

Город. Человек. Будущее

Форум архитекторов и девелоперов, меняющих мир

ПОСТРЕЛИЗ

Форум архитекторов и девелоперов «Город. Человек. Будущее»

7 октября FCongress провел форум архитекторов и девелоперов, меняющих мир, «Город. Человек. Будущее». В нем приняли участие топ-менеджеры девелоперских компаний, архитектурных бюро, консалтинговых фирм и государственных институций. Ключевыми темами обсуждения стали экономика девелоперских проектов в текущих финансовых реалиях, состояние различных сфер рынка недвижимости, в том числе элитного жилья и малоэтажной застройки, редевелопмент, а также настоящее и будущее коммерческой недвижимости (ее офисного и торгового сегментов).

Модератором сессии «**Ключ к рынку: как строить и продавать жилье в эпоху дорогих денег?**», открывшей деловую программу форума, выступила **Валерия Мозганова**, руководитель отдела «Недвижимость» радиостанции Business FM.

Рустам Азизов, директор по ипотечным продажам и внедрению финансовых инструментов «А101», рассказал, что семейная ипотека остается главным драйвером продаж. По итогам трех кварталов 2025 года объем продаж по ипотеке его компании составил 75% (из них 99% — семейная ипотека при средней сумме кредита 10 млн рублей), еще 10% — это 100%-ная оплата, остальное — рассрочка. Он добавил, что рыночные ставки по ипотеке сейчас составляют 19-21%.

Алексей Алмазов, управляющий партнер по сегменту «Регионы» компании ФСК, обозначил основную сложность для застройщиков: «Дорогие деньги — проблема для девелоперов, особенно чувствительная для региональных рынков». Он подчеркнул, что по-прежнему сильно растет себестоимость строительства, а «рост цен ее не догоняет». Однако девелоперы не могут сильно «отжимать» себестоимость без решительного ухудшения качества продукта. А последнее неминуемо снизит и продажную цену квартир.

Архитектор **Юлий Борисов**, руководитель авторского коллектива и основатель ГК UNK, согласился с предыдущим спикером: «На 3–4% можно снизить себестоимость без потери качества, а дальше ваши клиенты пойдут к конкурентам». Эксперт отмечает, что московский тренд на «эмоциональную архитектуру» стал поводом серьезно задуматься о девелоперском продукте. И здесь девелоперу и архитекторам важно работать в команде. «Нам удастся вместе с заказчиками находить идеальную точку, в которой соединятся эстетика, технологичность, функциональность и себестоимость продукта, благодаря чему проект «выстреливает», — отметил спикер.

Юлия Зубарик, генеральный директор градостроительного бюро «Мастер's план», поделилась мыслями по поводу взаимодействия девелоперов и муниципальных властей при реализации масштабных проектов: «Логика сейчас такая: финансовое участие муниципалов в проекте минимальное, большую нагрузку должен брать на себя девелопер». Она прогнозирует, что вскоре девелоперы начнут строить даже университеты.

В дискуссии также приняли участие **Артем Могасумов-Ловцев**, исполнительный директор «Главстроя», и **Вячеслав Приймак**, вице-президент по маркетингу и продажам компании «Эталона».

Сессия «**Золотой метр 2025: кому и зачем нужна элитка, когда всё горит?**» раскрыла секреты настоящего и будущего премиального сегмента рынка недвижимости столицы.

Ирина Жарова-Райт, управляющий партнер мультисемейного офиса Sesegar Your Family Office, была категоричной в определении настоящего делюкса: «Ничего, кроме адреса, не работает». Она также выделила тренд, который, на ее взгляд, определит перспективы развития сегмента: девелоперские проекты будут отличать «излишества и избыточность» — это когда внутреннее наполнение дома и квартиры не будет ограничивать ничего, кроме фантазии заказчика.

Анна Коробкова, заместитель генерального директора, руководитель бизнес-направления «Продажи» «Донстроя», заявила: «Очень показательная статистика: практически каждый второй наш клиент в элитном сегменте совершает у нас повторную покупку. Это доказывает, что успех определяется не только качеством и стилем проекта — это есть у многих, — но и умением девелопера вызывать эмоциональный отклик у своих покупателей. И речь здесь не только про архитектуру. Она не обязательно должна быть кричащей, но обязательно вневременной, вызывающей устойчивую ассоциацию с подлинной уникальной ценностью. Фактически такое жилье превращается в коллекционный объект — инвестиционный актив и семейное наследие. Нужно понимать, что современный покупатель элитного жилья приобретает не только стены, но и вид, который останется с ним на десятилетия».

Святослав Куланин, директор по оценке Sminex, рассказал, что цена элитного кв. метра в столице уже достигла 3,2 млн на «открытой витрине», а медианная стоимость составила 2,4 млн за кв. метр во 2 квартале (+5,3% к 1 кварталу). Рекордная сделка за квартал — пентхаус, проданный за 2,5 млрд рублей. Тренд на увеличение цен продолжается, резюмировал спикер.

Екатерина Ломтева, директор, руководитель направления жилой недвижимости CORE.XP, нарисовала портрет современного покупателя элитной недвижимости: «Покупают предприниматели, владельцы бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний — им важно подчеркнуть статус. ИТ и финтех — новая волна покупателей — для них важны технологии. Блогеры с многомиллионной аудиторией — им жилье помогает создавать контент». Спикер согласилась, что цена кв. метра стабильно растет. Аналитики ее компании не ожидают роста количества сделок: «Новых элитных объектов единицы, вывод проектов отодвигается».

Ирина Пронина, директор по маркетингу и рекламе PIONEER, говоря о перспективах развития дорогой недвижимости, сравнила премиальный сегмент с бизнес-классом в самолете, где потребитель получает больший комфорт, но в определенных авиакомпанией рамках. А элитная недвижимость — это как частный самолет, где сам заказчик решает, куда он полетит. Применительно к девелоперским проектам это означает их большую кастомизацию и персонализацию.

Специальный гость форума **Ольга Шмуклер**, основатель культурного центра «Артишок», в завершении сессии рассказала, как арт-объекты могут преобразить деловые пространства. На сессии также выступил **Петр Кирилловский**, на тот момент коммерческий директор COLDY.

Дискуссию о реновации городской среды в рамках сессии **«Ржавая хрущевка или "Золотой век": как отыграть миллионы на старых стенах»** провел модератор **Алексей Муратов**, партнер КБ «Стрелка». Участниками дискуссии стали: **Андрей Гнездилов**, соучредитель и первый заместитель директора архитектурного бюро «Остоженка»; **Светлана Московченко**, заместитель директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость»; **Ольга Роик**, директор по продукту COLDY; **Софья Троценко**, основатель центра современного искусства «Винзавод»; **Сергей Труханов**, руководитель архитектурного бюро T+T Architects.

Андрей Гнездилов («Остоженка») полагает важным, реализуя проекты реновации, из среды обитания сделать полноценную городскую среду, «вписанную» в ткань мегаполиса и обеспечивающую комфорт жителям.

Светлана Московченко («Петербургская недвижимость») поделилась, что девелоперы рассматривают объекты культурного наследия, находящиеся на застраиваемых площадках, уже не как обременение, но как возможность добавить ценность реализуемому проекту: «Власти Петербурга очень положительно относятся к девелоперам, которые работают над сохранением и возрождением культурного наследия».

Ольга Роик, директор по продукту COLDY, рассказала об опыте компании в редевелопменте территорий, где был соблюден баланс между историческим наследием и современными решениями: «Проекты KleinHouse и Loftec в Басманном районе — удачные примеры редевелопмента старых зданий, которые "подняли статус" места, сделав его новой точкой притяжения в этой локации». «Мы не только стремимся создавать визуально привлекательные проекты, но и работаем над созданием городской среды, соседского комьюнити и вносим вклад в социальный капитал. В KleinHouse летом во дворе показывали кино, а в лофт-комплексе Loftec на территории бывшего завода счетно-аналитических машин имени Валерия Калмыкова был восстановлен мемориал, посвященный памяти погибших на фронте Великой Отечественной войны сотрудников завода с именами героев Великой Отечественной войны, которые трудились на заводе, на месте которого и построен проект», — подчеркнула спикер.

На сессии **«Атака на «человейники»: как ИЖС завоевывает рынок недвижимости»** выступили: **Татьяна Алексеева**, директор департамента загородной недвижимости NF GROUP (модератор); **Максим Белов**, генеральный директор ФСК Family; **Марина Егорова**, основатель архитектурного бюро Emrate; **Евгений Квасенков**, директор развития жилищной сферы «ДОМ.РФ»; **Екатерина Крапивина**, директор по продажам Villagio Realty; **Ирина Чебаненко**, управляющий партнер архитектурного бюро SCAPE.

Сессия **«Мой город — мои правила: новый региональный девелопмент»** собрала в панели следующих экспертов: **Кирилл Холопик**, генеральный директор «Института развития строительной отрасли» (модератор); **Жанна Белянкина**, коммерческий директор DOGMA; **Андрей Фатнев**, коммерческий директор «Брусника» в Москве и МО; **Михаил**

Хорьков, руководитель комитета по аналитике «Российской гильдии управляющих и девелоперов».

Сессия **«Главная сцена торговли: как торговые центры удерживают внимание посетителей, арендаторов и инвесторов»** собрала экспертов, которые не только обсудили текущее состояние рынка торговой недвижимости, но и высказали визионерские идеи по его развитию. Модератор **Евгения Хакбердиева**, региональный директор департамента торговой недвижимости NF GROUP, заявила, что торговые объекты становятся не просто более досуговыми, но «местами, которые дарят позитивные эмоции и опыт».

Павел Люлин, вице-президент «Союза торговых центров», объяснил, «почему еще живы олдскульные региональные ТЦ»: «Главная причина — все старше становятся их платежеспособные посетители. Вторая причина: экономия личного времени, которое жалко тратить на поездку в ТЦ. Наконец, товары на маркетплейсах дорожают».

Анатолий Слуцкий, управляющий директор, начальник Управления финансирования недвижимости Сбербанк, выделил основной тренд: «Главная функция у ТЦ сейчас — развлекательная. И она будет усиливаться».

Алина Стрелкова, директор по управлению и развитию ТРЦ «Саларис», поделилась кейсами своего объекта по привлечению посетителей, которые «конвертируются» в покупателей: коллаборация с селебамы («лицом» ТЦ стала актриса Анастасия Уколова), реконцепция бутиков, использование смешанного формата (магазин+поп-ап), организация партнерских мероприятий и т.д. «Наше мнение: чтобы заработать, надо сначала потратить», — отметила спикер.

Юлия Тряскина, генеральный директор и партнер ГК UNK, рассказала про эволюцию пространства торговых центров, которая должна обеспечить посетителям «досуг, комфорт, доступность». «Мы закладываем визионерские решения в наши проекты, чтобы они долго не требовали реконструкции», — отметила спикер.

Сессия **«Офис будущего: кто и зачем ещё строит рабочие места»** была посвящена обсуждению поиска девелоперами новых смыслов при проектировании и создании офисных пространств.

Модератор **Екатерина Белова**, член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate, поделилась актуальной статистикой офисного рынка: объем вакантного предложения в строящихся объектах, заявленных к вводу до конца года, составляет 391 тыс. кв. м. «В целом, по рынку темпы снижения уровня вакантности замедлились — показатель составил 4,8%», — заявила она. С начала 2025 года стартовали продажи офисов блоками в 26 новых офисных проектах.

Анастасия Архипова, директор по маркетингу и коммуникациям O1 Properties, поделилась данными опроса сотрудников и работодателей о том, что для них важно при выборе офиса и при нахождении в нем: «Для 80% опрошенных сотрудников важно, чтобы офис располагался в пешей доступности от метро (не более 10 минут)».

Виктория Васильева, первый заместитель генерального директора STONE, рассказала о формировании новых деловых районов в столице и о критериях выбора девелоперами той или иной площадки под строительство нового бизнес- или многофункционального центра.

Алексей Зародов, партнер архитектурного бюро SYNTAXIS, рассказал, какие проблемы в первую очередь надо решать при проектировании офисов. Среди них он обозначил: высокую плотность застройки, необходимость одновременной коммуникации и сепарации в опенспейсе и пространственную клаустрофобию.

Олег Изотов, управляющий директор категории «Коммерческая недвижимость» «Авито», опираясь на экспертизу платформы, привел данные по спросу и предложению на офисном рынке. В России в этом году спрос на офисы упал на 7%, предложение выросло на 23%, лоты стали мельче. В Москве спрос на покупку офисных помещений вырос год к году на 59%, а на аренду снизился на 6%. Лоты в 101-500 кв. м были более популярны, чем лоты до 100 кв. м. Для удобства поиска нужного объекта на «Авито» появились карточки офисных центров (их уже более 7000), также платформа продолжает работать над верификацией собственников.

Алена Кудрявцева, коммерческий директор Comcity, призналась, что компания почувствовала «охлаждение рынка и снижение спроса» и отметила, что владельцам бизнеса нужно теперь больше времени на принятие решения об аренде офиса. Спикер поделилась лайфхаками компании, как повышать лояльность арендаторов. Comcity, например, предлагает последним богатую спортивную инфраструктуру, большие зеленые зоны, где можно ненадолго отвлечься от работы и побыть наедине с природой. «Мы искали и изучали нашего клиента, пытаюсь выявить его интересы. Среди них: экология, донорство и благотворительность, образование и личностный рост, спорт и ЗОЖ, нетворкинг на развлекательных мероприятиях. В итоге мы создали клуб арендаторов, который стал амбассадором нашего объекта и способствует повышению ценности нашего бренда», — отметила спикер.

Ленария Хасиятуллина, коммерческий директор Capital Alliance, отметила: «Сейчас люди выбирают уже не просто офис для работы, но место, где они будут проводить важную часть жизни». Требования компаний к офисам поменялись. Им нужна многофункциональная среда со множеством сервисов, хорошее благоустройство и качественная инженерия: хороший воздух, быстрые лифты и т.д. «Поэтому современный девелопер не только держит в фокусе само здание, он создает благоустроенную среду для резидентов. А еще, как мы, например, интегрирует проект в район, думает о том, как быть полезным жителям, и даже работает с транзитными потоками. Реализуя свой первый крупный офисный центр в Хорошевском районе, компания включила в состав проекта большой ландшафтный парк, открытый для свободного посещения не только резидентам, но и жителям района», — заключила спикер.

В обсуждении также приняли участие: **Алексей Лысенко**, коммерческий директор FORMA, и **Олег Манов**, руководитель мастерской FUTURA-ARCHITECTS.

Форум «Город. Человек. Будущее» прошел уже в шестой раз и стал важной площадкой для диалога для ключевых игроков рынка недвижимости. Во время мероприятия прошла выставка «В отражении города», организованная культурным центром «Артишок». Выставка была посвящена повседневным ритуалам горожан и исследованию взаимодействия человека с постоянно меняющейся городской средой.