратных метров, что позволяет эффективно вести и развивать бизнес, получая высокий доход. Встроенные помещения коммерческого назначения — стратегический сегмент работы компании, ведь качество жилой среды и наличие всей необходимой инфраструктуры объекта — вопросы взаимосвязанные»,— говорят в пресс-службе застройщика.

ЖК «Просторы Крыма» рассчитан на думающих людей, приобретающих комфортную жилую среду, составной частью которой являются предприятия обслуживания и сервиса шаговой доступности. Кроме того, коммерческие помещения в объектах жилого комплекса обладают рядом преимуществ, что делает их привлекательным ресурсом как для инвесторов, так и для конкретных видов бизнеса. Речь идет об удобной локации, высоких потолках, открытых планировках и витражных окнах.

«ЖК "Просторы Крыма" — олицетворение класса комфорт, который заявляет новый стандарт жилой среды в данном сегменте. Коммерческие помещения жилого квартала являются привлекательным ресурсом как с точки зрения универсальности и использования в бизнесе, так и в качестве надежной инвестиции. Мы уверены, что новый проект станет центром притяжения для жителей района благодаря уникальным пешеходным зонам в духе уютных загородных променадов»,— резюмируют в пресс-службе застройщика.

Реклама. ООО «СЗ «Просторы Крыма». С Проектной декларацией можно ознакомиться на сайте наш.дом.рф.

ПРОСТОРЫ КРЫМА

+7 (365) 627-77-90
просторыкрыма.рф
пгт. Приморский, городской округ Феодосия



Реклама. Застройщик ООО «СЗ «Просторы Крыма», с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте наш.дом.рф.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Назад в конторы

В Краснодаре и Ростове-на-Дону сформировался дефицит качественных офисных площадей. Это во многом стало следствием низкого вывода на рынки новых объектов из-за общего спада экономики в отрасли, смещения интереса арендаторов к периферийным локациям, а также переформатирования самих рабочих помещений. Участники рынка отмечают, что офисы сегодня — это уже не просто кабинеты, где работодатель может контролировать сотрудников, а современные и комфортные рабочие зоны, которыми руководитель планирует заинтересовать и удержать персонал.



Многие компании вновь рассматривают возвращение в офисы отправленных на удаленку сотрудников

АЛЕКСАНДР КОРНЯКОВ

— офисная недвижимость —

Площадки нового времени

По состоянию на сегодняшний день в столице Кубани существует дефицит качественных офисов (класса A/B+). Об этом "Ъ-Недвижимость" рассказала руководитель департамента коммерческой недвижимости компании «Аякс» Надежда Звягина. По ее словам, ввод новых объектов замедлен вследствие кредитно-денежной политики, что давит на предложение. Эксперт отмечает, что часть офисной активности сегодня переходит ближе к жилым кварталам или на периферию, поскольку сотрудникам и компаниям важна удобная доступность, а не только престиж адреса.

«На рынке офисной недвижимости Краснодара компании все чаще требуют гибких офисных решений, сокращения длинных договоров, больше внимания к качеству и локации. 2020 год внес свои коррективы — удаленка и гибридная работа снизили потребность в больших традиционных блоках офисов, особенно у компаний, которые не видят смысла в полном возврате к прежнему формату»,— говорит госпожа Звягина.

В компании «Инсити девелопмент» также отмечают, что на рынке офисной недвижимости сказалась популярность удаленного формата работы и сокращение штата сотрудников во многих компаниях. Однако, говорят в пресс-службе девелопера, по прошествии пяти лет с начала локдауна люди стали активнее возвращаться в рабочее пространство.

«Рынок офисной недвижимости к 2025 году сформировал новые устойчивые тенденции развития. Офисы стали более гибкими, технологичными и качественными пространствами для командной работы. Успех объекта на рынке теперь определяется способностью создавать ценность для компаний и их сотрудников и соответствовать современным экологическим и социальным стандартам»,— говорят в компании.

По словам экспертов «Инсити девелопмент», сегодня привычный классический офисный формат из универсального места для работы становится специализированным инструментом для достижения целей. «Прежде всего это сказывается на планировках. Статичные закрытые кабинеты уступают место зонам-трансформерам. Пространство становится более гибким и быстро адаптируется под лекцию, мозговой штурм или командную работу»,— рассказывают в компании.

Еще одна тенденция переформатирования офисного пространства — создание рабочего места, куда сотрудники захотят приехать, констатируют в «Инсити девелопмент». Сюда, по словам экспертов, входит создание мест для спонтанных встреч и нетворкинга: кафе, лаундж, кухни-столовые. «Важно создание стильного современного дизайна офиса, где будут отражены ценности бренда компании: цвета, логотипы и прочее»,— говорят собеседники "Ъ-Недвижимость".

Офисы удерживают персонал

Директор федеральной риэлторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону Андрей Иванов констатирует, что в 2025 году рынок офисной недвижимости столицы Дона демонстрирует парадоксальную ситуацию: при формальном наличии предложения риэлторы наблюдают устойчивый дефицит качественных помещений. Большинство доступных лотов, по словам собеседника, не соответствует современным требованиям арендаторов к качеству отделки, планировочным решениям и стилю.

«Переход на гибридный формат работы привел к пересмотру подходов к организации офисного пространства. Компании теперь ищут не просто квадратные метры, а современные коворкинг-зоны, переговорные комнаты и пространства для коллективной работы»,— рассказывает господин Иванов.

Коммерческий директор ГК «Носта» Виталий Каревский добавляет, что в крупных корпорациях заметен рост числа офисов с открытой планировкой: опенспейсы с продуманной акустикой, зонированием и гибкими сценариями использования.

Гибридный формат, по словам участника рынка, сделал офис не местом контроля, а пространством коммуникации, а работодатели воспринимают офис как инструмент удержания персонала и элемент корпоративной идентичности.

«Современный арендатор или покупатель предпочитает офис как сервис, а не просто площадь. Это означает, что востребованы помещения под ключ, с готовой отделкой, мебелью, развитой инфраструктурой и управляемыми операционными затратами. В структуре новых проектов все чаще появляются многофункциональные зоны, пространства для совместной работы, отдыха, питания, спортивные и event-площадки, зеленые рекреационные пространства. Компании стремятся создавать среду, которая мотивирует сотрудников приходить в офис. Одновременно усиливается тренд на гибкость планировок: компании все чаще запрашивают возможность быстрой перепланировки без капитальных изменений. Это формирует спрос на офисы open space-формата с мобильными перегородками, модульными зонами и цифровыми системами управления пространством. Пользуются популярностью smart-решения в управлении пространством и различными инженерными системами зданий, формируется запрос на интеллектуальные здания»,— говорит господин Каревский.

Андрей Иванов рассказывает, что на сегодняшний день рынок офисной недвижимости демонстрирует определенное отставание в адаптации к актуальным запросам арендаторов. Сложившаяся ситуация имеет, по мнению эксперта, объективные экономические причины.

«Во-первых, строительство специализированных офисных зданий существенно уступает в рентабельности проектам торговой недвижимости и объектов общественного питания. Сроки окупаемости офисных проектов значительно выше, что снижает их инвестиционную привлекательность. Во-вторых, при относительно низких арендных ставках девелоперы не имеют достаточных стимулов для реализации дорогостоящих проектов по модернизации существующих офисных помещений. В текущих условиях основная адаптация офисных помещений происходит за счет внутренних реконструкций силами самих арендаторов, что не решает системных проблем сегмента»,— говорит руководитель ростовских «Этажей».

Цены диктуют факторы

По словам Надежды Звягиной, по состоянию на сентябрь 2025 года средневзвешенная ставка аренды офисов класса А в столице Кубани составляет примерно 1300–1500 руб. за кв. м в месяц, класса В — 1000–1200 руб. за кв. м. Однако, отмечает эксперт, на рынке Краснодара можно встретить и нестандартные предложения. Например, БЦ «Скала», где ставка аренды варьируется от 1700 до 2500 руб. за кв. м, а также новый БЦ на углу улиц Рашпи-

ПОПУЛЯРНЫЕ ФОРМАТЫ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ПО ДАННЫМ «АЯКС»)

- коворкинги – гибкие офисы с малыми метражами (например, 15–300 кв. м) и короткими сроками аренды;
- модулярные офисы – небольшие блоки, малые компании и проекты выбирают меньший платеж и гибкость;
- офисы класса A/B+ с высоким стандартом – компании, возвращающиеся к офису, ориентируются на здания с хорошей инженерией, сервисом, инфраструктурой;
- офисы с удобной транспортной доступностью;
- офисы с зонами отдыха/коллабораций, а также инфраструктурой внутри здания (кафе, фитнес и др.).

Встроились в нишу

Последние годы на юге России ознаменовались стремительным развитием рынка курортной недвижимости, включая классические гостиницы и апартаменты. С увеличением количества проектов сформировался и рынок по их оснащению. Игроки отрасли отмечают, что доля регионов в структуре заказов на меблировку выросла с 10 до 30%.



Качественная меблировка лобби отелей формирует первое впечатление клиентов о бренде

ГК VIMIS

— коммерческая недвижимость —

По данным консалтинговой компании Macon, с 2023 года объем строительства апарт-отелей на юге РФ вырос в три раза: в 2025 году в ЮФО возводят более 1,6 млн кв. метров апартаментов. В консалтинговой компании NF Group подсчитали, что в Краснодарском крае отметили наибольший прирост номерного фонда в России в первом полугодии 2025 года — 1,5 тыс. В связи с увеличением числа реализуемых проектов сформировался отдельный сегмент рынка, специализирующийся на оснащении данных объектов.

Как рассказал генеральный директор группы компаний VIMIS Сергей Федоров, за два последних года доля регионов в структуре заказов компании на меблировку выросла с 10 до 30%. «Главное отличие в объемах рынка. Если в Петербурге большая доля апарт-комплексов номерным фондом свыше 1 тыс. номеров, то в регионах это в среднем 300–400 апартаментов на объекте»,— отметил Сергей Федоров.

В целом, оценивая спрос на меблировку апартаментов под ключ, господин Федоров говорит, что в 2025 году количество заказов на изготовление мебели увеличилось на 10%. Спрос на меблировку растет и со стороны управляющих компаний и гостиничных операторов, при этом в гостиничном сегменте девелоперы сразу заказывают меблировку номеров на этапе строительства.

По словам Сергея Федорова, запросы отельеров на юге России за последние годы заметно изменились. «Если раньше основной задачей было просто обставить номер мебелью, то сейчас девелоперы и управляющие компании подходят к меблировке как к части маркетинговой стратегии. Гости обращают внимание на качество, детали и стиль интерьера — именно это формирует впечатление о бренде»,— говорит господин Федоров.

Основатель компании «ПроОтель» Андрей Свирелес рассказывает, что с учетом увеличения турпотока и растущей конкуренции отельеры вынуждены чаще обновлять интерьеры.

«Как показывает опыт, раньше реновация проводилась раз в 10 лет, сейчас — каждые семь лет. Темпы обновления растут, а значит — решения при оснащении должны быть продуманы стратегически: универсальные, долговечные и управляемые»,— объясняет эксперт.

По словам Андрея Свирелеса, современное оснащение отелей требует новых решений: «Дизайн перестает быть инструментом самовыражения владельца. Он становится инструментом комфорта гостя. Интерьеры должны нравиться большинству, не утомлять и быть фотогеничными. Главный принцип — нейтральная эстетика плюс качество исполнения. Такой дизайн живет дольше, проще обновляется и не требует радикальной реновации».

Кроме того, добавляет господин Свирелес, отелям нужны новые решения по управлению светом, климатом и водоснабжением, которые помогают снижать издержки и сохранять комфорт для гостей. Еще один тренд, по его словам,— гости хотят быть «как дома». «Даже в отелях классического формата появляется запрос на возможность разогреть еду, приготовить кофе, позавтракать в номере. Компактные китченбоксы становятся универсальным решением — от 3* до апарт-отелей»,— рассказывает основатель компании «ПроОтель».

При этом, по его словам, тенденция к многофункциональности сохраняется. Кровать становится диваном, стол — тумбой. «Сейчас много минимального пространства, которое хочется использовать максимально. Для отельеров это инструмент гибкости, для гостя — комфорт без компромиссов»,— говорит Андрей Свирелес».

В ГК VIMIS, которая занимается меблировкой номеров по всей России и в настоящий момент выходит на рынок Краснодарского края, отмечают, что для управляющих компаний и гостиничных операторов стандартизация номерного фонда не просто вопрос эстетики, а основа бизнес-модели. Управляющие компании работают с десятками, а иногда и сотнями номеров одновременно. Для них критически важны сроки поставки, возможность замены поврежденных элементов идентичными образцами и соответствие мебели интенсивной эксплуатации в коммерческих условиях.



Стоимость меблировки номерного фонда складывается из категории отеля, масштаба проекта и месторасположения

ГК VIMIS

«С ростом популярности внутреннего туризма и популяризации южных направлений, на рынке Кубани настоящий бум строительства гостиничных комплексов,— продолжает Сергей Федоров.— Компании, которые занимаются полной меблировкой, которые берут на себя функции производства, доставки, установки и гарантийного обслуживания качественной мебели, сегодня можно пересчитать по пальцам. Поэтому с точки зрения бизнеса южные регионы России для нас сегодня не менее интересны, чем Москва или Санкт-Петербург».

Согласно отраслевой статистике, девять из десяти собственников апартаментов сегодня выбирают услугу меблировки под ключ, отказываясь от самостоятельного поиска и закупки мебели. По словам экспертов, инвестор, приобретающий недвижимость для последующей сдачи в аренду, заинтересован в быстром вводе объекта в эксплуатацию. Самостоятельный подбор мебели, техники, текстиля и декора может растянуться на месяцы, что приводит к упущенной прибыли.

Средняя стоимость стандартной меблировки для одного номера существенно различается в зависимости от категории апарт-отеля, масштаба проекта и локации, отмечают в ГК VIMIS. Например, в ряде регионов минимальная стоимость меблировки апарт-отелей для девелопера составляет 500–700 тыс. руб. Для обновленного санатория советской постройки с минималистичным набором мебели эта цена может составлять и 400 тыс. руб.

В российских столицах цены существенно выше. По данным VIMIS, в Санкт-Петербурге, например в новом доходном апарт-отеле YES Primosrky на 1020 номеров, средняя стоимость оснащения одного юнита в среднем оценивается в 1,24 млн руб. Под стандартом подразумевается изготовление корпусной мебели — кухонных зон, кроватей, шкафов, а также столов, стульев, установка бытовой техники и освещения.

Современный рынок меблировки курортной недвижимости формирует четкие критерии качества услуг. По словам Сергея Федорова, основные требования заказчиков сегодня — сроки, надежность, серийность и адаптивный дизайн, соответствующий корпоративному стилю объекта. Задержка с меблировкой на месяц может обернуться потерей значительной части годовой прибыли. Средний срок производства мебели для номеров составляет несколько месяцев, однако весь процесс может занимать до года. Сначала компания меблирует и оформляет пилотный номер, в котором демонстрируются возможности производителя, дизайн и качество изготавливаемых элементов. После чего работа масштабируется на весь курортный объект.

Вместе с тем мебель для коммерческого использования должна быть максимального качества, чтобы выдерживать интенсивную эксплуатацию, частую уборку и смену гостей. Серийность производства позволяет докупить идентичные элементы через несколько лет эксплуатации, что критически важно для поддержания единого стиля.

«Доля импортных материалов в меблировке сегодня минимальна,— продолжает Сергей Федоров.— С точки зрения материалов, современные ЛДСП и МДФ достигли такого качества, что успешно конкурируют с дорогими шпонированными или крашеными поверхностями, обеспечивая при этом широкий выбор текстур и оттенков. Это позволяет создавать более смелые дизайн-концепции и при этом оставаться в разумном бюджете».

Популярность формата под ключ объясняется не только удобством, но и существенной экономией средств за счет централизованных поставок, отмечают участники рынка. Также экономия достигается и за счет профессионального планирования пространства.

«Когда мы говорим о меблировке гостиниц и курортных апарт-отелей под ключ, важно понимать, что это не просто изготовление и установка мебели,— резюмирует Сергей Федоров.— Это многоэтапный процесс, который начинается с глубокого анализа концепции объекта и заканчивается гарантийным обслуживанием».

Александра Иванова

недвижимость

левской и Хакурате, где ставка аренды начинается от 2000 руб. за кв. м, и свободных помещений, по словам госпожи Звягиной, там уже нет, поскольку все было сдано еще до ввода объекта в эксплуатацию.

«Что же касается продажи офисной недвижимости, то за последние годы спрос на нее резко сократился. Особенно сказался 2020 год, когда большая часть офисов просто потеряла свою доходность. Смена фокуса инвесторов на объекты street-retail существенно сказалась на объеме инвестиций в этот сектор. Но если говорить об оценке квадратного метра, то тут еще больше факторов для оценки: объем площади, статус здания, качество постройки, конфигурация, состояние. В среднем цены по рынку варьируются от 50 тыс. руб. за кв. м до 200 тыс. руб.»,— говорит Надежда Звягина.

В Ростове-на-Дону дифференциация цен на объекты офисной недвижимости зависит от нескольких ключевых факторов, констатирует Андрей Иванов. Это, по его словам, класс объекта (бизнес- или комфорт-класс), локация (центральные или периферийные районы), состояние помещения (наличие ремонта, инженерных систем), а также дополнительные услуги (консьерж-сервис, паркинг).

По данным ГК «Носта», стоимость аренды офисов в бизнес-центрах Ростова, позиционируемых в классе А и В+, варьируется в диапазоне от 1200 до 2150 руб. за кв. м в месяц (с НДС, без учета OPEX и коммунальных платежей). Стоимость продажи «квадрата» офисов класса А и В+ в экспозиции донской столицы варьируется от 175 тыс. до 406 тыс. руб. за кв. м. Для Краснодара текущее предложение аренды офисов в бизнес-центрах класса А и В+ находится в диапазоне от 1000 до 2900 руб., продажи квадратного метра — от 70 тыс. руб. до 282 тыс. руб. «Такой разброс цен в значительной степени обусловлен фактором децентрализации предложения офисных объектов в городе — локация играет преобладающую роль в ценообразовании»,— комментирует Виталий Каревский.

В Сочи, по его словам, нового строительства высококлассных объектов в классе А и В+ практически нет. Стоимость аренды офисов в бизнес-центрах, позиционируемых в классе А/В+, находится в диапазоне от 1000 до 3000 руб. за кв. м в месяц, продажи — от 250 тыс. до 700 тыс. руб. за кв. м.



КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Опенспейс, зоны отдыха, спорта и кофе-брейков становятся обязательными атрибутами офисов нового времени

Руководитель департамента коммерческой недвижимости компании «Аякс» отмечает, что сегодня в рассматриваемом сегменте рынка появляются в основном новые бизнес-центры класса А/В+ под аренду или продажу, проекты под конкретного крупного арендатора/компанию (BTS), а также smaller-форматы и переоснащенные здания (реконверсия) ближе к жилым или смешанным зонам. Однако таких проектов меньше по масштабам.

Столица едет на юга

Андрей Иванов отмечает, что несколько лет назад в столице донского региона можно было наблюдать волну переезда столичных компаний. Если тогда, по его словам, это был скорее формирующийся тренд, то сегодня риэлторы могут констатировать, что он перерос в устойчивую рыночную тенденцию.

«На сегодняшний день этот тренд сохранился, но он трансформировался. На смену точечным, хотя и ярким, переездам пришел более системный процесс: столичные игроки активно открывают здесь свои филиалы, распределенные офисы и хабы для работы с клиентами Южного и Северо-Кавказского федеральных округов. Этот тренд оказывает комплексное и в целом позитивное влияние на наш рынок»,— говорит руководитель ростовских «Этажей».

В «Инсити девелопмент» также отмечают тенденцию притока столичных арендаторов на рынок Краснодара, что, по словам экспертов, повышает спрос на качественные офисные площади, особенно в сегменте класса А. Высокий спрос, считают игроки рынка, делает строительство новых офисных объектов для девелоперов экономически целесообразным, поэтому участники рынка ожидают увеличения строительства качественной офисной недвижимости.

«Если говорить о влиянии на рынок офисной недвижимости, то столичные компании приносят с собой высокие требования к офисным пространствам, являясь драйвером роста и модернизации, ведущей к росту ставок, повышению качества недвижимости и развитию девелопмента. Тренд ведет к выравниванию качества офисной среды между столицей и регионами, делая рынок недвижимости более зрелым и сбалансированным»,— говорят в «Инсити девелопмент».

Виталий Каревский отмечает, что тренд на переезд столичных компаний в города ЮФО сохраняется. Одна из причин данной тенденции, по его словам, высокие арендные ставки на офисную недвижимость, а также уменьшение вакантных площадей офисов в крупных городах России. «Привлекательной для девелоперов и компаний из Москвы и других крупных городов остается Ростовская область. В рейтинге городов с высоким потенциалом переезда офисов из Москвы/регионов, составленном аналитиками Nikoliers, Ростов-на-Дону занял пятое место»,— рассказал коммерческий директор ГК «Носта».

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА АРЕНДЫ/ПРОДАЖИ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССОВ А И В+

Город	Аренда	Продажа
Ростов-на-Дону	от 1200 до 2150 руб. за кв. м	от 175 тыс. до 406 тыс. руб. за кв. м
Краснодар	от 1000 до 2900 руб. за кв. м	от 70 тыс. до 282 тыс. руб. за кв. м
Сочи	от 1000 до 3000 руб. за кв. м	от 250 тыс. до 700 тыс. руб. за кв. м

Источник: ГК «Носта»

Перспективы за современными

По словам экспертов, перспективы у офисной недвижимости Краснодара и Ростова-на-Дону есть, но они коснутся не всех объектов, Успешными, отмечают участники рынка, станут объекты, которые будут соответствовать новым стандартам работы. «Это, безусловно, класс А: современные, "зеленые", технологичные офисы в лучших локациях города будут оставаться востребованными и дорогими. Офисам класса В и С (устаревшим зданиям с плохой логистикой), чтобы остаться востребованными и конкурентоспособными, нужно пройти серьезную модернизацию. Отсюда и складывание ценовой политики. Качественный актив, состоящий из офисов класса А,— это растущий и доходный актив»,— отмечают в «Инсити девелопмент».

Андрей Иванов подчеркивает, что сегодня наблюдается возобновление интереса девелоперов к строительству специализированных объектов офисной недвижимости. По его словам, после периода стагнации рынок постепенно адаптируется к новым запросам бизнеса. «В ближайшей перспективе в центре Ростова-на-Дону планируется строительство нового бизнес-центра, который будет целенаправленно возводиться под офисные помещения. Этот проект свидетельствует о растущем спросе со стороны компаний, нуждающихся в качественных и специализированных рабочих пространствах. Современные офисные проекты развиваются в нескольких направлениях: бизнес-центры класса А с улучшенной инфраструктурой, гибридные пространства, сочетающие офисные и коворкинг-зоны, объекты с продуманной логистикой и паркингом»,— рассказывает директор компании «Этажи» в Ростове-на-Дону.

По словам Виталия Каревского, на юге России сегодня не развит формат бизнес-парков, но характерна точечная застройка бизнес-центрами класса А и В. Эксперт отмечает, что состав внутренней инфраструктуры таких объектов включает в себя переговорные и презентационные залы, точки общественного питания (кофейни, кафе и рестораны), торговые площади на первых этажах, парковочную инфраструктуру, а также — в ряде случаев (к примеру, деловой центр «Фрихаус» в Ростове-на-Дону) — отели со SPA-комплексами.

«Еще одним трендом является редевелопмент промышленных объектов в многофункциональные комплексы. Старые промышленные и административные здания перепрофилируются в современные офисные и общественные пространства, сочетающие функции образовательных площадок, культурных и досуговых центров. Подобные проекты не только возвращают в оборот неиспользуемые территории, но и создают новые точки притяжения для бизнеса и горожан»,— говорит господин Каревский.

По словам Надежды Звягиной, в будущем качественные объекты (класс А/В+, удобные локации) будут дорожать или удерживать ставки, из-за ограничения нового предложения и спроса на гибкие форматы. Если бизнес-активность снизится либо компании уменьшат офисы из-за гибридной модели, это, по словам эксперта, может давить на слабые объекты (класс С, удаленные локации) и вызвать рост вакантности в них. «Но в целом офисная недвижимость рассматривается как инвестиционный актив со средней доходностью 11–14% годовых на качественных рынках, что выше альтернатив»,— резюмирует представитель компании «Аякс».

По мнению Андрея Иванова, рост деловой активности и расширение малого и среднего бизнеса создают стабильный спрос на качественные офисные помещения. При этом, отмечает руководитель риэлторской компании, наблюдается тенденция к увеличению интереса арендаторов к современным, хорошо оборудованным пространствам с гибкими условиями аренды.

«Что касается цен, то в краткосрочной перспективе они будут демонстрировать умеренный рост, обусловленный инфляционными процессами и увеличением затрат на строительство и содержание объектов. Вместе с тем в случае стабилизации экономической ситуации и расширения инвестиционной привлекательности региона возможно ускорение роста цен. В целом офисная недвижимость Ростова-на-Дону представляет собой привлекательный сегмент рынка с перспективами для инвесторов и арендаторов, особенно учитывая продолжающуюся цифровизацию бизнеса и необходимость современных рабочих пространств»,— подытожил господин Иванов.

В ГК «Носта» также прогнозируют положительную динамику цен продажи и арендных ставок на новые высококлассные офисные объекты, расположенные в культурных и деловых центрах южных городов. «Качественная офисная недвижимость класса А и В сохраняет свою ликвидность и является одним из привлекательных инструментов сохранения капитала»,— резюмирует господин Каревский.

Дмитрий Михеенко

Инвестиционный шанс в новых кварталах

Коммерческие помещения от ГК «ЮгСтройИнвест»: гарантия спроса и возврата инвестиций

Появление новых жилых комплексов в Ростове-на-Дону увеличивает интерес к коммерческим помещениям на первых этажах новостроек. Рост плотности населения обеспечивает стабильный спрос на магазины, кафе, пункты выдачи заказов, сервисные услуги. Кроме того, по мнению экспертов, «коммерция» в жилых комплексах рассматривается инвесторами как защитный актив с высокой доходностью, поскольку бизнес «у дома» обеспечивается постоянным потоком жителей и менее других сегментов рынка чувствителен к экономическим колебаниям.

Устойчивый спрос обеспечен

Комплексная застройка территории, ставшая в последние годы главным градостроительным принципом городов-миллионников, а также смена парадигмы рынка труда, предусматривающая большой процент удаленной занятости, возродили спрос на коммерческие помещения внутри жилых кварталов. Рост интереса к форматам «у дома», по словам экспертов, обеспечивается также большой плотностью населения в новых жилых комплексах.

Так, согласно статистике, средняя плотность населения в Ростове-на-Дону составляет около 33 человек на гектар. Новые кварталы ГК «ЮгСтройИнвест» отличаются еще более высокой плотностью заселения (например, в жилом комплексе «Левобережье» — около 200 человек на гектар, не считая внешнего трафика от парка на 14 га, «Ростов Арены» и набережной). В группе компаний отмечают, что такая концентрация создает устойчивый спрос на кафе, аптеки, сервисы и магазины, расположенные на первых этажах жилых домов.

Помимо плотности заселения, в группе компаний отмечают важность стратегического фактора. Так, жилые кварталы smartpolét и «Сияние» входят в масштабный проект «Новый Ростов», реализуемый на территории бывшего аэропорта, где запланированы более 60 новых городских объектов инфраструктуры и жилые дома. Жилой комплекс «61 квартал» находится в сердце уже обжитой Александровки, где сформирована привычная инфраструктура и высокий трафик жителей. А жилой комплекс «Левобережье» — беспрецедентный пример ростовского градостроительства: район продолжает активно развиваться и становится особым местом для досуга горожан благодаря близости к набережной, новому парку и стадиону «Ростов Арена».

Гарантия на развитие

Коммерческая недвижимость в новых кварталах ГК «ЮгСтройИнвест» остается одним из самых стабильных инструментов для инвестиций благодаря устойчивому спросу и прогнозируемой капитализации. Средняя доходность таких помещений – до 13% годовых, при этом конкретные показатели зависят от расположения и назначения лота: есть варианты с большей маржинальностью, а есть решения для более консервативных инвестиций.

«При подборе помещений для бизнеса стоит учитывать капитализацию — постепенный рост стоимости помещения по мере развития квартала. С каждым годом появляются новые дома, дороги, парки, школы, увеличивается плотность заселения — вместе с этим растет цена квадратного метра. Таким образом, инвестор получает двойной эффект: стабильный арендный доход и увеличение рыночной стоимости актива»,— рассказывают в ГК «ЮгСтройИнвест».



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»

Цены на коммерческие метры в жилых кварталах группы компаний растут ежегодно по мере завершения строительства. Так, к примеру, «Новый Ростов», куда входят кварталы «Сияние» и smartpolét, будет развиваться до 2038 года. Здесь планируется создать район на 56 тыс. жителей со школами, детскими садами, спортивными объектами, филармонией и деловым кварталом.

В жилом комплексе «Левобережье» уже завершили строительство школы, детского сада и нового парка рядом на 14 га. В будущем там появится еще один детский сад и поликлиника. Район с каждым годом становится более привлекательным не только для жителей, но и для гостей города: растет число резидентов, открываются новые объекты. Новая инфраструктура усиливает платежеспособный спрос и повышает капитализацию недвижимости.

Эксперты отмечают, что грамотно организованная коммерческая инфраструктура поднимает стоимость жилья на 10–20%. «Это видно уже сейчас: квартиры в комплексах с насыщенным стрит-ритейлом продаются быстрее, а их цена выше. Именно поэтому инвесторы стремятся войти в проект на ранних стадиях»,— рассказывают в ГК «ЮгСтройИнвест».

Эксперты рынка отмечают, что White Box и свободные планировки позволяют перепрофилировать помещения под разные форматы — от кофеен и пекарен до медкабинетов.

«Например, в квартале "Персона" открылась кондитерская сети "Три орешка". Локация рядом со школой и прогулочным бульваром, а также близость к району "Вересаево" обеспечили постоянный поток посетителей с первого дня. В smartpolét уже работают массажный салон, пункт выдачи и супермаркет — трафик на первых этажах подтверждает высокую востребованность формата стрит-ритейл»,— говорят в группе компаний.

Аналитики отмечают: классические кофейни и продуктовые магазины трансформируются в семейные пространства, студии йоги и сервисные центры. Владельцы помещений в новых кварталах могут гибко реагировать на эти тренды.

Безопасность и диверсификация

Покупка помещения напрямую у застройщика минимизирует риски, констатируют участники рыка. Безопасность обеспечивается отсутствием скрытых залогов, ограничений и коммунальных долгов. Право собственности регистрируется после подписания акта приема-передачи и получения ключей, а договор аренды можно заключать на длительный срок.

«Предпринимателю не нужно тратить время на перевод квартиры в нежилой фонд или согласование перепланировки. При продаже помещения порядок налогообложения зависит от срока владения недвижимостью, статуса собственника и того, как именно использовался объект. В ряде случаев по истечении трех-пяти лет владения доход от продажи недвижимости может быть освобожден от НДФЛ в соответствии со ст. 217.1 НК РФ. Конкретные условия и возможность применения налоговой льготы требуется уточнить у налогового консультанта»,— говорят в ГК «ЮгСтройИнвест».

В группе компаний уточняют, что инвестор может купить один лот и сдавать его в аренду, а может сформировать портфель из нескольких помещений в разных кварталах. Диверсификация, по словам экспертов, снижает рыночные, локальные и операционные риски и позволяет гибко управлять сроками перепродажи.

«Вторичный рынок часто предлагает помещения без витрин, с устаревшими инженерными сетями и низкими потолками. Эти объекты требуют капитальных вложений и не всегда расположены в проходных местах. В новых комплексах все спроектировано заранее: фасады с увеличенными французскими окнами, отдельные входы, зоны для погрузки-выгрузки, высокие потолки. Плотность населения в таких кварталах в разы выше средней по городу, что гарантирует стабильный поток клиентов»,— отмечают в группе компаний.

Коммерческие помещения в проектах ГК «ЮгСтройИнвест» — это не просто витрины на первых этажах, а самостоятельный класс активов для инвесторов и предпринимателей. Их сильные стороны — высокая плотность жителей, транспортная доступность, готовая отделка, гибкость планировок и прогнозируемый рост стоимости.

«Механизм комплексного развития территории "Новый Ростов", развитие левобережья и рост населения в новых кварталах создают уникальную возможность войти в рынок на этапе становления. Те, кто делает ставку на коммерческие помещения на первых этажах в жилых кварталах сегодня, получат не только регулярный доход, но и рост капитала по мере развития города»,— резюмируют в ГК «ЮгСтройИнвест».

ГК «ЮгСтройИнвест» предлагает коммерческие помещения в пяти жилых кварталах Ростова-на-Дону — «Персона», smartpolét, «Левобережье», «Сияние» и «61 квартал». Каждое пространство имеет свободную планировку и отделку White Box (стяжка, штукатурка, готовые коммуникации), что сокращает сроки запуска бизнеса. Площади варьируются от 18 до 485,5 кв. м. Это помещения с высотой потолков от от 2,7 до 6 метров, рассчитанные на магазины, аптеки, кафе, салоны красоты, пункты выдачи, офисы сервисных компаний и медицинские кабинеты. За счет высотной застройки и компактного планирования жилых кварталов в них формируется стабильный пешеходный поток — идеальная среда для бизнеса «у дома»

Реклама. Застройщик ООО СЗ-1 ЮСИ-ДОН, входит в ГК ЮгСтройИнвест, https://gk-usi.ru/ . С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте наш.дом.рф

НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок складно складывается

В первом полугодии 2025 года наблюдался активный ввод в строй складских помещений в регионах ЮФО. Так, Краснодарский край за восемь месяцев прирос 202 тыс. кв. м складов, а Ростовская область — 71 тыс. кв. м за полгода. В России ситуация на рынке складской недвижимости рекордная — объем всех построенных площадей за девять месяцев текущего года составил 4,23 млн кв. м, что является максимальным значением за всю историю рынка. Активнее всего склады строятся в Москве и Санкт-Петербурге. Южные регионы, по словам экспертов, пока испытывают дефицит подготовленных земельных участков. Отдельные перспективы участники рынка видят у Крыма и регионов Северного Кавказа.



КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Регины юга России испытывают все большую потребность в помещениях для хранения товара

— складская недвижимость —

Рынок складской недвижимости в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах России продолжает расти. При этом эксперты, как и прежде, отмечают недостаточную обеспеченность регионов качественными площадями. Так, по данным NF Group, на сегодняшний день объем предложения складов классов А и В в Краснодарском крае составляет 1,76 млн кв. м, в Ростовской области — 1,2 млн кв. м. На Республику Крым приходится 78,5 тыс. кв. м, на СКФО — 267 тыс. кв. м (более 95% от этого объема приходится на Ставропольский край).

Как отмечает партнер NF Group Константин Фомиченко, ключевым регионом, формирующим наибольшую долю спроса на складскую недвижимость юга России, остается Краснодарский край. «Объем качественных складских площадей в регионе самый большой среди других южных субъектов РФ и составляет 1,76 млн кв. м. Это обусловлено выгодным расположением края относительно значимых транспортных магистралей и высокой концентрацией потребительского спроса в Краснодарской агломерации. Южные регионы имеют большой потенциал для дальнейшего развития рынка складской недвижимости. В ближайшие годы спрос на качественные складские площади классов А и В останется высоким»,— комментирует господин Фомиченко.

В Ростовской области также наблюдается рост качественных складских площадей. Так, если в 2024 году на донском рынке было введено в строй 88 тыс. кв. м складов класса А и В, то по итогам первых девяти месяцев 2025 года — уже 71 тыс. кв. м. До конца года аналитики NF Group ожидают ввод еще около 105 тыс. кв. м, что даст совокупный результат 176 тыс. кв. м — вдвое больше, чем годом ранее. «Рост объясняется завершением строительства крупных комплексов для онлайн-ритейлеров, которые остаются ключевыми драйверами рынка»,— уточнил Константин Фомиченко.

По словам заместителя генерального директора по развитию ГК «Носта» Елены Хвостенко, рынок Ростовской области практически ничем не отличается от рынка Краснодарского края или Российской Федерации в целом. «Хорошая транспортная локация, наличие свободных земель для осуществления логистических проектов, умеренная конкуренция, есть инфраструктурные сложности, но они решаемые. А вот рынок Крыма и Северного Кавказа — это пока практически чистое поле, там пока нет такого активного складского строительства, и это будет перспективный рынок для развития данного направления»,— говорит эксперт.

Рекордный рывок

По данным Core.xp, общий объем складских помещений в Краснодарском крае за восемь месяцев текущего года вырос на 202 тыс. кв. м. Что касается ситуации по стране, то, согласно исследованию консалтинговой компании, объем всех построенных площадей за три квартала 2025 года составил 4,23 млн кв. м, что является максимальным значением за всю историю рынка, превосходя годовые объемы ввода за все предыдущие периоды. При этом 70% построенных площадей, уточняют аналитики компании, представлены в регионах.

«Рекордные результаты нового строительства обусловлены значительным объемом сделок, заключенных в 2023–2024 годах: большая часть объектов строилась по ранее подписанным контрактам с конечными пользователями. Значительная часть построенных в регионах площадей находится в региональных центрах. До конца года ожидается строительство еще 1,87 млн кв. м, а итоговый результат может составить 4,8 млн кв. м, показав рост в 22% относительно 2024 года»,— говорят в Core.xp.

Как рассказали "Ъ-Недвижимость" в пресс-службе AVA Group, рост ввода складских помещений в стране в целом и в Краснодарском крае в частности обусловлен прежде всего активным ростом интернет-торговли и сетевого ритейла. В последние годы, по словам аналитиков холдинга, крупные онлайн-магазины активно развивают собственную логистику, и по всей стране строятся новые распределительные центры.

«Для Краснодарского края дополнительным фактором выступает аграрная специализация региона и близость портов — это увеличивает потребность в современных складских площадях»,— говорят в AVA Group.

В компании «Инсити логистика» отмечают нехватку складских площадей на Кубани. В частности, об этом, по словам экспертов застройщика, свидетельствует высокий спрос со стороны клиентов уже на этапе проектирования складов. «Например, в Краснодарском крае у нас в работе находятся пять складских комплексов в разных стадиях реализации от проектирования до сдачи объектов. Сдан в эксплуатацию один корпус логистического парка на улице Уральской в Краснодаре, который уже находится в аренде у федеральной розничной сети. Ведется строительство логистического парка в поселке Индустриальном. Три логистических парка сейчас находятся на разных этапах проектирования»,— рассказали в компании.

По словам экспертов, Краснодарский край является ключевым регионом так называемого Южного логистического хаба, отсюда, как следствие, ажиотажный спрос на площади для хранения товара. Как рассказала "Ъ-Недвижимость" Елена Хвостенко, необходимость в формировании Южного логистического хаба была вызвана изменившимися транспортными потоками, переместившимися с северных, ориентированных на Европу портов на юг. Последние годы, по словам эксперта, активно развиваются торговые отношения со странами юго-восточной Европы, Турцией, Северной Африкой, что существенно повышает интерес к южным портам Краснодарского края, а развивающиеся торговые потоки диктуют требования к развитию логистической инфраструктуры.

Рынок стабилизируется

Согласно исследованию NF Group, опубликованному на официальном сайте компании, в настоящее время доступное предложение на рынке складской недвижимости России увеличивается и составляет около 2 млн кв. м с учетом освобождаемых площадей и объектов, планируемых к вводу в 2025 году. Для сравнения: в 2023 году предложение было около 1 млн кв. м. а в 2024 году — около 900 тыс. кв. м.

«Рекордный спрос во многом обеспечили сделки площадью более 50 тыс. кв. м. Средний размер сделки увеличился с 13 тыс. кв. м в 2022 году до 25 тыс. кв. м в 2023-м и 28 тыс. кв. м в 2024-м. При этом общее количество сделок в 2024 году сократилось до 193 против 316 в 2023-м, что указывает на замедление рыночной активности, несмотря на сохранение

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ (ПО ПРОГНОЗУ NF GROUP)

- **Оптимистичный.** Рост ставки аренды на уровне 8%, до 12,9 тыс. руб. за кв. м в 2025 году, который станет отправной точкой для нового цикла роста выше уровня инфляции.
- **Базовый.** Сохранение ставки аренды на текущем уровне 12,2 тыс. руб. за кв. м в 2025 году и далее – ежегодный рост на уровне инфляции (4–5%).
- **Консервативный.** Снижение до 11,4 тыс. руб. за кв. м. В 2026 году ставки аренды останутся стабильными, далее ожидается рост на уровне несколько ниже инфляции (3%).

Земля с высокой доходностью

Компания Alata реализует проект промышленно-логистического кластера «Суходольск»

Спрос на земельные участки промышленного назначения в Ростовской области не успевает за предложением. Об этом, в частности, свидетельствует активный рост ввода в эксплуатацию качественной складской недвижимости. Так, к примеру, по данным NF Group, в 2024 году на рынке донского региона было введено 88 тыс. кв. м складских помещений, а по итогам первых девяти месяцев 2025-го — уже 71 тыс. кв. м. До конца 2025 года в Ростовской области ожидается ввод около 105 тыс. кв. м качественной складской недвижимости, что даст совокупный результат 176 тыс. кв. м. Это вдвое больше, чем годом ранее, сообщают аналитики.







Ажиотаж будет нарастать

Цена и спрос на земельные участки промышленного назначения в Ростовской области будут сильно расти. В этом уверены аналитики компании Alata. Они видят этому несколько причин. Во-первых, считают эксперты, новые территории создают дополнительный спрос на складские помещения в донской столице, поскольку Ростова-на-Дону — крупнейший транспортный узел на юге России.

Вторая причина — активное развитие электронной торговли (e-commerce). «Увеличение объемов онлайн-заказов требует больше складов для хранения и обработки товаров, особенно складов класса А и В»,— комментируют в Alata.

Третья причина ожидающегося роста спроса на земельные участки промышленного назначения — географическое положение Ростова-на-Дону. Эксперты констатируют, что город находится на пересечении международных транспортных коридоров, что делает его идеальным местом для создания хабов и производственных объектов.

И четвертый, немаловажный, фактор грядущего ажиотажа вокруг ростовских промзон — набирающие популярность индустриальные парки плюс государственная поддержка бизнеса. «Создание индустриальных парков с готовой инфраструктурой увеличивает интерес к промышленным землям за счет налоговых льгот и других стимулов для бизнеса»,— констатируют аналитики Alata.

Выгодные участки под складскую застройку

Компания Alata управляет богатейшим банком земли для развития бизнеса на юге России. Одним из ключевых объектов компании на сегодняшний день является проект «Суходольск». Он располагается в одноименном поселке, входящем в состав Самарского сельского поселения Азовского района Ростовской области. Всего 30 километров от Ростова-на-Дону, 210 километров от Мариуполя, 237 километров от Краснодара и 320 километров от Ставрополя. Ключевыми преимуществами «Суходольска» являются его выгодная локация — близость к федеральной трассе М-4 «Дон», а также отсутствие объектов, ограничивающих пользование земельными участками.

«Концепция проекта заключается в создании оптимальной инфраструктуры для хранения, управления и перемещения товаров с целью повышения эффективности бизнес-процессов компании и улучшения ее конкурентоспособности на рынке. Проектом предусматривается размещение на данной территории промышленно-логистического кластера. На участке планируется выполнение комплексных работ по развитию инфраструктуры, включающих строительство местных проездов, электрических сетей и сетей газоснабжения. Большая часть административных и ресурсных работ на сегодняшний день уже проведена»,— рассказали в компании Alata.

Очевидно, что финансовая привлекательность объекта отталкивается от его интересной локации. Это, как уже было сказано выше, ближайшее расположение к федеральной трассе М-4, выводящей на южные направления — Краснодар, порты Тамани, Новороссийска и Крыма, а также города Северного Кавказа и выход к Каспию. Кроме того, неоспоримым преимуществом является и близость к Ростову-на-Дону. Все это в конечном счете сокращает логистические издержки и, соответственно, влечет за собой быстрый возврат вложенных инвестиций.

«Еще один немаловажный фактор, влияющий на привлекательность и ценность земельных участков "Суходольска",— объекты находятся рядом с одноименным населенным пунктом с численностью населения более 700 человек. Это, в свою очередь, сокращает стоимость найма и содержания будущего персонала. Кроме того, мы управляем земельными участками, в связи с чем обеспечиваем гибкое ценообразование. Также мы предоставляем комплексное юридическое сопровождение до момента сделки и после»,— рассказали в Alata.

Надежный партнер

Компания Alata в настоящее время ставит своим приоритетом продажу земельных участков в проекте «Суходольск» для создания там логистического парка и производственно-складских комплексов в идеально подходящей для этого локации.

«Что касается окупаемости проекта, то, ориентируясь на аналогичные локации с действующими складскими комплексами, ожидаемая рентабельность — 12–15%. При крупном клиенте (выкуп всего объема участка) массив может быть изменен, например под склады Wildberries или Ozon, а также, например, под какое-либо региональное производство. В перспективе — возможно организовать там индустриальный парк»,— говорят в Alata. Инвестиции в недвижимость остаются стабильным и, что самое главное, надежным источником дохода. В этой сфере по-прежнему меньше рисков и куда более высокая доходность. По сути, сегодня инвестиции в недвижимость являются одним из наиболее защищенных финансовых активов. Но риски учитывать все же стоит. Поэтому очень важно грамотно подобрать партнера для инвестиций.

Компания Alata работает на рынке недвижимости с 2017 года. Одним из направлений деятельности компании являются как раз инвестиции в земельные участки под бизнес. Специалисты компании обеспечивают помощь в переводе статуса земель из сельхозназначения в земли промназначения, а также в разработке финансовой модели инвестиционной привлекательности участка. В управлении компании объекты различного назначения и использования в Ростовской области, Крыму, на Кубани, в Московской и Ленинградской областях общей площадью более 3000 га.

ALATA

ООО «Алата»

Ростов-на-Дону, ул. Береговая, 8

8 800 600 77 70

info@alata.group

Реклама

недвижимость

высоких объемов заключенных сделок»,— говорится в исследовании.

В то же время, по словам госпожи Хвостенко, складской рынок Краснодарского края показывает сегодня признаки умеренной стабилизации. «Снизилось количество запросов от основных игроков рынка, и эти запросы более выверенные, большое внимание уделяется предлагаемым локациям. Вакансия в регионах, в том числе и в ЮФО, по-прежнему не превышает 3%, что подтверждает сбалансированность спроса и предложений на складском рынке. Я бы не сказала, что есть какой-то существенный дефицит складов в данный момент на юге России»,— говорит Елена Хвостенко.

По ее словам, главными потребителями складских площадей, как и раньше, являются компании e-commerce (электронная коммерция), но активнее стали и логистические компании. «Операторы фудритейла пока закрыли свои основные потребности в складах в регионе, а новые игроки на рынок не выходят. Основная тенденция — больше строят BTS (строительство складов под нужды конкретного заказчика.— "Ъ-Недвижимость"), чем спекулятивных складов»,— рассказывает эксперт рынка.

В AVA Group констатируют, что в эксплуатацию на Кубани сегодня вводятся в основном современные склады с развитой инфраструктурой, крупные распределительные центры под торговые сети и интернет-компании, а также городские площадки, обеспечивающие быструю доставку заказов. Среди ключевых пользователей — Wildberries, Ozon, «Яндекс Маркет», «Магнит», а также логистические операторы CDEK и Boxberry.

Склады сегодняшнего дня

Эксперты рынка подчеркивают, что спрос сегодня распространяется именно на качественные складские помещения. Как отмечает Елена Хвостенко, качественные складские помещения — это объекты, соответствующие классификации А. Сегодня, по словам собеседницы "Ъ-Недвижимость", благодаря запуску объектов последних четырех-семи лет, до 80% всей складской недвижимости Южного федерального округа можно отнести к «качественным складам».

«Я не слышала о проектах реконструкции старого складского фонда, наверное, это не совсем целесообразно, так как у потребителя сегодня совершенно иные требования к складским помещениям и по высоте, и по шагу колонн, и по ограждающим конструкциям. Легче снести и построить новый, чем реконструировать старый, тем более что срок жизни склада составляет, как правило, 25–30 лет. Склады устаревают и физически, и морально, эффективнее просто использовать площадку для строительства нового современного склада, чем проводить редевелопмент старого»,— говорит госпожа Хвостенко.

Директор «Инсити девелопмент» Артем Кислица констатирует, что качественные склады сегодняшнего дня — это не просто помещения для хранения, это современные технологические комплексы, которые сочетают автоматизированные системы управления, высокую техническую оснащенность, отличаются выгодным расположением и развитой инфраструктурой.

«Для качественного склада необходима территориальная близость к ключевым транспортным узлам и развитая прилегающая территория для удобного подъезда и разворота транспорта, высокая степень автоматизации и интеграции технологий, что выражается в обязательном наличии выделенной системы управления складом, которая интегрируется в общий технологический процесс — от приемки товара до его отпуска»,— рассказывает господин Кислица.

По его словам, техническое оснащение современного склада должно включать в себя также современные системы коммуникаций, безопасности и защиты от краж. «Мы не видим опасности превращения юга страны в территорию, застроенную ангарами. Возможно, что будет локальная интенсивная застройка вокруг крупных транспортных узлов, но речь не идет о повсеместном покрытии региона, и современные проекты сложно назвать "ангарами". В условиях конкуренции девелоперы уделяют внимание в том числе и архитектуре»,— говорит Артем Кислица.

Елена Хвостенко также считает, что современный склад совсем не похож на ангар. Это, по ее словам, высокотехнологичные строения, которые при желании девелопера могут стать и своеобразным украшением индустриальной среды региона.

По словам представителей «Инсити логистика», современные логистические парки — это не просто здания, а полноценные инженерные комплексы, соответствующие всем международным стандартам. На складах, отмечают эксперты, проложены все необходимые коммуникации. «Климат-контроль для хранения



ТАТЬЯНА КРАВЧЕНКО

Современные логистические комплексы могут включать в себя не только склады для товара, но и хостелы для проживания персонала

и работы, современные виды связи — волоконно-оптические линии обеспечивают бесперебойную работу систем видеонаблюдения, контроля и передачи данных. Два независимых источника и мощные резервные генераторы обеспечивают бесперебойную подачу электроэнергии. Во всех помещениях установлены современные противопожарные системы, также независимо работают системы водоснабжения и канализации»,— рассказывают в компании.

Современные складские комплексы, по словам экспертов,— это целые экосистемы, объединяющие специализированные склады, как сухие, так и мультитемпературные, и бытовую инфраструктуру, включающую хостелы для проживания персонала, стратегически выверенное месторасположение и собственную управляющую компанию на каждом объекте, которая любой вопрос решает максимально оперативно в режиме «одного окна».

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
(ПО ДАННЫМ NF GROUP)

Краснодарский край	Ростовская область	Республика Крым	СКФО
1,76	1,2	78,5	267
МЛН КВ. М	МЛН КВ. М	ТЫС. КВ. М	ТЫС. КВ. М

Перспективы неопределенности

В NF Group отмечают, что высокая стоимость строительства и заемного финансирования сегодня сдерживает ввод нового предложения на рынке складской недвижимости. Одновременно, по словам аналитиков агентства, высокая инфляция и текущая денежно-кредитная политика (в частности, ключевая ставка и высокая стоимость кредитования) оказывают давление на потребительский спрос, что приводит к снижению активности со стороны пользователей складов.

«Для развития рынка складской недвижимости важны динамика розничного товарооборота (офлайн- и онлайн-ритейлеры — свыше 60% в структуре сделок в течение последних 10 лет) и развитие российских компаний-производителей (около 12%). Геополитическая неопределенность приводит к замедлению роста российской экономики, и многие компании занимают выжидательную позицию: темп роста ВВП в ближайшие четыре года ожидается на уровне 1,6–2% после двух лет роста на уровне 4% в год. Рост розничного товарооборота также замедляется: после 8% в 2023 году и 7,2% в 2024 году ожидается рост на уровне 4,1–6,6% в год»,— говорится в исследовании.

Развитие российских компаний-производителей сейчас находится в состоянии неопределенности, отмечают в NF Group. По мнению аналитиков, в случае быстрого возвращения иностранных брендов на российский рынок это развитие может замедлиться. В 2025–2027 годах индекс промышленного производства прогнозируется на уровне 2,6–2,9% после роста на 3,5% и 4,6% в 2023 и 2024 годах. «С другой стороны, "новые" бренды тоже будут предъявлять спрос на склады»,— отмечают в компании.

С 2020 года, по данным NF Group, наблюдается значительное влияние растущего сектора e-commerce. «Бум роста онлайн-ритейлеров действительно проходит, однако по-прежнему ожидается двузначное увеличение их товарооборота: если среднегодовой прирост в 2020–2024 годах составлял 42%, то в 2024–2028 годах он прогнозируется на уровне 18% в год»,— говорится в прогнозе.

По словам Елены Хвостенко, Ростовская область и Краснодарский край занимают пока пятую и шестую строчки рейтинга по количеству современных складских комплексов в России. «В совокупности это всего лишь 2,5 млн кв. м складских площадей, когда в Москве, например, объем рынка складской недвижимости оценивается в 32 млн кв. м, и это при постоянно увеличивающемся спросе»,— резюмирует замгендиректора по развитию ГК «Носта».

В AVA Group отмечают, что Краснодарский край не входит сегодня в число регионов — лидеров по вводу в строй объектов складской недвижимости, поскольку объем спроса в регионе объективно ниже, чем в Москве и Санкт-Петербурге, где сосредоточен основной потребительский поток. «Есть и инфраструктурные ограничения — не хватает подготовленных земельных участков с удобными подъездами и инженерией. Кроме того, в прошлом году снизилась активность сделок, а доля свободных помещений немного выросла, что временно сдерживает запуск новых проектов»,— говорят в инвестиционном холдинге.

По словам Артема Кислицы, перспективы у рынка складской недвижимости юга России в целом позитивные. Эксперт подтверждает свои слова констатацией стабильного роста спроса на склады со стороны ритейлеров и логистических компаний.

Дмитрий Михеенко



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА РОМЕКС-КУБАНЬ

Оптово-распределительный центр «Озон» в г. Благовещенске, Республика Башкортостан



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА РОМЕКС-КУБАНЬ

RedPoint — современный 4-звездочный отель международного уровня г. Краснодар



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА РОМЕКС-КУБАНЬ

Выставочно-конгрессный комплекс «Экспоград-Юг», г. Краснодар

«Ромекс Групп»: *надежность и созидание*

«Ромекс Групп» — это не просто строительная компания, это зодчий, создающий облик Юга России уже 26 лет. За годы работы на строительном рынке «Ромекс Групп» превратилась из региональной компании в федерального игрока, способного реализовывать проекты любой сложности и масштаба.

История строительного холдинга «Ромекс Групп» началась в конце девяностых годов, в эпоху кардинальных экономических преобразований. Компания формировалась в период, когда российский строительный рынок только обретал современные очертания, а требования к качеству и срокам реализации проектов с каждым годом стремительно возрастали. В этих условиях закладывались основные принципы компании, ориентированные на долгосрочное партнерство и безупречное исполнение обязательств.



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА РОМЕКС-КУБАНЬ

Многофункциональный парк «Ромекс-Теучежский», Республика Адыгея

За годы работы «Ромекс Групп» накопила бесценный опыт, реализуя проекты самого разного масштаба: от функциональных складских комплексов и оживленных торговых центров до уютных жилых кварталов и высокотехнологичных медицинских учреждений.

Общая площадь возведенных объектов превысила 2 млн кв. м, что сопоставимо с площадью небольшого города. В стадии строительства находится около 1 млн кв. м складской и коммерческой недвижимости. В этой цифре отражается не только производственная мощность «Ромекс Групп», но и доверие, которое оказывают компании деловые партнеры и жители страны.

Сегодня одним из приоритетных направлений «Ромекс Групп» является строительство и развитие современных логистических центров. В период бурного развития электронной коммерции качественная логистическая инфраструктура становится основным фактором конкурентоспособности.

Портфель логистических проектов компании насчитывает более 21 оптово-распределительного центра общей площадью свыше 1 млн кв. м. Каждый из этих объектов вносит вклад в продовольственную безопасность, повышая эффективность логистических цепочек и способствуя стабильному снабжению населения качественными товарами. Но, пожалуй, самое главное — каждый реализованный проект создает новые рабочие места в регионах, как на этапе строительства, так и в процессе последующей эксплуатации объектов.

Согласно данным NF Group, в первом квартале 2025 года «Ромекс Групп» вошла в пятерку лидеров по вводу в эксплуатацию складских площадей, подтверждая свой статус надежного и эффективного партнера.

География деятельности компании не ограничивается Югом России. Проекты «Ромекс Групп» успешно реализуются в Ростове-на-Дону, Республике Башкортостан, Махачкале, Республике Татарстан, Екатеринбурге, Ставропольском крае, Саратове и других ключевых регионах страны.

«Ромекс Групп» выступала генеральным подрядчиком при строительстве таких знаковых объектов, как балкерный терминал «Еврохим», складской комплекс для Nestle, современный контейнерный терминал в Новороссийске, и других стратегически важных промышленных объектов.

Среди ключевых клиентов «Ромекс Кубань» — лидеры самых разных отраслей: интернет-торговли (OZON), розничной торговли (АО «Тандер», X5 Retail Group), финансового сектора (Сбер), DIY-ритейла* («Лемана Про»), нефтегазовой промышленности (Роснефть) и др.

Успешный опыт реализации масштабных проектов на федеральном уровне позволяет «Ромекс Групп» сегодня уверенно позиционировать себя как многопрофильную организацию, обладающую компетенциями в следующих областях:

- реализация сложных логистических комплексов, современных административных зданий и востребованных торговых центров;
- комплексные девелоперские услуги, включающие подбор земельных участков и приведение их в соответствие с требованиями законодательства;
- успешная реализация крупных инвестиционных проектов на территории Российской Федерации.

Проекты «Ромекс Групп» успешно реализуются в Ростове-на-Дону, Республике Башкортостан, Махачкале, Республике Татарстан, Екатеринбурге, Ставропольском крае, Саратове и других ключевых регионах страны

«Ромекс Групп» предлагает полный спектр услуг в сфере девелопмента, строительства и управления недвижимостью, включая востребованную схему built-to-rent**, позволяющую крупным федеральным ритейлерам оперативно расширять свои сети.

* розничная торговля товарами для дома, сада, ремонта и строительства

** строительство для последующей сдачи в аренду.

Реклама

НЕДВИЖИМОСТЬ

Тенденция к самохранению

В 2025 году спрос на склады для самостоятельного хранения вещей (self-storage) в России вырос на 9%, а средний чек — на 15%. По аналитическим данным компании «Твой Склад», необеспеченность складами индивидуального хранения по Краснодарскому краю составляет 23 тыс. кв. м. Эксперты связывают популярность мини-складов с ростом популярности малогабаритных квартир в условиях удорожания ипотеки. Кроме того, мини-складами активно пользуются представители малого бизнеса.


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Хранить вещи в маленькой квартире без балкона людям становится невозможно

— коммерческая недвижимость —

В России спрос на аренду площадей для хранения вещей в январе—августе 2025 года вырос на 9% год к году. Средний чек оплаты такой покупки составил 3110 руб., что на 15% больше, чем годом ранее. Об этом "Ъ-Недвижимость" рассказали в компании «Платформа ОФД», основываясь на данных сервиса «Чек Индекс». Статистики по Краснодарскому краю аналитики не предоставили, отметив, что в целом тенденция характерна для всех больших городов.

По данным аналитиков «Платформы ОФД», чаще всего мини-склады арендуют для хранения шин. Количество таких покупок год к году увеличилось на 11%, а средний чек — на 15%, до 3824 руб. Также небольшие складские помещения используют для хранения сезонных вещей и спортинвентаря.

По наблюдениям СЕО компании «Империя цветов» Аблайхана Аяпова, аренда мини-складов более распространена, чем покупка. «Продаются такие помещения реже, потому что аренда дает гибкость: вещи можно хранить месяц, а можно полгода. Клиенты — это не только частные лица, которые делают ремонт и временно убирают мебель, но и предприниматели: маркетплейс-продавцы, курьерские службы, интернет-магазины. Им удобно использовать мини-склады как логистическую точку — особенно в южных городах, где туризм и сезонность влияют на спрос»,— поясняет эксперт.

Нет места в квартире

Основной драйвер популярности мини-складов — кардинальные изменения на рынке жилья, считает доцент Финансового университета при Правительстве РФ Петр Щербаченко. По его словам, в условиях удорожания ипотеки люди экономят на «квадратах».

«За первые девять месяцев 2025 года интерес к квартирам площадью до 20 кв. м увеличился на 4,7%, а 20–39 кв. м — на 25,9%. В такой тесноте свободного пространства для хранения вещей не остается. Другая тенденция — сокращение количества балконов в новостройках. Застройщики все чаще от них отказываются, что лишает горожан традиционной "кладовой" для сезонных (например велосипедов, самокатов, лыж и сноубордов) и редко используемых вещей»,— констатирует эксперт.

Рост востребованности услуг self-storage отмечают в международной сети «Твой Склад». «Спрос в 2025 году по сравнению с 2024-м вырос на несколько процентов в годовом выражении. Больше спроса на небольшие боксы и на краткосрочное хранение при сезонных пиках»,— рассказывает директор по маркетингу АО «Твой Склад» Надежда Пичугина.

По словам эксперта, боксы арендуют частные клиенты — при переездах, для хранения сезонных вещей, бытовой техники. «Объем сдаваемых боксов варьируется от 1,5 кв. м (боксы для сезонных вещей) до 20 кв. м (для малых бизнесов или переездов). Каждому клиенту предоставляется персональный доступ, на всех объектах установлена система контроля доступа 24/7, видеонаблюдение, стремянки, лестницы, тележки на больших объектах»,— рассказывает госпожа Пичугина.

Кладовки как источник дохода

Как рассказали в ГК «Метрикс Development», в жилых комплексах еще на стадии проектирования предусмотрены кладовые помещения, которые располагаются на цокольном этаже домов и позволяют хранить сезонные или временно ненужные вещи вне квартиры, но в своем же доме. «Стандартное предложение: помещение площадью от 2,3 до 10 кв. м высотой потолков от трех до пяти метров, черновая отделка, установлена входная металлическая дверь, вентиляция, выключатель, розетка, светильник. Покупатель может самостоятельно оформить систему хранения в помещении под свои нужды»,— говорит коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова.

Также застройщик продает кладовые помещения в собственность. По словам госпожи Сидоровой, порядка 70% кладовых приобретают дольщики, а 30% — жители соседних домов. «Люди покупают кладовые не только для личного пользования, но и для сдачи в аренду, превращая такие помещения в источник дополнительного пассивного дохода. Кладовые помещения имеют стабильный спрос, так как собственники квартир не хотят загромождать ненужными вещами гардеробную, шкаф или лоджию. Кроме того, инвестиции в недвижимость даже в таком в малом формате — это надежная защита от инфляции и потенциальный источник дохода»,— подчеркивает Юлия Сидорова.

Бизнес выбирает боксы

По наблюдениям Аблайхана Аяпова, рынок складов индивидуального хранения на Кубани наиболее активно растет в Краснодаре, Сочи и Новороссийске. «Регион динамично развивается, растет малый бизнес, а вместе с ним и спрос на места для хранения товаров, инвентаря, мебели, личных вещей и сезонных товаров. Люди не хотят арендовать большие промышленные помещения, им нужны аккуратные, чистые и безопасные боксы от 3 до 20 кв. м, с круглосуточным доступом и охраной»,— отмечает предприниматель.

Основной причиной роста спроса на мини-склады он считает активное развитие онлайн-торговли и масштабирование бизнеса в регионы. «Многие предприниматели из Москвы и Петербурга расширяются в южных городах, а Краснодарский край становится хабом не только для отдыха, но и для торговли»,— говорит эксперт.

В компании «Твой Склад» подтверждают: кроме частных клиентов, помещения для индивидуального хранения вещей активно арендуют малые интернет-продавцы и селлеры маркетплейсов — для буферного хранения, а также мелкий бизнес и фрилансеры — как архив и склад материалов.

«Владельцы магазинов у дома, точек общепита и разного рода сервисов активно используют кладовые как экономичные площадки для хранения товара и инвентаря»,— добавляет Петр Щербаченко.

Проще и технологичнее

В сети «Твой Склад» констатируют, что стоимость аренды бокса выросла в 2025 году на 20% в сравнении с 2024 годом. Удорожание, по словам Аблайхана Аяпова, связано и с ростом себестоимости строительства, и с повышением требований клиентов. «Людям нужен комфорт, видеонаблюдение, вентиляция, температурный режим. Никто уже не хочет хранить вещи в "гаражном" формате»,— поясняет эксперт рынка.

Среди трендов он назвал переход к формату self-storage с цифровыми решениями: аренду можно оформить онлайн, получить доступ к боксу через мобильное приложение, а оплата идет по подписке. «Все становится проще и технологичнее. Появляются новые форматы — мобильные склады (контейнеры, которые можно переместить), коворкинги для малого бизнеса с зонами хранения и др.»,— рассказывает господин Аяпов.

По словам Надежды Пичугиной, на рынке появляются профессиональные операторы с цифровыми платформами, растет доля централизованного управления и онлайн-бронирований. «Повышается внимание к качеству — покупатель учитывает безопасность хранения, гибкость тарифов и наличие дополнительных сервисов. Кроме того, наблюдается локальная переориентация: открытие складов меньших форматов рядом с жилыми массивами»,— добавляет эксперт.

Развитие рынка мини-складов на Кубани сдерживает ограниченное количество удобных под self-storage площадок в центральных зонах и высокая стоимость квадратного метра при покупке коммерческого помещения, считает госпожа Пичугина.

«Не хватает площадей в городах-спутниках Краснодара и вдоль черноморского побережья, где аренда земли дорогая, а спрос — колоссальный»,— уточняет Аблайхан Аяпов.

Кроме того, по словам Надежды Пичугиной, в отдельных районах и городах Краснодарского края люди еще не всегда осознают выгоду аренды бокса против хранения у знакомых или в гаражах.

Рынок пока не насыщен

Потенциал развития рынка складов индивидуального хранения на Кубани экспертами оценивается высоко. Они уверены, что Краснодарский край с его агломерацией и туризмом нуждается в мобильных и сезонных решениях: малые боксы в жилых районах, временное хранение туристического/сезонного инвентаря, а также услуги для локального e-commerce. По оценкам аналитиков, спрос и ввод в 2025 году остаются высокими, рынок еще далек от насыщения в регионах. По аналитическим данным компании «Твой Склад», необеспеченность складами индивидуального хранения по Краснодарскому краю составляет 23 тыс. кв. м.

Аблайхан Аяпов объясняет перспективы роста рынка активной застройкой Краснодарского края, притоком новых жителей и бизнесов. «Склады индивидуального хранения станут таким же привычным сервисом, как доставка еды или курьерская служба. Главные факторы роста — урбанизация, развитие e-commerce и потребность людей в гибких, безопасных и технологичных решениях для хранения. В ближайшее время стоит ожидать появления сетевых операторов, цифровизации сервиса и более комфортных условий — от температурных зон до зон приема и упаковки. Можно сказать, что рынок self-storage на Кубани только входит в фазу активного роста, и те компании, кто сейчас успеют занять ниши в крупных и туристических городах, через пару лет будут снимать сливки»,— резюмирует господин Аяпов.

Маргарита Синкевич

