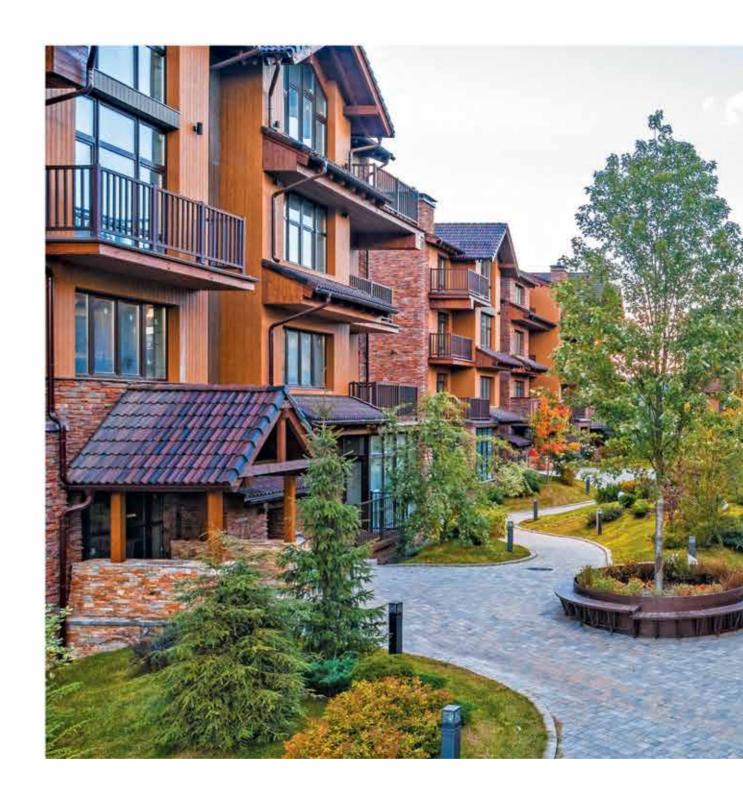


## ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ





### Дома готовы. Ключи этим летом!

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 по Новорижскому шоссе.





Квартиры с террасами

495 988-44-22





6..... Новости



### ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

### Проекты

18.....Все во двор

### Главное

22......Вечный спор: новостройка или «вторичка»?

### Тонкости

30......Нежилое жилье. Апартаменты в России могут обрести правовой статус



### ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

### Тенденции

36......В поисках новых развлечений



ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ 43......Новостройки и поселки



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

### Бизнес

52......Где густо, а где и пусто



### ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

### Инвестиции

60......Доходные метры

### Рынок

68......Возрождение Эллады



### КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

### Classified

75......Объекты недвижимости на продажу



Основная цель, которую преследовали аналитики, – показать, в какую 
зарубежную недвижимость 
предпочитают вкладывать 
сейчас свои средства 
русскоязычные инвесторы, 
и проанализировать, как 
изменилось их поведение 
за последние годы. С результатами очередного 
исследования Tranio.ru 
первым ознакомился ДН.

Читайте на стр. 60

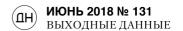




8 (495) 104-37-70 проектная KROST.RU

## КОГДА ПОДНЯЛСЯ НА ВЕРШИНУ О ЧЕМ МЕЧТАЕШЬ ТЫ?

11 КОРПУС WELLTON PARK — СТАНДАРТЫ SKY CLASS\* ОТ КОНЦЕРНА «KPOCT»



## ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

### ООО «МЕДИА-ДОМ»

+7 (495) 983-10-64

+7 (495) 983-10-65

f @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 @russian real ty.ru

Корректор

#### Людмила Ласькова

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@hotbox.ru

Администратор рекламного отдела

### Ирина Туранская

tur@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела

### Виктория Гуськова

 $vguskova@d\hbox{-} n.ru$ 

Менеджер рекламного отдела

### Анна Липа

annalipa@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела

### Кристина Пузинавичюте

 $kristina@d\hbox{-} n.ru$ 

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

Данил Гнездилов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

### Из архивов:

ДН, Ирина Танина, Юлия Мальсагова, www.shutterstock.com, «Галс-Девелопмент», «Ингеоцентр», «Каѕкаd Недвижимость», концерн «КРОСТ», «Группой ЛСР», МБК, Девелоперская группа «Сити-ХХІ век», ЖК «Сказка», Valartis Group, Photo by Serhat Beyazkaya, Farsai C., Federica Esposito, Nick Karvounis on Unsplash

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.

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.

www.megapolisprint.ru









## 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 арену
  - 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





### ЖИТЬ И СТРОИТЬ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

С 1 июля 2018 года вступают в силу поправки в законодательство, регулирующее сферу долевого строительства в России. Грядущие изменения в 214-ФЗ не только содержат жесткие требования к бизнесу (о них ДН подробно рассказывал в майском номере), но и предполагают ряд послаблений для тех, кто готов честно играть по новым правилам. В частности, из резонансного документа исчез пункт о поэтапном увеличении взноса застройщиков в государственный компенсационный фонд защиты дольщиков (речь шла даже о 3-6% стоимости каждого договора долевого участия (ДДУ), заключенного по конкретному проекту, но законотворцы решили пока оставить утвержденные ранее 1,2%). Появилось и существенное уточнение относительно эскроу-счетов. Так, если девелопер выберет такой механизм работы, то к нему не будут применяться некоторые ограничительные правила, в том числе: требование о наличии 10% собственных средств или 40% кредитных средств; запрет на наличие кредитов; а также требование держать счета застройщика, технического заказчика, генподрядчика в одном уполномоченном банке. И, что

весьма важно, таким стройкомпаниям не нужно будет отчислять взносы в компфонд. Более того, застройщикам даже разрешили привлекать на стройку средства по небанковским займам от головной компании на сумму не более 20% стоимости работ (но с ограничением по ставке — ставка ЦБ плюс 2%). Все взаимодействие застройщика с контролирующими органами, компфондом отныне переводится в электронный формат и будет осуществляться с 1 июля через личные кабинеты в Единой информационной системе жилищного строительства (ЕИСЖС). Все новые требования будут при-

меняться к случаям, когда разрешение на строительство получено после 1 июля 2018 года. Однако и здесь есть нюансы. В частности, установлены требования к допустимому размеру налоговой задолженности застройщика. Девелоперам разрешили иметь и исполнять обязательства по устранению недостатков ранее построенных домов, а также менять уполномоченный банк, в котором открыты счета всех участников проекта. Соответствовать нормативам финансовой устойчивости застройщик должен с 29 сентября 2018 года.

индустриального жилья ежегодно должно сдаваться в эксплуатацию в России к 2024 году

41,8

тыс. руб.

составляла весной средняя фактическая стоимость одного квадратного метра жилья в РФ

630

млдр руб.

вложено в строительство и реконструкцию стадионов и аэропортов к ЧМ-2018 в России

20,6

ипотечников, оказавшихся в сложной финансовой ситуации, получили от государства 1,7 млрд руб.

0,6

прибавила средняя стоимость «квадрата» на вторичном рынке столицы за последние три месяца

3,8

млн руб. –

такова стоимость самых доступных апартаментов на рынке недвижимости Москвы



### «БЕРЕГОВОЙ» С ВИДОМ НА НАБЕРЕЖНУЮ

В начале июня компания «Главстрой» презентовала новый офис продаж ЖК «Береговой», а также объявила о старте продаж видовых квартир на набережную  $(N_{2}1,7,8,9,10,11).$ 

По этому поводу девелопером было организовано масштабное мероприятие «Открытое закрытие». Компания представила клиентам новый офис продаж — пространство «Береговой», который включает в себя основной зал, где располагается макет проекта с дополненной реальностью, а также второй зал, где расположен ресепшн и на постоянной основе работает гостевой бар. Здесь оборудовано четыре переговорные комнаты для комфортных консультаций клиентов. В ближайшее время появится шоу-рум квартир. Только за первые клиентские выходные новый офис продаж ЖК посетило в общей сложности 530 человек. каждый из которых получил индивидуальную консультацию у менеджера. Более того, по итогам первых двух дней открытия продаж видовых квартир в «Береговом» «Главстрой» заключил 71 сделку. В продаже находились все 10 корпусов первого этапа строительства ЖК «Береговой», а также действовали специальные условия.



Напоминаем, что ЖК «Береговой» — один из самых масштабных проектов, связанных с городской программой развития Москвы-реки и набережных. Ключевым центром притяжения комплекса станет километровая пешеходная набережная, которая будет продолжением Филевской набережной, вместе их протяженность составит 6 км. Благодаря архитектурной концепции ЖК «Береговой» станет настоящей доминантой района — фасады будут выполнены из клинкерного кирпича, плитки и анодированного алюминия, который будет отражать на себе активную жизнь города и транслировать изображение реке.



### В СООТВЕТСТВИИ С ДИЗАЙН-КОДОМ

В жилом комплексе «Зиларт», возводимом «Группой ЛСР» в Даниловском районе Москвы, появился парк «Тюфелева роща». Примечательно, что новый парк был открыт еще до ввода в эксплуатацию домов первой очереди. Сделано это для того, чтобы новоселы сразу ощутили: масштабное озеленение один из главных принципов благоустройства самого интригующего ЖК столицы.

Между тем 10 га парка — это лишь 15% озеленения территории «Зиларта». Только в этом году здесь разобьют еще 70 цветников — почти столько же, сколько в «Тюфелевой роще»! — и высадят более 7 тыс. цветов. Газоном застелют порядка 2,4 тыс. м<sup>2</sup>. Посадят без малого 1,5 тыс. деревьев и кустарников. Все это появится в рамках проекта комплексного благоустройства и озеленения территории общественных пространств домов №3, 4, 5, 6, которые в этом году планируется ввести в эксплуатацию.

Любопытно, что озеленение и малые архитектурные формы парка и общественных пространств домов выполнены в «Зиларте» в соответствии с единым дизайн-кодом жилого комплекса. Для каждого дома создана своя палитра растений в соответствии с его индивидуальным архитектурным обликом. Флора на всей территории комплекса будет радовать глаз в любое время года. Красивоцветущие деревья и кустарники украсят «Зиларт» летом, декоративно-лиственные, благодаря разнообразной окраске листьев, - весной и осенью, а хвойные — зимой. Только в парке будет более 4 тыс. деревьев и кустарников: 250 хвойных и около 500 лиственных деревьев, 550 хвойных и почти 2,8 тыс. лиственных кустарников. Важно также, что растения в «Тюфелевой роще» устойчивы к повышенному содержанию пыли, сильной загазованности, ветрам и снегопадам — словом, ко всем вызовам мегаполиса.

### В МОСКВЕ ПОЯВИТСЯ ВОСЬМОЙ ХОЛМ

Девелоперская группа «Сити-XXI век», известная своей 20-летней историей и авторской концепцией жилых комплексов «Миниполис», выводит на рынок новый многофункциональный комплекс апартаментов HILL8 на проспекте Мира. Современное 15-этажное здание будет построено в двух минутах ходьбы от станции метро «Алексеевская». Объём инвестиций в проект составляет 5 млрд руб.

Большую часть МФК займут 294 апартамента площадью от 35 до 130 м². На первом этаже расположатся офисы и торговые точки. Предусмотрен двухуровневый подземный паркинг на 203 автомобиля, лифт из которого обеспечивает прямое сообщение с нужным этажом. Благоустройство прилегающей территории включает в себя лаунж-зоны, оформление малыми архитектурными формами.

Проект сертифицирован по мировому стандарту ВREEAM, который учитывает энергоэффективность здания, комфорт и безопасность для людей, экологичность материалов. В облицовке первых трех этажей используется натуральный юрский мрамор. Над идеологией и брендом проекта работало международное бюро BBDO. Фасады здания разработаны российским архитектурным бюро ABD architects, концепты дизайна



для апартаментов с отделкой — российским архитектором Борисом Уборевич-Боровским. Интерьеры общественных зон создал промышленный дизайнер с мировым именем Карим Рашид.

Цена за лот — от 9 млн руб. Покупателям предложено два стиля чистовой отделки на выбор. Вариант Select отличается светлым оформлением, гладкая фактура материалов и четкие геометрические формы подчеркнут объем свободного пространства. Отделка в стиле Advance более контрастная и оригинальная.

Ввод HILL8 в эксплуатацию запланирован на IV квартал 2020 года.

### ЛЕСНОЙ «ЭКСКЛЮЗИВ» DE LUXE НАПРОТИВ КРЕМЛЯ

Более 10 млрд руб. вложит компания «Ингеоцентр» в новый проект в центре Москвы по адресу: Большая Дмитровка, 9. Реконструкция расположенного здесь доходного дома купца Михайлова 1903 года постройки, известного как «Египетский дом», дала жизнь новому кварталу класса de luxe «Большая Дмитровка IX». Его проектирование ведет архитектурное бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры». Помимо исторического здания. получившего, соответственно, название «История», проект будет включать также два новых особняка — «Порода» и «Свет». В каждом их них появятся 32 апартамента, при этом в «Истории» будет четыре пентхауса, а в новостройках — по семь. Высота потолков в историческом здании на «барском» втором этаже 4,6 м, в пентхаусах от 4 до 4,5 м. Сам доходный дом, шедевр архитектора Адольфа



Эрихсона, одно из немногих московских зданий в стиле «модерн», будет бережно отреставрирован. Роскошный фасад полностью восстановят. Все исторические детали внутреннего убранства — оригинальная метлахская плитка 1903 года, штукатурные узоры,

лестничные ограждения и многие другие элементы — будут максимально сохранены.

Новые здания, расположенные за Домом Михайлова, полностью повторяют конфигурацию и контур исторической застройки. Здесь расположатся два малоэтажных особняка — «Порода» и «Свет». Под современными зданиями запроектирован подземный паркинг на 207 машиномест, а вокруг особняка «Порода» будет разбит мини-парк с маленьким прудом. Таким образом, еще один московский изящный дворик будет восстановлен. Причем внутридворовое пространство имеет еще одно нестандартное решение: создается галерея из слегка наклонных зеркальных поверхностей, в которых будет отражаться старинное здание. При этом архитектурно-дизайнерские решения общественных зон продуманы изначально таким образом, чтобы новые элементы являлись лишь фоном для истории.



### PARK FONTE

НАЕДИНЕ С ПРИРОДОЙ, В ГАРМОНИИ С СОБОЙ Абсолютное слияние с природой. Что для этого нужно? Современный дом с открытой террасой на кровле, откуда можно любоваться выразительными пейзажами. Светлый дом с большими оконными «полотнами», стирающими границу между комнатами и окружающим ландшафтом. Комфортный дом, созданный с использованием натуральных материалов и расположенный в экологически благоприятном районе.

Таунхаус Park Fonte на Новорижском шоссе — дом, в котором ваше семейное счастье зазвучит под аккомпанемент березовой рощи и живописного озера. Эргономичные планировки, свободные пространства, безупречный стиль — всё для роскошной жизни за городом от одного из ведущих застройщиков Новой Риги.



## Премьера Turandot

Легендарный Арбат пополнился элитным клубным домом







21 июня стартовали официальные продажи восьмиэтажного элитного клубного дома Turandot Residences. расположенного по адресу: ул. Арбат, 24. Общий объем инвестиций в проект составил около \$160 млн. Девелопером проекта выступила компания Valartis Group.

Название района Арбат происходит от одноименной улицы с уникальной атмосферой старой Москвы — творческой и вдохновляющей. Район Арбат составляют как оживленные улицы, по которым неизменно проходят туристические маршруты, так и тихие уединенные переулки. Район ценится не только за атмосферу, но и за развитую инфраструктуру — в пешей доступности можно найти все необходимое для жизни и творчества — от ресторанов, продуктовых магазинов и предметов быта до бутиков одежды и развлекательной инфраструктуры. Здесь расположено множество культурных объектов: знаменитый театр имени Е. Вахтангова, театр Антона Чехова, театр им. Р. Симонова, концертный зал Петра Слободкина, музей А.С. Пушкина, музей архитектуры им. А. В. Щусева и многое другое. Арбат не уступает ни одному другому району по красоте и привлекательности, а также близости к Кремлю и главным транспортным артериям города. С ним плотно связана жизнь многих известных людей, и теперь район ассоциируется с творческой элитой и интеллигенцией. На сегодняшний день Арбат очень востребован среди покупателей, а участков под строительство и реставрацию практически нет, поэтому совсем не удивительно, что на первичном рынке района представлены проекты исключительно элитного класса. При этом единственным проектом на рынке элитной недвижимости, находящимся на одной из главных и оживленных столичных улиц — Арбат, стал клубный дом Turandot Residences, строительство которого завершилось в начале июня. Вместе с тем наличие собственного двора,









что является редкостью для центра Москвы, сохраняет приватность для жителей и гостей дома.

Клубный дом имеет два фасада неоклассический с элементами театрального декора, интегрированные в историческую застройку Арбата, и новый фасад, окна апартаментов которого смотрят во внутренний двор. Интересная деталь проекта маски комедии «Дель арте» и орнаментные экстерьеры из знаменитой постановки «Принцесса Турандот». В доме 49 апартаментов, большая часть которых имеет собственные открытые террасы, что является уникальным пространством самого сердца Москвы. Площадь апартаментов составляет от 75 до 350 м<sup>2</sup>. Минимальная стоимость лота -60 млн руб. В местах общего пользования полностью выполнена дорогостоящая финишная отделка из натурального дерева, редких пород камня, полированного металла. Изысканные интерьеры и лобби дома выполнены британской художницей и дизайнером интерьеров Jade Jagger, дочерью знаменитого вокалиста группы

The Rolling Stones. Лобби и холлы Turandot Residences декорированы работами современного художника Владимира Золотухина, каждая из которых была специально написана для резиденции.

Дом оборудован современными лифтами, в отделке которых использовалась кожа, мрамор, латунь и зеркала. Подземный паркинг рассчитан на 93 машиноместа. Здесь также предусмотрены мотоместа и станции для зарядки электромобилей. Благодаря тесной связи Turandot Residences и театра им. Евгения Вахтангова, в 2012 году компания Eastern Property Holdings, которая находится под управлением Valartis Group, выступила инвестором по проекту строительства Новой сцены на 250 мест, репетиционных залов, административных помещений, производственных цехов и мастерских по ремонту реквизита. Полное окончание строительства завершилось в 2015 году. А в сентябре 2016 года в здании Новой сцены открылось сценическое пространство — камерная площадка «Арт кафе».



## «КРОСТ» подарил своим жителям масштабные футбольные фестивали

Концерн «КРОСТ» предложил клиентам и жителям построенных домов стать участниками беспрецедентного проекта. На период чемпионата мира по футболу-2018 дворы жилых комплексов превратились в масштабные фан-зоны с возможностью просмотра прямой трансляции проходящих матчей российской сборной. Но, в отличие от городских площадок, гостям предложили не только гигантский плазменный экран, но еще удобные пуфики, развлекательную программу и выступление команд чирлидинга в перерывах. Кроме того, был организован фестиваль фуд-траков с блюдами на любой вкус.

Дворовые площадки построенных концерном «КРОСТ» жилых комплексов стали центром притяжения для всех неравнодушных к спорту жителей Москвы и Московской области. Просмотр футбола объединил более 3 тыс. болельщиков, которые вышли во дворы, чтобы познакомиться с соседями, весело провести время и болеть за сборную России. Фан-зоны концерна «КРОСТ» посетили и легенды футбола, Владимир Бесчастных и Сергей Шавло. «Отличная идея — приблизить жителей к футболу. На фан-зону пришли не только взрослые. Я вижу здесь много молодых ребят, важно, что они тоже тянутся, интересуются, вовлекаются в эту зрелищную, эмоциональную и красивую игру, заряжаются ею! Думаю, ребята будут с удовольствием болеть за нашу команду», рассказал Сергей Шавло на открытии фанзоны в Union Park.

Вместе с другими легендарными футболистами, чемпионами страны по футболу Валерием Кечиновым, Рамизом Мамедовым, Юрием Гавриловым, Валерием Шмаровым, Геннадием Морозовым и Виктором Папаевым они на протяжении полутора месяцев тренировали более 200 жителей семи жилых комплексов концерна для участия в футбольном турнире KROSTCUP-2018.

Этот турнир также был приурочен к футбольному мундиалю, но его цель, в отличие от чемпионата мира— не выявление лучшей команды, а сплочение жителей, популяризация дворового футбола. KROSTCUP позволил жителям найти новых друзей, познакомиться со своими













соседями и с жителями других комплексов концерна, сплотиться в поддержку своей команды! «Раньше не было таких экранов, не было возможности жителям выйти в свой двор и вместе с соседями смотреть футбол. Но люди все равно выходили во дворы, играли в мяч, слушали радиотрансляции, обсуждали игры российский сборной. Все это сплачивало и объединяло людей, двери для соседей были всегда открыты. И сегодня проведение таких чемпионатов, открытие таких фан-зон во дворах новых жилых комплексов возрождает эти традиции добрососедства, помогает развивать спорт и интерес к футболу в нашей стране!» - сказал Владимир Бесчастных, обращаясь к болельщикам Wellton Park.





### Борьба престолов

В начале июня в Москве в Triumph Event Hall прошла торжественная церемония вручения 9-й ежегодной международной премии «Рекорды рынка недвижимости». В этом году главное событие строительной отрасли, организованное Московским бизнес-клубом (МБК), поразило своим масштабом в гала-ужине приняли участие 500 топ-менеджеров российских девелоперских, консалтинговых, риелторских и финансовых компаний, а также представители крупнейших банков и отраслевых и федеральных СМИ.

Новая площадка для проведения церемонии награждения была выбрана неслучайно и полностью соответствовала «имперской» тематике премии 2018 года. В связи с укрупнением рынка и грядущими законодательными изменениями в премии проходила настоящая «борьба престолов» на российском рынке недвижимости. Ведущими мероприятия по уже сложившейся за последние годы традиции стали Ксения Собчак и Александр Пряников. На соискание премии были представлены не только российские, но и зарубежные проекты. Победители получили награды в 31 номинации по итогам трех этапов голосования: народного отбора, голосования жюри и выбора профессионалов. Grand Prix премии получил жилой комплекс (ЖК) «Резиденция на Всеволожском» компании «Лидер Инвест», набравший 19557 голосов по итогам народного голосования. Кстати, еще один объект этого девелопера — ЖК «Лобачевского 120» первенствовал в номинации «Выбор покупателя».

«Премьерой года» был при-

знан ЖК «Береговой» от компа-

нии «Главстрой». В номинации

«Апартаменты № 1» победу одержал проект бизнес-класса Со\_loft (компания «Колди»). В номинации «Хит продаж № 1» лучшим был признан ЖК «Преображение» от ГК «Инград», а в номинации «Объект 5 звезд» — ЖК «Серебряный фонтан» от «Группы Эталон». «Элитным объектом № 1» признали ЖК «Большая Дмитровка ІХ» от компании «Ингеоцентр». Первое место в номинации «Жилой квартал Москвы № 1» занял ЖК «Родной город. Октябрьское поле»

(«РГ-Девелопмент»). Рекордсменом по числу выигранных номинаций стала компания «Галс-Девелопмент». В категории «Семейный проект № 1» победителем стал ее ЖК «Наследие». В качестве объекта с «Архитектурным решением № 1» был отмечен другой объект компании — жилой квартал Wine House. Наконец, еще один проект этого девелопера — ЖК «Сады Пекина» был признан «Жилым кварталом премиум-класса № 1». Среди региональных проектов лучшим стал жилой комплекс















Ligovsky City от компании Glorax Development, занявший первое место в номинации «Региональный объект № 1». «Клубным бизнес-центром № 1» был признан проект «Грузинка 30» от УК «Белая сфера» и компании Stone Hedge.

В номинации «Персона № 1» победила генеральный директор «РГ-Девелопмент» Татьяна Тихонова. «Консультантом по жилой недвижимости № 1» стала компания Colliers International, активно развивающая направление жилой недвижимости

в Москве начиная с 2016 года. В номинации «Риелтор № 1» победило московское агентство недвижимости «Бон Тон». Победителем же в категории «Девелопер № 1» стала компания Glorax Development, которая активно расширяет свое присутствие на рынке недвижимости и показывает впечатляющую динамику развития: сейчас в портфеле застройщика более 2,5 млн м<sup>2</sup>, в активной стадии строительства восемь проектов в Санкт-Петербурге и Московском регионе.

### ДОСЬЕ ДН

Премия «Рекорды рынка недвижимости», учрежденная МБК в 2010 году, — крупнейшая отраслевая премия, на соискание которой ежегодно представляются более 1500 объектов российских и зарубежных компаний. Премия определяет ведущих игроков и лидеров отрасли и способствует формированию новых стандартов качества девелоперских проектов. Основная миссия премии помощь покупателю в поиске и выборе жилых, коммерческих, загородных и зарубежных объектов по запрашиваемым критериям.

В этом году партнерами премии выступили: Сбербанк, издательский дом «Коммерсанть», агентство «Национальная недвижимость», шоколадная фабрика «Конфаэль», отели ForteVillage Sardinia и Mulia Resort&Villas, салон мужской одежды Sartorial, шампанский дом «Золотая балка», водочный бренд Organika, салон проката вечерних платьев Fresh dress, кондитерское ателье тортов La Violette, компании Ideacraft, Peroni и Frisk Fisk.



### ПРОДАЖИ В НОВОЙ БАШНЕ

Орtima Development сообщает о старте продаж новой башни Gorky Park в жилом квартале премиум-класса «Прайм парк», расположенном в Северном административном округе Москвы, недалеко от станций метро «Динамо», «Аэропорт», «ЦСКА» и станции МЦК «Петровский парк». Впервые покупателям представлены квартиры в малоэтажных секциях ЖК.

Башня будет состоять из многоэтажных и малоэтажной секций — высота варьируется от 7 до 40 этажей.

В здании предусмотрен собственный выход на подземный паркинг, а также в закрытый частный парк внутри квартала. 480 квартир башни сдаются с чистовой отделкой white box.

Главным отличием от уже находящихся в реализации Hyde Park



Tower и Imperial Park Tower станет наличие 10 дополнительных типов планировок в малоэтажной секции башни Gorky Park. Здесь покупатели смогут выбрать варианты двух-трехкомнатных квартир от 52 до 98 м².

Цены лотов начинаются от 205 тыс. руб. за м², при этом на старте продаж на покупку квартир в Gorky Park Tower действует специальное предложение. Старт выдачи ключей планируется в сентябре 2020 года.









СОВРЕМЕННЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ СТРЕМИТЕЛЬНО МЕНЯЕТСЯ: ПЕРВИЧНЫЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ БЫЛ УДОВЛЕТВОРЕН ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД, ПОКУПАТЕЛЮ УЖЕ ЕСТЬ, ГДЕ ЖИТЬ, И, МЕНЯЯ КВАРТИРУ, ОН ВЫБИРАЕТ УЖЕ НЕ ПРОСТО НЕОБХОДИМЫЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, А КОМФОРТ И ПОДХОДЯЩИЙ ЕМУ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС ОБРАЗ ЖИЗНИ.

собенно актуальна зелень летом, когда хочется проводить время на воздухе и обрести «зеленый оазис» рядом с домом. В современных проектах внутренний двор начал выполнять ранее не свойственные ему функции: из кратчайшей прямой между припаркованной машиной и подъездом он превращается в пространство, принадлежащее жителям, где они встречаются, общаются, гуляют с детьми, проводят свободное время. Ландшафтные решения не просто украшают комплекс, а несут определенную смысловую нагрузку в зависимости от местоположения дома, состава жителей, их приоритетов. Образцы различных подходов к формированию внутреннего пространства можно увидеть в проектах компании «Галс-Девелопмент» в зависимости от класса и местоположения дворы выполняют разные задачи.

Проект «Наследие» — респектабельный комплекс для семейной жизни. На живописной территории царит покой тенистых улиц старой доброй Москвы и по мере заселения дома все чаще звучит звонкий детский смех. Здесь две площадки для малышей разных возрастов. Подростки и взрослые могут заняться спортом на тренажерной площадке, поиграть в настольный теннис. Для неторопливых прогулок с коляской устроены освещенные пешеходные дорожки и резные скамейки.

Совсем другой подход к благоустройству территории городского квартала «Искра-Парк». И вновь он соответствует задачам мультифункционального квартала, расположенного недалеко от центра города — напротив станции метро «Динамо». Территория поделена на зоны для отдыха жителей апартаментов и сотрудников офисного центра, насыщена разнообразными функциональными элементами и экологичными инфраструктурными решениями. Здесь расположится уютный дворик-патио с возможностью разместить столы для настольных игр и садовую мебель. Взрослые смогут отдыхать



В современных проектах внутренний двор превращается в пространство, принадлежащее жителям, где они встречаются, общаются, гуляют с детьми





В условиях ограниченного количества парковых пространств и скверов исключительное значение приобретает красивый обустроенный двор

и присматривать за детьми — пространство для них располагается неподалеку. Инновационность квартала подчеркнет и то, что на территории «Искра-Парк» будет предусмотрена зарядная станция для электромобилей мощностью 50 кВт.

Вице-президент компании «Галс-Девелопмент» Михаил Сивак поясняет, что концепция внутреннего пространства призвана подчеркнуть архитектурные решения корпуса с апартаментами в стиле «ампир». Четкий рисунок на поверхности двора — «соты», — образованный мощением, площадками и газонами, создает яркий запоминающийся образ. Как рассказал руководитель архитектурного бюро Speech Сергей Чобан, при разработке проекта комплекса «Искра-Парк» было принципиально важно создать стилистическое единство архитектурного решения зданий, характера благоустройства и интерьеров общественных зон. «На наш взгляд, только подобное комплексное, сквозное проектирование способно обеспечить комфортную городскую среду, привлекательную как издалека, так и на расстоянии вытянутой руки», — считает архитектор.

Особую ценность приобретают зеленые дворы в элитных проектах, расположенных в исторической части города. В условиях ограниченного количества парковых пространств и скверов, что характерно для центральных частей любых мегаполисов, красивый обустроенный двор приобретает исключительное значение для комфортной жизни.

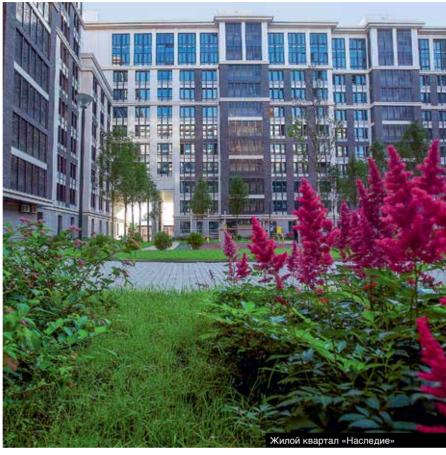




Приятно, выйдя утром на балкон или выглянув из окна, увидеть не крыши автомобилей, а зеленые деревья, фонтан и играющих детей

У общественного пространства клубного элитного проекта Wine House на Садовнической набережной, рядом с Кремлем, — свои задачи. На территории комплекса воплощен авторский проект благоустройства, центральной идеей которого стало уникальное местоположение объекта на острове Балчуг. Внутренний двор вымощен палубной доской и серым гранитом, напоминающим морскую гладь. В центре расположен декоративный пейзажный фонтан с шестью бьющими потоками воды и чашей из природного камня, интегрированный в многоуровневую ландшафтную композицию с цветочными клумбами, деревянными скамейками и малыми архитектурными формами, символизирующую корабль. На территории жилого квартала





высажены клены, яблони, гортензии и т. д. На заднем дворе, решенном в пейзажном стиле, расположены прогулочные дорожки, зоны тихого отдыха. Как поясняет старший вицепрезидент компании «Галс-Девелопмент» Леонид Капров, наличие собственной территории, приватного пространства сегодня является очень важным для покупателей элитной недвижимости. «Жилой квартал Wine House уникален не только своей «дуалистической» архитектурой, но и проектом благоустройства территории, отражающим особое, «островное» положение комплекса и создающим настоящий зеленый оазис в центре Москвы.

И еще одна важная функция двора — вид из окон. Статистика продаж свидетельствует, что квартиры, окна которых выходят в закрытый зеленый двор, продаются на 5-7% дороже, чем квартиры в этом же доме, окна которых выходят на шумную улицу.

Приятно, выйдя утром на балкон или выглянув из окна, увидеть не крыши автомобилей, а зеленые деревья, фонтан и играющих детей. И почему бы тогда тут не пожить? •



# Вечный спор:

## НОВОСТРОЙКА ИЛИ «ВТОРИЧКА»?

ABTOP

Наталья КРУГЛОВА, генеральный директор компании «Метриум», участник партнерской сети СВRE





КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК, ЗАДУМАВШИЙСЯ ОДНАЖДЫ О ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ, ПЫТА-ЕТСЯ ВЫБРАТЬ МЕЖДУ НОВЫМ И СТАРЫМ ЖИЛЬЕМ. ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ СВОИ ПЛЮСЫ ЕСТЬ У ОБОИХ СЕГМЕНТОВ РЫН-КА, И ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА КЛИЕНТА СО-СТОИТ ЛИШЬ В ТОМ, ЧТОБЫ ПРАВИЛЬНО РАССТАВИТЬ ПРИОРИТЕТЫ, НЕ ЗАБЫВАЯ О ВОЗМОЖНОСТЯХ КОШЕЛЬКА.

В 2018 году число первичных квартир превысило объем предложения вторичного жилья впервые в истории московского рынка недвижимости. К началу II квартала в новостройках насчитывалось 49 тыс. квартир и апартаментов, а на вторичном рынке — 43 тыс. объектов. Хотя в отрасли наметился количественный баланс, качественные характеристики этих сегментов совершенно различны, и покупатели не перестают взвешивать на весах рациональности «за» и «против» покупки того или иного типа жилья.

К плюсам новостроек можно также отнести: возможность выбора квартир со свободной планировкой и предсказуемый социальный статус соседей

Определимся с понятиями. Под первичными понимаются прежде всего квартиры, которые можно приобрести «из первых рук», то есть у застройщика. К нему относится как строящееся, так и готовое жилье, у которого еще не было собственника. Соответственно, вторичный рынок представляют квартиры, продающиеся из рук физических лиц, таким образом, это вторичная продажа.

### ПЕРВИЧНОЕ ЖИЛЬЕ: ПРОГРЕСС С ДИСКОНТОМ

Начнем с новостроек. Их главный плюс — это цена. Объекты на начальном этапе строительства на 20–30% дешевле, чем готовые аналоги. Более того, часто на стадии «котлована» квартира доступнее, чем даже самые недорогие варианты на вторичном рынке в аналогичном ценовом сегменте и той же локации. Низкие цены на старте строительства — это





по большому счету единственный способ для людей с ограниченным бюджетом купить новое жилье в России.

Еще один безусловный плюс новостроек — это актуальность. Клиент получает передовой продукт строительной отрасли, приобретая строящийся объект. В таком здании устанавливают современное инженерное оборудование и фурнитуру. Дизайнерские решения, архитектурная концепция, облик прилегающих территорий соответствуют последним эстетическим тенденциям. По сути, клиент делает инвестицию в образ жизни будущего.

Среди других плюсов новостроек: возможность выбора квартир со свободной планировкой, предсказуемый социальный статус соседей, отсутствие шлейфа юридических проблем, доставшихся в наследство от прежних







КРУГЛОВА, генеральный директор компании «МЕТРИУМ», участник партнерской сети CBRE:

«О преимуществах вторичного или первичного жилья можно рассуждать долго, это один из вечных споров. Однако в отличие от философских материй в жилишном вопросе есть одно мерило. которое всегда помогает расставить все по местам, - финансовые возможности покупателя»

Низкие цены на старте строительства — это по большому счету единственный способ для людей с ограниченным бюджетом купить новое жилье

собственников (скажем, невыплаченная «коммуналка» или сюрпризы с некогда прописанными в квартире людьми) и т. п.

### РИСК — ДЕЛО БЛАГОРОДНОЕ. НО ДОЛГОЕ

Вместе с тем бессмысленно отрицать и очевидные минусы строящегося жилья. Главный из них — риск, что вместо квартиры клиент получит долгострой. Какой бы продуманной ни была законодательная защита дольщиков,

экономические риски сохраняются. Неудачи постигают как небольших и малоизвестных застройщиков, так и девелоперов федерального уровня. Осмотрительный клиент может минимизировать риски, но не исключить их. Даже в развитых странах, где вложения в строящееся жилье также возможны, инвесторы и строители несут равные риски долгостроя, несмотря на иной уровень правовой защиты участников.

Второй недостаток связан с ожиданием завершения строительства. Покупатель «первички» должен осознать: он не снимает жилищный вопрос здесь и сейчас, а вкладывается в его будущее решение. Строительный цикл достигает одного-двух лет, поэтому при выборе проекта на ранней стадии реализации оставшееся время клиенту придется жить где-то еще. Не имея свободного альтернативного жилья,



придется арендовать или обитать в стесненных условиях. Поэтому максимальный спрос обычно приходится на стадию монтажа этажей или отделочных работ (то есть примерно 50–60% готовности), когда до ввода жилого комплекса в эксплуатацию остается год или шесть месяцев.

Несмотря на непростую специфику рынка строящегося жилья, его популярность в России растет. Ежегодно заключается порядка 700 тыс. договоров долевого участия, что составляет 20–30% всех сделок с жильем. В Москве спрос на такие объекты удвоился за последние четыре года.

### ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ: СВОИМИ ГЛАЗАМИ

Вместе с тем в структуре спроса все-таки доминирует вторичное жилье, особенно в провинции. Что привлекает россиян в старом жилом фонде?

Прежде всего, вторичное жилье можно оценить непосредственно. Клиент видит квартиру, проверяет состояние коммуникаций, осматривает окрестности из окна. Покупатель имеет возможность поговорить с будущими соседями, прогуляться во дворе, поискать объекты социальной и коммерческой инфраструктуры поблизости. Иными словами, жилье выбирается эмпирически, а не по картинкам.

Состояние коммуникаций, удобство планировок — по всем этим характеристикам вторичный фонд всегда будет проигрывать новым объектам

Второе преимущество вторичного жилья— это большой выбор объектов по цене, расположению, техническому и моральному состоянию, тогда как в регионах строящиеся жилые дома— это экзотика и эксклюзив. Объекты в готовых домах можно найти в любом районе. Тогда как строящиеся жилые комплексы часто встречаются в большом количестве в одной локации и отсутствуют в другой.

### БЫВШИЙ В УПОТРЕБЛЕНИИ

Недостатки вторичного жилья, впрочем, столь же очевидны, как и его достоинства. Старая квартира — это товар «б/у» со всеми вытекающими последствиями. Чаще всего такие объекты требуют ремонта, причем более дорогостоящего, чем в новостройках, ведь



## ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ СДАНА

## BARKLI • Медовая долина

Квартал, полный жжжжизни!

barkli-md.ru

- 40 мин до центра Москвы
- Московская прописка
- 3 вида отделки
- Детский сад
- Голландская архитектура
- Внутренний двор без машин



Застройщик: 000 «Логитек». Подробности и проектная декларация на сайте barkli-md.ru



необходимо ликвидировать все следы «дизайнерских решений» прежних хозяев, начиная с ковров на стенах и заканчивая сомнительными перепланировками. В связи с этим ремонт становится не только дорогим, но и долгим, отнимающим 20–30% стоимости квартиры и четыре-шесть месяцев жизни.

Второй минус — низкая ликвидность. Какой бы удачный вариант ни был выбран покупателем, чем старее (морально и физически) объект, тем ниже его ценность. Состояние коммуникаций, удобство планировок, архитектура, наличие собственного паркинга и приватного двора — по всем этим характеристикам вторичный фонд всегда будет проигрывать новым объектам. Причем чем старше дом, тем слабее его рыночные позиции в мире стремительно обновляемого жилого фонда. Отсюда исходят прямые экономические убытки покупателя «вторички», ведь его квартира будет дешеветь быстрее других, и, возможно, уже в течение 5-10 лет он зафиксирует «минус» 20-30% от вложенных когда-то средств.

### СПОР НЕ О ТОМ

О преимуществах вторичного или первичного жилья можно рассуждать долго, это один из вечных споров. Однако в отличие

от философских материй в жилищном вопросе есть одно мерило, которое всегда помогает расставить все по местам — финансовые возможности покупателя и конкретные обстоятельства на его жизненном пути.

Многие люди хотели бы приобрести современный строящийся жилой комплекс, но они не имеют возможности одновременно арендовать и вносить платежи по ипотеке. Другие клиенты вынуждены выбирать между тесным или морально устаревшим жилищным фондом в центре и комфортными, просторными новостройками, но за пределами ТТК, а то и за МКАД. Иногда покупатели хотят приобрести жилье в определенной локации, скажем, в ЦАО, но не находят приемлемое по качеству вторичное жилье, что подталкивает их к вложению в строящиеся ЖК с известными рисками.

Таким образом, любой покупатель жилья всегда идет на компромисс между собственными возможностями и желаниями. Приемлемость такого компромисса обусловлена бюджетом: чем больше у клиента средств, тем более приемлемый компромисс он может себе позволить, а его выбор в такой ситуации может пасть как на «первичку», так и на «вторичку».

### девелоперы **VS** риелторов

#### Кирилл Игнахин,

генеральный директор Level Group:

«Самый оптимальный вариант для покупателя — это готовая новостройка. Такое жилье объединяет преимущества первичной и вторичной недвижимости: это отсутствие рисков и актуальность. Кроме то, ожидающий разрешения на ввод в эксплуатацию объект можно посмотреть своими глазами. Однако, конечно, и цена готовой новостройки, пожа-



луй, самая высокая на рынке жилой недвижимости. Поэтому, если клиент все-таки стремится сэкономить, следует обратить внимание на проекты, находящиеся на финальных стадиях реализации, где сроки ожидания — минимальные, равно как и риски возникновения проблем со строительством. При этом покупателю все же удастся сэкономить 6–7% стоимости квартиры при такой стратегии».

#### Роман Сычев,

генеральный директор

Tekta Group:

«Каждый покупатель жилья — это своего рода инвестор, а собственная квартира — дорогой актив. Его можно использовать по прямому назначению, но необходимо иметь в виду и чисто экономические свойства нового жилья. Выбирая новостройку, клиент делает надежную инвестицию в будущее, потому что такой объект по определению долго сохранит



стоимость, эквивалентную вложенным деньгам. Кроме того, новостройки дешевеют медленнее, чем дома старшего поколения, то есть они останутся наиболее конкурентоспособными на рынке в ближайшие годы. Как бы ни сложились жизненные обстоятельства, квартира в новом доме продается легче и быстрее в силу ее ликвидности, а приобретя жилье на ранней стадии строительства, клиент может даже заработать. При прочих равных условиях, будущее всегда будет за новым, а не за старым жильем».

#### Сергей Шлома,

директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость»: «Наибольшим спросом у покупателей в массовом сегменте вторичного рынка сейчас пользуются либо самые дешевые. либо самы

пользуются либо самые дешевые, либо самые качественные объекты. Это квартиры без серьезных изъянов, чаще всего в хорошем состоянии и с удобной планировкой, выставленные на продажу в благополучных районах. И когда



собственник выставляет эти объекты по адекватным рыночной конъюнктуре ценам, на них довольно быстро находится покупатель. Вместе с тем, по нашим оценкам, постепенное снижение, вернее даже — сползание цен на вторичном рынке жилья столицы будет продолжаться еще год-полтора, пока мы не достигнем пресловутого ценового дна. При этом главным драйвером спроса на вторичном рынке жилья будет оставаться ипотека: за 2017 год доля сделок с привлечением кредита в этом сегменте значительно увеличилась, а в 2018 году она достигнет 40% из-за снижения ставок».

#### Марина Толстик.

управляющий партнер

«Миэль—Сеть офисов недвижимости»:

«Постепенно продавцы все-таки идут на компромисс с покупателем по цене, однако в структуре продаж нашей компании, к примеру, увеличивается доля квартир, которые выставлялись более года. Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет, по разным данным,



79–100 дней — это на треть больше, чем в 2012–2014 годах. Проще и быстрее всего продаются монолитные и монолитно-кирпичные дома, построенные не более 7–10 лет назад».





ФОРМАТ АПАРТАМЕНТОВ ПОЯВИЛСЯ В РОССИИ НЕДАВНО, В ТО ВРЕМЯ КАК В ЗАПАДНЫХ СТРАНАХ АПАРТАМЕНТЫ ДАВНО И ПРОЧНО ЗАНЯЛИ СВОЮ НИШУ
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ЗА РУБЕЖОМ ГЛАВНЫМ
ОТЛИЧИЕМ АПАРТАМЕНТОВ ОТ ОБЫЧНЫХ КВАРТИР
ЯВЛЯЕТСЯ НАЛИЧИЕ СЕРВИСНОЙ СЛУЖБЫ, В РОССИИ ЖЕ — ИХ ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС, КОТОРОГО
В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПОПРОСТУ НЕТ. ВОССТАНОВИТЬ
В ПРАВАХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ РОССИЙСКИХ АПАРТАМЕНТОВ
И ПЕРЕВЕСТИ ЭТИ ПОМЕЩЕНИЯ В СТАТУС ЖИЛЫХ
ПРИЗВАН ДУМСКИЙ ЗАКОНОПРОЕКТ № 488847–7, ПОЯВИВШИЙСЯ В ИЮНЕ.

### ПОРА ОПРЕДЕЛИТЬСЯ

Первый заместитель председателя Комитета по жилищной политике и жилищно-коммунального хозяйства Госдумы РФ Александр Сидякин выступил с законодательной инициативой, призванной определить правовой статут апартаментов. «К настоящему времени указанный сегмент рынка уверенно конкурирует по ценам с квартирами в многоквартирных домах, — отмечает депутат. — В крупных городах спрос на этот вид недвижимости растет, и потенциальных покупателей таких объектов необходимо защитить от возможного нарушения их прав, вызванных неопределенностью статуса апартаментов».



«В российском законодательстве понятие «апартаменты» действительно пока никак не закреплено, — объясняет ДН адвокат Алексей Горевой. — Такая недвижимость сравнима с гостиницами и общежитиями, которые юридически относятся к категории нежилых помещений, со всеми вытекающими последствиями: невозможностью зарегистрироваться («прописаться») по месту жительства и получать соответствующие социальные блага (бесплатный доступ к детским садам, школам, поликлиникам и т. д.)».

В связи с этим Александр Сидякин и предложил не только сформировать правовые условия для восстановления нарушенных жилищных прав россиян, уже проживающих в апартаментах, но и установить правовое регулирование для будущего строительства таких помещений.

В частности, законопроектом предлагается предоставить российским регионам право устанавливать на переходный период самостоятельные требования к нежилым помещениям, в отношении которых допускается их перевод в жилые апартаменты. По мнению автора законопроекта, данная новелла позволит устранить наиболее острые проблемы, связанные с использованием апартаментов для постоянного проживания, и ликвидировать разрыв между фактическим и юридическим статусом апартаментов.

Собирается Александр Сидякин и законодательно дифференцировать требования к квартирам, жилым домам и жилым апартаментам. Для этого предполагается выделение нового вида жилых помещений, под которым имеются в виду многофункциональные здания с помещениями различного назначения. В законопроекте содержатся и требования к таким зданиям, которых должны будут придерживаться застройщики.

«Все эти изменения позволят ввести в законодательное русло новые спонтанно формирующиеся сегменты рынка жилья с особым правовым статусом, — уверен парламентарий. — При этом, с одной стороны, будет обеспечено более гибкое регулирование таких сегментов, а с другой — защищены жилищные права граждан».

К слову, принимать решение — прописываться им в апартаментах или нет — будут сами жильцы. Вот только сделать свой выбор они смогут в течение года после вступления в силу соответствующих законодательных поправок, если таковые будут приняты, конечно.

По истечении этого срока перевести апартаменты в статус жилья будет невозможно.

Как стало известно **ДН**, предложенный законопроект уже в ближайшее время будет направлен для рассмотрения в профильный Комитет по жилищной политике и ЖКХ, а затем в правительство РФ для получения на него отзыва.

Стоит отметить, что документ, подготовленный Александром Сидякиным, перекликается с законопроектом Минстроя России, внесенным в Госдуму около года назад и предполагающим регистрацию жильцов в зданиях нежилого назначения.

Тогда предложения о переводе апартаментов в статус жилья, разработанные главным строительным ведомством страны по поручению правительства, уже успели пройти публичное обсуждение, но до рассмотрения в нижней палате парламента так и не дошли.

Помощники Александра Сидякина соглашаются, что концептуально документы не отличаются друг от друга: «Новый законопроект обсуждался с представителями Минстроя. Речь здесь не идет о пальме первенства. Главное, чтобы в итоге поправки были приняты за тем или иным авторством».

### МОСКВА АПАРТАМЕНТНАЯ

Понятно, что первые апартаменты в России появились в Москве. По словам коммерческого директора компании Glincom Ивана Татаринова, 15 лет назад в качестве апартаментов позиционировались большие квартиры свободной планировки в новых элитных жилых комплексах (ЖК) в центре столицы. «Использовав пока еще не прижившийся тогда иностранный термин, девелоперы продавали апартаменты в сегментах премиум-класса и de luxe вместе с новым образом жизни: красивым, заграничным, престижным и очень дорогостоящим», — поясняет эксперт. Другим важным форматом апартаментов, продолжившим последовательное развитие сегмента, стали здания в стиле loft. Реновация промышленных зон Москвы, активная фаза которой пришлась на начало 2010-х годов, позволила застройщикам внедрить новый формат жилья на рынок — комплексы loft-апартаментов. Важной вехой в становлении сегмента стало появление апартаментов в формате международного делового центра «Москва-Сити». Ну а следующим логичным этапом развития рынка стал выход в массовый сегмент: апарткомплексы стали появляться в самой низкой



Топ-5 самых продаваемых в Москве комплексов с апартаментами

| Название ЖК             | Доля,<br>% | Округ | Класс   | Район             | Средневзве-<br>шенная цена,<br>тыс. руб./м² |
|-------------------------|------------|-------|---------|-------------------|---|
| ONLY                    | 9          | ЗАО   | бизнес  | Филевский парк    | 263,5                                       |
| Пресня-Сити             | 9          | ЦАО   | бизнес  | Пресненский       | 208,0                                       |
| YES<br>Ботанический сад | 8          | CBAO  | комфорт | Ростокино         | 178,8                                       |
| Neva Towers             | 8          | ЦАО   | премиум | Пресненский       | 438,1                                       |
| Сердце Столицы          | 7          | СЗАО  | бизнес  | Хорошево-Мневники | 242,0                                       |

Источник: Est-a-Tet



ценовой категории рынка жилья. Основой позиционирования таких проектов стал бюджет: приобрести апартаменты на этапе строительства можно было на 15–20% дешевле, чем квартиру в ЖК на той же стадии готовности. И вот в настоящий момент подобного рода недвижимость является неотъемлемой частью рынка уже не только столицы, но и многих других, крупных городов страны.

Правда, бум строительства апартаментов по-прежнему наблюдается в Москве. Сейчас в городе возводится около 14 млн м<sup>2</sup> площадей, реализуемых в рамках долевого строительства. Из них около 20% приходится на апартаменты.

«Сейчас коллеги в Госдуме рассматривают возможность присвоения статуса жилья части апартаментов, — рассказывает заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат

Хуснуллин. — В каком виде это будет сделано и в какие сроки, пока говорить преждевременно. Однако, по моему мнению, важно все-таки рассматривать проекты индивидуально на соответствие стандартом и нормам». Городской чиновник, к примеру, считает, что при присвоении апартаментам нового статуса целесообразно будет изучать вопрос об обеспеченности новых жилых помещений транспортной инфраструктурой и социальными объектами.

В то же время, по мнению столичных властей, застройщики апартаментов должны нести перед дольщиками такую же ответственность, что и компании, возводящие жилье. Председатель Москомстройинвеста Константин Тимофеев уверен, что застройщики, продающие апартаменты по договорам долевого участия (ДДУ), должны платить взносы в компенсационный фонд защиты дольщиков.

«Получается, что объекты гражданам реализуются, и государство, и дольщики несут определенные риски, но застройщики за эти риски не платят, — заявил Константин Тимофеев. — Если бы застройщики апартаментов перечисляли 1,2% каждого ДДУ в фонд, тогда были бы понятны и механизм контроля над застройщиками, и механизм ответственности».

### жить можно!

Что касается нюанса, связанного с юридическим статусом апартаментов, то он, по мнению генерального директора компании Welhome Анастасии Могилатовой, сегодня практически никого — по большому счету — уже не смущает. Покупатели видят только преимущества покупки апартаментов перед приобретением стандартных квартир. К ним можно отнести: низкую стоимость, более высокую ликвидность, а также перспективы развития формата, в рамках которых, скорее всего, в ближайшее время апартаменты еще и смогут получить статус жилых помещений с возможностью регистрации.

Вместе с тем в таких помещениях и сейчас можно прекрасно жить. Более того, большая часть современных апартаментов на столичном рынке жилья позиционируется именно как квартиры для постоянного проживания. «Они соответствуют всем требованиям жилых помещений, — рассказывает Анастасия Могилатова. — Многие апартаменты имеют необходимый для жилья уровень шума, инсоляции, высоту потолков и прочие характеристики. При желании и нужных показателях апартаменты можно даже спокойно перевести

в жилой фонд, однако предварительно стоит рассчитать, насколько это будет эффективно». Поскольку в России апартаменты — это фактически коммерческая недвижимость, то ставки налога на имущество отличаются от ставок для обычных квартир (в Москве, к примеру, это 0,5 и 0,1% соответственно). В Европе, к слову, подобной налоговой разницы и вовсе не существует. «Да, у нас сейчас собственники апартаментов платят больший процент налога, нежели владельцы квартир, однако и кадастровая стоимость нежилых помещений существенно ниже жилых, — подчеркивает Анастасия Могилатова. — Так что при переводе апартамента в жилье есть риск потратить больше средств, нежели на уплату налогов, и тогда перевод окажется невыгоден».

«У сегмента сложилась своя покупательская аудитория, — отмечает председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. — Определенную роль в этом сыграли и уже привыкшие к этому формату москвичи». Согласно исследованию инвестиционно-риелторской компании Est-a-Tet, наибольшее число покупателей апартаментов в столице — это жители Москвы (62%). Доля клиентов из России составляет 21%, а из Подмосковья — 17%. И все они, по статистике, люди обеспеченные — предприниматели или высокооплачиваемые специалисты. У большинства из них нужды в пресловутой «прописке» просто нет, зато есть потребность жить «здесь и сейчас» — в центре города или поблизости от работы.

В результате только за прошедший год количество сделок с апартаментами в Москве выросло на четверть. Еще больший рост покупательской активности в этом сегменте был зафиксирован уже в этом году. По данным компании «Метриум», в I квартале 2018 года спрос на московские апартаменты вырос на 35% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Почти половина всех проданных в городе с начала года апартаментов относилась к бизнес-классу (46%). Вторым по популярности сегментом стал комфорт-класс, где было заключено 43% всех сделок. На элитные и премиальные апартаменты пришлось соответственно 8 и 3% сделок. «Динамика спроса свидетельствует о том, что формат апартаментов привлекает большой интерес покупателей, — комментирует свое исследование управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE Мария Литинецкая. — Особенно красноречиво об этом



Столичные комплексы с апартаментами, которые сдаются в 2018 году

| Название<br>апарт-комплекса               | Адрес                              | Средне-<br>взвешен-<br>ная цена<br>предложе-<br>ния, тыс.<br>руб./м² | Стоимость<br>апартамен-<br>тов, млн<br>руб. |
|---|------------------------------------|--|---|
|   | КОМФОРТ-КЛАСС                      |  |   |
| Янтарь Apartments                         | Левобережная ул., вл. 6/Б          | 136,6  | 3,8–7,3                                     |
| Смольная, 44                              | Смольная ул., вл. 44               | 137,5  | 4,0-11,1                                    |
| Ривер Парк                                | ул. Речников, вл. 7                | 138,5  | 4,4–9,7                                     |
| Парк Легенд                               | Автозаводская ул., 23              | 146,5  | 5,5–9,4                                     |
| Букинист                                  | ул. Бутлерова, вл. 7А              | 149,3  | 5,3–12,0                                    |
|   | БИЗНЕС-КЛАСС                       |  |   |
| ApartVille Fitness&Spa Resort             | Дмитровское ш., 81                 | 149,1  | 4,4–13,8                                    |
| Резиденции композиторов (корп. 1.5, 1.6)  | Павелецкая наб., вл. 8             | 163,5  | 9,5–12,8                                    |
| Искра-Парк                                | Ленинградский просп.,<br>вл. 35    | 168,5  | 9,4–32,0                                    |
| Studio#12                                 | 12-й пр. Марьиной рощи,<br>вл. 8   | 175,3  | 9,7–40,0                                    |
| Царская площадь (I очередь)               | Ленинградский просп.,<br>вл. 31    | 203,6  | 9,8–16,3                                    |
|   | ПРЕМИУМ-КЛАСС                      |  |   |
| Резиденции Замоскворечье                  | ул. Зацепа, вл. 29                 | 373,7  | 7,7–250,0                                   |
| Большевик                                 | Ленинградский просп.,<br>вл. 15    | 376,7  | 13,0–81,0                                   |
| Элитный жилой квартал<br>«I'M на Садовом» | Шлюзовая наб., 2А                  | 396,3  | 13,5–50,8                                   |
| Balchug Viewpoint                         | Садовническая наб.,<br>вл. 3, 5, 7 | 437,3  | 24,2–80,6                                   |
| Резиденция на Покровском<br>бульваре      | Покровский б-р, вл. 5,<br>стр. 1   | 454,8  | 22,0–61,1                                   |
|   |                                    |  |   |

свидетельствует тот факт, что увеличение сделок зафиксировано во всех сегментах, а это значит, что каждый из них обладает своими важными конкурентными преимуществами по сравнению с аналогичными объектами в классическом формате жилья».

Отмечает эксперт **ДН** и инвестиционную привлекательность апартаментов, которая сейчас пока еще значительно выше, чем квартир в аналогичном классе и локации. «А вот в случае возможного законодательного признания их жилыми помещениями — они максимально приблизятся к формату квартир, что неминуемо должно сказаться на уменьшении «разрыва» разницы в цене, то есть речь может идти о повышении стоимости апартаментов», — предупреждает Мария Литинецкая.

### БЛИЖЕ К ЦЕНТРУ

Итак, что сейчас может предложить покупателю столичный рынок апартаментов? На начало 2018 года в Москве экспонировалось 120 апарт-комплексов с общим объемом предложения порядка 11 070 жилых единиц площадью свыше 759 тыс. м². Как отмечают аналитики «Метриум», более половины этих апартаментов сосредоточены всего в двух округах российской столицы: Северном (29,9%)



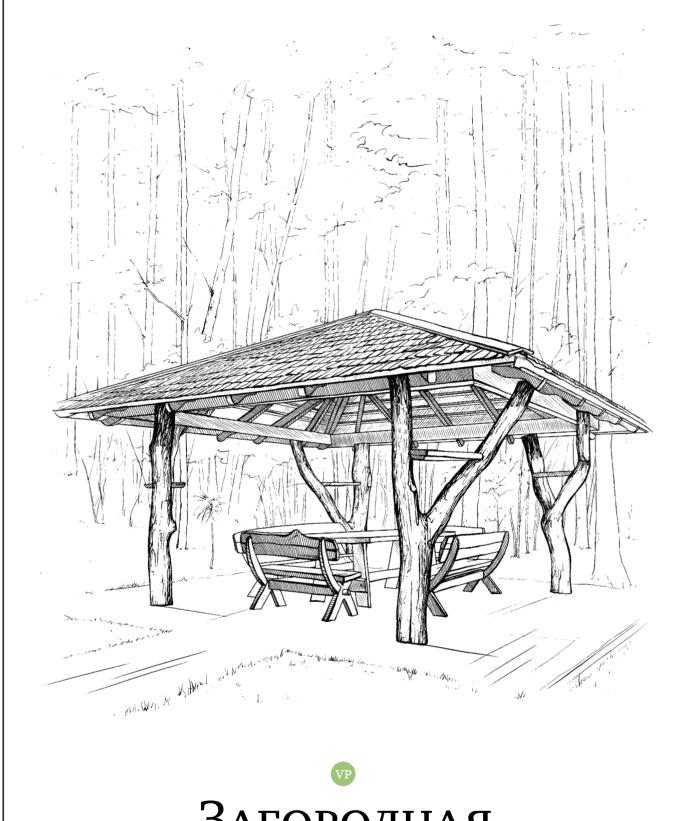
и Центральном (21,9%). Отсюда, видимо, и тот факт, что два из пяти самых продаваемых, по данным Est-a-Tet, комплексов с апартаментами с начала года находятся в ЦАО. И так уже исторически сложилось, что в массовом сознании границей центра Москвы является Садовое кольцо. Вот и из 940 лотов, представленных в общей сложности здесь сейчас, — 760 как раз



и есть апартаменты (455 премиум- и 305 бизнескласса). При этом средняя стоимость «квадрата» в апартаментных комплексах бизнес-класса в пределах «кольца» сегодня составляет 284,6 тыс. руб. За год этот показатель практически не изменился — отрицательная динамика составила –4,7%. А в апарт-комплексах премиум-класса, напротив, за 12 месяцев был даже зафиксирован рост: средний «квадрат» подорожал на 12,4% и достиг отметки 510,9 тыс. руб.

При этом в целом по Москве до конца 2018 года ожидается ввод в эксплуатацию 38 апарт-комплексов и 6 жилых комплексов смешанного типа. Сейчас общий объем апартаментов в реализации составляет 199,7 тыс. м². «При этом больше половины такого предложения относится к бизнес-классу (58%), — уточняет руководитель по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet Pomaн Родионцев. — Доли сегментов комфорт- и премиум-класса почти равны — 18 и 19% соответственно, остальные 4% приходятся на элитные комплексы».

Самым доступным столичным апарт-комплексом комфорт-класса считается «Янтарь Apartments», стоимость лотов в котором начинается от 3,8 млн руб. Чуть выше бюджет в комплексах апартаментов «Смольная, 44» — от 4 млн руб., и «Ривер парк» — от 4,4 млн руб. Среди комплексов бизнес-класса самый доступный — ApartVille Fitness&Spa Resort, минимальная стоимость в котором составляет 4,4 млн руб. (中)

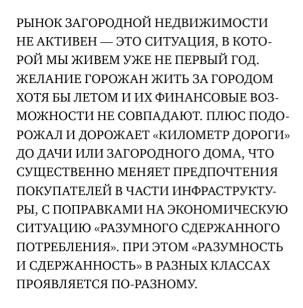


Загородная недвижимость

# В ПОИСКАХ новых развлечений







амым обсуждаемым остается рынок элитной загородной недвижимости Московского региона — «большие цифры» всегда вызывают интерес. Плюс, считают специалисты, именно эта часть общего рынка загородной недвижимости является достаточно жизнеспособной, особенно в ситуации, когда зарубежные инвестиции становятся не столь популярными по экономико-политическим мотивам. Особенностью сегодняшнего состояния рынка является сокращение первичного предложения.

«На элитном и премиальном рынке продажи есть, но мы констатируем снижение на протяжении нескольких последних лет. Первичный рынок очень узкий, новых проектов нет», — говорит директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын, подтверждая свой тезис статистикой: в сегменте отдельно стоящих домов стоимостью от 30 млн руб. на первичный рынок приходится всего 23,3%.

Управляющий партнер Point Estate Ирина Калинина настроена еще менее оптимистично: по данным ее компании, в I квартале 2018 года на первичный элитный загородный рынок не вышло ни одного нового поселка. Уже реализующиеся поселки также не пополнялись новым предложением, исключением стали только единичные лоты, вернувшиеся на рынок после снятия с продаж из-за бронирования или переоценки.

«По итогам I квартала текущего года объем предложения первичного рынка элитного загородного жилья сократился на 10%



и составил 691 лот», — говорит Ирина Калинина.

Всего с января по март включительно на первичном элитном загородном рынке было заключено 62 сделки, что на 24% меньше, чем за аналогичный период 2017 года.

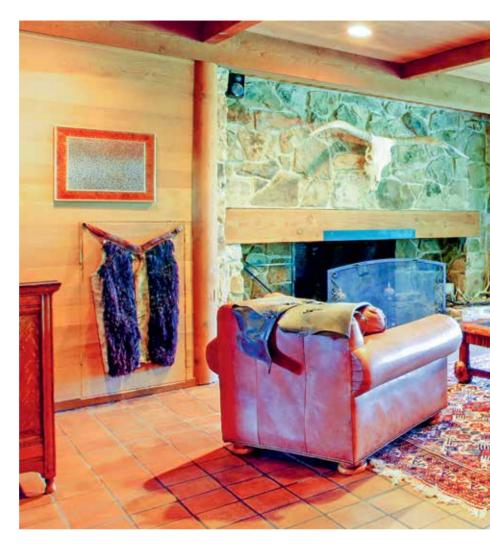
С рынка быстрее «уходят» ликвидные предложения, и остаются не самые удачные дома и участки, которые могут годами ждать своих покупателей. И в конкуренцию с первичным рынком вступает рынок вторичный. «Вторичка» реагирует на рыночные изменения быстрее. Собственники понимают: если хочешь продать, продавать нужно не дорого. И получается, что бюджеты реальных сделок снижаются.

«Все сегодня зависит от ситуации у собственника, насколько он готов идти на уступки. А поскольку предложений на рынке много, то и людей, которых жизнь заставляет давать дисконт, найти можно. И если предложение ликвидное и собственник готов торговаться, оно уходит с рынка за 3–6 месяцев», — говорит Ирина Калинина.

Однако, отмечает эксперт, бо́льшая часть предложений выставлена по такой цене, что покупатели даже не едут смотреть эти дома. А если объект никто не посмотрел, то и купить его некому. «Есть примеры, когда дом, которому сегодня красная цена 50 млн руб., упорно пытаются продать за 100 млн руб. Не знаю, на что ориентируются собственники, выставляя такую цену: то ли на свои затраты, то ли на то, сколько им нужно денег на всю оставшуюся жизнь... И доля таких неадекватных рынку предложений достигает сегодня 70—80%», — сетует эксперт.

При этом, по опыту Penny Lane Realty, «разумное и сдержанное потребление» в этом сегменте выражается, в первую очередь, в более скромном для этой ценовой категории бюджете покупки. Как рассказывает Сергей Колосницын, если не брать в расчет уникальные предложения (редкие лоты в престижных поселках по относительно низкой стоимости), то в среднем чаще всего покупают современные дома с большим числом спален, готовые под ключ, площадью 300–600 м² на участках площадью около 25 соток.

По данным Point Estate, на первичном рынке средний бюджет реализованного коттеджа в I квартале этого года составил \$1,7 млн, или 102,5 млн руб., что выше уровня IV квартала 2017 года на 1% в долларах и на 3% в рублях. На первичном рынке в январе-марте 2018 года больше всего сделок пришлось



В начале года объем предложения первичного рынка элитного загородного жилья в регионе сократился на 10% и составил 691 лот. За три месяца было заключено всего 62 сделки, что на 24% меньше прошлогодних показателей

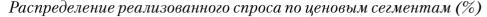
на коттеджи (около 69% совокупного объема). Сегмент сблокированного жилья занимал 10% всех сделок.

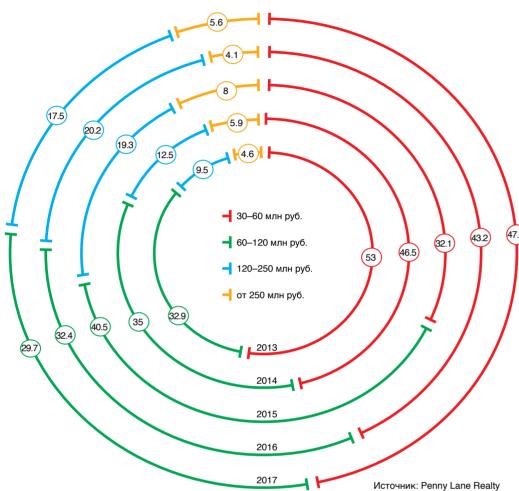
Наибольшей популярностью у клиентов (70–80% спроса) пользуются дома до \$1 млн. На бюджет от \$1 до \$5 млн приходится 15–20% спроса. Около 5% — это покупатели, готовые приобрести дома более чем за \$5 млн.

Основной спрос сегодня приходится на дома с отделкой, причем самый востребованный вариант — с отделкой «под ключ» по цене дома под чистовую отделку. Если речь идет о домах без отделки, то покупатели предпочитают их приобретать по цене участка.

За прошлый год объем предложения первичного рынка с отделкой увеличился с 23 до 39%. Застройщики диверсифицируют свое предложение и продают как дома с отделкой, так и дома без отделки и участки. Кроме того, продажа домов с отделкой позволяет







увеличить прибыль: маржа на отделку доходит до 50-100%.

«Однако хороших качественных домов с отделкой на рынке осталось не так много, и цена на них, как правило, довольно высокая», — добавляет Ирина Калинина.

Большое значение для успешных продаж имеет инфраструктура. Но и тут приоритеты меняются в сторону, до «разумного и сдержанного потребления», что заставляет искать необходимое не на территории поселка (в этом случае содержание инфраструктуры частично ложится на финансовые плечи собственников), а за ее пределами. «Люди все меньше нуждаются в кафе, ресторанах или тренажерных залах, которые можно найти и за периметром проектов, — говорит Сергей Колосницын. — Бум прошел, и жителей в большей степени беспокоят дополнительные расходы на содержание досуговой инфраструктуры. Исключением можно считать истинных любителей яхтинга или

гольфистов, которых по стране не так уж и много. Выбирать для постоянного проживания люди будут те поселки, внутри которых нет удорожающих проживание опций, но рядом с которыми находятся школа, детский сад, медицинское учреждение и нормальные магазины». Из положительных примеров прошлого эксперт считает «Павлово Подворье» в Новинках (Истринский район Подмосковья). Этот развитый инфраструктурный центр был построен за периметром трех проектов «Павлово 1, 2, 3», но доступен для всех желающих. В итоге проект прибыльный сам по себе, он не лег на плечи жителей и закрывает потребности жителей всей Новой Риги. Из сегодняшних примеров — курорт «Завидово» в соседней с Московской Тверской области, который может похвастаться самой разнообразной архитектурой и развлекательными опциями. Жителям доступна вся богатейшая инфраструктура, но она самодостаточна — предлагается и для отдыхающих.



В большинстве случаев участки без подряда в элитном и бизнес-сегментах подмосковного рынка приобретаются для себя, а доля инвестиционных сделок на этом рынке не превышает 10%

Интересной является ситуация с участками без подряда (УБП), которые, несмотря ни на что, традиционно пользуются спросом. На их долю в I квартале 2018 года, говорят в Point Estate, в статистике сделок пришелся 21%. Средний бюджет покупки участка без подряда за этот период составил \$1,4 млн, или 81,4 млн руб., сократившись относительно предыдущего квартала на 32% в долларах и на 33% в рублях. В январе-марте нынешнего года покупатели выбирали более дешевые предложения, половина сделок была заключена с лотами по цене менее \$20 тыс. за сотку. Большинство сделок на первичном рынке попрежнему заключалось с дисконтом. В среднем размер скидки составлял от 10 до 30%, что, в частности, как рассказывает управляющий директор компании «Метриум Премиум», участник партнерской сети CBRE Илья Менжунов, следствие того, что во многих неликвидных поселках с участками без подряда изначально был завышены расценки. Это было обусловлено тем, что собственники земли приобретали участок под поселок на пике роста цен в 2000-е годы, а реализовывать УБП пришлось в период и после кризиса. Соответственно, они не смогли предложить клиенту конкурентный уровень цен, так как сами вложили много средств в покупку земли.

Вообще, история с УБП примерно одинакова во всех сегментах — от элитного до эконома. «Если регулирование цен было невозможно, то владельцы поселков с УБП шли другим путем — делали более мелкую «нарезку» участков», — продолжает рассказ Илья Менжунов. Как раз после кризиса 2008 года покупатель массово охладел к чересчур просторным участкам, поэтому сокращенные УБП с более доступным бюджетом покупки пользовались хорошим спросом. Однако, по словам эксперта, далеко не для всех коттеджных поселков была возможна такая стратегия — в некоторых проектах земля была размежевана таким образом, что участки получились продолговатыми и узкими, из-за чего их нельзя было разделить. Кроме того, часть поселков не имела возможности подключить дополнительные коммуникации для обеспечения ресурсами возросшей плотности домовладений.

«Если говорить не о застройщиках, а о собственниках — физических лицах, то с началом кризиса владельцы УБП стараются придержать участки, так как цены вместе со спросом снизились и пока не восстановились, — подчеркивает Илья Менжунов. — Чаще всего наиболее ликвидные земли на самых престижных направлениях рассматриваются в качестве капитала, иначе, если бы они приобретались для индивидуального строительства инвесторами, полагаю,



# ПОСЕЛОК БОЛЬШИХ УЧАСТКОВ

# 1 FA 2 FA 10 FA



Вотчина Country Club — поселок больших участков для творчества и активного отдыха.

Большие дачные участки - уникальная возможность воплотить мечты о собственном саде, мини-ферме, частной конюшне, усадьбе, гольф-поле, вертолетной площадке.

Поселок расположен в окружении городов Золотого кольца России, близ города Юрьев-Польский, в 140 км от МКАД по Ярославскому, Горьковскому или Щелковскому шоссе.

Вотчина - это 320 га, земли населенных пунктов, 150 участков по 1 га, 2 га, 3 га, 5-10 га на плодородных землях Владимирского Ополья, в окружении векового леса.

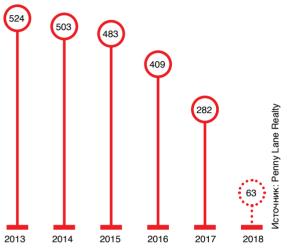
На территории бьют семь ключей, в центре протекает речка Кучка, образующая каскад прудов для рыбалки и купания. Удаленность от Москвы, отсутствие промышленных предприятий, богатая природа гарантируют чистый и свежий воздух. Чистота воды, земли и снега подтверждены результатами независимой экологической экспертизы.

Вотчина Country Club – это не только прекрасная природа, но и комфорт: круглогодичные дороги, электричество, газ, интернет, профессиональная лицензированная охрана.

Сервисная служба оказывает услуги по уходу за участками, домами, дорогами, коммуникациями и территориями общественного пользования.

В поселке есть мини экоферма, предлагающая жителям молочные продукты, яйца, мед, овощи и фрукты, выращенные без химических удобрений.

Вотчина Country Club – не просто жилой поселок, это сообщество активных, дружных соседей. #ЖИВИ НА ВОТЧИНЕ! #ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ #САМ СЕБЕ ФЕРМЕР И ПОМЕЩИК Динамика продаж на загородном рынке в сегменте отдельно строящихся домов стоимостью от 30 млн руб.





на них бы уже были построены дома для продажи». В любом случае в большинстве случаев УБП в элитном и бизнес-сегментах приобретаются для себя, а доля инвестиционных сделок не превышает 10%, говорит эксперт.

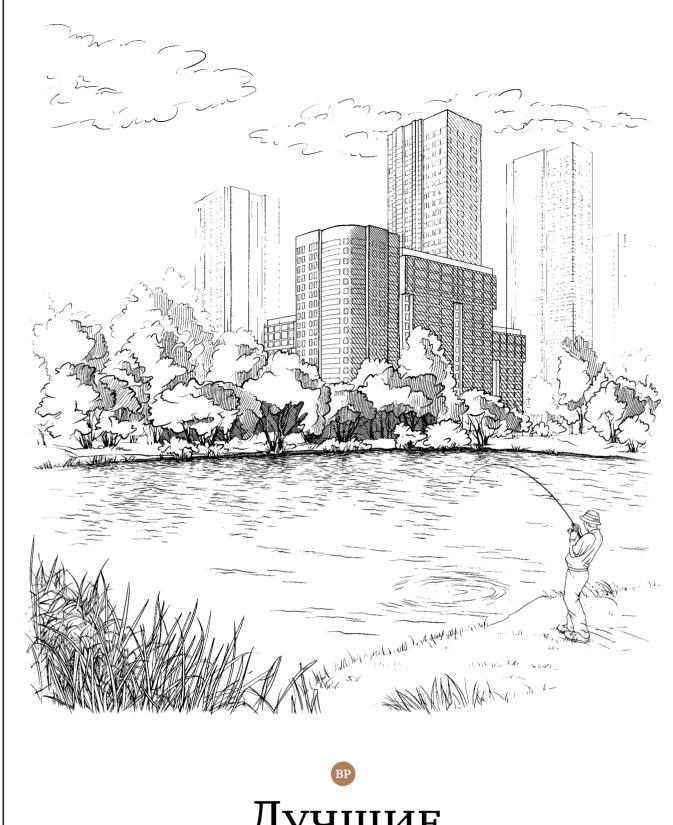
По данным «Метриум Премиум», стоимость УБП отличается в несколько раз и во многом зависит от сегмента. В Подмосковье, например, земли эконом-класса располагаются обычно на востоке области на расстоянии 50-80 км от МКАД и стоят порядка 180-200 тыс. руб. за сотку. Земли бизнес-класса сконцентрированы примерно в 20-50 км от МКАД практически на всех направлениях, за исключением Рублево-Успенского шоссе. Стоимость сотки составляет уже 200-500 тыс. руб. Наконец, в элитном классе УБП продаются в локации до 30 км от МКАД, на западном, югозападном и северном направлениях. Цена одной сотки начинается от 500 тыс. руб. При этом в высоком бюджете наиболее востребованы участки площадью 15-30 соток. При выборе участка покупатели оценивают все характеристики объекта, главным из которых являются коммуникации. «УБП без подведенных коммуникаций в элитном и бизнес-сегменте неликвидны — их просто не купят, так как подведение инженерии в престижных локациях может стоить почти столько же, сколько и сам участок», — говорит Илья Менжунов.

Руководитель архитектурного бюро «Архкон» Илья Мейтыс, занимающийся проектированием загородных домов, делится своими данными: «Мы сталкиваемся со спросом на большие участки на расстоянии

Несмотря ни на что, участки без подряда в Московской области пользуются спросом. На их долю в I квартале 2018 года пришелся 21% всех сделок. Средний бюджет покупки составил \$1,4 млн, или 81,4 млн руб.

не менее 100 км от Москвы. Непременное условие — расположение рядом с водой (река, озеро, водохранилище). Площадь от одного гектара. Бюджет от 20 млн руб. в зависимости от удаленности и подготовленности участка». Преимуществом является и наличие своей или соседской инфраструктуры. Удаленность от города имеет не только свои плюсы, но и минусы. Есть опасность ощущения резервации, необходимо периодически выходить за границы поселка, и здорово, если рядом есть и бытовая инфраструктура, и достопримечательности, музеи и парки, спа-комплексы и гольф-поля.

По мнению Сергея Колосницына, в перспективе загородный рынок ждет развития новых форматов — таких, как курорты. Это новый взгляд на дачи, новый формат времяпрепровождения на фоне общего разочарования в скучном дачном прозябании и высадке клумб с грядками. Ждем новых поселков, ориентированных на современного рационального покупателя, который уже готов отправиться и за 30, и за 40 км от Москвы, если застройщик готов обеспечить ему комфортное проживание за разумные деньги. «Самым востребованным, на наш взгляд, станет сегмент бизнес-класса для постоянного проживания, это могут быть и таунхаусы — они доступнее по цене, чем большие дома, которые еще и в содержании дороже. Но курортная инфраструктура как раз должна стать очень сильной опцией. На наш взгляд — эта ниша пуста», — заключает эксперт. 🕪



# Лучшие предложения







### 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 м<sup>2</sup> и коттеджи от 156 до 233 м<sup>2</sup> в едином классическом европейском стиле с центральными коммуникациями. При строительстве используются только высококачественные натиральные стройматериалы. Стодомовладений 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, катамаранов и гидроциклов. В пешей доступности от «Федоскино Парк» находятся детский сад, начальная школа, продиктовые магазины и мизей 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.

«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».



коттеджный поселок «Федоскино Парк»

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

Цена: от 5,99 млн руб.







### 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 КАЅКАD 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 м<sup>2</sup> 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.



KASKAD Park - это отличный пример современного малоэтажного жилого комплекса, в котором созданы идеальные исловия 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.



жилой комплекс KASKAD Park

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

Цена: от 5,35 млн руб.









### 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).



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

Цена: от 3,7 млн руб.









### **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.



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

Цена: от 1,9 млн руб.









### НОВОЕ БУТОВО

Современный жилой квартал комфорткласса 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 N9 1786.

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

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



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

Цена: от 3,4 млн руб.







## МОСКВА, УЛ. ОБРУЧЕВА, «КВАРТАЛ 38А»

«Квартал 38А» - это жилой комплекс бизнес-класса на юго-западе Москвы. Скрытый от лишнего шума, он удобно расположен на второй линии домов, в районе пересечения улицы Обручева с Ленинским проспектом. В рамках реконструкции района здесь создается жилой квартал с собственной инфраструктурой и новым качеством жизни. Современная архитектура наполняет здания светом, простором и абсолютным комфортом. Элегантные формы из экологичных натуральных материалов пропитаны лучшими технологиями современного домостроения. Все дома в квартале спроектированы по индивидуальным архитектурным решениям с использованием инновационных, высококачественных натуральных материалов. Панорамное остекление делает помещения светлыми и просторными. На последних этажах домов проектом предусмотрены пентхаусы с высокими потолками. Продажа по 214-ФЗ.

Цена: от 12 610 290 руб.

ЖК «Квартал 38А» +7(495) 935-14-11 www.rstmos.ru







#### АНАПА: ВАШЕ ПРАВО НА МОРЕ!

Наслаждаться жизнью в собственной квартире с видом на Черное море в 300 м от пляжа – реальность, которую предлагает ЖК «Резиденция Анаполис»! Комфортный отдых всей семьей в окружении первозданной природы Заповедника «Большой Утриш». Благоустроенная территория ЖК разделена на детские и взрослые зоны активного и тихого отдыха, что придает проекту клубную атмосферу.

На выбор – квартиры-студии, одно- и двухкомнатые квартиры площадью от 32 до 78 м $^2$  с видами на море. В каждой квартире есть балконы – террасы от 3 до 60 м $^2$ . Все квартиры сдаются с чистовой отделкой.

Преимуществами ЖК являются свой выход к морю и облагороженная пляжная территория. В комплексе есть детский сад, два открытых бассейна, паркинг. «Резиденция Анаполис» обеспечена инженерными коммуникациями, включая центральное отопление.

Цена: от 2,5 млн руб.

ЖК «Резиденция Анаполис» 8 800 500-54-94 www.AnapolisDom.ru



«ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

# КТО ЕСТЬ КТО ИЧТОПОЧЕМ

СПРАВОЧНИК О НЕДВИЖИМОСТИ

ЧЕМР ВСЕ НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ОБЛАСТ москвы и области

ЗАЧЕМР НАЙТИ ХОРОШУЮ КВАРТИРУ

KOHLAR

СЕНТЯБРЬ 2018 ГОДА

CKOMPKOP

ТИРАЖ 25 000 3K3.





Итоги полугодия: рекорды и антирекорды рынка коммерческой недвижимости Москвы

# Где густо, а где и пусто

АВТОР: Яна Володина



В РАЗНЫХ СЕГМЕНТАХ СТОЛИЧНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СКЛАДЫВАЕТСЯ РАЗЛИЧНАЯ СИТУ-АЦИЯ. ЕСЛИ ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ИТОГАМ ПЕРВО-ГО ПОЛУГОДИЯ НА ОФИСНОМ РЫНКЕ НАМЕЧАЕТСЯ АНТИРЕКОРД ПО ВВОДУ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТО В ТОРГОВОМ СЕГМЕНТЕ, НАПРОТИВ, АКТИВНОСТЬ ДЕ-ВЕЛОПЕРОВ БЫЛА ОБОДРЯЮЩЕЙ, А НА РЫНКЕ СКЛАД-СКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ ОБЕЩАННО-ГО ТАК ДЕЛО И НЕ ДОШЛО.



#### ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам первого полугодия текущего года эксперты прогнозируют на рынке офисной недвижимости Москвы очередной исторический антирекорд. С начала года, по данным S. A. Ricci, в столице было введено всего 12,5 тыс. м<sup>2</sup> качественных офисных помещений. И даже в том случае, если девелоперы успеют в последние дни июня ввести в эксплуатацию еще 15 тыс. «квадратов» офисов, этот показатель (суммарно 27,5 тыс. «квадратов») все равно будет минимальным за последние годы. Для сравнения, в первом полугодии 2017 года ситуация была намного лучше: тогда объем нового предложения находился на уровне 118 тыс. м<sup>2</sup>, что в четыре раза превышает нынешние результаты.

В целом ситуацию на офисном рынке в настоящее время можно охарактеризовать так: долго запрягают — быстро едут. Дело в том, что во втором полугодии девелоперская активность будет выше: ожидается ввод около 100 тыс. м<sup>2</sup> офисов. Однако итоговый прирост нового предложения (около 130 тыс. «квадратов») все равно будет уступать показателям прошлых лет. Как отмечает заместитель директора офисного департамента S. A. Ricci Антон Грязнов, даже если все заявленные в 2018 году офисные площади введут, их объем не достигнет и половины ввода офисов в 2016 году (274 тыс. «квадратов») — пятилетнего минимума.

Даже если все заявленные в 2018 году офисные площади введут, их объем не достигнет и половины ввода офисов в 2016 году

Эксперты компании предварительно отмечают также снижение в первом полугодии уровня вакантности до 12,3%, или 2 млн «квадратов» в абсолютном выражении. В классе А уровень вакантности снизился до 14,4%, в классе B+ — до 15,1%. Доля свободных площадей в классе В сократилась до 7,1%. Причем, по мнению экспертов, число пустующих помещений будет снижаться и далее. К концу года показатель может достигнуть 11%, а при интенсивном спросе даже приблизиться к 10%.

По словам старшего директора департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield Татьяны Дивиной, во II квартале текущего года отмечается снижение деловой



активности, и по результатам первого полугодия, скорее всего, уровень вакантности вернется к показателям последнего квартала 2017 года. «Одним из ведущих факторов здесь стоит отметить прошедшие в марте выборы президента страны. Второй квартал стал «выжидательным» — формировался новый состав правительства, формулировались ключевые направления экономического развития. Дополнительное влияние на все сферы экономической деятельности оказал также чемпионат мира по футболу — 2018. По итогам года мы ожидаем общее снижение количества купленных и арендованных площадей в целом по рынку. Уровень же вакантности будет оставаться стабильным, ближе к уровню прошлого года, при поддержке снижающихся объемов строительства», — полагает эксперт.

Аналитики компании RRG говорят, что к началу июня текущего года на офисном рынке Москвы предлагалось на продажу 637 объектов общей площадью 939 тыс. м² и общей стоимостью 162 млрд руб. При этом в центре столицы на продажу было выставлено 99 объектов площадью 66 тыс. «квадратов». Объем предложения офисов за Садовым кольцом составил 538 объектов общей

По предварительным данным S.A. Ricci, по итогам первого полугодия 2018 года в классе А средняя ставка аренды увеличилась до 23,7 тыс. руб. за м² в год

площадью 873 тыс. м<sup>2</sup>. Судя по динамике цен не только за последние месяцы, но и за год, высокий спрос сохраняется на качественные офисы именно в центре города.

Что касается предложения офисов в аренду в Москве, то к июню текущего года, по данным компании, их объем составил 1701 объект общей площадью 678 тыс. «квадратов». За год спрос на офисы вырос, однако изменение ставок было незначительным и ниже уровня инфляции.

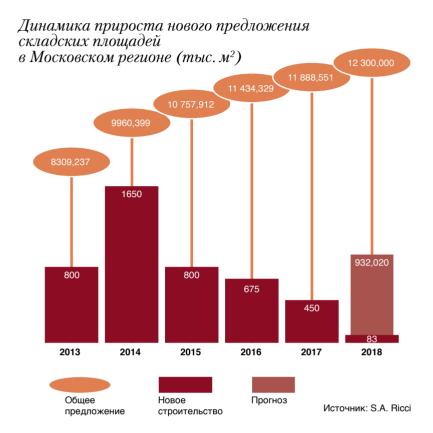
По предварительным данным S. A. Ricci, по итогам первого полугодия 2018 года в классе А средняя ставка аренды увеличилась до 23,7 тыс. руб. за м² в год. Эксперты связывают эту тенденцию со снижением курса национальной валюты, так как в классе А арендные ставки сохранили к нему привязку. В классе В+ средняя ставка аренды по итогам первого

полугодия составила 13,5 тыс. руб. за  $\mathsf{M}^2$  в год, в классе B-12,1 тыс. руб. за  $\mathsf{M}^2$  в год.

#### СКЛАДСКОЙ СЕГМЕНТ

На складском рынке недвижимости Московского региона ситуацию можно в шутку охарактеризовать так: обещать — не значит жениться. Дело в том, что объем ввода новых площадей с начала этого года не достиг даже половины заявленного. По предварительным данным S. A. Ricci, в первом полугодии 2018 года введено в эксплуатацию 83 тыс. м<sup>2</sup> качественной складской недвижимости. Причем девелоперы активизировались только во II квартале: в апреле-июне сдано в три раза больше складских площадей, чем в І квартале. Между тем тенденция ввода в первые шесть месяцев года небольшого объема складов сохраняется уже на протяжении трех лет. Для сравнения, пиковые показатели 2014-2015 годов находились на уровне более 500-600 тыс. «квадратов».

Аналитики отмечают, что ввод одних объектов сдвинулся на более поздний срок, строительство других — находится на завершающей стадии, но получение разрешающих







документов возможно только к июлю. Совокупная площадь последних оценивается в 115 тыс. «квадратов». Наибольший ввод складских помещений по итогам шести месяцев зафиксирован на юге Московской области (47 тыс. «квадратов», или более 55%), остальные площади почти поровну поделены между севером и востоком Подмосковья.

По словам директора складского департамента S. A. Ricci Дмитрия Герастовского, основ-

Тенденция ввода в Московском регионе в первые шесть месяцев года небольшого объема складов сохраняется уже на протяжении трех лет

ной прирост новых складов высокого класса придется как раз на второе полугодие. «Девелоперами заявлено к вводу свыше 800 тыс. м² недвижимости. В последние три месяца 2018 года планируется сдать в эксплуатацию 650 тыс. «квадратов» складских помещений. В их числе ряд крупных комплексов, строящихся

по принципам build-to-suit и генерального подряда», — прогнозирует эксперт, добавляя, что существует также вероятность, что ввод некоторых объектов будет перенесен на следующий год, а реальный объем введенных в эксплуатацию складов не превысит 60–70% заявленного.

Что касается спроса, то он сохраняется на высоком уровне. Причем в компании прогнозируют, что по итогам первых шести месяцев текущего года объем заключенных сделок достигнет рекордного значения за последние пять лет — 800 тыс. «квадратов». Для сравнения, в 2017 году пиковое значение «поглощения» находилось на уровне 680 тыс. «квадратов». По оценкам S. A. Ricci, в первом полугодии уровень вакантных площадей на складском рынке может составить 6,7–7%. Несмотря на высокий спрос, средние ставки аренды для объектов класса А держатся на уровне 4 тыс. руб. за м² в год (triple net), для класса В — 3,7 тыс. руб. за м² в год (triple net).

По данным аналитиков компании RRG, средняя цена продаваемых производственноскладских помещений в Московском регионе на начало июня снизилась на 24% — до 55,4 тыс. руб. за м². Объем предложения составил 86 объектов общей площадью 225 тыс. м². В аренду





на начало июня сдавалось 585 объектов общей площадью 550 тыс. «квадратов».

#### ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Сегмент торговой недвижимости продемонстрировал в первом полугодии 2018 года лучшие показатели в сравнении с тем же периодом 2017 года. Так, в этом году в Москве ввели в эксплуатацию три торговых центра общей арендуемой площадью 97,5 тыс. «квадратов», что, как отмечают в компании Knight Frank, в 4,5 раза больше, чем в прошлом году. Таким образом общая площадь качественных торговых центров по итогам полугодия составила 12,3 млн м $^2$  (GLA — 6,3 млн «квадратов»). До конца года девелоперы планируют ввести



еще шесть объектов общей арендуемой площадью 87,1 тыс. «квадратов». Однако прогнозируемый объем торговых помещений по итогам года не превысит 150 тыс. м<sup>2</sup> (GLA), а это почти на 25% ниже, чем по итогам 2017 года.

Руководитель отдела торговых центров Knight Frank Евгения Хакбердиева отметила по итогам первого полугодия текущего года стабилизацию на рынке торговых площадей. Эксперт полагает, что тренд умеренного развития и постепенного ввода в эксплуатацию заявленных торговых центров сохранится, так же как и спрос на качественные проекты.

На складском рынке недвижимости Московского региона ситуацию можно в шутку охарактеризовать так: обещать не значит жениться

По данным RRG, всего на начало июня на рынке экспонировалось 250 торговых объектов общей площадью 240 тыс. м<sup>2</sup> и общей стоимостью 52,5 млрд руб. Причем торговые помещения за Садовым кольцом



### Динамика аренды и продажи торговых помещений в Москве

| Торговые<br>помещения | Количество |         | Суммарная ГАП /<br>стоимость,<br>млн руб. |         | Общая<br>площадь,<br>тыс. м² |         | Средняя<br>площадь,<br>тыс. м² |         | Средняя<br>ставка (год) / цена,<br>руб./м² |         |
|-----------------------|------------|---------|---|---------|------------------------------|---------|--------------------------------|---------|--|---------|
|                       | Аренда     | Продажа | Аренда                                    | Продажа | Аренда                       | Продажа | Аренда                         | Продажа | Аренда                                     | Продажа |
| Значение              | 770        | 250     | 5 575                                     | 52 480  | 234                          | 240     | 0,30                           | 0,96    | 29 445                                     | 218 540 |
| к апрелю 2018         | - 11%      | - 6%    | - 15%                                     | + 28%   | - 12%                        | + 44%   | - 2%                           | + 52%   | - 1%                                       | - 11%   |
| к маю 2017            | + 5%       | - 9%    | - 4%                                      | + 38%   | - 0%                         | + 60%   | - 5%                           | + 77%   | - 5%                                       | - 14%   |

Источник: RRG

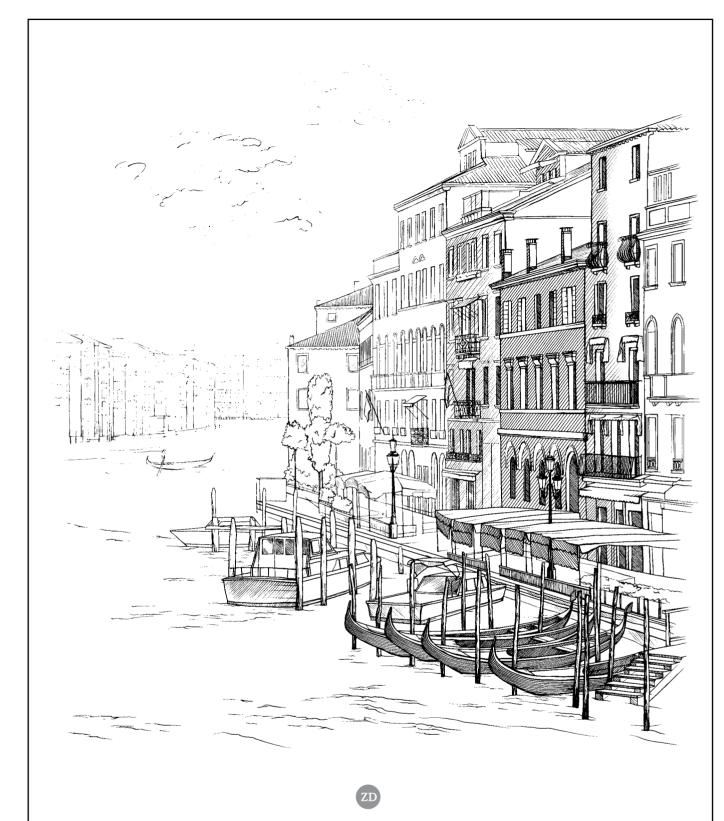


подешевели за месяц на 16%, их стоимость составила 187,5 тыс. руб. за м². Здесь продается 223 объекта общей площадью 225 тыс. м². Чуть менее заметно цены снизились и на продаваемые объекты в центре города — на 10%, до 681,3 тыс. руб. за «квадрат». Внутри Садового кольца экспонировалось 27 объектов общей площадью 15 тыс. «квадратов».

Что касается аренды торговых помещений, то на начало июня текущего года на рынке было представлено 770 объектов общей

Средняя цена продаваемых производственно-складских помещений в Московском регионе на начало июня снизилась на 24% — до 55,4 тыс. руб. за м²

площадью 234 тыс. м². Средняя ставка аренды на торговые помещения в центре Москвы снизилась к июню до 62,5 тыс. руб. за м² в год, за Садовым кольцом ставка осталась прежней (27,4 тыс. руб. за м² в год). Как отмечают аналитики RRG, за последние 12 месяцев ставки по помещениям как в центре, так и за его пределами изменились почти одинаково, что говорит о медленном снижении спроса со стороны арендаторов. (н)



Зарубежная недвижимость

# Доходные метры

НА ЧТО ТЕПЕРЬ УХОДЯТ «РУССКИЕ» ИНВЕСТИЦИИ ЗА РУБЕЖОМ



45 респондентов считают, что в последние годы растет количество русскоязычных инвесторов в недвижимость за рубежом. Это подтверждается предыдущими исследованиями Tranio.ru: в 2015 году 17% респондентов отметили, что выходцы из России и других стран бывшего СССР представляют одну из основных категорий покупателей, а в 2016 году это указали уже 27% участников опроса. Однако статистика свежего анкетирования позволяет сделать вывод, что рост аудитории инвесторов приходится в основном на нерусскоязычных риелторов, а клиентура русскоязычных не демонстрирует отчетливой динамики.

#### С ПРИБАВЛЕНИЕМ!

Так, по мнению управляющего партнера Tranio.ru Георгия Качмазова, «среди местных агентов больше искушенных специалистов, которые могут предложить более интересные объекты и более привлекательные условия. С другой стороны, русские инвесторы тоже стали более искушенными, они часто говорят по-английски, и для них не составляет труда обращаться к иноязычным агентам».

Особенный прирост числа инвесторов отметили респонденты из Чехии, Кипра, Греции и Германии. Эти страны традиционно интересны для русскоязычных покупателей, к тому же сейчас их рынки находятся на подъеме, а во многих из этих стран ипотека стала выгоднее, чем несколько лет назад. Эксперт Tranio.ru Юлия Кожевникова добавляет, что «интерес к Греции и Кипру подстегивается привлекательной программой ВНЖ (в Греции) и гражданства (на Кипре) за инвестиции».

Среди стран, где прослеживается тенденция к росту аудитории инвесторов, оказались также Португалия, Австрия, Испания и Таиланд. Однако на всех перечисленных рынках наблюдается приток не только русскоязычных инвесторов, но и выходцев из других стран, в частности из Китая и стран Ближнего Востока.

Наоборот, снижение инвестиционного интереса отметили респонденты из Болгарии, Венгрии, Италии, Латвии и Франции. Латвия, которая в первой половине 2010-х была одной из самых востребованных стран среди русскоязычных покупателей недвижимости, потеряла привлекательность после того, как стоимость «золотой визы» в 2014 году поднялась со €140 до 250 тыс., а власти стали все негативнее относиться к инвесторам из России.

#### НЕ ЖИЛЬЕМ ЕДИНЫМ

Предыдущие опросы показали, что подавляющее большинство русскоязычных инвесторов за рубежом приобретают жилые квартиры и дома для сдачи в аренду: этот вариант отмечали 60—80% респондентов. В опросе 2018 года мы сосредоточились на других типах инвестиционной недвижимости, лидерами среди которых оказались мини-отели (до 80 номеров) и доходные дома, набравшие соответственно 33 и 31% голосов респондентов.

Некоторые типы недвижимости демонстрируют значительную разницу между ответами русскоязычных и нерусскоязычных риелторов. В частности, среди нерусскоязычных риелторов вариант «Доходные дома» набрал 65%



голосов и оказался на первом месте с огромным отрывом от остальных типов (мини-отели указал только 31% респондентов из этой категории). В то же время среди русскоязычных риелторов 33% выбрали мини-отели и 27% — доходные дома; разрыв между этими показателями незначителен. Вариант «Кафе и рестораны» не отметил ни один нерусскоязычный респондент, зато его выбрал каждый пятый русскоязычный. Супермаркеты и уличные магазины получили соответственно 13 и 9%

Самые популярные среди русскоязычных инвесторов типы инвестиционной недвижимости, помимо жилых квартир и домов для сдачи в аренду, — мини-отели и доходные дома



голосов русскоязычных риелторов и всего по 4% — нерусскоязычных.

#### **МЫ ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ**

Вопрос о ценовых категориях выявил особенную разницу между респондентами разного происхождения: нерусскоязычные риелторы в основном указывали более дорогие категории, русскоязычные — более дешевые.

В сегменте жилой недвижимости основная доля ответов нерусскоязычных респондентов (65%) пришлась на категорию €300 тыс. — 1 млн, в то время как среди русскоязычных респондентов ее выбрали меньше трети (32%), и примерно такие же доли пришлись на две более дешевые категории. Самая дорогая из рассмотренных категорий — €1–3 млн — оказалась наименее популярной среди всех риелторов, хотя доля нерусскоязычных ответов в ней (19%) втрое больше, чем русскоязычных (6%).

В сегменте коммерческой недвижимости, где рассматривались ценовые категории до €10 млн, отчетливо выражена зависимость: чем дороже категория, тем меньше ее отмечали русскоязычные респонденты и больше — нерусскоязычные. «Это может объясняться тем, — комментирует Георгий Качмазов, — что у нерусскоговорящих риелторов часто есть более прямой доступ к дорогим объектам». По сравнению со средними показателями по всем странам, в Австрии респонденты отмечают особенно высокий интерес инвесторов к коммерческой недвижимости и малый интерес — к жилой. По словам Георгия Качмазова, «доходность жилой недвижимости в Австрии крайне низкая: около 3% годовых». Также коммерческой недвижимостью особо интересуются в США и Чехии, где ее доходность ощутимо выше, чем жилой (в среднем 5–6%). Наоборот, в Болгарии, Венгрии и Португалии спрос на коммерческую недвижимость существенно





ниже среднего. «В таких курортных странах, добавляет Юлия Кожевникова, — клиенты больше покупают жилую недвижимость для себя и для сдачи в аренду туристам. Мало кто интересуется коммерческими объектами в чистом виде».

Обнаружена связь между ценовыми категориями, которые указывали респонденты, и их ответами на вопрос о динамике количества русскоязычных инвесторов. Те, кто указывал более дорогие категории, как правило, также чаще отмечали рост числа инвесторов. Таким образом, можно предположить, что, чем выше ценовая категория, тем активнее в этой категории растет число инвесторов.

По мнению респондентов, в Австрии, Германии и Чехии растет число русскоязычных инвесторов, берущих кредит на покупку недвижимости, а в Италии, Латвии и Черногории оно уменьшается. «В первых трех странах дают дешевые кредиты, и рынки активно

развиваются, — отмечает Юлия Кожевникова, — а в трех последних рынки плохо себя чувствуют, кредиты дорогие и получить их проблематично».

#### С ПРИЦЕЛОМ НА ПРИБЫЛЬ

Среднюю доходность, которую ожидают русскоязычные инвесторы от арендного бизнеса, респонденты оценили в 6,7% годовых. Это согласуется с результатами опроса 2016 года, где большинство участников выбрали вариант «От 4 до 8%».

В большинстве стран ожидаемая доходность близка к среднему значению: например, в Австрии и Греции — около 6%, в Великобритании и США -7.7%. Однако в Хорватии средний результат по анкетам респондентов составил 11,4%, а в Таиладе -8,7% годовых. В опросе 2016 года тоже именно в Таиланде отмечали особо высокие ожидания доходности: вариант «Более 8% годовых» для доходного жилья

Особенный прирост числа русскоязычных инвесторов наблюдается в Чехии, Германии. Греции и на Кипре, а снижение — в Болгарии. Венгрии, Италии, Латвии и Франции.

указали 62% респондентов, а для коммерческой недвижимости — 80%.

Наоборот, на Кипре ожидаемая доходность от арендного бизнеса составила в среднем 5%, а в Португалии — 5.2% годовых.

Обнаружена умеренная отрицательная корреляция между ожидаемой доходностью и преобладающими ценовыми категориями



На самую высокую доходность от арендного бизнеса (более 8% годовых) рассчитывают русскоязычные инвесторы в Хорватии и Таиланде, на самую низкую (около 5% годовых) — на Кипре и в Португалии

недвижимости по странам. В странах более высоких ценовых категорий в среднем ожидают меньше доходности, чем в «дешевых» странах. «Это соответствует рынку, — подтверждает Юлия Кожевникова. — Чем выше спрос, тем дороже недвижимость и тем ниже доходность. Например, в Германии самый дорогой городской рынок — Мюнхен, и доходность от долгосрочной аренды там около 2% годовых».

#### КУПИЛ, ЗАРАБОТАЛ, ПРОДАЛ

5,5% участников опроса ответили, что большинство инвесторов вообще не планируют продавать недвижимость, остальные указали сроки инвестиционных проектов от 0 до 25 лет. Средний срок предполагаемой продажи по всем странам составил 6,8 года, что снова согласуется с предыдущим опросом: в 2016 году большинство респондентов указали, что русскоязычные инвесторы собираются

продавать недвижимость через 5-10 лет после покупки.

В некоторых странах типичные сроки инвестиционного проекта существенно отличаются от среднего показателя. Так, судя по ответам респондентов из Таиланда, там инвесторы рассчитывают продать недвижимость в среднем через 4,9 года. «В Таиланде много спекулятивного строительства, — комментирует Георгий Качмазов. — Инвесторы хотят быстро построить, быстро продать и сразу получить много денег. Там активно, но ликвидности сейчас мало: те, кто вложились в стройку, с трудом продают».

Наоборот, в Австрии и Германии средний срок продажи составил 9,6 и 8,3 года соответственно. «В этих странах, — поясняет Юлия Кожевникова, — покупают в основном арендный бизнес, чтобы получать стабильный доход много лет».

#### войти в долю

Большинство русскоязычных риелторов (61%) отмечают, что самый популярный инструмент инвестирования на базе недвижимости — долевое партнерство. На втором и третьем местах с большим отрывом — соответственно фонды недвижимости и мезонинные кредиты. В ответах нерусскоязычных риелторов иная ситуация: 64% респондентов отметили фонды недвижимости, все остальные — долевое партнерство, и никто не указал мезонинные кредиты.

«Думаю, что в последнее время многие русскоязычные риелторы делают небольшие девелоперские проекты совместно со своими русскими клиентами по схеме долевого партнерства (equity), — поясняет Георгий Качмазов. — Иностранцы реже так сближаются с русскими клиентами и работают с более продвинутыми из них, которые зачастую получают доступ до фондов через своих швейцарских и английских прайвет-банкиров».

Нерусскоязычные риелторы в среднем оценили в 50% долю русскоязычных инвесторов, которые при покупке недвижимости пользуются услугами собственных инвестиционных консультантов, юристов, банкиров и управляющих компаний. В то же время, по оценке русскоязычных риелторов, эта доля составила всего 22%

Особо высокая доля покупателей, обращающихся к собственным консультантам, отмечена в Латвии (65%) и на Кипре (46%). Наоборот, показатели Черногории и Турции заметно ниже среднего: 13 и 5% соответственно.

#### СИНДРОМ ЗАВЫШЕННЫХ ОЖИДАНИЙ

Главный фактор, из-за которого затрудняются или срываются сделки с русскоязычными инвесторами, — их завышенные ожидания доходности. Так считают 58% русскоязычных респондентов, и этот вариант лидирует с большим отрывом от остальных. Однако нерусскоязычные риелторы поставили на первое место проблему поиска или выбора подходящего объекта (42%), а завышенные ожидания доходности оказались на второй позиции.

Кроме проблемы поиска подходящего объекта нерусскоязычные респонденты 
существенно чаще русскоязычных отмечали, 
что клиентам сложно структурировать сделку и оптимизировать налогообложение. Зато 
среди проблем, на которые больше жалуются 
русскоязычные риелторы, оказались трудности 
с комплаенсом, некомпетентость покупателей 
в вопросах инвестиций, а также нерасторопность покупателей (этот вариант выбрали 20% 
русскоязычных респондентов и не выбрал 
ни один нерусскоязычный).

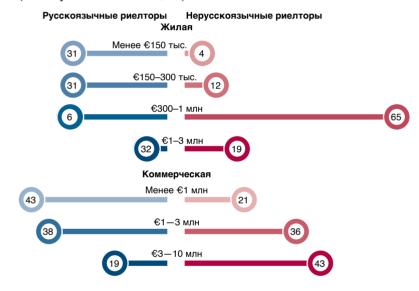
В статистике по отдельным странам проблема завышенных ожиданий доходности также лидирует всюду, кроме Греции, ОАЭ и Турции, а в Великобритании этот вариант не выбрал вообще ни один респондент. Зато Греция — единственная страна, где на первом месте оказался вариант «Сложно найти или выбрать подходящий объект» (73%). Этот же фактор занимает большую (но не лидирующую) долю ответов в Турции (43%) и на Кипре (38%). «В Греции был кризис и мало качественных предложений, — поясняет Юлия Кожевникова, — а на Кипре недвижимость дороже, чем в той же Греции».

В свою очередь, лишь в Турции на первое место, причем с большим отрывом, вышел вариант «Покупатель некомпетентен в вопросах инвестиций» (71%). Эта же проблема заметна в Португалии (50%) и Таиланде (33%).

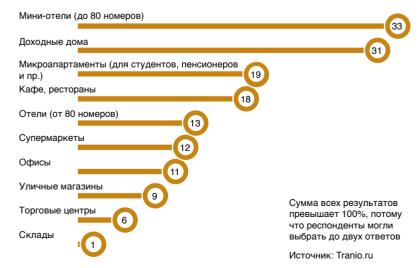
Вариант «Проблемы с подтверждением легальности капитала (комплаенс)» не лидирует ни в одной стране, но занимает существенную долю в нескольких: Латвии (63%), Австрии и США (по 50%), Испании (40%), Чехии (27%). «В США и Испании исторически строгое отношение к подтверждению средств, — поясняет Георгий Качмазов. — В Латвии ситуация особенно испортилась на фоне краха банка АВLV и других новостей о преследовании «русских денег». В Чехии до недавнего времени было вольготно, но, видимо, и там начали закручивать гайки». (н)



В какой ценовой категории русскоязычные клиенты чаще всего покупают доходную недвижимость? (доля респондентов, %)



Какие типы доходной недвижимости, помимо жилых квартир и домов, чаще всего покупают русскоязычные инвесторы? (доля респондентов, %)



# Покупайте Черногорию, ее больше не производят

АВТОР Алексей МИХАЙЛОВ



В ЭТОМ ГОДУ НА ЗЕМ-ЛЯХ ЧЕРНОГОРСКОГО ГОРОДА КОТОР, СЧИ-ТАЮЩЕГОСЯ ЖЕМЧУ-ЖИНОЙ ВСЕЙ СТРА-НЫ. А СТАРАЯ ЧАСТЬ КОТОРОГО ПРИЗНАНА ВСЕМИРНЫМ КУЛЬТУРным достоянием И ВЗЯТА ПОД ОХРАНУ ЮНЕСКО, НАЧНЕТ-СЯ СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА SWISSOTEL RESIDENCES — ПЯТИ-ЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ С АПАРТАМЕНТАМИ.

оя прекрасная Черногория. Да, именно так. Каждый из нас влюблен, помимо своей Родины конечно же, еще в какой-то уголок на нашем земном шаре. Поэтому не хочется вступать в спор с любителями Франции и лавандовых полей, Чехии и готики, Англии и консерватизма. Каждому свое. Просто мне еще ни разу не довелось встретить человека, который после своего первого визита в Черногорию не воскликнул; «Какая прекрасная страна!»

Неповторимые разнообразные пейзажи. Чистейшее и ласковое море. Мягкий климат. Радушие местных жителей, в действительности почти поголовно считающих русских своими братьями. Великолепная местная кухня. Плескавица, чорба, чивапчичи, свежайшие морепродукты — одно перечисление национальных блюд способно вызвать у единожды их

попробовавшего непреодолимое желание снова вернуться погостить в эту гостеприимную страну. Именно такова прекрасная Черногория. Ее не надо долго пробовать и понимать — в нее просто приезжаешь и утопаешь в ее тепле.

Сказать, что за последние годы она стала одним из наиболее популярных направлений для отдыха среди россиян — не сказать ничего. Причем не только среди туристов. Число желающих приобрести здесь свой «загородный» домик растет постоянно. Пока что это можно сделать за вполне адекватные по нашим меркам деньги: хороший объект в различных районах Черногории можно приобрести уже за €200 тыс. Немногим особняком в ценовом плане стоит, пожалуй, лишь Котор, очень известный и популярный среди яхтсменов и различных селебритиз. Да и предложение в силу



географических особенностей в этом районе крайне мало.

Надо заметить, что ситуация с жилой застройкой, точнее говоря, со свободными местами под новое строительство в Которском заливе, крайне тяжелая. Здесь, как справедливо заметил еще Марк Твен, ее уже давно не производят. Действительно, ограниченная с одной стороны, Адриатическим морем, а с другой горами, да к тому же находящаяся под охраной ЮНЕСКО - где тут начинать строить. Поэтому и цены на приобретение жилой недвижимости как в Которе, так и, к примеру, в соседней Перасте, немного кусаются. Здесь они стартуют с €1,4 млн за полуразрушенное здание вековой давности.

Эксперты выделяют лишь один свободный земельный участок, на котором уже в этом году начнется новое строительство. Это lifestyleпроект Swissotel Residences компании Hexagon Investments LTD. Надо сказать, что последний земельный участок в окрестностях Котора оказался на редкость удачным для девелопмента. Во-первых, это его прекрасные видовые характеристики — он расположен на левом берегу Которского залива и позволяет во всей красе насладиться великолепным зрелищем древнего города и окружающих его гор. Во-вторых,

удачный архитектурный проект, гармонично соединивший основное здание отеля и расположенные поблизости шесть корпусов апартаментов. Надо отметить, что обсуждение и согласование проекта проходило в течение достаточно длительного времени, поскольку одних только разрешений от всевозможных организаций необходимо было собрать более 180, включая все комитеты ЮНЕСКО.

Однако проект все же состоялся, и уже в 2020 году на территории 4,2 га появится пятизвездочный отель на 137 номеров и 175 жилых помещений, окруженных обширной рекреационной зоной лесопарка, дарящих собственникам апартаментов и гостям отеля прекрасные возможности для прогулок и занятий спортом. При этом все, включая и гостей отеля, могут пользоваться частным пляжем отеля длиной более 250 м, что является обязательным условием согласно законам Черногории. А жильцы комплекса могут воспользоваться полным пакетом опционных и индивидуальных услуг Swissotel — это кейтеринг, стирка и уборка, водитель, суперсовременные фитнес- и спацентры, услуги парковщика, консьержа и многое другое.

По мнению экспертов черногорских риелторских компаний,

условия приобретения апартаментов в комплексе Swissotel Residences на ланный момент являются очень привлекательными и интересными не только для частных покупателей, но и для инвесторов. На старте проекта цены зафиксированы на уровне €2500-4000 за 1 м², что существенно ниже, чем у других премиальных черногорских жилых проектов. Условия приобретения также очень лояльны — первоначальный платеж составляет 10% зафиксированной стоимости лота, затем каждые полгода собственник вносит на специльный банковский счет соответственно 15, 27 и 27%. Последний платеж, составляющий 21% общей суммы, вносится только после официального завершения строительства. Как отмечают юристы, при соблюдении ряда формальностей оформления объекта на местное зарегистрированное юридическое лицо есть возможность возврата последнего платежа, который будет засчитан как НДС. Помимо этих милых и очень приятных мелочей инвесторы могут рассчитывать и на рост стоимости недвижимости в процессе строительства — как отмечают эксперты, минимальный годовой прирост стоимости недвижимости в составе проекта может составить 12–16%. Однако, учитывая явно повышенный интерес к Черногории со стороны европейских инвесторов в последние два года, эта цифра может претерпеть и значительную коррекцию в сторону увеличения.

Ну и в качестве небольшой вишенки на торте — предложение для владельцев резиденций поучаствовать в специальной арендной программе Swissotel, в рамках которой каждый инвестор имеет право сдать в аренду свою собственность, если сам ею не пользуется. Участие в программе позволяет забронировать за собой две недели удобного времени для собственного отдыха, а за аренду помещения в остальное время получать совместный со Swissotel арендный доход в размере 5−7% годовых. 

□



# Возрождение Эллады







ОПТИМАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ — НАЧАЛО ВОССТАНОВ-ЛЕНИЯ РЫНКА, КОГДА ЦЕНЫ ДОСТИГЛИ ДНА И ГОТОВЫ РАСТИ. ПО ДАННЫМ БАНКА ГРЕЦИИ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД, ГРЕЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НАЧАЛА ДОРОЖАТЬ В КВАРТАЛЬНОМ ИСЧИСЛЕНИИ СПУСТЯ ВОСЕМЬ ЛЕТ ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ ЦЕН.

респондентов считают перспективы инвестиций в греческий рынок недвижимости в ближайшие пять лет хорошими или отличными — такой результат показал опрос консалтинговой компании NAI Hellas 52 экспертов международного рынка инвестиций в 2017 году. По сравнению с 2016 годом число тех, кто готов рассмотреть вложения в этот рынок, увеличилось вдвое. Недвижимость в Греции снова становится привлекательной для зарубежных инвесторов по ряду причин.

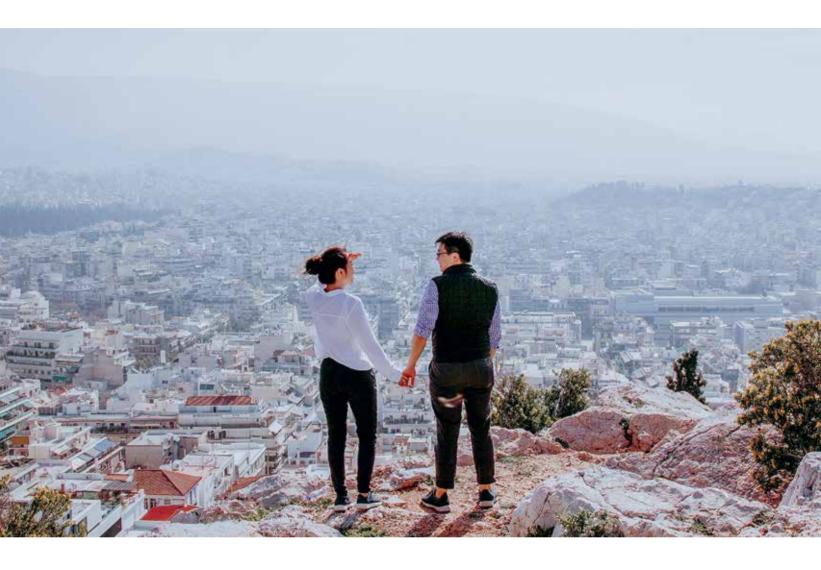
#### 1. ВНЖ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Среди европейских программ получения ВНЖ за инвестиции греческая — самая выгодная: Греция выдает «золотые визы» покупателям одного или нескольких объектов недвижимости стоимостью от €250 тыс. С учетом пошлин и расходов на оформление визы греческий ВНЖ стоит дешевле, чем остальные: например, в Латвии для получения ВНЖ при покупке недвижимости тоже требуется вложить €250 тыс., но при этом инвестор платит пошлину в размере 5% стоимости объекта, и, таким образом,

Число иностранных туристов в Греции за пять лет увеличилось почти в два раза — с 16,9 млн в 2012 году до 30,2 млн в 2017 году

минимальная стоимость вложений повышается до €262,5 тыс. В других странах «золотые визы» стоят дороже: на Кипре требуется инвестировать от €300 тыс., в Португалии — от 350 тыс., в Испании — от 500 тыс.

По условиям программы, греческий ВНЖ можно продлевать каждые пять лет, если недвижимость остается в собственности инвестора. Вместе с основным заявителем вид



За время действия программы «золотые визы» в Греции получили более 900 россиян — популярнее греческая программа только в Китае, на который приходится больше 2,5 тыс. выданных ВНЖ

на жительство получает вся его семья: супруг или супруга, родители обоих и дети младше 21 года. Инвестор может жить в Греции круглый год или не приезжать совсем. Греческая «золотая виза» позволяет путешествовать без виз по всем странам Шенгенской зоны.

Популярность греческой программы растет: по данным компании Enterprise Greece, в 2017 было выдано на 33% больше «золотых виз», чем годом ранее. По состоянию на май 2018 года с начала действия программы зарубежным инвесторам было выдано 2639 греческих ВНЖ.

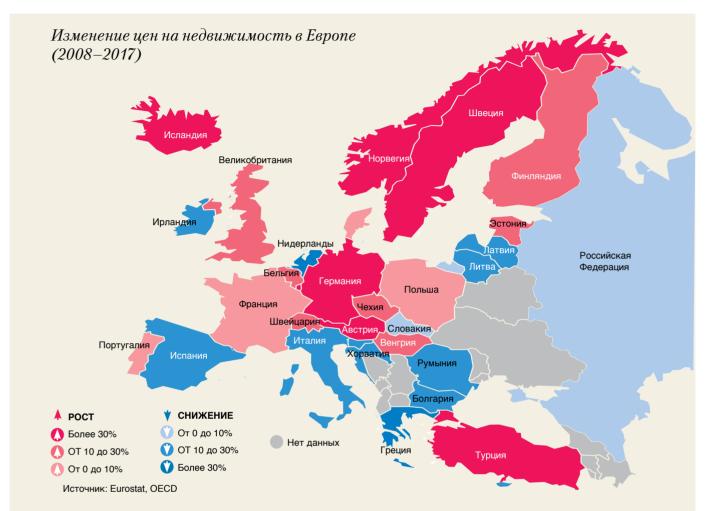
#### 2. ТУРИСТИЧЕСКИЙ БУМ

Греция — одна из самых посещаемых стран мира. По данным Всемирной туристской организации (UNWTO) на 2016 год, она принадлежит к числу направлений, где количество тех, кто приехал в Грецию отдохнуть, превышает число местных жителей: на одного грека

По прогнозам Euromonitor International, количество иностранных туристов в Афинах к 2025 году вырастет на 30% до 6,5 млн человек

приходится в среднем по два туриста. Согласно информации Банка Греции, число иностранных туристов в стране увеличилось с 16,9 млн в 2012 году до 30,2 млн в 2017-м. Как прогнозирует Всемирный совет по туризму и путешествиям (WTTC), количество международных прибытий в Грецию к 2028 году вырастет до 42,5 млн.

По оценкам исследовательской компании Euromonitor International, сегодня Афины — второй город в Европе по темпу роста числа туристов: количество прибытий из-за рубежа в 2017 году составило 5 млн — на 10% больше,







Греция — один из последних рынков недвижимости в Европе, где пока продолжается денежная «засуха» и рынок с 2008 года еще не начал расти.

чем в 2016-м. По прогнозам этой организации, количество иностранных туристов в Афинах к 2025 году вырастет на 30% — до 6,5 млн — больше, чем, например, в Париже (23%) или Барселоне (17%).

Туристический бум в Афинах — хорошая новость для инвесторов в недвижимость. Квартиры в центре города пользуются высоким спросом у туристов: по данным сервиса AirDNA, который обрабатывает данные, опубликованные на Airbnb, если в апреле 2017 года жилье в Афинах через Airbnb забронировали 16 тыс. гостей,

то в апреле 2018-го — уже 21,6 тыс., на 34% больше. Средняя стоимость аренды в летние месяцы составляет  $\xi$ 50 за ночь; средняя заполняемость — 70%.

#### 3. КОНЕЦ КРИЗИСА

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, и дефицит государственного бюджета Греции вылились в экономический коллапс в масштабах страны. Однако начиная с 2010 года греческое правительство принимает множество мер по сокращению государственного долга и восстановлению экономики страны. Они начали приносить результаты: после восьмилетней рецессии в 2017 году греческий ВВП рос четыре квартала подряд, и, по прогнозам Европейской комиссии, экономика Греции продолжит расти в 2018 и 2019 годах на 2,5% в год.

В начале мая 2018 года Европейский центральный банк опубликовал результаты

По словам генерального директора Deutsche Bank Джона Крайана, в Греции «наконец-то виден свет в конце туннеля». Он дает позитивный прогноз на 2018 год, «однако дорога к полному восстановлению будет долгой и трудной»

## НЕДВИЖИМОСТЬ 2018



ОТ ЛИДЕРОВ

27 – 30 СЕНТЯБРЯ



ГОСТИНЫЙ ДВОР Москва, ул. Ильинка, д. 4



## ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Время работы: 11:00 - 19:00

Приглашение действительно на 1 лицо. Дает право бесплатного входа во время работы выставки



АКЦИИ И СКИДКИ ДО 20% на новостройки москвы и подмосковья

БОЛЕЕ **200** ЗАСТРОЙЩИКОВ, АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ И БАНКОВ

квартиры до 1,2 млн. руб.

120 БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И РИЭЛТОРОВ:

29 – 30 сентября
ФЕСТИВАЛЬ
НЕДВИЖИМОСТИ
АКЦИИ И СКИДКИ

. КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ



#недвижимостьотлидеров www.exporealty.ru

- Оценка недвижимости
- Налоги и оформление
- Недвижимость источник дохода
- Ипотечные предложения банков
- Государственные и городские социальные программы
- Бесплатные консультации, помощь в сложных вопросах

Вся недвижимость Москвы и Московской области

стресс-тестов четырех крупнейших банков Греции: даже при неблагоприятном сценарии их капитал сократится не ниже пороговых значений, что говорит об успешном завершении многолетнего периода реструктуризации. Эксперты ожидают постепенного оздоровления финансового сектора, что положительно скажется на рынке недвижимости страны.

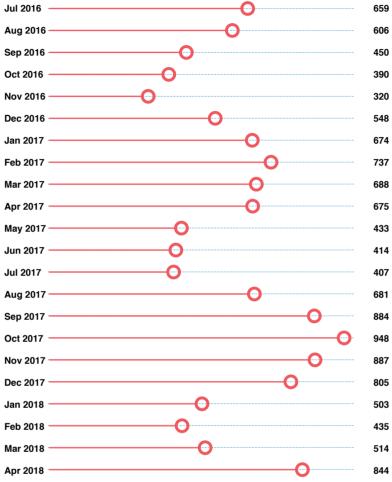
#### 4. ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ЦЕН НА ЖИЛЬЕ

Греция — один из последних рынков недвижимости в Европе, где пока продолжается денежная «засуха» и рынок с 2008 года еще не начал расти. Цены на недвижимость в Афинах на 42% ниже докризисного уровня, квадратный метр в среднем стоит €1,5−2 тыс.

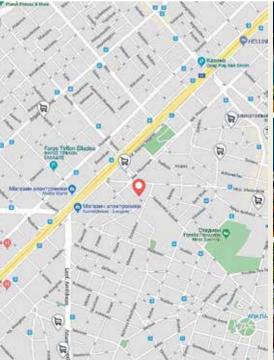
Однако падение цен в Греции замедляется: в 2015 году стоимость недвижимости снизилась на 5,1%, в 2016-м — на 2,4%, в 2017 году — лишь на 1%. В Афинах в IV квартале 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016-го цены почти не изменились, опустившись лишь на 0,1%. В квартальном исчислении спад уже остановился: с апреля по декабрь 2017 года стоимость квадратного метра в столице оставалась на одном уровне, а в других греческих городах даже выросла.

Как считает управляющий партнер Tranio Георгий Качмазов, сейчас наступил идеальный момент для входа на рынок недвижимости Греции. «Если негативные события не нарушат равновесие рынка, мы ожидаем, что в ближайшие два-три года цены на недвижимость вырастут на 30%», — говорит он. (49)

### Месячная выручка от сдачи недвижимости в краткосрочную аренду в Афинах, €



Источник: Airbnb









#### КВАРТИРА РЯДОМ С АКРОПОЛЕМ: ЧТО ПОЧЕМ?

Поскольку цены на квартиры в историческом центре Афин уже начали расти, многие инвесторы рассматривают объекты, расположенные чуть дальше от Акрополя: они стоят дешевле, но по-прежнему пользуются спросом у туристов. Такой пример — двухкомнатная квартира в Неа-Смирни, южном пригороде Афин, стоимостью €126 тыс. До Акрополя отсюда можно добраться за полчаса на общественном транспорте и меньше чем за час — пешком.

Инвестору нужно быть готовым к сопутствующим расходам на покупку: налоги на приобретение и регистрацию недвижимости, оплата комиссий нотариуса и юриста составят около 6,5% стоимости квартиры (примерно €8,2 тыс.). На коммунальные платежи собственник будет тратить около €1,5 тыс. в год. Расходы на управляющую компанию, которая возьмет на себя все заботы по поиску арендаторов и сдаче квартиры в аренду, составят 25% годовой арендной выручки с учетом комиссии Airbnb. Сумма налогов при владении и налога на доход — порядка €3,8 тыс. в год.

Абсолютный годовой доход от сдачи этой квартиры в краткосрочную аренду — €15 тыс. В результате чистая доходность инвестора составит порядка 5% годовых после вычета всех расходов и налогов.



## 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 – 6 487 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



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

Аренда: 10 до 250, 500 м², 1-й этаж, пешеходный бульвар, потолки 3,7 м. 51+54 кВА! 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



#### Г. ВЛАДИМИР, СЕВЕРНАЯ, 1A, СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС НА ПРОДАЖУ

Комплекс зданий и сооружений производственно-складского и офисного назначения общей пл. 380 тыс. м² на 11 зем. участках общей пл. 57 га. Участки в собственности. Категория — земли населенных пунктов; разрешенное использование для содержания зданий и сооружений. В состав комплекса входят 49 кап. зданий общей пл. 22 тыс. м². Варианты использования: технопарк, арендный бизнес: произ-во, комплекс зданий, помещение лаборатории, производственная база, производственный комплекс, сборочный цех.

+7(910) 777-87-77

+7(996) 980-20-86





## 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



#### Г.СОЧИ, ЛАЗАРЕВСКИЙ Р-Н, П. ВАРДАНЕ, МИНЕРАЛЬНАЯ, 5A, МИНИ-ГОСТИНИЦА

Продажа: действующая 3-этажная гостиница площадью 292 м². Расположена на земельном участке площадью 300 м², 900 метров от моря. Гостиница 2016 года постройки.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow



#### КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ. 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



### МОСКВА, М. «МЯКИНИНО», 4-Я МЯКИНИНСКАЯ 6, КОТТЕДЖ В МОСКВЕ НА ПРОДАЖУ.

4-ур. коттедж в Москве. Выполнены инженерные работы (электропроводка, слаботочка, сантехника, канализация). Коммуникации: эл-во-15 Квт (380), отопление газ-автономное, канализация и водоснабжение-центральные. Цоколь: котельная, 2 с/у, сауна, комната отдыха, спортзал, 2 комнаты свободного назначения. 1 эт: Кухня с кладовой, столовая, гостиная, гостевая, с/у, веранда. 2 эт: кабинет, 3 спальни, с/у, веранда. 3 эт: свободная планировка. Гараж. Расположение: 15 мин. до центра города. Выезды на Новорижское, Рублевское, Пятницкое шоссе.

+7(985) 997-37-79 +7(905) 535-45-27 www.konexpert.ru





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

Особняк 820 м<sup>2</sup> в поселке на 6 домов. Участок 50 сот. В доме 5-6 спален с с/у и гардеробными, мебель – дорогая класика, лифт, бассейн с сауной, тренажерный зал, гараж на 3 м/м. Генератор, центральные кондиционирование. коммуникации.

+7(985) 765-94-47

Собственник



#### КИЕВСКОЕ/ КАЛУЖСКОЕ Ш., 9 КМ ОТ МКАД, ОХРАНЯЕМЫЙ КЛУБНЫЙ ПОСЕЛОК

Дом в стиле Фрэнка Ллойда Райта общей площадью 882 м².

Панорамное остекление с красивыми видами на лес. Высота потолков: первый этаж - 4 метра, второй - 3 метра. Каминный зал ~ 170 м<sup>2</sup> со вторым светом.

По планировке пять спален в каждой ванная комната и гардеробная. Центральные коммуникации (эл-во 30 кВт, газ, водоснабжение, канализация). Участок 26 соток (ИЖС), граничит с большой лесопарковой зоной. Цена: 85 млн руб.

+7(968) 899-03-80 www.home4best.com



#### MO, КАШИРСКОЕ Ш., 20 KM 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 инф-ра мультиформатного поселка. Ландшафтный дизайн. Автобус до ст. «Домодедово». Цена: от 3,2 млн руб.

+7(495) 181-05-06 www.usupovo-lp.ru



#### МО, КАШИРСКОЕ Ш., 20 KM 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 инф-ра. Ландшафтный дизайн. Цена: от 6,2 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



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

Продается 3-уровневый кирпичный дом в охраняемом коттеджном поселке.

Площадь дома  $400~\text{m}^2$ , 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







#### 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 коплекс 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







#### КИПР. ТСАДА. ГОЛЬФ-ВИЛЛА MINTHIS HILLS

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

- 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







#### 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







#### КИПР. ЛИМАССОЛ. ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС PARK RESIDENCE

Комплекс Парк Резиденс расположился 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









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

CLASSIFIED

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 1,7м.) 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: \$4850000

+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



#### БОЛГАРИЯ. КРАНЕВО, КОМПЛЕКС «СОЛНЦЕ И ЛЮБОВЬ»

Апартаменты на 3 эт. (есть лифт) площадью 62 м² в Кранево (25 км от Варны. Между Албеной и Золотыми Песками). 150 метров от моря. В комплексе: бассейн, мед. пункт, фитнес, круглогодичная охрана и обслуживание. Цена: €33 000

+7(926) 871-48-07 boch353@mail.ru



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

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

+7 (903)774-56-50

www.evro-real-estate.ru



#### ЧЕРНОГОРИЯ. БАРСКАЯ РИВЬЕРА, ЗАГРАДЖЕ, ДОМ НА ПРОДАЖУ

К продаже предлагается 2-этажный дом от собственника — 120 м². На каждом этаже кухня, санузел. Возможно увеличение строительства до третьего этажа.

Центральная канализация, спутниковая антенна, кондиционер.

Участок площадью 380 м². Виды на море и горы, молодой фруктовый сад. До моря 300 м. Дом находится в развитой местности, вдалеке от городского шума и суеты. Ухоженная улица, приличные соседи. Автомобиль Рено в подарок! Возможна оплата в России. Цена: €185 000

Собственник +7(916) 672-48-66



#### ФИНЛЯНДИЯ. ХЕЛЬСИНКИ, ЭЛИТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НА ПРОДАЖУ

Элитные апартаменты с видом на живописный внутренний двор, в историческом здании. Общая площадью 172 м².

Включает в себя прихожую, гостиную, кухню с обеденной зоной, 3 спальни, 2 ванные комнаты, сауну, туалет и подсобное помещение. В оснащение апартаментов входят итальянская плитка в прихожей, кухне и столовой, гранитные столешницы, мебель SNAIDERO и техника Gaggenau и Miele в кухне, отделка из плитки в ванных комнатах.

+7(968) 636-30-30







# **ТАУНХАУСЫ** +7 (495) 241 8130

АКАДЕМИЯ ПАРК

Киевское ш., 22 км

от **5,71** млн руб.





СЕРЕДНИКОВО ПАРК Ленинградское ш., 19 км **5,9** млн руб.

**АЛЕКСАНДРИЯ ТАУН** Каширское ш., 23 км

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.