

130

МАЙ 2018

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



стр. 22



Сказочно красиво

Двухуровневые квартиры на живописном полуострове. Авторская архитектура. Дома в стиле альпийских шале. Террасы, камины, лифт. Волшебный дизайн среды. Река и набережная для прогулок. 19 километров от МКАД.



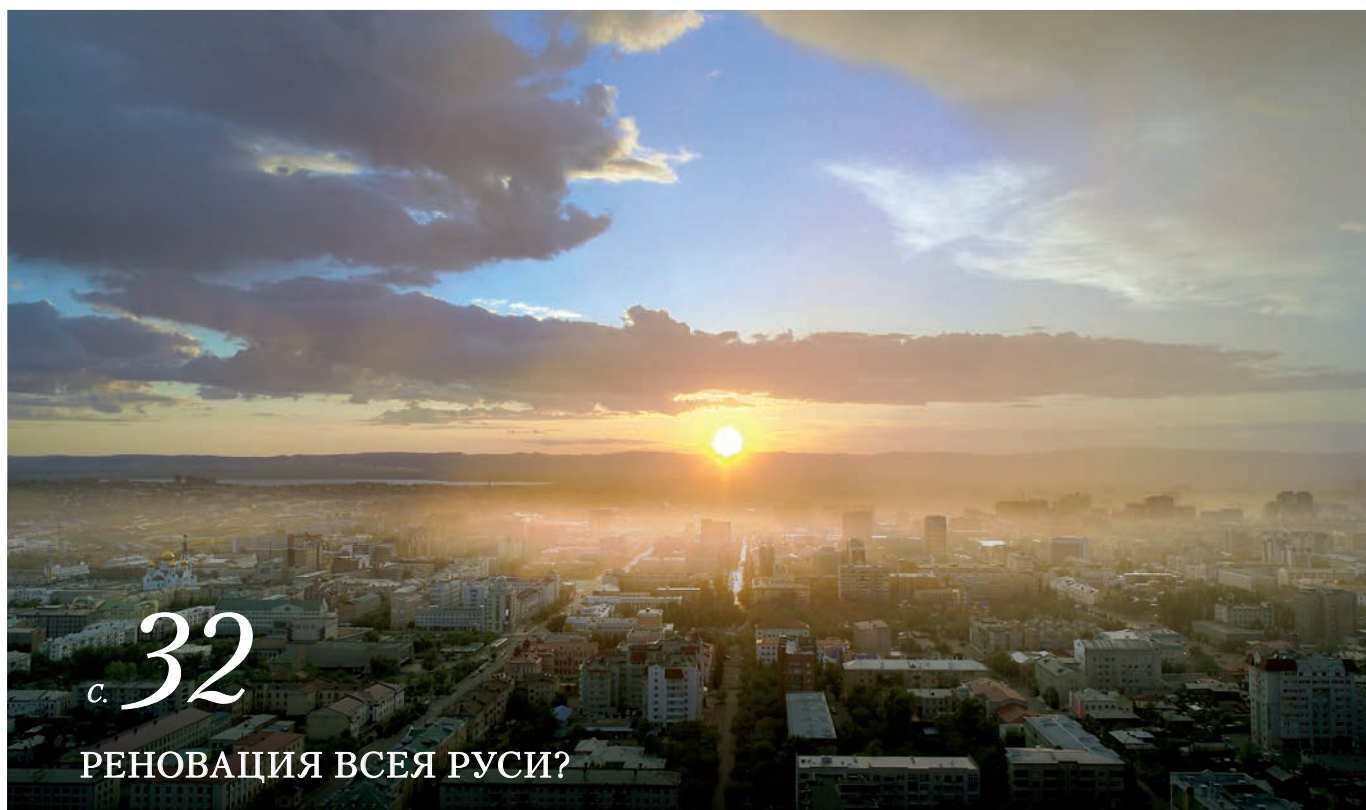
Сказка
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Квартиры от 87.000 руб / м²

495 988-44-22

skazka.ndv.ru





ДН

6 Новости

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью Главное

16 Марина Любелская:

«Нужно жить и работать в цветном мире»

Главное

22 Один в поле...

Мнение

32 Реновация вся Руси?

История

36 Сто лет назад:

доходный бизнес на доходных домах

ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

46 Новостройки и поселки

CR

КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Обзор*

60 Ветер с Востока

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Рейтинг*68 Топ-10 стран,
где россияне ищут жилье за границей

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

75 Объекты недвижимости на продажу



Иностранные инвесторы возвращаются на российский рынок коммерческой недвижимости. Только за прошлый год доля зарубежных инвестиций в сегмент увеличилась с 6 до 17%. Особый интерес к нашему рынку проявляют азиатские инвесторы.

Читайте на стр. 60



Апартаменты в Лимассоле от €350 000



Виллы от €600 000



Резиденции ЛЮКС в Лимассоле от €2 000 000



Гольф-недвижимость от €800 000

ГРАЖДАНСТВО ЕС ЧЕРЕЗ ВОЗВРАТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Pafilia

- ✓ Лидер по качеству инфраструктуры и управлению объектами
- ✓ Лидер рынка по объемам предоставляемых услуг
- ✓ **Застройщик №1 по количеству инвесторов, получивших гражданство Кипра**

- Строительство качественной жилой недвижимости на Кипре
- Индивидуальный дизайн домов
- Интерьерный дизайн и меблировка
- Управление недвижимостью:
 - Уход за недвижимостью
 - Оплата счетов
 - Сдача в аренду
 - Последующая перепродажа
- Юридические консультации и сопровождение по оформлению гражданства и постоянного вида на жительство
- Подбор недвижимости на первичном и вторичном рынке

Москва,
Краснопресненская наб., 12,
подъезд 6, офис 1032

+7 (495) 258-19-70

Russian@pafilia.com

www.pafilia.ru
www.minthishills.ru
www.onelimassol.ru
www.eucitizenship.ru

Pafilia

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

+7 (495) 983-10-64
+7 (495) 983-10-65

 @dnmagazin

 **55.774323, 37.532267**
123007, Москва,
5-я Магистральная ул., 14, стр. 1

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@d-n.ru

Корректор
Людмила Ласкова
l.laskova@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА
Дизайнер
Денис Жуков
info@d-n.ru

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

Администратор рекламного отдела
Ирина Туранская
tur@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Виктория Гуськова
vguskova@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Анна Липа
annalipa@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Кристина Пузиновичюте
kristina@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru

Секретарь рекламного отдела
Александра Соркина
digest.russia@yandex.ru



ОБЛОЖКА
Роман Новоселов

Иллюстратор
Ange Shvets

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН,
www.shutterstock.com,
концерт «КРОСТ»,
«Kaskad Недвижимость»,
ЖК «Сказка».

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-52512 от 21 января 2013 года.
Тираж 65 000 экз. Авторские права защищены.

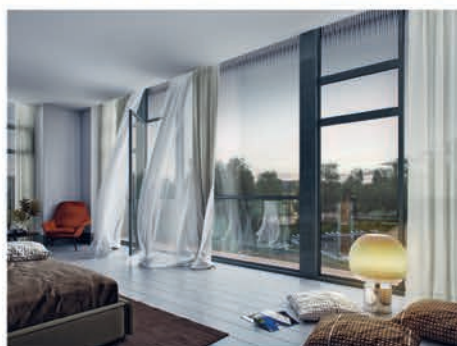
Отпечатано в типографии ЗАО «Алмаз-Пресс»:
Москва, Столярный пер., 3/34
Тел. +7 (495) 781-19-90

 Рекламные материалы

Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале «Дайджест российской и зарубежной недвижимости», запрещается без письменного согласия редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламе.

ТАУНХАУСЫ **FUTURO PARK** — БОЛЬШЕ МЕТРОВ ДЛЯ ВАШЕГО СЧАСТЬЯ

VILLAGIO
ESTATE



ЭКСПЛУАТИРУЕМАЯ КРОВЛЯ
ВСЯ ИНФРАСТРУКТУРА
ПАРК И ОЗЕРО

© Застройщик ООО «ИнвестЛэнд».
Проектная декларация на сайте.
Реклама.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.FUTURO-PARK.RU

(495) 974 00 10



ПРИРОСЛИ МЕТРАМИ

К началу мая в России построили 20,2 млн м² новой жилой недвижимости (269 100 квартир). За четыре месяца текущего года ввод жилья в стране, по данным Росстата, вырос в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 16,7%. Увеличение темпов строительства эксперты связывают, в первую очередь, с доступностью ипотеки, ставки по которой находятся сейчас на минимальных значениях — 9,8%.

Стоит отметить, что одним из приоритетов государственной стратегии развития жилищной сферы на период до 2024 года является достижение показателя строительства жилья в 120 млн м² ежегодно.

РАСКРЫЛИ КАРТЫ

По предварительным итогам анализа региональных планов-графиков («дорожных карт») субъектов РФ по решению проблем дольщиков, включенных в реестр пострадавших граждан, на I квартал 2018 года к проблемным в стране относятся 842 объекта, по которым оформлено 80 325 договоров долевого участия (ДДУ). Среди регионов-«лидеров» по числу долгостроев: Ростовская область (63 объекта), Краснодарский край (55), Самарская область (42), Башкортостан (33), Московская область (31), Татарстан (26) и Москва (35). Согласно полученным данным, до конца 2023 года в стране планируется ввести в эксплуатацию 815 долгостроев.



ПРЕЕМНИК

Новым министром строительства и ЖКХ РФ назначен губернатор Тюменской области Владимир Якушев. К новым обязанностям он приступил 21 мая. Ранее Владимир Якушев много взаимодействовал с Минстроем, в т. ч. по процедурным вопросам, по ценообразованию, по реформам в ЖКХ, концессиям и городской среде. Теперь всеми этими вопросами ему предстоит заниматься уже в масштабах всей страны. Владимир Якушев пообещал придать развитию стройотрасли еще большей динамики. «Самое главное — не потерять темп. Нужно взять самое лучшее и придать еще больше динамики. Вы знаете, я человек достаточно динамичный и, конечно, буду стараться так же работать и на новой должности», — сказал новый руководитель Минстроя. Напомним, на этом посту Владимир Якушев сменил Михаила Меня, возглавлявшего ведомство с момента его основания 1 ноября 2013 года.

50

млн россиян,

по прогнозам правительства, к 2024 году будут жить в «умных городах»

18

млн человек

приняли участие в первом всероссийском голосовании по проектам благоустройства

31,8

тыс. м² —

таков текущий объем нового предложения на столичном рынке первичного жилья (-63,9% за месяц)

400

тыс. специалистов

занято в настоящее время на строительстве различных проектов в Москве

858,5

тыс. руб.

составляет сейчас стоимость 1 м² в элитных новостройках Москвы (+4,7% за месяц)

35

тыс. м²

офисов в пределах Садового кольца в Москве было арендовано или куплено с начала года



ОТКРЫТАЯ КНИГА

Capital Group представила в Москве свой новый проект The Book на Новом Арбате, где откроются отель международного оператора Penta® Hotels Worldwide, сервисные апартаменты временного проживания под управлением Intermark Hospitality и апартаменты для проживания The Book Apartments. Как пояснила **ДН** генеральный директор компании Capital Group Валентина Становова, в концепции нового бренда объекта – The Book – отразился как международный статус проекта, так и стремление сохранить историю и дать

знаменитому «дому-книжке» новое прочтение. Общая площадь проекта The Book составит 28,9 тыс. м². Объем инвестиций оценивается в 6,4 млрд руб. В частности, номерной фонд отеля Pentahotel Москва, Арбат составит 228 номеров, количество сервисных апартаментов Intermark Residence Arbat – 104. Проектом также предусмотрены апартаменты, которые будут доступны для покупателей, ценящих высокий уровень сервиса, безопасности и предпочитающих жить в самом центре столицы. Старт продаж The Book Apartments запланирован на вторую половину 2018 года.

К ВЗЛЕТУ ГОТОВ!

Группа «Самолет» совместно с KR Properties построят свыше 363 тыс. м² жилой и коммерческой недвижимости в Новой Москве. Как стало известно **ДН**, партнеры рассчитывают получить разрешение на строительство объекта на участке площадью 44,6 га рядом с деревней Алхимово уже до конца 2018 года и вывести его на рынок в начале 2019 года. Проект комплексной застройки, расположенный рядом с живописным парком и усадьбой «Остафьево», предусматривает также возведение двух детских садов и школы общей площадью 79 тыс. м². Кроме того, будут проложены дороги, созданы парковочные пространства, детские площадки. Важным преимуществом проекта станет его транспортная доступность и пешая близость до станций Остафьево и Силикатная Московской железной дороги. Общий объем инвестиций в проект оценивается в 14,5 млрд руб.

ЗАНЯЛИ НА СТРОЙКУ

Sberbank CIB подписал кредитный договор с лимитом 29 млрд руб. с группой компаний Optima Development для финансирования строительства жилого квартала (ЖК) премиум-класса «Прайм Парк» на Ленинградском проспекте в Москве.

Возведение этого ЖК, расположенного в шаговой доступности от станций метро «Динамо», «Аэропорт», «ЦСКА» и «Петровский парк», началось в IV квартале 2017 года. «Прайм Парк» состоит из 10 высотных корпусов, окруженных 6 га новой городской парково-рекреационной зоны, включающей в себя закрытый частный парк для жильцов на внутренней территории и открытые общественные пространства. В рамках «Прайм Парка» запроектирована школа на 800 мест, детский сад на 375 мест, а также магазины, рестораны, кафе, салоны красоты и фитнес-центр.

В квартирографии проекта предусмотрено более 80 различных жилых планировок от 38 до 375 м². Типы квартир варьируются от однокомнатных до эксклюзивной серии двухуровневых квартир и пентхаусов. Квартиры сдаются с полной отделкой «под ключ» и White Box. Старт выдачи ключей запланирован на 2020 год.





ТОЛЬКО ДИСКОНТ

Девелопер проекта Central Properties впервые за все время продаж в квартале ONLY предлагает скидку 10% для покупателей оставшихся в экспозиции апартаментов бизнес-класса. На конец мая в продаже находилось всего 25 лотов в различных вариантах планировок, и на каждый из них до 15 июня 2018 года действует дисконт. Напомним, квартал расположен в Западном административном округе Москвы, в 10 мин ходьбы от Филевского парка и станций метро «Фили» и «Шелепиха», по адресу: ул. Заречная, 4Б. Строительство ONLY началось 15 месяцев назад, но на

сегодняшний день все 8 корпусов квартала, общая площадь которых составляет 80 тыс. м², полностью завершены. Готовы также ландшафтное оформление внутренней территории и уникальное для столичного рынка сценарное освещение территории и фасадов. Все 930 апартаментов ONLY сдаются с полной чистовой отделкой в двух цветовых решениях. Каждый из 19 вариантов планировок комплектуется сантехникой и кухонной мебелью со встроенной техникой, полностью подключенной к сетям: холодильником, духовым шкафом, варочной панелью, посудомоечной машиной и вытяжкой.

«ЛЕНИНГРАДКА» С ИЗЮМИНКОЙ

В конце мая «Группа ЛСР» получила разрешение на строительство на севере Москвы ЖК бизнес-класса «ЛЕНИНГРАДКА 58», состоящего из двух монолитных зданий переменной этажности. Концепцию ЖК разработало архитектурное бюро «Цимайло Ляшенко и Партнеры». Изюминкой комплекса станут квартиры с террасами, с которых будет открываться вид на Химкинское водохранилище. Оба здания спроектированы так, чтобы максимальное количество

квартир имело видовые характеристики. Некоторые из них будут ориентированы на две, а некоторые – даже на три стороны света. В целом в ЖК будет около тысячи квартир: студии (33,2 м²), 1-комнатные (52,7 м²), 2-комнатные (67,2 м²) и 3-комнатные квартиры (94,9 м²) с террасами. Чистая продаваемая площадь – 51,7 тыс. м². Проектом также предусмотрен подземный паркинг и коммерческие помещения на первых этажах. Сдача ЖК запланирована на 2020 год.

ЛЕСНОЙ «ЭКСКЛЮЗИВ»

Девелоперская компания Forestland вывела на рынок Подмосковья клубный поселок «Эксклюзив» на 28 домовладений. Объект расположен в лесу, на 43-м км Дмитровского шоссе. Здесь предлагаются участки без обязательного подряда площадью от 12 соток. «Главное достоинство предложения – возможность создания полной приватности, – рассказал ДН директор по развитию ForestLand Алексей Некрасов. – Мы намеренно разграничили участки таким образом, что с одной стороны каждого есть легкий доступ с общей внутрипоселковой дороги, а с противоположной – зона смешанного леса. При необходимости можно увеличить свой участок, оформив желаемую площадь леса в аренду». При стоимости сотки 120 тыс. руб. минимальный участок обойдется будущему владельцу в 1,5 млн руб. Алексей Некрасов прогнозирует увеличение цен после первых продаж, учитывая общую недооцененность направления. По данным агентства Metrium, по сравнению с Киевским, Минским и Новорижским шоссе доля поселков со стоимостью домовладений до 14 млн руб. составляет на Дмитровском шоссе 90%. В то время как средняя цена домовладения на Киевском шоссе превышает 41 млн, на Минском – 135 млн руб.





Легко. Стильно. Эффективно.

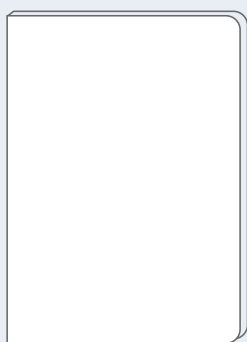
Дизайн и производство
брендовых ежедневников

www.meravega.ru / +7 (495) 188-58-27

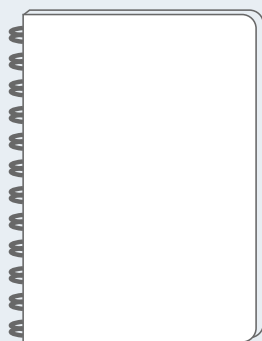


MERAVEGA
for business

ТИП ОБЛОЖКИ



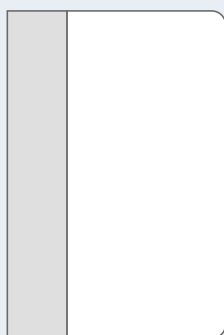
ТВЕРДАЯ



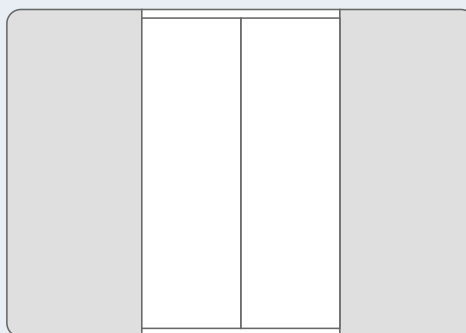
ПОЛУСКРЫТАЯ
СПИРАЛЬ



ГИБКАЯ



SKETCHBOOK



ПОРТФОЛИО



ВНУТРЕННИЕ БЛОКИ

A4 / A5 / A6 / SKETCHBOOK / ПЛАНИНГ
ДАТИРОВАННЫЙ / НЕДАТИРОВАННЫЙ

ВИДЫ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ

ТИСНЕНИЕ / ШЕЛКОГРАФИЯ / МЯГКАЯ ЗАСТЕЖКА
ШИЛЬД НА ЗАКЛАДКЕ / ОКРАШИВАНИЕ СРЕЗА



MERAVEGA
for business

www.meravega.ru / +7 (495) 188-58-27

ЛЁД ТРОНУЛСЯ

24 апреля Московский бизнес-клуб провел XXI практическую бизнес-конференцию: «Рынок недвижимости: лёд тронулся!» Мероприятие прошло на территории киноконцертного зала «Мосфильм», в обновленном просмотровом зале, где проходят предпремьерные показы новинок российского кинематографа.

В мероприятии приняли участие более 150 топ-менеджеров крупнейших компаний и представители СМИ строительной отрасли. Гости мероприятия в буквальном смысле смогли почувствовать себя «режиссерами» своих проектов. Открыл конференцию Сергей Лобжанидзе, директор IT-платформы bnMAP.pro. Сергей рассказал про построение успешной модели проекта в современных экономических условиях: от задумки до продаж. Продолжила конференцию Любовь Цветкова, председатель правления Ассоциации инвесторов Москвы. Любовь отметила, что сегодня на рынке недвижимости Москвы на несколько тысяч сделок по квартирам приходится одна сделка по земельным участкам. Наталия Кузнецова, генеральный директор агентства недвижимости «Бон Тон», в ходе своего выступления отметила, что застройщики сегодня не боятся делать ставку на сегмент «бизнес». Тенденцией I квартала стал более активный выход проектов бизнес-класса по сравнению с массовым сегментом. Роман Родионцев, руководитель по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet, отметил, что новости об изменении законодательства влияют не только на девелоперов, но и на поведение покупателей. В I квартале 2018 года в Москве (без учета Новой Москвы) было зарегистрировано 10,56 тыс. ДДУ. Сергей Колосницын, директор департамента жилой недвижимости



Penny Lane Realty, в рамках конференции рассказал, что на фоне избыточного предложения на рынке новостроек он видит развитие нового направления — «дальних дач». Применительно к премиальному сегменту в качестве примера спикер привел «Завидово». Во время конференции публике были представлены одни из лучших проектов современного девелопмента, объекты группы компаний «Галс-Девелопмент» — МФК «Искра Парк» и ЖК «Достояние». Участникам конференции было интересно изучить концепцию, архитектуру и инфраструктуру проектов, а также узнать про новые тренды современного девелопмента, реализованные в рамках проектов. Вторую сессию конференции открыла Екатерина Батынкова, генеральный директор компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко»), рассказав про новый проект компании. ГК «Интеко» выводит на рынок новый формат, который никто раньше не предлагал: в рамках одного комплекса совмещены дома трех высокобюджетных сегментов: бизнес, премиум и de luxe. Директор департамента продаж Capital Group Оксана Дивеева на конференции МБК сформулировала три основных

критерия, которые покупатель жилья предъявляет к проектам сегодня. Игорь Быченко, директор департамента продаж компании KR Properties, на примере проекта Roza Rossa Boutique Hotel&Apartments рассказал про сервисные апартаменты для жизни и инвестиций. Екатерина Попова-Щелкан, руководитель направления маркетинговых исследований и аналитики компании «Главстрой», рассказала, что сейчас на рынке недвижимости прослеживается увеличение ипотечных заемщиков. Особенно интересно проследить эту тенденцию в проектах бизнес-класса Москвы, где число сделок с ипотекой увеличилось на 10% по сравнению с 2017 годом. В завершение конференции управляющий партнер Praedium Александр Ошурко представил актуальный обзор рынка офисной недвижимости и рассказал о том, развития каких трендов стоит ожидать в 2018 году. Участники конференции смогли не только обсудить главные тенденции I квартала 2018 года и представить прогнозы, но и в дружественной атмосфере обменяться деловыми контактами и приятно провести время на всемирно любимой киностудии «Мосфильм».

Дом Наркомфина ВНОВЬ СТАЛ ЖИЛЫМ



В знаменитый памятник конструктивизма вдохнули новую жизнь. В конце мая было объявлено о завершении первого этапа реставрации здания и о старте продаж в нем элитного жилья.

22 мая Дом Наркомфина стал открыт для новых резидентов — в этот день генеральный директор девелоперской компании «Лига Прав» Гарегин Барсумян объявил о старте продаж квартир в историческом здании. К реализации были представлены лоты планировочного типа F — двухуровневые квартиры общей площадью от 35,8 до 37,7 м², с одной спальней, гостиной, душем и встроенным кухонным элементом. Кроме них в открытую продажу поступили просторные лоты типа K общей площадью от 84,0 до 94,5 м² с двумя спальнями, кухней, светлой гостиной с витражным остеклением и двумя санузлами на разных этажах.

«Дом будет сдан и вновь оживет уже в следующем году, — отметил Гарегин Барсумян. — После кропотливой реставрации этот шедевр мировой архитектуры вновь займет достойное место в архитектурном ансамбле Москвы».

Дом Наркомфина на Новинском бульваре в Москве всегда был объектом пристального внимания. В 1930 году он восхитил весь мир своим новаторством, которое заключалось не только в технологических решениях, но и в попытке переосмыслить фундаментальные основы уклада жизни.

Архитектор Моисей Гинзбург предложил удалить из квартир все лишнее, все бытовые хлопоты, оставив лишь оптимально организованное пространство для общения, отдыха и, если требуется, интеллектуальной работы. Таким образом, основой жилого корпуса стали типовые «жилые ячейки» — многоуровневые квартиры небольшой площади.

Можно сказать, что организация жилого пространства, предложенная Моисеем Гинзбургом, почти



на столетие опередила свое время — XX век оказался не готов принять такие идеи. Спустя всего 10 лет после возведения «Наркомфина», с 1940-х годов в проект стихийно начали вносить изменения: в части квартир сделали перепланировки, вместо колоннады появился первый этаж, а на крыше — мансарда. Но даже в таком виде Дом Наркомфина оставался истинным манифестом конструктивизма и не оставлял равнодушных. В доме работников Наркомфина 28 лет прожил знаменитый живописец и график, монументалист и скульптор Александр Дейнека. Здесь также жили Николай Семашко, драматург Владимир

Соловьев, знаменитый хирург Александр Вишневский. В современной России этот дом предпочитали творческие люди — художники и иллюстраторы, медийные персоны. Однако именно в наши дни гениальный замысел Моисея Гинзбурга получил наилучшее воплощение. Сегодня Дом Наркомфина прямо на наших глазах получает вторую жизнь. В результате масштабной реставрации ему вернется не только первоначальный вид, но и те самые принципы организации жилых и общественных пространств. Более того, он, как и предполагалось по проекту Гинзбурга, вновь сможет разместить финансовую элиту страны.

ОРГАНИЗАТОР:

REAL ESTATE
PROFESSIONALS
ASSOCIATION
Рера

WOW

AWARDS 2018

НАГРАЖДАЕМ
ВСЮ НЕ  ВИЖИМОСТЬ

ЗА ЛУЧШИЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Прием заявок
с 1 по 30 июня 2018

ПАРТНЕРЫ:

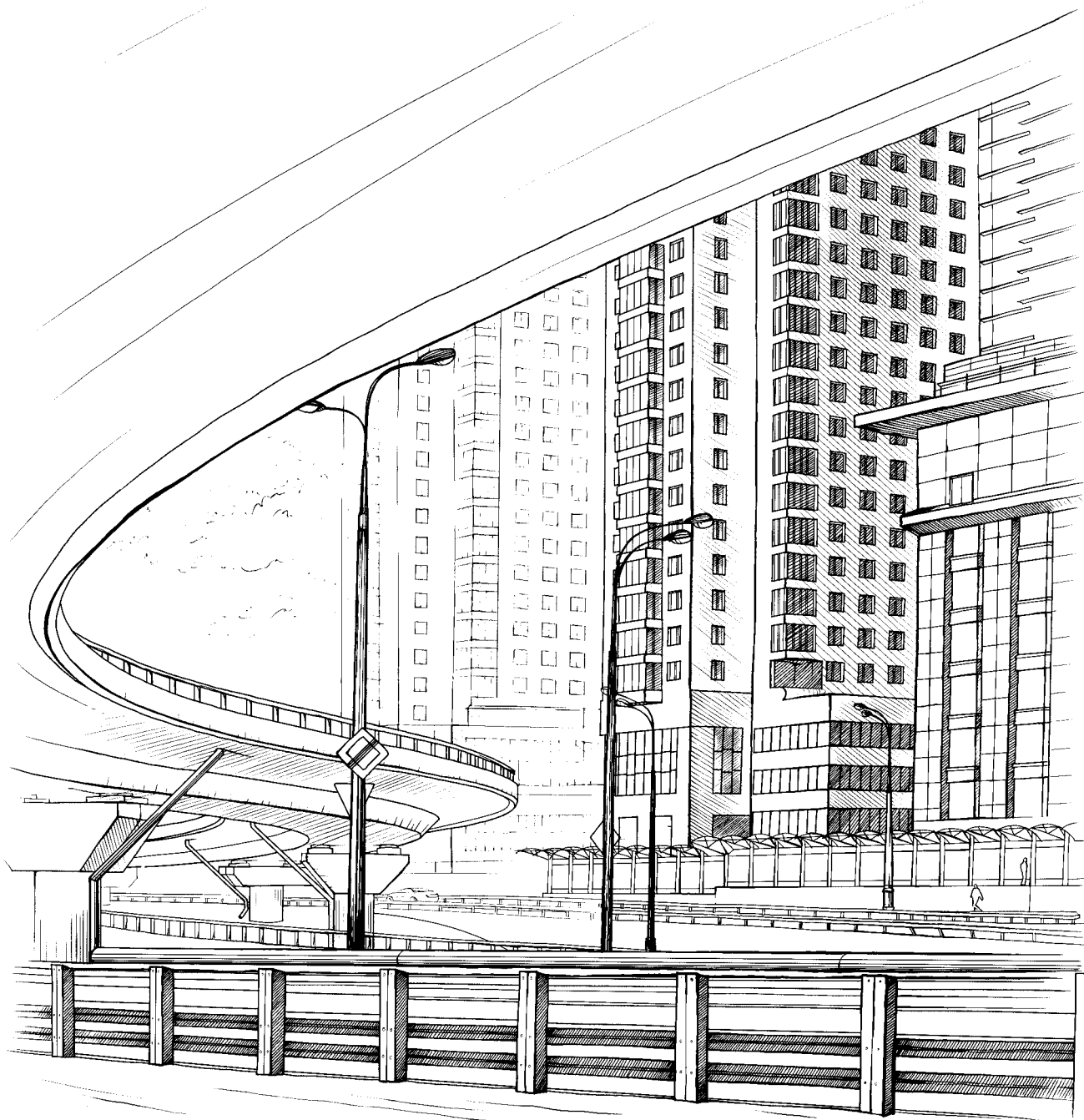
MEDIA
108

whitemark
BRAND COMMUNICATION AGENCY


Сити XXI век

wowawards.ru

По всем вопросам: +7 499 394 29 60



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



МАРИНА ЛЮБЕЛЬСКАЯ:

«НУЖНО ЖИТЬ И РАБОТАТЬ В ЦВЕТНОМ МИРЕ»

«ВЫЖИВАЮТ СИЛЬНЕЙШИЕ...» – КАК ЧАСТО НАМ ПРИХОДИТСЯ СЕЙЧАС ВСПОМИНАТЬ ЭТУ АКСИОМУ, ПРОВЕРЕННУЮ СТОЛЕТИЯМИ. В НАШЕ ВРЕМЯ, КОГДА РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕРЕЖИВАЕТ НЕПРОСТЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ВОЗМОЖНО, ДАЖЕ САМЫЕ КАРДИНАЛЬНЫЕ ВО ВСЕЙ ЕГО ПОКА ЕЩЕ НЕ СЛИШКОМ ДОЛГОЙ ИСТОРИИ, ВОПРОС СОХРАНЕНИЯ БИЗНЕСА ВСТАЕТ НАИБОЛЕЕ ОСТРО. ТАК КАК ЖЕ СЕГОДНЯ ВЫЖИТЬ? ТОЧНЕЕ, НЕ ПРОСТО «ОСТАТЬСЯ В ДЕЛЕ», А СТАТЬ ЕЩЕ ЛУЧШЕ И СИЛЬНЕЕ? УДАЕТСЯ ЭТО НЕМНОГИМ. ВО ВСЯКОМ СЛУЧАЕ, КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА СТОЛИЧНОМ ДЕВЕЛОПЕРСКОМ РЫНКЕ С НАЧАЛА 90-Х ГОДОВ ПРОШЛОГО ВЕКА, ОСТАЛИСЬ УЖЕ СЧИТАНЫЕ ЕДИНИЦЫ. КОНЦЕРН «КРОСТ» – ОДНА ИЗ НИХ. ПОЭТОМУ И ОБСУДИТЬ СЛОЖИВШУЮСЯ СИТУАЦИЮ И ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ МЫ РЕШИЛИ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОНЦЕРНА «КРОСТ» МАРИНОЙ ЛЮБЕЛЬСКОЙ.

Марина, 2018 год станет во многом переломным для строительной отрасли. Серьезные законодательные изменения, начало процесса реновации в столице, падение покупательского спроса — к каким изменениям все это может привести?

Учитывая подобные изменения, я уверена, что игроков на рынке недвижимости в ближайшие 2–3 года станет меньше. И это связано не только с тем, что уже в июле вступят в силу поправки в 214-ФЗ, но и с тем, что есть главная вводная, к которой мы, крупные девелоперы, готовимся. Это уход от долевого строительства и переход к кредитованию, о чем говорил президент страны в своем ежегодном послании. Это более важный тезис, который стоит отметить. Изменится вся система работы. В чем она заключается? Сегодня в рамках долевого строительства привлечение денежных средств не всегда идет на кредитной основе, не все пользуются банковским финансированием, кредитными ресурсами — гораздо проще привлечь средства дольщиков, которые и формируют основной спрос. Есть масса механизмов стимулирования этого спроса.

Однако теперь ситуация поменяется. В будущем, возможно, девелоперам и вовсе придется уйти от привлечения денежных средств с рынка, и реализация жилой недвижимости будет происходить, по сути, на этапе готового объекта, имеющего разрешение на ввод в эксплуатацию. В эту сторону развернется последующая работа. Ведь имеющиеся в наличии у девелоперов 2–3 года на перестройку своей

работы — это уже ближайшее будущее. То, что проектируется сегодня, — это объекты, которые и выйдут на рынок через 2–3 года. А в это время мы будем жить уже в новых условиях.

Несомненно, это повлияет на работу застройщиков, именно поэтому потерь не избежать. Останутся компании, которые в первую очередь финансово могут выдерживать такую схему, и, конечно, это отразится на самом рынке.



Жилой комплекс «Новая Звезда» в п. Газопровод (ТиНАО)

Вы имеете в виду возможное повышение цен на жилье?

Несомненно. Если не привлекать денежные средства у дольщиков, а брать финансирование в банке под проценты, то и стоимость квадратного метра автоматически возрастет. Сегодня рынок с точки зрения цены находится в стадии стагнации. Это во многом связано с высокоплотной конкуренцией среди застройщиков в новой и старой Москве. По итогам 2017 года предложение превышало спрос в 2,6 раза, а по итогам текущего года разрыв возрастет до 2,7–2,8. Это приводит к тому, что рост стоимости квадратного метра тормозится. Цена для покупателя становится стабильной величиной. А в тех районах, где высокоплотная конкуренция, цена еще и падает.

Хотя есть много способов сделать так, чтобы цена не падала. Это, к примеру, разнообразные инструменты по улучшению качества проекта. Я считаю, что это классика рыночной экономики. Это вам подтвердит любой маркетолог. Конкурировать ценой — самое неблагодарное дело. Потому что на самую низкую цену найдется еще более низкая цена. Но дешевизна — это не значит, что это именно то, что хочет сегодня покупатель. Цена и качество — это главный постулат рынка, и именно за это покупатель голосует рублем.

А хочет он...

...Недвижимость высокого качества. С правильным местоположением, с хорошей социальной, транспортной и досуговой инфраструктурой. Для людей сегодня очень важно комфортное проживание. «Спальные районы» уже никому не нужны. Теперь потребителю требуется

такая же насыщенная инфраструктура, как и в центре города. Поэтому в строящихся районах появляются не только школы, детские сады и поликлиники, но и торгово-развлекательные комплексы с кинотеатрами, магазинами — все то, что необходимо для нормальной жизни. Потребитель уделяет внимание и безопасности,



Ледяной грот
в жилом комплексе
«Невский» — аналог
ледяной пещеры
в парке «Зарядье»



что сегодня означает закрытую территорию жилого комплекса, чтобы ребенок мог свободно гулять во дворе.

Современный покупатель хочет видеть качественный продукт. Рынок нуждается в проектах, в которых есть идея, обращенная в легенду, но при этом решающим критерием является качество. А это светлые, просторные, удобные квартиры с высокими потолками. Важны и такие решения, как, к примеру, окна в пол, сами окна при этом должны быть деревянные, входная дверь — обязательно хорошего качества, высокоскоростные лифты — все это как раз и формирует цену квадратного метра.

Сегодня рынок заставил всех двигаться в этом направлении. Помните, 20 лет назад понятие «двор без машин» считалось огромным конкурентным преимуществом, и «КРОСТ» тогда был первым, кто предложил эту опцию рынку. А сегодня это стандарт качества жизни. Но надо понимать, что в реализации «двор без машин» дороже, чем стандартный двор-парковка. Потому что в каждый квадратный метр нужно вложить 15–17 тыс. руб., чтобы

развивать досуговое и спортивное, развивающее пространство.

То есть сегодня конкуренция переместилась в сегмент предоставления не столько дешевого продукта, сколько качественного, пусть и по более высокой цене?

Безусловно. Нужно конкурировать сервисом. Человек требует к себе бесконечного внимания, которое имеет большое значение. В нашей компании мы с особым интересом работаем над внедрением систем искусственного интеллекта — это даст нам возможность понять поведенческую модель клиента, знать его предпочтения и предложить именно то, что соответствует его ожиданиям.

Используемые технологии искусственного интеллекта позволяют нам улучшить сервис. Человеку, находящемуся в поиске жилья, робот будет подсказывать, что ему интересно. Мы запустили для продавцов touch-панели (планшеты), которые позволяют им, находясь в любой точке, формировать кейс для клиентов в режиме онлайн. Менеджер может ввести все критерии, озвученные клиентом, и программа

Вид на комплекс
жилых небоскребов
Wellton Towers
в составе квартала
Wellton Park (СЗАО)

подберет идеальные варианты для просмотра: с фотографиями, видео, даже возможностью 3D-экскурсии... Это все формируется в коммерческое предложение и позволяет клиенту увидеть квартиру своей мечты в минимальный срок! Мы готовы конкурировать на рынке и принимать ежедневные вызовы, которые позволяют нам постоянно развиваться и двигаться вперед.

А что еще необходимо сегодня помимо сервиса, чтобы быть сильным и лучшим?

Улучшение компетенции, а для этого нужно находиться в состоянии постоянного обучения. Нужно находиться в цветном мире, мире детей. Ведь в осознанном возрасте человек находится в черно-белом мире. Он чувствует груз проблем, ответственности. Не видит, как растут дети, не умеет радоваться мелочам. Умение видеть цветной мир — это и есть полноценная жизнь. Для того чтобы иметь такую жизнь, нужно постоянно учиться и не сидеть на месте. Если ты развиваешься, у тебя появляются идеи. Как только они появляются, ты стремишься их реализовать. Пусть ты это не исполнишь, как

видел изначально, любая идея трансформируется в процессе. И это нормально.

Пока человек находится в движении, он будет задавать себе новые цели и принимать вызовы. Мир доказал, что возраст — это всего лишь цифра. Можно и в 65 лет быть абсолютно современным человеком. Все зависит от систематического развития и обучения.

Вот и «КРОСТ» постоянно движется вперед. Я уже 20 лет в концерне, и постоянно наблюдаю, как наши дома очень быстро заселяются, в них рождается много детей. Потому что мы всю свою любовь, доброту и компетенции передаем нашим клиентам. Наверное, именно такой подход и дает нам возможность уже долгие годы считаться одной из лучших девелоперских компаний страны.

Что из тех идей, которые вы разработали для своих проектов, стало сейчас общепринятым для рынка?

В 2003 году в рамках нашего проекта реконструкции двух кварталов Хорошево-Мневников мы впервые в России реализовали концепцию «двор без машин». Парковку, которая съедала почти весь двор, мы убрали под землю, организовав заезд в подземный паркинг «сквозь дом» с главной дороги. Когда мы это осуществили — не существовало даже таких строительных нормативов! Сегодня «двор без машин» стал основополагающей чертой бизнес- и даже комфорт-класса.

Продолжая список идей, стоит упомянуть, что именно мы предложили решение отдать первые этажи новых домов под организации сферы услуг: кафе, небольшие магазины, салоны красоты и ателье... По сути получилась некая бутиковость внутри жилого комплекса. Сегодня размещение на первых этажах организаций услуг тоже стало стандартом рынка.

Качественные, дизайнерские входные группы — тоже наша заслуга. Здесь же мы организовали и картинные галереи — репродукции картин знаменитых художников из фонда Третьяковской галереи стали украшением и межквартирных холлов. Наверное, самое большое наше достижение — возрождение философии двора, как некоего места встреч, общения соседей. Во дворах проводятся праздники, приуроченные к памятным датам нашей истории. Так, ко Дню Победы во всех наших комплексах мы ежегодно проводим праздники и торжественные марши «Бессмертный полк». В июне у нас стартуют футбольные соревнования между командами разных жилых комплексов, приуроченные

Жилой комплекс
«Невский», проект
корпуса 5 (CAO)



к старту чемпионата мира по футболу. Мы пригласили именитых спортсменов — легенд советского и российского футбола — тренировать игроков наших жилых комплексов. Жители очень сильно болеют за своих игроков.

А к чемпионату мира мы установим в некоторых наших дворах большие экраны для трансляций футбольных матчей, чтобы болельщики могли увидеть лучшие голы в дружеской и объединяющей атмосфере.

В наши дворы мы заложили развивающие функции: двор стал не просто местом отдыха, но местом саморазвития. Здесь есть площадки для профессионального спорта, многофункциональные круглогодичные катки, футбольные поля, теннисные корты, баскетбольные, волейбольные площадки, зоны с уличными тренажерами, велодорожки и многое другое. Каждую деталь нашего двора можно изучать и постигать что-то новое для себя!

В результате наши исследования показали, что жители проводят в таких дворах по 3–4 часа в день, тогда как в обычных дворах, поглощенных стихийной парковкой, всего по 5–10 минут — столько времени нужно, чтобы дойти от подъезда до машины...

А что это за исследования?

Мы на постоянной основе изучаем модель поведения людей, проживающих в наших домах. Чем они занимаются, находясь с семьей во дворе. Даже какими путями передвигаются по двору.

А затем исследуем. Устанавливаем различную уличную мебель, смотрим, как ею пользуются. Перекладываем дорожки под наиболее частые маршруты. Устанавливаем малые архитектурные формы... А дальше уже сами жители начинают развивать наши идеи. Ведь мы создаем для них настоящий источник вдохновения, провоцируем их творческую энергию на развитие окружающего их пространства. Главное — находиться в постоянном контакте с ними, успевать перерабатывать их идеи и внедрять в свой проект. И тогда пространство между домами перестает быть просто двором, а создает ощущение настоящего парка — места, где хочется отдыхать, вдохновляться и развиваться!

Так и появился квартал Wellton Park, где мы создали парк, объединяющий все дома жилого комплекса — единое пешеходное пространство. И далее такой принцип организации территории был использован во всех проектах.

Что дает общая большая территория? Возможность каждому жителю чувствовать



единение со всеми своими соседями, быть единицей какой-то большой ячейки — дружного сообщества соседей!

И такая среда уже сформирована. За время, прошедшее с начала строительства квартала Wellton Park, выросло уже целое поколение детей, привыкших жить в таких условиях. И сегодня, задумываясь о покупке нового жилья — они приходят к нам, чтобы жить в привычной среде! Почти 42% наших покупателей — это клиенты совершающие покупки повторно. Люди, уже проживающие в наших домах и не желающие менять уровень комфорта окружающей их среды.

Над какими проектами «КРОСТ» работает в настоящее время?

Мы продолжаем строительство комплекса небоскребов Wellton Towers в СЗАО с парком на кровле стилобата. Он уникален тем, что здесь можно как наслаждаться захватывающими видами из окон, так и пользоваться развитой инфраструктурой квартала Wellton Park. В том же округе продолжим работу по строительству корпуса Crystal в составе квартала Union Park. В САО начнем возведение нового корпуса в ЖК «Невский».

Продолжим строительство масштабного жилого комплекса «Новая Звезда» в ТиНАО. Представим скоро и совершенно новые проекты на улицах Расплетина и Отрадная, которые, уверена, завоевывают любовь и признание рынка, потому что каждый проект — это новое открытие для нас, возможность превзойти самих себя, и, как показывает время, нам это удастся. (АН)

Дворовое пространство квартала Wellton Park (СЗАО)

Корпус Crystal в составе квартала Union Park (СЗАО)





ОДИН В ПОЛЕ...

АВТОР
Оксана Самборская

ЗАСТРОЙЩИКИ ГОТОВЯТСЯ РАБОТАТЬ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ. НАКАЛ НЕГАТИВНОГО ОТНОШЕНИЯ К ГРЯДУЩИМ С 1 ИЮЛЯ ИЗМЕНЕНИЯМ СТИХ, И ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОНЯЛИ, ЧТО ЖИТЬ И РАБОТАТЬ ПРИДЕТСЯ В ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛОВИЯХ, ПОЭТОМУ РАССУЖДАТЬ О НОВОВВЕДЕНИЯХ СТАЛИ МЕНЕЕ РЕЗКО И БОЛЕЕ КОНСТРУКТИВНО. ВОТ И ЗАДАЧУ – НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ ЕЖЕГОДНОГО ВВОДА ЖИЛЬЯ ДО 120 МЛН М², ПОСТАВЛЕННУЮ НЕДАВНО ГЛАВОЙ ГОСУДАРСТВА, ОНИ ХОТЬ И СЧИТАЮТ АМБИЦИОЗНОЙ, НО УЖЕ ВСЕ ЖЕ РЕАЛИЗУЕМОЙ. ПОДОБНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПО ИХ МНЕНИЮ, ВЫПОЛНИМЫ, НО ЛИШЬ ПРИ ГРАМОТНОЙ РЕГУЛЯТОРИКЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ.

Слабая надежда девелоперского сообщества, появившаяся в конце мая, что вступление в силу поправок в 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...» будет отложено на полгода (с такой инициативой выступали депутаты Госдумы РФ), умерла окончательно. В конце мая новый вице-премьер российского правительства Виталий Мутко, курирующий строительство, подтвердил, что изменения в законодательстве будут обсуждаться уже на ближайшем заседании правительства, с тем чтобы внести законопроект с поправками на рассмотрение депутатами в весеннюю сессию и к середине месяца успеть принять закон в Госдуме, а до конца июня — утвердить в Совете Федерации. Правда, по словам вице-премьера, возможно, что вступление в силу отдельных спорных норм будет все-таки отложено.

Напомним, что поправками предполагается переход на проектное финансирование: переход на эскроу-счета, требование к застройщикам держать на своих счетах 10% стоимости проекта, соблюдать баланс — один застройщик = один проект и т.д. Вступить в силу поправки должны 1 июля 2018 года, их цель — сокращение числа проблемных проектов, искоренение практики «строительной пирамиды», когда проекты достраиваются за счет денег, приходящих от новых проектов или новых очередей, и как результат — искоренение проблемы обманутых дольщиков.



Среди девелоперского сообщества поначалу, такие предложения вызвали, мягко сказать, неоднозначную реакцию. Появились мнения, что данные законодательные изменения уберут с рынка небольшие девелоперские компании, рынок монополизироваться несколькими строительными гигантами, жилье подорожает и станет менее доступным, на рынок вновь массово выйдут жилищно-строительные кооперативы — схема в принципе законная, но пока недоработанная и противоречивая. Однако постепенно накал негативного отношения к нововведениям стих, девелоперы поняли, что жить и работать придется в предлагаемых условиях, и стали рассуждать менее резко и более конструктивно. Не будем забывать и о том, что нововведения планируется вводить поэтапно, говорит генеральный директор компании S. A. Ricci Александр Морозов: помимо подготовительного этапа (ранее планировался до 30.06.2018), существуют еще переходный и завершающий этапы. Переходный этап будет длиться год, в это время планируется, что около 30% заключенных договоров долевого участия (ДДУ) будут проходить с использованием механизма счетов эскроу, 70% — привлечение средств напрямую застройщиком. У застройщиков остается выбор варианта

Уход части застройщиков с рынка из-за отсутствия доступа к финансированию означает передачу банкам ключевого решения — быть или нет проекту

привлечения средств. Во время завершающего этапа, на который отводилось полтора года (с 01.07.2019 до 31.12.2020), 95% заключенных ДДУ должны проходить с использованием специальных счетов, 5% — с привлечением средств напрямую застройщиком.

«Подстелили соломки» и сами девелоперы, в срочном порядке получив разрешение на максимальное количество квадратных метров и число проектов, которые выйдут на рынок еще по старому 214 ФЗ. «В I квартале в Москве выдано разрешений на возведение жилья общей площадью 3 млн м² против 1,5 млн в тот же период 2017 года. Для понимания приведу данные по вводу жилья в Москве: каждый год в столице сдается в эксплуатацию порядка 3–3,5 млн м². То есть объем разрешенной в I квартале застройки очень большой», — говорит генеральный директор Level Group (девелопер ЖК «Level



Амурская») Кирилл Игнахин. Это еще один страх противников нововведений. Если все выйдут на стройку одновременно и сдадут свои объекты в срок, то рынок ждет затоваривание, а значит, и падение цен. Кирилл Игнахин считает, что это не так. «Совсем не обязательно, что все эти «метры» поступят на рынок одновременно или даже в течение одного года. Поэтому мы не ожидаем резких скачков объема предложения, а потребители тем более не заметят никаких изменений на рынке», — комментирует ситуацию девелопер.

Те, кто получить разрешения на строительство до вступления поправок в силу не успеет, «станет первопроходцем», считает генеральный директор Tekta Group (девелопер ЖК «Маяковский») Роман Сычев. Но отчаиваться не стоит. «На сегодняшний день точно спрогнозировать влияние поправок невозможно, так как нам еще предстоит поработать в новых условиях и ощутить все нововведения на собственных проектах. Сегодня нет однозначного мнения о готовности застройщиков к изменениям, — поясняет застройщик. — Основные риски связаны с проектным финансированием.

SHOWROOM
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**КОМПЛЕКСНОЕ
ПРОДВИЖЕНИЕ ВАШЕГО ОБЪЕКТА
В ЛУЧШИХ ТРЦ МОСКВЫ**

showroom-realty.ru



То есть те застройщики, которые не смогут самостоятельно финансировать строительство и привлечь кредит, будут вынуждены либо продавать площадки, либо объединяться с другими девелоперами». По мнению генерального директора компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Натальи Шаталиной, до 30% мелких и средних застройщиков вряд ли смогут соответствовать этим требованиям и, возможно, покинут рынок.

Однако, полагает Роман Сычев, большинство крупных компаний, особенно из числа тех, которые работают на больших и устойчивых рынках жилья (столичные агломерации, Краснодарский край, Татарстан и т.д.), все-таки будут отвечать требованиям закона. Не следует забывать, что застройщикам для подготовки было отведено больше года.

Среди основных факторов риска Роман Сычев выделяет:

- критерии для получения проектного финансирования;
- ставка по кредитованию застройщика;
- правило «один застройщик — одно разрешение на строительство», которое может привести к дроблению бизнеса застройщика на множество юридических лиц с определенным портфелем построенных проектов;
- проблема межбанковского взаимодействия, когда ипотека для физического лица одобрена в одном банке, а счет эскроу для приобретения новостройки — в другом.

Директор по маркетингу и разработке продукта ГК «А101» Дмитрий Цветов видит и другие аспекты проблемы. «Сколько игроков останется на рынке, нужно или нет ждать госмонополию на строительство и упадут ли темпы строительства — все эти вопросы сегодня нельзя относить к критичным и основным, — говорит эксперт. — Игрокам рынка жилой недвижимости куда важнее сформулировать для себя и для потребителя, насколько в результате планируемых законодательных инициатив изменится лицо самого продукта, особенно в доступном сегменте». В текущей

Банкам, как и застройщикам, потребуется некая единая формализованная база знаний, которая станет «учебным материалом» для финансистов

ситуации именно комфорт-класс окажется наиболее чувствительным к изменениям, считает эксперт.

По мнению Дмитрия Цветова, уход части застройщиков с рынка из-за отсутствия доступа к финансированию означает «передачу в руки» банков ключевого решения, быть или нет проекту, сократит количество идей. Казалось бы, конкурентная борьба за доступ к финансированию и за кошелек покупателя должна, наоборот, стимулировать появление большего количества идей и проектных решений. Но, напоминает Дмитрий Цветов, строительная отрасль — это, в первую очередь, большое количество сложных технологических процессов и процедур, поэтому ее деятельность невозможно перестроить в один момент. Неизбежная корректировка бизнес-процессов, то есть перестройка системы взаимодействия с банковскими структурами, поиск



КОМФОРТ

- Два вида отделки
- Паркинг с прямым доступом на лифте до жилых этажей
- Видовые квартиры
- Высокие потолки 2,95 м
- Увеличенные окна шириной до 3 м.

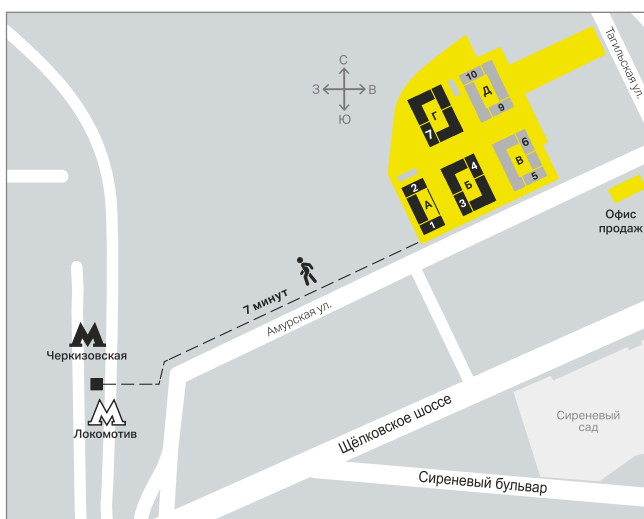
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

- 7 мин пешком до ст. м. Черкизовская и ст. МЦК «Локомотив»
- 30 мин. до Кремля.

ЭСТЕТИКА

- Благоустройство от компании ARTEZA – автора ландшафтов Сколково, Лужников и Зарядье.
- Проект разработан архитектурным бюро SPEECH
- Монолитная технология
- Вентилируемый фасад
- Уникальный ландшафтный дизайн.

* Застройщик АО «МСМ №4». Проектная декларация размещена на сайте levelgroup.ru. ОГРН 1037739276167. Level – уровень. Реклама



Level
АМУРСКАЯ

+7 (495) 150-64-05
ул. Амурская, вл.3
www.levelgroup.ru

альтернативных источников финансирования и многое другое, замедлит деятельность девелоперов и, соответственно, темпы реализации проектов.

Что в таком случае произойдет с квартирами как с продуктом? Его развитие, считает Дмитрий Цветов, волей-неволей на какой-то период замедлится. Девелоперы будут использовать проверенные — то есть хорошие, но типовые для них проекты, экономическую эффективность которых будет легко защитить в банке. «Я не готов прогнозировать появление новой волны обезличенной застройки, но процент типового жилья точно вырастет», — предостерегает девелопер.

Еще один хороший вопрос в том, сколько банков будет предоставлять проектное финансирование. Пока анонсировано чуть больше 20 «уполномоченных банков». При этом, считает Дмитрий Цветов, не стоит ожидать, что, когда прекратится практика заключения ДДУ, за проектным финансированием в банки придет намного больше представителей девелоперских компаний. Но и «стандартного» количества запросов или апелляций, если будет получен





PROESTATE®

Международный инвестиционный форум по недвижимости

19-21 СЕНТЯБРЯ 2018

Конгресс-Парк Radisson Royal Hotel Moscow

+7 (495) 651 61 05 • proestate@proestate.ru • www.proestate.pro

при поддержке:



соорганизаторы:



организаторы:



партнеры:





отказ, хватит, чтобы серьезно замедлить работу банковских структур. Кстати, добавляет Дмитрий Цветов, на рынке практически не поднимался вопрос о механизме пересмотра или обжалования принятого банком решения, а также о других возможных вариантах для получившего отказ девелопера.

Банкам, как и строительным компаниям, потребуется период адаптации к изменениям, в том числе, как представляется, потребует некая единая формализованная база знаний, которая станет «учебным материалом» для экспертов, принимающих решение по тому или иному проекту. «В ситуации, когда отрасли поставили целевые показатели строительства на уровне 120 млн м² в год, процесс «раскачки» банковских структур также затормозит общерыночные процессы», — ожидает Дмитрий Цветов.

При этом, по мнению директора по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павла Брызгалова, строить ежегодно 120 млн м² (такую задачу в своем послании Федеральному собранию поставил президент России Владимир Путин) — вполне реально. Однако для того, чтобы застройщики смогли реализовать заявленный объем площадей, федеральным властям следует реализовать ряд мер, благодаря которым будет обеспечен спрос на это

Девелоперы будут использовать проверенные, но типовые для них проекты, экономическую эффективность которых будет легко защитить в банке

предложение. «Если бы ощущалась потребность на такое количество квадратных метров со стороны потенциальных покупателей, уверен, девелоперы уже сегодня осваивали бы новые площадки более активно, — считает Брызгалов. — Драйвером спроса в текущих экономических условиях является ипотека. Снижение (ставок) до 7% приведет к тому, что на рынок смогут выйти покупатели с меньшим уровнем доходов». По словам представителя бизнеса, спрос можно поддержать также за счет реализации различных социальных программ, которые помогут улучшить жилищные условия менее обеспеченным категориям граждан (военные, учителя, многодетные семьи и пр.).

К необходимости быть терпеливым нас возвращает коммерческий директор Sezar Group Ольга Барабанова. «Предстоит действительно масштабная реорганизация бизнес-процессов как на стороне банка, которому

Совершенно точно в ближайшие два года роста цен на жилье не будет. После 2021 года возможен разворот тренда и небольшой рост цен на жилье



потребуется глубокое погружение в специфику бизнес-процессов, так и на стороне девелопера, у которого появляется дополнительный надзорный орган с весьма широкими полномочиями, — предостерегает эксперт. — Это дает основание прогнозировать, что с момента вступления в силу поправок до появления реальной практики применения пройдет не один месяц».

При этом «фатальными», по мнению девелопера, эти изменения не станут — объем проектов в стадии реализации и созданный «до новых мер» задел, по нашей оценке, закроет потребности спроса на 3–5 лет. На московском рынке генеральный директор компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин и вовсе не видит проблем с объектами: «Если говорить гипотетически, то есть условно завтра все вдруг перестанут строить и выводить новые проекты, то дефицита мы не ощутим 2–3 года. По сути, это девелоперский цикл одного проекта».

Что касается опасений роста цен, то тут ожидания тоже противоречивы. Александр Морозов считает, что в будущем девелопера принципиально не станут ограничивать в ценовой политике, поэтому цены могут быть разные на различных стадиях строительства. Однако банки будут следить за исполнением целевых финансовых ориентиров, поэтому в каких-то случаях будет устанавливаться порог нижней цены.

«Совершенно точно можно сказать, что в ближайшие два года роста цен на жилье не будет. Не исключено, что после 2021 года возможен разворот тренда (в последние несколько лет мы наблюдали снижение стоимости жилья) и небольшой рост цен, однако он не будет большим, не более 1–2%», — полагает эксперт.

Управляющий партнер «ВекторСтройФинанс» Андрей Колочинский также уверен, что с точки зрения потенциального роста цен бояться нечего, так как на ценообразование будет оказывать влияние покупательская активность, которая сегодня находится на низком уровне. Реальные доходы населения не увеличиваются, неуверенность в завтрашнем дне и отсутствие необходимых накоплений не позволяют многим решиться на ипотеку. «В такой ситуации, несмотря на удорожание себестоимости по новым проектам, застройщики не смогут поднимать цены, скорее всего, им придется уменьшить свою маржу», — резюмирует Андрей Колочинский. (АН)



- Срок сдачи – июль 2019 г.
- Цены в проекте от 7 млн руб.
- Два вида отделки
- Подземный паркинг с доступом лифтов на жилые этажи
- Панорамное угловое остекление
- Инвестиционная привлекательность – прогнозируемый рост цены – 50% с момента старта продаж.
- Закрытый двор с круглосуточной службой охраны
- Консьерж-сервис
- Уникальный ландшафтный дизайн

* Вероятный прогноз согласно маркетинговым данным Level Group. Застройщик ООО «Объединение торговли ветеранов Афганистана». ОГРН 1037700133305. Проектная декларация размещена на сайте levelgroup.ru. Level – уровень. Реклама

Level
ПАВЕЛЕЦКАЯ

+7 (495) 150-56-81
Жуков пр., вл.21
www.levelgroup.ru

РЕНОВАЦИЯ ВСЕЯ РУСИ?

АВТОР:

Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE





НЕЗАДОЛГО ДО УХОДА С ПОСТА МИНИСТРА СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖКХ МИХАИЛ МЕНЬ НЕ ИСКЛЮЧИЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ МОСКОВСКОГО ОПЫТА РЕНОВАЦИИ НА ДРУГИЕ РЕГИОНЫ РОССИИ. ПРАВДА, ОН ОГОВОРИЛСЯ, ЧТО СНОС СТАРЫХ ПЯТИЭТАЖЕК ВОЗМОЖЕН ТОЛЬКО В КРУПНЫХ ГОРОДАХ. ОДНАКО НА САМОМ ДЕЛЕ РОССИЯ НЕ ГОТОВА К МАСШТАБНОЙ РЕНОВАЦИИ В СИЛУ ЦЕЛОГО РЯДА ПРИЧИН, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО ЭКОНОМИЧЕСКИХ.

Когда встает вопрос о возможной реновации в регионах, становится ясно, какая огромная пропасть пролегает между экономическими, социальными и даже культурными реалиями, которыми живут столица и провинция. Хотя разговоры о необходимости расширения географических рамок расселения хрущевок начались сразу после объявления программы, ни исполнительная, ни законодательная власть не предприняли конкретных шагов к реализации такого плана. Все понимают, что это невозможно по целому ряду причин.

Непростая ситуация в экономике подталкивает региональные власти к поиску путей сотрудничества с местными застройщиками

Первое очевидное препятствие — разные «весовые категории» столичного и региональных бюджетов. В Москве реновация была запущена без единой «инвестиционной» копейки: власти с самого начала заявили, что в помощи девелоперов пока не нуждаются. В это нетрудно поверить: общие расходы столичного бюджета на ЖКХ в 2017 году составили 435 млрд руб. На программу реновации, по словам мэра, в ближайшие 4 года будет направлено 400 млрд руб., то есть примерно по 100 млрд руб. в год. Возможна ли реновация в крупных городах, как предположил Михаил Мень? Назову только одну цифру — общий объем расходов бюджета Санкт-Петербурга в 2017 году — 556 млрд руб.

Реновация по-московски — это огромные финансовые ресурсы, о которых регионы могут



Учитывая ограниченность бюджетных средств местных властей, схожий с московским уровень гарантий для переселенцев регионы обеспечить не смогут

только мечтать. В 2016 году общие затраты на жилищно-коммунальное хозяйство консолидированных бюджетов субъектов РФ составили 936 млрд руб. То есть Москва тратит на свое ЖКХ примерно 47% расходов по этой статье всех регионов России, а один год столичной реновации — 11% этих вложений. Москва — это один из 1 100 городов России.

При этом проблема не только в том, что региональные бюджеты маленькие, но и в том, что их не хватает на базовые потребности. К примеру, в Уфе, Омске, Ярославле и Ижевске из-за долгов по электричеству отключают уличное освещение. В Астрахани, Нижнем Новгороде и Владивостоке по этой же причине не ходят троллейбусы. Из-за долгов по водоснабжению

в Екатеринбурге отключали горячую воду в детских садах, а в Смоленске — городские фонтаны. Пожалуй, это все, что нужно знать о состоянии местных бюджетов.

Еще одно принципиальное различие между Москвой и регионами РФ — это состояние жилого фонда. Участники дискуссий о реновации в провинции, кажется, забывают, что в России продолжается программа расселения ветхого и аварийного жилья. Москва закрыла этот вопрос еще при Лужкове (первая реновация), когда были снесены пятиэтажки первого поколения, имевшие действительно короткий срок жизни. В России же эта проблема не решена, то есть, прежде чем сносить хрущевки со сроком службы 50–100 лет, в провинции нужно утилизировать еще ранние поколения панельных пятиэтажек, а вместе с ними и послевоенные бараки, которые до сих пор являются частью городского пейзажа даже в небедных регионах. Более того, пока власти расселяли в 2008–2017 годах 15 млн м² аварийных домов, уже успели «состариться» еще 11 млн м² жилья, которое теперь предстоит снести.

Быть может, реновацию в регионах, а вместе с ним и программу расселения ветхого жилья поможет продвинуть вперед «нерушимый союз» государства и инвесторов? Как показала практика программы расселения ветхого жилья, доля инвестиционных средств в этом процессе составляет от 5 до 15%, а все остальное — деньги все тех же дышащих на ладан субъектов и муниципалитетов, а также богатой, но скупой федеральной «копилки».

Тем не менее непростая ситуация в экономике подталкивает власти к поиску путей сотрудничества с застройщиками. Что предлагают чиновники? Расселение старых домов проводить целыми кварталами. Собственники продают инвесторам земельные участки под их домами и получают новое жилье. На освободившейся площадке девелопер строит и реализует квартиры, покрывая свои расходы.

В этом случае мы снова имеем дело с экстраполяцией столичных реалий на скорбную провинциальную почву. Действительно, земля в Москве может составлять 90% стоимости площадки, а оставшиеся 10% — рыночная цена хрущевки со всеми ее квартирами. Причем в пределах МКАД практически любой участок — «золотой», поэтому привлечь инвестора не так сложно. В провинциальных городах ситуация иная: далеко не все участки со старым жильем интересны застройщикам.

Кроме того, совершенно несопоставим потенциал спроса на новостройки в Москве и России. Если в Москве в 2017 году сделки со строящимся жильем в годовом выражении выросли на 46%, то в России — снизились на 4%. В крупных городах имеется огромный объем нераспроданного жилья, выросший вследствие тотального потребительского кризиса. В таких условиях инвесторы могут не окупить свои затраты на расселение старых районов, потому что не найдут покупателей с деньгами. Пропать между доходами жителей провинции и Москвы означает такую же пропасть в рентабельности жилищного строительства.

Наконец, отмечу последнее принципиальное различие столичных и провинциальных реалий, которое если и не сделает реновацию невозможной в России, то точно может превратить ее в очаг социальной напряженности. Было бы преувеличением сказать, что все площадки со старыми домами не представляют интереса для региональных застройщиков. Напротив, если дома находятся в историческом центре, то, как правило, они обладают хорошей транспортной доступностью, а вокруг — готовая социальная,

коммерческая и инженерная инфраструктура. Встает вопрос: куда переселять жителей домов на привлекательной земле? Сейчас власти и застройщики предлагают обитателям аварийных домов пустующие из-за кризиса спроса новостройки девелоперов. Однако далеко не все готовы на такой обмен, ведь качество новых домов в регионах далеко не всегда на высоте и располагаются они на окраинах, без транспорта и инфраструктуры.

Стремясь любой ценой привлечь инвесторов к сносу ветхого жилья, местные муниципалитеты даже предлагают принудительное расселение старых домов через коллективное принятие решения. Если большая часть собственников согласна на расселение — переезжают все. По сути, происходит то, чего так боялись москвичи, когда услышали о новой волне сноса хрущевок: лишиться жилья в обжитом районе и уехать далеко от центра. Только высокая социальная активность москвичей помогла скорректировать первоначальный план реновации, предполагавший схожие драконовские меры. В регионах же, где протестный слой населения немногочисленный и слабый, реновация превратится в социальную чистку с ущемлением прав собственников, о которой страна, возможно, даже не узнает. Учитывая ограниченность бюджетных средств местных властей, схожий с московским уровень гарантий для переселенцев регионы обеспечить не смогут.

Вместе с тем я полагаю, что реновация, конечно, нужна России. Но ее время наступит только при уверенном экономическом росте, который пока не наблюдается. (щ)



Мария Литинецкая,
управляющий
партнер компании
«Метриум»,
участник партнерской
сети CBRE:

«Прежде чем сносить хрущевки со сроком службы 50-100 лет, в провинции нужно утилизировать еще ранние поколения панельных пятиэтажек, а вместе с ними и послевоенные бараки, которые до сих пор являются частью городского пейзажа даже в небедных регионах»



СТО ЛЕТ НАЗАД:

ДОХОДНЫЙ БИЗНЕС НА ДОХОДНЫХ ДОМАХ

АВТОР:
Галина Ульянова



АВТОР ОЧЕРКА ОБ АРХИТЕКТУРЕ МОСКВЫ В ПУТЕВОДИТЕЛЕ, ИЗДАННОМ В 1917 ГОДУ, ПИСАЛ: «БЫСТРЫЙ РОСТ НАСЕЛЕНИЯ СОЗДАЕТ ОГРОМНЫЙ СПРОС НА КВАРТИРЫ. МОСКВА РАСТЕТ В ШИРИНУ И ВЫСОТУ И ЗАМЕТНО СБРАСЫВАЕТ СВОЙ ДРЕВНИЙ ОБЛИК. С ВОРОБЬЕВЫХ ГОР УЖЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ИНАЯ КАРТИНА. ВМЕСТО «ЗЛАТОГЛАВЫХ ЦЕРКВЕЙ» ВЫДЕЛЯЮТСЯ ТУТ И ТАМ ГРОМАДЫ 7–8-ЭТАЖНЫХ «НЕБОСКРЕБОВ», ГРОЗЯЩИХ ВСКОРЕ СОВСЕМ ПОГУБИТЬ СВОЕОБРАЗНО ПРЕКРАСНУЮ ПАНОРАМУ ПЕРВОПРЕСТОЛЬНОЙ СТОЛИЦЫ».

Доходные дома как тип жилища возникли и развивались повсеместно в Европе на протяжении XIX века. Началом их массового строительства историки архитектуры считают 1830—1840-е годы. До этого наемные квартиры зажиточная публика, не имевшая собственной недвижимости в крупных городах, могла снять в двух-, трехэтажных каменных домах, выглядевших снаружи, как дворянские особняки, и разделенных на несколько квартир.

Москва долго была «большой деревней», ведь даже в 1830 году шестую часть ее территории занимали огороды и сады. А уклад был самым что ни на есть патриархальным — с засолкой овощей, заготовкой съестных припасов на зиму и т.д. После 1830—1840-х годов начинается возведение многоквартирных жилых домов в три и более этажа. Квартиры в этих домах не имели отдельных входов с улицы и группировались вокруг лестничных клеток или коридоров.

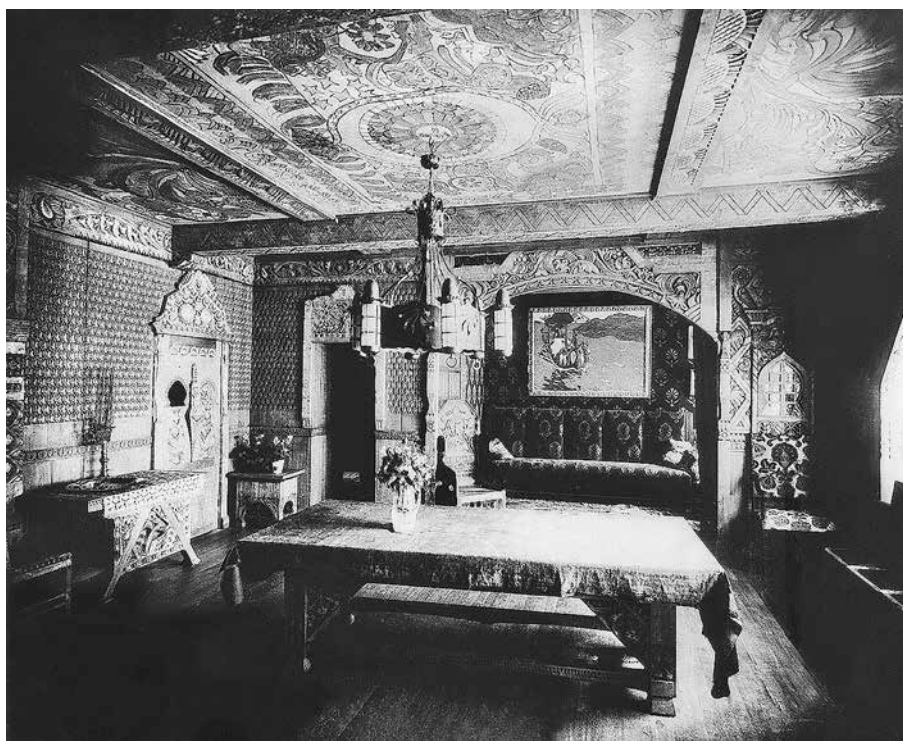
Появление такого жилья, как квартиры с удобствами, было вызвано тем, что население крупных городов России, и особенно столиц — Москвы и Петербурга, во второй половине XIX века резко менялось по структуре. Раньше в городе богатые «неторопливо» жили в особняках в престижных районах центра, а средний и мелкий люд, главным образом крестьянский и мещанский, селился по окраинам в собственных скромных одно-, двухэтажных деревянных домиках. После 1870—1880-х годов в столицы хлынула толпа новых поколений горожан.

Кто они были? Чаще всего люди простого происхождения, которые благодаря полученному с немалыми усилиями высшему образованию смогли занять приличное место в банке, фирме, на железной дороге. Реже — представители молодого поколения зажиточных дворянских и купеческих семей, вылетевшие из родительского гнезда, тесного для всех, но не имевшие достаточных доходов, чтобы купить собственный дом. И не просто купить, а содержать — с дворником, конюхом, кухаркой, горничными и проч.

Когда в большом городе появился целый слой людей — чиновников, бизнесменов среднего звена, профессоров, врачей, юристов, учителей, обедневших дворян, — нуждавшихся в удобном и современном жилье, доступном по цене, то быстро стало ясно, что строительство и эксплуатация доходных домов могут стать хорошим бизнесом.

Для многих категорий служащих оплата за жилье специально предусматривалась при

определении размеров зарплаты, потому что казенные квартиры полагались не многим счастливицам. Посмотрим на зарплаты тех, кому приходилось снимать квартиру. Например, профессор Московского технического училища (которое потом стало Бауманским) Яков Яковлевич Никитинский в 1894—1898 годах получал в качестве жалованья в год — 2400 руб. плюс 300 руб. «столовых» (на питание), плюс 300 руб. «квартирных». Жалованье муниципального инженера в Москве было



выше — заведующий постройкой Рублевской насосной станции Иван Михайлович Бирюков в 1900 году получал 5000 руб. в год плюс 1200 «квартирных» рублей. Заведующий асфальтовыми работами в Москве Павел Алексеевич Дмитриев в 1912 году получал жалованье в год 3600 руб. и на квартиру — 600 руб. Так к концу XIX века в Москве сложился значительный слой людей, для которых предназначались доходные дома.

И вот омертвевшая планировка города в пределах Садового кольца постепенно начинает видоизменяться. Земельные участки, до этого по 50 и даже 100 лет находившиеся во владении одной семьи, продавались оскудевающим дворянством энергичным новым владельцам — купцам. Сначала купцы приобретали

участки «впрок», видя, что земля в центре столицы дорожает с каждым годом. Однако строить начинали не сразу – только сдавали под конторы, склады, квартиры то, что уже стояло на приобретенных участках. Но, увы, сдача внаем имеющихся малоэтажных сооружений почти не давала прибыли. Постепенно новые владельцы «созревали» для радикальных решений. Становилось ясно, что для эффективности использования земли надо увеличивать этажность.

В 1874 году в Москве появился первый пятиэтажный дом. Это стало событием, о котором несколько дней писали все московские газеты. Более десяти последующих лет этот дом был самым высоким гражданским сооружением в городе. Находился он в Китай-городе, на Ильинке, и принадлежал... Троице-Сергиевой Лавре. Так называемое Троицкое подворье и сегодня украшает Биржевую площадь. Богатейший из русских монастырей хорошо зарабатывал, построив здание и сдавая его под квартиры, гостиничные номера, офисы торговых фирм и склады. На втором этаже этого дома размещался знаменитый «Новотроицкий

трактир», где назначали встречи коммерсанты, биржевые маклеры и прочие дельцы.

В 1882 году в Москве было 143 дома в четыре этажа и выше, а к 1900 году – 533. Прошло всего каких-то 20 лет со времени постройки пятиэтажного «гиганта» на Биржевой площади, и четыре–пять этажей стали привычными для москвичей, на глазах которых воздвигались все новые и новые многоквартирные дома. В дальнейшем строительство многоквартирных домов стало массовым. В 1912 году журнал «Зодчий» сообщал, что в Москве «одних пяти–семиэтажных домов минувшим летом было построено до трех тысяч».

Застройщики стремились максимально использовать ограниченные размеры земельных участков. В Петербурге получили распро-

С появлением в большом городе целого слоя чиновников, нуждавшихся в доступном жилье, стало ясно, что доходные дома могут стать хорошим бизнесом



странение планы домов, когда четыре корпуса образовывали квадрат с двором-колодцем посередине. В Москве более популярны были типы планов в виде букв Т, Н и Ш.

Многоэтажные дома требовали совершенно нового подхода к надежности строительных конструкций. Со Строительной комиссией Московской городской управы инвесторы обязаны были согласовывать, главным образом, внешний вид фасада. Комиссия также могла указать на то, что нежелательно делать дом слишком высоким. Но и это пожелание не носило директивного характера. Вообще-то со времен императрицы Екатерины Второй существовал Строительный устав (пересмотренный в 1857, а затем в 1876 годах), и формально новые проекты утверждались с учетом требований этого устава, который устанавливал минимальную величину внутренних дворов, высоту дворовых и лицевых корпусов, необходимость глухой стены в случае застройки по всей длине участка. Но после утверждения и выдачи чертежей и прочей документации на руки владельцу никто не прослеживал, насколько постройка соответствует техническим нормам. Качество строительства было уже только на совести заказчика и управляющего строительными работами.

Московская строительная лихорадка жарко обсуждалась на страницах прессы. Строительство каждого дома, превышающего «среднюю» для высоких домов пятиэтажную застройку, сопровождалось зловещими предсказаниями. К примеру, в 1912 году дом Лобозоева в Оружейном переулке был утвержден к постройке как семиэтажный, но потом в проекте появился еще один этаж. Архитектурный надзор протестовал, считая, что несущие конструкции могут не вынести предельной нагрузки, но заказчик, купец Лобозоев, не обращал внимания на назойливые укусы критиков и возвел восьмиэтажного гиганта на Садовом кольце. К настоящему времени этот дом благополучно простоял 110 лет, хотя при его постройке журналисты «Московского листка» писали, что «этот дом если не обрушится теперь, то никто не поручится за то, что все его девять (еще один этаж был прибавлен для «яркости» картины) этажей не могут превратиться в кашу в недалеком будущем».

Не все дома были такими крепкими, как дом в Оружейном переулке. В марте 1913 года Москву потрясла катастрофа на строительстве восьмиэтажного доходного дома в Калашном переулке. Ранним утром стена дома обвалилась, превратившись в груды битого кирпича и щебенки. К счастью, жертв не было. Газета «Копейка» писала: «Загромоздившие улицы вы-

Первый восьмиэтажный московский «небоскреб» был возведен в 1904 году у Красных ворот по заказу «водочника» купца 1-й гильдии Федора Ивановича Афремова

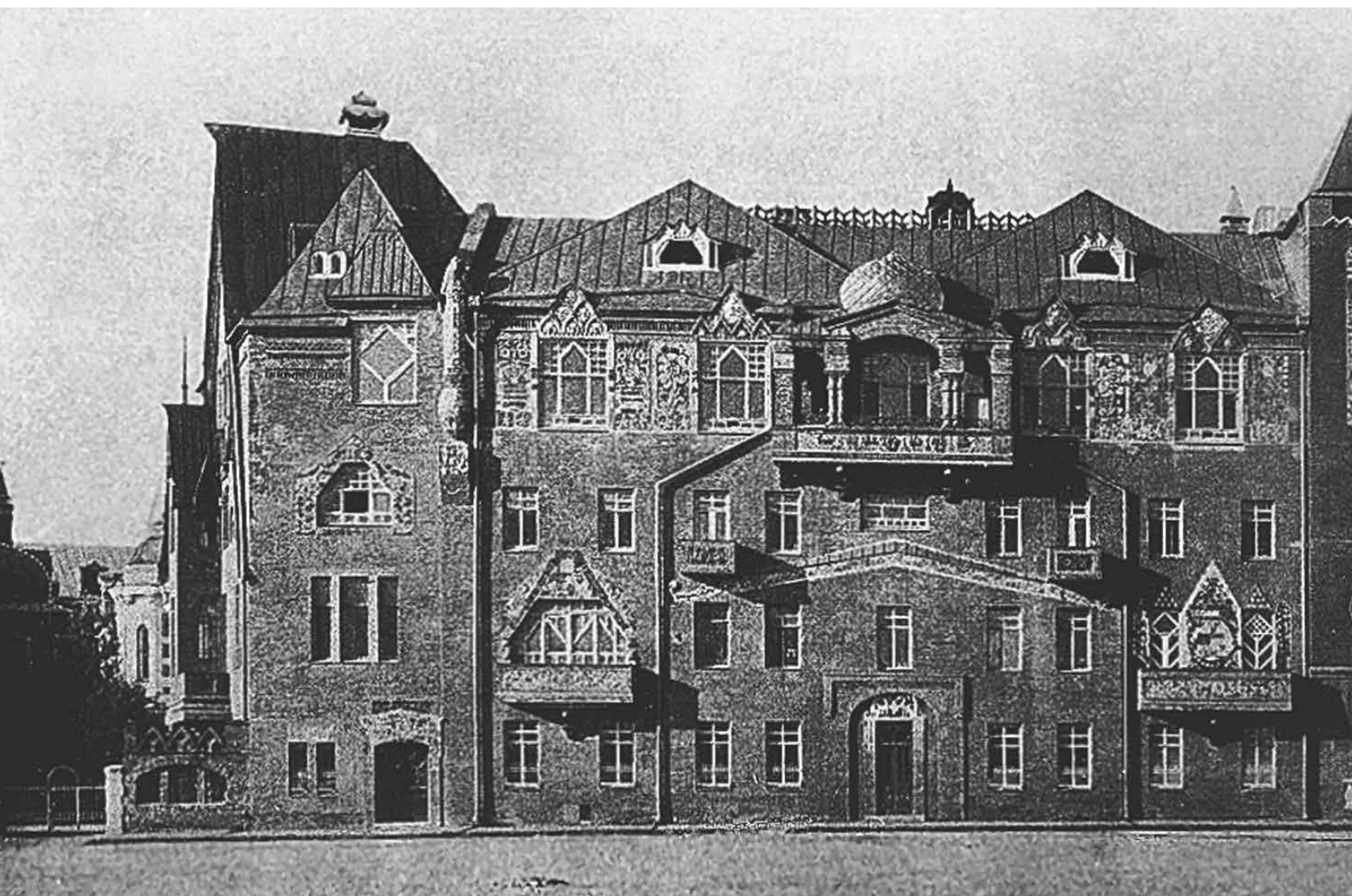
сокие груды камней, под которыми могли быть погребены не только люди, но и целые экипажи, были безмолвны. Что это: могильный курган или только куча строительного мусора?» Заказчика – купца Титова – оштрафовали на 100 руб., а архитектора подвергли аресту на полтора месяца. Строительство прекратилось на несколько лет, и только к 1917 году дом достроили до пяти этажей, а уже в 1923 возвели над этими этажами знаменитую угловую башню, после чего дом стал известен как «дом Моссельпрома».

После обвала дома Титова известные архитекторы И. С. Кузнецов и В. В. Шервуд подали в Московскую городскую думу заявление, где писали: «Ежегодно происходящие катастрофы



с вновь строящимися зданиями и самый характер новых многоэтажных построек указывают на необходимость выработки особых приемов для составления проектов зданий и общественного контроля над выполнением их... Надо установить: допускаемые напряжения на грунты, также напряжения материалов в постройках, собственный вес и нагрузки крыш в жилых и торговых помещениях. Обязать к разрешению на постройку здания выше трех этажей представлять пояснительную записку с расчетными данными устойчивости и прочности проектируемого строения».

Но все же обвалы зданий были издержками, вызванными чаще всего желанием



нерадивых заказчиков нажиться на строительстве за счет дешевых материалов и неумелых рабочих-строителей. Большинство же доходных домов, возведенных в Москве в 1890—1910-х годах, и до сих пор относятся к категории престижного и довольно прочного жилья.

Расскажем о двух доходных домах с интересной судьбой.

В 1904 году в Москве возник первый дом, названный «небоскребом» (другим названием, правда, не прижившимся, было «тучерез» — от выражения «резать тучи»). Восемь этажей было в этом доме, построенном в 1904 году по проекту архитектора О. Шишковского на Садовой-Спасской улице. Заказчиком выступил 55-летний владелец дрожжевого и спиртоочистительного завода, московский купец 1-й гильдии Федор Иванович Афремов.

Участок под строительство шедевра «новорусского стиля» — «дома Перцова» был куплен инженером Петром Перцовым в 1902 году за 70 тыс. руб.

Федор Иванович был из тех, кто, как уже говорилось, купил участок на Садовом кольце «впрок» в 1895 году у германского подданного Андрея Раузера, предчувствуя, что стоит «вложиться» в этот участок площадью 6492 м² ради будущей выгоды. На участке находились пять небольших строений: одноэтажный деревянный дом с четырьмя квартирами, одноэтажные каменный и деревянный флигели (сдававшиеся под магазины), металлический и каменный сарай (сдаваемые под склады). Чистый доход



от этого хозяйства, по оценке 1896 года, составлял 6485 руб. в год.

Решение построить доходный дом вызревало почти девять лет. Наконец, в марте 1904 года началась ломка старых домиков, а уже через восемь месяцев, в январе 1905 года, новый восьмиэтажный красавец не только был возведен под крышу, но и впустил первых арендаторов – торговые помещения на первом этаже были заняты техническим магазином Жеребина (арендная плата 900 руб. в год), пивной лавкой Петербургского общества «Новая Бавария» (1350 руб.), мясной лавкой Короткова (800 руб.), а полуподвал – овощной лавкой Епифановой и столовой Дурновой (по 540 руб.).

В феврале 1906 года дом был заселен уже более чем на треть – сданы почти все торговые помещения полуподвала и первого этажа (к уже имевшимся прибавились булочная

Титова, молочная Фидлер, писчебумажный магазин Кривошеина, прачечная Николаевой), а также заселены квартиры первого подъезда. Всего 31 квартира – три на первом этаже и по четыре на этажах со второго по восьмой. На каждой лестничной клетке располагались по четыре квартиры, три из которых были пятикомнатными и одна четырехкомнатной. Среди жильцов были присяжные поверенные, среднего пошиба коммерсанты, врачи, учителя. Стоимость квартир колебалась от 420 руб. в год (за четырехкомнатную площадью 86 м²) до 950 руб. в год (за большую пятикомнатную площадью 144 м²). Наибольшую плату за аренду владелец брал с жильцов второго, третьего и четвертого этажей (напряженного автомобильного движения под окнами тогда еще не было, и этажи считались наиболее удобными), начиная с пятого этажа арендная плата постепенно снижалась, и уже на восьмом этаже самая дорогая квартира в те же 144 м² стоила 800 руб. вместо 950. (Для сравнения с нынешними ценами можно пользоваться приблизительным соотношением, 1 руб. столетней давности равен нынешним \$20, так что плата 950 руб. за пятикомнатную квартиру в 144 м² составляла в пересчете примерно \$19 000 в год или около \$1580 в месяц).

Сам владелец дома Афремов с семьей занял пятикомнатную квартиру № 6 площадью 144 м². Она состояла из пяти светлых комнат и одной темной, коридора, кухни, клозета, передней, десять окон выходили на Садовое кольцо и два окна (кухня, клозет с ванной) – во двор.

В ноябре 1906 года были заселены второй и третий подъезды афремовского дома. Интересно, что во всех подъездах планировки квартир были разные. Во втором подъезде все квартиры были пятикомнатными – на каждом этаже две площадью по 110 м² (750 руб. в год) и две – площадью по 134 м² (1020 руб. в год). В третьем подъезде на каждом этаже было две пятикомнатных квартиры по 110 м² и две шестикомнатных – одна площадью 86 м², а другая – 112 м². Цены были в уже названном масштабе, но могли слегка различаться в зависимости от этажа и отделки квартиры.

В дорогих шестикомнатных квартирах селилась весьма респектабельная публика. К примеру, в квартире № 83 на шестом этаже проживал с женой и детьми некий Павел Карлович Виллиг – директор «Русского акционерного общества Вакуум Ойль и Ко», фирмы для производства и продажи смазочных масел и других

Инженер путей сообщения Петр Николаевич Перцов, владелец дома Перцова на Пречистенской набережной (1906 год)



химических продуктов. Фирма платила за его квартиру 850 руб. в год.

Афремовский «небоскреб» был заселен чрезвычайно быстро – уже к концу 1906 года только пять квартир из общего числа 87 оставались несданными. Доход Афремова от сдачи квартир и торговых помещений оценивался в декабре 1906 года в 75 250 руб. После вычета расходов на уплату муниципального налога с недвижимости, на капитальный ремонт, эксплуатацию водопровода, канализации, лифтов, на содержание дворников и швейцаров и очистку двора и тротуаров от снега, составлявших около 16 тыс. руб., хозяин Афремов клал в свой карман чистый доход в 50 090 руб.

Восьмиэтажный дом Афремова имел в плане форму буквы Ш, с отлетом трех выступов во двор. В 1912 году Афремов выстроил во дворе еще один, уже четырехэтажный доходный дом с 58 трех-, четырехкомнатными квартирами. Три корпуса этого дома образовывали незамкнутый треугольник. После заселения жильцов в этот дом и одновременного поднятия арендной платы в восьмиэтажном доме на 30–40% (до этого, по документам, квартплата в течение семи лет не менялась, что обеспечивало малую текучесть квартирантов), общий доход дома в апреле 1914 года был оценен в 165 573 руб. в год, а чистый доход, который

шел лично Афремову, составил 112 390 руб. То есть, даже если Афремов вложил в строительство второго корпуса около 250 тыс. руб., то эти траты окупились бы за четыре–пять лет.

И последняя история на сегодня. Она связана с известным архитектурным шедевром «новорусского стиля» – «домом Перцова» на Пречистенской набережной. Журнал «Московский архитектурный мир» (1912 год, № 1) отмечал, что этот дом – «наиболее своеобразный и красивый во всей новой Москве».

Участок под дом был куплен 45-летним инженером путей сообщения Петром Николаевичем Перцовым на имя жены Зинаиды Алексеевны в 1902 году за 70 тыс. руб. у некоего Н. В. Ушакова, который несколькими годами ранее приобрел его у дворянина, «отставного поручика П. П. Никитина». Идея купить участок пришла Перцову в голову, когда он был в гостях у известного коллекционера И. Е. Цветкова, в только что выстроенном в русском стиле по рисунку В. М. Васнецова двухэтажном доме на Пречистенской набережной. Перцов вспоминал: «Из окон его главного зала я залюбовался открытым видом на Кремль и высказал И. Е., что завидую ему, что он нашел такое прекрасное место под застройку дома». Цветков сообщил, что выставлен к продаже угловой участок с видом на Храм Христа Спасителя, и что на него претендует владелец типографии Левенсон, который «выжимает» цену. Перцов в тот же день отправился к продавцу участка Ушакову, предложил сумму большую, чем давал Левенсон, и уже на следующий день сделка была оформлена у нотариуса.

Весной 1906 года началось строительство «доходного дома в русском стиле» по проекту художника С. В. Малютина и архитектора Н. К. Жукова. Четырехэтажный корпус (с квартирой для семьи самого Перцова) шел по набережной, «отлетный корпус» по переулку (Нижнему Лесному, теперь Соймоновскому), и одно крыло заворачивало в Курсовой переулок. Дом был богато декорирован «в сказочно-былинном стиле» – облицовка темно-красного кирпича сочеталась с украшением стен сине-зелеными майоликами на древнерусские сюжеты. Даже кронштейны эркера были сделаны в виде скульптур Змеев Горынычей. На коньке крыши стояла золоченая решетка со львами, а над одной из башен – золоченый петух. По идее Перцова, дом предназначался для представителей художественной интеллигенции, поэтому на четвертом этаже, где помещались студии

ℵ
РЕКОРДЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ
2018

TRIUMPH EVENT HALL
7 ИЮНЯ

Ведущие:
Ксения Собчак,
Александр Пряников



Алена Апина,
ваши любимые песни



ЗАКАЗАТЬ БИЛЕТ
+7(965) 370-99-99
WWW.RECORDI.RU



художников, были сделаны окна большого размера.

В 11-месячный срок были проведены все строительные и отделочные работы, и в мае 1907 года в дом въехали первые жильцы, среди которых были известные художники и музыканты: Р. Фальк, П. Соколов-Скаля, К. Игумнов, А. В. Куприн. До наводнения 1908 года в нем жил и его создатель, Сергей Малютин. В подвале помещалось кабаре Никиты Балиева «Летучая мышь», где после спектаклей ночами общались артисты Художественного театра и околотеатральная публика.

К сожалению, ничего нельзя сказать о цене аренды квартир в этом доме и полном составе жильцов – историческая архивная документация недоступна, потому что дом находится в ведомстве ГлавУПДК. Поэтому можно рассмотреть лишь художественно-творческую историю создания этого дома.

Все работы по внутренней отделке велись нешаблонно. Над парадной лестницей и в ряде мастерских верхнего этажа был сделан верхний свет, через крышу освещающий пространство. На крыше дома была устроена асфальтовая площадка. Полы и панели ванных и туалетов выложены плиткой причудливой формы. Это был один из первых домов, где электропроводка, водопроводные

и канализационные трубы были замаскированы в стенах.

Собственная квартира Перцова, располагавшаяся на четырех этажах крыла с видом на реку, была отделана мебельщиком Коршановым резными панелями красного дерева, дуба и березы в русском стиле. Резчиков привезли из Нижегородской губернии. Мебель изготовлялась по рисункам и под руководством Малютина. Между панелями были вмонтированы картины Рериха и Малявина. Даже «посудный лифт» для спуска и подъема кушаний из кухни в столовую был сделан в виде изразцовой русской печи. Только курительная комната была выполнена в «восточном» стиле и богато декорирована арабской и бухарской бронзой.

Именно в дом Перцова поселил Иван Бунин героиню своего рассказа «Чистый понедельник» из сборника «Темные аллеи». Жизнь в этом доме ассоциировалась с возвышенным, творческим, одухотворенным, до предела эстетизированным образом жизни Серебряного века: «В доме против храма Спасителя она снимала ради вида на Москву угловую квартиру на пятом этаже, всего две комнаты, но просторные и хорошо обставленные. В первой много места занимал широкий турецкий диван, стояло дорогое пианино, на котором она все разучивала медленное, сомнамбулически прекрасное начало «Лунной сонаты», – только одно начало, – на пианино и на подзеркальнике цвели в граненых вазах нарядные цветы, – по моему приказу ей доставляли каждую субботу свежие, – и когда я приезжал к ней в субботний вечер, она, лежа на диване, над которым зачем-то висел портрет босого Толстого, не спеша протягивала мне для поцелуя руку и рассеянно говорила: «Спасибо за цветы...» Я привозил ей коробки шоколаду, новые книги – Гофмансталя, Шницлера, Тетмайера, Шибышевского, – и получал все то же «спасибо» и протянутую теплую руку...» И дальше: «За одним окном низко лежала вдали огромная картина заречной снежно-сизой Москвы; в другое, левее, была видна часть Кремля, напротив, как-то не в меру близко, белела слишком новая громада Христа Спасителя, в золотом куполе которого синеватыми пятнами отражались галки, вечно вившиеся вокруг него...»

За сто лет, что существует дом, Храм Христа Спасителя исчез, потом возник вновь. А дом Перцова, хотя и лишился золоченого петушка на крыше, продолжает притягивать и волновать. (дн)



ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ В ДОМОДЕДОВО

В 23 км от МКАД, в одном из наиболее перспективных и динамично развивающихся районов ближнего Подмосковья, на юге города Домодедово находится ЖК «Домодедовский».

Из Москвы до жилого комплекса можно добраться на общественном транспорте за 40-50 мин, владельцы автомобилей могут доехать по автомагистрали М4 «Дон» (новое Каширское шоссе).

К безусловным плюсам микрорайона относится отсутствие в его окрестностях промышленных предприятий, что вместе с близостью лесопосадок гарантирует идеальные в плане экологии условия для проживания. Для жителей комплекса созданы все условия для отдыха, в том числе семейного – рядом находится заповедный участок Барыбинского лесничества, Бортневский, Степыгинский и Акулинский лесопарки, река Рожайка. В настоящее время происходит застройка второй очереди объекта. В рамках застройки на участке площадью 27 га возводятся современные панельные дома переменной этажности, а также два

детских сада, школа, торговый центр, гаражный комплекс. Кроме того, жителям микрорайона будет доступна вся инфраструктура самого города Домодедово. Также к 2020 году на юге Домодедово, недалеко от жилого комплекса, будет завершено строительство крупнейшего в мире общенационального парка «Россия». На участке площадью более 1000 га разместятся различные развлекательные, образовательно-познавательные, спортивные и коммерческие объекты.

Все квартиры светлые и просторные, с большими остекленными балконами и лоджиями. Стоит особо отметить увеличенную площадь ванных комнат и кухонь, а также наличие полуэркеров в гостиных. В каждой секции размещены все необходимые сопутствующие помещения – комната для консьержа, холл с пассажирским и грузопассажирским лифтами. Помимо этого на первом этаже домов располагаются торговые точки и предприятия сервиса – что сделает их доступность для жильцов действительно шаговой.

СЕРГЕЙ КОЛОС,

первый
заместитель
генерального
директора
ООО «РК Строй»



ЖК «Домодедовский» – современный жилой микрорайон, строительство которого планировалось завершить в IV квартале 2018 года, но мы сейчас готовимся к досрочной сдаче последнего корпуса данного объекта. Согласно проекту, на территории Южного Домодедова площадью 27 га возведен 21 жилой корпус высотой от 12 до 22 этажей. Покупателям предлагается приобрести студии, одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 24 до 75 м², с высотой потолка 2,78 м. Жилой комплекс «Домодедовский» – это:

- Новые современные квартиры недалеко от столицы по уникальным ценам
- Хорошая транспортная доступность
- Современная инфраструктура
- Собственные системы жизнеобеспечения микрорайона
- Государственная ипотека и юридическая чистота сделки.



ЖК «Домодедовский»

dom.online
+7 (495) 106-30-26

Цена: от 1,38 млн руб.

Домодедово, 23 км от МКАД



КОМФОРТ ПО РАЗУМНОЙ ЦЕНЕ

В 16 км от МКАД по Ленинградскому шоссе, в одном из самых живописных и экологически чистых районов Подмосковья – Солнечногорском, возводится жилой комплекс «Ёлкино». Проект располагается на зеленой благоустроенной территории, в окружении елового леса. В данном проекте удалось совместить экологичность и транспортную доступность. ЖК находится на границе с Зеленоградом, всего в 20 мин езды от столицы.

На всей территории комплекса будет проведено благоустройство и озеленение. Появятся площадки для игр детей и отдыха взрослых, будут разбиты

цветники с композициями из хвойных и цветущих кустарников. На первых этажах жилых домов расположатся объекты инфраструктуры, офисы и торговые помещения.

ЖК придерживается концепции замкнутых кварталов, спрятанных от шума и городской суеты и дворов без машин.

Покупателям предлагаются комфортабельные квартиры с большими окнами, с повышенным уровнем теплозащиты и шумоизоляции по цене от 1,4 млн руб.

Вся инфраструктура находится в шаговой доступности, поблизости расположены гипермаркеты «Лента» и крупный ТРЦ «Зеленопарк».

**ЕЛЕНА
БОЗУКОВА,**



директор
по маркетингу
ООО «РК Строй»

Солнечногорский район богат природными лесными массивами и входит в состав «зеленой зоны» Москвы. В этом районе много санаториев, домов отдыха, пансионатов и детских оздоровительных учреждений, расположены Истринское водохранилище, озеро Сенеж, протекает река Клязьма.

Комплекс «Ёлкино» с трех сторон окружен еловым лесом, поэтому его жители будут огорожены от шума и загрязненного воздуха и смогут любоваться великолепным видом на лес прямо из окна собственной квартиры.

Предлагаемые метражи: от 31,7 до 88,7 м².

Этажность: 8.

Высота потолков: 2,7 м.



ЖК «Ёлкино»

dom.online
+7 (495) 106-30-26

Цена: от 1,4 млн руб.

МО, Елино, 16 км от МКАД



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ЛОБАЧЕВСКОГО 120»

«Лобачевского 120» – три высотных дома в Западном административном округе, по соседству с престижными вузами и природным заказником в долине реки Раменки. Отличная транспортная доступность и рекреационная инфраструктура, собственный детский сад и школа с передовыми педагогическими технологиями. Неотъемлемая часть современной Москвы, ЖК «Лобачевского 120» создает жизнь, наполненную впечатлениями. Три корпуса в виде трилистника переменной этажности будут включать 1472 квартиры площадью

от 45,5 до 135 м². На последних этажах есть возможность установить камины с живым огнем.

Отличную транспортную доступность обеспечивают Мичуринский проспект и улица Лобачевского, неподалеку расположена станция метро «Раменки». В 2020 году в пешей доступности откроется новая станция «Аминьевское шоссе». На территории комплекса расположатся две рекреационные зоны, между которыми – закрытый двор для детских игр и солнечных ванн. Рядом с ними – пруд и ландшафтный парк для неспешных прогулок и умиротворенного отдыха.



ЛИДЕР ИНВЕСТ

8 (800) 234-99-88

www.l-invest.ru

Цена: от застройщика



НА ВКУС И ЦВЕТ

Координаты самого технологичного комплекса Подмосковья: Можайское шоссе, 4 км от МКАД. UP-квартал «Сколково» располагается в Одинцово неподалеку от Подушкинского лесопарка. В дополнение к развитой инфраструктуре района на территории самого комплекса будут построены два детских сада, школа и поликлиника с возможностью online-консультирования.

Одна из особенностей UP-квартала «Сколково» – многообразие планировочных решений: на выбор представлены квартиры с отделкой и без, традиционного образца, а также евро- и авторского формата. В числе вариантов с оригинальными планировками – двухуровневые квартиры и квартиры

с окном в ванной комнате. Особое внимание создатели проекта уделили освещенности пространства: в результате квартирография комплекса дополнилась форматами с панорамным остеклением и увеличенным числом окон.

Что касается внутриквартирной отделки – в UP-квартале представлены готовые квартиры с шестью вариантами дизайнерского ремонта и, кроме того, «укомплектованные» мебелью от Mr.Doors и Home.me. Меблированные квартиры – «ноу-хау» ФСК «Лидер», успешно реализованное в столичном проекте «Поколение» и впоследствии растиражированное в подмосковных UP-кварталах «Сколково» и «Новое Тушино».

ПАВЕЛ БРЫЗГАЛОВ,

директор
по стратегическому
развитию
ФСК «Лидер»



«Название UP-квартала напрямую ассоциируется с инновационностью: на концепцию проекта повлияло его соседство с научным центром «Сколково». Однако мы сконцентрировались не только на передовых технологиях строительства, но и на авторских форматах квартир, в частности – на дизайнерской отделке готового жилья. Прогрессивным стало решение сдавать квартиры с мебелью – от ведущих российских и зарубежных производителей. Такой вариант обеспечивает существенную экономию бюджета и времени, затрачиваемого на ремонтные работы».



**UP-квартал
«Сколково»**

**fsk-lider.ru
+7 (495) 995-888-0**

Цена: от застройщика

25 мин до м. «Славянский бульвар»



КОГДА СЕМЬЯ НА ВЫСОТЕ

«Небо» – первый в Москве комплекс жилых небоскребов, расположенный в окружении парков. Зеленый район, престижный Мичуринский проспект и всего 8 мин пешком от станции метро «Раменки» – жизнь с семьей в мегаполисе выходит на новый уровень в живописном месте. Вертикальный формат жилых зданий уменьшает площадь застройки, обеспечивает лучшие видовые характеристики и максимально сохраняет экосистему района. Особенность трех небоскребов «Неба» высотой 52 этажа в том, что они спроектированы с учетом движения солнца: так башни почти никогда не остаются в тени. Собственная спортивная и социальная

инфраструктура и продуманное благоустройство от мастеров ландшафтного дизайна Gillespies: 2,77 га закрытой территории комплекса превратили в шедевр русского абстракционизма.

«Небо» многогранно: проект – это три башни, каждая из которых обладает собственной концепцией, отраженной в дизайне общих зон и планировочных решениях. Небоскреб SOLO – для молодых и активных, TANDEM – для влюбленных в жизнь и друг в друга, FAMILY – для большой семьи. Концепция «Неба» от Capital Group уже подтвердила свою успешность: по данным Росреестра, комплекс «Небо» вошел в топ-10 самых продаваемых жилых комплексов Москвы.

**ПЕТР
ИСАЕВ,**

коммерческий
директор
Capital Group



«Мы убедились в правильном выборе планировочных решений и концепции жилого комплекса «Небо». Квартыры в небоскребах – это новый формат городской жизни, он востребован, и популярность его будет расти именно в бизнес- и премиум-классах. Работая над проектом башен «Неба», мы, помимо разнообразных планировок, предусмотрели продуманные ландшафтные и архитектурные решения, чтобы создать первый небоскреб категории family business class в одном из самых зеленых районов Москвы».



ЖК «Небо»

www.nebo.top
+7 (495) 431-90-39

Ср. цена: 195 тыс. руб./м²

Мичуринский проспект, владение 56

ЭКСКЛЮЗИВ



ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА

Калужское направление вполне можно назвать «серебряным» шоссе вслед за «золотыми» Рублевкой и Новой Ригой. Здесь мало промышленных предприятий и максимально сохранена природная среда. Жилой комплекс «Дубровка» среди объектов этого направления выделяется особенно. Это единственный готовый комплекс бизнес-класса с полностью построенной развитой инфраструктурой. «Дубровка» неоднократно получала специализированные премии рынка недвижимости как лучший жилой комплекс. Поселок мультиформатный: здесь представлены таунхаусы, коттеджи и квартиры. Среди последних есть предложения редких форматов: пентхаусы с просторными террасами, общей площадью от 176 до 268 м². Удаленность от МКАД 5 км – оптимальное расстояние, чтобы пользоваться как городскими, так и загородными преимуществами. Приятной новостью является то, что в 2019 году в 300 м от главного входа

откроется станция метро «Ольховая». В поселке сформировались все объекты социально-бытового назначения, необходимые для повседневной жизни. Из 54 га общей территории 6 га занимает парковая зона с беседками для барбекю, дорожками для бега, зоопарком и прудами, в которых разводят карпов для рыбалки. Также на территории располагается фитнес-клуб премиум-класса, который предоставляет скидки и специальные предложения для жителей Дубровки. Основной контингент поселка – это семьи с детьми. Ведь досугу и безопасности юных жителей уделяется повышенное внимание. Охраняемая территория, круглосуточное патрулирование и видеонаблюдение позволяют ребятишкам гулять без присмотра взрослых с раннего возраста. А на такой большой территории есть где поиграть. В поселке регулярно устраиваются развлекательные мероприятия, которые всегда интересны как детям, так и взрослым.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ДУБРОВКА

5 км по Калужскому
шоссе, Новая Москва
+7 (495) 720-93-93
www.dubrovka.info

Цена: от застройщика



ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

Жилой комплекс бизнес-класса в 7 км к северу от столицы, в окружении Химкинского леса, в 200 м от канала имени Москвы. Дома высотой 4-7 этажей и таунхаусы, есть возможность подобрать квартиру на первом этаже с собственным садом или пентхаус с террасой на крыше. Во всех домах предусмотрены подземные паркинги. Безопасность территории обеспечивается огороженным периметром, пропускной системой и видеонаблюдением.

Квартиры со свободной планировкой, просторные прихожие с гардеробными нишами, остекленные лоджии. Разведено отопление, установлены регулируемые радиаторы, сантехнические трубы

и электрика без разводки по квартире. Стены санузлов – трассировка пенобетонным блоком, полы гидроизолированы. Работает детский садик на 120 мест, строится школа. Все необходимые магазины в пешей доступности. На территории расположен спортивно-оздоровительный комплекс.

До МКАД 7 км по платной трассе М-11 или 16 км по Ленинградскому шоссе. Можно добраться автобусом или маршруткой от метро «Речной вокзал». Также до комплекса просто доехать на электричке с Савёловского вокзала (до платформы Хлебниково в 10 км) и с Ленинградского вокзала (до станции Химки в 16 км).



НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

+7 (495) 323-90-81
nationalreality.ru

Цена: от 3,7 млн руб.

Химки, 7 км от МКАД



ЛИДЕР ПАРК

Жилой квартал комфорт-класса, состоящий из пяти 17-этажных монолитно-кирпичных корпусов недалеко от Рупасовских прудов. В настоящее время ведется строительство последней очереди.

Все квартиры в 4-м корпусе сдаются с отделкой: на стенах обои под покраску, на полу светлый ламинат, установлены межкомнатные двери из натурального дерева, стены санузлов выложены плиткой до потолка, установлена сантехника, входная металлическая дверь. В подъездах бесшумные пассажирский и грузопассажирский лифты.

В пешей доступности: три муниципальных детских сада, общеобразовательная школа, фитнес-клуб, магазины. Планируется строительство детского сада

и школы, обустройство парковочной зоны.

Рядом Рупасовские пруды с платной рыбалкой и Пироговский лесопарк. В ближайшей транспортной доступности красивейшие лесопарки и водоемы: национальный парк Лосиный остров, Клязьминское, Пироговское и Пестовское водохранилища.

По границе участка планируется проложить удобный выезд на проспект Астрахова.

До станции метро «Медведково» – 25 мин на общественном транспорте.

В 2 км от ЖК «Лидер Парк» расположена ж/д станция Мытищи, время поездки до Ярославского вокзала на экспрессе «Спутник» – 18 мин.



НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

+7 (495) 323-90-81
nationalrealty.ru

Цена: от 1,9 млн руб.

Мытищи, 10 км от МКАД



НОВОЕ БУТОВО

Современный жилой квартал комфорт-класса в перспективном районе Новой Москвы, состоящий из 15 многоэтажных монолитно-кирпичных и панельных домов.

Квартиры свободной планировки, выложены стены санузлов, межкомнатные перегородки – трассировка по полу в один кирпич, комнаты правильных прямоугольных форм: просторные прихожие с гардеробными нишами, панорамное остекление лоджий. В квартирах подключены радиаторы отопления, разведены до стояков сантехнические трубы, электрика разведена до выключателей и розеток. Квартиры без отделки.

На территории комплекса работает муниципальный детский сад и школа

на 825 мест. В шаговой доступности от комплекса расположены поликлиника, две общеобразовательные школы, школа с углубленным изучением информационных технологий, гимназия № 1786.

Неподалеку находится пруд с оборудованными причалами, благоустроенной береговой линией и огромной территорией для активного отдыха.

Обустроены яркие, безопасные детские площадки, выполнено озеленение, мощены прогулочные дорожки, установлены фонари и скамейки. На территории комплекса возводится 9-этажный наземный паркинг на 1075 машиномест, рядом с домами предусмотрены дополнительные открытые стоянки.



**НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

**+7 (495) 323-90-81
nationalreality.ru**

Цена: от 3,1 млн руб.

Москва, Воскресенское, Язово, 6 км от МКАД



SKY HOUSE

Современный многофункциональный комплекс на Мытной улице в районе Якиманка, в историческом центре Москвы. Sky House – один из самых высотных проектов в Центральном округе столицы. Комплекс состоит из пяти зданий: четырёх жилых домов переменной этажности от 22 до 29 этажей и одного офисного здания. Верхние этажи в домах комплекса позволяют наблюдать исторический центр столицы с высоты птичьего полета. Из окон квартир открываются живописные виды на стены Кремля, набережные Москвы-реки, Храм Христа Спасителя, территорию Нескучного сада. Жилой комплекс оснащен скоростными пассажирскими и грузовыми лифтами.

Продуманы системы вентиляции с функцией очистки воздуха. Система кондиционирования поддерживает оптимальный микроклимат в квартирах. Также предусмотрена система фильтрации водоснабжения. Квартиры премиум-класса от двух до четырёх комнат, метражом от 54 до 179 м². Высокие потолки и свободные планировки позволят воплотить в жизнь любые дизайнерские решения. В комплексе будет работать спортивный клуб с бассейном, сауной и спа-салонem. Между жилыми зданиями и офисным центром расположится футбольное поле. Жители смогут оставить автомобили в подземном паркинге или на наземной стоянке.



**НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

+7 (495) 323-90-81
nationalrealty.ru

Цена: от 16,1 млн руб.

Москва, ЦАО, Мытная улица



ЕВРОПЕЙСКИЙ ПРИГОРОД НА ДМИТРОВКЕ

В 15 от МКАД по Дмитровскому шоссе активно возводится загородный комплекс «Федоскино Парк», который в 2017 году стал обладателем престижной премии «Поселок года» в номинации «Выбор покупателя». «Федоскино Парк» реализуется на живописной территории 42 га, в окружении леса и реки. Покупателям предлагаются просторные дуплексы от 123 до 186 м² и коттеджи от 156 до 233 м² в едином классическом европейском стиле с центральными коммуникациями. При строительстве используются только высококачественные натуральные стройматериалы. Стоимость домовладений начинается от 5,99 млн руб. Инфраструктура поселка

включает детский клуб, спортивные и детские площадки, веревочный городок, теннисные корты, велосипедные дорожки, кофейню, магазин и ландшафтный парк. Предусмотрена собственная береговая линия протяженностью 500 м с пляжной зоной и причалом для лодок, катamarанов и гидроциклов. В пешей доступности от «Федоскино Парк» находятся детский сад, начальная школа, продуктовые магазины и музей народных промыслов. За 5 мин можно доехать до крупного торгового центра с кинотеатром и фитнес-центром. В 1,5 км расположена «большая вода»: Пяловское, Учинское, Икшинское, Пестовское, Клязьминское водохранилища.

ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА,

руководитель
отдела
«Недвижимость»
радиостанции
Business FM



«Федоскино Парк» – один из самых ярких проектов на загородном рынке, с сильной концепцией и прекрасным местоположением. Жилой комплекс возводится в окружении леса. На территории поселка предусмотрен собственный ландшафтный парк, пляжная зона и созданы все возможности для активной загородной жизни.

Качественные и стильные домовладения по выгодным ценам, насыщенная инфраструктура, уникальная природа и отличная транспортная доступность – совершенно закономерно, что многие покупатели уже остановили свой выбор на «Федоскино Парк».

K A S K A D
НЕДВИЖИМОСТЬ

**коттеджный поселок
«Федоскино Парк»**

+7 (495) 241-81-30
fedoskino-park.ru

Цена: от 5,99 млн руб.

Дмитровское шоссе, 15 км от МКАД



KASKAD PARK – БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТАУНХАУСЫ

В окружении обширного лесного массива и неподалеку от скоростного Симферопольского шоссе ведется строительство малоэтажного жилого комплекса комфорт-класса KASKAD Park. Расстояние до МКАД составляет 19 км, дорога до Подольска занимает 10 мин.

Строительство 1-й очереди ЖК KASKAD Park стартовало в марте 2015 года, ввод в эксплуатацию запланирован на IV квартал 2018 года. В феврале 2017 года, на волне высокого спроса со стороны покупателей, была запущена 2-я очередь.

В жилом комплексе предлагаются комфортабельные трехуровневые таунхаусы площадью от 100 до 167 м² в стиле элегантной британской классики.

При строительстве применяются только натуральные материалы: керамические блоки, отделочные кирпичи ручной формовки и цементно-песчаная черепица.

Во 2-й очереди проекта реализуется концепция квартальной застройки, основная цель которой – создать камерные дворовые пространства. Для будущих жителей будут возведены коммерческие помещения, включая магазины и кафетерии. Для активного досуга предусмотрены несколько детских и спортивных площадок, прогулочные зоны и беговые дорожки. На территории 1-й очереди жилого комплекса будут открыты детский сад и общеобразовательная школа.



**АЛЕКСЕЙ
БОЛСАНОВ,**
шеф-редактор
портала 1dom.ru

KASKAD Park – это отличный пример современного малоэтажного жилого комплекса, в котором созданы идеальные условия для насыщенной загородной жизни. Живописная природа, грамотное зонирование и качественное благоустройство гармонично сочетаются с поистине городским уровнем комфорта и качественной инфраструктурой. Стоит отметить и демократичные цены, которые значительно ниже средних по этому направлению. Стоимость таунхаусов начинается от 5,35 млн руб. Недивительно, что вторая очередь проекта встречена покупателями так же благосклонно, как и первая.

KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
KASKAD Park**

+7 (495) 241-81-30
kaskad-park.ru

Цена: от 5,35 млн руб.

Симферопольское шоссе, 19 км от МКАД



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ В ЖК «ЗАВИДОВО»

Жилой комплекс с 1-3-комнатными квартирами расположен неподалеку от Московского моря и является частью курорта «Завидово» общей площадью более 3000 га, где уже функционируют объекты социально-бытовой инфраструктуры: современная поликлиника с детским отделением и диагностическим центром, детский сад, школа, супермаркет, МФЦ и рекреационно-развлекательные объекты: спорткомплекс «Акватория лета», отель Radisson Resort Zavidovo, благоустроенный природный парк «Ямской лес», пляжи, рестораны и кафе. Работает детская парусная школа и детская академия гольфа. Дома рядом с песчаным пляжем и прогулочной набережной. Оборудованы лифтами, имеют благоустроенные дворы с детскими и спортивными площадками. Во всех квартирах выполнены отделочные и дизайнерские работы, установлена сантехника и встроенная кухня. Во всех домах большие панорамные окна, изящные эркеры и просторные лоджии.

Цена: от 2,4 млн руб.

ЖК «Завидово»

+7 (495) 104-61-44

www.zavidovo.com



**ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС
ЗАВИДОВО**



НАСТОЯЩИЕ РУССКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА!

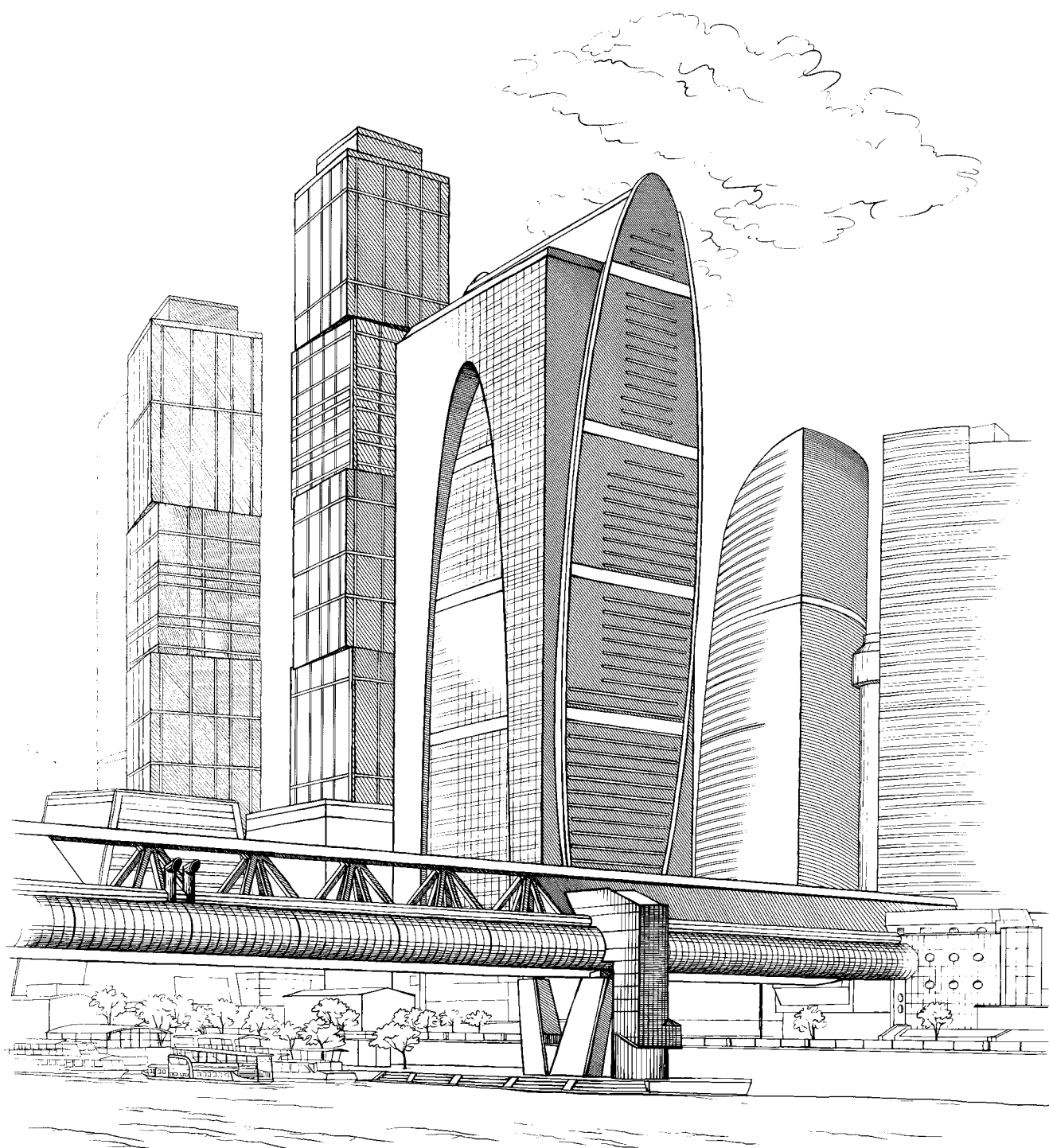
Дома из оцилиндрованного бревна диаметром 22 см площадью от 180 до 230 м², все коммуникации введены в дом, включая централизованную канализацию и воду из артезианской скважины глубиной 50 м с установленной системой водоснабжения дома. Участки по 12 соток расположены на территории охраняемого коттеджного поселка «Русь». Поселок заселен на 80%. Асфальт проложен до коттеджей. Оптимальные планировки: первый этаж – кухня, гостиная, санузел, гостевая комната; второй этаж – три спальни и санузел. Окна – стеклопакеты, крыша – металлочерепица. До пляжа на реке Лопасня – 300 м. До леса – 50 м. Известнейший архитектурный памятник и действующий монастырь «Давидова пустынь» в 1 км. Подъезд – по единственному «едущему» на сегодняшний день в Подмоскovie Симферопольскому шоссе.

Цена: от застройщика

**Коттеджный поселок «Русь»
45 км Симферопольского ш.**

+7 (926) 811-20-67

+7 (926) 105-82-02



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ВЕТЕР С ВОСТОКА

АВТОР:
Алексей Андреев

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ТОЛЬКО ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ДОЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕГМЕНТ УВЕЛИЧИЛАСЬ С 6 ДО 17%. ОСОБЫЙ ИНТЕРЕС К НАШЕМУ РЫНКУ ПРОЯВЛЯЮТ АЗИАТСКИЕ ИНВЕСТОРЫ.



Увеличение инвестиционной активности наблюдается сейчас и в целом на российском рынке коммерческой недвижимости. Общий объем прошлогодних вложений в этот сегмент составил \$4,5–4,6 млрд (данные S. A. Ricci и JLL). По сравнению с 2016 годом количество реализованных инвестиционных сделок выросло на 9%. Основным центром притяжения для инвесторов в стране по-прежнему остается Москва, формирующая в среднем около 80% общего объема инвестиций в коммерческую недвижимость. Однако инвесторы стали чаще рассматривать активы и в Санкт-Петербурге. Как отмечают исследователи, «после произошедших изменений в российской экономике и нормализации основных показателей (снижения инфляции и стоимости финансирования, стабилизации обменного курса), а также уменьшения ценовых показателей рынка недвижимости (ставок аренды и стоимости активов) до минимальных значений — инвесторы со свободными денежными средствами вновь выходят на «охоту» в поисках новых возможностей».

ПО РАЗНЫМ ПОРТФЕЛЯМ

При этом в расчете на высокую доходность и потенциальный рост стоимости активов, инвесторы стали не только расширять географию своих вложений, но и диверсифицировать портфели, рассматривая все чаще нехарактерные для них ранее сегменты. Примерами такого изменения базовой стратегии, в частности, могут служить проявленный интерес к торговой недвижимости со стороны одного из крупнейших собственников премиальной офисной недвижимости в Москве — частной российской инвесткомпании O1 Properties, или приобретение лидером складского сектора в РФ британским фондом Raven Russia офисов в Санкт-Петербурге.

По словам руководителя отдела исследований JLL в России и СНГ Олеси Дзюба, наиболее привлекательными в стране активами для инвесторов традиционно считаются торговая и офисная недвижимость. На долю первой приходится сейчас 40% общего объема вложений. Стоит отметить, что сектор ритейла лидировал на протяжении всего 2017 года, а в IV квартале значительный вклад внесла сделка по покупке санкт-петербургской компаний Fort Group портфеля из пяти торговых центров (ТЦ) совокупной площадью свыше 500 тыс. м² в Москве у австрийской компании Immofinanz AG (речь идет о трех



Александр Морозов,
генеральный
директор S. A. Ricci:

«В целом для такой большой страны, как Россия, объем инвестиций остается пока на относительно низком уровне. Нам есть еще куда расти! Смотрите, нынешние отечественные показатели сопоставимы с объемами инвестиций в коммерческую недвижимость в Польше или Чехии, где цифры ежегодно варьируются от €3 до 10 млрд. При том, что объем инвестиционных сделок в Европе, к примеру, ежегодно составляет от €250 до 300 млрд, из которых €50–55 млрд приходится только на одну Германию. Что касается перспектив 2018 года, то моя оценка совокупного объема инвестиций — повторение прошлого года — т.е. те же \$4,5 млрд».



сетевых ТЦ под брендом «Золотой Вавилон», а также ТЦ «Пятая Авеню» и «Гудзон». — **ДН**). Офисы в структуре сделок занимают, по данным JLL, 34%.

Похожие цифры и выводы содержатся и в годовом отчете S. A. Ricci. Так, долю инвестиций в российские торговые площади аналитики компании оценили в те же 40%. Правда, такой же показатель они отвели и офисной недвижимости. Однако при этом здесь отмечают, что по сравнению с предыдущим годом объем инвестиций в офисы в 2017 году сократился почти на 50% (с \$7 до 3,5 млрд). В S. A. Ricci также приводят данные для сегментов складской и гостиничной недвижимости. Так, по их оценкам, в склады в прошлом году было вложено \$255 млн (6% общего объема инвестиций), при том что годом ранее сумма составляла \$218 млн. Наиболее крупной сделкой в данном сегменте генеральный директор S. A. Ricci Александр Морозов называет покупку за \$120 млн почти 200 тыс. м² в подмосковном «Логопарке Север 2». Гостиничный же сегмент, по словам эксперта, «вобрал» в себя за год самое минимальное количество инвестиций — около \$98 млн.

МЕЖ ДВУХ СТОЛИЦ

Упоминание в качестве примеров исключительно двух столиц — не случайно. По большому счету, в России рынок инвестиций в коммерческую недвижимость существует главным образом в Москве и Санкт-Петербурге. Так, по данным JLL, наиболее привлекательной локацией для вложений является российская столица. На Москву приходится 79% (у S. A. Ricci — 82%) транзакций в общей структуре сделок. Второе «место притяжения» — Санкт-Петербург. Примечательно, что в 2017 году доля Северной столицы в общем объеме впервые за долгие годы резко выросла — до 16% (с 9% в 2016 году). Более того, по предварительным данным JLL, по итогам I квартала 2018 года Санкт-Петербург впервые за историю рынка вышел на первое место в России по объему инвестиций. На него пришлось 50% заключенных сделок.

В остальные российские регионы в 2017 году было направлено не более 5% всех инвестиций.

Основным фактором этого являются различия в масштабах экономики российских городов: предложение качественных офисов

в Москве, к примеру, составляет 18,2 млн «квадратов», тогда как даже в Петербурге — это лишь 3,1 млн м². Объем внутреннего спроса и перспективы его роста делают столичный рынок наиболее чувствительным к подъему экономики. Ожидания дальнейшего роста, устойчивость спроса в первую очередь проявляются именно здесь. Головные офисы международных и крупных российских компаний располагаются в Москве, поэтому именно в офисном сегменте наблюдается наиболее серьезный разрыв как в объемах рынка, так и в качестве существующих бизнес-центров (БЦ). В сегментах торговой и складской недвижимости количественный разрыв меньше, но объекты высокого инвестиционного качества преимущественно сосредоточены опять же в столице, в регионах их существенно меньше.

«Несмотря на то что инвесторы в первую очередь смотрят на столичный рынок, они внимательно анализируют сейчас и локальные особенности других городов страны, — подчеркивает Олеся Дзюба. — Сталкиваясь со значительной разницей ценовых ожиданий и не обнаружив продукт в Москве по адекватной стоимости, они находят интересные объекты в Санкт-Петербурге, реже — в других региональных городах». Среди факторов, привлекающих инвесторов, к примеру, в Петербург, она отмечает: сравнительно низкий входной порог для инвестиций в качественные активы, более высокую доходность, а также разницу в состоянии рынков недвижимости. Интерес инвесторов к региональным городам, и в особенности к Северной столице, по мнению эксперта, в среднесрочной перспективе будет сохраняться.

ПОВОРОТ НА ВОСТОК

Понятно, что основной участник рынка сейчас — это российский капитал. Более 80% инвестиций в коммерческую недвижимость в 2017 году были осуществлены локальными игроками. Российские инвесторы спокойнее принимают все характерные для страны риски, поэтому их доля в структуре сделок и достигает столь максимальных размеров. Вместе с тем снижение внешнеполитических рисков и стабилизация макроэкономики в 2016–2017 годах привели к росту привлекательности российских активов и для зарубежных инвесторов с точки зрения соотношения риск-доходность. Ведь только российский рынок может предложить инвесторам значительную премию — минимальная доходность коммерческих площадей



в стране находится сейчас на уровне 10–12%, в то время как в Европе этот показатель составляет около 3–5%.

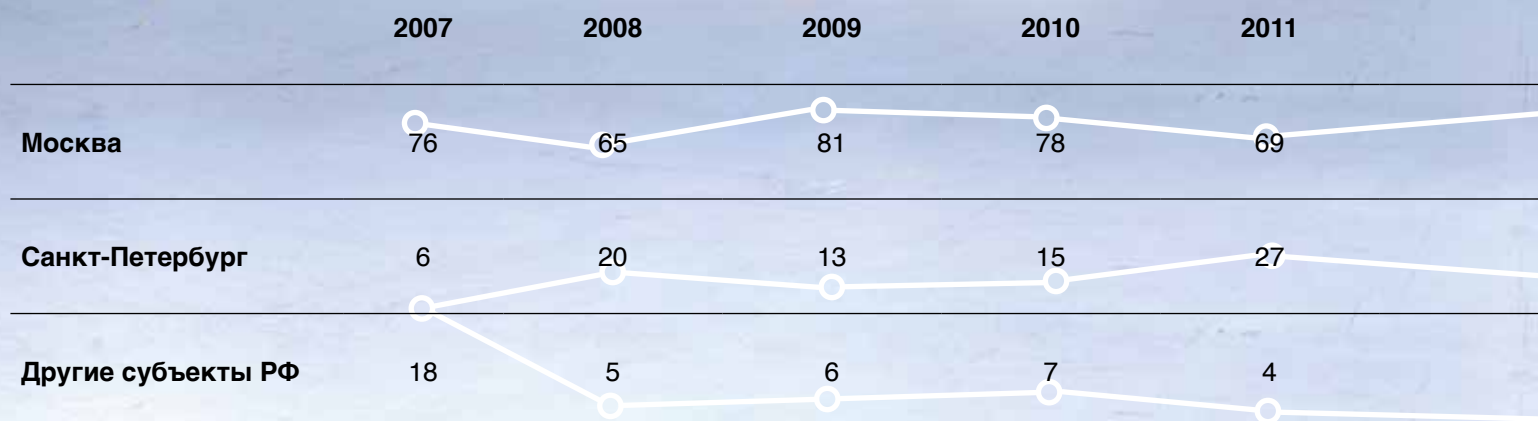
На фоне оживления иностранной инвестиционной активности эксперты из S. A. Ricci и JLL отмечают и еще одну нынешнюю интересную особенность рынка — изменение «лица» зарубежного инвестора в российскую недвижимость. На смену западным инвесторам, доминировавшим до последнего времени на нашем рынке, стали активно приходить их азиатские и ближневосточные коллеги. Здесь стоит напомнить о том, что на «санкционной волне», помимо уже упомянутой выше австрийской Immofinanz AG, свою деятельность в России «свернули» также: финская инвестиционная компания Sponda (владела рядом БЦ и ТЦ в Москве и Санкт-Петербурге, земельным участком 40 га в Ленобласти), голландская Atrium European Real Estate (семь ТЦ «Парк хаус» в Москве и регионах), американский фонд Heitman (офисная башня в столичном комплексе «Метрополис»).

Вот тогда-то инициативу и перехватили азиатские и ближневосточные инвесторы. Если еще в 2015 году из \$540 млн иностранных инвестиций на европейский капитал приходилось почти 60%, то в 2017-м свыше 40% из вложенных \$700 млн — это уже деньги стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Наиболее активны в этом вопросе — представители Поднебесной. Доля китайских инвестиций в общем объеме иностранных транзакций составила



Олеся Дзюба,
руководитель
отдела исследования
рынка JLL
в России и СНГ:

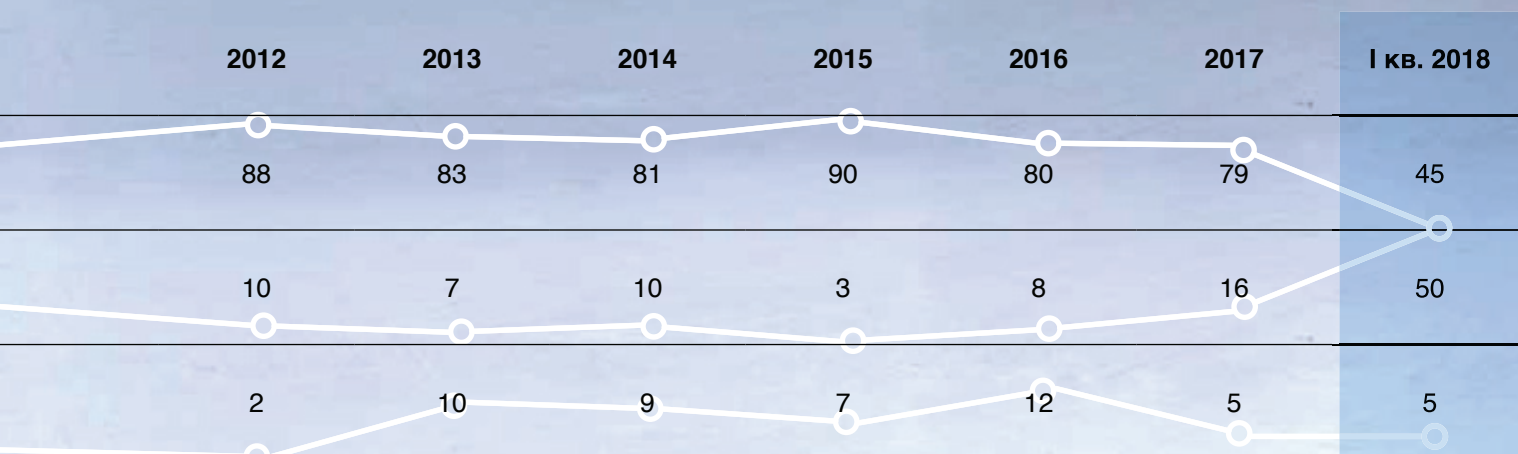
«Стабильность макроэкономических параметров позволяет ожидать дальнейшего роста инвестиционной активности. Восстановление рынка и ожидание снижения ставок капитализации на фоне уменьшения стоимости финансирования делают привлекательными инвестиции в недвижимость. Это уже привлекло интерес профильных игроков из Азиатско-Тихоокеанского и Ближневосточного регионов, что позволит частично покрыть «выходящий» капитал. По нашей оценке, в 2018 году объем инвестиционных транзакций достигнет \$5 млрд».

Распределение инвестиций: Москва, Санкт-Петербург, регионы (%)

по итогам прошлого года 26%. «При этом их в основном интересуют все те же ТЦ и офисы, — уточняет Олеся Дзюба. — Определенный интерес они проявляют к историческим зданиям и объектам с необычной архитектурой».

Примечательно, что азиатские и ближневосточные инвесторы предпочитают выходить на российский рынок в партнерстве с местным игроком, при этом желательно с управленческими ресурсами, чтобы минимизировать тем самым возможные локальные риски. К примеру, Российско-Китайский инвестиционный фонд (РКИФ) с капиталом \$2 млрд, 70%

которого будет проинвестировано в России, был образован двумя крупными государственными фондами — Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) и Китайской инвестиционной корпорацией (СIC). К слову, договоренности о создании аналогичных консорциумов с РФПИ подписали также Корейская инвестиционная корпорация (КИС), Суверенный фонд Королевства Саудовская Аравия (PIF) и др. А в июле прошлого года РФПИ было заключено с Банком развития Китая соглашение о создании Российско-китайского фонда инвестиционного сотрудничества (РКФИС) объемом



Источник: JLL

\$10 млрд, часть средств которого может быть инвестирована в недвижимость.

В свою очередь, Александр Морозов считает важным рассказать и о китайской инвестиционной группе Fosun Group, закрывшей недавно в партнерстве с российской компанией AVICA Management Company сделку по покупке многофункционального комплекса «Воздвиженка Центр» (некогда знаменитый «Военторг»). Наиболее ярким примером ближневосточного инвестора, по мнению экспертов ДН, является Mubadala Development (ОАЭ), которая совместно все с тем же РФПИ создала

в 2016 году компанию «Профессиональные логистические технологии» для инвестирования и управления логистическими комплексами класса А в России (сейчас на ее счету уже есть две закрытые сделки по покупке складов в «PNK-Северное Шереметьево» и «PNK-Чехов 3»).

ОБЩИМИ УСИЛИЯМИ

Возрастающий интерес к российской коммерческой недвижимости — тенденция, оказывающаяся, характерная не только для институциональных, но и для частных инвесторов. Последние



Егор Клименко,
генеральный директор
краудфандинговой
площадки AktivO:

«Налоговые резиденты других стран также могут стать инвесторами нашей площадки. Правда, они должны понимать, что по российскому законодательству владельцы ценных бумаг, не являющиеся гражданами РФ, за доход, полученный от ценной бумаги (а пай в ЗПИФН таковой и является), должны заплатить 30%-ный налог. Российский налоговый резидент облагается лишь 13%».

на фоне снижения процентных ставок по банковским депозитам, что делает банковские вклады менее привлекательными для вложений, начинают искать альтернативные инвестиционные инструменты с большей доходностью. Такими вариантами инвестиций и становятся сейчас закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН).

По словам Олеси Дзюбы, во всем мире популярность подобных коллективных форм инвестиций обычно возрастает в периоды после кризиса, когда стоимость активов находится «на дне», либо когда банковское финансирование становится слишком дорогим для осуществления сделок с недвижимостью (то есть стоимость кредита выше ставок капитализации). «Что-то подобное происходит сейчас и в нашей стране, и нынешние низкие ценовые отметки в сегменте недвижимости лишь становятся дополнительным стимулом для развития данного инструмента в России, — уверена эксперт. — Именно поэтому мы и ожидаем увеличения интереса к ЗПИФН как к инвестиционному инструменту в ближайшие годы».

Генеральный директор первой в России краудфандинговой площадки по совместному приобретению недвижимости AktivO Егор Клименко объясняет востребованность ЗПИФН тем,

что инструмент все больше становится понятен частному инвестору. К тому же коммерческая недвижимость, по его словам, является на сегодняшний день наиболее надежным и доходным вложением. «Большинство качественных объектов, к примеру, торговой недвижимости на московском рынке продаются сейчас по цене, предполагающей окупаемость в течение 10 лет, — поясняет он. — Объекты, представленные в портфеле AktivO, имеют меньшие сроки окупаемости, не превышающие 7–8 лет, а их среднегодовая доходность для инвесторов составляет от 12,7% годовых. В результате мы сейчас, так же как и весь инвестрынок, наблюдаем рост интереса среди наших клиентов к инвестициям в коммерческую недвижимость. При этом частные инвесторы даже стали вкладывать в сегмент все большие суммы. Только за последний год их «средний чек» на нашей площадке вырос с 2,8 до 6,2 млн руб. В 2017 году они вложили в коммерческие объекты, находящиеся под управлением AktivO, в общей сложности около 750 млн руб. За год наш портфель увеличился в 1,5 раза и превысил уже 1,25 млрд руб. Безусловно, это связано как с ростом доверия к AktivO, так и с интересом населения к рынку коллективных инвестиций в целом». (дн)



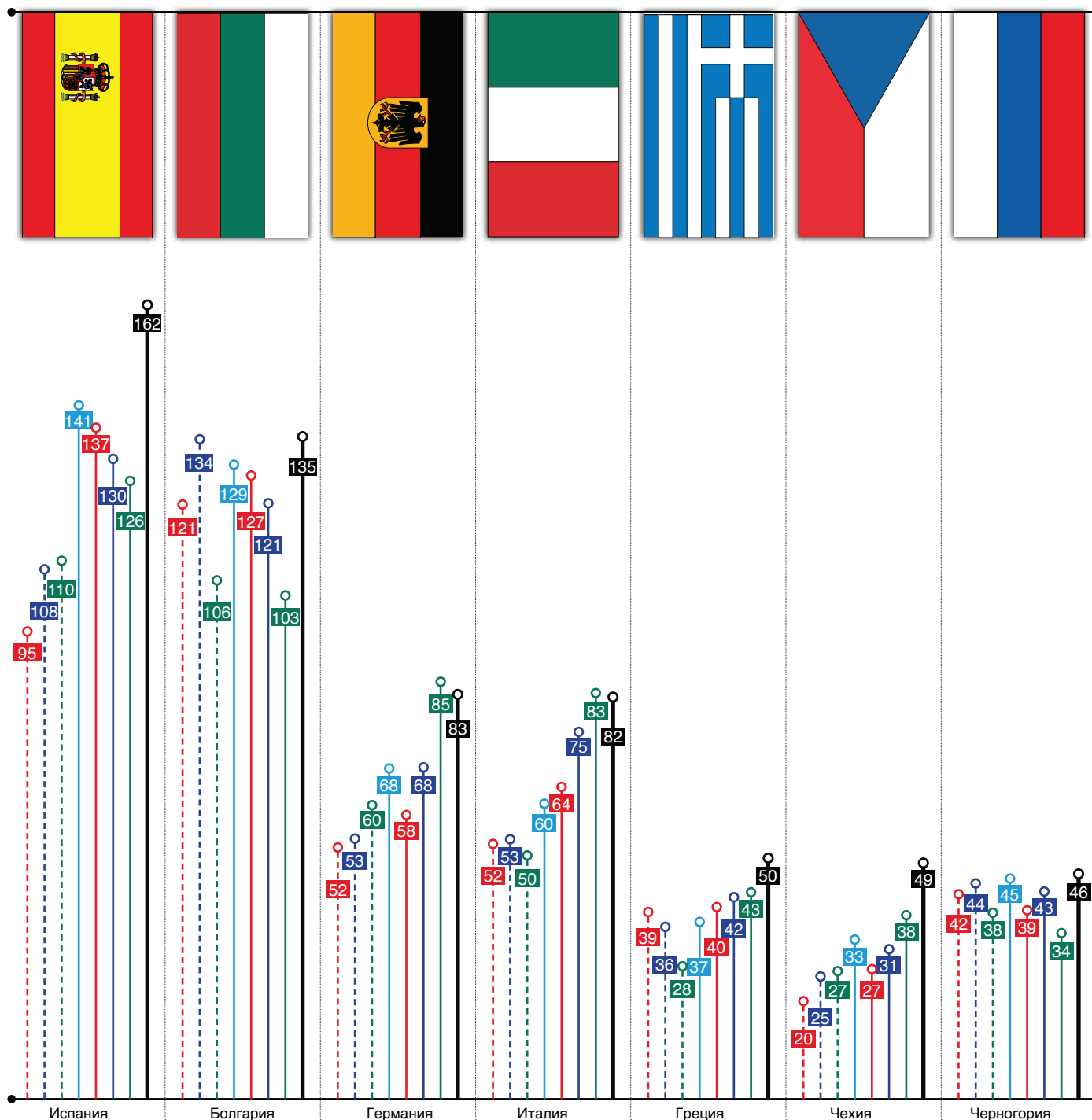


ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ТОП-10 стран, где россияне ищут

жилье за границей



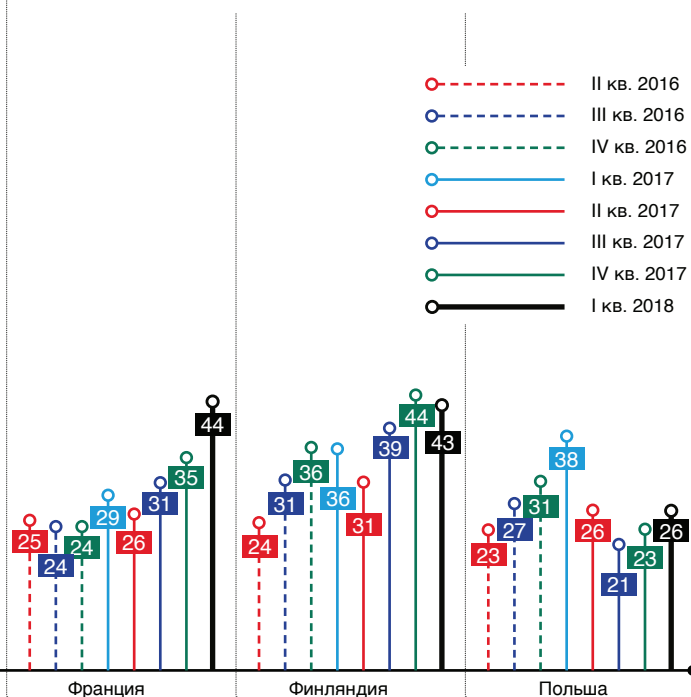
Количество поисковых запросов по жилой недвижимости (тыс.)

Найти



$\Sigma = 4,6$ млн

ПОИСКОВЫХ ЗАПРОСОВ РОССИЯН, ИНТЕРЕСУЮЩИХСЯ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ТОЛЬКО В 10 ПРЕДСТАВЛЕННЫХ СТРАНАХ, ОБРАБОТАЛ «ЯНДЕКС» ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА.



АВТОРЫ:

Анна Данишек, Антон Хрипко, Tranio

ПО ПРОСЬБЕ ДН АНАЛИТИКИ TRANIO ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ СТАТИСТИКУ ПОИСКОВЫХ ЗАПРОСОВ «ЯНДЕКСА» ПО ПОКУПКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ, ЧТОБЫ ВЫЯСНИТЬ, КАКИЕ ДЕСЯТЬ СТРАН ПОЛЬЗУЮТСЯ НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ У РУССКОГОВОРЯЩИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СЕРВИСА.

10 Польша замыкает десятку самых популярных у пользователей «Яндекса» стран для приобретения зарубежной недвижимости: с середины 2016-го по I квартал 2018-го поисковик обработал почти 220 тыс. соответствующих запросов. Если в 2016 году польская недвижимость интересовала россиян значительно больше, чем чешская или французская, то в первом полугодии 2017 года интерес к ней значительно упал. Хотя в последнее время он начал восстанавливаться, количество запросов, обработанных «Яндексом» в I квартале 2018-го, на 30% меньше, чем за тот же период в 2017-м — это единственная страна, интерес к которой в 2018 году уменьшился.

По данным консалтинговой компании Ernst & Young, рынок недвижимости Польши растет: например, в 2017 году были построены рекордные 90 тыс. единиц нового жилья. Цены в крупных городах растут: в 2017 году квадратный метр в Трудзьясто подорожал на 15%, в Лодзи — на 8,5%, в Варшаве — на 8,4%. Спрос опережает предложение — это, вкупе с удорожанием строительства, стимулирует рост цен.



9 Франция. За последние два года «Яндекс» обработал 240 тыс. запросов по поиску квартир и домов во Франции. Интерес к недвижимости во Франции начал стремительно расти во II квартале 2017 года: за последний год количество запросов выросло на 60% — это рекордный темп роста среди рассмотренных стран.

По словам менеджера Trapio по продаже жилой недвижимости во Франции и Италии Елены Чернышевой, чаще всего россияне ищут во Франции дома или квартиры для летнего отдыха или более длительного проживания, до полугода в году. «Самые популярные регионы — Лазурный Берег, Альпы, многим интересна недвижимость в Париже. Среди покупателей есть и те, кто приобретают недвижимость для сдачи в аренду туристам. Такие инвесторы обычно выбирают крупные города, где нет сезонности бизнеса: Ниццу или Па-



риж», — рассказывает Елена Чернышева. По ее опыту, бюджет тех, кто покупают квартиры для отдыха или сдачи в аренду, ограничен в пределах €500 тыс., а покупатели элитных квартир и вилл выделяют для покупки от €1,5 до 5 млн.

8 Чехия оказалась чуть популярнее у русскоговорящих пользователей «Яндекса», чем Франция: с середины 2016-го до первой трети 2018 года поисковик обработал 253 тыс. поисковых запросов, касающихся жилой недвижимости в этой стране. Интерес к Чехии стабильно растет: за последние два года количество запросов увеличилось в 2,5 раза.

Как рассказывает менеджер Trapio по продаже недвижимости в Чехии Инна Опалюк, чешская недвижимость стоит дорого из-за



дешевой ипотеки и недостатка предложений на рынке. «Недвижимость в Праге на протяжении трех последних лет растет в цене на 5–7% в год, так как застройщикам очень сложно получить разрешение на строительство, это занимает несколько лет», — объясняет она. Поэтому, по ее словам, многие россияне предпочитают покупать недвижимость на стадии строительства: такие квартиры стоят примерно на 20% дешевле. Большинство русских, которые покупают недвижимость в Чехии, либо отправляют на учебу в чешские университеты детей, либо планируют переехать туда сами. Самые популярные у русскоязычных покупателей города — Прага, Карловы Вары и Марианске-Лазне.

7 Финляндия. За два года «Яндекс» обработал 288 тыс. запросов по поиску недвижимости в Финляндии. Ее популярность растет скачкообразно, но в целом количество запросов к концу I квартала 2018 года по сравнению с серединой 2016-го выросло почти вдвое.

Увеличивается и число русских туристов в Финляндии: в 2017 году их количество по сравнению с 2016-м выросло на 9%, а число ночей, проведенных россиянами



в Финляндии, — на 37%. В то же время, по данным Центрального банка РФ, объем переводов из РФ в Финляндию с 2015 по 2017 год сократился на 14%.

6 Греция. Интерес к жилой недвижимости в Греции начал расти около года назад: если в IV квартале 2016-го «Яндекс» обработал всего 28 тыс. поисковых заявок, то в первые три месяца 2018-го — почти в два раза больше. Всего за два года россияне интересовались покупкой недвижимости в Греции 313 тыс. раз.

Один из главных стимулов покупки недвижимости в Греции для россиян — программа «золотой визы», по которой иностранный инвестор, покупающий один или несколько объектов недвижимости общей стоимостью от €250 тыс., может получить



греческий ВНЖ. Согласно информации официального агентства Греции Enterprise Greece, этой возможностью с момента запуска программы до конца 2017 года воспользовались порядка 400 инвесторов из России. Это одна из самых дешевых программ «золотой визы» в Европе, а в свете последних новостей о восстановлении греческой экономики и стремительном развитии туризма покупка недвижимости в Греции кажется многим зарубежным покупателям выгодной инвестицией. Так, по данным Банка Греции, общая стоимость сделок, которые иностранцы заключили на греческом рынке недвижимости в 2017-м, на 87% превышает показатель 2016 года.



5 Черногория. Интерес россиян к жилой недвижимости в Черногории в последние два года остается стабильно высоким. Всего за период с середины 2016-го по I квартал 2017 года россияне искали информацию о недвижимости в Черногории в «Яндексе» 336 тыс. раз.

Можно выделить два типа русскоязычных покупателей недвижимости в Черногории: те, кто покупает там дом для отдыха, и те, кто планирует сдавать приобретенный объект в аренду туристам. Как рассказывает менеджер Tranio по продаже недвижимости в Черногории Светлана Ларионова, чаще всего россияне интересуются недвижимостью на Будванской и Барской ривьерах, реже — на Которском заливе. «Бюджет большинства русских покупателей начинается от €100 тыс.», — говорит Светлана Ларионова.

4 Италия. Россиян, интересующихся покупкой жилой недвижимости в Италии, становится все больше: за последние два года число запросов увеличилось на 60%



и составило 520 тыс. Также Италия входит в десятку стран по объему трансграничных переводов физических лиц из России: по данным Центрального банка РФ, в период с 2015 по 2017 год из России в Италию было переведено \$900 млн.

В большинстве случаев россияне покупают в Италии «дачу у моря». Этим объясняется популярность курортных регионов. «Чаще всего русских покупателей интересуют Тоскана, Лигурия, озера Комо и Гарда, хотя многие также рассматривают Рим и Милан», — рассказывает Елена Чернышева. По ее словам, бюджет русскоязычных покупателей редко выходит за пределы €2,5 млн.

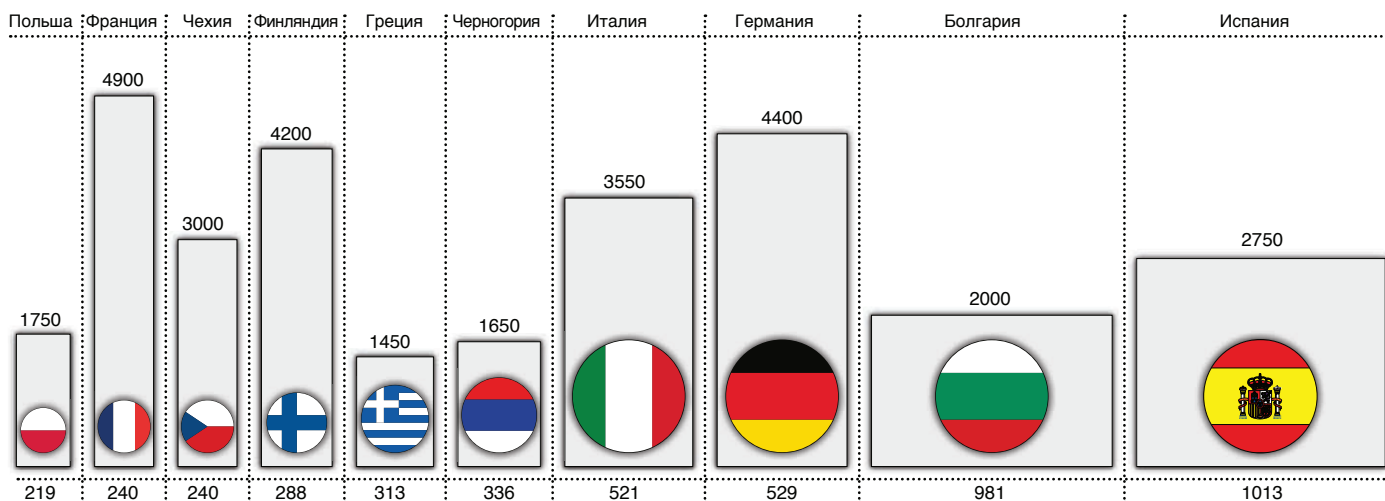
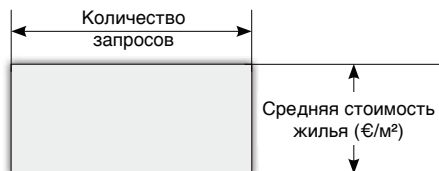
3 Германия чуть опережает Италию по количеству запросов за два года: с середины 2016-го по I квартал 2018 года россияне искали информацию о жилой недвижимости в Германии 530 тыс. раз. Интерес к ней продолжает расти, несмотря на высокие цены и конкуренцию за интересные предложения на рынке.

Также Германия обходит Италию по объему переводов физических лиц: с 2015 по 2017 год из России в ФРГ было переведено \$1,2 млрд.

Один из основных стимулов роста немецкого рынка недвижимости — дешевая ипотека по ставке 1,5–2%. Дешевые кредиты подстегивают спрос на недвижимость, а следом — и стоимость квадратного метра. По данным Deutsche Bank, с 2009 по 2017 год цены на недвижимость в крупных городах Германии выросли на 80%, в небольших — на 60%. В связи с этим консультант Tranio по инвестициям София Буланова считает растущие средние и крупные города Восточной Германии более перспективными для тех, кто планирует сдавать купленную недвижимость в аренду или хочет перепродать ее в долгосрочной перспективе. «Относительно низкие цены на местную недвижимость обеспечат более высокую доходность от аренды, а продолжающийся рост экономики позволит перепродать объект с прибылью через 7–8 лет», — объясняет София Буланова.



Количество обработанных поисковых запросов по жилой недвижимости в разных странах с помощью системы «Яндекс» за период со II кв. 2016 по I кв. 2018 года (тыс.)



2 Болгария возглавляла список запросов россиян по поиску зарубежной недвижимости в 2016 году, но уступила место лидера в 2017 году. В общей сложности россияне искали информацию по жилой недвижимости в Болгарии 980 тыс. раз. Интерес к ней остается стабильно высоким, незначительно опускаясь в конце каждого года и возвращая позиции в первом квартале.

Болгария — одно из самых популярных туристических направлений у россиян: в 2017 году они совершили больше 500 тыс. поездок в эту страну. Как сообщает издание Bulgarian Residency со ссылкой на слова министра туризма Болгарии Николины Ангелковой, больше 400 тыс. граждан РФ владеют недвижимостью в Болгарии. В то же время, как пишет издание, по официальной статистике это число значительно ниже: всего 74 тыс. человек. Как бы то ни было, рост болгарского рынка недвижимости на побережье во многом объясняется интересом к нему покупателей из России.





1 **Испания** — самая популярная страна у русскоговорящих покупателей зарубежной недвижимости: за два года «Яндекс» обработал запросы, связанные с поиском жилой недвижимости в Испании, более 1 млн раз.

Россияне находят Испанию привлекательной по ряду причин: комфортные цены, море, транспортная доступность, возможность дать качественное образование детям. Испанские банки выдают иностранцам ипотеку на покупку недвижимости, а приобретенные объекты можно сдавать в аренду. «Одна из самых популярных локаций — Тенерифе, которую выбирают из-за того, что сезон здесь длится круглый год. Если говорить о целях, то в провинции Аликанте покупают недвижимость те, кто хочет отдыхать там сам и сдавать объект в аренду в остальное время. Коста-дель-Соль подходит россиянам, которые планируют переезд в перспективе. Валенсию и Каталонию выбирают родители, которые хотят отдать в местные школы своих детей», — рассказывает менеджер Tranio по продаже недвижимости в Испании Анна Боярчукова. Бюджет русских покупателей варьируется от €80 тыс. до нескольких миллионов: до €350 тыс. на квартиры в Аликанте, на Тенерифе — €200 тыс. на квартиры и €1 млн на виллы, от €200 тыс. на апартаменты на побережье Коста-дель-Соль. (АН)



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

**МОСКВА, М «УЛИЦА 1905 ГОДА», 1905 ГОДА, 25 ПОМЕЩЕНИЕ СВОБОДНОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

Аренда. Станция метро «Улица 1905 года», 7 минут пешком.
Площадь от 260 до 361,2 м².
Размещено на 1 этаже 9 этажного дома, с отдельным входом. Первая линия домов.
Большой трафик (проездной и пеший).
В одном помещении с Правительственным учреждением. Парковка. Прямая долгосрочная аренда от собственника, цена договорная.
Посредникам не беспокоить.

Елена
+7(903)781-19-96

**МОСКВА, М. «КРАСНОСЕЛЬСКАЯ», КРАСНОСЕЛЬСКИЙ ТУПИК, 4, ИНВЕСТ. ПРОЕКТ**

Предлагается к реализации инвестиционный проект, на зем. уч. пл. 28 сот. (собственность). Тех. условия на подключение к инженерным сетям получены. Документация на строительство оф. здания с подзем. стоянкой подготовлена и выпущена. Согласно проекту: пл. застройки 1014 м², общ. пл. здания 10092,5 м², в т.ч. надземная – 6487 м², подзем. – 3605,5 м², кол-во эт. – 8 +3 подзем. уровня. Положительное заключение Мосгорэкспертизы получено. От метро - 3 минуты пешком. Близость к площади трех вокзалов Цена: 600 000 000 руб.

+7(926) 872-26-72

**МОСКВА, М. «ТРУБНАЯ», ТРУБНАЯ ПЛОЩАДЬ, 2, ОФИС В АПАРТ-ОТЕЛЕ**

Офис 294 м². Зона ресепшен, кабинет руководителя, 3 переговорных по 20 м² и две большие рабочие зоны орп срасе по 120 м². Ремонт. Возможна переделка под жилье. Машиноместо в паркинге входит в стоимость. Цена: 210 млн. руб

+7 (926) 999-97-97

**МО, ОДИНЦОВО, ГВАРДЕЙСКАЯ, 9, ЖК «ГУСАРСКАЯ БАЛЛАДА»**

Аренда: 10-250, 500 м², 1-й этаж, пешеходный бульвар, потолки 3,7 м. 51+54 кВт!
Применение: кафе, магазин, банк, услуги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow

**МО, АЛТУФЬЕВСКОЕ Ш., ПОСЕЛОК «ВЕШКИ», СЕВЕРНАЯ, 4**

Аренда: 222 м², 1-2 этажи ОСЗ, 4 км от МКАД, рядом с фитнес-центром.
Применение: офис, магазин, банк, услуги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow

**ЗАОКСКИЙ Р-Н, ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ, СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ Ш., 125 КМ ОТ МКАД**

Продажа участка под ИЖС, площадью 330 га., электричество подведено, газификация возможна, подъезд с асфальта. Вокруг лесные массивы, огромный пруд, ручьи. Цена: 3500 руб/сотка. Компания Арт Ленд Групп.

+7(920) 270-28-56

www.artlg.ru

**СЕРПУХОВ, МОСКОВСКОЕ Ш., 96 А., ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР**

2-этажный торговый центр общей площадью 1214 м², земля 1625 м² (в собственности). Парковка, зона разгрузки для грузового транспорта. Большой проездной и проходной трафик. Сдан в аренду на 98 %. Цена 85 млн руб. Торг.

+7(925) 004-35-75

**МО, СОЛНЕЧНОГОРСКИЙ Р-Н, ПОС. АНДРЕЕВКА**

Готовый арендный бизнес ТЦ «Планета Детства». Арендаторы – «Пятерочка», «Детский мир» (1000/1400/400) м². Годовой арендный поток – 70 400 000 руб. Окупаемость – 7 лет. Доходность – 13,7%

+7(495) 980-20-10

www.madisonestate.ru

**КРЫМ, ЕВАТОРИЯ. ПАНСИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

Продается действующий пансионат, 2014 гп, площадью 1000 м². 1-я линия, собственный пляж, паркинг, готов к работе. 3 этажа, 27 номеров с видом на море, лоджии, мебель, техника. Все коммуникации. Готов к продаже. Собственник.

+7(915) 415-17-59

+7(925) 462-53-25



**МО, АЛТУФЬЕВСКОЕ Ш., 4 КМ ОТ МКАД,
КЛУБНЫЙ ПОСЕЛОК «ВЕШКИ»**

Особняк 820 м² в поселке на 6 домов. Участок 50 сот. В доме 5-6 спален с с/у и гардеробными, мебель — дорогая классика, лифт, бассейн с сауной, тренажерный зал, гараж на 3 м/м. Генератор, центральные кондиционирование, коммуникации.

+7(985) 765-94-47

Собственник



**МО, ВОЛОКОЛАМСКОЕ Ш., 18 ОТ МКАД,
ПОСЕЛОК «СНЕГИРИ»**

Продается лесной участок 50 соток с гостевым домом площадью 100 м² в живописном стародачном месте. Липы, ели, сосны, березы. Участок прямоугольной формы. Удачно расположен. Хороший подъезд (асфальт). Все коммуникации. Отдельно баня. Гараж на 2 авто.

+7(903) 774-56-50

+7 (499) 955-24-64

www.moscow-realty.org



**МО, КАШИРСКОЕ Ш., 20 КМ ОТ МКАД,
ЖК «ЮСУПОВО LIFE PARK»**

Таунхаусы от 100 до 217 м² + 2 машиноместа. Французские балконы. Палисадник перед домом и уч. во дворе. Инж. коммуникации заведены в дом. Газовый котел, счетчик, плита. Вся инфра. Ландшафтный дизайн. Цена: от 6,2 млн руб.

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



**ПОДОЛЬСКИЙ Р-Н, 35 КМ ОТ МКАД,
П. ЩАПОВО, ОЗЕРНАЯ, 1**

Продается 3-уровневый кирпичный дом в охраняемом коттеджном поселке.

Площадь дома 400 м², оштукатуренный, крыша из натуральной черепицы.

2 балкона, в цоколе находятся сауна, спортивный зал, с/у, котельная, постирочная.

На 1-м этаже кухня, каминный зал, с/у, гардеробная, на 2-м этаже 5 комнат, 2 с/у, евроремонт, теплые полы, все коммуникации центральные.

Участок площадью 14 соток, гараж на 2 автомобиля, автоматические ворота, беседка, ландшафт-

ный дизайн. В собственности более 3-х лет. Готовы к сделке! В поселке развитая инфраструктура. Приличные соседи. Рядом лес, каскад озер. Цена: 24 млн руб.

+7(915) 298-43-06



**МО, КАШИРСКОЕ Ш., 20 КМ ОТ МКАД,
ЖК «ЮСУПОВО LIFE PARK»**

Квартиры пл. от 40 м² до 69 м² + 1 машиноместо. Потолки 3 м. Панорамные окна. Патио на 1-х эт. Все коммуникации. Развитая инфра мультиформатного поселка. Ландшафтный дизайн. Автобус до ст. «Домодедово». Цена: от 2,7 млн руб.

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



**МО, МИНСКОЕ Ш., 35 КМ ОТ МКАД,
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ГОЛИЦИНО-3»**

Общая площадь строений 400 м² на участке 16 соток. Сборка по австрийской технологии. Полностью меблированы дорогой мебелью. Ландшафтный дизайн. Военизированная охрана, все коммуникации. Цена: 39 900 000 руб.

+7(903) 968-73-30

+7(985) 275-87-77



**МО, СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ Ш.,
50 КМ ОТ МКАД, КП «РУСЬ»**

Дома из оцилиндрованного бревна 22 см площадью от 180 до 230 м², все коммуникации введены в дом, включая централизованную канализацию и воду из артезианской скважины глубиной 50 м с установленной системой водоснабжения дома. Участки по 12 соток. Поселок заселен на 80%. Асфальт проложен до коттеджей. Оптимальные планировки: первый этаж — кухня, гостиная, с/у, гостевая комната; второй этаж — три спальни и с/у. До пляжа на реке Лопасня — 300 м. До леса — 50 м. Известнейший архитектурный памятник и действующий монастырь «Давидова пустынь»

+7(926) 811-20-67

+7(926) 105-82-02

**КИПР, ЛИМАССОЛ,
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ONE**

Жилой комплекс ONE – уникальность и надежность инвестиций. 83 резиденции в самом высоком 37 этажном жилом комплексе на первой береговой линии с панорамными видами на Средиземное море.

Современные технологии, безопасность и исключительное качество, гарантированные мировыми архитектурными и инженерными бюро Аткинс. Инвестируйте в комплекс ONE и получите гражданство Евросоюза для всей семьи, включая детей до 26 лет и родителей.

Бесплатные консультации по телефону.

+7(495) 258-19-70
www.pafilia.ru

Pafilia
**КИПР, ТСАДА,
ГОЛЬФ-ВИЛЛА MINTHIS HILLS**

Гольф-курорт Минтис Хиллз раскинулся в горах на территории заповедника с монастырем XII века.

- умная современная архитектура домов
- богатая инфраструктура
- уникальный горный микроклимат
- близость к морю
- большие земельные участки

Инвестируйте в Minthis Hills и получите гражданство Евросоюза для всей семьи, включая детей до 26 лет и родителей.

Бесплатные консультации по телефону.

+7(495) 258-19-70
www.pafilia.ru

Pafilia
**КИПР, ЛИМАССОЛ,
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС AURAI**

3-х и 4-х спальные виллы

- всего 11 вилл в комплексе
- большие участки

• вид на море

- рядом с городской инфраструктурой и пляжами
- красивый ландшафт

Инвестируйте в Aurai и получите гражданство Евросоюза для всей семьи, включая детей до 26 лет и родителей.

Бесплатные консультации по телефону.

+7(495) 258-19-70
www.pafilia.ru

Pafilia
**КИПР, ЛИМАССОЛ,
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС PARK RESIDENCE**

Комплекс Парк Резиденс расположен в сердце космополитного города Лимассол. В предложении 2- и 3- спальные апартаменты очень продуманной просторной планировки. Большие балконы дарят впечатляющие виды на город, а внутренняя отделка квартир выполнена в стильной современной палитре.

Проект находится в престижном районе, рядом с парком, и в пешей доступности до пляжа, предлагая сочетание роскоши и удобства.

+7(495) 258-19-70
www.pafilia.ru

Pafilia



**ГЕРМАНИЯ, ХЕРНЕ,
КВАТИРА НА ПРОДАЖУ**

Продается квартира с высокими потолками и большими окнами в красивом доме недалеко от центра города!
Недавно отремонтированная квартира площадью 41 м² расположена на 3-м этаже дома, имеет интересную планировку и ванную с окном. В настоящее время выгодно сдана в аренду и приносит доход 7,6% годовых в евро.
Цена квартиры: €33 600

DEM GROUP GmbH
+7(495) 767-64-52
www.demgroup.ru



**США, ШТАТ КАЛИФОРНИЯ, САН-ДИЕГО,
ВИЛЛА НА ПРОДАЖУ**

Продается эксклюзивная вилла под ключ, площадью 600 м², на участке 10 соток, с видом на океан. Высокое качество материалов, СПА, гараж на 2 авто, противопожарная система без опасности.

+7 (903) 774-56-50

www.evro-real-estate.ru



**КРЫМ, Г. ЯЛТА, ПГТ «ВОСХОД», АВРОРЫ,
ЭЛИТНАЯ СЕМЕЙНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ**

Основной дом 425 м². 1 этаж: кухня-гостиная, кабинет, спальня, гардеробная, санузел, холл и котельная. 2 этаж: 2 спальни и детская, 2 с/у. 3 этаж: просторная комната отдыха, бильярдная и спортзал.

На участке 23 сотки: бассейн (12*4,5 м., глубина 1,7 м.) с джакузи, сауной и комнатой отдыха, терраса с баром и кухней, детская площадка, винный погреб, гараж, парковка на 8 авто. Отдельный гостевой дом 50 м², сад, сосны. Вид на море и горы, до Ялты 4 км, до моря 1000 м.
Цена: \$4850 000

+7(912) 241-25-98

+7(904) 547-43-71

www.элитныедома.com



**КЫРГЫЗСТАН, С. КАРА-ОЙ, СОВЕТСКАЯ,
ДОМ НА БЕРЕГУ ОЗЕРА ИССЫК-КУЛЬ**

Основной дом 498 м²: 4 этажа с террасой, 5 спален, 4 санузла, кухня-столовая и гостиная. Внутренний бассейн с сауной, бильярд, тренажерный зал. На крыше дома расположена терраса с видом на горы и озеро. Средний дом 173: 4 уровня с подвалом под технические нужды, гараж, мансарда, кухня, гостиная и 3 спальни, два санузла. Дом для персонала 60 м². Участок 63 сотки, открытый бассейн, парковка на 12 авто, теннисный корт 18*36 м. До Чолпон-Ата 2 км., до озера 800 м.
Цена: \$950 000

+7(912) 241-25-98

+7(904) 547-43-71

www.элитныедома.com



**ФИНЛЯНДИЯ, HEINAVESI
УЧАСТОК С ДОМОМ И БЕРЕГОМ**

Продается в собственность участок соснового леса площадью 79 соток с собственным берегом. Расположен в регионе Южное Сава на озере Kertajärvi, входящего в Сайменскую систему. На участке комфортабельный деревянный дом 170 м² с большой террасой от компании Honkatalot и баня на берегу. Рыбалка и охота круглый год. Экологически чистое место рядом с заповедником и Ново-Валаамским монастырем.

+7(950) 032-73-21

Леонид Александрович

Собственник



**ЧЕРНОГОРИЯ, ГЕРЦЕГ-НОВИ, ЖК SENAT,
КВАТИРА НА ПРОДАЖУ**

Квартира расположена в самой живописной и уютной части города. Состоит из кухни-гостиной, 2 спален и 2 террас, которые подарят Вам фантастический вид на чистейшее бирюзовое море. Общая площадь 52 м². Цена 5380 000 руб.

+7(985) 764-11-65

www.hercegnovisenat.com



г. Видное

4 KM
ДО МКАД

13

КВАРТИРЫ

от **1.9** млн ₽

+7 495 021-34-84

Офис продаж

ТАУНХАУСЫ

+7 (495) 241 8130

АКАДЕМИЯ ПАРК

Киевское ш., 22 км

от
5,71
млн руб.



СЕРЕДНИКОВО ПАРК

Ленинградское ш., 19 км

от
5,9
млн руб.

АЛЕКСАНДРИЯ ТАУН

Каширское ш., 23 км

от
3,99
млн руб.



КАСКАД ПАРК

Симферопольское ш., 19 км

от
5,35
млн руб.

ФЕДОСКИНО ПАРК

Дмитровское ш., 15 км

от
5,99
млн руб.



ПАРК АПРЕЛЬ

Киевское ш., 25 км

от
6,13
млн руб.

