

ГОТОВЫЙ КВАРТАЛ
БИЗНЕС-КЛАССА НА ХОДЫНКЕ



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ



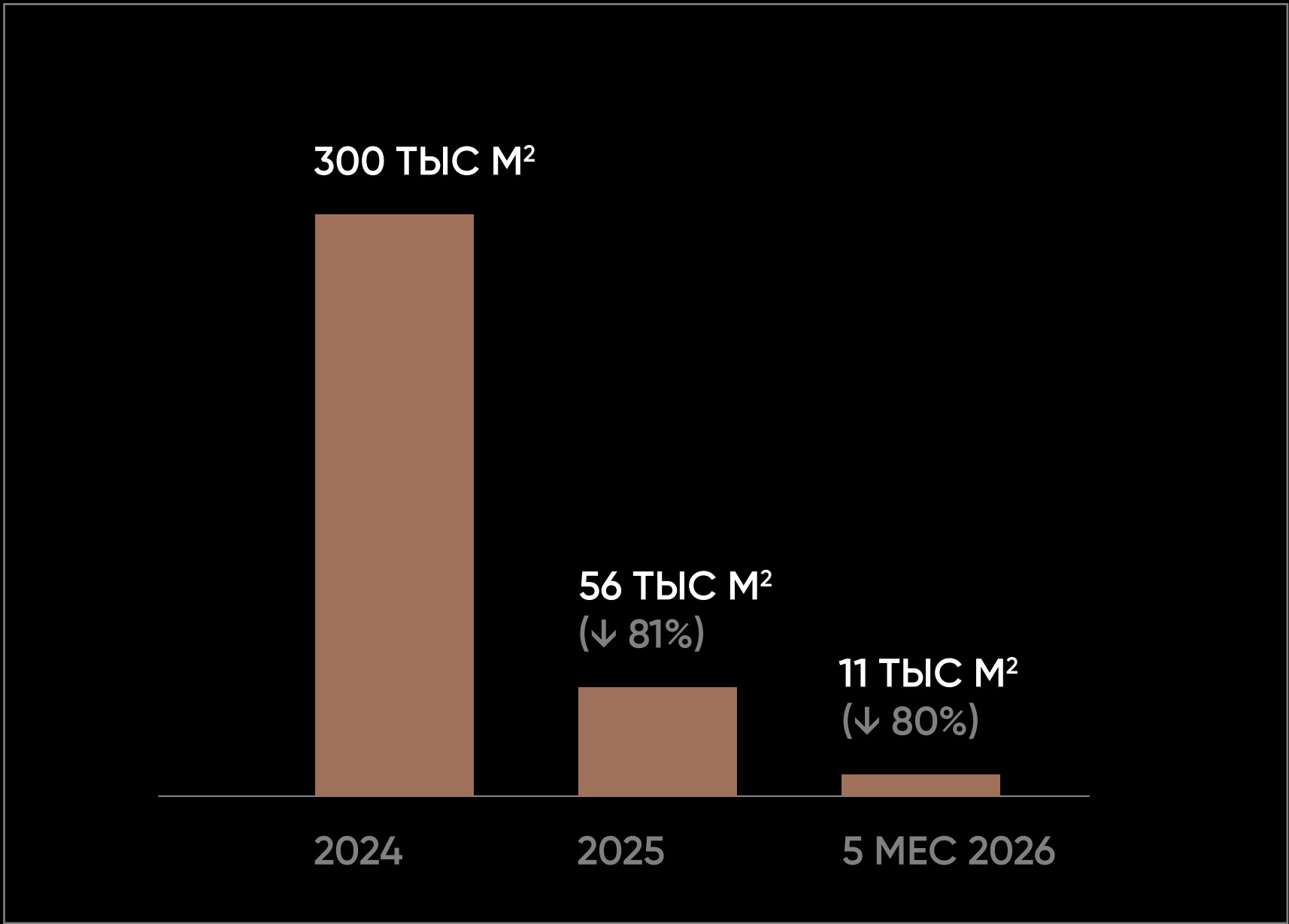
ЗОРГЕ №9

ПОЧЕМУ СТУДИИ СТАНОВЯТСЯ ЛИКВИДНЕЕ

23.07.2024
ВВЕДЁН ЗАПРЕТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО
КВАРТИР И СТУДИЙ МЕНЬШЕ 28 М².

05.08.2026
НОВЫЙ НОРМАТИВ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ
0,8–1,6 МАШИНО-МЕСТА НА ЛОТ

ЗАПУСКИ КВАРТИР ДО 28 М²
С 2024 ГОДА ОБЪЁМ ЗАПУСКОВ СВЕРХМАЛОГО
ФОРМАТА ФАКТИЧЕСКИ СХЛОПНУЛСЯ



МЕТРИУМ
1 753 СТУДИЙ В ПРОДАЖЕ СЕЙЧАС В 2 РАЗА
МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОД НАЗАД

ЦИАН
21% → 11% ДОЛЯ СТУДИЙ В ПРЕДЛОЖЕНИИ
МОСКВЫ СНИЗИЛАСЬ ЗА 3 ГОДА

КАК ЭТО РАБОТАЕТ НА СТОИМОСТЬ

1. СОКРАЩАЕТСЯ НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ПОСЛЕ ЗАПРЕТА МАЛЫХ ПЛОЩАДЕЙ
И НОВОГО НОРМАТИВА М/М ВЫВОДИТЬ
СТУДИЙНЫЙ ПРОДУКТ НА РЫНОК
СТАНОВИТСЯ СЛОЖНЕЕ.

2. СОХРАНЯЕТСЯ СПРОС
СТУДИИ ОСТАЮТСЯ ФОРМАТОМ ПЕРВОГО
ЖИЛЬЯ И АРЕНДЫ. СНИЖЕНИЕ ОБЪЁМА
ПРЕДЛОЖЕНИЯ С 21% ДО 11% ПОКАЗЫВАЕТ,
ЧТО АКТИВНЫЙ СПРОС НЕ ИСЧЕЗ.

3. ГОТОВЫЕ СТУДИИ В ВОСТРЕБОВАННЫХ ЛОКАЦИЯХ
НА ФОНЕ ДЕФИЦИТА ИХ ЛИКВИДНОСТЬ РАСТЁТ,
А ПО МЕРЕ ВЫМЫВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОНИ МОГУТ
ПРИБЛИЖАТЬСЯ ПО СТОИМОСТИ К 1-КОМНАТНЫМ
ЛОТАМ В СИЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ.

ДОСТУПНАЯ
ПОКУПКА

«ЗОРГЕ 9» – ДОМ ГОТОВ И ЗАСЕЛЁН НА 80%, А ВХОД В ЛОКАЦИЮ НА ХОДЫНКЕ ОСТАЕТСЯ
ОДНИМ ИЗ САМЫХ ДОСТУПНЫХ. НОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ ВЫХОДЯТ В ПРОДАЖУ НА 31–147%
ДОРОЖЕ, ЧЕМ «ЗОРГЕ 9».

Готовый дом

«ЗОРГЕ 9»

Бизнес-класс на Ходынке

Выгода

9,2 млн ₽

от мин. средней цены в локации

Мин стоимость входа

12 млн ₽

-43% к средней по локации

Мин первоначальный взнос по рассрочке

3,66 млн ₽

пв 10%, 0,5%/мес

Проект	Класс	Ввод	Мин стоимость входа, млн ₽	Δ* к «Зорге 9»
LEVEL Звенигородская	Комфорт	I кв. 2028	15,7	+31%
INDY TOWERS	Бизнес	IV кв. 2026 – III кв. 2029	17,3	+44%
AMBER CITY	Премиум	III кв. 2029	18,6	+55%
SOUL	Бизнес	II кв. 2027 – III кв. 2029	19,0	+58%
JOIS	Премиум	IV кв. 2027	19,8	+65%
MOMENTS	Бизнес	I кв. 2027	20,2	+68%
SYDNEY CITY	Бизнес	III кв. 2027	24,0	+100%
МАСТЕРС	Премиум	IV кв. 2029	26,3	+119%
PRIME PARK	Премиум	2027	29,6	+147%
Средняя цена входа по локации			21,2	+76%

Источник: Циан, данные на 20.07.2026. Выборка включает строящиеся проекты северо-западного и западного направлений, близких к деловому и историческому центрам Москвы. Указана минимальная стоимость входа в проект, площади лотов могут различаться. Разница рассчитана относительно цены от 12 млн ₽. *Δ (дельта). Разница в процентах между минимальной ценой входа в проект-конкурент и ценой входа в «Зорге 9».

РАССРОЧКА ВМЕСТО АРЕНДЫ

УСЛОВИЯ
ПОКУПКИ

СРОК РАССРОЧКИ

12 МЕС

ПВ — 3,68 МЛН ₽

30%

ПЛАТЁЖ — 61 314 ₽

0,5%/МЕС

УДОРОЖАНИЕ

0%

ПЛАТЕЖ ПО РАССРОЧКЕ НИЖЕ, ЧЕМ АРЕНДА — А КВАРТИРА ПРИ ЭТОМ ОСТАЁТСЯ ВАШЕЙ.
ПЛАТИТЕ ЗА СОБСТВЕННЫЙ АКТИВ, А НЕ АРЕНДОДАТЕЛЮ.

ПЛАТЕЖ ПО РАССРОЧКЕ В «ЗОРГЕ 9»

ОТ 61 314 ₽/МЕС

-28 686 ₽

К АРЕНДЕ / МЕС

343 232 ₽

РАЗНИЦА ЗА 12 МЕС

-32%

НИЖЕ АРЕНДЫ

СРАВНЕНИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА

АРЕНДА В ЛОКАЦИИ	ОТ 90 000 ₽/МЕС	ДЕНЬГИ УХОДЯТ АРЕНДОДАТЕЛЮ
СВОЙ АПАРТАМЕНТ В «ЗОРГЕ 9»	ОТ 61 314 ₽/МЕС	ПЛАТЕЖ В СОБСТВЕННЫЙ АКТИВ

ПЛАТЁЖ ПО РАССРОЧКЕ = 0,5% ОТ ЦЕНЫ ЛОТА В МЕСЯЦ, СРОК 12 МЕС, БЕЗ УДОРОЖАНИЯ. МИНИМАЛЬНЫЙ ВХОД — ПВ 10% ПРИ СКИДКЕ 10% (ПЛАТЁЖ 76 643 ₽/МЕС). АРЕНДА — СТАВКА ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ СОПОСТАВИМОГО ЛОТА. УСЛОВИЯ УТОЧНЯЙТЕ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ.

ПЕРЕПРОДАЖА
(РОСТ СТОИМОСТИ)

ПАРАМЕТРЫ
ОБЪЕКТА

ЛОТ

СТУДИЯ 16 М²

ЦЕНА ВХОДА

12 000 000 ₽

КЛАСС

БИЗНЕС

СТАТУС

ВВЕДЁН

ПРЕДПОСЫЛКИ

РОСТ ЦЕНЫ

12% / ГОД

ГОРИЗОНТ

3 ГОДА

17,1 млн

ЦЕНА ВЫХОДА, ₽

+4,9 млн

ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ, ₽

41 %

ROI ЗА СРОК

12 %

IRR (ГODOVЫХ)

ПОКАЗАТЕЛЬ

2026

2029

ИТОГО

ПОКУПКА

(12,2)

(12,2)

ПРОДАЖА

17,1

17,1

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

(12,2)

17,1

+4,9

СУММЫ В МЛН ₽. СРОК — 3 ГОДА; ПРОДАЖА БЕЗ ОТДЕЛКИ (ЧЕРНОВАЯ).

ДРАЙВЕР: ХОДЫНКА ВХОДИТ В «БОЛЬШОЙ СИТИ» — ОФИСНЫЙ КЛАСТЕР К 2035 Г. УДВАИВАЕТСЯ; ЛОКАЦИЯ ЗАБИРАЕТ СПРОС У ЦЕНТРА. ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, М² В «БОЛЬШОМ СИТИ» К 2030 Г. МОЖЕТ ПОДОРОЖАТЬ НА ТРЕТЬ И БОЛЕЕ. В РАСЧЁТЕ ЗАЛОЖЕНЫ СДЕРЖАННЫЕ 12%/ГОД.

РАСЧЁТ ДО НАЛОГОВ; С ПРИБЫЛИ УПЛАЧИВАЕТСЯ НДФЛ (В МОДЕЛЬ НЕ ВКЛЮЧЁН). РОСТ ЦЕНЫ 12%/ГОД — ДОПУЩЕНИЕ; ПРОШЛЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ НЕ ГАРАНТИРУЮТ БУДУЩИЕ. ФЛАГМАНСКАЯ РАССРОЧКА: ПВ 30%, 0,5%/МЕС, 12 МЕС, БЕЗ УДОРОЖАНИЯ — ВХОД ОТ 3,66 МЛН ₽.



АЛЕКСЕЙ ЗЮКИН
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

«СО СТАРТА ПРОДАЖ КВАДРАТНЫЙ МЕТР В «ЗОРГЕ 9» ВЫРОС В 4,5 РАЗА — И ПОТЕНЦИАЛ ЛОКАЦИИ НЕ ИСЧЕРПАН. СВОБОДНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ В «МОСКВА-СИТИ» ЗАКАНЧИВАЮТСЯ, И ВСЯ ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПЕРЕТЕКАЕТ НА ХОДЫНКУ КАК ЧАСТЬ «БОЛЬШОГО СИТИ». ПОКУПАЯ СЕЙЧАС, ВЫ ВХОДИТЕ В РОСТ, ОБЕСПЕЧЕННЫЙ РАЗВИТИЕМ РАЙОНА НА ГОДЫ ВПЕРЁД».

СДАЧА В ПОСУТОЧНУЮ АРЕНДУ

ПАРАМЕТРЫ
ОБЪЕКТА

ЛОТ

СТУДИЯ 16 М²

ЦЕНА ВХОДА

12 000 000 ₽

16,2 %

ВАЛОВАЯ ДОХОДНОСТЬ / ГОД

+18,2 млн

ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ, ₽

124 %

ROI ЗА СРОК

~19 %

IRR (ГОДОВЫХ)

ПРЕДПОСЫЛКИ

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ

90%

СТАВКА ПОСУТОЧНО ОТ

165 000 ₽/МЕС

ИНДЕКСАЦИЯ

7% / ГОД

ГОРИЗОНТ

5 ЛЕТ

ПОКАЗАТЕЛЬ

ВЛОЖЕНО

ВОЗВРАТ

ИТОГО

ПОКУПКА + РЕМОНТ

(14,7)

(14,7)

АРЕНДА + ПРОДАЖА

32,9

32,9

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

(14,7)

32,9

+18,2

СУММЫ В МЛН ₽. ВХОД = ПОКУПКА 12,2 + РЕМОНТ/МЕБЕЛЬ 2,48. ВОЗВРАТ = АРЕНДА (5 ЛЕТ, +7%/ГОД) + ПРОДАЖА (+12%/ГОД).

СПРОС ФОРМИРУЮТ НЕ ТОЛЬКО ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ПРИЕЗЖАЮТ В КОМАНДИРОВКУ ИЛИ С ДЕЛОВЫМ ВИЗИТОМ В «БОЛЬШОЙ СИТИ», НО И РАСПОЛОЖЕНИЕ В 10 МИНУТАХ ДО ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА МОСКВЫ, ЧТО ТАК ЖЕ УДОБНО ДЛЯ ТУРИСТОВ. ПОСУТОЧНАЯ – САМАЯ ДОХОДНАЯ СТРАТЕГИЯ В ПРОЕКТЕ.

РАСЧЁТ ДО НАЛОГОВ (НДФЛ С ПРИБЫЛИ НЕ ВКЛЮЧЁН), ВАЛОВОЙ: ЧИСТАЯ ДОХОДНОСТЬ НИЖЕ НА ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ ПОСУТОЧНОЙ АРЕНДЫ. ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ 90% – ПО ТЕКУЩИМ ДАННЫМ ДОМА. РАССРОЧКА: ПВ 30%, 0,5%/МЕС, 12 МЕС, БЕЗ УДОРОЖАНИЯ.



ЕВГЕНИЯ РУБЛЁВА
ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

«ГОТОВЫЙ АПАРТАМЕНТ ПРИНОСИТ ДОХОД С ПЕРВОГО МЕСЯЦА. КАЖДАЯ НОВАЯ ОФИСНАЯ БАШНЯ ХОДЫНКИ – ЭТО ТЫСЯЧИ АРЕНДАТОРОВ В ПЕШЕЙ ДОСТУПНОСТИ, ПОЭТОМУ СПРОС НА АРЕНДУ РАСТЁТ БЫСТРЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ПОСУТОЧНАЯ МОДЕЛЬ – САМЫЙ ДОХОДНЫЙ СЦЕНАРИЙ ПРОЕКТА».

СДАЧА В ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ

ПАРАМЕТРЫ
ОБЪЕКТА

ЛОТ

СТУДИЯ 16 М²

ЦЕНА ВХОДА

12 000 000 ₽

8,9%

ВАЛОВАЯ ДОХОДНОСТЬ / ГОД

+13,0 млн

ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ, ₽

89%

ROI ЗА СРОК

~14%

IRR (ГОДОВЫХ)

ПРЕДПОСЫЛКИ

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ

90%

СТАВКА ДОЛГОСРОК ОТ

90 000 ₽/МЕС

ИНДЕКСАЦИЯ

7% / ГОД

ГОРИЗОНТ

5 ЛЕТ

ПОКАЗАТЕЛЬ

ВЛОЖЕНО

ВОЗВРАТ

ИТОГО

ПОКУПКА + РЕМОНТ

(14,7)

(14,7)

АРЕНДА + ПРОДАЖА

27,7

27,7

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

(14,7)

27,7

+13,0

СУММЫ В МЛН ₽. ВОЗВРАТ = АРЕНДА (5 ЛЕТ, +7%/ГОД) + ПРОДАЖА (+12%/ГОД).
ДОХОДНОСТЬ НИЖЕ ПОСУТОЧНОЙ, НО БЕЗ ОПЕРАЦИОНКИ.

ПЛАТЁЖЕСПОСОБНЫЕ АРЕНДАТОРЫ ИЗ СОСЕДНИХ ОФИСОВ А-КЛАССА.
НИЖЕ ДОХОДНОСТЬ, ЧЕМ ПОСУТОЧНО, – НО СТАБИЛЬНО И БЕЗ ВОВЛЕЧЕНИЯ
СОБСТВЕННИКА.



КСЕНИЯ ЦЕПЛЯЕВА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА
ПО РАБОТЕ С ПАРТНЁРАМИ

«РАСТУЩИЙ ОФИСНЫЙ КЛАСТЕР ХОДЫНКИ ГАРАНТИРУЕТ
КАЧЕСТВЕННОГО АРЕНДАТОРА НА ГОДЫ ВПЕРЁД. ПО ПРОГНОЗАМ
IBC REAL ESTATE, К 2030 ГОДУ СТАВКИ ЗДЕСЬ ПРИБЛИЗЯТСЯ
К УРОВНЮ «МОСКВА-СИТИ» – СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД БЕЗ
ОПЕРАЦИОНКИ НА СТОРОНЕ СОБСТВЕННИКА».

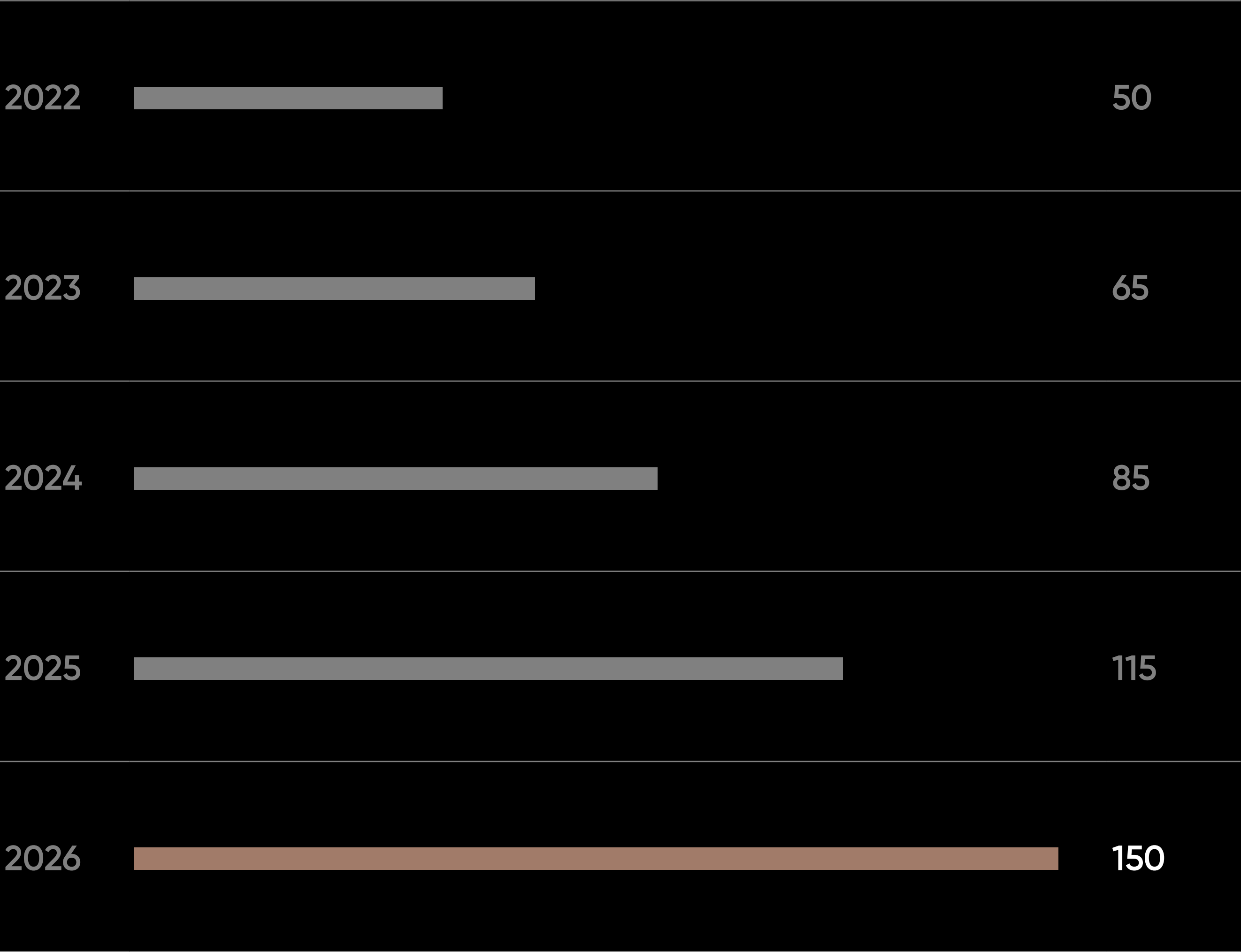
РАСЧЁТ ДО НАЛОГОВ (НДФЛ С ПРИБЫЛИ НЕ ВКЛЮЧЁН), ВАЛОВОЙ. ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА – НИЖЕ ДОХОДНОСТЬ, НО МИНИМУМ
ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ. ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ 90% – ПО ТЕКУЩИМ ДАННЫМ ДОМА. РАССРОЧКА: ПВ 30%, 0,5%/МЕС, 12 МЕС, БЕЗ УДОРОЖАНИЯ.

ГОТОВЫЙ АКТИВ ВМЕСТО ОЖИДАНИЯ

ПОКУПАЯ АПАРТАМЕНТ В ГОТОВОМ ДОМЕ, ИНВЕСТИТОР ФИКСИРУЕТ ЦЕНУ ВХОДА И ТЕКУЩИЙ БЮДЖЕТ ОТДЕЛКИ – А ДОХОД ОТ АРЕНДЫ МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ УЖЕ СЕЙЧАС.

РОСТ РЫНКА ОТДЕЛКИ x3 ЗА 5 ЛЕТ 50 → 150 ТЫС. Р/М2	ОТДЕЛКА ПОД КЛЮЧ СЕЙЧАС 115–150 ТЫС Р/М²: РАБОТЫ, МАТЕРИАЛЫ, МЕБЕЛЬ, ТЕХНИКА	АРЕНДНЫЙ ДОХОД ЗА 3 ГОДА ОТ 3 МЛН Р ПРИ СТАВКЕ ОТ 90 000 Р/МЕС	СКРЫТАЯ ВЫГОДА ГОТОВОГО ЛОТА 4–5,3 МЛН Р АРЕНДА + СОХРАНЁННЫЙ БЮДЖЕТ ОТДЕЛКИ
--	---	---	---

РОСТ СТОИМОСТИ ОТДЕЛКИ ПОД КЛЮЧ, ТЫС Р/М²



ЧТО ТЕРЯЕТ ИНВЕСТИТОР ПРИ ОЖИДАНИИ КЛЮЧЕЙ

АРЕНДА ЗА 36 МЕС	≥ 3,0 МЛН Р
РОСТ ОТДЕЛКИ +30–50%	+1,0–2,3 МЛН Р
ИТОГО СКРЫТАЯ ВЫГОДА	4,0–5,3 МЛН Р

ПРИМЕР ДЛЯ ЛОТА ~30 М². ТЕКУЩИЙ БЮДЖЕТ ОТДЕЛКИ 3,45–4,5 МЛН Р. УВЕЛИЧЕНИЕ НА 30–50% ДАЁТ ДОП. РАСХОД 1,0–2,3 МЛН Р.

СТОИМОСТЬ ПОКУПКИ И ОТДЕЛКИ ФИКСИРУЕТСЯ СЕЙЧАС, А ИНВЕСТИТОР НЕ ЖДЁТ ВВОДА ОБЪЕКТА, ЧТОБЫ НАЧАТЬ МОНЕТИЗАЦИЮ.

РАСЧЁТ ОРИЕНТИРОВОЧНЫЙ. БЮДЖЕТ ОТДЕЛКИ 115–150 ТЫС. Р/М² – ПО ТЕКУЩИМ ПРЕДЛОЖЕНИЯМ ПОДРЯДЧИКОВ ПРОЕКТА. РОСТ +30–50% – СЦЕНАРНОЕ ДОПУЩЕНИЕ, ФАКТИЧЕСКИЕ ЗНАЧЕНИЯ ЗАВИСЯТ ОТ РЫНКА МАТЕРИАЛОВ И РАБОТ.

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ



ПОДГОТОВКА АПАРТАМЕНТА К СДАЧЕ В АРЕНДУ

01

ХОУМСТЕЙДЖИНГ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ФОТОСЪЕМКА
И ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОБЪЕКТА

ВЫВОД НА РЫНОК

02

ФОРМИРОВАНИЕ АРЕНДНОЙ СТРАТЕГИИ
МАРКЕТИНГ И ЭКСПОЗИЦИЯ (3–4 ДНЯ)
ОРГАНИЗАЦИЯ ПОКАЗОВ

ОПЕРАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

03

ОТБОР И ВЕРИФИКАЦИЯ АРЕНДАТОРОВ
ЗАСЕЛЕНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЖИВАНИЯ
КОНТРОЛЬ СОСТОЯНИЯ АПАРТАМЕНТА

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

04

ЮРИДИЧЕСКОЕ И ФИНАНСОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
УРЕГУЛИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ

ЗОРГЕ №9



КОНТАКТЫ

+7 495 129 42 55
CONTACT@ZORGE9.RU

ОФИС ПРОДАЖ

МОСКВА, УЛ. ЗОРГЕ, Д. 9АК1
ЕЖЕДНЕВНО 9:00 – 21:00

