

136

ДЕКАБРЬ 2018 —
ЯНВАРЬ 2019

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



ДО и после

РЫНОК ЖИЛЬЯ 2018-2019:
успеть осуществить
все задуманное *стр. 44*



HEAD
LINER

Квартал жилых небоскрёбов Headliner. Headliner – это про тебя!



Максимум возможностей, абсолютная свобода, энергия бесконечных перспектив, всё это – уникальный квартал жилых небоскрёбов в самом центре столицы с видом на деловой комплекс «Москва-Сити».

- 2 мин от метро Шелепиха, 10 мин от «Москва-сити», 700 м от набережной Москвы-реки, 2 км от трёх парков – Причальный, Победа и Филёвский
- Отказ от унылых расцветок и шаблонных решений: сочетание во внешней отделке фасадов архитектурного бетона, натурального камня, стали, керамики, клинкерного кирпича создает эффект «разновременной застройки»
- Благоустройство квартала от ведущего европейского ландшафтного бюро Imperial Garden
- Закрываемые мероприятия с авторитетными спикерами для членов Headliner Club при поддержке всероссийской независимой премии «Headliner года»
- Планировочные решения самых удобных эргономичных форматов – от студий до 4-комнатных, черновая и чистовая отделка, четыре стиля готовой дизайнерской отделки «под ключ»
- 10 разноэтажных корпусов, доминанта комплекса - 53-этажное здание высотой 175 м, захватывающие виды из окон



I LOVE

Семейный жилой квартал I LOVE. Счастье быть вместе

I LOVE призван не просто предоставить жилые пространства, а сформировать сообщество жителей и дать им возможности для создания своей уютной атмосферы жилой среды.

- 10 мин от метро Алексеевская; 5 парков в пешей доступности: Звёздный бульвар, Останкино, Сокольники, ВДНХ, Лосиный остров; в радиусе 20 мин ходьбы более 100 кафе, ресторанов и клубов на любой вкус
- 5 корпусов переменной этажности – от 11 до 35 этажей; уникальная архитектура от четырёх ведущих архитектурных бюро – AECOM, APEX, Остоженка, ТПО Резерв; подземный паркинг на 1400 мест
- Эксклюзивные программы досуга жителей: мероприятия выходного дня, тематические вечеринки на крыше, детские развивающие программы при участии аниматоров и кураторов двора
- Проект благоустройства от легендарного бюро Gillespies; насыщенная инфраструктура квартала: семейные пространства для отдыха, гастрономические улицы, школа и детский сад на своей территории, оригинальные детские площадки и оформление дворов
- Широкий выбор квартир с функциональными эргономичными планировкам, увеличенным остеклением и панорамными видами на Останкинскую башню - от студий и евроквартир до редких форматов - пентхаусов и ситихаусов
- Концепция мест общего пользования от голландского дизайн-бюро TANK

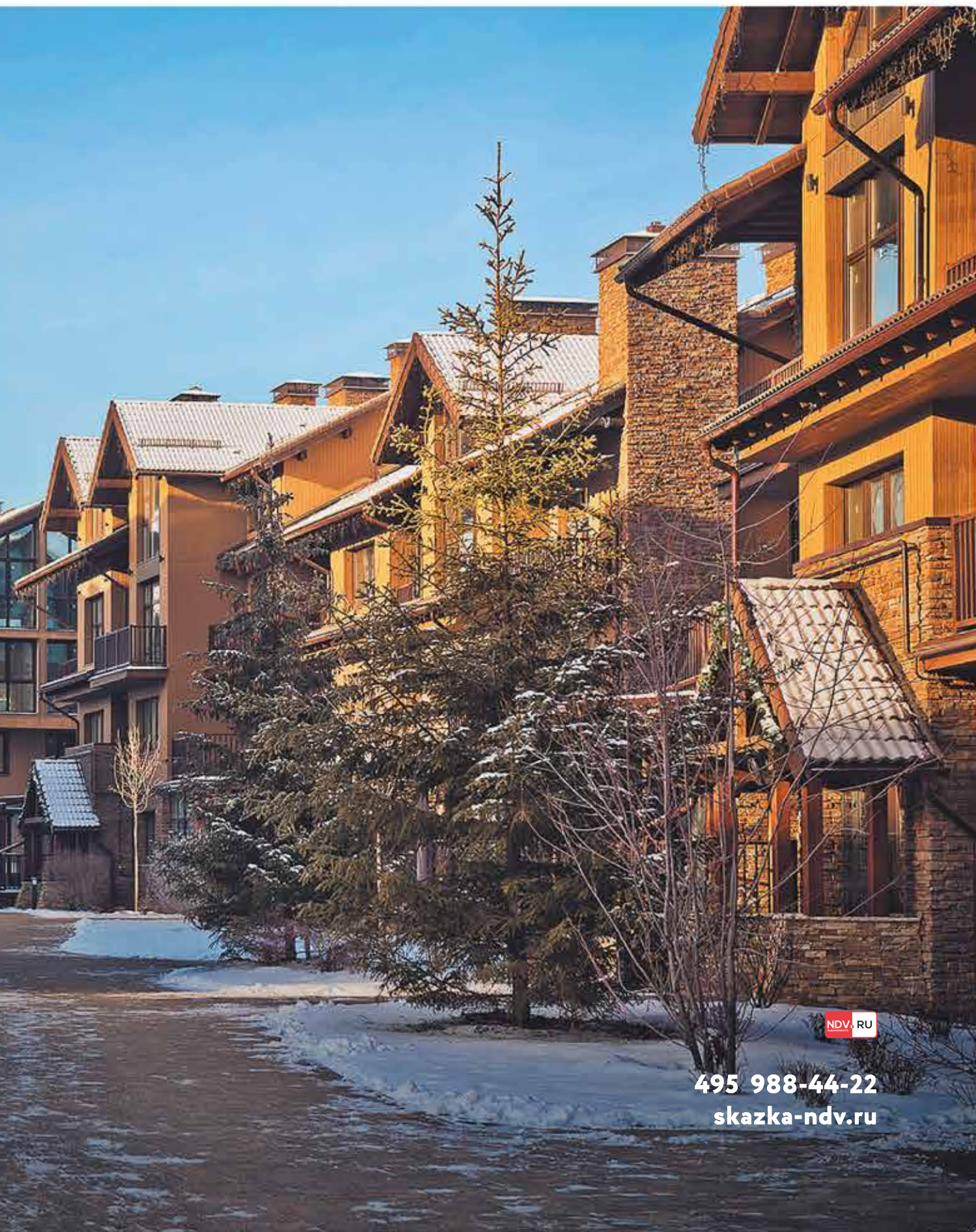


Сказка
жилой комплекс

Откройте новый год в Сказке!

- Квартиры от 88 тыс. р/м²
- Дома введены в эксплуатацию
- Ключи в день оплаты

ЖК «Сказка» расположен на живописном полуострове в 19 км от Москвы по Новорижскому шоссе. Уникальная авторская архитектура. Дома в стиле альпийских шале. Двухуровневые квартиры. Террасы, лифт. Оригинальная уличная мебель, малые архитектурные формы. Детский сад, мастерские. Река и набережная для прогулок.



NDV.RU

495 988-44-22
skazka-ndv.ru



ДН

8 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тенденции

16 Золотая середина



«ЛИДЕР-ИНВЕСТ»

Счастье жить в Москве

24 Новости «Лидер-Инвест»

26 Много зелени и немного Нью-Йорка

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
*Интервью*30 Дмитрий Пантелеймонов:
«Помогаем продавать новостройки»*Витрина*

34 Бонус под елочку

Проекты

40 Когда зажигаются огни

*Перспективы*42 Владимир Якушев:
«Это наши с вами приоритеты»*Главное*

44 Кресты и плюсы

VD

ВСЕ ДЛЯ ДОМА

Дизайн

52 Как кому захочется

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

60 Новостройки и поселки

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тонкости

68 Как в раю

Рынок

72 Сколько стоит американская мечта?

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

76 Объекты недвижимости на продажу



Акции и скидки остаются основным инструментом стимулирования спроса и поддержания продаж. Естественно, подчиняются они и принципам сезонности. Предстоящие новогодние и рождественские праздники — традиционное время подарков, в том числе и на рынке жилья.

Читайте на стр. 34



ПРЕМЬЕРА ДЛЯ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

Пожалуй, самый крупный
офисно-деловой центр класса А

м. Динамо

В продаже

+7 (495) 023 56 78

ГАС
Интеллектуальный девелопмент



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 Ласкова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Кристина Пузинавичюте
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, ARCON, Bofill Arquitectura, CapitalGroup, Limassol Marina, Nikkei Sekkei, pixabay.com, PROSPECTA, SPEECH, UNK project, www.iStockPhoto.com, www.Shutterstock.com, www.Unsplash.com, «АБ Асадова», «Галс-Девелопмент», ГК «Основа», Группа ПСН, «Илья Мочалов и Партнеры», «КИМ-Ш», «Мастер's план», «НИИ транспорта и дорожного хозяйства», «Сергей Скуратов Architects», Студия «Точка дизайна»

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

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-52512 от 21 января 2013 года.
Тираж 30 000 экз. Авторские права защищены.

 Рекламные материалы

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

Отпечатано в типографии:

 www.megapolisprint.ru

ЛУЧШАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛАССА ЛЮКС НА КИПРЕ

Пафилия – крупнейшая частная строительная компания, строящая жилую недвижимость на Кипре. Компания специализируется в выборе и реализации лучших мировых архитектурных концепций, дизайна и обслуживания. Пафилия предлагает полное сопровождение по государственной программе экономического гражданства Кипра: уникальные инвестиционные предложения, услуги иммиграционного консультанта и индивидуальный подход.

40

ЛЕТ ОПЫТА
СТРОИТЕЛЬСТВА

36

ПРОЕКТОВ
ПОЛУЧИВШИХ
НАГРАДЫ

40+

ПРОЕКТОВ
В ПРОДАЖЕ



ГОЛЬФ-КУРОРТ



ВИЛЛЫ



АПАРТАМЕНТЫ



ДОМА

**Продажа недвижимости - Управление недвижимостью - Аренда
Последующая перепродажа недвижимости - Гражданство и ПМЖ**

Бесплатные консультации

T. +7909 660 10 40 E. russian@pafilia.com
www.pafilia.ru www.eucitizenship.ru

Pafilia

PAFOS – LIMASSOL – MOSCOW – BEIJING – SHENZHEN – HO CHI MINH – ATHENS



НА ТОМ ЖЕ УРОВНЕ

По итогам 2018 года объемы ввода жилья в России могут сохраниться на уровне прошлого года и составить, по прогнозам экспертов, около 78 млн м². Из них свыше 43 млн «квадратов» придется на индустриальные многоквартирные дома, и почти 35 млн — будет построено индивидуальными застройщиками. Для сравнения: за весь 2017 год, по данным Росстата, в стране было сдано в эксплуатацию 79,2 млн м² (–1,3% относительно 2016 года). При этом на сегодняшний день на долю индивидуального жилищного строительства (ИЖС) приходится половина от общего объема ввода жилья в стране. Так, из 51,3 млн «квадратов» жилья, уже построенных к ноябрю 2018 года, 25,2 млн м² — на счет

ИЖС (в «активе» профессиональных застройщиков — 26,1 млн м²). Если говорить о географии строительства, что почти четверть всего нового жилья находится в Центральном федеральном округе. В целом в ТОП-10 российских регионов по объему ввода традиционно входят: Москва, Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Ростовская, Свердловская, Самарская и Новосибирская области, Краснодарский край и Республика Татарстан. В лидерах по динамике роста строительства — Москва. За 10 месяцев текущего года в столице введено в эксплуатацию на 24% жилых «квадратов» больше, чем за аналогичный период 2017 года. Худшие показатели у Санкт-Петербурга, где объемы строительства снизились на 36%.

К НОВЫМ РЕКОРДАМ!

25% составил прирост российского ипотечного рынка за последние 12 месяцев. В ДОМ.РФ это объясняют ростом востребованности кредитного инструмента: в частности, к ноябрю 2018 года с ипотекой было заключено более 56% всех сделок в новостройках (и 47% сделок на вторичном рынке жилья). В общей сложности, в стране с начала этого года 1,17 млн кредитов на 2,37 трлн руб., что на 44,4% и 58,2% больше в количественном и денежном

выражении соответственно (в сравнении с прошлогодними результатами). При этом октябрь 2018 года стал рекордным по месячному объему выдачи за всю историю развития рынка ипотеки в России, когда кредит на жилье за месяц взяли 141,3 тыс. человек на сумму в 299,8 млрд руб. (предыдущий рекорд — 290,5 млрд руб. — был поставлен в декабре 2017 года). Средние ставки по ипотеке с начала года составили 9,55% (–1,39% к 2017 году).

5,9

трлн руб.

составил объем строительных работ, выполненных российскими строителями к концу 2018 года

51

субъект РФ

показывает на сегодняшний день снижение объемов ввода жилья (год назад таких регионов было 41)

198,5

тыс. руб./м² —

нынешний ценник «квадрата» в Москве, что в 3,7 раза больше, чем в среднем по стране

52,7

тыс. руб. —

такова сейчас среднероссийская цена квадратного метра (+3,6 по сравнению с 2017 годом)

18

регионов

смогли отметить за год снижение средней стоимости «квадрата» («ценники опустились» на 3–4%)

9–11

% —

под такую «вилочную» ставку можно получить сегодня ипотечный кредит в российских банках



ФАСАД ЗАИГРАЕТ ГРАНЯМИ

Офисное здание класса «А», входящее в состав МФК «Искра-Парк», получит фасад сложной геометрической формы с панорамным остеклением и эффектом «бриллиантовой огранки», достичь которого удалось с помощью использования архитектурного мультифункционального стекла Guardian и профильной системы Schuco, впервые созданной специально для этого проекта, реализуемого в Москве компанией «Галс-Девелопмент».

Как стало известно ДН, девелопер уже приступил к фасадным работам, которые ведутся по уникальной технологии, разработанной авторами проекта - архитектурным бюро SPEECH под руководством Сергея Чобана в сотрудничестве с ведущими производителями стекла, оконных и фасадных

систем. Общая площадь футуристических фасадов составит свыше 28 000 м². Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на I квартал 2019 года.

«МФК «Искра-Парк», включающий в себя помимо бизнес-центра еще и жилой корпус на 772 апартаментов, сочетает в себе все преимущества современного городского квартала, расположенного в комфортной близости от центра Москвы, - комментируют вице-президент, директор департамента строительства «Галс-Девелопмент» Сергей Лицкевич. - Офисное здание, построенное по уникальным строительным технологиям, эффектно сочетается с детально проработанными неоклассическими фасадами жилого корпуса и формирует новое пространство для деловой активности на Ленинградском проспекте».

В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ ПОЯВЯТСЯ ВИЛЛЫ

В Тверском районе столицы рядом со станцией метро «Маяковская» появятся 17 городских вилл класса de lux общей площадью свыше 5000 м². Строительство комплекса CAMEO Moscow Villas по адресу Долгоруковская, вл. 23 А, стр. 1 начнется в марте 2019 года и завершится во II квартале 2021 года.

Как рассказала ДН управляющий партнер группы компаний Stone Hedge Анастасия Малкова, проект будет реализован без привлечения банковского финансирования, только за счет собственных средств девелопера. Общий объем инвестиций в CAMEO Moscow Villas составит 2,5 млрд руб. Над концепцией проекта работало архитектурное бюро WALL. Как объяснил один из его основателей и главный архитектор бюро Рубен Аракелян, в качестве прототипа



ими были выбраны таунхаусы в Лондоне и итальянские виллы в Тоскане.

«CAMEO – это реплика загородной жизни в центре Москвы, - добавила Анастасия Малкова. - 17 двух- и трёхэтажных вилл площадью от 230 до 445 «квадратов» и высотой потолков чуть больше 4 м с собственным гостиным

двором (front yard), личным патио на заднем дворе (back yard), а также с садом и парком. Это принципиально новое предложение на рынке столичной недвижимости». Стартовая стоимость вилл будет начинаться со 145 млн руб. При этом несколько домов уже были забронированы на этапе закрытого экспонирования.



Просто космос!

В Москве состоялась торжественная церемония вручения премии Urban Awards–2018. Самая престижная награда в сфере жилой городской недвижимости в десятый раз нашла своих победителей. На ярком шоу, прошедшем под лозунгом «Мы просто космос!», присутствовали все главные звезды российского рынка недвижимости.

В атмосферу межгалактического путешествия гости торжественной церемонии награждения Urban Awards–2018 погрузились сразу же после того, как переступили порог нового премиального отеля. На время вручения премии гостиница Hyatt Regency Moscow Petrovsky Park была превращена в космический корабль, в welcome-зоне участников шоу ждали космические коктейли и закуски, тематические инсталляции и фотозоны. Непосредственно в зале Ballroom, ставшем площадкой для проведения церемонии награждения, гостей вечера встречали ведущие — обладательница титула «Мисс Вселенная» и «Мисс Россия» Оксана Федорова и актер Андрей

Кремлев. Старт мероприятию дала Ольга Хасанова, руководитель премии Urban Awards, которая поприветствовала всех собравшихся и представила партнеров: Wainbridge, Сбербанк, Avito Недвижимость, ЖК «Садовые кварталы», Villeroy & Boch, КПМГ, Virtual Land, Яндекс.Недвижимость, ИД «Коммерсантъ», РИА Недвижимость, РБК Недвижимость и других.

Для вручения наград в течение вечера на сцену поднимались Мария Литинецкая (Метриум), Светлана Фонарева (КПМГ), Алия Кирьянова (ПАО Сбербанк России), Майкл Белтон (Wainbridge), Илья Отопков (Villeroy & Boch), Екатерина Румянцева (Kalinka Group), Виктор Казаков (ГК КрашМаш), Ольга Воронцова (АН «Магистрат»), Иван Дубровин (Avito Недвижимость), Вера Кузубова (EcoStandart Group), Юлия Солодовникова (РЕПА), Никита Грузд (Virtual Land), Антон Ботвин (Яндекс.Недвижимость), Илья Пискулин (Этажи Консалтинг), Владимир Кристов (Галерея Проектов), Ольга Хасанова (Urban Awards), Никита Журавлев (Хочу квартиру), Елена Шлегель

(Недвижимость Mail.ru), Александр Алексеев (Яндекс.Недвижимость), Домагой Долинсек (PlanRadar), Питер Морри (PlanRadar), Ирина Богатырева (интернет-журнал «Мир квартир») и другие ключевые персоны рынка недвижимости.

Что касается награжденных, то, к примеру, среди проектов «Премьерами года» стали: жилой комплекс «Крылья» (Лидер Инвест), МТТЕ (Hutton Development), Balance (Главстрой), SOHO+NOHO (Wainbridge) и «Фонвизинский» (РГ – Девелопмент). «Прорыв года» достался системе bpMAP.pro. А за «Вклад в развитие отрасли» оценили Московский банк Сбербанка России и PwC.

Кульминацией вечера стало вручение наград в номинациях, победители в которых были выбраны в ходе голосования гостей церемонии. «Персональной года» стала Мария Литинецкая (Метриум), «Девелопером года» профессиональное сообщество признало MR Group, а «Риелтором года» — «Метриум». Также впервые в истории был вручен Гран-при премии Urban Awards. Обладателя главной награды также выбирали гости из проектов-финалистов премии. Им стал квартал жилых небоскребов Headliner.



Помимо Гран-при, обладателями премии Urban Awards–2018 в других номинациях стали:

Номинация	Название объекта	Девелопер
МОСКВА		
Жилой комплекс года комфорт-класса	«Город на реке Тушино-2018»	Стадион «Спартак»
Жилой комплекс года бизнес-класса	«Дом Серебряный Бор»	ГК КОРТРОС
Жилой комплекс года премиум-класса	NV/9 ARTKVARTAL	State Development
Жилой комплекс года элит-класса	Barkli Gallery	Баркли
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса	Преображение	ИНГРАД
Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса	LIFE-Кутузовский	ГК Пионер
Лучший строящийся жилой комплекс элит-класса	ORDYNKA	Insigma
Лучший комплекс апартamentов бизнес-класса	Tatlin Apartments	VESTA Development
Лучший комплекс апартamentов комфорт-класса	Апарт-отель YE'S Ботанический сад	ГК Пионер
Лучший комплекс апартamentов элит-класса	Большая Дмитровка IX	ИНГЕОЦЕНТР
НОВАЯ МОСКВА		
Лучший жилой комплекс	Скандинавия	A101
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ		
Жилой комплекс года комфорт-класса	UP-квартал «Сколковский»	ФСК «Лидер»
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса	Миниполис Серебрица	Сити-XXI век
ОБЩИЕ НОМИНАЦИИ		
Комплекс года с лучшей архитектурой	Резиденция на Покровском бульваре	Лидер Инвест
Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры	ЗИЛАРТ	Группа ЛСР
Лучший проект комплексной застройки	ЗИЛАРТ	Группа ЛСР
Лучший жилой небоскреб	Prime Park	Optima Development
Лучший клубный дом	Наркомфин	Лига Прав
Специальные номинации		
Самый экологичный жилой комплекс бизнес-класса Москвы	Серебряный парк	ИНГРАД
За особый вклад в развитие культуры России	Turandot Residences	Valartis Property Management
Первый и единственный жилой проект, принявший ЧМ по футболу в России	Город на реке Тушино-2018	Стадион «Спартак»
Выбор покупателя	Prime Park	Optima Development
Выбор пользователей Яндекс.Недвижимость	ЗИЛАРТ	Группа ЛСР
Тренд года	Roza Rossa	KR Properties

ДВОЙНОЙ ЭФФЕКТ

В Москве завершилась конференция URBAN SPACE-2018 «Как создать успешный жилой комплекс и выгодно продать свой проект. Работают кейсы». На мероприятии были разобраны как важнейшие стратегические, так и потребительские вопросы отрасли. Ведущие эксперты обсудили влияние на рынок жилой недвижимости 214-ФЗ, а также критерии, наиболее важные для современной аудитории при покупке квартиры. Соорганизатором выступило консалтинговое агентство «Этажи Консалтинг». Партнерами мероприятия стали Avito Недвижимость и KPMG.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

Стоимость проектного финансирования может составить 5–10%. Такую оценку перспективам развития ситуации в связи с поправками к закону о долевом строительстве дал финансовый директор компании Wainbridge Андрей Безверхий. По его мнению, кредитование застройщиков станет доходным и маржинальным инструментом для банков. При этом постановлением правительства круг банков, которые имеют право работать с эскроу-счетами, был ограничен до 61 организации, уточнил директор департамента транзакционного бизнеса и привлечения ресурсов «Московского Кредитного Банка» Филипп Литвиненко.

Наибольшее влияние новая редакция 214-ФЗ окажет на проекты, где первый ДДУ будет зарегистрирован после 1 июля 2019 года, отмечает Андрей Безверхий. Дело в том, что там будет необходимо использовать счета эскроу, что ухудшит экономику проектов ввиду обязательности банковского финансирования, а также вкладывания в проект значительно больших объемов собственных

средств и «замораживания» их до самого завершения проектов. В целом это окажет значительное влияние на их доходность для девелоперов, что должно быть скорректировано повышением цен. Вместе с тем повышение цен произойдет не сразу, так как сейчас есть значительный «запас» проектов с разрешениями на строительство, выданными до 1 июля 2018 года, которые будут реализовываться следующие несколько лет. Все это делает крайне трудным выход новых девелоперов на рынок и в целом дает преимущество крупнейшим игрокам, которым легче будет адаптироваться ко всем изменениям ввиду их масштаба. При этом Андрей Безверхий отмечает, что рынок жилищного строительства до сих пор живет в состоянии неопределенности, поскольку практика применения поправок только нарабатывается, причем в усеченном виде. При этом ужесточение 214-ФЗ имело двойственный эффект. По словам руководителя группы по работе с компаниями в секторе недвижимости и строительства КПМГ в России и СНГ Светланы Фонаревой, изменения правил игры побудили застройщиков активно получать новые разрешения на строительство, в результате чего в ближайшие годы будут реализовываться жилые комплексы,

возведенные по старым правилам. Рынок почувствует изменения только после исчерпания фонда ранее согласованных и запущенных проектов. С другой стороны, будущее удорожание жилья в результате перехода рынка новостроек на эскроу-финансирование стало своего рода рекламой для жилых комплексов, которые строятся по прежним правилам, считают эксперты. Люди стали активнее покупать квартиры сейчас из опасений, что они подорожают потом.

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ?

Директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International Екатерина Фонарева также отметила важность таких факторов для покупателей, как спорт и экология. Первое, что следует учесть при подборе квартиры для современного клиента в бизнес- и премиум-сегментах — это ее шаговую доступность от парковых и прогулочных зон. Кроме того, возрастает роль Smart-технологий, которые будут активно применяться при реновации ветхого жилья в Москве, отмечает эксперт. Это автоматизация работы бытовых приборов, современные средства сбора информации со счетчиков. В каждой квартире будут специальные планшеты, которые позволяют контролировать жизнь





в доме. Насколько это будет воплощено в жизнь, пока говорить сложно, но, по крайней мере, речь об этом идет уже не первый месяц.

Стоимость квадратного метра в жилом комплексе зависит от его расстояния до четырех видов объектов. Об этом заявил директор консалтингового агентства «Этажи Консалтинг» Илья Пискулин. По его словам, это детский сад, школа, районный центр, где гуляют люди, и торговый центр. Покупатель инстинктивно высчитывает расстояние до них и на этом основании решает, подходит ему эта локация или нет, отметил эксперт. Если разница в удаленности до этих объектов составляет всего 100 м, она все равно может повлиять на решение о покупке квартиры в том, а не ином доме, даже в случае, когда эти дома аналогичны по своим прочим характеристикам.

Как рассказал руководитель «Avito Недвижимость» Иван Дубровин, предпочтения посетителей сайта в отношении первичного и вторичного рынка примерно равны. Причем больше половины спроса в первичном сегменте приходится на уже сданные новостройки и больше трети — на объекты, находящиеся на финальной стадии строительства. По материалам строительства

лидируют объекты из кирпича. Ключевыми параметрами для пользователей Avito при выборе новостроек являются такие факторы, как цена, расположение и инфраструктура. Наиболее отталкивающими факторами являются риск «недостроя» и шум ремонта при заселении.

О САМОМ НАБОЛЕВШЕМ

По мнению журналиста, блогера и сооснователя фонда «Городские проекты» Ильи Варламова, самой большой проблемой современной массовой жилой застройки в России является ее разреженность при очень высокой плотности населения. «Когда сегодня в чистом поле на окраинах городов растут эти «потрясающие» башни, образуется огромное количество пустырей, то есть бесхозной земли. Такие территории приходят в упадок, и кто их будет обслуживать — непонятно. Сегодня вся эта земля, скорее всего, висит на балансе муниципалитетов, которые эффективно ею управлять не могут». Еще одна проблема — это отсутствие инфраструктуры, под которой эксперт понимает не только детские сады и школы, которые появляются в соответствии с нормативами, а полный комплекс учреждений, необходимых для полноценной жизни человека.



VILLAGIO
ESTATE

FUTURO PARK

СКИДКА 20% НА ИЗБРАННЫЕ ТАУНХАУСЫ

Новорижское ш., 23 км

(495) 775 08 04

*Сроки акции: 03.12.18 — 15.01.19. Организатор и застройщик ООО «ИнвестЛэнд».
Предложение действует на ограниченное количество таунхаусов. Проектная декларация и подробности на сайте www.futuro-park.ru



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

Что действительно должно быть в элитной новостройке, а без чего вполне можно обойтись?

АВТОР

Екатерина САХАРОВА





В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ВСЕ ЧАЩЕ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ МЕНЯЮТСЯ: МОЛ, ОНИ СТАЛИ ЕЩЕ ЛУЧШЕ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ, ИМ УЖЕ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО ИМЕТЬ АБСОЛЮТНО ВСЮ ИНФРАСТРУКТУРУ НА ТЕРРИТОРИИ СВОЕГО ДОМА, ЕСЛИ ЗА НЕЕ ПРИДЕТСЯ ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ. НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ТО И ДЕЛО ПОЯВЛЯЮТСЯ ПРОЕКТЫ С ИНТЕРЕСНЫМИ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ «ФИШКАМИ», КОТОРЫЕ СТОЯТ ДОРОГО. ДН РЕШИЛ ПОИСКАТЬ С ПОМОЩЬЮ ЭКСПЕРТОВ РЫНКА БАЛАНС МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ.

Когда рынок жилья в России только начал формироваться, такого понятия, как инфраструктура в жилых проектах, не было в принципе. Первые этажи занимало жилье, которое реализовывалось с дисконтом. Затем постепенно эти помещения решили отвести под инфраструктуру. При этом если говорить именно об элитном рынке, то покупатели дорогостоящего жилья на заре становления этого сегмента предпочитали иметь в своем доме максимальный набор: тренажерный зал и ресторан были обязательными компонентами, даже если выйти на окупаемость без внешнего трафика было невозможно.

Небольшие дополнения к обязательному инфраструктурному набору — важный бонус для покупателя, который он учитывает при выборе жилья

Постепенно инфраструктура начала появляться и в городе, и платежеспособная аудитория была не прочь проехать 10–15 мин на машине ради более интересного ресторана или качественного фитнес-клуба. В результате наметилось два тренда: с одной стороны, стало понятно, что необязательно иметь все на территории жилого комплекса, с другой — девелоперы стали стараться приглашать известных, сетевых операторов для аренды коммерческих помещений. Сегодня покупателям важно именно то, какая компания будет управлять рестораном, супермаркетом, фитнес-клубом: на первое



место выходит не наличие того или иного компонента, а то, кто его представляет, какого качества, какого сервиса можно ожидать.

ТОЛЬКО САМОЕ НЕОБХОДИМОЕ

По мнению экспертов, сейчас особенно высок запрос на различные инфраструктурные объекты, связанные с детьми, семейным отдыхом и развитием, здоровьем. По оценкам аналитиков Savills, большинство успешных проектов предлагают тот или иной набор «детской» инфраструктуры от российских и международных компаний. Особенно заметен запрос на частные школы под управлением известных операторов.

Директор департамента продаж компании «Донстрой» Анна Коробкова отмечает, что вне зависимости от класса жилья покупателям важно, чтобы содержание инфраструктуры дома не ложилось на них дополнительным финансовым бременем. «Поэтому даже в элитном доме нет смысла делать закрытый детский сад, ресторан или полноценный фитнес-клуб — вполне достаточно, если они будут расположены

Сейчас особенно высок запрос на различные инфраструктурные объекты, связанные с детьми, семейным отдыхом и развитием, здоровьем

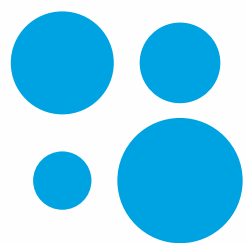
в рамках комплекса с доступом внешних посетителей», — говорит эксперт. По словам Анны Коробковой, сейчас есть запрос на фитнес-клубы, поэтому спортивная составляющая предусмотрена в проектах «Дом на Тишинке», Bargin House, «Жизнь на Плющихе», «Алые паруса». «При этом спортивная инфраструктура спроектирована таким образом, что в клубы возможен доступ внешних посетителей, а жители могут посещать их буквально в тапочках», — добавляет спикер.

Среди неких новаций, которые приобретают популярность, в том числе и в элитных домах, эксперты выделяют помещения для хранения, кладовые. По оценкам брокеров

12+



Продаём по-крупному



Avito
НЕДВИЖИМОСТЬ



в соответствующем сегменте бренды и управляющие компании», — комментирует управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин.

Кроме того, и запросы стали скромнее. Современные покупатели элитного жилья спокойно относятся к тому, что в клубных, небольших домах инфраструктурная составляющая может быть сведена к минимуму. Девелоперы стараются максимально выгодным для себя образом осуществить нарезку помещений и продать как можно больше площадей под жилье или апартаменты. При этом интересы жильцов это не ущемляет: если проект небольшой, то, как правило, будет достаточно современной входной группы с консьержем и большой диванной зоны для приема гостей, где можно встретить посетителей, не приглашая их в квартиру.

«Среди обязательных объектов инфраструктуры я могу назвать частный детский сад или хотя бы детскую комнату, фитнес-центр, спа-зону, помещения для собраний жильцов», — приводит свой список председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. А вот полноценный спортивно-оздоровительный комплекс и бассейн с полным набором услуг, по ее словам, уходят в прошлое из-за дороговизны. «Во-первых, застройщики стали отказываться от таких объектов — им проще предусмотреть в доме коммерческие помещения и сдать их подобным операторам. Во-вторых, сами жильцы уже не готовы много платить за дополнительные услуги», — говорит эксперт.

Savills, интерес к подобным помещениям очень высок и клиенты готовы платить за них цену, если не сопоставимую с ценой квадратного метра в жилье, то не сильно уступающую. Если раньше кладовую мог выбирать один покупатель из трех, то сейчас число желающих купить келлер стремится фактически к 100%. Поэтому застройщики все больше думают об обустройстве подобных помещений, чаще всего на первых этажах или под землей.

Несмотря на то что инфраструктура современным покупателям элитных новостроек важна, есть кардинальное отличие от ситуации 90-х годов. «Если вспоминать конец 90-х, начало и середину 2000-х годов, то тогда для жителей элитных проектов инфраструктура фактически представляла собой набор помещений. Сейчас же инфраструктура — это, прежде всего, набор высококлассных сервисов, услуг, которые оказывают уже зарекомендовавшие себя и работающие



СЕРВИС ВО ГЛАВЕ УГЛА

По словам Дмитрия Халина, если раньше покупатели позитивно воспринимали то, что дом мог быть буквально «напичкан» соответствующими специализированными помещениями, которые обустроивал сам застройщик (это могли быть сигарные комнаты, библиотеки, игровые комнаты, рестораны, зоны мини-фитнеса, хамамы, детские комнаты и так далее), то сейчас сами по себе помещения и их количество не являются явным фактором, повышающим привлекательность проекта.

При этом небольшие, приятные дополнения к основному набору могут быть важным бонусом для покупателя, который он оценит и учтет при выборе жилья. К примеру, в проекте «Дом на Тишинке» сделан акцент на инфраструктуре, которая подчеркнет клубность и высокий статус дома. Ключевыми элементами внешней инфраструктуры станут фитнес-центр и ресторан, а вот во внутренней инфраструктуре дома основной фокус будет сделан на камерности проживания. «Там появится просторная гостиная с камином, которую при желании жители дома смогут арендовать для проведения мероприятия, заказав кейтеринг из ресторана. Еще из интересных элементов клубной инфраструктуры стоит отметить библиотеку, где можно будет почитать или сыграть партию в шахматы, а также специальную детскую игровую», — делится планами Анна Коробкова.



В то же время, если девелоперу удастся привлечь в проект первоклассных операторов ритейла, фитнеса, управляющих детскими садами с мировым опытом, обеспечить первоклассный консьерж-сервис, то все эти дополнительные услуги и сервисы очень позитивно воспринимаются значительной частью аудитории, отмечает Дмитрий Халин.

Логичным продолжением этой тенденции является симбиоз жилых или апартаментных проектов с отелями. Среди последних новинок в этом сегменте можно отметить проект The Book от Capital Group (здесь совмещены отель международного оператора Penta® Hotels Worldwide, сервисные апартаменты под управлением Intermark Hospitality и апартаменты The Book Apartments). Компания Vesper подписала соглашение с AccorHotels, и в 2019 году на Тверской улице будут открыты отель и апартаменты под брендом Fairmont. Проекты Roza Rossa в Хамовниках и «Кузнецкий Мост, 12»



около Кремля предлагают своим жителям сервис от отеля «Метрополь».

«Это тренд, который стал приобретать популярность в мире в последнее десятилетие, и количество проектов с подобными сервисами растет стремительными темпами. Москва — не исключение, существуют уже как минимум пять проектов, которые либо вышли на рынок, либо близки к выходу. И соответственно, в стадии разработки находится еще как минимум столько же проектов, где гостиничный оператор будет обеспечивать жильцов высокo-классным сервисом», — рассказывает Дмитрий Халин. Такой формат позволяет застройщику получить дополнительную премию к цене: в среднем она составляет около 15%, а на рынках, где еще не достигнуты ценовые максимумы, может достигать и до 50%.

ЦЕНА ВОПРОСА

Для каждого жилого комплекса устанавливается свой тариф на обслуживание, выплачиваемый собственником ежемесячно с каждого квадратного метра недвижимости. Сюда входят траты на охрану территории, вывоз мусора, уборку входных групп, содержание придомовой территории и прочие статьи. «Наличие в доме дополнительной закрытой инфраструктуры, например, библиотеки с камином или сигарной комнаты, не влечет за собой никаких дополнительных расходов. По сути, это просто еще один объект на обслуживании у управляющей компании», — говорит Анна Коробкова.

Эксперты сходятся во мнении, что при выборе квартиры покупатели недвижимости класса люкс ориентируются не только на бренд девелопера, локацию, качество строительства, инженерии и отделочных материалов, но и на набор услуг, который предоставляет управляющая компания. В идеале работа управляющей компании должна быть организована таким образом, чтобы владелец квартиры с ее помощью мог решить все свои бытовые вопросы. Поэтому профессиональная консьерж-служба — это обязательный ком-

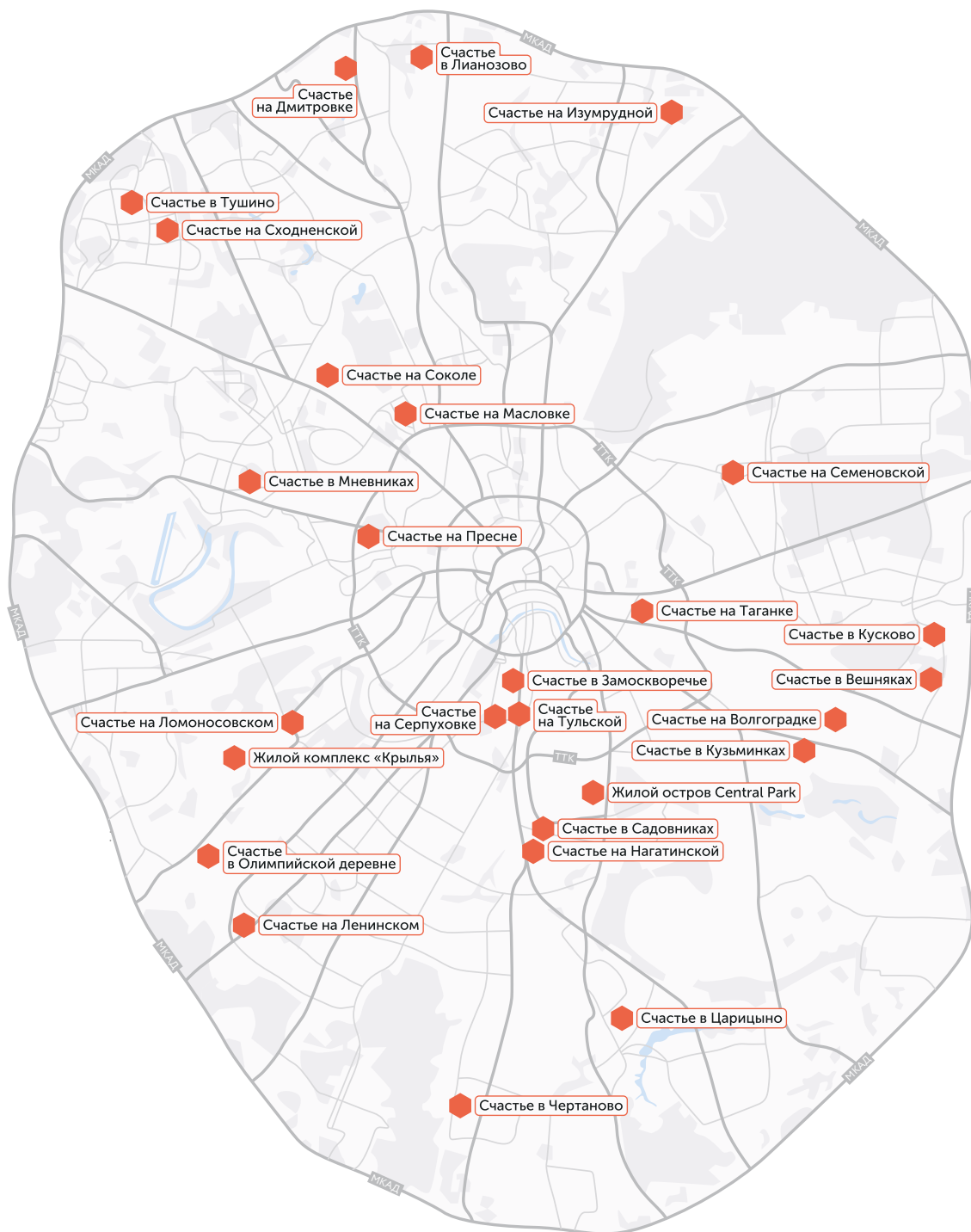
Работа управляющей компании должна быть организована таким образом, чтобы владелец квартиры с ее помощью мог решить все свои бытовые вопросы

понент, хотя это и не новинка. «Поскольку консьерж-служба является дополнительной услугой, это влечет за собой дополнительные расходы со стороны собственников: ее стоимость составляет порядка 15% суммы всех коммунальных платежей», — сообщает Анна Коробкова.

По словам Екатерины Румянцевой, стоимость обслуживания зависит от инфраструктурного наполнения конкретного проекта. «Если в комплексе представлено много различных инфраструктурных объектов, то цена будет выше максимум на 20% — установка, условно говоря, еще и бильярдной не сильно повлияет на стоимость. Если же других инфраструктурных объектов в доме нет, то цена за сигарные комнаты, клубы или ресепшен может быть выше вдвое», — поясняет эксперт. (АН)



ЛИДЕР ИНВЕСТ



СЧАСТЬЕ ЖИТЬ
В МОСКВЕ



ВЗРЫВНАЯ РЕАКЦИЯ

В III квартале 2018 года продажи недвижимости компании «Лидер-Инвест» выросли на 48,9%. К концу IV квартала ожидается еще большая динамика — рост продаж в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Уже в ноябре выручка составила 1,8 млрд руб. — это абсолютный рекорд по поступлениям в истории компании. В целом по итогам 2018 года компания планирует достичь показателей роста более чем на 60% в денежном выражении и более чем на 80% в проданных площадях по сравнению с прошлым годом.

В самом «Лидер-Инвест» взрывной рост продаж называют реакцией рынка на активные строительные работы на всех площадках и на высокое качество девелоперского продукта. В частности, компания разработала уникальный нишевый продукт, собственную концепцию нового бизнес-класса, которая объединяет такие преимущества

проектов, как выгодное расположение в обжитых районах старой Москвы, клубный формат с небольшим количеством квартир, уникальная авторская архитектура, собственная охраняемая территория, подземный паркинг, высокое качество строительства и инженерного оснащения, короткие сроки строительства, без дополнительных очередей и «вечной» стройки под окнами. Еще одним мощным толчком для дальнейшего роста и развития компании в «Лидер-Инвест» считают завершение реинжиниринга организационной структуры и формирования звездной команды экспертов во всех ключевых направлениях, которые ориентированы и мотивированы на общие победы. В ближайших планах компании — серьезное развитие проектного портфеля. В частности, ожидается вывод на рынок нескольких новых клубных домов, а также проекта комплексного развития территории Central Park, что также отразится на объемах продаж компании.

БОЛЬШЕ! ЕЩЕ БОЛЬШЕ!

В течение 2018 года девелоперская компания «Лидер-Инвест» удвоила объем продаваемых площадей в жилых проектах. На начало текущего года в продаже у компании было 118 тыс. м² жилой недвижимости. На сегодняшний день объем продаваемых площадей превышает 250 тыс. м², общая площадь объектов на стадии строительства приближается к полумиллиону квадратных метров, кроме того, более 250 тыс. «квадратов» находится на стадии проектирования.

По количеству проектов в реализации «Лидер-Инвест» занимает первое место в Москве. На сегодняшний день 20 проектов компании находятся в стадии активного строительства, еще около 10 проектов — на разных стадиях подготовки и проектирования. Всего же в портфеле «Лидер-Инвест» 45 проектов общей площадью около 3 млн м², включая восемь жилых комплексов, ранее введенных в эксплуатацию.



КОМПАНИЯ «ЛИДЕР-ИНВЕСТ» В ЦИФРАХ:

45

проектов реализует
девелопер на сегодняшний день

3

млн м²

общая
площадь жилых
проектов

9

округов

старой Москвы —
территория работы
компании

20

объектов

находятся
в стадии активного
строительства

8

жилых комплексов

уже было сдано
в эксплуатацию

2

крупных проекта

комплексного
освоения территории
(КОТ)



ДНК КЛУБНЫХ ДОМОВ

«Лидер-Инвест» презентовала новый зонтичный бренд — «Счастье». Под этим названием теперь будут выходить все клубные дома компании в сегментах «комфорт» и «бизнес». Процесс создания нового бренда занял почти полгода и начался с детального анализа целевой аудитории и качественных характеристик востребованного проекта. Последнее было особенно важным для компании, портфель которой сегодня насчитывает более 20 проектов клубных домов, реализуемых в девяти округах старой Москвы.

«В разработке продукта мы ориентируемся на семейные пары в возрасте 30—50 лет с детьми и без детей, которые хотят жить в старой Москве, — рассказывает вице-президент, руководитель комплекса маркетинга и продаж «Лидер-Инвест» Алексей Болдин. — Наши исследования показали, что для большей части покупателей покупка квартиры в проекте «Лидер-Инвест» относится к категории статусных приобретений и свидетельствует о повышении качества жизни и социального положения».

При этом для одних повышение статуса — это переезд в более престижный район, для других — покупка новой квартиры большей площади в своем привычном районе.

Проекты «Лидер-Инвест» удобно расположены внутри обжитых районов старой Москвы со сложившейся застройкой и развитой инфраструктурой и в то же время выделяются современной авторской архитектурой, высокими потолками и передовой инженерией, наличием подземного паркинга и собственной благоустроенной дворовой территорией.

«Наши покупатели — люди самых разнообразных интересов и увлечений с активной жизненной позицией. Объединить их, как и наш разноформатный продукт, может только широкое понятие, такое как СЧАСТЬЕ, — добавляет Алексей Болдин. — Для нас важен тот факт, что создание нового бренда было напрямую связано с формированием уникального продукта компании. В итоге мы создали набор ключевых признаков проектов «Лидер-Инвест», своего рода ДНК нового класса клубных домов на рынке жилой недвижимости».



ДВОЙНАЯ ПОБЕДА

Сразу два проекта девелоперской компании «Лидер-Инвест» удостоены престижной премии в сфере жилой городской недвижимости Urban Awards—2018. Комплекс апартментов премиум-класса «Резиденция на Покровском бульваре» была признана жилым комплексом года с лучшей архитектурой, а проект «Крылья» победил в номинации «Премьера года».

Юбилейная — 10-я церемония вручения премии Urban Awards—2018 традиционно собрала лучших представителей профессионального сообщества рынка недвижимости. Итоговой церемонии предшествовала большая и ответственная работа по оценке представленных проектов, которая проводилась в несколько этапов. В состав авторитетного жюри премии вошли представители крупнейших девелоперских компаний, архитектурных бюро, агентств недвижимости, профессиональных отраслевых сообществ, ведущих профильных СМИ. А в качестве независимого консультанта выступила Группа PwC.



ЛИДЕР ИНВЕСТ

+7(495) 116-72-06
l-invest.ru

МНОГО ЗЕЛЕНИ И НЕМНОГО НЬЮ-ЙОРКА

На московском полуострове появится свой Central Park

АВТОР

Оксана САМБОРСКАЯ



РАЗВИТИЕ «ПОЛУОСТРОВА ЗИЛ» — ОДИН ИЗ САМЫХ ЛЮБИМЫХ И ОБЛАСКАННЫХ ГОРОДСКИМИ ВЛАСТЯМИ ПРОЕКТОВ. УЧАСТОК РАСПОЛОЖЕН БЛИЗКО К ЦЕНТРУ ГОРОДА, ОКРУЖЕН ВОДОЙ И, ЧТО ОСОБЕННО ВАЖНО, РАЗВИВАЕТСЯ КОМПЛЕКСНО. ОСВОЕНИЕМ ЮЖНОЙ ЧАСТИ ТЕРРИТОРИИ ЗАНИМАЕТСЯ ДЕВЕЛОПЕР «ЛИДЕР-ИНВЕСТ».

Недавно проект, реализуемый компанией в районе станции метро «Технопарк» и занимающий участок 14,75 га на полуострове между старым руслом Москвы-реки и проспектом Андропова, получил название Central Park.

ЧТО В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЕМ?

Название — важная составляющая любого проекта, имеющая значение для его позиционирования, восприятия горожанами и потенциальными покупателями. Как говорится: «Как корабль назовешь, так он и поплывет». Название проекта было выбрано

по результатам творческого конкурса среди сотрудников компании-застройщика и идеально отражает уникальную локацию нового проекта: жителям обособленного тихого и зеленого «острова», окруженного Москвой-рекой, достаточно сделать всего один шаг, чтобы оказаться в центре яркого бурлящего мегаполиса. Эмоционально окрашенный дескриптор «жилой остров», который был предложен для Central Park, подчеркивает расположение между старым и новым руслом Москвы-реки и особый статус жилого комплекса, повышая его на пару ступеней: кто не слышал

про Central Park Нью-Йорка, вокруг которого расположена самая дорогая недвижимость города?!

Разработку логотипа доверили команде креативного агентства «Артоника» — компания также ранее работала над концепцией зонтичного бренда «Счастье», под которым «Лидер-Инвест» реализует проекты клубных домов в девяти округах старой Москвы. Как рассказывает директор департамента маркетинга и рекламы «Лидер-Инвест» Игорь Соломатин, компании было важно, чтобы с первого знакомства с символикой нового проекта были видны его основные преимущества. Голубой и зеленый цвета в логотипе Central Park символизируют реку и парк. В таком благоприятном окружении и появится новый жилой проект, который станет идеальным местом для жизни.



РЕКА ЖИЗНИ

В проекте гармонично сочетаются взаимоисключающие понятия «река» и «метро», «остров» и «центр», «дети» и «рабочие места». Но при его детальном изучении легкое недоверие сменяется приятным осознанием: все так и есть. Как есть и целый набор других причин, заставляющих рассмотреть возможность поселиться на полуострове. Первая — местоположение, к уже сказанному добавим, что таких участков — в «шаговой доступности» от центра города, рядом с водой, обилием зелени просто не осталось. Ценности месту добавляют и соседи: Central Park является частью территории бывшего завода ЗИЛ, которая занимает около 40% района Даниловский. Реновация ЗИЛа — это крупнейший в Европе проект реорганизации бывшей промышленной зоны, где пулом девелоперов создается

территория нового типа, учитывающая все современные требования к полноценной, комфортной жизни.

Вторая причина — концепция проекта современная и чрезвычайно продуманная. Компанией «Лидер-Инвест» был проведен международный архитектурный конкурс. Победителем было выбрано бюро АНР, предложившее проект многофункционального жилого комплекса бизнес-класса на 2,3 тыс. квартир с деловым и образовательным кластерами, а также парковой зоной на берегу Москвы-реки.

Проектом, созданным известным британским архитектурным бюро АНР, предполагается строительство высококласного жилого комплекса с полноценной собственной инфраструктурой, что в том числе обеспечит однородную социальную среду.

Принципы застройки самые современные: существуют четкие границы между кварталом, улицей, площадью, двором, парком, скверами, что создает как приватные пространства — закрытые дворы, так и общественные территории, доступные и интересные всем жителям. Внутри каждого квартала предполагается создание приватных рекреационных зон с детскими и спортивными площадками.

Концепция предусматривает разновысотную застройку с перепадом от 28 до 120 м — каждый покупатель сможет выбрать именно тот формат жизни, который он хочет. Невысокие дома, окруженные зеленью, понравятся семьям с детьми, башни с панорамным остеклением и видами из окон с высоты птичьего полета — выбор молодых и амбициозных. Особо стоит выделить квартиры с возможностью выхода на эксплуатируемую кровлю, где можно разбить сад. Предварительно квартирография включает студии, одно-, двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры классической и европланировки площадью от 28 до 130 м². Стоимость «квадрата» — от 165 тыс. руб. Для удобства будущих жителей появится подземный паркинг общей вместимостью свыше 1,7 тыс. машино-мест.

Территорию комплекса будет опоясывать сеть бульваров, крупнейший из которых расположится вдоль набережной Москвы-реки. Его протяженность составит около 600 м, в центральной части запланирована полукруглая площадь с кафе и ресторанами. Общая площадь озеленения превысит 4 га.

Главный планировочный принцип — все необходимое для комфортного проживания — в шаговой доступности от дома. Для того чтобы пойти в кафе, погулять вечером с семьей, не нужно думать о транспорте — можно просто выйти из подъезда и немного прогуляться.

БУДУЩЕЕ УЖЕ СЕГОДНЯ

Третья причина, почему на комплекс стоит обратить внимание, — время. Территория развивается несколько лет, и уже возведены многие объекты инфраструктуры. Это гарантирует, что будущие покупатели не будут жить на стройке, а сразу после переезда в новую квартиру смогут отдать ребенка в детский сад или школу, начать пробежки в парке или тренировки в фитнес-центре: уже построены и работают бизнес-центры, административно-деловые здания, образовательный кластер со школой и четырьмя детскими садами, медицинский центр, торговые точки, рестораны и кафе.

Еще одно «за» — совсем скоро по соседству заработает уникальный парк развлечений «Остров чудес» — приятное дополнение к семейным выходным.

И последнее решительное «за» — транспортная инфраструктура. Как бы ни была прекрасна жизнь на полуострове, все равно придется выезжать в город по делам или в гости. Проще всего это будет сделать на метро: в шаговой доступности расположена станция метро «Технопарк» и станция МЦК «ЗИЛ». Для приверженцев автотранспорта — выезд сразу на несколько крупных автомагистралей, до центра по набережной можно «долететь» за 15 мин. ●



ГРАЖДАНСТВО КИПРА 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

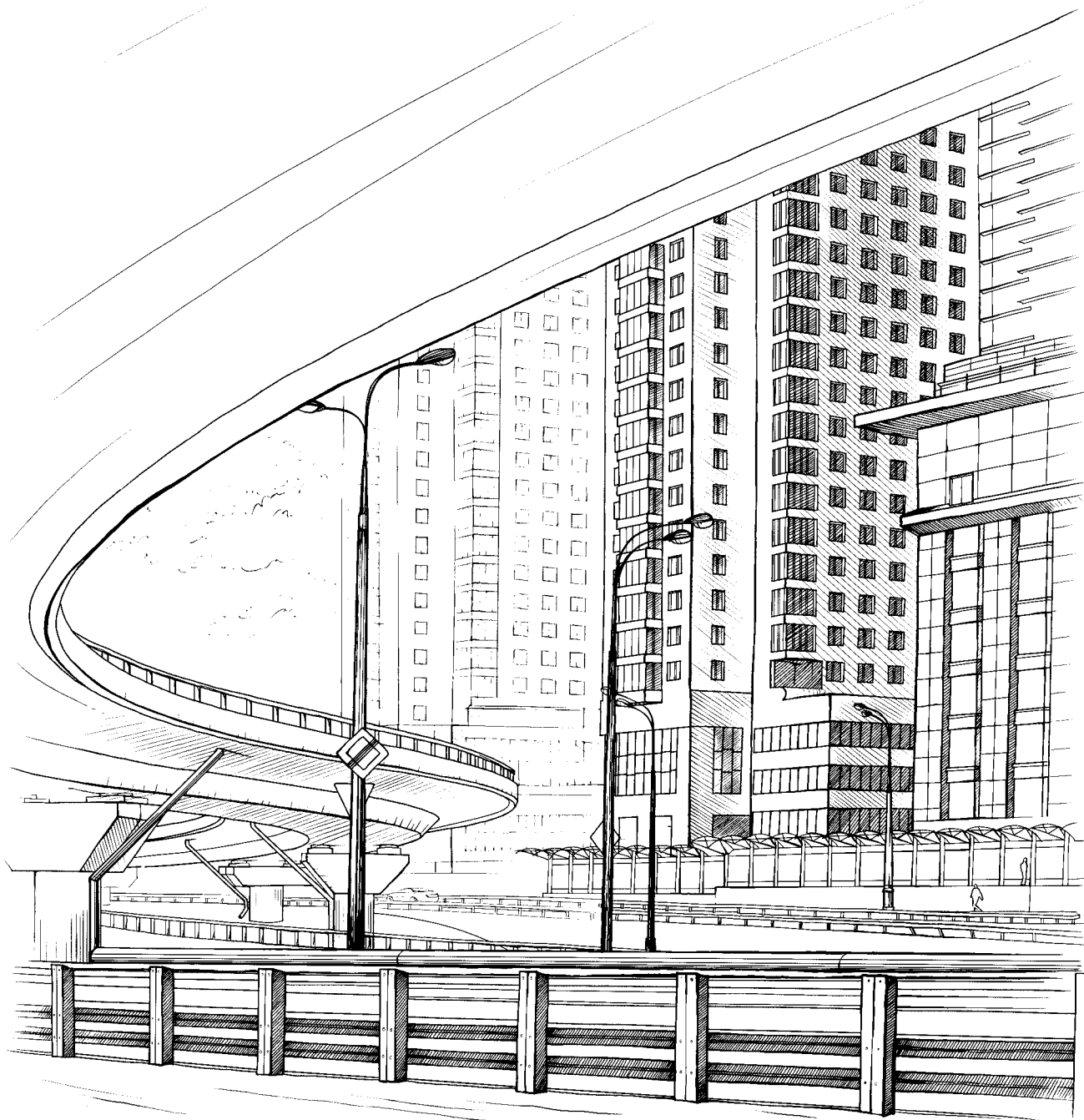
Москва,
Пресненская наб., 6, стр. 2
Башня «Империя», этаж 31
Офис 3

+7 909 660 10 40

Russian@pafilia.com

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

Pafilia



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Дмитрий Пантелеймонов:
**«ПОМОГАЕМ ПРОДАВАТЬ
НОВОСТРОЙКИ»**

ЕСЛИ:

- ПРОЕКТ ЕЩЕ НЕ РЕАЛИЗОВЫВАЛСЯ, НО СКОРО БУДЕТ РАЗРЕШИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И НУЖНО СРОЧНО ПРОДАВАТЬ!
- БЫЛ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ. НУЖНО ПОНЯТЬ В ЧЕМ ПРОБЛЕМА И БЫСТРО ПОВЫСИТЬ ПРОДАЖИ.
- НУЖНО ОРГАНИЗОВАТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ В СТРУКТУРЕ ЗАСТРОЙЩИКА

Быть первым в бизнесе это основной постулат большинства компаний, но далеко не все закладывают в бизнес-миссию и другие ценности, например, совершенствовать и менять ту среду, в которой работаете и живете сами. Сегодня в гостях у ДН как раз глава такой компании — управляющий партнер агентства «Национальная Недвижимость» Дмитрий Пантелеймонов.

— **Дмитрий, давайте представим вашу компанию. В двух словах, расскажите, чем занимается агентство, что входит в сферу ее компетенции?**

— Мы оказываем полный спектр услуг на рынке недвижимости, как для физических лиц, то есть обычных покупателей, так и для бизнес-сообщества. Основная компетенция агентства это продажа квартир эконом-, комфорт- и бизнес-класса в новостройках Москвы и Подмосковья. С 2015 года, то есть с момента создания нашей компании, мы реализовали свыше 3000 квартир или 150 тыс. м² недвижимости. Сейчас у нас в реализации находится 26 проектов, это 355 тыс. м² жилья. Для b2b аудитории мы оказываем услуги, начиная от проработки концепции освоения земельного и заканчивая реализацией квартир «под ключ».

— **Тогда давайте подробнее остановимся на том, чем ваша компания может быть полезна обычному покупателю?**

— Как я уже сказал, продажа квартир в новостройках — основное направление деятельности агентства. Покупателям мы можем предложить эксклюзив в готовых и строящихся комплексах, квартиры с максимальными скидками и лучшими ипотечными программами от ведущих застройщиков, подобрать недвижимость с отделкой и мебелью, предложить варианты новостроек с интересными авторскими архитектурно-планировочными решениями. Среди наших клиентов немало частных инвесторов, которые обращаются к нам с просьбой оценить инвестиционную привлекательность жилого комплекса и предложить выгодные с точки зрения доходности объекты.

Хочу заметить, что наши клиенты получают одобрение банков в офисе агентства без очередей, без комиссий и сложной бумажной волокиты. У нас накоплен большой опыт проведения сделок с использованием материнского капитала, городских субсидий и с участием органов опеки и попечительства. При этом покупателю не придется самому ходить

по инстанциям, поскольку наши специалисты формируют полный пакет документов с необходимыми справками, выписками и пр. Агентство также оказывает услуги владельцам недвижимости, желающим продать квартиру в Москве или дом в Подмосковье.

— **В начале нашего разговора вы упомянули, что работаете с бизнес-сообществом. Какие услуги компания может предложить для b2b аудитории?**

— К примеру, подобрать наиболее подходящий для бизнес-целей компании земельный участок с обоснованием наших рекомендаций по его наиболее эффективному использованию. Девелопер в итоге получит всю информацию об участке, включая его историю, и выстроенную финансовую модель будущего проекта. Для этого специалисты компании оценивают расположение земельного участка, анализируют существующую и перспективную инфраструктуру в локации, в том числе транспортную, делают SWOT анализ, определяют возможные варианты застройки участка по типу и классу, определяют и анализируют конкурентов и их проекты в локации, коридор цен в проекте в зависимости от выбранного варианта застройки. Кроме того, эксперты оценивают целесообразность приобретения участка, а также дают рекомендации по приобретению других участков в этой же локации, разрабатывая при этом прогноз реализации для каждого из предложенных вариантов использования. В итоге выстраивается финансовая модель проекта и составляется ТЭП.

Еще одна услуга, которую может предложить наша компания девелоперам, это полное сопровождение сделки по приобретению земельного участка. Поскольку сделки с землей являются одними из наиболее рискованных, то без комплексного подхода к аудиту возможных юридических рисков, здесь не обойтись. Для этого необходимо проанализировать правоустанавливающие документы на земельный участок, определить наличие очевидных рисков и оценить их, определить наиболее оптимальную структуру сделки. Мы также проводим юридическую экспертизу правоустанавливающих документов на земельный участок, исходно-разрешительной (при наличии) документации, проектной, в части отсутствия нарушений в процессе ее разработки.

— **Допустим, компания подобрала с вашей помощью участок, получила финансовую**



ЖК «Эко Видное 2.0»

Мы оказываем полный спектр услуг на рынке недвижимости, как для физических лиц, то есть обычных покупателей, так и для бизнес-сообщества. Основная компетенция агентства это продажа квартир эконом-, комфорт- и бизнес-класса в новостройках Москвы и Подмосковья

модель проекта, может ли она быть уверена, что проект будет успешным? Или застройщику необходимо что-то еще?

— Важна концепция застройки участка, которая позволит одновременно получить необходимые инвестору/застройщику показатели и не встретит очевидных препятствий в процессе согласования разрешительной документации. Очень часто в длительном процессе проектирования, изначально согласованная экономичная, красивая, востребованная и современная концепция проекта превращается в полную противоположность. Как правило, это характерно для структур застройщиков, где проектирование осуществляется своими силами (отделом или подразделением внутри группы компаний).

— У вас есть рецепт, что сегодня необходимо предпринять застройщику, чтобы остаться на плаву?

— В условиях жесткой конкуренции и многообразия новых проектов, застройщику важно работать на опережение, словно будущее уже наступило, и не допустить потери конкурентных преимуществ проекта. Сегодня очень важно максимально придерживаться правильного «ассортимента» квартир, то есть не допускать необоснованного увеличения числа неликвидных квартир, в погоне за техническими коэффициентами. Отстаивать изначально утвержденные планировочные решения. Придерживаться рекомендаций по набору собственной инфраструктуры, особенно для проектов КОТ. И, наконец, не экономить на отделке мест общего пользования и благоустройстве придомовой территории. Думаю, в перспективе ближайших пяти лет все эти характеристики будут особенно важны, поскольку конкуренция будет усиливаться.

— В начале нашей беседы вы сказали, что предлагаете девелоперам услуги по реализации квартир «под ключ». Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.

— К нам часто обращаются застройщики перед тем, как открыть продажи в своем проекте (к примеру, когда их проект ранее еще не реализовывался, а разрешительная документация либо есть, либо скоро будет). Таким клиентам мы предлагаем провести экспресс-анализ предполагаемого позиционирования проекта на рынке, квартирографии проекта, степени готовности разрешительной документации, соответствия предполагаемых заказчиком условий и цен рыночным, соответствие цен строительной готовности проекта (если проект уже строится), а также оценить репутацию застройщика. На основе полученных данных обобщаем результаты, разрабатываем план продаж. В зависимости от результатов экспресс-анализа мы можем предложить клиенту провести комплексный анализ проекта (полностью или выборочно) на выявление несоответствий ключевых характеристик проекта сегменту позиционирования. Здесь уже детально рассматриваются планировочные решения (общая площадь, эргономичность планировки, количество квартир на лестничной клетке и др.); инженерия (внутренние инженерные коммуникации, окна, входные двери); отделка мест общего пользования и фасадов; тщательно изучается расположение проекта; наличие собственной или городской социальной инфраструктуры; транспортная доступность; экология локации; наличие собственной, благоустроенной

закрытой территории; цены и предполагаемые условия реализации сравниваются с рыночными. По результатам анализа эксперты составляют прогноз на один год по динамике ежемесячных продаж.

Для тех застройщиков, у которых был неудовлетворительный опыт реализации объекта, экспресс-анализ проекта будет шире. В него уже войдет анализ лотов, оставшихся в реализации на текущий момент, а также качества работы брокеров, истории позиционирования проекта на рынке с момента начала рекламной кампании и продаж. Кроме того, мы проанализируем динамику продаж и КРІ по каждому из брокеров, работавших по реализации проекта (условия работы, количество заключенных сделок, стоимости кв.м в привязке ко времени работы в проекте и количеству принятых целевых обращений). Проанализируем также действующие и завершенные рекламные кампании: медиа-планы, каналы коммуникации, стратегию продвижения, креатив, эффективность и репутацию проекта (отзывы в интернет, соблюдение изначально заявленных сроков сдачи, непрерывная динамика строительства и др.).

К продажам необходимо подготовиться: утвердить регламент, разработать и согласовать не только цены, но и акции, скидки и прочие условия продаж. Все эти компетенции при желании клиента мы тоже можем взять на себя, в том числе разработать медиа-план, определить каналы коммуникации и пр. Кроме того, мы готовы предложить девелоперу сопровождение продаж: реализацию проекта на эксклюзивной или ко-эксклюзивной основе, организацию отдела продаж агента на объекте и пр.

Еще одно направление в нашей работе — организация отдела продаж в структуре застройщика. Сюда входит разработка и утверждение структуры подразделения, системы мотивации и условий труда сотрудников отдела, подбор, обучение, аттестация персонала, разработка регламента работы отдела продаж и его взаимодействия с другими подразделениями, планов продаж, контроль и сопровождение работы отдела, плюс ежемесячная отчетность.

— Можете назвать компании, которые сегодня выступают вашими партнерами или клиентами?

— У нас налажены партнерские отношения с крупными российскими банками и девелоперами. Среди них ФСК «Лидер», «Сбербанк Управление Активами», «РК Строй», Архитектурное бюро «Остоженка» и другие.



ЖК «Загородный квартал»

— Одна из миссий компании — ежедневное развитие и новые цели. В связи с этим вопрос, что нового удалось добиться за последнее время?

— В структуре компании появилось собственное рекламное агентство, специализирующееся на комплексном продвижении новостроек Москвы и Московской области. От правильного позиционирования и своевременного старта рекламной кампании зависит до 30% успеха проекта. Теперь в качестве услуги мы можем предложить разработать стратегию продвижения проекта, название, логотип, фирменный стиль проекта в соответствии с выбранной стратегией, креативную концепцию, промо-сайт проекта, медиа-план рекламной кампании. О вашем проекте узнают СМИ, на протяжении продаж мы сможем обеспечивать мощную информационную поддержку. ●

БОНУС ПОД ЕЛОЧКУ

Столичные застройщики расщедрились на новогодние предложения

АВТОР

Яна ВОЛОДИНА





АКЦИИ И ДИСКОНТЫ ОСТАЮТСЯ ОСНОВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА И ПОДДЕРЖАНИЯ ПРОДАЖ. ЕСТЕСТВЕННО, ПОДЧИНЯЮТСЯ ОНИ И ПРИНЦИПАМ СЕЗОННОСТИ. ПРЕДСТОЯЩИЕ НОВОГОДНИЕ И РОЖДЕСТВЕНСКИЕ ПРАЗДНИКИ — ТРАДИЦИОННОЕ ВРЕМЯ ПОДАРКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ.

Самый распространенный метод привлечения покупателя — это денежные скидки. Причем это правило работает абсолютно во всех сферах, связанных с торговлей, будь то услуги или товары. Рынок недвижимости здесь не исключение. Новогодние праздники — это как раз то самое время, когда девелоперы готовы раскошелиться и сделать покупателю самое яркое и запоминающееся предложение. **ДН** собрал самые интересные из них.

НЕ ПУТАТЬ С АЛЬТРУИЗМОМ

Различные акции и скидки от девелоперов считаются достаточно эффективным инструментом для стимулирования покупательской активности. Уже долгие годы не теряют своей актуальности прямые скидки от стоимости квартиры. Однако некоторые застройщики готовы идти дальше и предлагают покупателям дополнительные опции, например, при покупке квартиры кладовку в подарок. Особенно щедры они как раз перед новогодними праздниками, что не случайно. В это время потребитель более всего готов к существенным тратам. «Чисто психологически многие люди стремятся завершить начатые ранее дела до наступления нового года. Акции в это время нацелены на «теплых» покупателей — людей, которые нуждаются и заинтересованы в приобретении недвижимости, но занимают выжидательную позицию в поисках более выгодных предложений», — комментирует генеральный директор ГК «Атлант» Роман Лябихов, добавляя, что наиболее эффективными являются акции, в рамках которых застройщик дает обычную скидку. Кстати, в своем проекте ЖК «Лидер Парк» компания предложила покупателям в качестве презента именно такой вариант: скидку в размере 3% на определенные лоты.

Похожего мнения придерживается исполнительный директор «Патек Групп» Константин Георгиадис. «Скидки помогают людям быстрее принять решение о покупке, а девелоперам, в реалиях высокой конкуренции,



Покупателей
согревают
скидки

предложить более выгодные условия приобретения», — говорит он. По словам коммерческого директора ФСК «Лидер» Ольги Тумайкиной, до 15–20% клиентов в массовом сегменте склонны откладывать сделку на ноябрь–декабрь, рассчитывая тем самым сэкономить. Данные другого эксперта вполне подтверждают сказанное. Так, в ноябре и декабре 2017 года, как отмечает директор департамента продаж Est-a-Tet Валерий Ручий, спрос был на 5–9% выше относительно октября 2017-го.

Однако в массовом сегменте новогодние скидки, как отмечает руководитель консалтинговой компании «ТОП Идея» Олег Ступеньков, часто могут маскировать заранее поднятые цены. По акции также гораздо быстрее можно продать не самое ликвидное предложение. И наконец, к раздаче новогодних подарков застройщика могут подстегивать вовсе не альтруизм, а нешуточная конкуренция. «Скидки появляются в проектах как результат цепной реакции: никто не хочет уступать конкуренту в разнообразии спецпредложений для клиента. Это как товарищеский матч — главное не победа, а участие. Поэтому застройщики оценивают, прежде всего, предложения непосредственных конкурентов и ориентируются

на них», — считает генеральный директор LevelGroup Кирилл Игнахин.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН

Какие только идеи не были реализованы на рынке недвижимости за все это время. Особой маркетинговой предприимчивостью отличались продавцы дорогой недвижимости. Известны случаи, когда за приобретение загородного дома или квартиры бизнес-класса покупатель получал от застройщика небольшую квартиру эконом-класса в подарок. Среди ценных подарков были автомобили, путешествия за границу, сертификаты в дорогие рестораны. Но, пожалуй, одна из самых запомнившихся на рынке недвижимости акций звучала так: «купи квартиру — получи бейсболку в подарок». Сегодня акции и скидки по-прежнему практикуются большинством подмосковных и столичных застройщиков, но размах уже скромнее. Средний размер скидки заметно сократился. «В этом году в московских новостройках массового сегмента застройщики готовы уступить покупателю 4% стоимости квартиры, годом ранее — 5%, а два года назад — 6–7%. В любом случае нужно понимать, что в годовом выражении средний «квадрат»



в новостройках комфорт-класса в Москве подорожал на 5% с октября 2017 года, то есть средний дисконт поможет покупателю «отыграть» годовой рост цены, но далеко не в самых успешных проектах. В жилых комплексах, которые пользовались высоким спросом, цены выросли за год на 8–15%», — говорит управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE Мария Литинецкая.

Любопытно, что в 2014–2017 годах средний размер предновогодних скидок увеличивался, а скидки постепенно переросли в круглогодичные. По мнению игроков рынка недвижимости, это можно объяснить более низким, чем в докризисные годы, спросом на жилье. При этом покупатель, избалованный такой ситуацией, стал воспринимать спецпредложения, приуроченные к тому или иному празднику, как обязательные. Председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова отмечает еще одну особенность. По ее словам, за последние годы в связи со снижением реальных доходов населения существенно увеличилось количество акций, в рамках которых предлагаются именно денежные скидки (не подарки, не круизы и не билеты на футбол). «Этот вариант является и наиболее привлекательным

Метр
в рюкзаке
не унесешь



для покупателей, ведь даже если скидка выражается не в рублях, а подается как «метры в подарок», она все равно позволяет получить денежную выгоду», — говорит она.

В пример можно привести несколько комплексов. Так, в ЖК «Маяк» акция напрямую приурочена к наступающему 2019 году. Размер скидки здесь составляет ни много, ни мало, а 19% и распространяется на 20 квартир. При покупке недвижимости покупатель сможет сэкономить до 1 млн руб. Не менее интересным предложением могут воспользоваться и покупатели квартир в ЖК «Успенский квартал». Здесь в рамках новогодней акции, которая продлится до 8 января, предоставляются



Хороша скидка та, которую можно пощупать

скидки до 20% на десять квартир. На недвижимость в проекте «ДОМ 128» действует скидка 6%, в ЖК «Пресня Сити» апартаменты продаются с 9%-ной скидкой. В Tatlin Apartments скидка в размере 3–4% распространяется на апартаменты, расположенные на втором и третьем этажах.

Первые новогодние акции девелоперы запускают обычно в ноябре, но основная масса дисконтных предложений приходится на вторую половину декабря и январь. «В декабре скидки дополнительно подогревают спрос и помогают выделить свое предложение на рынке. В январе — помогают поддержать активность покупателей (или хотя бы их интерес) на уровне прошлого года. Таким образом застройщик стремится преодолеть сезонное падение спроса», — объясняет Мария Литинецкая.

МИЛЛИОН В КАРМАНЕ

В этом году в компании «Донстрой» новогодние скидки традиционно стартовали 1 ноября, и это уже стало известной «фишкой» девелопера. Так, например, в ЖК Fresh застройщик предложил покупателям скидки на квартиры до 8%, в ЖК «Огни» — до 10%, в квартале «Символ» — до 15%. «Максиму

праздничный дисконт достигает в проекте «Соколиный Форт» — в течение декабря там можно будет приобрести квартиру со скидкой до 25%», — рассказали в компании. Кроме того, одним из первых, кто объявил об акции в преддверии нового года, стал застройщик семейного квартала «МИР Митино». Маркетологи проекта решили пожонглировать цифрами и объявили акцию «20+19». Если сложить два числа вместе, то получится 39, именно столько однокомнатных квартир участвует в акции, а если убрать между числами плюс, то получится четыре цифры наступающего года. Для покупателей это не простая арифметика, а выгода, которая при покупке недвижимости может составить 500 тыс. руб.

Корпорация «Баркли» в этом году решила предложить покупателям сразу два подарка. Акция «Новогодняя скидка!» подразумевает 12%-ную скидку, действующую до конца декабря, на квартиры второй и третьей очереди ЖК «Медовая долина». Акция «На все готовое» подразумевает скидку в размере 7% и предоставляется на квартиры первой очереди этого комплекса. В обоих случаях специальные условия действуют при 100%-ной оплате или ипотеке (кроме субсидированной). Без



использования аккредитива скидка по первой акции составит 11,5%, по второй — 6,5%.

Заманчивое предложение разработали в компании RDI. Покупателям квартир в Архитектурном пригороде «Южная долина» будут вручать сертификаты на сумму до 200 тыс. руб. на покупку мебели. Приятный подарок подготовил девелопер комплекса ЖК «Румянцево-Парк» Lexion Development. Скидка в размере 5% позволит приобрести студию в проекте и сэкономить 190 тыс. руб., «однушку» — с выгодой до 255 тыс. руб., «трешку» — до 470 тыс. руб. При этом на десять квартир действует и вовсе беспрецедентная акция — выгода для покупателя достигает 1,1 млн руб. Компания ФСК «Лидер» тоже решила порадовать покупателей денежным подарком. К примеру, в ЖК «Покорение» можно будет приобрести квартиры с максимальной выгодой до 550 тыс. руб., в УР-квартале «Сколковский» — до 420 тыс. руб.

В компании LevelGroup решили пойти против течения и предложили скидки на видовую недвижимость, которая в принципе всегда отличается повышенными ценами и высокой ликвидностью. В акции участвуют видовые квартиры выше 20-го этажа в первой очереди ЖК «Level Амурская». Максимальный размер

дисконта в денежном выражении достигнет 1,8 млн руб. В комплексе «Level Павелецкая» сэкономить 10% смогут покупатели квартир на последнем, десятом этаже здания.

Группа компаний «Гранель» объявила акцию «Время доить новогодние скидки». До 31 января 2019 года приобрести квартиры с выгодой до 17% можно будет во всех проектах компании, а именно: в ЖК «Инновация», «Бригантина», «Пехра», «Москвичка», «Государев дом», «Театральный парк», «Императорские Мытищи» и ЖК «Малина». Строительный концерн «РУСИЧ» предложил в квартале «Новые Котельники» сэкономить при покупке квартиры более 677 тыс. руб. В акции участвуют «однушки», «двушки» и «трешки» в разных корпусах.

Самой же распространенной на рынке новостроек Москвы и Подмосковья в этом году оказалась скидка 10%. Такой вариант предложила, например, компания «Лидер-Инвест» в клубных домах «Счастье». Скидка в этом размере актуальна для семи проектов ГК «Самолет»: «Большое Путилково», «Томилино», «Пригород Лесное», «Люберцы», «Химки» и «Остафьево». Компания «Патек Групп» предусмотрела этот дисконт для комплекса ShirokayaGreenPark. (H)

До скидки
надо
дотянуться



КОГДА ЗАЖИГАЮТСЯ ОГНИ

НОВЫЙ ГОД — ВОЛШЕБНОЕ ВРЕМЯ, КОГДА В КАЖДОМ ОКНЕ, НА КАЖДОМ ЭТАЖЕ ГОРЯТ ОГНИ. ЛЮДИ СОБИРАЮТСЯ ВМЕСТЕ В УЮТНЫХ ДОМАХ И ЖДУТ ЧУДА, ЗАГАДЫВАЮТ ЖЕЛАНИЯ, ДУМАЮТ О БУДУЩЕМ. И ЧЕМ ИНТЕРЕСНЕЕ ДОМ, ТЕМ ИНТЕРЕСНЕЕ ПРЕДСТАВЛЯТЬ, КАК ЗА ОКНОМ ЖИВУТ ЛЮДИ И О ЧЕМ МЕЧТАЮТ.

Скоро зажгутся огни и в жилом комплексе «Достояние» в Кунцево. Еще на старте строительства комплекс получил две премии Urban Awards — «Оскара» рынка жилой недвижимости. Сейчас стройка завершается, фасады жилого комплекса предстали во всей красе, и можно с уверенностью сказать, что все обещания по красоте и качеству ЖК выполнены: «Достояние» занял достойное место в ряду домов настоящей Москвы — линейки жилых кварталов бизнес-класса, которые строятся компанией «Галс-Девелопмент».

КРАСОТА, КОТОРАЯ НЕ УСКОЛЬЗНЕТ ОТ ВНИМАНИЯ

Без тени сомнения — проект красив и «породист». Именно он визуально открывает въезд в город со стороны самого дорогого в Подмосковье Рублево-Успенского шоссе. И делает это безупречно.

Три башни — «Наука», «Культура» и «Искусство» созданы мастерской «ГРАН» под руководством заслуженного архитектора России Павла Андреева в лучших традициях «ампирной» московской архитектуры середины прошлого века. Фасады отделаны натуральными материалами — камнем различных оттенков и металлом. Они одновременно строгие и декоративны — украшены фризами и карнизами. «В архитектурном облике комплекса нашли отражение вечность классических форм, гуманитарная основа ренессансных принципов пропорциональных построений, формирующих общественное позиционирование объекта и служащих самоидентификации клиента», — объясняет концепцию заслуженный архитектор России Павел Андреев.

Объяснение сложное, как и положено именитому архитектору, но понятное человеку, выбирающему

настоящий дом для семьи, — именно классический стиль ассоциируется с достатком, основательным подходом к выбору будущего дома и семейными ценностями.

ЕСТЬ КУДА ПОСТАВИТЬ ЕЛКУ

Елка — неременная участница семейной встречи Нового года — требует своего места в доме: посреди комнаты, когда дети еще маленькие и под елкой удобно раскладывать подарки, крепко привязанная в углу гостиной, когда в доме есть энергичные кошки, или на каминной полке, когда взрослые дети живут отдельно и только забегают поздравить родителей перед праздником. Кстати, камин, даже дровяной, в городской квартире теперь вполне доступная роскошь — в пентхаусах на верхних этажах квартала «Достояние» запланированы дымоходы именно для того, чтобы можно было сидеть у живого огня, когда за окном идет снег. И еще о елках — те, кто против того, чтобы живые ели вырубались под Новый год, могут купить искусственное дерево, и, когда закончится праздник, убрать его в кладовку, которая предусмотрена



рядом с паркингом. Кстати, свой Новый год там с радостью «справят» велосипеды, самокаты и другие сезонные вещи, которым не место в квартире.

НАСЛАЖДАТЬСЯ МИРНЫМ ТЕЧЕНИЕМ ЖИЗНИ

Свой двор. Что может быть интереснее в детстве, чем играть с друзьями во дворе, и лучше, если взрослых нет поблизости. У взрослых обычно своя точка зрения — они как раз предпочитают мешаться под ногами. В «Достоянии» интересы взрослых и детей совпадают. Взрослые могут не беспокоиться, что с детьми что-то случится, а дети — спокойно играть в закрытом от посторонних глаз дворе.

Взрослым двор тоже необходим: посидеть на скамейке, оставить первый след на свежеснеженном снеге, проводить друзей, заехавших в гости... Оглянуться и, пока никто не видит, поймать ртом снежинку, вернувшись на мгновение в детство.

Именно таким будет двор в «Достоянии»: помимо положенных по проекту малых архитектурных форм его украсит «зеленый лабиринт» из декоративного кустарника — зимой он скорее будет белым, но тем интереснее смена времен года. Детские площадки тоже будут «всесезонными».

ЖИТЬ РЯДОМ С ИСКУССТВОМ

Башни квартала «Достояние» не зря получили звучные имена-символы — жителям будет чем удивить гостей еще с порога дома: входные группы всех корпусов — настоящие произведения монументального искусства. Стены общественных зон украшены мозаичными панно, в каждой башне своя тематика. В «Науке» — это сюжеты, посвященные освоению космоса. «Искусство» украсит панно с изображением скульптуры Веры Мухиной «Рабочий и Колхозница». «Культура» будет встречать жителей и гостей мозаикой с изображением самых важных архитектурных символов.

ДОМЧАТЬ ДО ЦЕНТРА ЗА 15 МИН

Тем, кто хочет встретить Новый год рядом с кремлевскими курантами, а затем быстро вернуться к праздничному столу, труда это не составит, как и поездка в центр города в любой другой день — до «Достояния» очень удобно добираться. На машине 5 мин до Можайского шоссе и Кутузовского проспекта, совсем рядом открыли новую развязку Крылатской улицы, и строящейся Северо-Западной хордой до Ленинградского проспекта скоро тоже можно будет доехать за 10—15 мин.

Рядом с комплексом станция метро «Молодежная», от которой до «Площади Революции» 20 мин без пересадок.

ВЫГОДНО КУПИТЬ

Жилой квартал «Достояние» только достраивается, а свободных квартир в нем осталось менее 50, при том что в целом по рынку после сдачи дома госкомиссии нераспроданными остаются в среднем 40% площадей. Пока можно стать хозяином как пентхауса с камином и террасой, так и квартиры поменьше — в комплексе есть квартиры площадью от 42 до 257 м². Причем похожих совсем немного: особенность проекта, в частности, в том, что квартирограмма меняется каждые три этажа. Перед этим Новым годом покупка особенно приятна — весь декабрь действует скидка 19%. ◻



ДОСТОЯНИЕ

ДОМА НАСТОЯЩЕЙ МОСКВЫ
В КУНЦЕВО

+7(495) 725-55-55
www.dostoyanie-hals.ru



Владимир Якушев: «ЭТО НАШИ С ВАМИ ПРИОРИТЕТЫ»

ДЕКАБРЬ — НЕ ТОЛЬКО ТРАДИЦИОННЫЙ МЕСЯЦ ДЛЯ ПОДВЕДЕНИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ ИТОГОВ ГОДА, НО И САМОЕ ПОДХОДЯЩЕЕ ВРЕМЯ — СТРОИТЬ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ. КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ СРАЗУ НА БЛИЖАЙШИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ ОПРЕДЕЛИЛО ДЛЯ СЕБЯ И ГЛАВНОЕ СТРОИТЕЛЬНОЕ ВЕДОМСТВО СТРАНЫ — МИНИСТЕРСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖКХ РФ.

Рабочий график главы Минстроя России Владимира Якушева под конец года оказался весьма насыщенным. Что ни день — участие во всевозможных конференциях, семинарах, съездах, форумах и совещаниях, и везде — обсуждение итогов и перспектив жилищного строительства. Почти на всех мероприятиях присутствовал и ДН, сформулировавший на основе ряда программных заявлений министра, своеобразный «строительный задачник», стоящий теперь как перед министерством, так и отраслью в целом.

ЗАДАНИЕ НА «ЗАВТРА»

После инаугурации 7 мая 2018 года президент РФ Владимир Путин подписал указ, в котором поставил перед правительством цели, достичь которых надо до 2024 года. И темой стройки,

так или иначе, были «пронизаны» буквально все 12 направлений социально-экономического развития страны, определенных главой государства в «майском указе». Однако стратегическим документом для российских строителей все же стал национальный проект «Жилье и городская среда». Со временем особый упор был сделан и на цифровую трансформацию строительной отрасли. Теперь обо всем по порядку.

ДОСТИЧЬ БАЛАНСА

«Указ Президента России определяет одну из ключевых целей развития нашей страны — улучшение жилищных условий не менее 5 млн семей ежегодно, — подчеркивает Владимир Якушев. — Эта задача должна решаться за счет здорового роста рынка жилья, где спрос и предложение сбалансированы».

Для достижения поставленных стратегических целей Минстроем России был разработан национальный проект «Жилье и городская среда», учитывающий текущее состояние строительной отрасли, ее возможного роста. Приняты в расчет и изменения, которые сейчас происходят на рынке, связанные с переходом на проектное финансирование, сроки адаптации к нововведениям, пересмотр монетарной

политики и другие факторы, которые, конечно же, влияют сегодня на рынок недвижимости.

В структуру нацпроекта, подготовленного ведомством вместе с экспертным сообществом, заложено четыре федеральных проекта: «Ипотека», «Жилье», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда». Первые два, понятно, напрямую направлены на увеличение объема жилья, в том числе путем перевода ипотеки в электронный формат, формирования ликвидного рынка ипотечных ценных бумаг, введения безрисковых для граждан инструментов инвестирования в жилищное строительство и т. д. В свою очередь, в проекте «Формирование комфортной городской среды» отдельное внимание будет уделено малым городам и историческим поселениям — ежегодно на конкурсной основе будут отбирать по 80 лучших проектов, реализация которых поможет сохранить самобытность и культуру нашей страны. В рамках четвертого направления — расселения «аварийки» — предполагается предоставить российским регионам расширенный набор инструментов для реализации проекта: выкуп жилья, мена, субсидии на приобретение, развитие застроенных территорий, наёмные дома.

Помимо этого, в рамках плана по развитию конкуренции, ведомство разрабатывает сейчас стратегию развития строительной отрасли, в которой отдельным пунктом будут прописаны вопросы инноваций в строительстве. Эту работу планируется завершить уже к октябрю 2019 года.

«Минстрой планирует делать этот документ на базе экспертных площадок и тех предложений, которые сделает девелоперское сообщество, — добавляет министр. — Мы должны сделать документ стратегического развития отрасли за который нам не будет стыдно. Это будет наше с вами видение, куда дальше будет идти строительная отрасль, наши с вами приоритеты и стратегические задачи».

ОЦИФРОВАТЬ ПРОЦЕССЫ

«Глава государства поставил серьезные, амбициозные задачи по развитию цифровой экономики, и мы все предметно этим занимаемся, — отмечает Владимир Якушев. — Это не дань моде, мы понимаем, что сегодня без «цифры» дальше двигаться оперативно не сможем».

В рамках цифровизации в стране реализуется ряд национальных проектов. Один из них — «Цифровая экономика», в рамках этого нацпроекта Минстрой России ведет два

взаимосвязанных подпроекта. Один «Умный город» второй — «Цифровое строительство».

ГОРОДАМ ПРЕДСТОИТ ПОУМНЕТЬ

С этой целью в 38 городах, расположенных в 33 регионах России, запускаются пилотные проекты.

«Это очень важная задача, которая должна сопровождаться соответствующим интеллектуальным ресурсом, — считает министр. — Большое число экспертов выразили согласие войти в состав Экспертного совета проекта «Умный город», который будет обсуждать вопросы ЖКХ, управление городским хозяйством с учетом применения цифровых технологий. Мы будем плотно с ними работать, чтобы понять, что надо сделать и какой результат получить. Можно сказать, что сегодня находимся в режиме отработки стратегии, куда идти и что делать. Есть соответствующие наработки в других странах, но надо понять, как их привязать к нашим условиям. В рамках этого проекта нужно консолидировать усилия многих людей, чтобы реализовать все наши задумки».

ПРЕКРАТИТЬ ИЗОБРЕТАТЬ ВЕЛОСИПЕД

Еще один проект — «Цифровое строительство». Он напрямую имеет отношение к «Умному городу». «У каждого здания есть свой жизненный цикл, — объясняет Владимир Якушев. — Мы хотим его видеть сегодня в цифре, и самое главное — с момента проектирования. Мы каждый раз, начиная строительство, изобретаем велосипед. Цифровые технологии должны помочь все это делать очень быстро, при этом экономить. И, конечно, когда все это будет развиваться так технологично, это отразится на наших городах. Это те задачи и проблемы, над которыми планируем работать. Естественно, они не должны заканчиваться в 2024 году, это глобальные темы». (ДН)

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Владимир Путин
Президент РФ:



«Понимая, насколько важно для человека, для каждой семьи иметь свой дом, свое жилье, для нашей страны это проблема проблем, она тянется из десятилетия в десятилетие. Сколько раз ее обещали и пытались, искренне пытались решить, а мы можем и должны это сделать! И цель эта весьма амбициозная, но реалистичная, если учесть новые технологии и опыт наших строительных компаний. Если мы хотим, чтобы 5 млн семей получали новое жилье каждый год (сейчас 3,1 млн, — ДН), то строить надо 120 млн м² (пока это лишь около 80 млн, — ДН).

КРЕСТЫ И ПЛЮСЫ

Чем запомнился рынок жилья в 2018-м и чего ожидать в 2019-м?

АВТОР:
Оксана САМБОРСКАЯ



2018 ГОД ВОЙДЕТ В ИСТОРИЮ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КАК ГОД БОЛЬШИХ ПЕРЕМЕН: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ, СМЕНА РУКОВОДСТВА МИНСТРОЯ, ИЗМЕНИВШИЕСЯ ПРАВИЛА ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ, ПАДЕНИЕ ИМПЕРИИ КРУПНЕЙШЕГО ОБЛАСТНОГО ЗАСТРОЙЩИКА — ВСЕ СМЕШАЛОСЬ В ЕДИНОЙ КИНОЛЕНТЕ ПОД НАЗВАНИЕМ «СТРОЙКА-2018». ВЗГЛЯД НЕПОСРЕДСТВЕННЫХ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕССА ИЗНУТРИ, ОПРОШЕННЫХ ДН, КАК НИ СТРАННО, ПОЛЯРЕН — ОДНИ ВИДЯТ КРЕСТЫ, ПОСТАВЛЕННЫЕ НА ОТРАСЛИ, ДРУГИЕ — ПЛЮСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.

Удивительно, но, казалось бы, такая объективная вещь, как спрос, оценивается участниками полярно. Директор по продажам RDI Валерий Кузнецов говорит об устойчивом снижении спроса на квартиры в новостройках. «Например, если в начале года на рынке подмосковных новостроек за месяц, к примеру, в Ленинском районе области, было продано 954 квартиры, то на конец ноября девелоперы реализовали уже 920 квартир, что меньше на 3,6%. В марте и апреле в продажах наметился небольшой рост (пик пришелся на апрель — 1096 проданных квартир), но к июлю спрос снова упал до 883 проданных квартир, и следующие полгода колебался

на уровне +/-900 проданных квартир в месяц. Если сравнить годовые продажи, то в 2018 году девелоперы продали на 19,4% меньше, чем в прошлом году. Среднемесячные продажи в 2017 году составили 1075 квартир, в то время как в 2018-м — всего 945 квартир», — говорит Валерий Кузнецов.

Но похоже, такая ситуация была локальной. Остальные девелоперы, напротив, говорят об успешности продаж и росте спроса и связывают его с... боязнью покупателей законодательных изменений, снижением ипотечных ставок в этом году и возможностью роста ипотечных ставок в следующем, как и боязнью ухудшения экономической ситуации в целом.

ПРОГНОЗ-2019

«В наступающем году жить будет сложнее и дороже, но интереснее и качественнее»[©]

ЗАГЛЯДЫВАТЬ В БУДУЩЕЕ ИНТЕРЕСНО И ТРЕВОЖНО: ОПРАВДАЮТСЯ ЛИ ПРОГНОЗЫ, СБУДУТСЯ ЛИ ОЖИДАНИЯ ХОРОШИЕ И ПЛОХИЕ, НЕ НАЛЕТИТ ЛИ «ЧЕРНЫХ ЛЕБЕДЕЙ». КОНЕЧНО, ПЕРЕД НАЧАЛОМ НОВОГО ГОДА ХОЧЕТСЯ ВЕРИТЬ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, В УСТОЙЧИВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ, ПОНЯТНЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ, МУДРОСТЬ ЛИЦ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ, И НЕМНОГО... В ЧУДО! ИЗВЕСТНЫЕ ЧЕТЫРЕ БУКВЫ НЕПРЕМЕННО ДОЛЖНЫ СЛОЖИТЬСЯ, ЕСЛИ НЕ В СЛОВО «СЧАСТЬЕ», ТО ХОТЯ БЫ В «СТАБИЛЬНОСТЬ», — СЧИТАЮТ БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ ДН.



Управляющий партнер и акционер ГК «Основа»

Олег Колченко:

Мы не ожидаем снижения спроса в 2019 году. Более того, он может даже возрасти на фоне ожидания дальнейшего роста ипотечных ставок и удорожания жилья, которое будет связано с переходом на проектное финансирование, повышением стоимости стройматериалов, ростом НДС и прочих других факторов. Хорошим стимулом для роста покупательской активности послужит и вывод нового объема предложения. При этом нужно понимать, что большую часть объектов в 2019 году девелоперы будут реализовывать в рамках прежних правил, поскольку получили разрешение на строительство еще до 1 июля, когда поправки вступили в силу.



Директор департамента по маркетингу и продажам компании «Балтийская жемчужина»

Ася Левнева:

Повышение цен, а также опережающее спрос предложение вынуждают девелоперов искать новые маркетинговые ходы в борьбе за потребителя. Конечно, лидирующее положение упрочат надежные компании, которые способны вовремя учесть потребности современных покупателей. Но за внимание покупателя, окруженного рекламными сообщениями 24 часа в сутки, бороться становится все сложнее, для поиска целевой аудитории нужен креативный и нестандартный подход, что не всегда просто для такой консервативной отрасли, как недвижимость. В целом в наступающем году жить будет сложнее и дороже, но интереснее и качественнее.



Генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин:

В 2019 году ипотечный стимул может потерять свое значение, так как ставки по кредитам вновь начали повышаться, что на фоне стагнации доходов населения означает снижение спроса. С какой скоростью будет повышаться стоимость ипотечного кредита, пока спрогнозировать невозможно, но покупатели должны понимать, что едва ли этот процесс обернется вспять в ближайшие месяцы. Напротив, уже к середине следующего года ставки могут преодолеть психологически важный барьер в 10% годовых, поэтому излишне откладывать в долгий ящик покупку жилья не следует.



**Генеральный директор
Euroinvest Development
Станислав Данелян:**

Мы смотрим с оптимизмом в наступающий год — готовы к нему финансово и морально, имеем большие рабочие планы. Однако понимаем, что рынку, скорее всего, придется нелегко. Ввиду законодательных изменений есть риск, что те компании, кто не имеет собственных средств или должного запаса прочности, могут уйти с рынка, и это скажется на объемах строительства и предложениях в сегменте новостроек. Если говорить о потребительском спросе, то тут первую скрипку играет покупательская способность населения. В условиях снижения реальных доходов населения и подорожания жилья, конечно, спрос может снизиться, но, к примеру, доступность ипотеки может значительно изменить эту ситуацию и аккумулировать спрос на рынке жилья.



**Директор
по маркетингу ГК
«Красная стрела»
Марина Агеева:**

Ожидать снижения цен не имеет смысла, а повышение будет зависеть от конкретного проекта. Востребованные, в чем-то уникальные проекты смогут себе это позволить, нелеквидные — вряд ли. 14 декабря ожидается повышение Центробанком ключевой ставки, следовательно, может продолжиться рост ставок по ипотеке. Однако резких скачков рынок недвижимости не выдержит, поэтому массовый глобальный рост цен не последует.

А ВСЕ-ТАКИ ОНИ РАСТУТ

«Рост продаж в компании за последние 11 месяцев составил 55%! — рассказывает директор по продажам ГК «Гранель» Рустам Арсланов. — На это повлияла совокупность следующих факторов: грядущие изменения в законодательстве и связанный с этим возможный рост цен, годовое снижение ипотечных ставок и вывод большего объема квартир на рынок». Только «Гранель» вывела в продажу три новых жилых комплекса этим летом — ЖК «Пехра», ЖК «Инновация» и ЖК «Бригантина», а также мы стабильно выводим в продажу новые корпуса в уже реализуемых жилых комплексах.

Генеральный директор компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин считает, что «вследствие снижения роста процентных ставок и увеличения объема выдачи ипотеки в 2018 году покупательская активность достигла своего пика. «Наблюдаем мы это и в последние месяцы уходящего года — в период щедрых новогодних акций интерес к недвижимости стабильно повышается», — считает эксперт. Однако, прогнозирует Алексей Перлин, уже в 2019 году законодательные изменения в сфере строительства — отказ от ДДУ и переход к проектному финансированию — внесут

свои коррективы: повышение стоимости жилья на первичном рынке в совокупности с начавшимся ростом ставок по ипотеке сократит круг потенциальных покупателей.

«Уходящий год оказался еще более успешным с точки зрения продаж, чем 2017-й, — говорит генеральный директор компании Tekta Group Роман Сычѐв. — Спрос на новостройки в Москве продолжил рост опережающими темпами. Особенно хочу отметить сегменты рынка, в которых мы работаем. По предварительным итогам 2018 года число заключенных ДДУ в столичных комплексах бизнес-класса выросло на 61% в сравнении с девятью месяцами 2017 года, а в премиум-классе спрос увеличился на 44%. В массовом сегменте при этом количество сделок выросло на треть, то есть в уходящем году средний и высокобюджетный сегменты рынка новостроек росли быстрее, чем массовый. Причин тому несколько, считает Роман Сычѐв. Во-первых, в определенной степени выгодные ставки по ипотеке привлекли внимание клиентской аудитории бизнес-класса, где доля сделок с привлечением кредита достигла 38%, хотя до кризиса 2014 года она не превышала 15%. Во-вторых, девальвация рубля привела к росту валютных сбережений

потенциальных покупателей, которые поспешили вложить дополнительный доход в «твердый актив» — жилье.

Продуктивным был год и для Группы «Эталон», считает ее генеральный директор Дмитрий Кашинский. По его словам, ежеквартально продажи росли в среднем на 30% по сравнению с 2017 годом. «Буквально на днях мы поздравили десятитысячного покупателя с начала года, тогда как в 2017-м общее количество заключенных контрактов составило 9916, а впереди еще целый месяц, при этом в декабре традиционно наступает пик покупательской активности», — радуется Дмитрий Кашинский. В первую очередь в компании такой успех связывают с качеством продукта. Но также, по мнению эксперта, спрос подстегнула дешевеющая ипотека. В этом году более половины сделок с жилой недвижимостью в «Эталоне» заключается с привлечением ипотечного кредита, тогда как в прошлом эта доля варьировалась от 30 до 40%. «Сегодня ипотечные ставки снова немного выросли, но критичного влияния на спрос это повышение не окажет», — говорят в компании.

ВСЛЕД ЗА УХОДЯЩИМ ПОЕЗДОМ

Итогом года стало и то, что грядущие изменения в законодательстве, которые произойдут летом 2019 года — переход на проектное финансирование, — простимулировали девелоперов вывести на рынок максимальное число проектов, чтобы успеть поработать по текущим «правилам игры». «Так что изменения в законодательстве повлияли на работу застройщиков не меньше, чем «дешевая» ипотека, — описывает рыночную ситуацию генеральный директор ГК «Атлас Девелопмент», вице-президент Ассоциации строителей в УрФО (Екатеринбург) Владимир Городенкер. — Сейчас мы в общих чертах знаем, что нас ждет в 2019 году, но конкретики нет. Эти неизвестные элементы уравнения — эскроу-счета, условия кредитования, страхование ответственности — генерируют издержки, которые входят в себестоимость продукта. Маржа у девелоперов невысокая, и за свой счет мы не можем их закрыть. Поэтому, когда стало известно об этих изменениях, застройщики постарались успеть запрыгнуть в последний вагон уходящего поезда, чтобы сэкономить и свои деньги, и потребителя, и вывести на рынок качественный проект».

Важным итогом года стало и то, что грядущие изменения в законодательстве, которые произойдут летом 2019 года — переход на проектное финансирование, — простимулировали



девелоперов вывести на рынок максимальное число проектов, чтобы успеть поработать по текущим «правилам игры». Так, по данным Мосгосстройнадзора, за 10 месяцев 2017 года было выдано 989 разрешений на строительство 6,86 млн м², а в 2018-м — 1190 разрешений на 7,46 млн м². «Но это вовсе не свидетельствует о том, что застройщики с оптимизмом смотрят в будущее, скорее наоборот, — считает коммерческий директор «Дом Наркомфина» Елена Пальчунова. — Они опасаются того, что вступившие в силу поправки к 214-ФЗ негативно отразятся на их бизнесе, и они не смогут строить без средств дольщиков, оперируя только банковскими кредитами и собственными оборотными средствами». Напомним, застройщики, получившие разрешение на строительство до 1 июля 2018 года, имеют право строить по старым правилам, то есть с привлечением денег дольщиков. Таким образом, по мнению эксперта, законодательные изменения, с одной стороны, приведут к росту конкуренции, с другой — к росту цен.

«Переписывание» долевого законодательства, по словам генерального директора ГК «Атлас Девелопмент», вице-президента Ассоциации строителей в УрФО (Екатеринбург) Владимира



**Вице-президент по розничным продажам группы ПСН
Екатерина Тейн:**

В последний год мы наблюдаем существенное расхождение в развитии вторичного и первичного рынков. Первичный рынок сделал колоссальный шаг вперед. Конкуренция стимулировала качество строительства, и для потребителя это очень большой плюс. А «вторичка», особенно дома, которые строились 10–15 лет назад, морально быстро устаревают — тогда качество строительства, за исключением нескольких объектов, было другим. Поэтому в ближайшее время спрос и цена на первичное жилье продолжат расти, а вторичный рынок будет терять позиции.



**Руководитель
департамента
маркетинга
и продаж ком-
пании Lexion
Development**

Алексей Лухтан:

Пока не вступили в силу новые поправки в законодательство, говорить о глобальных переменах после 1 июля 2019 года не приходится. Если вся строительная отрасль перейдет на эскроу-счета, то, на мой взгляд, нас ждет несколько вариантов развития событий. Во-первых, это повсеместное повышение цен на первичном рынке жилой недвижимости — как минимум на ставку финансирования проекта. А во-вторых, часть застройщиков будет продавать жилье только после получения акта о вводе дома в эксплуатацию, что может сказаться на сокращении объема предложения первичного рынка недвижимости на этапе строительства. Таким образом, пропадает какая-либо инвестиционная выгода и о стартовых ценах на этапе котлована можно будет забыть.



**Директор по продажам ГК «Гранель»
Рустам Арсланов:**

Новые поправки в 214-ФЗ, переход к проектному финансированию, рост ставок по ипотеке и ужесточение требований к застройщикам определенно приведут к удорожанию стоимости строительства в среднем на 20%, а следовательно, и к росту цен на первичную недвижимость. В условиях, когда доходы населения остаются на неизменном уровне, рост цен на квартиры приведет к снижению спроса на них, что в свою очередь приведет к уменьшению объемов строительства. Однако цены будут расти не скачкообразно, а плавно. По нашим прогнозам, к 2019 году рост цен составит уже 12–15%, а вот в дальнейшем квартиры могут подорожать до 20%.

Городенкера, повлияло на работу застройщиков не меньше, чем «дешевая» ипотека. «Сейчас мы в общих чертах знаем, что нас ждет в 2019 году, но конкретики нет, — описывает рыночную ситуацию эксперт. — Эти неизвестные элементы уравнения — эскроу-счета, условия кредитования, страхование ответственности — генерируют издержки, которые входят в себестоимость продукта. Маржа у девелоперов невысокая, и за свой счет мы не можем их закрыть. Поэтому, когда стало известно об этих изменениях, застройщики постарались успеть запрыгнуть в последний вагон уходящего поезда, чтобы сэкономить и свои деньги, и потребителя, и вывести на рынок качественный проект».

«Люди понимают, что нововведения неминуемо приведут к удорожанию квадратного метра, поэтому решают квартирный вопрос сейчас. По многочисленным прогнозам экспертов, после 1 июля 2019 года цены на жилье могут вырасти на 15–20%. В связи с этим мы ожидаем как минимум сохранения спроса на текущем уровне в следующем году», — добавляет Дмитрий Кашинцев.

Высокий спрос в премиальном сегменте управляющий директор компании Optima Development Булат Шакиров, помимо качества самого проекта, связывает именно с опасениями покупателей. «В среднем в течение года

в ЖК «Прайм Парк» заключалось около 40 сделок ежемесячно, — говорит эксперт. — Можно предположить, что заметный интерес покупателя к премиальному сегменту развивался на фоне ожидания роста цен на недвижимость и общей неопределенности в финансово-экономических условиях. Те, кто гипотетически планировал покупку жилья, решили, что ее стоит осуществить незамедлительно, не дожидаясь возможного изменения ситуации. Так же, вероятно, для части состоятельных покупателей приобретение недвижимости в 2018 году было одним из способов сохранения сбережений».

С НОВЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ!

По мнению Булата Шакирова, появился и новый специфический спрос. «По опыту продаж в «Прайм Парке» мы видим, что возникает отдельная категория клиентов — люди, продающие уже имевшееся у них дорогое жилье, которое перестало их устраивать по каким-то характеристикам, и приобретающие взамен квартиры, приближенные в их представлении к современным стандартам высокобюджетного жилья — в большинстве случаев покупатель стремится получить максимально возможный «микс» из сервисных, эстетических, инфраструктурных, инженерных и технологических составляющих в рамках одного проекта», — говорит эксперт.

BARKLI ♦
МЕДОВАЯ ДОЛИНА



- 40 минут до центра Москвы
- Московская регистрация
- Репутация «Баркли»
- Квартыры с отделкой
- Двор без машин
- Детский сад

495 **162-50-50**

 **Новая Москва,
Крёкшино**





**Директор по продажам RDI
Валерий Кузнецов:**

Следующий год будет полностью зависеть от экономической ситуации в стране, которая в свою очередь будет диктовать условия всему строительному рынку. В 2019 году для застройщиков изменяются правила игры, что приведет к увеличению себестоимости проектов, и уже сейчас многие специалисты прогнозируют рост цен на квартиры.

Я считаю, что этот переходный период должен взбодрить рынок. Сейчас время покупателей, поэтому девелопер должен найти способы оптимизировать издержки, предложить интересные концепции и сделать проекты более привлекательными для избирательных клиентов.



**Генеральный директор компании Tekta Group
Роман Сычёв:**

Повышение ставки НДС, удорожание кредитных средств, стройматериалов, коммунальных услуг вместе создают инфляционную волну, которая заставит увеличить цены практически всех производителей в стране, в том числе и застройщиков. Кроме того, во второй половине следующего года начнется переход на новую схему привлечения средств дольщиков, что также спровоцирует ценовой скачок. В следующем году средняя стоимость квадратного метра нового жилья может возрасти на 10–15%, поэтому покупателям следует определяться с выбором как можно раньше.

Кроме того, ярко выраженной тенденцией 2018 года стало увеличение количества ипотечных сделок в дорогом сегменте. В «Прайм Парке» оно составляет на сегодняшний день около 60% общего объема ДДУ. В первую очередь это связано со снижением ипотечных ставок в течение года. Многим представителям бизнеса оказывается выгоднее выплачивать относительно невысокий процент по кредиту, чем изымать работающие деньги из оборота — процент доходности по ним выше.

Вполне успешным называют год и большинство региональных девелоперов. В частности, генеральный директор петербургской компании Euroinvest Development Станислав Данелян рассказывает, что в мае они вывели в продажу пилотный проект iD Мурино и уже продали более половины квартир в первом корпусе, в декабре начнутся продажи второго корпуса. Сейчас компания готовит к выходу на рынок второй проект в перспективной локации Кудрово. Спрос, по мнению представителя Euroinvest Development, остается стабильно-сезонным: наибольший интерес со стороны покупателей мы наблюдали в осенний период, октябрь–ноябрь, это было связано с низкими

ипотечными ставками и традиционным желанием «успеть купить в этом году». Кроме того, спрос дополнительно подстегнули новости о готовящейся отмене ДДУ и введению эскроу-счетов, что потенциально может привести к удорожанию новостроек.

БЫТЬ НАСТОРОЖЕ

Наконец, на рынок в целом в 2018 году немалое влияние оказало событие, о котором не любят говорить девелоперы, — со скандалом федерального масштаба с рынка ушел подмосковный девелопер «Урбан групп». Казалось бы, внутрирыночное событие стало резонансным и заставило не только выделить на завершение проектов немалые федеральные средства, но и подкорректировать «банкротное» законодательство, включив в список конкурсной массы кладовки, машино-места и другие «элементы комфортной жизни». Это, по словам заместителя генерального директора ГК «Сибпромстрой» по продажам Антона Ширяева, оказало опосредованное влияние, но скорее не на спрос, а на настроения покупателей — выросла настороженность и требования клиентов в юридической защищенности сделки. (АН)



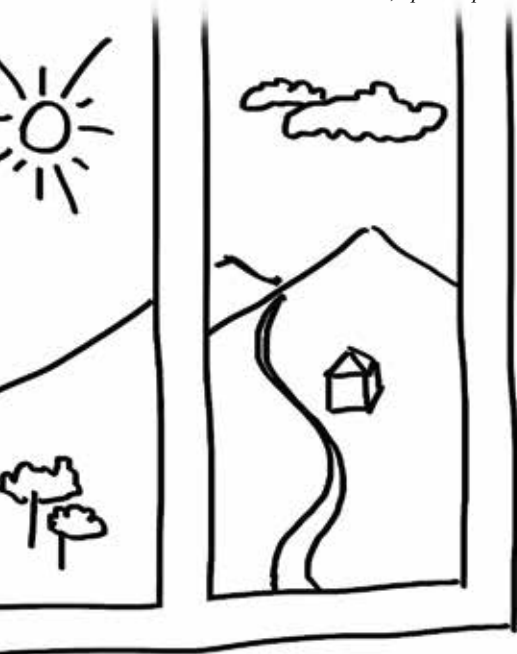
VD

Все для дома

КАК КОМУ ЗАХОЧЕТСЯ

Пять квартир-студий для разных жильцов

АВТОР

Иван МИРОЛЮБОВ, арт-директор студии «Точка дизайна»

НАЗВАНИЕ «КВАРТИРА-СТУДИЯ» ПРИШЛО К НАМ С ЗАПАДА. ПЕРВЫЕ КВАРТИРЫ, В КОТОРЫХ НЕ ПРЕДУСМАТРИВАЛОСЬ ПРИВЫЧНОГО ДЕЛЕНИЯ ЖИЛОГО ПРОСТРАНСТВА НА КОМНАТЫ, ПОЯВИЛИСЬ В США ОКОЛО 100 ЛЕТ НАЗАД. МАКСИМАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВСЕЙ ПЛОЩАДИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ОРГАНИЗОВАТЬ ЖИЛИЩЕ ТАК, КАК ХОЧЕТСЯ, НЕ ОТТАЛКИВАЯСЬ ОТ КЕМ-ТО СПЛАНИРОВАННЫХ СТЕН — В ИТОГЕ И СТАЛО ТЕПЕРЬ ОСНОВНЫМ СТУДИЙНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ.



**ИВАН
МИРОЛЮБОВ,**
арт-директор
студии
«Точка дизайна»

Стоимость подготовки дизайн-проекта для квартир-студий может быть разной. В нашей студии минимальная сумма дизайн-проекта частного интерьера составляет 2190 руб./м² (на момент выхода публикации в печать). В таком пакете услуг будет три варианта планировки (этого достаточно, чтобы сделать наилучший и оптимальный выбор), два варианта коллаж-концепции, комплект чертежей для ремонта, список материалов и мебели, а также дизайн-проект в электронном виде. Стоимость может увеличиваться при выборе дополнительных опций: авторский надзор, создание 3D-визуализаций, составление сметы и других.

Еще несколько десятилетий назад было нормой разделять пространство перегородками. Никто и подумать не мог, что отсутствие стены между кухней и гостиной не только приемлемый, но даже предпочтительный вариант. Эта привычка тянется еще со времен СССР, когда архитекторы разрабатывали типовые решения домов. Стандартизация привела к обезличиванию строений: чтобы строить больше, приходилось избавляться от архитектурных излишеств. То же относилось и к планировочным решениям, которые не менялись из-за технических особенностей строения дома — почти все стены были несущими и любое вмешательство подразумевало сложности исполнения и согласования. Поэтому квартира строго разделялась на комнаты. Из-за этого помещения делились на маленькие комнаты, захламленные вещами.

Сегодня — это больше не проблема. Покупая квартиру и начиная ее обустройство, каждый может решить для себя сам, стоит ему избавиться от стен или оставить просторную комнату, наполненную воздухом. Появились квартиры-студии — новый, современный тип жилья, где зонирование чаще всего осуществляется не стенами, а мебелью. В них обычно небольшая площадь, но это компенсируется отсутствием несущих стен, что позволяет спроектировать пусть и небольшой, но зато функциональный интерьер.

Так кому же подойдет такой формат жилья? И как правильно распределить небольшой метраж помещения? Своими вариантами ответов на эти вопросы с ДН поделилась московская студия «Точка дизайна» (tochka-design.ru).

ДЛЯ ХОЛОСТЯКА

Квартира-студия очень сильно отличается от других типов жилья своей стоимостью (обычно она на 20—30% дешевле квартир стандартного типа). Такое выгодное предложение часто привлекает молодых людей, у которых еще нет семьи, а приоритет в жизни отдается учебе или работе. Разницу в стоимости можно использовать, чтобы приобрести более удобный по расположению вариант: пусть метраж меньше, зато транспортная доступность будет хорошей.

Хозяин дома ведет активный образ жизни: квартиру использует в основном для ночевки, а обедать и ужинать предпочитает в кафе или ресторанах. Там же он встречается и с друзьями. Так как у квартир-студий



Автор проекта
старший дизайнер
студии
«Точка дизайна»
Екатерина
Олейникова



небольшая площадь, необходимо брать в расчет каждый метр, отказываясь от того, что точно не пригодится.

Если хозяин квартиры дома только завтракает и, как правило, не обедает — можно использовать барную стойку — это компактное решение, которое позволит выиграть дополнительное место. Ее нижнюю часть можно использовать в качестве дополнительной системы хранения: разместить там книги или посуду (в последнем случае лучше позаботиться о закрытых фасадах).

В небольшом помещении лучше использовать светлые тона, чтобы дополнительно расширить пространство. При этом не нужно забывать о том, что пространство должно «заряжать» вас хорошим настроением на весь день. Поэтому лучше не забывать об акцентах: например, контрастном фартуке или яркой обивке дивана. Воздух воздухом, но помещение для молодого человека не должно быть скучным.



ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ

Квартира-студия подойдет и для молодой семьи, в которой досуг, как правило, не ограничивается работой или учебой. Пары любят проводить время дома вместе: готовить и ужинать, смотреть фильмы или просто отдыхать.

Поэтому в интерьере стоит отдать предпочтение спокойной гамме, без активных цветовых акцентов — это будет способствовать расслаблению и отдыху. Хорошо для этого подойдут пыльные цвета, с помощью которых можно выделять разные зоны помещения, например, кухню или мягкую группу. Более яркие цвета лучше добавлять нюансно: выбрать яркие светильники или декор (главное, соблюдать меру).

Если в семье есть ребенок дошкольного возраста, то студия будет очень удобной: ведь малыш всегда будет на глазах. А если у пары разный распорядок дня (кто-то встает в шесть, а кто-то — в девять), то стоит задуматься о мебельных конструкциях, которые будут зонировать пространство, или даже рассмотреть другой тип жилья. И тем не менее студия отличается функциональностью: все находится под рукой, можно смотреть телевизор и при этом быть одновременно в гостиной и на кухне.



Еще с советских времен мы привыкли к люстре, которая располагается по центру потолка. В случае со студией этот тип освещения не совсем подходит — лучше подобрать его более эффективно. Дело в том, что люстра дает рассеянный свет и чаще всего неспособна осветить все углы (что уж говорить о квартире-студии). В этом случае освещение должно быть распределено с привязкой к функциональным зонам. Например, там, где вы читаете, нужно предусмотреть торшер, который будет давать направленный свет. То же правило нужно применить к кухне — желательно, чтобы зона готовки и обеденный стол были освещены. Глазам должно быть комфортно: неприятно, если они часто будут напрягаться.

Автор проекта старший дизайнер студии «Точка дизайна» Екатерина Олейникова



Автор проекта
старший дизайнер
студии «Точка
дизайна» Екатерина
Олейникова

ДЛЯ ПАРЫ В СОЛИДНОМ ВОЗРАСТЕ

На первый взгляд может показаться, что такой тип жилья может подойти только для молодых людей, но это не так. Действительно, студия может подойти для людей в возрасте. Мы уже выяснили, что квартира-студия сама по себе очень функциональна. Это может быть ключевым фактором при ее выборе.

Поддерживать порядок в таких квартирах гораздо проще. Именно поэтому такой формат жилья может показаться оптимальным для пожилых людей: главное, верно распределить систему хранения так, чтобы вещи не загромождали пространство и визуально не уменьшали небольшую квартиру.

Всем известно, что зеркала визуально «раздвигают» стены. Этот прием можно использовать — например, выделить стену за обеденным столом при помощи зеркал. Похожего эффекта можно добиться, используя другие блестящие или глянцевые материалы: игра света также расширит пространство. Вы можете учитывать этот фактор при подборе люстры или материалов фасада кухни.



Автор проекта арт-директор студии «Точка дизайна» Иван Миролюбов (создан для спец-проекта на портале РБК Стиль «Битва дизайнеров»)

ДЛЯ ТВОРЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ

Квартира-студия — это место, свободное от стен, а пространство здесь обычно наполнено светом и воздухом. В некотором плане это место, где нет границ. И такой контекст очень подходит творческим людям, которым важно пространство для полета мысли. В таких квартирах часто собирается своя «тусовка», которой важна особая, камерная атмосфера.

Для творческого человека важен простор — неважно, чем он занимается: художник, писатель, музыкант или дизайнер: ключевым выразительным средством должно быть ощущение белого листа. Акценты если и располагаются в пространстве, то только в дозированных количествах. Можно даже создать ощущение незаконченности, чтобы позволить фантазии дорисовывать недостающие элементы. Этого можно добиться при помощи декоративной штукатурки под бетон. При проектировании квартиры, где гости не редкость, нужно внимательно подойти к обустройству кухни. В таком случае обязательно нужно не поскупиться местом и расположить обеденный стол, предусмотреть винный шкаф.

Чаще всего творческому человеку важно, чтобы все находилось под рукой, поэтому в качестве системы хранения лучше использовать открытые полки и стеллажи, в том числе и на кухне. В этом же случае мебель должна быть мобильной, что позволит быстро преобразовать помещение в зависимости от сложившейся ситуации.



Автор проекта
дизайнер студии
«Точка дизайна»
Светлана Терзи



ДЛЯ АРЕНДОДАТЕЛЕЙ

Квартира-студия на рынке недвижимости имеет привлекательную стоимость. Это часто используют предприниматели. За сравнительно небольшую цену можно приобрести жилье и сделать аккуратный ремонт. Интерьер должен быть понятным для большинства. Вместо ярких и насыщенных цветов лучше использовать натуральные оттенки дерева или бежевые цвета. Формы мебели и светильников должны быть простыми, без лепнины и филенок.

Вместо сложных люстр лучше использовать лаконичные светильники, которые равномерно осветят помещение, но при этом не будут привлекать к себе лишнего внимания. Все должно быть функциональным: начиная от ручек и заканчивая дверьми. Например, если смущают запахи и хочется все-таки отделить кухню от гостиной, можно использовать раздвижные двери. 



ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



ТИХИЙ ПРИГОРОД ДЛЯ АКТИВНОЙ ЖИЗНИ

Загородный комплекс «Александрия Таун» реализуется на участке площадью 33,5 га в живописной части с. Доматово на территории городского округа Домодедово.

В «Александрия Таун» предлагают комфортабельные трехуровневые таунхаусы с мансардой площадью 127 и 145 м² с участками от 1,3 до 5,25 сотки и двумя парковочными местами. Многие домовладения имеют лесные деревья на участках и выходят непосредственно на естественный лесной массив.

Стоимость таунхаусов в ЖК «Александрия Таун» значительно меньше средней цены домовладений на Каширском

шоссе и соседних трассах. Во все объекты будет заведено электричество, оптоволокно, выполнено подключение к магистральному газу. Также будет обустроено водопровод и центральная канализация. Загородный комплекс возводится в окружении леса, его территорию украшает естественное озеро. Развитая внутренняя инфраструктура включает детский сад, фитнес-центр, детские и спортивные площадки, велосипедные и беговые дорожки, зоны гриль, беседки, пространство для йоги и пилатеса, лыжные трассы, каток. В административном здании площадью 2 тыс. м² разместятся магазины, аптеки, детский досуговый центр, прачечная и химчистка.

ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА,

руководитель
отдела
«Недвижимость»
радиостанции
Business FM



Таунхаусы в ЖК «Александрия Таун» прекрасно подойдут ценителям спокойной жизни на природе. Не случайно жилой комплекс входит в топ-5 рейтинга строящихся малоэтажных комплексов Подмосковья по показателю наибольшей приватности. Однако уютная и тихая атмосфера отнюдь не подразумевает отказ от преимуществ городской жизни. В загородном комплексе предусмотрено все необходимое для комфортного круглогодичного проживания. Жители также смогут пользоваться качественной инфраструктурой Домодедова, до центра которого можно добраться всего за 15 мин.

K A S K A D
НЕДВИЖИМОСТЬ

**жилой комплекс
«Александрия Таун»**

+7 (495) 241-81-30
a-town.ru

Цена: от 4,3 млн руб.

Каширское шоссе, 28 км от МКАД



«МАЛОЭТАЖКА» ПО ВЫСОКИМ СТАНДАРТАМ

В живописной части г. Апрелевка, в окружении лесного массива и в 25 км от МКАД по Киевскому шоссе, ведется строительство инновационного загородного комплекса «Парк Апрель».

В жилом комплексе предлагается уникальная линейка квартир площадью от 31 до 84 м² в малоэтажных домах по самым выгодным ценам. Для тех, кто хочет жить в квартире, но мечтает о собственном земельном участке, отлично подойдет формат Garden Flat. Примыкающий участок расширяет границы квартиры до 30 м².

Другой интересный вариант – формат Sky Loft, который представляет собой тщательно продуманный трансформер. В таких квартирах на верхних этажах пространство

может быть организовано как двухуровневое, частично двухуровневое или как квартира с потолком до 7,5 м и панорамными окнами. Но главная изюминка – выход на эксплуатируемую кровлю.

В ЖК «Парк Апрель» также предлагаются односторонние или двусторонние таунхаусы площадью от 113,89 до 180,26 м². Во всех домовладениях предусмотрен магистральный газ, центральная канализация, электричество и водопровод.

Украшение жилого комплекса – протяженный центральный бульвар с комплексом спортивных и арт-объектов, включая крытую театральную сцену, площадку для игр в настольный теннис и петанк, мобильные библиотеки.



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

Малоэтажный формат является оптимальным для окраин мегаполисов, однако потенциал этого типа жилья еще не раскрыт. «Парк Апрель» – отличный пример жилого комплекса, отвечающего всем требованиям современных покупателей «загородки».

В проекте тщательно продуманы все детали. Например, дворы малоэтажных корпусов оборудованы детскими зонами и закрыты для машин. Развитая внутренняя инфраструктура включает детсад, школу, торговый центр, велодорожки и прогулочные зоны. При этом цены в проекте существенно ниже средней стоимости жилья на Киевском шоссе.

KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

**жилой комплекс
«Парк Апрель»**

+7 (495) 241-81-30
p-aprel.ru

Цена: от 6,49 млн руб.

Киевское шоссе, 25 км от МКАД



**ДОМ
СЕРЕБРЯНЫЙ
БОР** Живописная, 21



ДОМ СЕРЕБРЯНЫЙ БОР

Дом Серебряный Бор расположен в одном из самых экологичных районов Москвы – на ул. Живописная, в 150 м от набережной Москвы-реки.

Дом состоит из трех 22-этажных секций. Необычное архитектурное решение комплекса продиктовано природными характеристиками места – фасад напоминает зыбь речной глади и отделан высококлассными бельгийскими материалами Equitone, имитирующими структуру дерева. Это придает зданию дополнительную необычную эстетику, не нарушающую единство пейзажа.

Дом окружают вековые сосны, а на территории двора высажены лиственные и хвойные деревья, декоративные кустарники и многолетние цветы. Концепция «двор без машин» предусматривает подземный трехуровневый

паркинг на 431 машино-место.

Большинство квартир обладают завораживающими панорамными видами. Планировочные решения представлены 1-, 2-, 3-комнатными квартирами площадью от 41 до 118 м². Высота потолков – 3,3 м. Верхний ярус жилого комплекса занимают 8 пентхаусов, на нижних этажах размещены 8 двухуровневых апартаментов. Дом Серебряный Бор расположен всего в 20 мин езды от центра на автомобиле. Ближайшие станции метро – «Щукинская» и «Октябрьское поле», до которых можно добраться как пешком, так и на общественном транспорте. В 2018 году Дом Серебряный Бор стал победителем премии Urban Awards в номинации «Лучший жилой комплекс бизнес-класса».



**КОРТПРОС
РЕЗИДЕНЦИИ**

+7 (495) 104-37-28
www.dom-bor.ru

Цена: от 14,1 млн руб.

Москва, Живописная ул., 21



ДОМ № 128 – ДИЗАЙНЕРСКИЕ АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ

Дом № 128 – это 18-этажный жилой комплекс апартаментов комфорт-класса с готовой дизайнерской отделкой в престижном районе Юго-Запада столицы на ул. Профсоюзной, в 3 мин от м. «Коньково». Комплекс апартаментов Дом № 128 расположен в окружении двух просторных зеленых зон: ландшафтного заказника «Теплый стан» и природного парка «Битцевский лес». В непосредственной близости находятся 2 крупных торговых центра, кафе и рестораны, 5 детских садов, 4 школы, МГУ, РУДН, МГИМО. Планировочные решения апартаментов Дом № 128 учитывают принципы

эргономики в дизайне: широкие видовые окна, высокие потолки, большие гардеробные комнаты. Готовая премиальная дизайнерская отделка добавляет пространству элегантную завершенность – на выбор представлены два вида дизайн-проектов. Площадь апартаментов составляет от 32,5 до 61,5 м². Апартаменты Дом № 128 – это современный стиль жизни и исключительные преимущества: подземный и наземный паркинг, просторная зона ресепшен, почтовые комнаты с выдачей корреспонденции лично в руки.



**КОРТРОС
ДОМА**

+7 (495) 152-03-68
dom128.ru

Цена: от 6,5 млн руб.

Москва, Профсоюзная ул., д. 128



ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

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

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

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

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



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

Цена: от 4,6 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
НЕВИЖИМОСТЬ**

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

Цена: от 2,2 млн руб.

Мытищи, 10 км от МКАД



НОВОЕ БУТОВО

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

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

На территории комплекса работает муниципальный детский сад и школа

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

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

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



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

Цена: от 5,6 млн руб.

Москва, Воскресенское, Язово, 6 км от МКАД



ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КАК В РАЮ

Топ-5 стран для счастливой жизни (и сколько стоит туда переехать)

АВТОР:

Надежда БОРИСОВА, Tranio.ru





КОГДА МЫ МЕЧТАЕМ О ПЕРЕЕЗДЕ В ДРУГУЮ СТРАНУ, ЧТО МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ? БОЛЬШИНСТВО — МОРЕ, СОЛНЦЕ И ПАЛЬМЫ. НО ЕСЛИ НАЧАТЬ ПЛАНИРОВАТЬ ПЕРЕЕЗД ПО-НАСТОЯЩЕМУ, ТО НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫЙДУТ ДРУГИЕ ЗАБОТЫ: РАБОТА, ОБРАЗОВАНИЕ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В НОВОЙ СТРАНЕ.

Ежегодно ООН публикует рейтинг стран, наиболее благоприятных для жизни. Он учитывает среднюю продолжительность жизни, доступность и качество образования, уровень дохода жителей страны, состояние рынка труда и окружающей среды. На основе этих данных организацией уже почти 30 лет рассчитывается «индекс человеческого развития» (Human Development Index, HDI), оценивающий страны по шкале от 0 до 1. Пока ни одна из них не получила максимальную оценку экспертов, но аналитики международного брокера недвижимости Tranio рассказали ДН о пяти странах, которые подошли в последнее время к заветной единице ближе всего.





НОРВЕГИЯ



Это скандинавское государство занимает первое место рейтинга ООН с 2000 года. Эксперты фиксируют рост благополучия в Норвегии на протяжении всего времени, пока ведется рейтинг. В 2017-м индекс страны достиг рекордной отметки 0,953. Средняя продолжительность жизни норвежцев — 82 года. По данным ВОЗ, это на 10 лет больше, чем в среднем в мире. В Норвегии 95% населения старше 25 лет имеют среднее образование, во всех школах есть доступ в интернет, а на одного преподавателя приходится 9 учеников. Кроме того, население Норвегии недавно было признано одним из самых счастливых в мире. Недвижимость в столице Норвегии стоит довольно дорого: по данным портала Numbeo на ноябрь 2018 года, 1 м² в центре Осло обойдется покупателю примерно в €7,8 тыс., а аренда однокомнатной квартиры в центре города стоит €1,3 тыс. в месяц.

ШВЕЙЦАРИЯ



Индекс человеческого развития в Швейцарии чуть ниже — 0,944. Если в 2000 году эта страна занимала только четвертое место рейтинга, уступая кроме Норвегии — Австрии и Швеции, то к 2010-му Швейцария поднялась на второе место и держится на нем с тех пор. Продолжительность жизни в Швейцарии немного выше, чем в Норвегии: в среднем 84 года. Экономика страны преимущественно ориентирована на финансовый сектор, хотя многим Швейцария известна благодаря вкусным сыру и шоколаду. Возможно, отчасти поэтому она входит в пятерку самых счастливых стран мира. Недвижимость в Цюрихе, столице немецкоязычного кантона Швейцарии, стоит в среднем 12,5 тыс. €/м². Аренда однокомнатной квартиры в центре города обойдется в €1,5 тыс. в месяц.



АВСТРАЛИЯ



Бронза в рейтинге ООН у Австралии с индексом 0,939. Продолжительность жизни в Австралии примерно такая же, как в Норвегии и Швейцарии, но средний возраст ниже — 37 лет против 39 и 42 соответственно. Больше всего австралийцев живет в Сиднее и Мельбурне, а столица, Канберра, не входит даже в пятерку самых населенных городов.

Цены на недвижимость в Австралии сопоставимы с европейскими. Так, в центре Сиднея можно купить однокомнатную квартиру за 8,9 тыс. €/м², а арендовать — за €1,6 тыс. в месяц.





Вилла в прибрежном городе Порт-Дуглас, цена — €4,1 млн



Апартаменты с одной спальней в Берлине, цена — €329 тыс.



Квартира в центре Дублина с двумя спальнями €350,1 тыс.

ИРЛАНДИЯ



Четвертое место в списке самых благополучных стран занимает Ирландия, родина знаменитого темного пива Guinness, ее индекс составил 0,938. Примечательно, что вековые традиции пивоварения и приготовления виски не сказались на долголетию жителей: в Ирландии мужчины в среднем живут 80 лет, а женщины — 84 года. Треть людей в Ирландии живут в поселках и деревнях — доля горожан здесь значительно меньше, чем в других странах пятерки.

Тем, кто рассчитывает на невысокие цены в Ирландии, стоит рассмотреть небольшие города. Например, в 250 км от столицы находится университетский городок Корк, где можно купить квартиру за 2,3 тыс. €/м², а арендовать — всего за €1 тыс. в месяц.



ГЕРМАНИЯ



Замыкает пятерку лидеров Германия, здесь индекс человеческого развития составляет 0,936. Средняя продолжительность жизни в стране — 81 год, а средний возраст выше, чем в других странах пятерки: почти 46 лет. Отличительная черта Германии — качество высшего образования. Например, сразу три немецких университета входят в топ-50 лучших вузов мира: Мюнхенский университет имени Людвига и Максимилиана, Мюнхенский технический и Гейдельбергский университеты.

Хотя рынок недвижимости Германии считается одним из самых разогретых в Европе, цены во многих крупных немецких городах ниже, чем в европейских мегаполисах. Так, квадратный метр в центре Берлина или Кёльна стоит порядка €5,2 тыс., а аренда однокомнатной квартиры обойдется в €700–800 в месяц.



СКОЛЬКО СТОИТ АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА?

Плюсы и минусы инвестиций в недвижимость США

АВТОР
Алексей АНДРЕЕВ



НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПРОГРАММА ЕВ-5, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ ПОЛУЧИТЬ «ГРИН-КАРТУ» В США ИНВЕСТОРУ И ВСЕЙ ЕГО СЕМЬЕ, ПОКА ПОЛЬЗУЕТСЯ СРЕДИ КИТАЙЦЕВ. ОДНАКО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ ПО ЕВ-5 СРЕДИ РОССИЯН УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 70%. ПРИ ЭТОМ С ЯНВАРЯ ПО МАРТ 2018 ГОДА БЫЛ ДАЖЕ ЗАФИКСИРОВАН САМЫЙ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЗАЯВОК НА ПОЛУЧЕНИЕ ЭТОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ВИЗЫ.

Большинство людей задумываются о пассивном доходе. Очень многие ищут максимально выгодный и надежный способ вложения денег. Инвесторов со всего мира привлекает политическая и экономическая стабильность США. Об одном из самых надежных способов инвестирования ДН рассказал генеральный директор компании LCP Group Russia (liveinamerica.us) Денис КАРАСЕВ.



КАПИТАЛ ВНЕ ПОЛИТИКИ

Инвестирование в недвижимость, пожалуй, наиболее известный способ увеличения дохода. Рынок недвижимости США является крупнейшим и самым стабильным в мире. Чтобы вложить капитал в недвижимость, не нужно обладать специализированными знаниями, однако заниматься инвестированием без профессиональных консультантов не рекомендуется, особенно тем, кто только начинает свой путь инвестора.

Многие люди опасаются возможных проблем в связи с давлением на Россию со стороны США. Всё больше соотечественников подают заявки на участие в визовых программах.

Вступление в программу EB-5 позволяет обезопасить капитал инвестора от санкций. Виза EB-5 дает возможность инвестору и членам его семьи получить вид на жительство, устроиться на работу и вести собственный бизнес. Инвестор становится объектом защиты правительства

США. Чтобы получить визу, необходимо инвестировать \$500 тыс. в экономику страны. Рост спроса на данную программу в последние годы говорит о ее надежности и эффективности.

ИНФЛЯЦИЯ НЕ СТРАШНА

Сфера недвижимости в США является одной из самых гарантированных для инвестирования. Коммерческая недвижимость — очень интересное и выгодное направление. Строительство отелей, домов для престарелых, торговых центров приносит больше дохода, чем приобретение жилого дома. Спрос на покупку американской недвижимости очень возрос в последние несколько лет.

Безусловно, есть плюсы и минусы вложения капитала в подобный инструмент. Среди плюсов можно отметить защиту от инфляции. Цена на недвижимость растет на 1–2% в год, а значит, по прошествии нескольких лет ее можно

Рынок недвижимости США показывает стабильный рост. Здесь созданы максимально благоприятные условия для инвестирования, имущественный налог составляет 2%. Процветающий экономический рынок идеально подходит для строительства отелей. Например, в историческом центре Мельбурна (штат Флорида) строится первый бутик-отель Melby Tapestry Hotel by Hilton. Прогнозируемый доход от инвестиций в проект составит до 16% годовых.



Объект для инвестирования — покупка кондоминиумов и торговых залов в бывшем офисном здании One Wall Street, которое является историческим памятником Нью-Йорка. Главным арендатором проекта стал супермаркет Whole Foods Market. На данный момент большинство заявок инвесторов по программе EB-5 уже одобрены.

выгодно продать. Доход от вложений достаточно высокий, а сами инвестиции практически не теряют в цене. Возможные риски инвестирования максимально снижает приобретение недвижимости на вторичном рынке.

Минусы инвестиций заключаются в том, что обслуживание и содержание дома обходятся в довольно крупную сумму. Коммунальные платежи и налоги здесь гораздо выше российских. А доходность со сдачи жилого помещения невысокая, обычно она не превышает 3%. Однако самым существенным минусом является то, что в кризис недвижимость невозможно продать без существенной скидки.

ЛОЖКА ДЕГТЯ

При покупке недвижимости необходим грамотный подход. Минусы инвестиций можно ощутить на себе, если допускать следующие ошибки.

Недвижимость за рубежом может принести массу проблем инвестору, если он оформляет сделку дистанционно. В таком случае

у покупателя нет возможности оценить состояние дома и его территориальное расположение. Чтобы избежать возможного обмана со стороны доверенных лиц, лучше всего проживать в США и изучить ситуацию на рынке самостоятельно. Полностью полагаться на информацию риелторов, конечно, нельзя. Есть риск нарваться на недобросовестных продавцов и понести существенные убытки.

Нельзя ориентироваться только на цену и предполагаемый доход от аренды жилого или коммерческого помещения. Многие забывают учитывать также предполагаемые расходы на недвижимость и сопоставить их с доходами. При покупке придется оплатить налоги, госпошлины и сборы. Сумма расходов на налоги может достигать 20% цены на недвижимость. Сюда же надо включить расходы на риелторов и других специалистов. В статью расходов следует включить оплату коммунальных услуг, страховки и услуги управляющей компании. Многие дома требуют ремонта и покупки новой мебели. (АН)



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ



ПРОДАВАЙТЕ ПО-КРУПНОМУ! РАЗМЕЩАЙТЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ НА АВИТО

За прошедший год на портале Авито были совершены тысячи сделок с элитной недвижимостью. Используйте возможность и размещайте свои объявления о продаже элитного жилья — каждую минуту на Авито продаётся 3 квартиры.

www.avito.ru


М. «ОКТЯБРЬСКАЯ», 2-Й КАЗАЧИЙ ПЕР., 4, ЖК «РИМСКИЙ ДОМ»

3-комн. квартира 120 м² в комплексе премиум класса в самом центре Москвы. Круглосуточная охрана и видеонаблюдение. Дизайн по авторскому проекту, вся техника: Miele, Geggenu, Kuppersbusch, Gira, Daikin. Дубовый паркет.

[+7\(903\) 774-56-50](tel:+79037745650)
www.moscow-realty.org


МОСКВА, М. «ПУШКИНСКАЯ», Б. ПАЛАШЕВСКИЙ ПЕР., 10

Квартира 76 м² с авторским ремонтом и эксклюзивной отделкой в доме на Патриарших. Расположена на 5-м этаже 7-этажного малоквартирного клубного дома 2006 г. постройки. Мебель мировых брендов, кухня «Snaidero», бытовая техника «Kuppersbusch» и «Miele». Видеонаблюдение, охрана, система ресепшн. Система бесперебойного электропитания, пожарная и охранная сигнализация, кухня-гостиная, спальня со своим с/у и французским балконом. Потолки — 3,4 м! Система кондиционирования «Daikin».

[+7\(965\) 386-53-00](tel:+79653865300)
[+7\(499\) 955-24-64](tel:+74999552464)
www.patriki.moscow


Г. ЧЕХОВ, ДРУЖБЫ, 1, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

2-комн. кв-ра пл. 82 м², кухня 12 м² с выходом на лоджию, 2 с/у, гардеробная. Кв-ра в жилом состоянии. 1 собственник, куплена от застройщика. Более 5 лет в собственности. Документы в порядке. Подходит под ипотеку. Цена 5,7 млн руб.

[+7\(968\) 939-44-11](tel:+79689394411)
www.etalon2016.ru


Г. ЧЕХОВ, ПОЛИГРАФИСТОВ, 11-В, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

Квартира общей площадью 92 м², жилая 60 м², кухня 12 м². 2/9 эт. кирпичного дома. В хорошем состоянии в отличном районе. Гостиная, 3 спальни, 2 совмещенных санузла. Мебель и техника остается. Теплый дом отдельный тамбур на 4 квартиры совместно с соседями сделали ремонт, металлическая дверь. Хорошие соседи. В шаговой доступности Олимпийский дворец спорта, школа, магазины Дикси и Билла. Более 3 лет в собственности. Документы готовы к сделке. Звоните, покажем в любое удобное время. Цена 7,3 млн руб.

[+7\(968\) 939-44-11](tel:+79689394411)
www.etalon2016.ru


Г. ЧЕХОВ, ВЕСЕННЯЯ, 29, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

1-комнатная квартира 43 м². 17/17 этажного панельного дома. Квартира в отличном состоянии продается с мебелью и техникой. Документы в порядке. Отличный район оборудована детская площадка, в шаговой доступности дворец спорта «Олимпийский», школа, 3 детских сада, поликлиника, магазины. 10 минут пешком до авто и железнодорожного вокзала. Звоните, покажем в любое удобное время. Цена 3,6 млн руб.

[+7\(968\) 939-44-11](tel:+79689394411)
www.etalon2016.ru



**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, 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



**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, РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ Ш.,
25 КМ ОТ МКАД, КП «ЗАРЯ»**

Земельный участок в уютном охр. застроенном поселке, 15 сот., правильной формы, все коммуникации - центральные, оплачены. Рядом вся инфраструктура Рублевского ш., отличная дорога, магазины, школа, д/сад, фитнес. Цена: \$700 000

+7(985) 765-94-47 **Собственник**



**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.

+7(915) 298-43-06

Собственник



**ЧЕХОВСКИЙ Р-Н, СИМФЕРОПОЛЬСКОГО Ш.,
55 КМ ОТ МКАД, Д. ЛЕГЧИЩЕВО**

Участок 45 соток под ижс или дачу в окружении леса и ручья. Хорошая транспортная доступность, удобный заезд без пробок, асфальт практически до участка. Красивое тихое место. На участке солидный навес на 4 м/м, блок для охраны или строителей и гостевой дом-баня 60 м², который на время строительства может создать вполне приемлемые условия для проживания. В доме все коммуникации, газ ведут. В шаговой доступности река Лопасня, лес, поселок Новый быт с развитой инфраструктурой, автобусная остановка.

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru


**МОСКВА, М. «АВИАМОТОРНАЯ»,
ПРОЕЗД ЭНТУЗИАСТОВ, 19А**

Продается комфортабельное помещение или арендный бизнес в 5 мин. пешком от метро «Авиамоторная». Удобное место расположения. Центральные коммуникации, вентиляция, кондиционирование, пожарная сигнализация.

+7(926) 149-90-90

Цена: 16,5 млн руб.


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

Предлагается к реализации инвестиционный проект, на зем. уч. пл. 28 сот. (собственность). Тех. условия на подключение к инженерным сетям получены. Документация на строительство оф. здания с подзем. стоянкой подготовлена и выпущена. Согласно проекту: пл. застройки 1 014 м², общ. пл. здания 10092,5 м², в т.ч. надземная — 6 487 м², подзем. — 3605,5 м², кол-во эт. — 8 +3 подзем. уровня. Положительное заключение Мосгорэкспертизы получено. От метро - 3 минуты пешком. Близость к площади трех вокзалов. Цена: 600 000 000 руб.

+7(926) 872-26-72


**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, МОЖАЙСКОЕ Ш., 12 КМ ОТ МКАД,
ОДИНЦОВО, ГВАРДЕЙСКАЯ, 9,**

Аренда: от 10 до 157 м², 1-й этаж, 40 кВА, потолки 3,7 м., под чистовую отделку. Есть аналоги по Алтуфьевскому шоссе. Под свадебный салон, магазин, банк, услуги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow


**МО, ОДИНЦОВО, СЕВЕРНАЯ, 5, КОРП. 3.4,
ЖК «ОДИНБУРГ»**

Предложение от застройщика! Продажа коммерческих помещений свободного назначения (ПСН), в новом ЖК бизнес-класса «Одинбург». Блоки на первом этаже, с отдельными входами и панорамным остеклением от 36 до 370 м². Помещения в собственности, быстрый выход на сделку. Коммерческие условия по запросу. Количество предложений ограничено!

+7(495) 181-28-39
www.odinburg.ru


**МО, АЛТУФЬЕВСКОЕ Ш., 4 КМ ОТ МКАД,
ВЕШКИ, СЕВЕРНАЯ 4,**

Аренда: от 63 до 196 м², 1-2 этажи ОСЗ, проездное место - 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


**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



**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 28 лет и родителей. Бесплатные консультации по телефону.

+7(909) 660-10-40
www.pafilia.ru

Pafilia



**КИПР, ТСАДА,
ГОЛЬФ-ВИЛЛА MINTIS 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 28 лет и родителей. Бесплатные консультации по телефону.

+7(909) 660-10-40
www.pafilia.ru

Pafilia



**КИПР, ЛИМАССОЛ,
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС AURAI**

- 3-х и 4-х спальные виллы
 - всего 11 вилл в комплексе
 - большие участки
 - вид на море
 - рядом с городской инфраструктурой и пляжами
 - красивый ландшафт
- Инвестируйте в Aurai и получите гражданство Евросоюза для всей семьи, включая детей до 28 лет и родителей. Бесплатные консультации по телефону.

+7(909) 660-10-40
www.pafilia.ru

Pafilia



**КИПР, ЛИМАССОЛ,
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС VETRO SUITES**

Vetro Suites расположен в самом сердце Лимассолы, рядом с развитой инфраструктурой. Элегантный современный проект состоит из 10 роскошных апартаментов и пентхаусов с 2 и 3 спальнями и жилыми зонами открытой планировки, откуда открываются фантастические панорамные виды на море.

+7(909) 660-10-40
www.pafilia.ru

Pafilia



**Надёжный
застройщик**



**Экологичное
расположение**



**4 км
от МКАД**



**Ключи
1 квартал 2019 года!**

СПЕШИТЕ! КВАРТИР ОСТАЛОСЬ МАЛО!



КВАРТИРЫ

от 2.2 МЛН ₽



г. Видное

ОФИС
ПРОДАЖ

+7 495 132-06-46

КАС

С
НОВЫМ
ГОДОМ!

КАСКАД
НЕДВИЖИМОСТЬ



АКАДЕМИЯ ПАРК
Киевское ш., 22 км

ОТ **6,32** млн
₽



АЛЕКСАНДРИЯ ТАУН
Каширское ш., 28 км

ОТ **4,3** млн
₽



КАСКАД ПАРК
Симферопольское ш., 19 км

ОТ **5,7** млн
₽



ПАРК АПРЕЛЬ
Киевское ш., 25 км

ОТ **6,49** млн
₽



СЕРЕДНИКОВО ПАРК
Пятницкое ш., 22 км

ОТ **6,2** млн
₽



ФЕДОСКИНО ПАРК
Дмитровское ш., 15 км

ОТ **6,4** млн
₽

ТАУНХАУСЫ
+7 (495) 241 8130



КАД