

132

АВГУСТ
2018

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



МОСКВА 2023

СТОЛИЦА БУДУЩЕГО
ГЛАЗАМИ УРБАНИСТОВ

стр. 34

ЖИВИТЕ В СКАЗКЕ!



Сказка
жилой комплекс

Дома готовы. Скидка 10% до 1 сентября

Квартиры с террасами от 4,1 млн. руб.



skazka.ndv.ru



Жилой комплекс «Сказка» расположен на живописном полуострове в 19 км. от Москвы по Новорижскому шоссе



Авторская архитектура домов, выполненных в стиле Альпийских шале. Двухуровневые квартиры. Террасы, камины, лифт



Уютный дизайн среды. Оригинальная уличная мебель, малые архитектурные формы. Река и романтическая набережная для прогулок



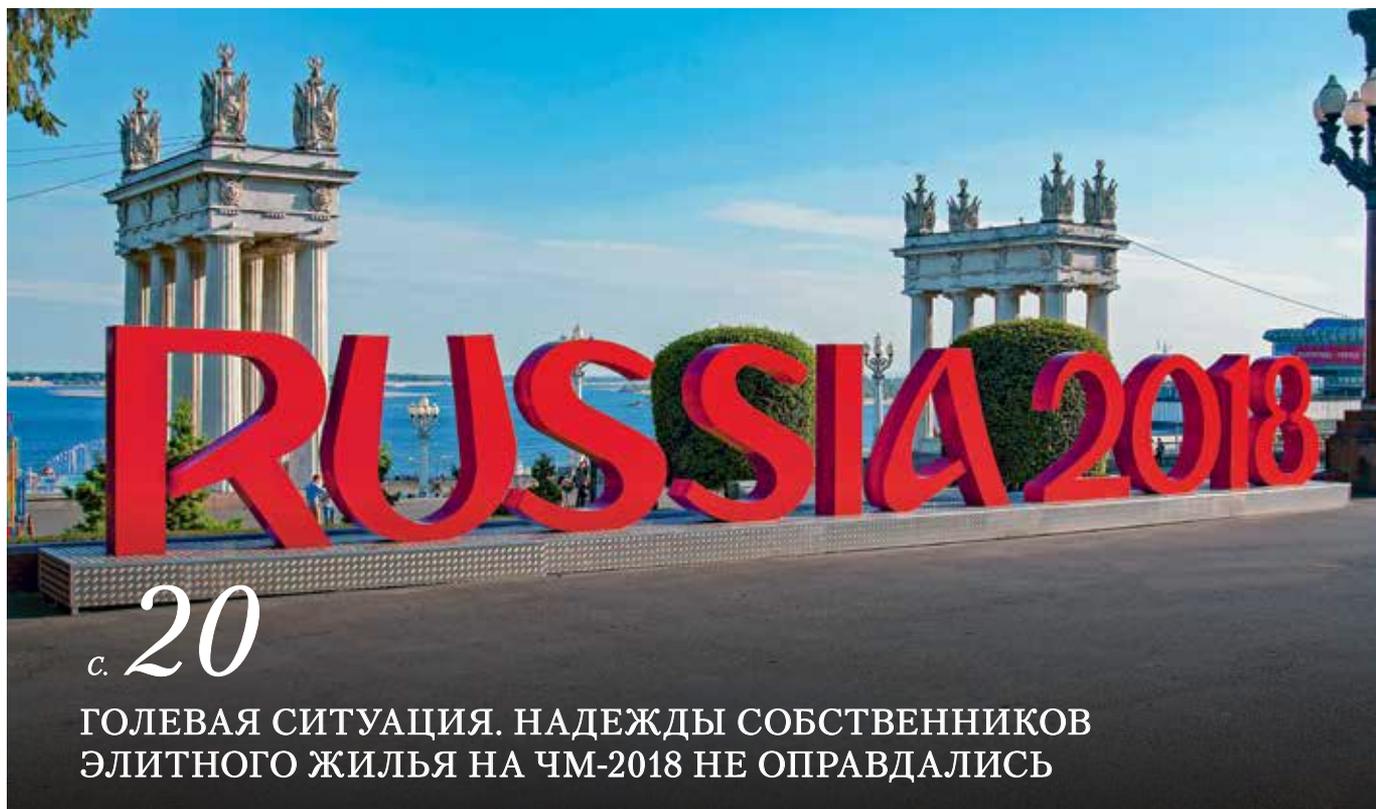
Волшебный зеленый полуостров с причалом для сказочных кораблей



Секретные избушки на Жужной улице, сад шустрых грибов и гигантская заячья нора



А еще детский сад, мастерские, пекарня с хрустящими булочками и многое другое.



с. 20

ГОЛЕВАЯ СИТУАЦИЯ. НАДЕЖДЫ СОБСТВЕННИКОВ
ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ НА ЧМ-2018 НЕ ОПРАВДАЛИСЬ

ДН

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Обзор

20Голевая ситуация

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью

28Вениамин Голубицкий:

«Мы готовы ко всем изменениям»

Главное

34На широкую ногу

История

44Чем на Руси любили помериться купцы

ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

54Новостройки и поселки

CR

КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Рынок*

60Модный базар

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проекты

66Жемчужина у моря

Инвестиции

684 причины купить жилье в Испании

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

75Объекты недвижимости на продажу



Тренд на создание современных фудмаркетов пришел к нам с Запада. Именно там классические рынки с недавних пор стали превращаться в многофункциональные проекты, где помимо торговых рядов есть зона фуд-корта и развлекательная составляющая. В нашей стране первый модный рынок появился конечно же в столице, теперь подхватить идею готовы и регионы.

Читайте на стр. 60



ГРАЖДАНСТВО ЕС ЧЕРЕЗ ВОЗВРАТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Pafilia

✓ Лидер по качеству инфраструктуры и управлению объектами

✓ Лидер рынка по объемам предоставляемых услуг

✓ **Застройщик №1 по количеству инвесторов, получивших гражданство Кипра**

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

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

+7 (495) 258-19-70

Russian@pafilia.com

www.pafilia.ru

www.minthishills.ru

www.onelimassol.ru

www.eucitizenship.ru

Pafilia

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

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

 @dnmagazin

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.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@hotmail.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru

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



ОБЛОЖКА

Роман Новоселов

Иллюстратор
Данил Гнездилов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН, www.depositphotos.com,
www.iStockPhoto.com, www.Shutterstock.com,
компания Sminex, компания Inigma, Terra Altera,
Компания Hexagon Investments Ltd,
«Kaskad Недвижимость», «Метриум»,
ГК «Кортрос», девелоперская группа
«Лидер Инвест», концерн «КРОСТ», МБК,
ЖК «Сказка», ФСК «Лидер»,
пресс-служба Даниловского рынка

Издание зарегистрировано в Федеральной
службе по надзору за соблюдением законо-
дательства 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 от-
ветственности за достоверность информации,
содержащейся в рекламе.

 www.megapolisprint.ru

ПРИГЛАШЕНИЕ

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
от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

ДЕТСКИЙ ГОРОДОК



Анимационная
программа
для ваших детей



#недвижимостьотлидеров
www.exporealty.ru

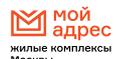
- Оценка недвижимости
- Налоги и оформление
- Недвижимость – источник дохода
- Ипотечные предложения банков
- Государственные и городские социальные программы
- Бесплатные консультации, помощь в сложных вопросах

Вся недвижимость Москвы и Московской области

Генеральный
партнер
выставки



Стратегический
партнер



Ключевой
партнер



Официальный
партнер



Партнер раздела
«Новостройки
Москвы»

ДОНСТРОЙ

Партнер раздела
«Комфортное
жилье»

МАНГАЗЯ

Партнер раздела
«Новостройки
Московской области»

GG ГРАНЕЛЬ

Партнер раздела
«Центр ипотечного
кредитования»

ГАЗПРОМБАНК



В ПОИСКАХ КОМПРОМИССА

Минстрой России продолжает консультации с банками и застройщиками по поправкам в законодательство о долевом строительстве, вступившим в силу с 1 июля 2018 года. По данным ведомства, в среднем в день к ним поступает 234 вопроса, касающихся работы в новых условиях. Чаще всего недопонимание возникает между застройщиками и банками по содержанию и стоимости банковского сопровождения. Для урегулирования конфликтов будет создана спецкомиссия Минстроя. Вместе с тем в министерстве рекомендуют застройщикам не «держат под сукном» полученные до 1 июля разрешения на строительство, позволяющие строить по «старым правилам». Ведомство намерено принять

меры (какие — пока не раскрывается), стимулирующие девелоперов быстрее выходить на стройку. По мнению экспертов, опрошенных ДН, «поспособствовать» этому сможет предполагаемый рост размера обязательных взносов застройщиков в Фонд защиты прав дольщиков, что заставит строителей быстрее переходить на эскроу-счета. При этом конкретная дата повышения отчислений пока не определена. Но то, что рост будет — это уже точно, сейчас идет активная дискуссия по проценту. Ранее сообщалось, что размер обязательных взносов застройщиков в фонд может вырасти в пять раз — с текущих 1,2% каждого договора участия в долевом строительстве до 3% — с октября 2018 года и 6% — с января 2019-го.



ПРИОРИТЕТЫ РАССТАВЛЕНЫ

Премьер России Дмитрий Медведев провел заседание президиума Совета при президенте РФ по стратегическому развитию и национальным приоритетным проектам, где обсуждался нацпроект «Жилье и городская среда», работа над которым близится к завершению. Как стало известно ДН, в нацпроект, подготовленный Минстроем вместе с экспертным сообществом, вошли четыре федеральных проекта: «Ипотека», «Жилье», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда». По словам главы ведомства В. Якушева, паспорт нового нацпроекта — после согласования с субъектами РФ — должен быть утвержден до 1 октября 2018 года.

29

млн м²

новостроек было сдано в России в I полугодии 2018 года (+3,8% по сравнению с прошлым годом)

52,8

%

общероссийского объема новостроек построено с начала года индивидуальными застройщиками

842

проблемных

объекта насчитывается сегодня в 68 регионах страны (пострадавшими признаны 30 633 гражданина)

40

млрд руб. в год —

таков запланированный объем бюджетного финансирования на расселение аварийного жилья в РФ

12

млн руб.

составляет теперь максимальная сумма льготной ипотеки для семей с несколькими детьми

15-20

%

может составить рост средней стоимости 1 м² из-за введения в стройотрасли эскроу-счетов



10% В АССОРТИМЕНТЕ

В Москве на улице Демьяна Бедного в Мневниках завершено строительство нового объекта бизнес-класса от девелоперской компании «Лидер Инвест». Проект, получивший название «Дом в Мневниках», возведен менее чем за два года. На участке площадью 0,4 га разместился односекционный жилой дом

переменной этажности от 9 до 16 этажей, вмещающий всего 98 квартир. На такое же количество машиномест рассчитан двухуровневый подземный паркинг, что решает вопрос с парковкой в обжитом районе для жителей дома.

Из других преимуществ проекта можно отметить авторскую архитектуру, высокие потолки (3,15 м), увеличенную площадь остекления квартир (высокие двухметровые окна получили необычную конструкцию с форточками-фрамугами и сверху и снизу для удобства проветривания), высокое качество строительных материалов и инженерного оборудования.

Большое внимание уделено безопасности жителей: на въезде во двор установлен шлагбаум, автоматические ворота паркинга оборудованы системой контроля доступа, в подъезде предусмотрено помещение для консьержа, во дворе и в общественных зонах смонтирована система видеонаблюдения, а по жилым помещениям разведена сеть домофонов.

90% квартир в «Доме в Мневниках» уже реализованы, но потенциальным покупателям по-прежнему доступен практически весь спектр квартир площадью 34–90 м² по цене от 8,1 до 21,9 млн руб.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОМФОРТА

Сегодня на московском рынке элитного жилья представлено 19 строящихся проектов. Эксперты компании Smindex поделились с ДН результатами собственного исследования на предмет того, что столичные девелоперы из элитного сегмента готовы предложить клиентам.

Так, анализ жилых проектов премиального уровня показал, что составляющие комфорта до сих пор не сложились в устойчивую систему. К примеру, многие виды современных инженерных систем встречаются только в единичных проектах. В 84% объектов девелоперы элитных проектов используют центральное кондиционирование и принудительно-вытяжную вентиляцию. Больше половины девелоперов предлагают покупателям камины и систему очистку водопроводной воды до уровня питьевой — 58 и 62% соответственно. А вот редкостью считается технология увлажнения воздуха, которая реализована только в 26%



элитных проектов, но при этом имеет особое значение в условиях продолжительного отопительного периода.

«Использование комплекса технологий комфорта в элитных проектах гарантирует премиальный уровень качества жизни клиентов и становится одним из ключевых факторов,

обеспечивающих девелоперу высокие показатели продаж, — говорит коммерческий директор Smindex Роман Семчишин. — Например, в элитном доме «Малая Ордынка, 19» реализован полный комплекс современных систем комфорта, что отличает этот проект от 95% конкурентов.

ЖИТЬ ПО-ДАТСКИ

В конце июля в Москве прошла презентация нового объекта ФСК «Лидер» — ЖК «Датский квартал», который будет построен на севере ближайшего Подмосковья и продолжит линейку жилых комплексов в скандинавском стиле от корпорации.

Проект комфорт-класса разместится менее чем в 1 км от МКАД. За 15 мин его жители смогут добраться на транспорте до трех станций метро: «Медведково», «Бибирево», «Алтуфьево». До двух последних можно будет даже дойти пешком, время в пути составит около 20 мин.

Настоящий скандинавский подход к уюту и функциональности — отличительная особенность этого проекта с авторской архитектурой от бюро «Остоженка». Только в первой очереди запроектировано более 40 вариантов авторских планировок (включая двухуровневые квартиры, компактные студии, квартиры евроформата, квартиры с панорамным остеклением, с окном в ванной комнате, увеличенной площадью кухни и т. д.).

Минимальная площадь квартиры составляет 25 м², максимальная — 147 м². На первых этажах предусмотрены кладовые комнаты для хранения крупногабаритных вещей, подземные паркинги комплекса рассчитаны на 1086 машиномест.



Для жителей возводится разнообразная социальная и коммерческая инфраструктура: муниципальные школа и два детских сада, медицинский центр, магазины, кафе, детские и спортивные площадки.

Стоимость квартир на старте продаж начинается от 2,6 млн руб., минимальная цена «квадрата» в проекте — 81 тыс. руб.



«ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

КТО ЕСТЬ КТО И ЧТО ПОЧЕМ

+7 (495) 983-10-64, www.kek.ru

ЧТО?

СПРАВОЧНИК
О НЕДВИЖИМОСТИ

О ЧЕМ?

ВСЕ НОВОСТРОЙКИ
МОСКВЫ И ОБЛАСТИ

ЗАЧЕМ?

НАЙТИ ХОРОШУЮ
КВАРТИРУ

КОГДА?

СЕНТЯБРЬ
2018 ГОДА

СКОЛЬКО?

ТИРАЖ
20 000 ЭКЗ

ОФИС, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ



Компания «НДВ-супермаркет недвижимости» открыла флагманский офис в самом сердце Москвы. Теперь риелторское агентство занимает целый этаж бизнес-центра «Саммит» на Тверской с панорамными видами на главную улицу столицы.

Главной задачей дизайнера было создание комфортного офиса, который отвечал бы модному сегодня формату agile, отражающему интеллектуальную концепцию развития бизнеса, где можно было бы не только работать, но и творить. Сегодня компания активно внедряет digital-технологии и принципы e-commerce, что требовало формирования гибкого и мобильного пространства с атриумом, коворкингами и лаунж-зонами. Стильная мебель и дизайнерское освещение дополняют яркие интерьеры. Каждую деталь придумывали специально под это помещение, например,

на стенах можно найти необычных человечков, которые всегда куда-то спешат. Перемещаться по офису можно на электросамокатах. Площадь нового офиса «НДВ» составляет 1500 м². Здесь разместились 10 переговорных, 26 кабинетов, мини-библиотека, три кофе-пойнта и большой open space. Функциональные зоны с широкими возможностями трансформации отдельных помещений полностью отвечают запросам сотрудников. Здесь можно проводить видеоконференции и деловые переговоры, встречи и презентации, а также неформальные мероприятия: бизнес-тренинги, кофе-брейки, выставки, «креативные завтраки», мастер-классы и даже просмотры футбольных матчей на большом экране. В общественной зоне центра есть необычные арт-объекты — гигантские напольные шахматы. Пока это помещение используется для

корпоративных мероприятий, а в дальнейшем здесь будут проводиться съемки и бизнес-семинары. Еще одной фишкой нового офиса стал робот-риелтор последнего поколения Promobot, который наравне с менеджерами готов оказывать консультации и отвечать на вопросы клиентов. При этом робот запоминает всех пришедших гостей. У главного офиса «НДВ» есть еще одно важное преимущество, а именно прекрасная транспортная доступность. Буквально в 300 м сосредоточены четыре станции метро («Пушкинская», «Тверская», «Чеховская» и «Маяковская»), которые обеспечивают большой выбор удобных маршрутов как для сотрудников, так и для клиентов. Автомобилисты, в свою очередь, оценят близкое расположение к Садовому кольцу и ключевым магистралям, парковка для клиентов — бесплатно.

РЕДКОСТЬ ДЛЯ МЕГАПОЛИСА

Компании Insignia и BOSCO Casa начали реализацию проекта Ordynka by BOSCO Casa, расположенного в самом центре Москвы на ул. Малая Ордынка, 25.

Собрание клубных домов Ordynka — это редкий проект, совмещающий в себе все преимущества жизни в центре столицы, а также уют загородного дома. Такое редко где встретишь в крупных городах. Но тем не менее, несмотря на то что проект находится в шумной части Москвы, улица Малая Ордынка довольно камерная и спокойная.

Ordynka привлекательна своей яркостью и свежестью архитектурных решений, красивыми фасадами, продуманными до мелочей планировками и радующим глаз ландшафтным дизайном. Архитектурная концепция проекта очень интересная и насыщенная. Здесь можно увидеть и реконструированные особняки XIX столетия наряду с современными зданиями XXI века.

Проект Ordynka состоит из семи домов и рассчитан на 46 квартир, а также 16 пентхаусов и 22 апартаментов. Для клиентов, которые мечтают иметь собственную резиденцию, предлагаются три особняка, состоящие из пяти апартаментов. Их можно объединить в единую резиденцию. Что еще немаловажно, все апартаменты, расположенные на первых этажах, имеют собственное patio.

Из окон домов открывается роскошный вид на историческую часть столицы. Однако, несмотря на сохранение духа прошлых эпох и «историческое» окружение, комплекс оснащен передовыми технологическими и инженерными системами. В этом проекте исполнена мечта жителей мегаполиса — в пентхаусах



будут деревянные камины и большие террасы.

Проект класса de luxe предлагает клиентам жилье с отделкой и с декором от BOSCO Casa. Таким образом, клиентам проекта Ordynka не придется жить «в состоянии ремонта» долго, так как компании обещают сделать все на высоком уровне и за кратчайшие сроки. Ведь команда профессионалов BOSCO Casa поможет оформить квартиру под ключ, оснастив квартиру всем необходимым.

Персонализированное предложение и квартира полностью под ключ — это новый тренд на рынке элитной недвижимости. Особенностью такого предложения является абсолютно гибкий подход как к отделке

с учетом индивидуальных потребностей, так и к декору. Таким образом, пользуясь стандартным инструментарием по отделке, клиент получает возможность на этапе строительства решить все необходимые задачи по оформлению квартиры.

Клиентам проекта Ordynka команда BOSCO Casa предлагает три типа отделки — классическую, нейтральную и индустриальную. При этом в компании отмечают, что, несмотря на предложенные отделки, к каждому клиенту будет индивидуальный подход, исходя из его пожеланий. Ведь отделка — это полотно, на базе которого можно создать любой стиль в декорировании пространства в зависимости от пожеланий клиента.



С ВИДОМ НА МОСКВУ-РЕКУ



Многие годы квартиру у Москвы-реки могли себе позволить разве что обладатели элитной недвижимости в центре города. Однако с программой развития набережных жилье на первой линии у воды стало доступным и массовому покупателю. Этим летом в Москве открылась первая набережная в проекте комфорт-класса — ЖК «Ривер Парк».

В 2014 году столичные власти запустили проект развития набережных. До 2023 года планируется благоустроить и реконструировать порядка 120 км береговых зон. Впрочем, ждать целых пять лет вовсе не обязательно. Уже сегодня жители

города могут прогуляться по новым набережным, построенным не только городом, но и девелоперами современных новостроек.

В июле 2018 года в Нагатинском затоне состоялось открытие первой в Москве пешеходной набережной в составе жилого комплекса комфорт-класса «Ривер Парк» при личном участии главного архитектора Москвы Сергея Кузнецова. Протяженность первого уже действующего участка набережной составила 700 м. Общая длина береговой зоны после завершения строительства всего проекта достигнет 1,5 км. Сергей Кузнецов отметил необходимость участия в программе развития набережных не только

города, но и частных инвесторов, реализующих новостройки. По его мнению, в перспективе это поможет улучшить качество городской среды и развить водный пассажирский транспорт не только на туристической основе.

«Ривер Парк» — один из проектов, в котором набережная построена полностью на средства инвестора — застройщика «Речников Инвест», вложившего в благоустройство береговой зоны 310 млн руб. Причем из этой суммы порядка 210 млн руб. потрачены на аренду прибрежной зоны и 100 млн — на строительномонтажные работы. По мнению вице-президента компании AEON Corporation (девелопера



«Ривер Парка») Дмитрия Старостина, при разработке концепции столичных набережных застройщикам важно учитывать европейский опыт. Многие идеи, реализованные в «Ривер Парке», применяются ведущими архитекторами Копенгагена и Осло.

Архитекторы предусмотрели уникальную разноуровневую планировку набережной, позволившую отказаться от вырубки взрослых деревьев. Первый участок, примыкающий непосредственно к воде, предназначен для спокойных прогулок с декоративными кустарниками, лавочками и смотровыми зонами, выполненными в форме рыбацких мостиков.

Вторая зона — для активного отдыха со спортивными площадками и велодорожками — располагается параллельно пешеходным дорожкам, поэтому отдыхающие не мешают друг другу.

При благоустройстве выполнено всесезонное озеленение взрослыми деревьями. Кроме того, «Ривер Парк» стал единственным столичным проектом, в котором от ближайших корпусов до воды нужно пройти всего два десятка метров. В остальных новостройках дома отделяет от реки проезжая часть. На втором участке набережной, строительство которого пока не начато, появится маяк со смотровой площадкой. Для хранения

собственных катеров в зимнее время предусмотрены специальные лодко-места. В одном из жилых корпусов «Речников Инвест» выделит помещение для детской парусной школы. Несмотря на то что набережная расположена на территории «Ривер Парка», доступ к ней имеют не только жители городского квартала, но и все горожане. С открытием первой набережной в проекте массового сегмента квартиры у воды перестала быть роскошью. Стоимость жилья в новостройке чуть превышает 7 млн руб., и уже для нескольких сотен покупателей мечта о жизни на первой линии Москвы-реки стала реальностью.

ПОБЕДИТЕЛИ В ТРЕНДЕ

Лауреаты международной премии «Рекорды рынка недвижимости-2018» рассказали о преимуществах победивших проектов, поделились своими новостями и отметили тенденции рынка.

Пресс-конференцию по итогам ежегодной премии в МИА «Россия Сегодня» открыл вице-президент, руководитель комплекса продаж и маркетинга «Лидер Инвест» Алексей Болдин. В качестве одного из важных трендов на московском рынке недвижимости он назвал озабоченность покупателей жилья качеством образования своих детей. Например, в составе проекта этого девелопера — жилого комплекса (ЖК) «На Лобачевского 120» откроется одна из лучших московских частных школ — «Золотое сечение», а сам ЖК, отмеченный «Выбором покупателя», строится в окружении ведущих российских вузов: МГУ, МГИМО, РАНХиГС и др.

В свою очередь, генеральный директор «Главстрой-недвижимость» Алексей Гусев отметил, что его ЖК «Береговой», победивший в номинации «Премьера года», — один из самых масштабных проектов, связанных с городской программой развития Москвы-реки и набережных. Одним из ключевых центров притяжения ЖК станет километровая пешеходная набережная, которая будет продолжением Филевской набережной.

По мнению руководителя направления стратегии и маркетинга ГК «Инград» Анны Соколовой, ее жилой квартал «Преображение» стал лидером по продажам в Москве (номинация «Хит продаж № 1») благодаря отличному расположению рядом с метро, качественной работе с ценой и продуктом.



Директор по маркетингу, рекламе и PR компании «Колди» Елена Орешкина успех своего проекта Co_loft в номинации «Апартаменты № 1» объяснила совершенно необычным для столицы форматом. «Это коliving, но идею коlivingа мы впервые объединили с форматом апартаментов, — подчеркнула она. — Получилось особое пространство: в Co_loft рождается сообщество уже состоявшихся людей, которые многого добились и хотят двигаться вперед».

По словам коммерческого директора московского территориального управления группы «Эталон» Василия Фетисова, первое место в номинации «Объект 5 звезд» их ЖК «Серебряному фонтану» обеспечили пять эксклюзивных характеристик: оригинальная концепция, удобная локация, обеспеченность социальной и коммерческой инфраструктурой, оптимальное соотношение стоимости качественным характеристикам недвижимости,

использование BIM-технологий на всех этапах работы над проектом. В номинации «Жилой квартал Москвы № 1» победу одержал жилой комплекс «Родной город. Октябрьское поле» от «РГ-Девелопмент». Проект комфорт-класса общей площадью 77 тыс. м² представляет собой жилой комплекс из четырех корпусов в 24 этажа каждый, с квартирами свободной планировки, вместительным подземным паркингом, собственным детским садом, благоустроенной придомовой территорией, безопасными детскими и спортивными площадками, а также коммерческой инфраструктурой на первых этажах зданий. Стоит отметить, что генеральный директор «РГ-Девелопмент» Татьяна Тихонова заняла первое место в номинации «Персона № 1».

Управляющий партнер компании «Ингеоцентр» Федор Воробьев рассказал, что рынок элитной недвижимости сегодня достаточно насыщен предложениями. Поэтому



будущее за концептуальными проектами с уникальной исторической составляющей, современной инженерией, гармоничной архитектурой. «Наш проект, «Большая Дмитровка IX», признанный «Элитным объектом № 1», сочетает все эти факторы», — уверен он.

По мнению генерального директора агентства недвижимости «Бон Тон» Натальи Кузнецовой, победившей в номинации «Риелтор № 1», важной составляющей будущего успеха строящихся комплексов является совместная работа застройщика и риелторов. Сегодня компания «Бон Тон» — успешный продавец новостроек, в общем портфеле которой более 60 проектов. Показатели реализации по количеству проданных метров, включая нежилые помещения и машино-места, выросли по сравнению с 2015 годом в 9 раз, по сравнению с 2016 годом — в 1,5 раза.

Директор департамента жилой недвижимости компании Colliers

International Екатерина Фонарева, ставшая «Консультантом по жилой недвижимости № 1», считает, что ее команде реализовывать проекты мирового уровня на российском рынке как на этапе консалтинговых услуг застройщику в период формирования концепции, так и в ходе вывода объекта на рынок и продаж помогает богатый международный опыт Colliers International в сегменте жилой недвижимости.

Советник президента по внешним коммуникациям «Галс-Девелопмент» Ирина Бурдельная, рассказывая о своей компании, сообщила, что «Галс-Девелопмент» реализует проекты самого высокого уровня, сочетающие в себе классическую, «вечную» архитектуру, респектабельное окружение, технологии и планировки современного дома. Так, к примеру, жилой квартал «Наследие» стал победителем в номинации «Семейный проект № 1». Этот ЖК, построенный в величественном, «имперском» стиле, действительно

выбирают семьи с детьми — именно они сегодня являются самыми взыскательными покупателями недвижимости. Другие элитные проекты «Галс-Девелопмент» — ЖК Wine House и «Сады Пекина» («Архитектурное решение № 1» и «Жилой квартал премиум-класса № 1» соответственно), построенные в самом сердце Москвы, обладают изысканным внешним обликом и по праву могут считаться лучшими жилыми объектами своей эпохи.

Управляющий партнер Glorax Development Дмитрий Коновалов считает, что благодаря активному развитию, высокому качеству проектов и ответственности перед своими клиентами и партнерами за короткий срок им удалось завоевать репутацию надежного застройщика, значительно увеличить портфель проектов и войти в топ-5 застройщиков Санкт-Петербурга. «Звание «Девелопер № 1» — знаковая награда для всей команды Glorax Development, — заявил Дмитрий Коновалов. — А победа проекта редевелопмента в историческом центре Северной столицы ЖК Ligovsky City в номинации «Региональный объект № 1» в очередной раз подтверждает уникальность комплекса и его значение для города».

В ходе своего выступления генеральный директор УК «Белая Сфера» Светлана Дедушкина рассказала о преимуществах клубного бизнес-центра «Грузинка 30» («Клубный бизнес-центр № 1»), который расположен в Пресненском районе Москвы. Этот офисный центр позиционируется в классе А+ и предполагает аренду офисов в формате «все включено», подразумевающим полный спектр и комплекс услуг на территории рабочего пространства.

В завершение пресс-конференции ее участники ответили на вопросы журналистов, дали персональные интервью и прогнозы. Всех гостей ждал праздничный торт с шампанским в честь девятилетия премии «Рекорды рынка недвижимости».

10-Я ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ


URBAN
AWARDS
2018

Организатор

URBANUS

Независимый
консультант


PwC

А ВАШ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС УЖЕ ПРОШЕЛ ПРОВЕРКУ?

ПРИНИМАЕМ
ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ПРЕМИИ
ДО 3 СЕНТЯБРЯ

URBANAWARDS.RU/REG

Официальный партнер

 Wainbridge

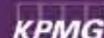
Партнеры

 Avito НЕДВИЖИМОСТЬ

Партнеры номинаций

 СБЕРБАНК
Всё для жизни


Villeroy & Boch
1745

 KPMG

 Miele



Легко. Стильно. Эффективно.

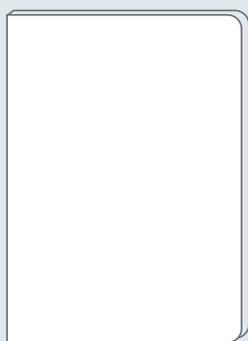
Дизайн и производство
брендированных ежедневников

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

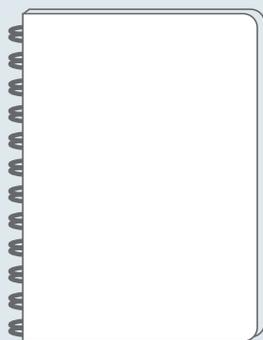


MERAVEGA
for business

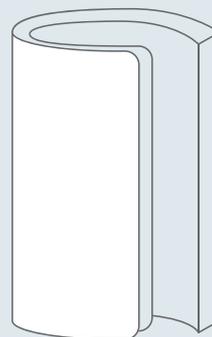
ТИП ОБЛОЖКИ



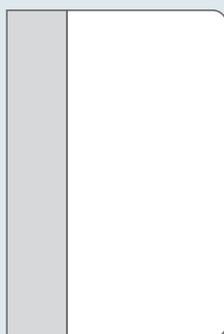
ТВЕРДАЯ



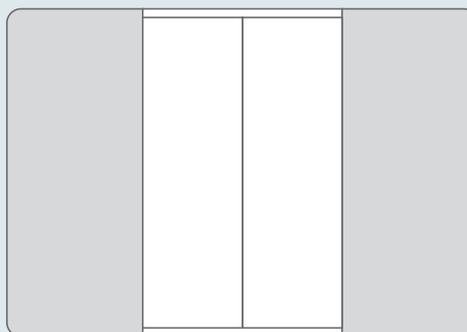
ПОЛУСКРЫТАЯ
СПИРАЛЬ



ГИБКАЯ



SKETCHBOOK



ПОРТФОЛИО



ВНУТРЕННИЕ БЛОКИ

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

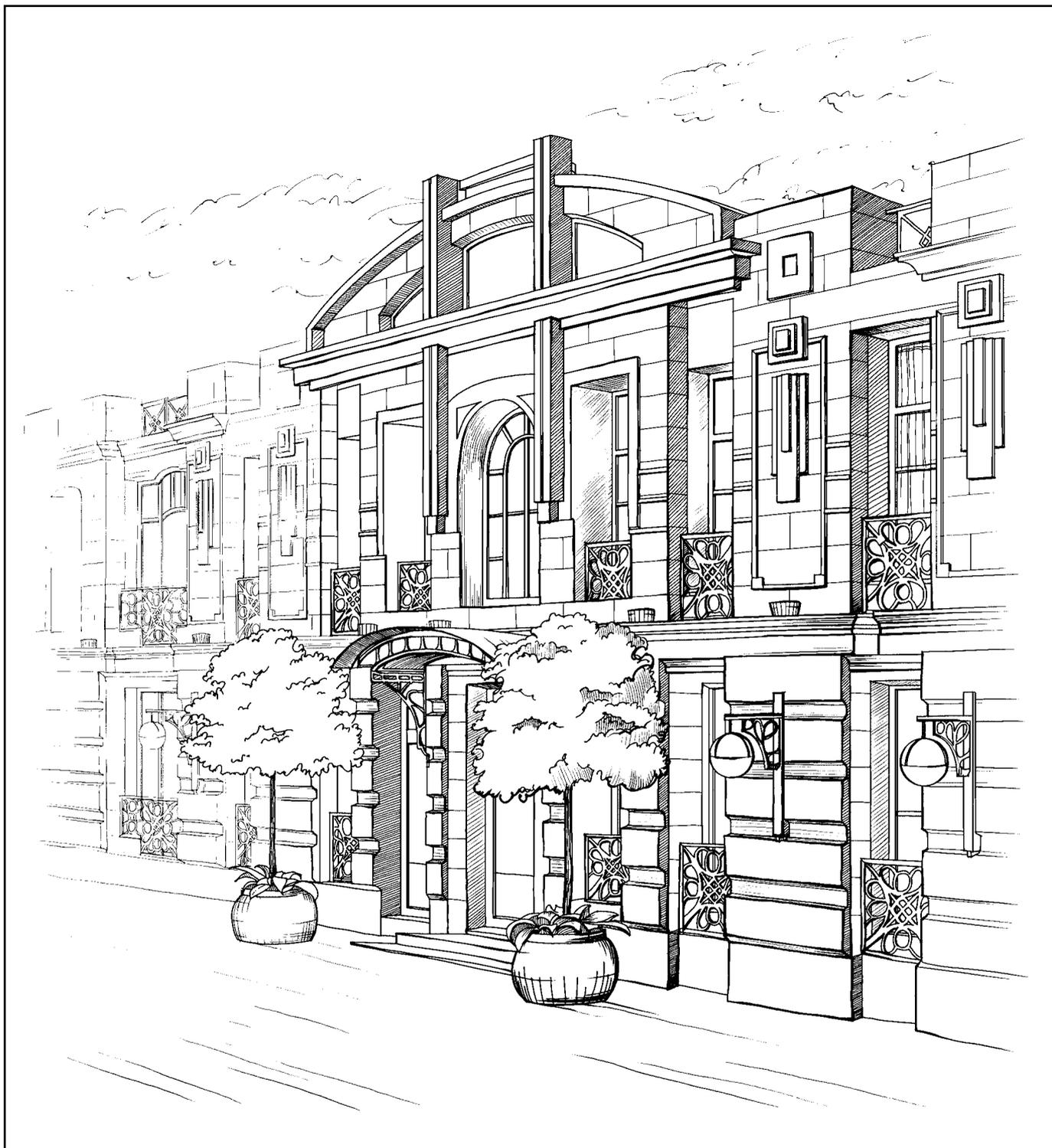
ВИДЫ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ

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



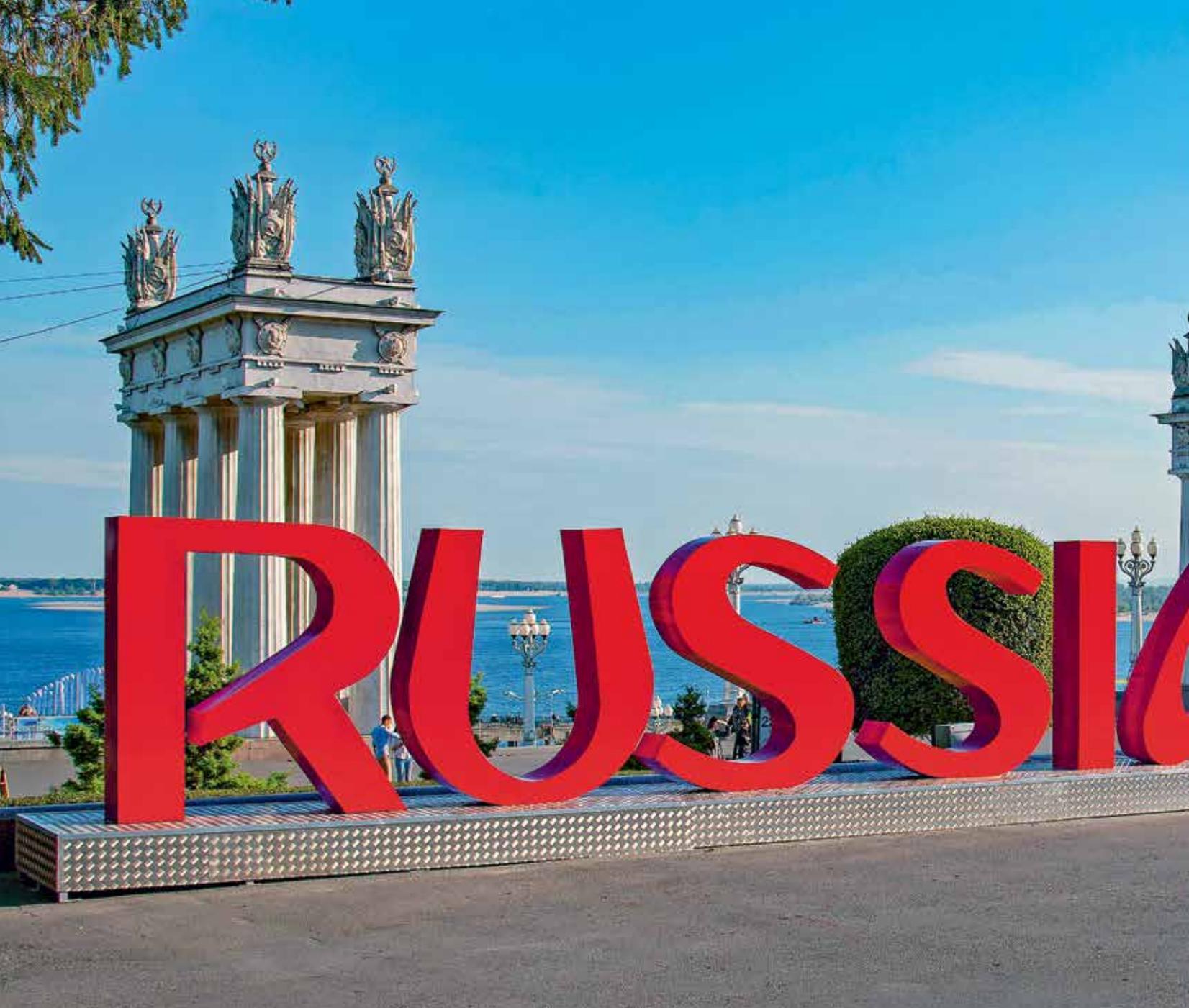
MERAVEGA
for business

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



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АВТОР
Екатерина САХАРОВА

ГОЛЕВАЯ СИТУАЦИЯ

НАДЕЖДЫ СОБСТВЕННИКОВ ЭЛИТНОГО
ЖИЛЬЯ НА ЧМ-2018 НЕ ОПРАВДАЛИСЬ

С толичный рынок элитной аренды наконец пришел к относительному балансу: современных, актуальных вариантов становится все больше, и арендаторы легко находят жилье под свои запросы. Если, конечно, дело не касается цены — в этом вопросе собственники и квартиросъемщики пока все еще имеют разные ожидания. Что — в очередной раз — подтверждает и аналитика сегмента по итогам месячного спортивного праздника: спрос на дорогие квартиры в Москве у футбольных болельщиков оказался меньше прогнозируемого.

КВАРТИРЫ «ПРИДЕРЖАЛИ» ДЛЯ МУНДИАЛЯ

По данным компании Blackwood, с начала 2018 года объем предложения на рынке аренды элитной жилой недвижимости снизился на 26,4% по сравнению с IV кварталом 2017 года. Многие собственники сняли свои квартиры из предложения долгосрочной аренды и перевели их в краткосрочную, ожидая существенного увеличения прибыли во время чемпионата мира по футболу. Способствовали такому поведению и некоторые брокеры и консультанты, которые, по всей видимости, ожидали ажиотажного спроса даже на дорогое жилье.

Арендные ставки по краткосрочным договорам на период ЧМ-2018 были увеличены в два–три раза по сравнению со ставками для долгосрочной аренды

СОБЫТИЕ ТАКОГО МАСШТАБА, КАК ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ, СУЩЕСТВЕННО ПОВЛИЯЛО НА РЫНОК АРЕНДЫ ВСЕХ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ, В КОТОРЫХ ПРОХОДИЛИ МАТЧИ. АРЕНДНЫЕ СТАВКИ БЫЛИ СУЩЕСТВЕННО ЗАВЫШЕНЫ, ПОРОЙ ДОХОДИЛО ДО +200%. НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНОЕ ПОВЫШЕНИЕ НАБЛЮДАЛОСЬ, ЕСТЕСТВЕННО, В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ.

«Предложение на рынке аренды высокобюджетной недвижимости Москвы сократилось, особенно это стало заметно в дни чемпионата мира по футболу, который проходит в России. Однако это в большей степени связано с постоянными звонками консалтинговых, риелторских компаний и частных клиентов по вопросам посуточной аренды на время ЧМ. Поэтому многие собственники дорогостоящей недвижимости на время этого события сняли свои квартиры с рынка, заняв выжидающую позицию», — комментирует руководитель отдела аренды компании Welhome Олеся Хопта. Она отмечает, что многие собственники попросили их «не беспокоить до конца чемпионата», что привело к существенному сокращению предложения на рынке.



По словам председателя совета директоров Kalinka Group Екатерины Румянцевой, спрос на краткосрочную аренду во время мундиала оказался переоценен: на рынке были единичные сделки в крупных бюджетах, но основная часть предложения осталась без арендаторов. «Многие отели придержали часть фонда до начала чемпионата и вывели этот объем перед мундиалом, в результате номеров гостям хватило. Да и сами собственники зачастую не рассматривали клиентов, которые хотели заселиться в квартиры на несколько дней. Минимальный срок аренды, на который они готовы были доверить жильцам свои квартиры, составлял две недели. Большинство же болельщиков предпочли спланировать свой визит в Россию с краткосрочным проживанием в разных городах ЧМ-2018», — говорит эксперт.

Арендные ставки по краткосрочным договорам на период чемпионата мира, по оценкам брокеров, были увеличены в два-три раза по сравнению со ставками для долгосрочной аренды. При этом стоимость долгосрочной аренды на фоне ЧМ-2018 ожидаемо не изменилась: «стандартные» договоры заключались на привычных для всех участников рынка условиях.

«Конечно, событие такого масштаба, как чемпионат мира по футболу, существенно повлияло на рынок аренды не только Московского региона, но и городов, в которых проходили матчи. Были существенно завышены ставки аренды, порой — до 200%», — говорит Олеся Хопта. По словам эксперта, в Москве небывалым спросом среди арендаторов высокобюджетной недвижимости во время ЧМ-2018 стал пользоваться ММДЦ «Москва-Сити». Средняя запрашиваемая площадь апартаментов



составляла 120 м², а ставки аренды начинались в среднем от 25 тыс. руб. в сутки.

РАЗРЫВ В ОЖИДАНИЯХ

После окончания ЧМ-2018 эксперты прогнозируют возвращение на рынок тех вариантов, что были выведены в преддверии мундиала, и, соответственно, пропорционально высокий рост предложения. Это может привести к сокращению запрашиваемых арендных ставок, которые сейчас гораздо выше, чем хотелось бы арендаторам.

Самые высокие ставки аренды сейчас в районе Арбат—Кропоткинская: здесь квартиры сдаются за 374 тыс. руб. в месяц. По данным Savills в России, средневзвешенный бюджет предложения на рынке высокобюджетной аренды Москвы в настоящее время составляет 328 тыс. руб. за объект в месяц, что на 4%

выше, чем в январе 2018 года. А средний бюджет спроса — 230 тыс. руб. за квартиру или апартамент в месяц. «Разрыв между ставками аренды от собственников и ожиданиями потенциальных арендаторов по состоянию на июнь 2018 года все еще значительный и в среднем составляет не менее 90 тыс. руб. Ровно год назад разница между ставками была менее заметной — около 32 тыс. руб.», — комментирует директор департамента аренды Savills в России Елена Куликова.

По словам управляющего партнера компании Point Estate Ирины Калининой, в процессе переговоров арендатор и собственник могут договориться о дисконте, однако эксперт отмечает, что скидки могут достигать не более 10%, а получить их можно только в бюджете до 150 тыс. руб. в месяц. В более крупных бюджетах размер скидки уменьшается:



если квартира предлагается за \$10 тыс. и эта цена соответствует рынку, то на скидку \$1000 вряд ли можно рассчитывать. А вот квартиру, выставленную за 115 тыс. руб. в месяц, вполне могут уступить за 100 тыс., говорит Ирина Калинина.

По оценкам Savills в России, прирост числа обращений от потенциальных арендаторов за последние шесть месяцев по сравнению с прошлым годом составил около 22%. Наибольшим спросом у клиентов пользуются квартиры в районе Ленинградского проспекта (вблизи англо-американской школы) и в районе Арбат–Кропоткинская: на эти локации приходится 13 и 9% из числа всех реализованных в этом году лотов соответственно. Также заметное число запросов приходится на аренду квартир в районах Замоскворечье (8% спроса), Тверская–Кремль, Фрунзенская и Лубянка–Китай-город (по 7% спроса).

Остаются в топе по востребованности районы Хамовников, Остоженки, а вот некогда

суперпопулярные Патриаршие ушли на второй план. «Даже молодежь, которая любит тусоваться и селилась в этом районе именно с этой целью, теперь хоть и тусуется в этом модном месте, но жить предпочитает в других», — рассказывает Екатерина Румянцева.

СПРОС НА НОВОЕ И МАЛЕНЬКОЕ

Средний бюджет заключенных договоров сокращается в отличие от запрашиваемых ставок. Снижение средней стоимости сделки объясняется тем, что арендаторы стали рассматривать квартиры меньшей площади. По оценкам брокеров компании Blackwood, наибольшим спросом в течение I полугодия 2018 года пользовались лоты с двумя-тремя спальнями, общей площадью 100–200 м², а наиболее востребованным диапазоном цен на аренду элитной недвижимости был сегмент 100–250 тыс. руб. в месяц. В компании отмечают, что многие корпоративные клиенты, арендовавшие жилье для своих сотрудников, старались оптимизировать



расходы и рассматривали квартиры меньшей стоимостью и меньшей площади в соответствующих локациях.

«Предпочтения покупателей практически не изменились, им так же важна безопасность в доме, круглосуточное видеонаблюдение и система контроля доступа на территорию, наличие в доме паркинга, а также шаговая доступность от зеленых парков и прогулочных зон», — говорит Олеся Хопта. Наиболее востребованны сейчас квартиры в новых жилых комплексах, и такие варианты постепенно вытесняют лоты с дорогим, но морально устаревшим ремонтом. «Многие стали инвестировать в недвижимость, которую впоследствии готовы сдавать в аренду. Сейчас на рынке появилось множество таких объектов, причем их преимущество еще и в том, что они, как правило, сдаются с отделкой и сразу же готовы принять арендаторов. Арендаторы, в свою очередь, любят такие квартиры — новые, в которых никто не жил, со свежим ремонтом и подземным

Топ-10 районов Москвы по аренде высокобюджетного жилья

Место	Район	Средняя ставка аренды, руб./месяц
1	Арбат-Кропоткинская	374 000
2	Краснопресненская	351 000
3	Тверская-Кремль	342 000
4	Замоскворечье	336 000
5	Лубянка-Китай-город	310 000
5	Патриаршие пруды	310 000
6	Ленинградский проспект	295 000
7	Цветной бульвар	280 000
8	Фрунзенская	270 000
9	Ленинский проспект	200 000
10	Кутузовский проспект	190 000

Источник: Savills в России



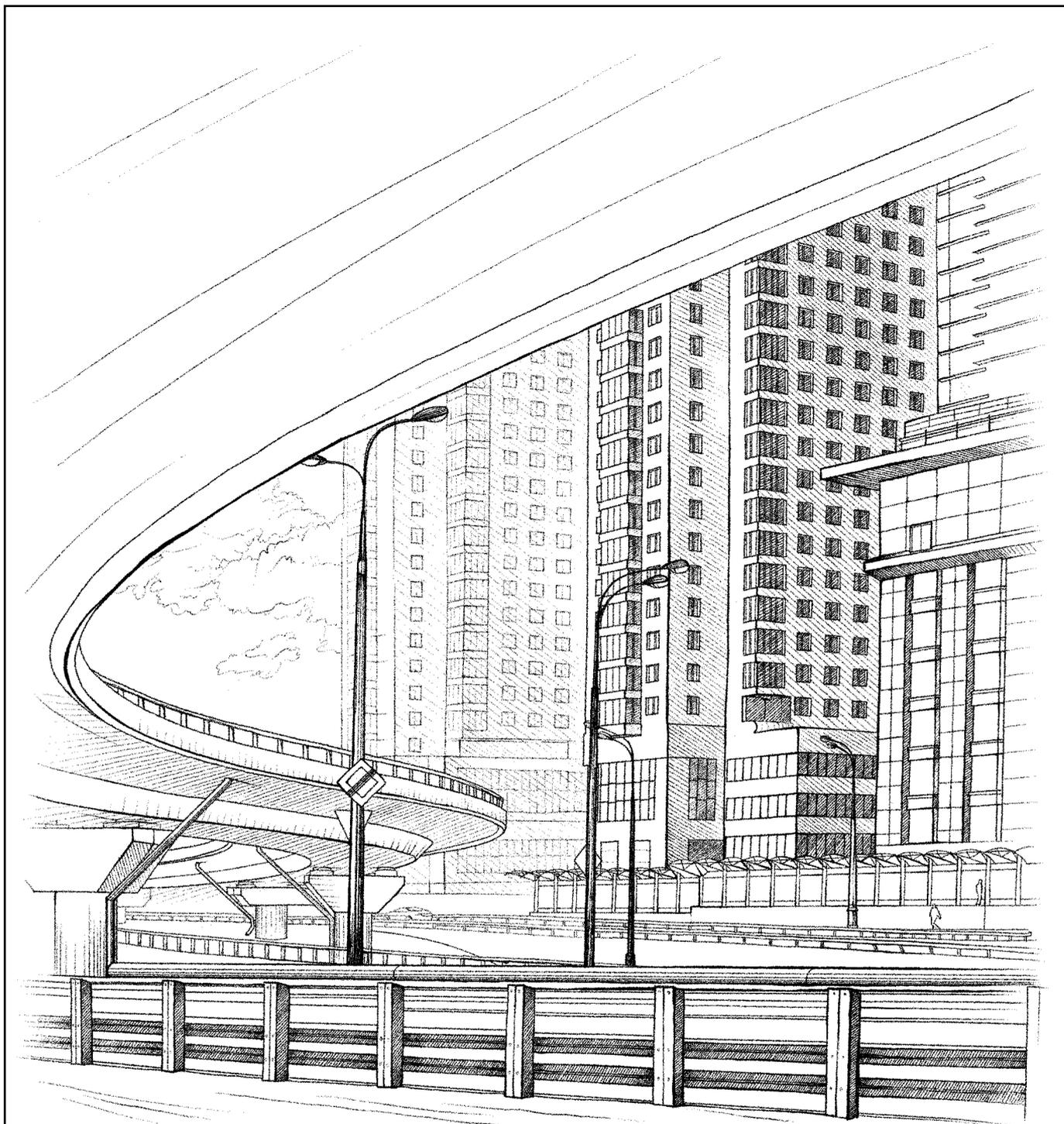
паркингом», — рассказывает Екатерина Румянцева. Она отмечает, что сейчас увеличение объема предложения наблюдается преимущественно в среднем сегменте элитной аренды — в бюджетах 250–350 тыс. руб. в месяц.

Спрос на рынке по-прежнему высок, и заключаются сделки как в бюджете 200 тыс. руб. в месяц, так и 800 тыс. руб. При этом вывод в сегмент аренды квартир в недавно сдавшихся комплексах позволяет арендаторам выбирать некоторое время, занимая выжидательную позицию и добиваясь снижения итогового

бюджета. «К примеру, в популярном новом жилом комплексе в районе «Маяковской» сдается в аренду квартира с отличным новым ремонтом и техникой. При покупке этой квартиры прогнозируемая арендная ставка составляла 250 тыс. руб. в месяц. Сейчас она составляет за 200 тыс. руб. в месяц. И дело не в том, что инвестор ошибся с покупкой, просто рынок за эти пару лет очень изменился, и дефицитные квартиры перестали быть таковыми», — поясняет Екатерина Румянцева.

Еще пару лет назад арендаторы в основном исходили из принципа «наименьшего зла» и просто выбирали наименее морально устаревший ремонт: варианты, где меньше «золота» в отделке и есть намек на минимализм и функциональность планировок. Сейчас предложений в новостройках много, и качество экспонируемых объектов арендаторов удовлетворяет. Особенно клиенты ценят новые дома, с отделкой от застройщика, с подземным паркингом — то есть как раз те квартиры, которые год–два назад приобретались их владельцами как инвестиционные. «Площади, как правило, небольшие — до 100 м². При этом сейчас много предложений от 50 до 70 м², и арендаторы охотно снимают такое жилье как квартиры «для пиджака», для временного проживания между путешествиями по миру, — рассказывает Екатерина Румянцева. — Многие клиенты не видят смысла в том, чтобы переплачивать за большие площади, главное — функциональность планировки и ее соответствие их needs».

Олеся Хопта отмечает, что многие арендаторы имеют искаженное представление о среднем уровне цен и рассчитывают на большие скидки, к которым собственники не готовы. «На сегодняшний день предложение рынка высокбюджетной аренды полностью удовлетворяет спрос, но все же на рынке есть категория клиентов, которые мечтают арендовать квартиру со свежим дизайнерским ремонтом в новом жилом комплексе с машино-местом, включенным в ставку аренды, в два раза дешевле — за 80–90 тыс. руб. в месяц. Такие клиенты очень долго ходят по рынку, рассматривают большое количество предложений, пытаются во время переговоров договориться о существенной скидке», — говорит эксперт. Чаще всего подобные переговоры успехом для потенциальных арендаторов не заканчиваются. Скидки, как уже было сказано, достигают не более 10%, и делать их готовы далеко не все владельцы недвижимости. (PH)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Вениамин Голубицкий:

«МЫ ГОТОВЫ КО ВСЕМ ИЗМЕНЕНИЯМ»

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2018 ГОДА ОКАЗАЛОСЬ НЕПРОСТЫМ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ОБЪЕМЫ ВВОДА НОВОСТРОЕК ПО СТРАНЕ, КАК И СПРОС НА НИХ – СНИЗИЛИСЬ. ПРИ ЭТОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОРМЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОТРАСЛЬ – СТАЛИ ЖЕСТЧЕ. НА ФОНЕ ПЕССИМИСТИЧЕСКИХ НАСТРОЕНИЙ ГРУППА КОМПАНИЙ (ГК) «КОРТРОС», ВОПРЕКИ ОБЩЕЙ ТЕНДЕНЦИИ, ДЕМОНИСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ И ДАЖЕ ПОКАЗЫВАЕТ РОСТ ПО РЯДУ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

Что помогает компании развиваться? Каково в целом нынешнее состояние девелоперского рынка? Об этом и многом другом ДН поговорил с президентом ГК «Кортрос» Вениамином Голубицким.

— **Вениамин Максович, как вы оцениваете итоги компании в первом полугодии 2018 года?**

— Компания продемонстрировала стабильность и достигла роста по всем основным показателям. Если говорить о наших объектах, то сейчас в Московском регионе у нас четыре реализуемых проекта. По всем мы соблюдаем сроки строительства. Показатели наших продаж летом текущего года на 5% превосходят прошлогодние показатели, несмотря на непростую ситуацию на рынке недвижимости. Наш столичный жилой комплекс (ЖК) Headliner по итогам первого полугодия занял первое место среди всех новостроек ЦАО по показателям продаж. Пермский ЖК «Гулливёр» занял четвертое место в федеральном рейтинге «10 лучших практик жилищного строительства», набрав 19,75 балла из 23 возможных.

— **Последнее время «Кортрос» стал активно работать на столичном рынке жилой недвижимости, где сейчас сосредоточены силы большинства российских девелоперов. Какие проекты вы сегодня здесь реализуете и в чем ваше конкурентное преимущество?**

— В Московском регионе сейчас мы реализуем четыре проекта: Headliner, «Дом Серебряный Бор», «Люблинский» и «Дом № 128».

ЖК Headliner — наш флагманский проект. Строительство ведется в Пресненском районе Москвы. Headliner — это комплекс небоскребов бизнес-класса. Самое высокое здание достигнет 175 м. Значимое преимущество ЖК — это его видовые характеристики и удачное расположение. Жить на высоте и видеть не стены соседнего дома, а город, его жизнь и события — желание многих. Ощущение свободы и полета, когда весь город буквально лежит у ваших ног, дорогого стоит. Окна высоток Headliner выходят на Сити и набережную Москвы-реки. Причем жители квартала будут наслаждаться видами не только из окон, они смогут гулять до центра «Москва-Сити» по зеленому парку, обустроенному спортивными площадками и кафе, а также по благоустроенной Краснопресненской набережной, где появится пешеходный мост-галерея, фонтаны, скейт-парк и террасы для спуска к воде. Серьезная

инженерная работа была направлена на снижение уровня шума не только в зданиях ЖК Headliner, но и на прилегающей территории, так что шум дорог мешать не будет.

Первая очередь реализуется уже сейчас, она будет состоять из трех разноэтажных зданий. Все они уже возведены, в том числе и самое высокое, 175-метровое. Совсем недавно, в конце июня, мы получили разрешение на строительство второй очереди. Приступить к работам собираемся в этом году.

«Дом Серебряный Бор» — еще один проект, который мы реализуем в столице. Строительство началось в 2016 году, и закончить его мы планируем в 2018-м. Этот ЖК, наоборот, строится в тихом живописном месте, в 150 м от берега Москвы-реки. Здесь мы делаем ставку на экологичность и гармонию. Фасады дома декорированы материалами, имитирующими дерево. Таким образом, здание воспринимается как естественное продолжение ландшафта. Мы стремимся сделать «Дом Серебряный Бор» тем местом, куда люди будут приходить, не просто чтобы переночевать, а именно жить — гулять, отдыхать, проводить выходные и праздники, а местоположение очень этому способствует. Кстати, в ЖК «Дом Серебряный Бор» мы оснастим парковку зарядным устройством для электромобилей Tesla. Это будет сделано как один из элементов системы «умного» дома. В целом в своей стратегии мы делаем сейчас ставку на «умное» жилье. Безусловно, внедрение передовых технологий удорожает реализацию проектов. Но тот результат, который мы получаем на выходе, говорит сам за себя.

Если Headliner и «Дом Серебряный Бор» относятся к бизнес-классу, то следующий наш проект — ЖК «Люблинский» — это комфорт-класс. Возводится он в уютном районе, недалеко от метро «Люблино». Одно из преимуществ — двор без машин, зато с прямым выходом в сквер. То есть родители смогут выпускать своих детей на прогулку и не переживать за их безопасность.

«Дом № 128» имеет уже совсем другой статус — это комплекс апартаментов. Хотя при строительстве мы ориентируемся как на бизнес-аудиторию, так и на семьи.

Несмотря на шаговую доступность от метро, комплекс располагается в окружении парковых зон и прудов. Будущие жильцы смогут выбирать места для прогулок — ландшафтный заказник «Теплый стан», Битцевский лес или сквер около самого дома. Помещения мы предлагаем с дизайнерской отделкой и функциональными



планировками. Сдача апартментов запланирована уже на IV квартал 2018 года.

— **Какова, на ваш взгляд, нынешняя специфика столичного рынка?**

— Рынок сейчас очень насыщен различными проектами. Площадей под застройку мало, а желающих получить проекты — много. Поэтому конкуренция невероятно высока. Покупатель в столице очень требователен, ему уже не интересны квадратные метры, ему нужна комфортная среда. В то же время, опять же в силу небольших площадей, на которых в Москве можно реализовывать объекты, перед девелопером встает задача не просто разместить на имеющейся территории жилой дом, а создать вокруг него атмосферу и нужную инфраструктуру. Именно на это мы делаем упор на наших как московских, так и региональных проектах.

— **«Кортрос» всегда специализировался на комплексном жилом строительстве. В свое время именно вы фактически ввели в стране понятие «Комплексное освоение территории» (КОТ). Почему вашу компанию как застройщика интересуют подобные мегапроекты?**

— Наш первый, самый масштабный проект — район «Академический» в Екатеринбурге. Это самый реальный пример реализации в России идеи комплексного освоения территории, а также самый новый, яркий и молодой район Екатеринбурга. Мы приступили к его созданию еще в 2006 году и продолжаем до сих пор. Район строится как город в миниатюре, где для полноценной и комфортной жизни предусмотрено все: жилье, школы, детские сады, медицинские учреждения, парки и храмы.

Мегапроекты нам интересны как раз тем, о чем я говорил раньше — возможностью создавать комфортную среду. В качестве основополагающего принципа мы рассматриваем создание уникального места, органично вписанного в существующее окружение, дружелюбного по отношению к жителям района и города в целом. В проектировании наших жилых комплексов огромное значение приобретает создание общественных пространств, позволяющих людям общаться друг с другом в атмосфере добрососедства и безопасности. Комплексное освоение позволяет максимально учесть все нюансы.

Временной пробел между строительством жилого дома и появлением социальной инфраструктуры — одна из основных проблем, с которыми приходится сталкиваться. Единственный путь решения — это общаться с жителями, объяснять им, показывать и рассказывать, когда они получат долгожданный благоустроенный сквер или детский сад.

— **Почему не все крупные игроки российского девелоперского рынка так активно идут в регионы, как вы? Насколько вообще интересны региональные проекты?**

— Рынок недвижимости наиболее развит в Москве и Санкт-Петербурге, поэтому крупные игроки наиболее прочно обосновались именно там. Рано или поздно застройщикам, желающим дальнейшего развития, все равно придется осваивать новые земли, и это будут как раз регионы. Регионы — это отличная возможность попробовать и внедрить что-то новое.

«Кортрос» сегодня — это сильный бренд, который ассоциируется с качеством и надежностью. Все эти достижения стали возможны благодаря высокоэффективной бизнес-модели





ЖК Headliner

— **Какова стратегия развития компании на ближайшие годы? Планируется ли выход компании в новые сегменты или регионы, покупка земельных участков?**

— Мы планируем развивать свою девелоперскую деятельность и укреплять позиции в тех регионах, где мы уже присутствуем. Нас ждет новый масштабный проект комплексного развития территории в Ростове-на-Дону. В феврале губернатор его представил президенту РФ Владимиру Путину и главе российского правительства Дмитрию Медведеву. Мы планируем создание абсолютно новой качественной среды для проживания. Городское пространство будет обогащено современной инфраструктурой и новыми точками притяжения.

В конце июня этого года мы получили разрешение на строительство второй очереди ЖК Headliner. В составе нее мы построим семь разноэтажных (от 5 до 53 этажей) жилых домов и детский сад. К реализации приступим уже во второй половине текущего года.

— **Считается, что сейчас не лучшее время для запуска новых девелоперских проектов, но все-таки — планируете ли вы что-то новое?**

— Бояться — это точно не лучшее качество застройщика. Лучшего или худшего времени не бывает. Есть только цель и средства, которыми ее можно добиться. К тому же наша компания занимается комплексным освоением территорий. Эти проекты реализуются, как правило, от 8 до 15 лет. При таком временном горизонте негативные колебания рынка сглаживаются. Новые проекты у нас будут, как и активная реализация и модернизация уже имеющихся. Так, в скором времени мы анонсируем наш новый московский проект на улице Бочкова. Пока скажу, что это будет полноценная концепция семейного досуга, где квартира будет лишь маленькой деталью большого дома. Семьи получают широкие возможности для полноценной жизни, обучения, отдыха и всестороннего развития и, что самое главное, больше времени и пространства друг для друга.

В своей стратегии «Кортрос» делает ставку на «умное» жилье. Внедрение передовых технологий, конечно, удорожает реализацию проектов, но результат, получаемый компанией на выходе, говорит сам за себя

— **А как вообще рождаются и выводятся на рынок новые проекты?**

— Есть место, затем рождается концепция, тщательно прорабатывается, создается проект, который затем реализуется. А бывает и наоборот — есть четкое видение того, что мы хотим создать, какую среду, для кого, и вот под это видение ищем место, которое сможет наиболее точно все передать.

— **Что, на ваш взгляд, помогает компании развиваться в нынешние непростые для отрасли времена?**

— На рынке мы уже 13 лет и, год за годом расширяя географию присутствия, приобрели новые знания и качества, что позволило нам повысить эффективность бизнеса. «Кортрос» сегодня — это сильный бренд, который ассоциируется с качеством и надежностью. Когда-то мы даже не мечтали о строительных площадках в Москве, а сейчас в столице реализуется четыре крупных проекта. Все эти достижения стали возможны благодаря профессионализму и здоровым амбициям коллектива, высокоэффективной бизнес-модели, стабильности и предсказуемости социальной политики. За 13 лет мы сталкивались со всяким. Полученный опыт — самое ценное, чем мы обладаем. Он позволяет ощущать всю важность настоящего и с оптимизмом смотреть в будущее.

— **Вы апологет государственно-частного партнерства (ГЧП) в отрасли. Какую роль сейчас играет ГЧП в развитии жилищного строительства в стране? И кто, на ваш взгляд, должен выступать инициатором подобного партнерства?**

— Возможностей для ГЧП сейчас очень много — строительство жилья для военных и полиции, расселение ветхого и аварийного жилья, решение проблем с обманутыми дольщиками, строительство социальных учреждений. Входя в подобные проекты, мы решаем важные и насущные проблемы. ГЧП позволяет решить такие ситуации, как, например, нехватку образовательных и медицинских учреждений в регионах. Государству необходимо решать насущные проблемы, и мы можем ему в этом помочь. Инициатором партнерства должны выступать обе стороны — только при взаимном интересе возможен диалог.

В качестве примера проекта, реализуемого на принципах ГЧП, назову медицинский кластер все в том же екатеринбургском районе «Академический» Екатеринбург. Это

масштабный проект, в котором будут объединены медицинская наука, образование, практическая медицина и инновационное производство.

— **Как вы оценили бы нынешнюю ситуацию на девелоперском рынке в целом?**

— Лето 2018 года ознаменовано крупными изменениями законодательства в строительной сфере. С 1 июля меняется порядок привлечения денег при строительстве жилья.

Анонсированный правительством отказ от долевого строительства с 2019 года — это, безусловно, одно из тех изменений, которое создает новые правила игры на девелоперском рынке. Принятие этих нововведений, безусловно, будет иметь последствия для всех игроков рынка.



«Дом Серебряный Бор»

И возможный уход с рынка небольших девелоперов, не располагающих собственными средствами в объеме, достаточном для реализации проекта целиком — неминуемое следствие принимаемых изменений в законодательство. А это означает то, что снизится и количество предложений жилья, а вслед за этим могут вырасти и цены на новостройки.

Здесь многое будет зависеть от позиции банков, от той ставки, которую они установят. Пойдет ставка вниз — цены на жилье могут остаться на текущем уровне. Останется прежней — цены ползут вверх. В любом случае, с рынка уйдут недобросовестные застройщики и интерес покупателей будет направлен на тех, кто хорошо себя зарекомендовал. В целом для

нас как для крупной компании ситуация благоприятная, поскольку исчезнет масса конкурентов из числа небольших компаний.

— **В такой ситуации крайне актуален вопрос снижения издержек застройщика. Каким образом, на ваш взгляд, можно этого достичь? У вас получается?**

— Снижение издержек в первую очередь не должно идти вразрез с качеством строительства и материалов. А мы ассоциируемся с качеством и надежностью и терять это не хотим. Используя новейшие технологии при строительстве и эксплуатации зданий, «Кортрос» дает возможность покупателям ощутимо экономить на коммунальных платежах. Клиенты, в свою очередь, обеспечивают устойчивый рост компании. То есть наш подход к созданию комфортного жилья выделяет проекты ГК «Кортрос» на рынке и обеспечивает их стабильным платежеспособным спросом.

— **Что, по вашим оценкам, будет с ценами и спросом на жилье в краткосрочной и долгосрочной перспективе?**

— Полученные в большом объеме июньские разрешения помогут адаптировать рынок и не дать образоваться провалу в предложении. Резкого ввода в эксплуатацию жилых домов, построенных по этим разрешениям, ожидать также не стоит. Девелоперы будут тщательно продумывать сроки и анонсировать этапы строительства с запасом. В случае, если ряд девелоперов уйдет с рынка, цены могут поползти вверх.

В конце июля также был анонсирован новый законопроект, согласно которому размер обязательных взносов застройщиков в компенсационный фонд увеличивается. Сейчас размер взносов в этот фонд составляет 1,2% цены каждого договора участия в долевом строительстве. Новый законопроект предусматривает увеличение взносов до 3% с 1 октября 2018 года по 31 декабря 2018-го, а с 1 января 2019 года — до 6%. Хотя увеличение взносов поможет дольщикам чувствовать себя более защищенными, есть и обратная сторона — высока вероятность снижения количества предложений жилья, а вслед за этим и роста цен на новостройки.

Однако в связи с ситуацией вокруг Urban Group подобная мера в отношении застройщиков вполне оправдана и поможет вернуть доверие покупателей к долевым строительству, что в свою очередь будет поддерживать спрос на прежнем уровне.



— **А как вы считаете, рынок вообще готов к переходу с долевого строительства на проектное финансирование?**

— С июля 2018 года вступил в силу Федеральный закон № 218, ужесточающий условия работы строительной отрасли. Среди основных изменений — переход на проектное финансирование. При этом нововведения касаются только тех объектов, разрешение на строительство которых выдано после 1 июля 2018 года. В июне на рынке наблюдался резкий рост при получении разрешений. Вероятнее всего, в июле-августе в этом вопросе пойдет спад, который может продлиться до конца 2018 года. При этом переход на эскроу-счета, которые станут обязательными для всех с июля 2019 года, вряд ли пройдет безболезненно для небольших застройщиков — часть из них неминуемо уйдет с рынка.

Что касается группы компаний «Кортрос», мы готовы ко всем изменениям. ^{an}

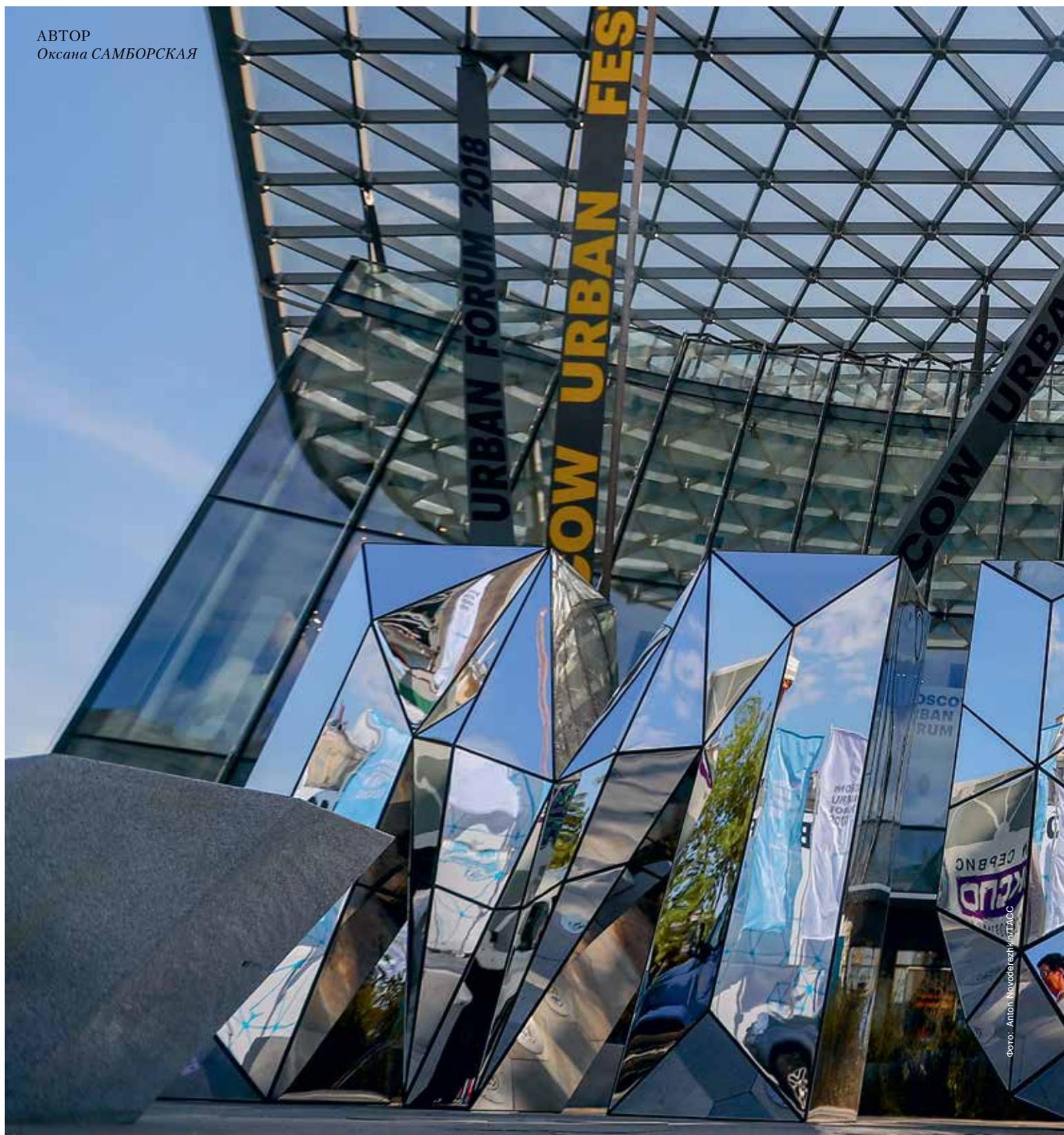
Район «Академический» в Екатеринбурге



НА ШИРОКУЮ НОГУ

Что заложено в стратегию развития Москвы на ближайшую пятилетку

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ



В КОНЦЕ ИЮЛЯ В ЕЩЕ ОФИЦИАЛЬНО НЕ ОТКРЫТОМ КОНЦЕРТНОМ ЗАЛЕ «ЗАРЯДЬЯ» ПРОШЕЛ VIII МОСКОВСКИЙ УРБАНИСТИЧЕСКИЙ ФОРУМ (MOSCOW URBAN FORUM). КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА ФОРУМА В 2018 ГОДУ БЫЛА ОПРЕДЕЛЕНА КАК «МЕГАПОЛИС БУДУЩЕГО. НОВОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЖИЗНИ». ВСЕ ЕГО ПРЕДШЕСТВЕННИКИ, А ФОРУМ ПРОХОДИТ С 2011 ГОДА, ПРОХОДИЛИ В ИЮНЕ, НО ИЗ-ЗА ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ В ЭТОМ ГОДУ МЕРОПРИЯТИЕ ПРИШЛОСЬ НА ИЮЛЬСКУЮ ЖАРУ.







Форум-2018 признан «самым представительным» в основном из-за того, что на второй день его работы пленарное заседание посетил президент РФ Владимир Путин. Если же говорить о «всемирно-историческом» значении форума этого года, то его скорее можно назвать «предвыборным»: главные выступления и мэра города Сергея Собянина, и его заместителя по градостроительной политике Марата Хуснуллина по форме были одинаковы — в них рассказывалось, в каком состоянии команда приняла город в 2010 году, что было сделано за прошедшие восемь лет и чего ждать москвичам в ближайшую пятилетку, если эта же команда победит на сентябрьских выборах. В последнем, впрочем, мало кто

сомневается. Так что озвученные планы вполне можно считать утвержденной стратегией развития города.

БЕЗБАРЬЕРНАЯ СРЕДА

Главным событием первого дня работы форума стало выступление мэра «Москва как глобальный мегаполис. Результаты изменений и повестка развития». Если оставить глубокое прошлое, с которого начал рассказ мэра, и сосредоточиться на недавней истории, а главное — недалеком будущем, то в ближайшее время город будет и дальше «поворачиваться к человеку лицом, становится городом для людей».

Как уверяет мэра, изменения последних лет — новая градостроительная политика,



ДОСЬЕ ДН

В форуме приняли участие около 3 тыс. человек: более 30 официальных делегаций, шесть мэров крупнейших мегаполисов, 120 иностранных экспертов, в числе которых голландский архитектор Рем Колхас, экономист Брюс Кац, автор теории креативного класса Ричард Флорида, генеральный директор Smart Dubai Аиша Бин Бишр, архитектор Вини Маас, главный государственный архитектор Нидерландов Флорис Алкемаде и др.



работа по созданию комфортной городской среды, строительство «города для жизни» — повлияли на настроения горожан: опросы показывают, что 60% москвичей хотят остаться жить в своем городе. По этому показателю Москва значительно опережает другие мегаполисы, в частности, Нью-Йорк, Сингапур и Шанхай и уступает лишь Лондону.

В актив работы городского правительства мэр записывает школьную реформу — укрупнение и слияние школ, что позволило повысить качество образования в Москве более чем в два раза. Москвичи занимают более половины всех первых мест на всероссийских олимпиадах. Тесты PISA поставили Москву на шестое место в мире по математической и читательской грамотности. В активе также новая система предоставления государственных услуг, качеством которой удовлетворены 90% москвичей, и система взаимодействия власти и горожан через портал «Наш город», где можно проконтролировать все городские сервисы. Также постоянные референдумы по тем или иным вопросам проводятся с помощью сервиса «Активный гражданин». Следующим шагом, по словам Сергея Собянина, должен стать «искренний сервис, когда исчезнет барьер между чиновником и гражданином».

Продолжится работа и по формированию комфортной городской среды. По словам Сергея Собянина, вложения в инфраструктуру позволяют привлечь инвесторов. Проекты, связанные с благоустройством города, окупаются за один-два года за счет увеличения налоговых поступлений, отметил мэр. Такая экономика и запросы горожан — хороший повод для продолжения программы «Моя улица», которая на ближайшие пять лет станет «Моим районом». Программа уже разработана, о чем сообщил в рамках форума заммэра по ЖКХ и благоустройству Петр Бирюков. Цель программы — искоренить неравенство городских территорий. По каждому району города разработан план улучшений, который наряду с реновацией позволит создать единый стандарт качества жизни москвичей и городской среды. Пошаговую инструкцию районы получают осенью и познакомят с грядущими улучшениями жителей.

ОН СКАЗАЛ — ПОЕХАЛИ!

Особые изменения ждут транспортную систему города. С конкретными планами участников форума познакомил заммэра по строительству

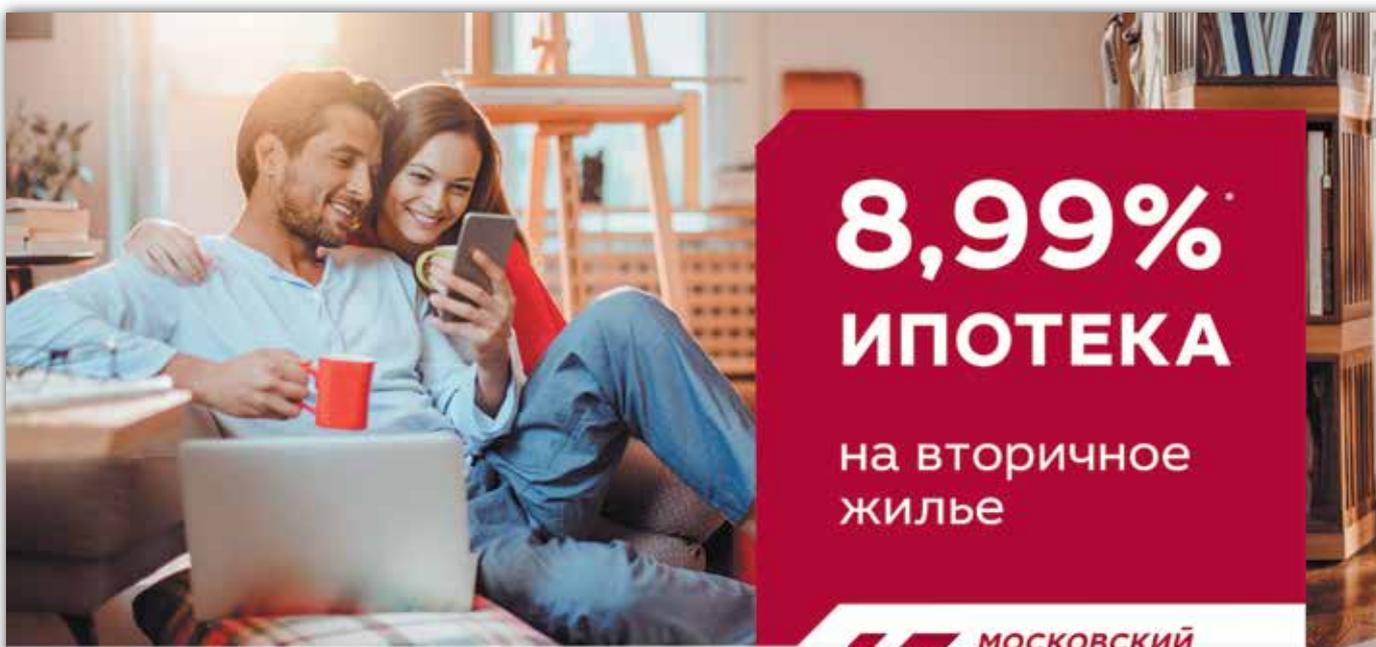
Марат Хуснуллин. А планы, надо сказать, впечатляют. До 2023 года планируется построить 1300 км новых дорог. Протяженность метро и ж/д дороги (наземного метро) составит 1000 км, из которых метро и МЦК дадут 555 км, московские центральные диаметры (МЦД) — 446 км.

К 2023 году 95% москвичей будут иметь шаговый доступ к метро. Будет построено 135 км линий, 58 станций, 6 депо. Самый масштабный проект, завершение которого намечено на пятилетку, — большая кольцевая линия, которая будет иметь протяженность 70 км, на ней будет 31 станция и одно депо. Сегодня открыт первый участок большой кольцевой от «Петровского парка» до «Делового центра». Железная дорога станет полноценным наземным метро в общей сети городского транспорта. Московские центральные диаметры — это 446 км путей, 211 станций (в том числе 41 новая), 17 сквозных маршрутов.

За пять лет планируется построить 100 мостов, тоннелей, эстакад, 60 пешеходных переходов, продолжить строительство хордовых магистралей — предполагается построить



Москва — единственный в мире мегаполис, в котором темпы развития дорожно-транспортной инфраструктуры выше темпов застройки территорий



8,99%
ИПОТЕКА
на вторичное
жилье

МКВ.RU | 495 777 4 888

 **МОСКОВСКИЙ
КРЕДИТНЫЙ БАНК**

*Ставка 8,99% годовых в руб. действует в рамках ипотечной программы на покупку квартиры на вторичном рынке жилья под залог приобретаемой квартиры при условии оформления полиса комплексного ипотечного страхования, при выборе условия по обеспечению денежных средств на счете не позднее 15 календарных дней до наступления даты погашения кредита и уплаты процентов, при внесении первоначального взноса не менее 40% от стоимости приобретаемой квартиры, при предоставлении полного комплекта документов, при сроке кредита от 12 до 360 мес., при сумме кредита от 1 000 000 до 15 000 000 руб., при условии оплаты комиссии за снижение процентной ставки в размере 1,5% от суммы кредита (максимум 100 000 руб.). Не является публичной офертой. ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК». Ген. лиц. Банка России № 1978 от 06.05.2016 г. РЕКЛАМА.



продолжится. Всего будет построено 120 км благоустроенных набережных, появится 40 новых общественных зон. Различные участки города свяжут 24 новых моста, которые сегодня находятся в стадии проектирования и строительства.

Надо отметить, что темпы развития транспортной инфраструктуры впечатляют

По каждому району города разработан план улучшений, который наряду с реновацией позволит создать единый стандарт качества жизни москвичей и городской среды



60% москвичей хотят остаться жить в своем городе. По этому показателю Москва значительно опережает Нью-Йорк и Шанхай и уступает лишь Лондону

не только москвичей, но и зарубежных экспертов. Так, панельная дискуссия «Большой Париж — Большая Москва. Итоги реализации градостроительных проектов» показала, что если сравнивать два города по этому параметру, то по темпам развития транспортной составляющей Большой Париж проигрывает, отметил Морис Леруа, экс-министр Франции по вопросам городской политики и Большого Парижа, советник заместителя мэра Москвы по развитию проекта «Большая Москва». «Проблемы у наших городов похожи. Мы развиваем в Париже большое автоматизированное метро без

машиниста, которым очень гордимся. Однако, когда видим бурное развитие метро в Москве, такое количество новых станций, то понимаем, что не успеваем за такими темпами».

Темпы и правда впечатляющие: с 2012 года на присоединенной территории было построено 101,34 км дорог, 2 станции метро, 19 мостов, тоннелей, эстакад. В ближайшие пять лет транспортное развитие территории продолжится.

НОВАЯ ЖИЗНЬ В СТАРЫХ РАЙОНАХ

Главным событием ближайшей пятилетки станет программа реновации жилья, которая стартовала в 2017 году. На сегодняшний день в программе участвует 5171 дом.

В Москве ведется комплексное освоение территорий, строительство нового жилья, объектов образования, спорта и культуры, а также благоустройство кварталов. За пять лет предполагается построить 51 млн м² недвижимости,



из которой 20,5 млн м² придется на жилье. Чтобы обеспечить новых жителей нужной инфраструктурой, будет построено 230 школ и детских садов, 90 больниц, 45 культурных и 100 спортивных объектов.

ВНУТРИ ГОРОДА

Отдельного разговора на МУФ потребовало развитие промышленных территорий, которые в границах старой Москвы занимают около 17% площади. Большое число промзон расположено в центре города и обладает помимо территориальной еще и исторической ценностью. Главное, что узнали участники дискуссии от председателя Москомстройинвеста Константина Тимофеева — правило 214-ФЗ «один застройщик — одно разрешение на строительство» не действует при комплексном развитии территорий промзон. Если застройка идет в рамках

одного проекта планировки, одно юридическое лицо может получить несколько разрешений на возведение недвижимости. При этом плотность застройки не должна превышать 25 тыс. м² на 1 га, а половина будущего объема недвижимости должна приходиться на жилую застройку, половина — на рабочие места, и лучше, если на инновационных производствах.

И еще один вывод, который можно сделать из выступлений на прошедшем форуме — ограничивать Москву в территориальном развитии, по крайней мере в ближайшие пять лет, никто не собирается. «Любые попытки административно ограничить развитие мегаполиса, который конкурирует с Нью-Йорком и Парижем, непродуктивны, подчеркнул мэр Москвы Сергей Собянин.

Вопрос, стоит ли ждать расширения столицы до Вологды и Тулы, остался открытым. (ВН)

ЧЕМ НА РУСИ ЛЮБИЛИ ПОМЕРИТЬСЯ КУПЦЫ

АВТОР:
Галина УЛЬЯНОВА



ДОСТАВЛЯЮТ ЛИ УДОВОЛЬСТВИЕ БОГАТСТВО И РОСКОШЬ, ЕСЛИ НЕ ПЕРЕД КЕМ ИХ ПОКАЗАТЬ? ОТВЕТ ОЧЕВИДЕН: НЕ ДОСТАВЛЯЮТ. КУЛЬТ РОСКОШИ В РОССИИ СЛОЖИЛСЯ ДВЕСТИ ЛЕТ НАЗАД. XIX ВЕК ДАЛ ТАКИЕ ОБРАЗЦЫ БЫТОВОЙ НЕГИ, КОТОРЫЕ УЖЕ, ВИДИМО, И ПРЕВЗОЙТИ НЕЛЬЗЯ. НОСТАЛЬГИЕЙ ПО НИМ БЫЛИ ПРОПИТАНЫ ВСЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ РУССКОЙ ЭМИГРАЦИИ. ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БЫЛА ТА РОССИЯ, «КОТОРУЮ МЫ ПОТЕРЯЛИ», ПРИЧЕМ БЕЗВОЗВРАТНО.



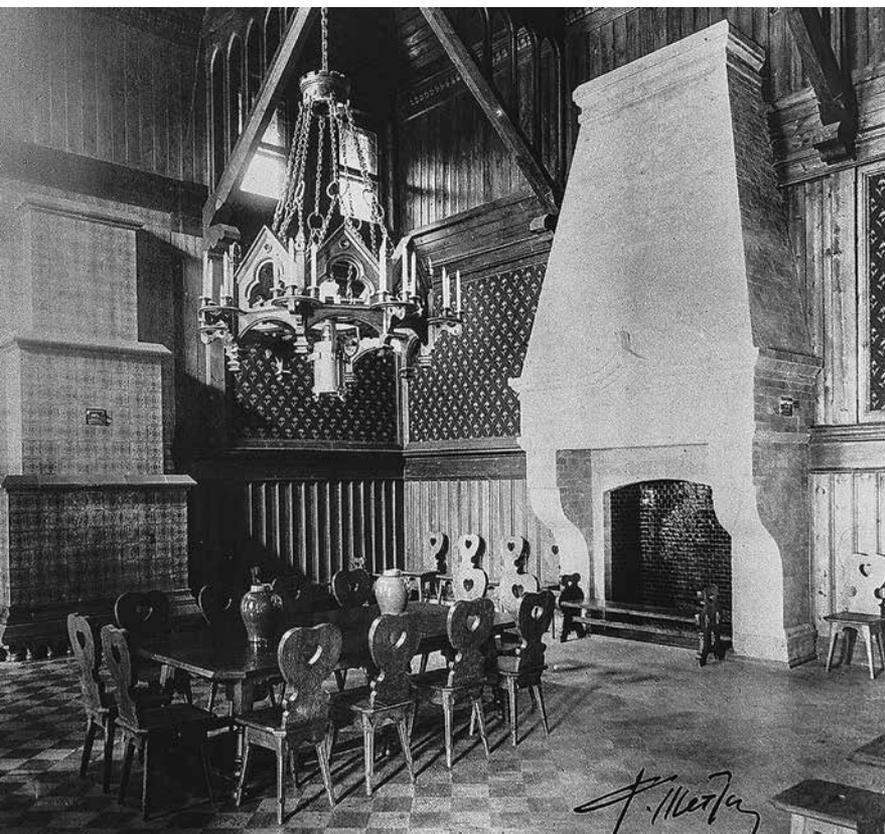
Министр императорского двора генерал Мосолов, ведавший всеми придворными церемониями, вспоминая балы и светские приемы великолепного Петербурга, в 1930-х годах писал: «Я участвовал в балах трех царствований (Александра II, Александра III и Николая II. — *Прим. автора*), так что могу говорить о них с полным знанием дела. <...> Дамы должны быть в «русских» платьях со шлейфами. Платья и кокошник, разумеется, могут быть украшены драгоценными камнями в зависимости от степени богатства соответственной особы. В этом отношении приведу как пример, который меня как-то поразил, — госпожу Зиновьеву, жену предводителя дворянства одного из уездов Петроградской губернии: она носила в виде пуговиц девять или десять изумрудов, величиной каждый с голубиное яйцо».

А вот описание другой дамы — генеральши: «Платье с пайетками облегает ее, как статую. Диадема в два ряда крупных бриллиантов («павэ») украшает ее русые волосы. На лбу сверкает бриллиант. Бриллиантовое ожерелье, декольте окружено цепочкой с большим цветком из тех же камней на спине, другие две цепи бриллиантов брошены через плечи и сходятся у броши».

Вывод старого генерала-министра радует и даже наполняет гордостью, хотя мы далеки (и по происхождению, и по времени) от этого богатства: «Когда я смотрю фильмы, изготовленные в Голливуде и изображающие будто бы великолепие русского двора, мне хочется смеяться».

Русские богачи не только наряжали себя, но и украшали окружающее пространство — дворцы, особняки, усадьбы. Они следовали за модой в мире недвижимости и интерьеров, они же и создавали эту моду. Правда, частенько мода выходила боком. Знаменитое русское гостеприимство разорило немало дворянских гнезд. В начале XIX века в зажиточных семьях считалось нормальным, чтобы за стол ежедневно садились обедать 40–50 человек: хозяин с домочадцами, друзья, знакомые, приживалки. Такое хлебосольство для многих стало совершенно непосильным, когда после отмены крепостного права в 1861 году стал исчезать дармовой крестьянский труд по обслуживанию помещичьих семей.

Князь С. Е. Трубецкой писал: «У нас «широкими» должны были быть даже далеко не богатые помещичьи семьи, и общественное мнение принуждало к «широте» даже скупых людей». В результате вынужденное хлебосольство



Столовая на даче И.В. Морозова в Петровском парке. Архитектор Ф. Шехтель

приводило к известной пушкинской формуле: «Давал три бала ежегодно и промотался наконец».

Это сейчас мы принимаем гостей в тех же комнатах, где и живем — смотрим телевизор, ужинаем, работаем за компьютером. Не так было раньше. Пространство богатого дома имело две половины. На одной — «парадной» — принимали гостей, на другой — «повседневной» — протекала ежедневная жизнь. Парадная половина стояла в неприкосновенности и открывалась для посещения и обозрения несколько раз в год.

Главным был зал (или, как говорили раньше, зала): тут танцевали и накрывали столы во время больших банкетов. В архитектурном руководстве 1836 года говорилось: «Зала принадлежит к числу парадных комнат, где принимают гостей; здесь-то надо развернуть все богатство и роскошь». Зал мог быть огромным — в некоторых богатых дворцах их площадь достигла 350 м². Дорогие зеркала, кресла и стулья размещали по стенам, чтобы дать простор для танцев.

Сквозь распахнутые двери зала открывался вид на анфиладу комнат. В конце анфилады часто ставили большое зеркало — так создавался эффект бесконечности. Наряду с парадными

гостиными, где гости могли беседовать, кавалеры — курить, любители виста и преферанса — играть в карты, имелась и парадная спальня. В такой спальне никто не спал, — она давала гостям представление о стиле жизни дома, была свидетельством «большого тона», поводом продемонстрировать архитектурные пристрастия. Роскошная постель с балдахинном стояла на возвышении или, наоборот, в нише. Вокруг помоста с кроватью располагались статуи и вазы с цветами на резных деревянных подставках, изящные туалетные столики, кушетки и диванчики. Архитектурное руководство 1836 года поясняло: «Будуар есть храм спокойствия, это часть дома, посвященная любви. Он должен быть украшен богатыми обоями, зеркалами и статуями».

Шло время... XIX столетие близилось к концу. Традиции дворянства перенимали «новые русские» XIX века, заработавшие капиталы и не желавшие отставать от родовой аристократии. Например, в московском доме сибирского золотопромышленника Василия Михайловича Сабашникова на Большой Никитской на первом этаже размещалась анфилада парадных комнат, включавших две гостиные и зал в египетском стиле, где «на колоннах с капителями в виде цветков лотоса и черными цоколями были вырезаны барельефные пестрые изображения и иероглифы». Эти помещения использовались два раза в год во время больших приемов.

Когда гостей было немного, они могли лицезреть два прекрасных интерьера — кабинет и столовую. Большой кабинет хозяина был из резного черного дуба, а стены выдержаны в считающихся приличными для кабинета темно-зеленых тонах. Для уюта топили камин (в России камин устроивали для красоты, а не для тепла). В кабинете, на нижней открытой полке резного дубового шкафа, стоял своеобразный «талисман» сабашниковского дела — большой кожаный мешок, в котором хранился золотой песок с сибирских приисков.

Столовую оформили в модном в последней четверти XIX века русском стиле: резная мебель, вышитые скатерти, повсюду полотенца с петушками, якобы крестьянская посуда с надписями «хлеб да соль», «кушай на здоровье». Перенасыщенность множеством предметов у некоторых утонченных натур вызывала впечатление ужасной безвкусицы, но стиль этот живуч до сих пор (подзолы-рушники, кадушки-сундуки, трактир «Елки-палки»).

Обычно на первом (цокольном) этаже размещались хозяйственные службы (кухня,

прачечная, комнаты прислуги, кладовки), на втором — парадные комнаты, на третьем — жилые комнаты хозяев, детей, других членов семьи (бабушек-дедушек, прочих родственников).

Подражая аристократам, нувориши-купцы украшали гостиние семейными портретами. Недостаток семейных портретов и подлинных фамильных вещей с успехом компенсировали приобретенные за огромные деньги коллекционные предметы — мебель, статуи, гобелены.

В блестящем Петербурге, где особенно трудно было удивить знатоков роскошью и вкусом, в начале XX века тем не менее приобретали известность нетитулованные эстеты, вкладывавшие богатства и душу в создание интерьеров. Знаменитый петербургский любитель изящного и балетоман Анатолий Шайкевич был сыном крупного банкира Ефима Григорьевича Шайкевича. Отец благодаря своему тихому еврейскому упорству и трудолюбию стал директором Петербургского международного банка и председателем правления «Всеобщей компании электричества». Сынок пошел по стезе неги и наслаждения гармонией. Анатолий, окончивший два факультета, досконально знал искусство и философию, по словам восхищенной современницы, «был блестящим собеседником, эгоистом и игроком», «запомнил и изучил каждый камень Италии».

Все свободное от путешествий время Анатолий Шайкевич посвящал созданию уникального интерьера своей квартиры на Кронверкском проспекте. (Этот доходный дом, № 5, построенный в 1913 году, представлял собой тогдашнее элитное жилье.) Одно только описание этой почти восемьдесят лет не существующей квартиры вызывает бурю эмоций.

Одна гостиная была обставлена антикварной мебелью карельской березы в стиле ампира (возраст мебели — более века). На столике изящно лежала вещица, принадлежавшая Пушкину.

В другой гостиной мебель была древнее — XVIII век, венецианская работа: «Приземистые золоченые кресла со спинками и сиденьями в виде перламутровых раковин, витрина, подобной которой нет и в Венеции, мебель, черномазые фигуры перед камином, рамы, зеркала, люстра и даже картины, — все было сделано из перламутра, ракушек и позолоченного резного дерева».

В квартире была анфиладная система, чтобы попасть из одной гостиной в другую, надо было пройти через кабинет, украшением

которого являлись огромный письменный стол, шкаф (опять же итальянской работы, но еще более ранней — начала XVII века) и музыкальные инструменты — рояль «Стейнвей» и старинная виолончель.

Следующим помещением была просторная столовая: ее стены были синие, а шелковые портьеры на окнах и дверях — темно-красные. Здесь мебель была времени Петра I и подлинной голландской работы — красного дерева громадных размеров буфет, большой стол. (Кто был в Амстердаме — мог видеть такое в главном голландском «Рейксмузеуме».) Над камином висел портрет Екатерины II в полный рост, а по стенам — натюрморты голландских и итальянских мастеров, в том числе признанное экспертами одно из немногих полотен великого художника эпохи Возрождения Джорджоне.



Далее шел зимний сад, за ним — библиотека, помещавшаяся в круглом зале с белыми колоннами на фоне стен, обтянутых красным шелком. Поражала воображение гостей спальня: она когда-то принадлежала императрице Екатерине II. Рядом находились гардеробные, а также мраморная ванная в античном стиле: мозаичные полы и стены, а вода текла «прямо из стены — из пасти льва, увенчанной позолоченными кранами». Из окон ванной открывался изумительный вид на Неву и Летний сад на другом ее берегу.

Гости на свадьбе Николая Прохорова («Трехгорная мануфактура») и Лидии Ушковой (химические заводы) в особняке Прохоровых в Подсопском переулке

По всему фасаду многокомнатной квартиры тянулась терраса, куда гости могли выйти в теплую погоду полюбоваться на виды Дворцовой набережной на противоположном берегу Невы, Троицкий мост, особняк балерины Матильды Кшесинской, здание мечети, изукрашенное сине-бирюзовым орнаментом.

Москва тоже не дремала. Архитектурными достоинствами славились особняки Зинаиды Морозовой на Спиридоновке и Александры Коншиной на Пречистенке. И Коншины, и Морозовы заработали свои миллионы на изготовлении текстиля. Товар был самый



Зимний сад в особняке Коншиной на Пречистенке (сейчас — Дом ученых).
Архитектор А. Гунст

ходовой — коншинские хлопчатобумажные ткани славились высоким качеством, за что получили право изображения государственного герба на изделиях. Уроженцы подмосковного Серпухова и владельцы четырех гигантских фабрик там же, Коншины развернулись вовсю: устроили под Кокандом и Бухарой плантации хлопчатника с хлопкоочистительными заводами, активно торговали с Персией, устроив свои склады продукции в Тегеране.

В 1865 году Коншины купили на аристократической Пречистенке у князя Гагарина усадьбу с садом (Пречистенка, 16, где теперь находится московский Дом ученых) — именно тогда, в 1860–1870-х годах, дома знатного дворянства постепенно стали переходить в руки экономически крепнущего купечества. К 1914 году среди домовладельцев Пречистенки числились такие магнаты, как химические фабриканты Ушковы, текстильный фабрикант

и меценат Иван Морозов, «булочник» Филиппов.

Хотя занятие-то у Коншиных было «купецкое», они, подав заявление куда надо, получили в 1882 году потомственное дворянство «в воздаяние заслуг на поприще отечественной промышленности в течение 200 лет» и сравнялись с аристократами.

В 1898 году миллионер Иван Николаевич Коншин скончался. Его вдова Александра Ивановна (детей у супругов не было) получила после смерти мужа колоссальное имущество, оцененное более чем в 10,5 млн руб. (\$210 млн нынешних). Пережив мужа на 15 лет, она предалась молитвам и общению с близкими родственниками и друзьями, для которых в особняке на Пречистенке устраивались музыкальные вечера и дружеские обеды.

В 1910 году была предпринята радикальная перестройка особняка архитектором Гунстом, после чего дом 72-летней Коншиной превратился в один из самых шикарных особняков в Москве. После перестройки стоимость владения оценивалась в 193 193 руб., в том числе двухэтажного особняка — 92 802 руб. На первом и втором этажах было по 15 комнат. На втором этаже помещались парадные, а также комнаты хозяйки и две комнаты для ее прислуги. Общая площадь каждого этажа составляла около 800 м².

Прекрасно представляя, что пресыщенную московскую публику удивить непросто, Александра Ивановна выбрала стиль классической роскоши. Богатая лепнина потолков, причудливые люстры, изумительный наборный паркет (в ряде помещений сохранившийся до сих пор), — все это дарило благочестивой вдове ощущение праздника последние четыре года ее жизни. Балльную залу отделяла от музыкального салона колоннада, и таким образом можно было устраивать настоящие большие концерты. Для любителей покурить были устроены «мужские кабинеты» с комфортными диванами и приглушенным светом.

Оазисом считался зимний сад, где среди живых тропических растений стояли театрально расставленные мраморные статуи в античном стиле, а огромное окно, занимавшее почти всю стену, выходило в палисадник, отделявший особняк Коншиной от проезжей части Пречистенки.

В доме была современная техника — водопровод, канализация и даже специальная система вытяжных пылесосов через вентиляционные отверстия. Эти новинки в обустройстве жилья становились приманкой для

многочисленных гостей. С шиком была устроена и ванная (сантехнику по традиции привозили из Англии): как и в других богатых особняках, тут имелось специальное устройство для подогрева простыней, в которые оборачивались после водных процедур.

Дом Коншиной удивляет и сейчас, хотя очень многое из его интерьеров потеряно безвозвратно. Но можно попасть в бывший зимний сад, где находится дешевый ресторан (по членским книжкам доступны цены школьной столовой и аналогичное удовольствие), если не заперты двери — полюбоваться на балльную залу, где еще сохранились изящные антикварные столики для виста.

Еще один великолепный московский особняк находится в лабиринтах староарбатских переулков — на Спиридоновке. Созданный в англоготическом стиле по проекту великого архитектора Шехтеля, он был призван поражать всяк сюда входящего. Задачу эту он выполнял и при своих первых хозяевах — Савве и Зинаиде Морозовых, решает и теперь, являясь Домом приемов Министерства иностранных дел России и, так сказать, давая иностранному высокому гостю (будь то глава



Гостиная в особняке Саввы и Зинаиды Морозовых на Спиридоновке (сейчас — Дом приемов Министерства иностранных дел России). Архитектор Ф. Шехтель

PROESTATE®

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

19-21 СЕНТЯБРЯ 2018, МОСКВА

WWW.PROESTATE.PRO
REGISTRATION@PROESTATE.RU
8 (495) 651-61-05

КОНГРЕСС-ПАРК RADISSON ROYAL HOTEL MOSCOW





Чаепитие в доме московского художника И.С. Остроухова (второй справа). Второй слева — знаменитый певец Федор Шаляпин



Детский праздник в доме М.П. Красильщикова на М. Дмитровке. Интерьер столовой по проекту А. Бенуа и Е. Лансере

государства или посол) представление о парадной стороне русского гостеприимства.

К внутреннему убранству особняка на Спиридоновке не придерется и самый строгий эксперт: проектировал внутреннее пространство Федор Шехтель. Подчеркнуто элитарные интерьеры напоминали театральную декорацию. Разрабатывая их, Шехтель выполнил около 600 чертежей. Архитектор проработал все до мелочей: по его эскизам изготавливались люстры, перила, торшеры на лестнице, дверные ручки.

Художественные работы принадлежат Михаилу Врубелю (он написал для малой гостиной три панно: «Утро», «Полдень» и «Вечер»); деревянные резные панели, которыми дом облицован изнутри, как драгоценная шкатулка, заказывали лучшей московской фирме — фабрике художественной мебели Шмидта; бронзовые скульптуры для украшения лестницы отливали на фабрике Вишневских. И Шмидт, и Вишневские были поставщиками двора Его Императорского Величества.

Строили и отделывали дом более четырех с половиной лет, в том числе еще год после официального новоселья в 1897 году, когда 35-летний хозяин и 30-летняя хозяйка радушно принимали гостей. В доме площадью более 1 тыс. м² располагалось несколько гостиных, столовая, кабинет хозяина, спальня, будуар, детские (у Морозовых было четверо детей), бильярдная, гимнастический зал, комнаты гувернеров. Комнаты управляющего, прислуги, а также все подсобные службы — электростанция, ледник, погреба, прачечная, гладильная, конюшни — были размещены в специальном флигеле, который соединялся с главным домом подземным переходом.

В этот дом стремились попасть все москвичи. Князья и графы не считали зазорным посетить прием у «купцов» Морозовых — лишь бы только посмотреть на шикарную диковинку.

Сын первого московского городского головы (современным языком — мэра) молодой князь Сергей Щербатов писал: «У моего отца до старости сохранилось почти юношеское любопытство к новым интересным явлениям жизни. Таким интересным явлением был вновь выстроенный дворец огромных размеров и необычайно роскошный, в англоготическом стиле, на Спиридоновке богатейшего и умнейшего из купцов Саввы Тимофеевича Морозова. Я с отцом поехал на торжественное открытие этого нового московского «чуда». На этот вечер собралось все именитое купечество. Хозяйка, Зинаида Григорьевна Морозова, вся

увешанная дивными жемчугами, принимала гостей с поистине королевским величием. Тут я увидел и услышал впервые молодого и еще довольно застенчивого Шаляпина, тогда еще только восходившее светило, и Врубеля, исполнившего в готическом холле отличную скульптуру из темного дуба и большое витро (расписанное окно, цветная стеклянная мозаика. — *Прим. ред.*)».

Савва Морозов не случайно выбрал стиль английской готики: после окончания Московского университета он работал над диссертацией по химии (необходимой для технологии окраски тканей) в Кембридже, часто бывал в центре британской текстильной промышленности — Манчестере, где видел неоготические дворцы текстильных магнатов.

Морозовы в отличие от прежних богачей постоянно использовали парадные помещения для шумной светской жизни. В свежих особняках российской буржуазии парадные комнаты запирались все реже. Бизнесмены отказываются жить в крохотных мезонинах и антресолях и заказывают архитекторам свои спальни и кабинеты на вторых этажах особняков — лучших



Гостиная в особняке Коншиной на Пречистенке (сейчас — Дом ученых). Архитектор А. Гунст

WOW AWARDS
Премия лучших рекламных проектов
wowawards.ru

MARKETING REAL ESTATE FORUM
Форум по маркетингу
wowawards.ru/forum

media summit
Медиа Саммит
joyrepa.ru/summit

Вступай в REPA!
Мы проводим более 15 мероприятий в год,
и к нам присоединилось уже более 3500 участников!

JOY JOURNALIST OF THE YEAR
Премия «Журналист года»
joyrepa.ru

РЕПА
Серия мероприятий «Девелоперская среда»

РЕПУТАЦИЯ
Премия персон рынка недвижимости

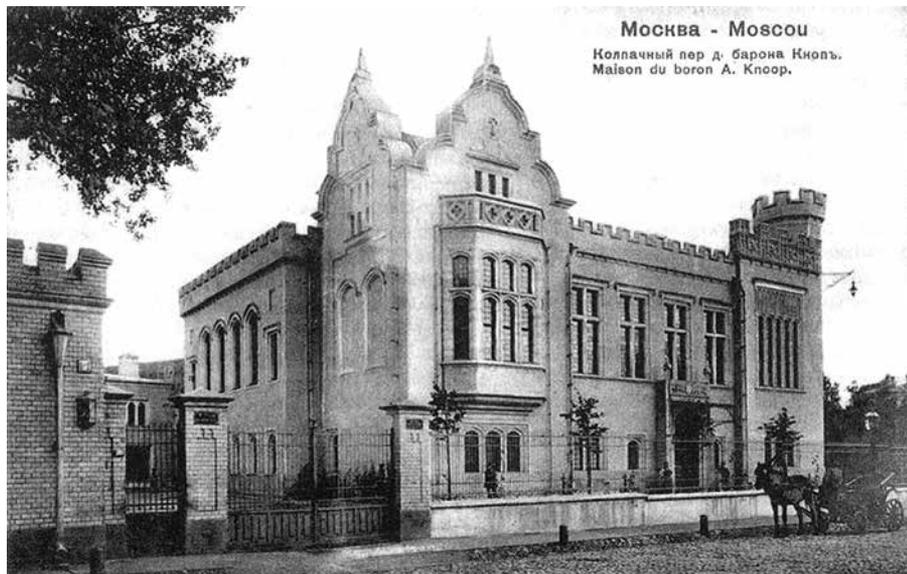
РЕПА
сайт ассоциации repa-pr.ru | facebook.com/groups/reparpr
неформальное общение

Как стать партнером REPA, расскажет
Виктория Артюшина, manager@repa-pr.ru,
+7 905 763-30-96

Попечители ассоциации
Сити XXI век
главстрой

Партнеры
EY
LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT

Специализированные партнеры
Rossmills
ПРОЕКТ ГРУПП
СоцМедиа Маркетинг
Avito НЕДВИЖИМОСТЬ
Whirlpool
SA MEDIA GROUP
bnMAP.pro
I-BRAND



Особняк барона Кнопа в Колпачном переулке (сейчас дом 5, архитектор К. Трейман) спроектирован в готическом стиле

по расположению. Теперь ценится каждодневный комфорт.

Один домовладелец стремился перещеголять другого. В путеводителе «По Москве» 1914 года отмечалось, что особняки московских магнатов, построенные в 1880–1890-х годах, «удовлетворяя всем запросам комфорта и вкуса их обитателей, носят весьма разнообразные стили, доходящие до причудливости». Дом Арсения Абрамовича Морозова на Воздвиженке (сейчас Дом дружбы народов) построен в стиле испанских замков. В готическом стиле спроектированы особняки Морозова на Спиридоновке, «фарфорщика» Кузнецова на 1-й Мещанской (проспект Мира, 43, проект Ф. Шехтеля), барона Кнопа в Колпачном переулке (сейчас дом 5, архитектор К. Трейман).

В русском стиле — особняки Игумнова на Б. Якиманке, 43 (сейчас французское посольство), Цветкова у храма Христа Спасителя (Пречистенская наб., 29, ныне военный департамент посольства Франции, архитектор В. Васнецов), Щукина на Пресне (М. Грузинская, 15, теперь Биологический музей).

Дом Солдатенкова на Мясницкой, 37 (известная в советское время Ставка Верховного главнокомандующего И. В. Сталина, затем — приемная министра обороны), был устроен в греческом стиле (хотя имелась поражавшая посетителей «арабская диванная»), а дом графини Олсуфьевой на Поварской, 50 (сейчас Дом литераторов), — в стиле времен короля Франциска I.

Интерес к интерьерам в начале XX века стал столь серьезным, что художники представляли

их на выставках как произведения искусства. В 1903 году в Петербурге два молодых москвича-миллионера — уже упоминавшийся князь Сергей Щербатов и сын железнодорожного магната Владимир фон Мекк (им было соответственно 28 и 25 лет) — организовали выставку «Современное искусство», где желающие могли увидеть полные художественные интерьеры «образцовых» комнат. Будуар делал Бакст, чайную комнату — Коровин, светелку — Головин. Устройство выставки обошлось Щербатову в 100 тыс. руб. (в переводе на нынешние деньги \$2 млн). Столовую проектировали два художника, славящихся рафинированным вкусом, — Александр Бенуа и Евгений Лансере.

После закрытия выставки эту столовую купил и смонтировал в своем особняке на Малой Дмитровке московский текстильный фабрикант Красильщиков.

Хороший дом следовало наполнить активными увеселениями. Гостей собирали человек по 50, а иногда и 200. В последнем случае вызывали наряд полиции — подежурить перед домом, чтобы не случилось столпотворения.

Вот в таких, подобных дорогим оправам, интерьерах и текла жизнь. Театральность интерьера предоставляла владельцу недвижимости шанс сделать существование ярким и интересным. Вот почему эпоха богатых особняков одновременно явилась эпохой ярких и затейливых костюмированных балов, шумных свадеб, многолюдных детских праздников. Так недвижимость дарила и усиливала радость жизни, которую было не грех выставить напоказ. (дн)



BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



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

Оказавшись на территории ЖК «Академия Парк», сразу ощущаешь простор и все прелести загородной жизни. Широкие улицы и бульвары, большое расстояние между домами – это создает огромный контраст с привычной, но некомфортной для горожанина тесной застройкой.

Поселок возводится в экологически благоприятном районе, и при этом в черте Москвы. В результате собственники таунхаусов получают постоянную регистрацию в столице, все льготы москвичей и совершенно иное качество жизни. А демократичные цены делают ЖК «Академия Парк» доступным массовому покупателю.

ТАУНХАУСЫ СО СТОЛИЧНОЙ ПРОПИСКОЙ

На территории Новой Москвы, в окружении густого леса в 22 км от МКАД по Киевскому шоссе, реализуется загородный комплекс «Академия Парк». Станции метро «Румянцево» и «Саларьево» располагаются в 20 мин езды.

В ЖК «Академия Парк» предлагаются таунхаусы площадью от 101 до 189 м² и дуплексы площадью 287 м² в едином классическом европейском стиле и со свободной планировкой.

Вдоль широких аллей на собственных земельных участках расположатся около 800 домовладений, подключенных к центральным коммуникациям. В жилом комплексе уже действуют водопровод, канализация, две трансформаторные подстанции, заведено оптоволокно,

осуществлен пуск газа. Жители «Академия Парк» могут наслаждаться живописной природой, тишиной и приватностью, не отказываясь от привычного городского комфорта. Богатая инфраструктура проекта включает детские и спортивные площадки, образовательный центр, магазины, парковую зону с ландшафтным дизайном и другие объекты. В загородном комплексе работает детский сад, в котором применяется авторская методика обучения английскому языку.

Рядом расположены крупные торговые комплексы, профессиональный бассейн и спортивный комплекс. Также доступна развитая инфраструктура Апрелевки и Троицка.

Киевское шоссе, 22 км от МКАД

K A S K A D
НЕДВИЖИМОСТЬ

**жилой комплекс
Академия Парк**

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

Цена: от 5,71 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 KASKAD Park стартовало в марте 2015 года, ввод в эксплуатацию запланирован на IV квартал 2018 года. В феврале 2017 года, на волне высокого спроса со стороны покупателей, была запущена 2-я очередь.

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

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

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



**АЛЕКСЕЙ
БОЛСАНОВ,**
шеф-редактор
портала Idom.ru

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

KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
KASKAD Park**

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

Цена: от 5,35 млн руб.

Симферопольское шоссе, 19 км от МКАД



ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

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

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

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

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



НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

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

Цена: от 3,7 млн руб.

Химки, 7 км от МКАД



ЛИДЕР ПАРК

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

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

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

и школы, обустройство парковочной зоны.

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

По границе участка планируется проложить удобный выезд на проспект Астрахова.

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

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



**НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

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

Цена: от 1,9 млн руб.

Мытищи, 10 км от МКАД



НОВОЕ БУТОВО

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

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

На территории комплекса работает муниципальный детский сад и школа

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

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

Обустроены яркие, безопасные детские площадки, выполнено озеленение, 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.

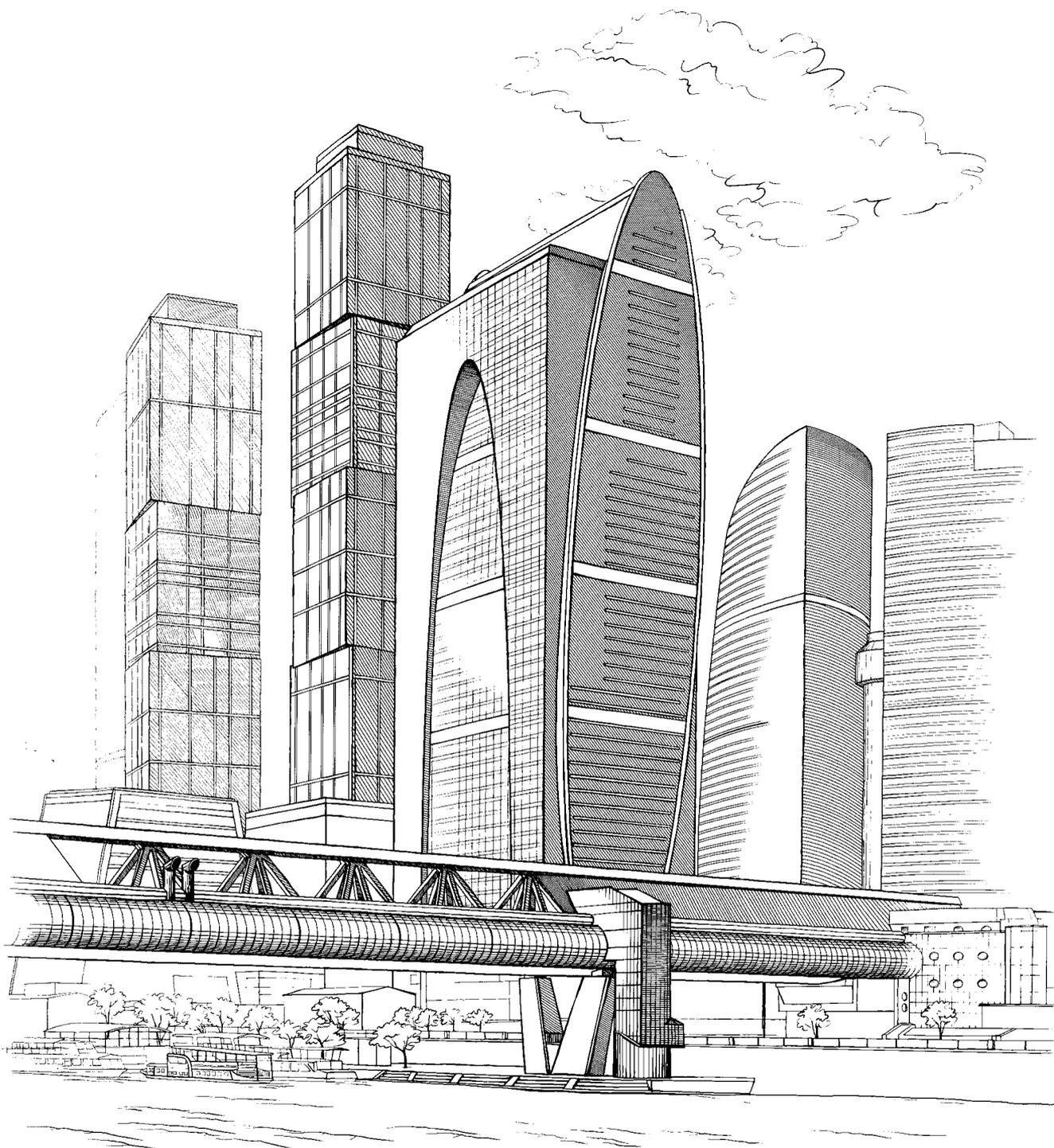


**НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

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

Цена: от 3,4 млн руб.

Москва, Воскресенское, Язово, 6 км от МКАД



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОДНЫЙ БАЗАР

НАСТАЛО ВРЕМЯ РЕИНКАРНАЦИИ РЫНКОВ В ФУДМАРКЕТЫ И ФУД-ХОЛЛЫ

АВТОР
Яна ВОЛОДИНА



ТРЕНД НА СОЗДАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФУДМАРКЕТОВ ПРИШЕЛ К НАМ С ЗАПАДА. ИМЕННО ТАМ КЛАССИЧЕСКИЕ РЫНКИ С НЕДАВНИХ ПОР СТАЛИ ПРЕВРАЩАТЬСЯ В МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, ГДЕ ПОМИМО ТОРГОВЫХ РЯДОВ ЕСТЬ ЗОНА ФУД-КОРТА И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ. В НАШЕЙ СТРАНЕ ПЕРВЫЙ МОДНЫЙ РЫНОК ПОЯВИЛСЯ КОНЕЧНО ЖЕ В СТОЛИЦЕ, ТЕПЕРЬ ПОДХВАТИТЬ ИДЕЮ ГОТОВЫ И РЕГИОНЫ.

Все лучшее придумали задолго до нас. Даже у современных торговых центров есть прототипы — это древнеримские рынки, объединяющие в себе торговлю, развлечения и возможность трапезы. В отличие от современных торговых центров рынки до недавних пор были просто торговыми точками, но теперь и они становятся городскими или районными центрами притяжения. По мнению





основателя архитектурного бюро Master's Plan Юлии Зубарик, продовольственная функция рынкам уже не нужна — люди ходят туда не столько за продуктами, сколько за впечатлениями. «Во всем мире рынки превращаются в многофункциональные общественные пространства с ресторанами, кулинарными школами, детскими центрами с кулинарной тематикой и т. д. Москву эта тенденция тоже не обошла стороной. Не только старые известные рынки обретают новую жизнь, но и при создании новых проектов общественных пространств девелоперы делают акцент на рыночной функции», — рассказывает она.

ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ

В Москве идея современного фудмаркета воплотилась в Даниловском рынке — флагманском проекте международного холдинга Ginza Project. На сегодня в этом проекте реализовано три десятка концепций. Здесь открыты рестораны и кафе, проводятся гастрономические фестивали, лекции о здоровом питании, кулинарные мастер-классы, культурные и развлекательные мероприятия. Еще один пример — Центральный рынок, появившийся на пересечении Цветного и Рождественского бульваров. Пустующее долгое время здание обрело второе дыхание: кроме рынка в нем теперь большую часть занимает фуд-корт в красивом интерьере. «Рыночная функция также выбрана в качестве одной из основных и при создании некоторых районных центров на месте

кинотеатров (этой программой занимается компания ADGgroup)», — добавляет Юлия Зубарик.

Успешными среди реализованных проектов реновации продуктовых рынков в Москве эксперты также называют Усачевский, Дорогомиловский, Ленинградский, Рогожский и другие рынки. Зарубежная практика впечатляет еще больше. Например, проект команды MVRDV, построившей рынок Markthal в Роттердаме. В верхней части здания расположены квартиры, окна которых выходят как на город, так и вовнутрь — на рыночную площадь. В нижней части здания расположены торговые ряды, открыты бары. На Берлинском фермерском рынке (Berlin Village Market) помимо покупки продуктов и трапезы можно послушать живую музыку, посмотреть театральную постановку. Интересны рынки Mercado San Miguel или Mercado San Anton в Мадриде. Последний из них — это концептуальный рынок-ресторан. На первом этаже можно купить морепродукты, рыбу, мясо, фрукты, колбасы, сыры, а этажом выше повар ресторана может при госте все это приготовить.

ИДЕМ НА ВОСТОК

Все лучшее зарождается в столице, а затем транслируется в другие российские города. Руководитель архитектурного бюро «Архкон» Илья Мейтыс считает, что в регионах доля продуктов с рынка в потребительской корзине жителей традиционно выше, поэтому у формата фудмаркета есть все шансы для дальнейшего развития. Глава архитектурного бюро IQ Эрик Валеев тоже говорит о наличии большого потенциала в регионах для реконструкции существующих рынков и преобразовании их в мультиформатные центры. Причем, по мнению эксперта, таким образом достигается сразу несколько целей — сохраняется историческая архитектура, привлекаются фермерские хозяйства, объекты обретают дополнительные функции, создающие центр притяжения для жителей. Между тем генеральный директор S. A. Ricci Александр Морозов уверен, что аудитория фермерских рынков — средний класс, а поскольку в регионах таких людей меньше, то и потребность в «модных» рынках ниже. По мнению эксперта, современный формат может получить развитие в городах-миллионниках, а также в городах с населением от 500 тыс. жителей. К примеру, в Новосибирске, Красноярске, Кемерове, Томске, Краснодаре, Самаре, Саранске и др.

Кстати, в начале этого года стало известно об открытии во Владивостоке рыбного рынка международного уровня. Воплотить идею планирует все та же Ginza Project. На данный момент в городе есть три потенциальные площадки для реализации проекта — Корабельная набережная, рыбный порт и земельный участок на улице Татарской. Подготавливаются и другие франшизы. По словам старшего директора департамента стратегического консалтинга и содействия развитию продаж Cushman & Wakefield Игоря Чаплинского, проекты фуд-холлов, например, готов создавать Максим Попов (StrEAT). Основная сложность — это количество потенциальных операторов. «Потребительский рынок уже готов к восприятию фуд-холлов, но необходимо, чтобы созрел слой соответствующих предпринимателей», — говорит эксперт.

НЕКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Реконструкция крупного рынка в современный фудмаркет, по оценкам экспертов, может обойтись в среднем в 1 млрд руб. Инвестору сложнее будет построить рынок и развить этот бизнес на новом месте, у которого отсутствует «торговый» имидж. В этом случае игроки рынка советуют инвестору четко оценить потенциал площадки для такого формата торговли, когда рынок уже не просто базар, а важный элемент городской среды. Ключевая сложность при реализации подобных проектов, как отмечает Александр Морозов, это отсутствие должного маркетингового исследования. «В результате появляются «модные» рынки в местах, где нет их целевой аудитории или она частична. Если не обращать внимания на разработку грамотной концепции, внутренней логистики и планировки, то «модный» рынок может стать обычным продовольственным», — говорит он.

Директор департамента торговой недвижимости S. A. Ricci Ольга Яруллина считает важным на этапе разработки концепции определить оптимальное количество торговых мест по категориям товаров, исходя из прогнозируемой посещаемости объекта и норм рентабельности по каждому виду продукции. По словам Игоря Чаплинского, важен также хороший трафик. «Для эффективного функционирования среднее количество посетителей для каждой кухни — 80–120 человек в день», — подсчитывает эксперт.

Инвестиции в отделку и общую инженерию фуд-холлов, по словам Игоря Чаплинского, оцениваются в 40–50 тыс. руб. за 1 м².

«Общая сумма инвестиций может увеличиться до 80–100 тыс. руб. за 1 м²», — поясняет эксперт. Похожие цифры называет и Александр Морозов. По его словам, без учета покупки участка/объекта объем инвестиций на создание рынка может варьироваться в диапазоне от 50 до 120 тыс. руб. на 1 м². «Мода на рынки, с одной стороны, это ответ на скучные и типовые концепции торговых центров, с другой — дань моде на все здоровое, экологичное, фермерское. Объем инвестиций в такие проекты напрямую зависит от степени готовности здания. Например, на Даниловском или Усачевском рынках здания были готовы. Петровский рынок на Новой Риге находится в очень простом новом здании. «Эко-базар» — это фактически построенный ТЦ, с соответствующей планировкой этажей, только с наполнением «рыночными» арендаторами», — говорит он.

Кстати, классическая модель арендных отношений в этом формате не работает. «Большинство инвесторов, управляющих такими объектами, делятся на два типа: это либо команды, исторически работающие в этом секторе, либо компании, «выросшие» из сетевого продовольственного ритейла или ресторанного бизнеса. Инвестору, никогда не работавшему в этом бизнесе, нужно обязательно иметь партнера, который выстроит проект полностью — от идеи и концепции до стратегии управления ротацией», — рассказывает руководитель отдела ритейл консалтинга департамента торговой недвижимости компании JLL Полина Жилкина. Арендные ставки для операторов в этом формате, по словам Игоря Чаплинского,





находятся на уровне от 8 до 160 тыс. руб. all in (все включено) за 1 м² в месяц.

Ольга Яруллина обращает внимание на то, что технология поиска арендаторов на рынок отличается от существующих подходов к брокериджу торгового центра. «На рекламу о сдаче торговых мест на «модном» рынке откликается в лучшем случае 30% арендаторов. Остальных приходится искать самостоятельно: устанавливать контакты с региональными минсельхозами, ассоциациями фермерских хозяйств и кооперативами, посещать специализированные выставки, ярмарки и форумы и даже лично объезжать фермеров», — рассказывает эксперт, добавляя, что арендные ставки варьируются от 20 до 130 тыс. руб. в месяц за торговое место.

В будущем эксперт советует управляющим регулярно проводить мониторинг цен и анализ ценовой политики ближайших конкурентов, чтобы вовремя реагировать на необоснованный рост цен на собственном рынке и принимать соответствующие административные меры. Также, по мнению эксперта, необходимо разработать стандарты обслуживания покупателей, обучить арендаторов правилам торговли и на систематической основе осуществлять контроль и оценку качества их соблюдения. «На рынке действуют совершенно другие технологии маркетинга. Основная сложность в том, что арендаторы по закону не обязаны иметь приборов строгой отчетности, на практике лишь на некоторых торговых точках устанавливаются кассовые аппараты. Это исключает возможность внедрения системы управления программами лояльности клиентов. Как следствие, даже для запуска стандартных

маркетинговых акций приходится изобретать новые инструменты учета покупок», — объясняет Ольга Яруллина.

РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ИДЕИ

Что касается архитектуры, то современные рынки шагнули далеко вперед. Например, конструкции перекрытий, которые были использованы на Даниловском и Рижском рынках в столице, по словам Ильи Мейтыса, даже для нашего времени — революционные. Однако подобная архитектурная смелость, как отмечает эксперт, должна сочетаться с очень добросовестной эксплуатацией. В противном случае это может привести к трагедии, как это произошло с Басманным рынком. «Реконструкция и ремонт конструкций кровли — это одна из самых сложных задач», — говорит он, добавляя, что при создании фуд-корта необходимо также предусмотреть большое количество вспомогательных помещений, дополнительные системы вентиляции и охлаждения воздуха, предусмотреть удобное зонирование, логистику и разделение потоков в новом формате.

Что касается «начинки» современного рынка, то, по мнению экспертов, в нем должны быть удобные и вместительные парковки, детские комнаты и развлекательные зоны. Хотя и тут все зависит от концепции. Юлия Зубарик говорит, что парковка для посетителей нужна не всегда. «Главной фишкой рынка в Будапеште является возможность попробовать перед покупкой местное вино. Поэтому личный автомобиль тут точно лишний», — приводит пример эксперт. (АН)



ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЖЕМЧУЖИНА У МОРЯ

ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА НЕДВИЖИМОСТЬ В ЧЕРНОГОРСКОМ КОТОРЕ

КОМПАНИЯ HEXAGON INVESTMENTS LTD. ЗАПУСКАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО LIFESTYLE-ПРОЕКТА SWISSÔTEL RESIDENCES В КОТОРЕ — НАСТОЯЩЕЙ АДРИАТИЧЕСКОЙ ГАВАНИ КОМФОРТА И НЕГИ ЧЕРНОГОРИИ.

Пять национальных парков редкой красоты, многочисленные живописные озера, утопающие в зелени, величественные горные уступы. Всё это — Черногория, любимое отпускное направление россиян на берегу Адриатического моря. Этим летом компания Hexagon Investments Ltd. начинает строительство нового жилого и гостиничного комплекса Swissôtel в Которе — городке, раскинувшемся на берегу одноименного залива, считающемся жемчужиной всей страны, и известном своим историческим центром, который находится под охраной

ЮНЕСКО. В комплекс Swissôtel Residences, который станет первым брендовым проектом в Которе, войдут 175 резиденций и пятизвездочный отель на 137 номеров.

SWISSÔTEL RESIDENCES — ЖИЗНЬ С ПРИВИЛЕГИЯМИ

Строительные работы Swissôtel Residences стартуют в июле, а завершить проект планируется к 2020 году. 175 жилых помещений и пятизвездочный отель на 137 номеров будут расположены на территории 4,2 га, тогда как общая площадь застройки составит 5 га. Кроме того, жители и гости

комплекса Swissôtel Residences смогут насладиться обширной рекреационной зоной лесопарка — это полтора гектара природных угодий для прогулок и занятий спортом.

Как жильцы, так и гости отеля смогут воспользоваться частным пляжем длиной 250 м и услугами специального комплекса Owners' Lounge — идеального места для проведения торжеств и различных мероприятий. Жильцам комплекса отель предоставляет полный пакет опционных и индивидуальных услуг Swissôtel: кейтеринг, оформление ужина в резиденции, стирка и уборка, водитель, оснащенные по последнему слову техники фитнес- и спа-центры, услуги парковщика и консьержа и многое другое.

Владельцы резиденций смогут принять участие в специальной



арендной программе Swissôtel, в рамках которой каждый инвестор имеет право сдать в аренду свою собственность, если сам ею не пользуется. Комплекс Swissôtel Residences станет настоящим воплощением швейцарского гостеприимства и обеспечит своим гостям все привилегии для того, чтобы каждый новый день стал незабываемым. «Жизнь — это путешествие. Живи хорошо!» — этот слоган как нельзя лучше отражает философию проекта. Он позволит владельцам резиденций получить статус VIP со всеми сопутствующими привилегиями, включая, среди прочего, специальные цены в ресторанах и барах отеля. Но и это еще не всё: все владельцы резиденций автоматически получают доступ ко всем привилегиям в более чем 4000 отелях AccorHotels по всему миру.

ДУХ АДРИАТИКИ И СОВРЕМЕННЫЙ КОМФОРТ

Из всех жилых помещений комплекса Swissôtel Residences открывается прекрасный вид: 75% квартир выходят на море, остальные смотрят на бассейны и лесопарк. Все резиденции комплекса спроектированы так, чтобы как можно более полно гармонизировать с архитектурным стилем исторического центра Котора — а это значит, что при оформлении фасадов будет использоваться местный камень со специальной отделкой. Что касается интерьеров жилых помещений, то в них доминирует сдержанная роскошь модерна в сочетании с уникальным дизайном и комфортом бренда Swissôtel. Ландшафтное оформление комплекса выдержано в средиземноморском стиле с преобладанием характерных цветов и обильной зелени.

В САМОМ СЕРДЦЕ СТРАНЫ

Комплекс Swissôtel Residences, Bay of Kotor расположен всего в 3 км от старого центра Котора, в 9 км от международного аэропорта Тиват и в часе езды от аэропорта Подгорица. Это означает, что путешественникам из Европы, Турции и России будет очень легко сюда добираться.

Благодаря своему расположению Swissôtel Residences также имеет все шансы стать центром однодневного туризма для отдыхающих с курортов Дубровника, которые хотели бы открыть для себя побережье Адриатики и полюбоваться живописным Которским заливом. Жители и гости комплекса Swissôtel Residences получают возможность насладиться красочной культурой Черногории, ее разнообразной кухней, тишиной Котора и задорным весельем близлежащей Будвы. ◉

4 ПРИЧИНЫ КУПИТЬ ЖИЛЬЕ В ИСПАНИИ

АВТОР
Александра САВИНА, tranio.ru

*Все прелести Белого берега
на курортах Коста-Бланки*



КОСТА-БЛАНКА (С ИСП. «БЕЛЫЙ БЕРЕГ») — ЧАСТЬ СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ ИСПАНИИ ПРОТЯЖЕННОСТЬЮ БОЛЕЕ 200 КМ, СОВПАДАЮЩАЯ С БЕРЕГОВОЙ ЛИНИЕЙ ПРОВИНЦИИ АЛИКАНТЕ, — ОДНО ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ИСПАНСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ У ТУРИСТОВ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ В НЕДВИЖИМОСТЬ.

Здесь 320 солнечных дней в году, теплая зима и жаркое лето, больше 60 пляжей Коста-Бланки отмечены премией качества «Голубой флаг». Особенно популярна южная часть побережья, где находятся знаменитые соленые озера розового цвета Салинас-де-Торревьеха (Las Salinas de Torrevieja). Все это делает юг Коста-Бланки отличным местом для отдыха и инвестиций: иностранцы покупают здесь недвижимость для себя и для сдачи в аренду туристам. По статистике испанской Коллегии регистраторов имущества (Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España), 41% всех сделок с недвижимостью в Аликанте — главном курорте побережья Коста-Бланка — были заключены в I квартале 2018 года с иностранцами, в то время как в среднем по стране — только 13%.





1 СПРОС ВЫШЕ СРЕДНЕГО

Провинция Аликанте входит в тройку самых активных рынков недвижимости Испании. Согласно статистике Коллегии регистраторов, в I квартале 2018 года в Аликанте было заключено 10 тыс. сделок с недвижимостью — на 18% больше, чем за тот же период год назад. Прирост по стране чуть ниже: в первые три месяца 2018-го в Испании было продано на 15% объектов больше, чем год назад.

В южной части Коста-Бланки недвижимость покупают активнее, чем на севере: по данным Министерства инфраструктур Испании (Ministerio de Fomento), больше всего сделок в провинции в первые три месяца было заключено в городах Аликанте и Торревьеха (1,7 и 1,4 тыс. соответственно). Их количество здесь растет быстрее, чем в среднем по провинции или по стране: на 28% по сравнению с I кварталом 2017 года.

Топ-5 испанских провинций по количеству сделок с жилой недвижимостью, заключенных в I квартале 2018 года

Провинция	Количество сделок, тыс.	Прирост по сравнению с I кварталом 2017, %
Мадрид	18,9	+19,3
Барселона	14,3	+10,9
Аликанте	10,2	+17,8
Малага	7,9	+9,4
Валенсия	7,5	+20,3
Испания	128,9	+14,7

Источник: Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España



2 ЦЕНЫ ПОСТЕПЕННО РАСТУТ

По данным испанского портала недвижимости Idealista, в июне 2018 года стоимость 1 м² в Испании в среднем составляла €1664. В провинции Аликанте недвижимость стоит дешевле: 1331 €/м², это также в два раза меньше, чем на разогретых рынках Мадрида, Барселоны или Балеарских островов, но на 10–20% дороже, чем в соседних Валенсии и Мурсии. Цены в Аликанте, согласно подсчетам Idealista, растут медленнее, чем в среднем по стране (годовой прирост к июню 2018 года составил 5% против 7% в Испании), но быстрее, чем у соседей (в Валенсии прирост составил 3%, а в Мурсии цены снизились на 0,5%). Если сравнивать столицы провинций, то в Аликанте потенциал роста цен значительно больше, чем, например, в Барселоне или Мадриде, где цены почти достигли докризисного максимума.

Средняя стоимость жилой недвижимости в Испании во II квартале 2018 года

Провинция	Средняя цена, €/м ²	Квартальный прирост, %	Годовой прирост, %
Мадрид	2868	+7,3	+18,9
Барселона	2787	+5,2	+19,1
Балеарские острова	2653	+1,7	+19,8
Малага	2034	+4,0	+12,2
Аликанте	1331	+0,9	+5,0
Валенсия	1215	+1,9	+3,0
Мурсия	1027	+0,4	-0,5
Испания	1664	+2,7	+7,0

Источник: Idealista.com



Цены в крупных городах южной части Коста-Бланки растут быстрее, чем в среднем по провинции: в Торревьехе годовой прирост ко II кварталу 2018 года составил 9,4%, в Аликанте — 7,4%. При этом цены на жилую недвижимость здесь пока ниже: по информации Idealista, 1263 и 1360 €/м² соответственно.

3 СТРОИТСЯ НОВОЕ ЖИЛЬЕ

Сегодня в провинции Аликанте возводится больше новостроек, чем когда-либо с 2008 года. По информации испанского издания *Expansión*, в I квартале 2018 года в провинции Аликанте было запущено строительство 2,1 тыс. единиц нового жилья — на 73% больше, чем за этот же период год назад. Всего в 2018 году планируется вывести на рынок 8,3 тыс. единиц жилья, на 1,9 тыс. больше, чем в 2017-м. Как говорит менеджер Tranio по продаже недвижимости в Испании Анна Боярчукова: «Рост строительства — признак выздоровления рынка».

Пока вторичное жилье в Коста-Бланке пользуется большим спросом, чем новостройки: в 2017 году на вторичном рынке провинции было заключено в пять раз больше сделок купли-продажи, чем на первичном. Однако благодаря увеличению объемов строительства эксперты ожидают, что интерес к новому жилью вырастет.

4 ВЫГОДНО СДАВАТЬ В АРЕНДУ

По данным Национального института статистики (*Instituto Nacional de Estadística*), Аликанте — четвертая по популярности провинция в Испании по числу размещающихся в апартаментах туристов. В мае 2018 года здесь арендовали квартиры 88 тыс. туристов.

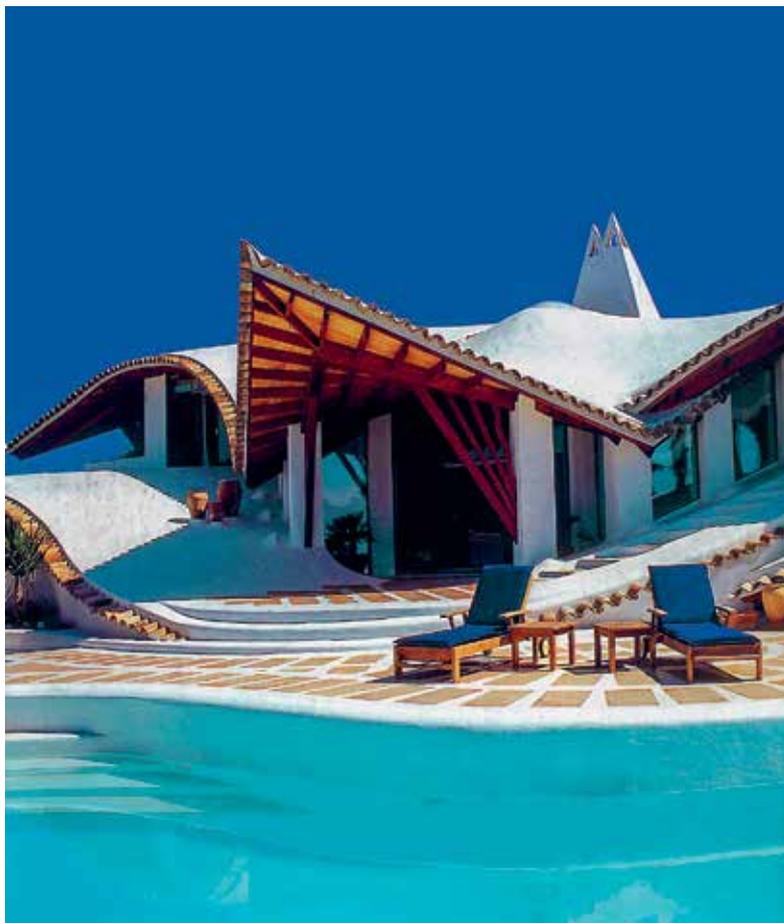


Согласно информации испанского издания El Mundo, в 2017 году в квартирах Аликанте туристы провели 7,7 млн ночей, а компания Wimdu, специализирующаяся на краткосрочной аренде квартир, увеличила свою прибыль в провинции на 48% по сравнению с 2016 годом.

Что касается долгосрочной аренды, то, согласно статистике Idealista, в I квартале 2018 года стоимость аренды 1 м² в провинции составила €6,7. Пока аренда в Аликанте стоит дешевле, чем в других провинциях на побережье или в среднем по стране, но ее стоимость активно растет: так, за год арендная ставка выросла на 11%.

По данным испанской компании Sociedad de Tasación, занимающейся оценкой недвижимости, Аликанте входит в четверку провинций, где доходность от аренды за последний год выросла сильнее всего: к июлю 2018 года арендная доходность увеличилась на 7,7% и достигла 5,7%. По оценкам экспертов, рынок недвижимости Аликанте относится к низкорискованным, а типичный доходный объект — квартира площадью до 55 м² — принесет собственнику порядка 7% годовых.

Как считает Анна Боярчукова, один из основных драйверов спроса на недвижимость в Испании — дешевая ипотека. А юг Коста-Бланки — прекрасное курортное направление для покупателей с небольшим бюджетом. «Сюда легко добраться из любой точки планеты как туристу, так и самому инвестору, — комментирует она. — Международный аэропорт Аликанте — пятый по величине в Испании, а от него можно за час доехать до любого города на белом побережье». (АН)



Средняя стоимость аренды жилой недвижимости в Испании в I квартале 2018 года

Провинция	Арендная ставка, €/м ²	Квартальный прирост, %	Годовой прирост, %
Барселона	16,0	+1,1	+1,6
Мадрид	14,8	+3,3	+9,6
Балеарские острова	14,0	+12,1	+18,2
Малага	9,6	+2,5	+15,8
Валенсия	7,6	+6,5	+13,3
Аликанте	6,7	+1,2	+10,8
Мурсия	5,9	+3,8	+13,2
Испания	10,6	+8,8	+18,3

Источник: Idealista.com



Russian Realty

русская недвижимость

Наша миссия:

продвижение вашей
недвижимости

Наша база:

более **800 000** проверенных
и качественных объявлений

Наши партнеры и друзья:

те, кто в недвижимости

Будь с нами!



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

Елена
+7(903)781-19-96

**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

**МО, 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

**ВЛАДИМИР, СЕВЕРНАЯ, 1А,
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. 257 тыс. м² и 45 сооружений общей пл. 122 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(916) 013-34-86

**СОЧИ, ЛАЗАРЕВСКИЙ Р-Н, П. ВОЛКОНКА,
МИНИ-ГОСТИНИЦА НА ПРОДАЖУ**

Продажа: действующая 3-этажная гостиница площадью 255 м². Расположена на земельном участке площадью 732 м², 980 метров от моря. 2014 года постройки, есть аналоги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КОЛПИНСКИЙ Р-Н,
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕХ КЛАССА «С»**

Продается производственный цех класса С, общей площадью 7 000 м², в Колпинском районе, города Санкт-Петербург.
Требуется ремонт. Объект располагается на земельном участке площадью 1,7 га (аренда). Здание функционирует, вентиляция - естественная, центральные отопление и водоснабжение. Лифтов и эскалаторов нет.
На сайте: www.etp.gpb.ru размещено извещение о проведении аукциона.
Номер процедуры- ГП819277

+7(812) 322-86-00 доб. 48-12

www.etp.gpb.ru

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

+7(985) 765-94-47

Собственник



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

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

+7(903) 774-56-50
+7 (499) 955-24-64
www.moscow-realty.org



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

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 КМ ОТ МКАД,
ЖК «ЮСУПОВО LIFE PARK»**

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

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



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

Продается 3-уровневый кирпичный дом в охраняемом коттеджном поселке. Площадь дома 400 м², оштукатуренный, крыша из натуральной черепицы. 2 балкона, в цоколе находятся сауна, спортивный зал, с/у, котельная, постирочная. На 1-м этаже кухня, каминный зал, с/у, гардеробная, на 2-м этаже 5 комнат, 2 с/у, евроремонт,

теплые полы, все коммуникации центральные. Участок площадью 14 соток, гараж на 2 автомобиля, автоматические ворота, беседка, ландшафтный дизайн. В собственности более 3-х лет. Готовы к сделке! В поселке развитая инфраструктура. Приличные соседи. Рядом лес, каскад озер.

Цена: 24 млн руб.



**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. Военизированной охрана, все коммуникации. Цена: 39 900 000 руб.

+7(903) 968-73-30

+7(985) 275-87-77

+7(915) 298-43-06

Собственник



КИПР, ЛИМАССОЛ, ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ONE

Жилой комплекс ONE – уникальность и надежность инвестиций. 83 резиденции в самом высоком 37 этажном жилом комплексе на первой береговой линии с панорамными видами на Средиземное море. Современные технологии, безопасность и исключительное качество, гарантированные мировыми архитектурными и инженерными бюро Аткинс. Инвестируйте в комплекс ONE и получите гражданство Евросоюза для всей семьи, включая детей до 26 лет и родителей. Бесплатные консультации по телефону.

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

Pafilia



КИПР, ТСАДА, ГОЛЬФ-ВИЛЛА MINTHIS HILLS

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

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

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

Бесплатные консультации по телефону.

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

Pafilia



КИПР, ЛИМАССОЛ, ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС AURAI

- 3-х и 4-х спальные виллы
- всего 11 вилл в комплексе
- большие участки
- вид на море

- рядом с городской инфраструктурой и пляжами
- красивый ландшафт

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

Бесплатные консультации по телефону.

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

Pafilia



КИПР, ЛИМАССОЛ, ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС PARK RESIDENCE

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

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

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

Pafilia



**СЕВЕРНАЯ КАРЕЛИЯ, ФИНЛЯДИЯ,
КОТТЕДЖ С БЕРЕГОМ И ПИРСОМ**

Продается комфортабельный коттедж с террасой 130 м², на участке площадью 1 203 м². Коттедж находится на территории коттеджного поселка, после покупки собственник сможет сдавать коттедж в аренду. Планировка коттеджа включает просторную гостиную с камином, панорамными окнами и выходом на террасу, три спальни, полностью оборудованную кухню, два туалета, душевую комнату, сауну и террасу. Парковка. Вид на озеро.

+7(968) 636-30-30



**ФИНЛЯДИЯ. ХЕЛЬСИНКИ,
ДОМ С ВИДОМ НА МОРЕ НА ПРОДАЖУ**

Продается меблированный дом площадью 377 м² с видом на море. Располагает 7 просторными жилыми комнатами, ванными комнатами, полностью оборудованной кухней, застекленным балконом и террасой. Подвал, тёплый гараж на 2 машины, помещение с отдельным входом, которое подходит для офиса, спортзала или домашнего кинотеатра, сад. До центра Хельсинки 10 км, метро и большой торговый центр. Лодочная станция, обустроенный пляж, лес, парк, детские площадки в шаговой доступности.

+7(968) 636-30-30



**ФИНЛЯДИЯ. 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



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

Продается эксклюзивная вилла под ключ, площадью 600 м², на участке 10 соток, с видом на океан. Высокое качество материалов, СПА, гараж на 2 авто, противопожарная система 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, вдали от городского шума и суеты. Ухоженная улица, приятные соседи. Автомобиль Рено в подарок! Возможна оплата в России. Цена: €185 000

+7(916) 672-48-66

Собственник



**ЧЕРНОГОРИЯ, ТИВАТ,
КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ**

2-ур. кв-ра рядом с портом Монтенегро. Общ. пл. 80 м². 1-й ур: прихожая, кухня-гостиная, с/у, балкон. 2-й ур: 2 спальни, с/у, кладовая. Кв-ра меблирована и готова к проживанию. Вид на море и горы. Парковка, мини-рынок. Цена: 8 млн руб.

+7(926) 588-94-02

Собственник



**Надёжный
застройщик**



**Экологичное
расположение**



**4 км
от МКАД**



**Ключи
в 2018 году!**

СПЕШИТЕ! КВАРТИР ОСТАЛОСЬ МАЛО!



КВАРТИРЫ

от 2.1 млн ₽

**ОФИС
ПРОДАЖ**

+7 495 132-06-46

ТАУНХАУСЫ

+7 (495) 241 8130

АКАДЕМИЯ ПАРК

Киевское ш., 22 км

ОТ
5,71
млн руб.



СЕРЕДНИКОВО ПАРК

Ленинградское ш., 19 км

ОТ
5,99
млн руб.



АЛЕКСАНДРИЯ ТАУН

Каширское ш., 23 км

ОТ
4,12
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.