

142

СЕНТЯБРЬ
2019

ISSN 1814-1978

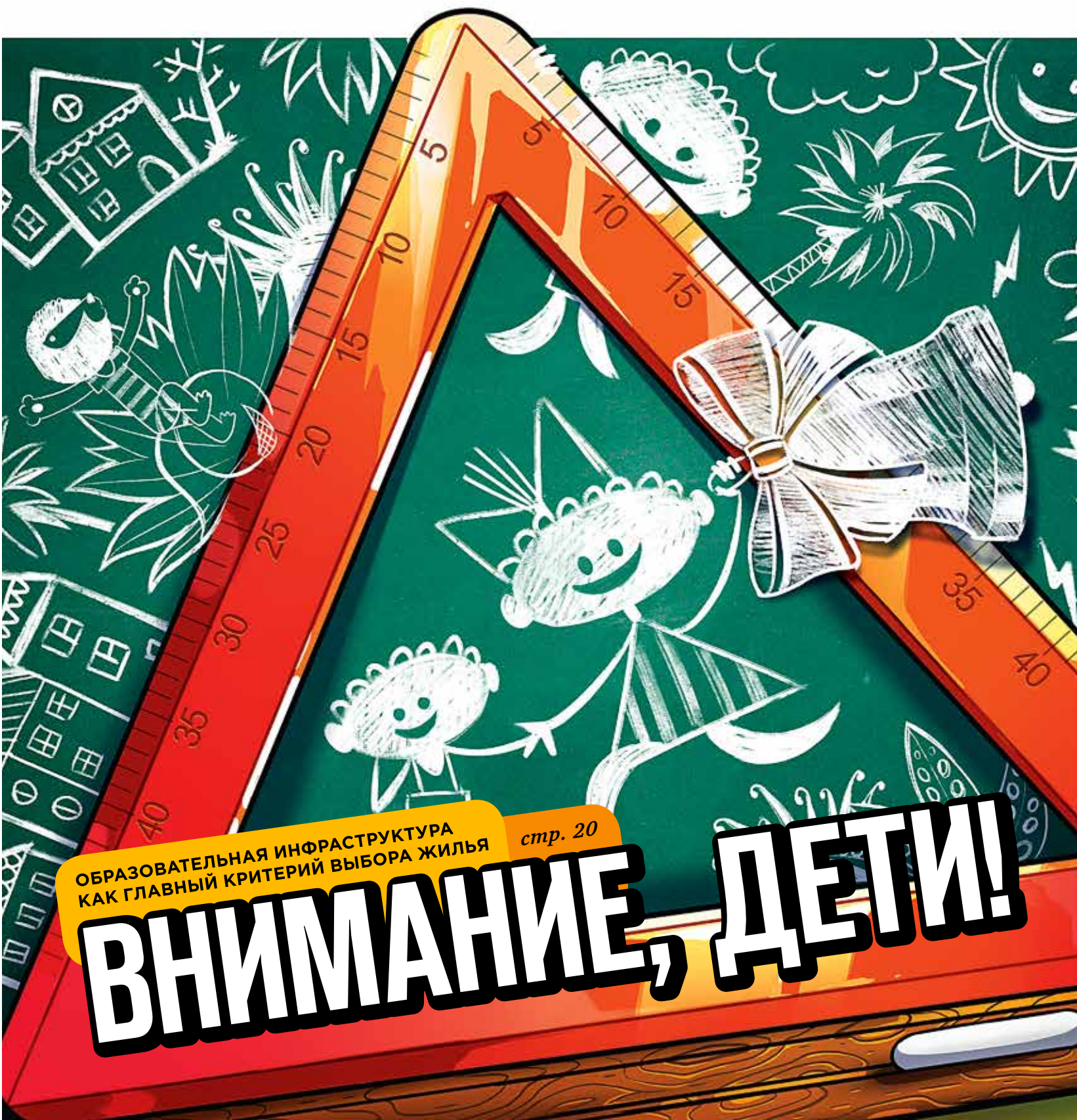


9 771814 197774 >

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
КАК ГЛАВНЫЙ КРИТЕРИЙ ВЫБОРА ЖИЛЬЯ

стр. 20

ВНИМАНИЕ, ДЕТИ!

Дома готовы. Осенью — выгоднее!



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



Волшебный
зеленый полуостров
с причалом для
сказочных кораблей



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



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



Сказка
жилой комплекс



Квартиры от 4,2 млн. руб.

495 988-44-22

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

skazka.ndv.ru





DN

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тенденции

12 Роскошь в долг

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Главное

20 неДетский вопрос

Проекты

28 Движение к яркой жизни

Цифры

30 Стройка столичная, отличная

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

38 Новостройки и поселки

VD

ВСЕ ДЛЯ ДОМА

Интервью

44 Место, услуги и уровень

Мнение

50 Дома не только для гиков

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Тонкости

58 В совместном пользовании

Рынок

62 Дело за малым

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Инвестиции

68 Доходное общежитие

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

76 Объекты недвижимости на продажу



По данным исследовательской компании GfK за 2018 год, в России ежемесячно покупали порядка 100 тыс. «умных» устройств для дома на общую сумму €23,5 млн. Общий объем продаж в штуках увеличился на 33% по сравнению с 2017 годом. Как сегодня развивается сегмент «умных» устройств в России и какие существуют трудности с внедрением технологий на рынке недвижимости?

Читайте на стр. 50

ТАУНХАУСЫ FUTURO PARK ПОРА ВСТРЕЧАТЬ СОСЕДЕЙ!



ЗАСЕЛЕНИЕ

первые жители приступили к отделке

ИНФРАСТРУКТУРА

в шаге от дома и в соседних поселках
Villagio Estate

ОТ 106 ТЫС. РУБ.

цена за квадратный метр

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



ОБЛОЖКА

Роман Новоселов

Иллюстратор
Данил Гнездилов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН, Группа Компаний ПИК,
ГК «Самолёт», ГК «Кортрос»,
Галс-Девелопмент,
Lexion Development, istockphoto.com,
depositphotos.com,
unsplash.com, pixabay.com,
shutterstock.com

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

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-52512 от 21 января 2013 года.
Тираж 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 от-
ветственности за достоверность информации,
содержащейся в рекламе.

Отпечатано в типографии:
 Типография Ситипринт • www.cityprint.ru

Живые Квартиры

в Москве рядом
с метро



A101



4,5%
Ипотека

8 495 **266 47 74**
A101.RU

Квартиры

- авторские стили отделки
- потолки до 4,5 метров
- многообразие планировок

Районы

- действующие детские сады и школы
- парки, дворы без машин
- высокая транспортная доступность

Реклама. 214-ФЗ. Застройщик ООО «А101». Предложение доступно для ЖК «Скандинавия». 2,5 км до станции метро «Коммунарка». Ипотеку с процентной ставкой 4,5% годовых предоставляет АО «Россельхозбанк» при страховании жизни и здоровья. Генеральная лицензия №3349. Минимальный первоначальный взнос от 50%. Срок кредитования до 5 лет. Проектные декларации, полный список страховых компаний, подробности и условия предоставления ипотеки на сайте www.a101.ru.



ЗОЛОТЫЕ МЕТРЫ

Аналитики рынка назвали стоимость самых дорогих на вторичном рынке квартир в российских городах-миллионниках. По данным портала «Мир квартир», выше всего в стране свое жилье оценил владелец 240 «квадратов», расположенных в отреставрированном доходном доме 1812 года постройки у Никитских ворот. Такую недвижимость в центре Москвы он готов «уступить» за 968 млн руб. Высокобюджетной станет покупка квартиры площадью 539 м² и в Санкт-Петербурге. Элитное жилье в северной столице обойдется в 650 млн руб. Третьим городом, где на продажу выставлена одна из самых дорогих в РФ квартир,

является Екатеринбург. Здесь 240 м² в клубном доме оценивается гораздо «скромней» — всего в 150 млн руб. «В отличие от Москвы и Петербурга в провинции имущественное расслоение меньше, — прокомментировал ДН результаты своего исследования генеральный директор портала Павел Луценко. — «Так, к примеру, в том же Екатеринбурге самый крутой объект всего в 31 раз дороже обычного, а в Казани, Новосибирске или в Перми — и того меньше (в 28, 23 и в 13 раз соответственно). При этом самым «демократичным» городом-миллионником оказался Воронеж, где элитная недвижимость дороже «народной» квартиры всего в десять раз».

ДЕНЬ X НАСТАЛ

К августу на продажу квартир в новостройках через эскроу-счета перешли 25% столичных застройщиков, при этом в массовом сегменте доля таких проектов составила только 12%. Как сообщили ДН в компании «Метриум», за месяц действия в Москве новых «правил игры» на рынке под них попало десять жилых комплексов (всего 17 корпусов). Суммарное количество

квартир, в отношении которых стала применяться новая схема продаж, достигло более 1700 лотов, или 11% общего объема предложения. Средняя стоимость «квадрата» в проектах, продаваемых через эскроу-счета, превысила 179 тыс. руб. При этом только в семи из 17 «пост-реформенных» корпусов строительные работы проходили на уровне котлована. В остальных зданиях возводились нижние этажи наземной части.

36,3

млн м²

нового жилья введено в России по состоянию на август 2019 года (+7% к показателю 2018 года)

12

тыс.

москвичей переселят из «хрущевок» в новые дома в этом году (еще 15 тыс. в 2020-м)

10

% за год

«прибавили» квартиры в московских домах, попавших под городскую программу реновации

158

тыс. руб. за 1 м²

составляет сейчас средневзвешенная цена предложения на столичном рынке жилья

20

%

покупателей московских апартаментов приобретают такой формат жилья с инвестиционными целями

2,6

млрд руб.

стоит самый дорогой пентхаус в небоскребах Москвы (находится на высоте 350 м над землей)

ПОТЕКЛИ ЗЕЛЕННЫЕ РЕКИ

Компания «Донстрой» в рамках своего девелоперского проекта «Символ» открыла первый участок городского парка «Зеленая река». Объем начальных инвестиций в его создание превысил 200 млн руб. По словам руководителя департамента развития проектов «Донстрой» Станислава Архипова, новое прогулочное пространство площадью около 2 га проходит через готовый квартал «Символа», введенный в эксплуатацию этим летом. Размеры парка позволили разместить здесь целый ряд досуговых площадок, где могут отдыхать люди разных возрастов и интересов: два детских «ска-зочных острова» с развивающими игровыми комплексами из натурального дерева, зону воркаут с уличными тренажерами и газон для занятий йогой, круговой веломаршрут длиной около 1 км. Ярким «маркером» нового пространства



стал уникальный мост, стоящий на 11 опорах-кадках, в которые высажены липы и вьющийся виноград. Под мостом появилось крытое общественное пространство со столами для пинг-понга и настольных игр, подвесными креслами

и амфитеатром для просмотра кино, проведения лекций и концертов. В эту же зону будут выходить летние террасы кафе. В перспективе «Зеленая река» протянется на 2 км через весь «Символ» и займет площадь порядка 10 га.



БЕРЕГИТЕ ПРИРОДУ, ЕЕ МАЛО ОСТАЛОСЬ

До конца года на территории Московской области в рамках национального проекта «Экология» планируется создать еще девять особо охраняемых природных территорий (ООПТ). Об этом **ДН** сообщил заместитель председателя областного правительства, министр экологии и природопользования МО Дмитрий Куракин в ходе пресс-тура по новой ООПТ – Прибрежная рекреационная зона «Сходненская», созданной

в этом году и занимающей более 290 га между Новосходненским шоссе и микрорайоном «Новогорск». Предполагается, что следующие новые «заказники» будут расположены на территории Клина, Домодедово, Лотошино, Раменского, Щелково, Талдома, а также Ленинского городского округа.

По словам министра, Подмосковье сегодня является одним из самых густонаселенных регионов России, где проживает около 7,5 млн человек. Всего же общая численность Московского региона превышает 17 млн человек, из которых более 12 млн живут в центральной агломерации – Москве и городах-спутниках. «Получается, что на 4% общей площади региона живут и работают 75% его жителей, – подчеркнул Дмитрий Куракин. – Поэтому, создавая особо охраняемые территории, мы стараемся снизить антропогенную нагрузку и сохранить баланс между социально-экономическим развитием и качеством окружающей среды». Также чиновник отметил, что в настоящее время суммарная площадь подмосковных ООПТ (всего их 248, общей площадью 200 тыс. га) составляет около 4,5% территории региона, чего явно недостаточно для сохранения уникальных экосистем. По мнению главы регионального министерства экологии и природопользования, долю ООПТ необходимо довести до 20%.

НОВЫЙ БИЗНЕС

Первая очередь первого в Новой Москве масштабного жилого комплекса (ЖК) бизнес-класса — «Румянцево-Парк» — будет сдана уже менее чем через год — во II квартале 2020 года. Девелопером проекта, расположенного в 3 км от МКАД рядом со станцией метро «Саларьево», выступает компания Lexion Development.

ЖК «Румянцево-Парк» включает в себя три монолитных корпуса (13—22 этажа) с подземными паркингами. Планировки — от студий до четырехкомнатных квартир с гардеробными, потолками 2,95 м, двумя-тремя санузлами. Жилая площадь 23–102 м². Минимальная стоимость жилья от 3,7 млн руб. На территории комплекса, занимающего территорию 17,7 га, запроектирована разнообразная инфраструктура, в т. ч. социальная. Проектом предусмотрено строительство по индивидуальным



проектам двух детских садов на 200 мест каждый и школы с собственным стадионом на 1000 учеников.

В «Румянцево-Парк» предусмотрен высокий уровень безопасности. Все дворовые пространства — приватные и изолированы от машин и случайных прохожих. Территория

дворов находится под круглосуточным видеонаблюдением, а вход осуществляется по специальным смарт-картам.

Доминантой «Румянцево-Парк» служит собственный ландшафтный парк, площадь которого составляет более 2 га, что действительно редкость для мегаполиса.



ДВА В ОДНОМ

Во втором корпусе UP-квартала «Сколковский», расположенном в Одинцовском районе в 4 км от МКАД по Можайскому шоссе, стартовали продажи двухуровневых квартир, составляющих 4% общего количества жилья в доме. Их площадь варьируется от 41,6 до 109,6 м². Стоимость такой недвижимости начинается с 4,8 млн руб.

По словам коммерческого директора ГК ФСК (застройщика «Сколковского») Ольги Тумайкиной, двухуровневые квартиры — редкость для жилья комфорт-класса. «Подобный формат недвижимости пользуется спросом преимущественно у молодых покупателей, необязательно семейных, которые ценят нестандартное пространство, — отмечает она. — Верхний уровень, как правило, располагается над нежилыми помещениями, где многие оборудуют себе спальное место или детскую комнату». Напомним, UP-квартал «Сколковский» задуман ГК ФСК как «город в городе» (площадь участка — 25 га) с собственной инфраструктурой. Комплекс находится в высокой стадии строительной готовности. В настоящий момент 8 из 13 домов введены в эксплуатацию. Готов один из двух, предусмотренных проектом, детских садов. Ведется активное строительство общеобразовательной школы на 1350 учащихся. Весь проект будет достроен в 2021 году.

В ПОГОНЕ ЗА ДЕФИЦИТОМ

В самом доступном клубном доме премиум-класса в Москве — «Данилов дом» — в продаже осталось всего 17 апартаментов.

Утонченная красота, изысканность и тепло настоящего дома в современном прочтении — вот что предлагает своим будущим жильцам проект «Данилов дом». Жизнь на стыке времен, где вы можете наблюдать в моменте настоящее и прошлое безо всякой машины времени.

Клубный дом премиум-класса строится в одном из исторических районов города — Даниловском, всего в 5 мин от метро «Тульская».

Проект по-настоящему камерный, так как рассчитан всего на 30 апартаментов площадью от 62 до 212 м². Здесь предусмотрены лоты на самый взыскательный вкус: апартаменты с панорамными видами, роскошные пентхаусы со вторым светом, дровяными каминами и открытыми террасами, где как на ладони раскинется исторический центр Москвы. Система управления «Умный дом» позволяет высвободить ваше личное время, решая большинство бытовых вопросов «в один клик».

Высокие потолки от 3,5 м и оригинальные фасады с панорамными окнами в лучших традициях архитектуры крупных европейских городов гармонично подчеркивают элегантность квартир.

Продумано также и общественное пространство дома: великолепное атмосферное лобби, из которого можно попасть в уютные и уединенные переговорные.

Все апартаменты имеют отделку White box, что позволяет не тратить время на черновые работы, а сразу перейти к самой захватывающей части ремонта — дизайнерскому оформлению интерьера. Естественно, что покупатели жилья в клубных домах ценят приватность, поэтому территория «Данилов дом» будет закрытой.

Ввод объекта в эксплуатацию намечен на II квартал 2020 года, но уже реализовано около половины апартаментов (в продаже осталось всего 17 лотов!), что не удивительно, ведь при средней стоимости «клубного квадрата» в Москве, равной 578 тыс. руб., здесь метр обойдется минимум на 200 тыс. дешевле.



Москва, м. Тульская, 2-я Рошинская, 1
Телефон отдела продаж: +7 (495) 126-90-53
danilov-dom.ru



БИЗНЕС-ИСТОРИЯ С ПРОДОЛЖЕНИЕМ

Компания «Галс-Девелопмент» приступила к строительству в центре Санкт-Петербурга второй очереди административно-делового квартала «Невская Ратуша». Новый проект будет включать в себя пять офисных корпусов класса «А» высотой 9–11 этажей (три здания будут возведены в концепции build-to-suit, максимальная высотная отметка составит 42 м), гостиницу на 200 номеров и двухэтажную подземную автостоянку на 1 389 машиномест. Общая площадь возводимых объектов, выполненных в единой стилистике с существующей первой очередью комплекса — 164 тыс. м². Строительство будет вестись в три этапа. Сдача второй очереди в эксплуатацию намечена на III квартал 2022 года.

По словам вице-президента «Галс-Девелопмент» Андрея Мухина, тем самым компания продолжает развивать квартал «Невская Ратуша», сохраняя функциональное назначение проекта и его архитектурную концепцию, разработанную ведущей мастерской «Евгений Герасимов и партнеры». «По окончании строительства «Невская Ратуша» станет уникальным по масштабу деловым кластером в центральной части Северной столицы — на пересечении Дегтярного переулка, улиц Моисеенко и Новгородской, в котором



будут расположены офисы ведущих российских и зарубежных компаний и представительская инфраструктура», — отметил ДН девелопер.

Напомним, главный корпус квартала «Невская Ратуша», сданный в рамках первой очереди еще в 2016 году, уже сейчас является штаб-квартирой 13 комитетов администрации Санкт-Петербурга. Во втором корпусе расположился головной офис петербургского отделения банка ВТБ. Якорными арендаторами третьего корпуса являются структуры «Газпром».

investmoscow.ru
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ

**ЕДИНАЯ ТОЧКА ВХОДА
 ДЛЯ БИЗНЕСА**



**ЕЖЕДНЕВНО БОЛЕЕ 3000
 РЕАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**



**СДЕЛКА С ГОРОДОМ –
 ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ**



**ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА ДОГОВОРА
 ПО ИТОГАМ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ**



**ГАРАНТИРОВАННАЯ АРЕНДА НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ
 СРОК С ПРАВОМ ВЫКУПА ИЛИ ПРОЛОНГАЦИИ**





EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

РОСКОШЬ В ДОЛГ

Каждую пятую элитную квартиру покупают в ипотеку

АВТОР

Екатерина САХАРОВА





ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА ЭЛИТНОМ И ПРЕМИАЛЬНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РАСТЕТ: СЕЙЧАС КАЖДАЯ ПЯТАЯ СДЕЛКА С ВЫСОКОБЮДЖЕТНЫМИ КВАРТИРАМИ И АПАРТАМЕНТАМИ В МОСКВЕ ПРОХОДИТ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИПОТЕЧНЫХ СРЕДСТВ. ДН РЕШИЛ ПОГОВОРИТЬ ОБ ЭТОМ ИНСТРУМЕНТЕ ПОКУПКИ ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ.

Во всех сегментах рынка первичного жилья наблюдается тенденция увеличения доли сделок с привлечением ипотечных займов, и элитный рынок не исключение. Если в 2017 году с использованием ипотеки совершалось порядка 11% сделок на рынке элитного жилья, то сейчас эта доля уже 20–25%, сообщают консультанты, работающие в этом сегменте недвижимости. Это характерно и для первичного рынка, и для «вторички». При этом, по оценкам управляющего партнера Savills в России Дмитрия Халина, уже через год доля ипотечных сделок может вырасти до 30–35%.





ПОГАСИТЬ РАНЬШЕ СРОКА

Популярность ипотечных займов можно объяснить тем, что, во-первых, они позволяют приобрести дорогое жилье даже при отсутствии полной суммы, необходимой для покупки понравившегося лота. Причем в большинстве случаев ипотека по таким сделкам выплачивается раньше срока. Во-вторых, клиентам, имеющим свой бизнес, выгоднее купить жилье в кредит под низкий процент (около 10%), чем понести более значимые расходы, связанные с изъятием денег собственной компании, поясняет директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова.

Средний уровень ставок действительно варьируется вокруг числа 10, но можно получить и более выгодное предложение. К примеру, сейчас в МФК «Башня Федерация» в «Москва-Сити» работают с ипотекой Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк и Газпромбанк. При

первоначальном взносе не менее 10% ВТБ и Газпромбанк готовы предоставить кредит под 9,6% и 9,7% — соответственно. Сбербанк и Альфа-Банк выдают ипотеку под 9,6% и 10,19% — при первоначальном взносе 15%. Максимальный срок кредитования во всех банках — до 30 лет.

ПОДДЕРЖИВАЯ ОТНОШЕНИЯ

VIP-клиенты ряда банков могут воспользоваться специальными условиями и программами, что сделает сделку еще более интересной. Нередки и партнерские программы банков и застройщиков. Чаще всего клиенты высокобюджетного сегмента обращаются за кредитами в те банки, с которыми у них уже есть определенная история отношений. «Это могут быть структуры, которые ранее кредитовали бизнес заемщика или уже выдавали ипотеку на другие объекты. Дело



в том, что условия по «элитной» ипотеке всегда очень индивидуальны и определяются не только формальной кредитоспособностью заемщика, но и другими факторами, в том числе и личным», — говорит управляющий директор «Метриум Премиум», участник партнерской сети CBRE Илья Менжунов. Для банка ипотека на дорогостоящий объект стоимостью 50—200 млн руб. — это своего рода инвестиционный проект, поэтому крайне важно понимать, кому эти деньги передаются. С этой точки зрения у давнего партнера шансы получить выгодный кредит выше, чем у незнакомого заемщика.

«Чаще всего ипотеку берут, если жизненные обстоятельства складываются таким образом, что крупная сумма денег нужна здесь и сейчас, но взять ее, строго говоря, негде. Источником средств в этом случае может стать бизнес покупателя, но, действительно,

в последние годы изъятие значительных оборотных средств стало нежелательным из-за общего ухудшения экономической обстановки. Второй источник — сбережения. Но нужно понимать, что чаще всего они хранятся в валюте или других активах и, быть может, именно сейчас их не выгодно конвертировать в рубли, чтобы приобрести квартиру или дом. В этом случае также лучше взять ипотечный кредит и погасить его постепенно из доходов от бизнеса. Наконец, далеко не все покупатели элитной недвижимости стремятся демонстрировать свои доходы контролирующим структурам, скажем, Росфинмониторингу, который автоматически уведомляется о крупных сделках с недвижимостью. Ипотека как источник средств приобретения с этой точки зрения привлекательнее», — комментирует Илья Менжунов.



ШИРЕ КРУГ

«Также важно отметить, что в последнее время на рынок высокобюджетного жилья вышло много компактных лотов с невысокой стоимостью, пользующихся спросом у большого круга покупателей, которые не располагают денежными средствами для покупки и поэтому берут ипотеку», — говорит Ольга Широкова. А коммерческий директор Tekta Group Наталья Козлова добавляет, что высокобюджетную недвижимость более доступной сделало как раз снижение ипотечных ставок, с чем и связано количество желавших приобрести такое жилье в кредит. К тому же география новостроек премиум-класса постепенно расширяется, поэтому такие предложения становятся все более доступными.

Интересно, что площадь жилья, приобретаемого в ипотеку, в среднем несколько меньше, чем площадь квартир и апартаментов, купленных «на свои», и разрыв растет. Если в 2018 году разница составляла 5%, то теперь она достигла 14%. Средняя площадь лота, купленного без ипотеки, составляет 114 м², с ипотекой — 98 м², сообщают в компании Savills в России.

МАСШТАБНЫЙ ПОДХОД

По оценкам аналитиков Knight Frank, в высокобюджетном сегменте жилой недвижимости ипотеку берут в основном с целью покупки в крупных комплексах премиум-класса — на такие сделки приходится 20% общего объема. По словам Ольги Широковой, большее количество ипотечных сделок приходится на «комплексные» проекты — такие как «Садовые кварталы», Lucky, «Медный», NV9. Интересно, что именно эти проекты также являются и лидерами по количеству сделок среди объектов высокобюджетного сегмента.

Логично, что и среди застройщиков в лидерах по количеству ипотечных сделок находятся те девелоперы, которые реализуют масштабные премиальные проекты: Capital Group, «Интеко», Vesper, AB Development и «Донстрой». Именно в их комплексах, по оценкам Дмитрия Халина, проходит около 75% транзакций с привлечением ипотечного кредитования.

По данным «Метриум Премиум», из 114 проектов элитного и премиального сегмента, которые сейчас представлены на столичном рынке новостроек, в 99 можно приобрести

Топ-5 банков, выдавших наибольшее количество ипотечных кредитов для заключения сделок с премиальными новостройками в 2019 году

Название банка	Доля в общем объеме продаж, %
ВТБ	26
Сбербанк России	18
Открытие	16
Альфа-банк	15
Газпромбанк	14

Топ-5 столичных жилых комплексов с наибольшим количеством ипотечных сделок в 2019 году

Название ЖК	Доля в общем объеме продаж, %
Садовые кварталы	18
Capital Towers	16
Медный 3.14	16
Lucky	15
Вишневый сад	10

Источник: Savills

квартиру или апартаменты в ипотеку. Причем списки аккредитовавших проект финансовых организаций примерно такие же, как, скажем, в массовом сегменте. В остальных случаях обычно застройщики предлагают клиенту обратиться напрямую к банку и получить одобрение на выдачу кредита. «То есть речь идет, как правило, о проектах, которые не были аккредитованы банками, но это совсем не значит, что ипотеку для покупки недвижимости в них невозможно получить. Часто такая возможность открывается после введения комплекса в эксплуатацию», — поясняет Илья Менжунов.

Есть и проекты, где ипотеку взять будет сложно. «Таких проектов немного, однако действительно не все застройщики целенаправленно работают с банками по кредитованию своих проектов. Как правило, речь идет о комплексах на самой ранней стадии строительства, либо очень небольших клубных домах с высокой стоимостью «входного билета», где условия сделки в большинстве случаев индивидуальны, и сама сделка может длиться несколько месяцев. По нашей оценке, это не более 5% всех премиальных проектов в продаже», — резюмирует Дмитрий Халин. (PH)



НОМИНАНТЫ XI ПРЕМИИ URBAN AWARDS 2019



МФК AQUATORIA



**КЛУБНЫЙ ДОМ
ДОЛГОРУКОВСКАЯ 25**



SOHO+NOHO



ДОМ С АТЛАНТАМИ



**КВАРТАЛ ЖИЛЫХ
НЕБОСКРЕБОВ HEADLINER**



**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«СОБЫТИЕ»**

Больше номинантов на сайте www.urbanawards.ru/nominants

Организатор

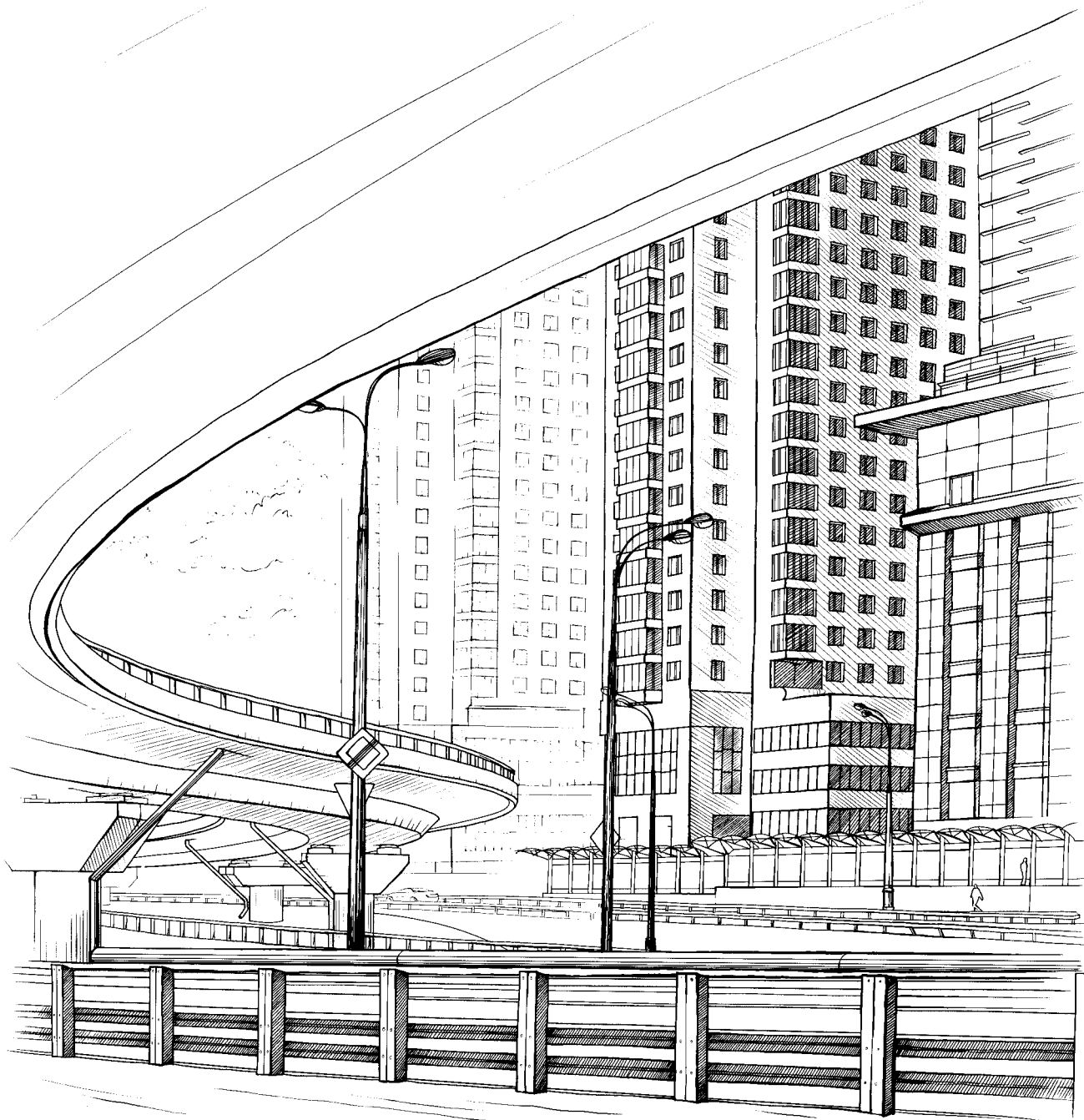
URBANUS

Независимый консультант



Партнеры премии





RR

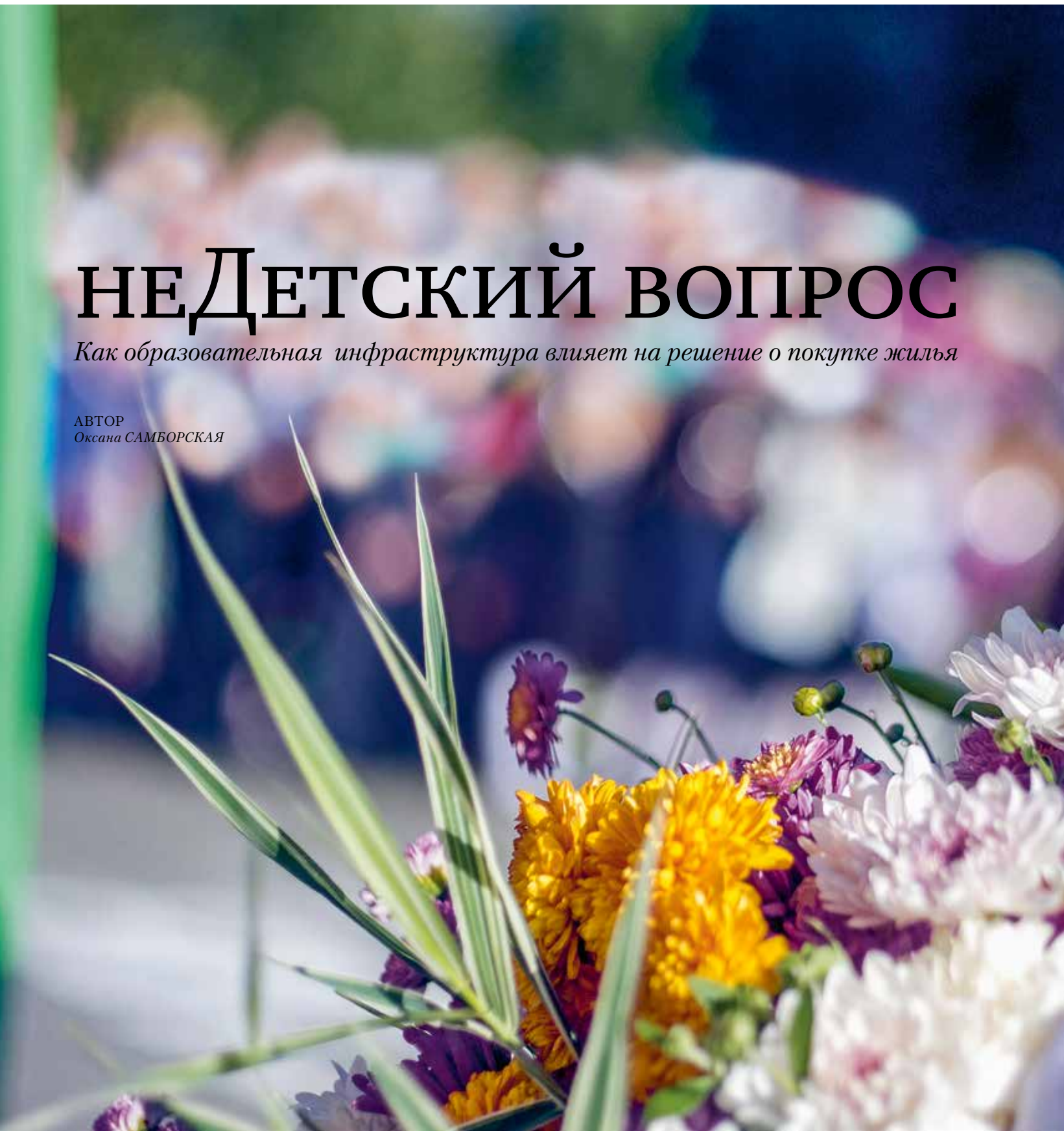
ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

НЕДЕТСКИЙ ВОПРОС

Как образовательная инфраструктура влияет на решение о покупке жилья

АВТОР

Оксана САМБОРСКАЯ





РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ ЖДЕТ МАСШТАБНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ШКОЛ И ДЕТСКИХ САДОВ. ТОЛЬКО ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ВЫПОЛНЕНИЕ ПРОГРАММЫ «СОДЕЙСТВИЯ СОЗДАНИЮ В СУБЪЕКТАХ РФ НОВЫХ МЕСТ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ» ДО 2025 ГОДА ВЫДЕЛЕНО ОКОЛО 3 ТРЛН РУБ. ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛИ УДЕЛЯТЬ НЕ ТОЛЬКО ВЛАСТИ, НО И ДЕВЕЛОПЕРЫ. ПОНЯТНО, ЧТО ДЛЯ НИХ ЕЕ НАЛИЧИЕ В РЕАЛИЗУЕМОМ ПРОЕКТЕ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, «УТЯЖЕЛЯЕТ» ЕГО ЭКОНОМИКУ, ЗАТО С ДРУГОЙ — ДЕЛАЕТ ЕГО БОЛЕЕ ЛИКВИДНЫМ И ВОСТРЕБОВАННЫМ.

Образование — один из самых сложных вопросов в жизни любой семьи. От того, в какую школу пойдет ребенок, какая там будет программа, какое здание, полюбит ли он учиться, во многом зависит последующий выбор профессии, успешность и уровень самореализации. В мире отношение школа–недвижимость складывается по-разному. Например, в Великобритании или США именно школа определяет место жительства всей семьи на десяток лет, а ее престижность и уровень напрямую влияют на стоимость окрестной недвижимости. В других странах в хорошую школу дети могут ездить за несколько десятков километров.

«В США семьи, задумывая переезд в другой город, довольно часто сначала выбирают школу для своих детей, а уже затем ищут жилье поблизости от нее. Однако в нашей стране в данном вопросе все выглядит несколько иначе. Мы не так легко и часто меняем место для жизни и переезжаем в другие города, а на первый план при выборе квартиры выходят другие параметры», — рассказывает руководитель мастерской NOOR Architects Михаил Беляков.

В России школы тоже влияют на выбор покупателей. Мы хоть и не в Британии, и детская инфраструктура имеет у нас пока не самое первоочередное значение при выборе жилья, но ситуация с каждым годом меняется. «Дорогу в школу» все чаще начинают выбирать и российские покупатели. Особенно это проявляется сейчас в сегменте массового жилья, в не самых центральных районах, где образовательная инфраструктура в целом не слишком развита.



СЕМЕЙНЫМ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ...

«С точки зрения российского законодательства и принятых строительных регламентов наличие детских образовательных учреждений (ДОУ) в непосредственной близости от жилья является важным и необходимым условием для реализации как нового строительства, так и реконструкции. Школы в городе не могут быть расположены далее чем в 500 м от жилых корпусов, а детские сады должны находиться на расстоянии, не превышающем 300 м от дома», — приводит данные Михаил Беляков.

Конечно, говорит генеральный директор компании ООО «Ривер Парк» Лариса Швецова, застройщик не будет без надобности строить большое количество социальных объектов. Их минимальное количество регламентируется строительными нормами. В итоге «нагрузку» в виде инфраструктуры девелоперы научились использовать как преимущество. К тому же застройщики понимают, что при отсутствии достаточного количества социальных объектов спрос в проекте будет значительно ниже.

Основная доля покупателей жилья комфорт-класса — это семейные пары в возрасте от 20 до 40 лет, у которых уже есть или

планируются дети, — напоминает директор по продажам компании «НДВ-Супермаркет Недвижимости» Татьяна Подкидышева. Поэтому наличие в проекте собственной школы или сада — один из приоритетных моментов. Если объект масштабный, люди понимают, что к строительству собственной социальной инфраструктуры девелопер приступит не раньше реализации второй-третьей очереди. Поэтому им также важно наличие образовательных учреждений в пешей доступности в окружении комплекса. Иначе первые два-три года ребенка придется возить в лучшем случае в соседний район.

При этом, делится опытом Татьяна Подкидышева, покупатели не спрашивают о школе или садике в первую очередь. Если распределить вопросы по приоритетности, то в большинстве случаев изначально людей интересует стоимость квадратного метра, местоположение проекта, имеющаяся и перспективная транспортная доступность, и только потом социальная и торговая инфраструктура.

Есть семьи, которые готовы каждое утро возить ребенка в самую лучшую школу «за тридевять земель», поэтому при выборе жилого комплекса (ЖК) им не важно наличие общеобразовательных учреждений рядом с объектом.

Но, говорит Татьяна Подкидышева, большинство семейных покупателей все-таки просчитывают этот момент заранее, советуются с родственниками, друзьями в аналогичной ситуации и отказываются от покупки, несмотря на выгодную цену, если школы нет и не предвидится в комплексе или в шаговой доступности за его пределами.

«Наличие на территории ЖК собственной социальной инфраструктуры — это детские сады, школы, различные развивающиеся центры — неоспоримый плюс и явное конкурентное преимущество проекта. Люди, у которых есть дети, в большинстве случаев попросту не готовы каждый день тратить значительное время на дорогу от дома до образовательного учреждения, поэтому выбирают такие комплексы, в составе которых есть ДОУ», — говорит директор по маркетингу и продажам компании Lexion Development Алексей Лухтан. Но, добавляет эксперт, если рядом с ЖК в шаговой доступности уже есть действующие школы и детские сады, то необходимость в образовательной инфраструктуре в рамках ЖК, конечно, снижается.

Важность собственной инфраструктуры во многом определяется расположением комплекса или застройки. «В Старой Москве, особенно если ЖК располагается в районе со сложившейся инфраструктурой, собственная образовательная структура тоже не будет лишней, но решающим фактором для покупки это вряд ли будет являться», — говорит глава архитектурного бюро ARCHKON Илья Мейтыс. При этом, отмечает эксперт, наличие хорошей школы в пешеходной доступности очень важно. «Я знаю примеры, когда квартира покупалась специально, чтобы получить возможность зачисления в «крутую» школу. Для меня оптимальным является пешеходная доступность или 10–15 мин на транспорте для начальной школы. В последних классах дети часто переходят в школы при вузах или профильные школы, тут время в пути может быть увеличено до 30–45 мин на транспорте», — говорит Илья Мейтыс.

Особенно важно появление школ и детских садов при комплексном освоении территории. Особенно актуально наличие социальных объектов при застройке промзон, развивает тему вице-президент по розничным продажам Группы ПСН Екатерина Тейн, где зачастую данная инфраструктура отсутствует в принципе — иногда клиенты действительно задают подобные вопросы сразу с порога, даже до выяснения стоимости подходящего им лота.



ЕСЛИ Б НЕ БЫЛО ШКОЛ...

Особенно важно наличие школы в шаговой доступности, если детей в семье несколько. Тогда этот фактор может стать определяющим. «Далеко не у всех родителей есть возможности провожать ребенка в школу каждое утро или нанимать няню на автомобиле. Оптимальное расстояние от дома до школы — не более 20 минут пешком», — говорит эксперт.

Директор по продукту девелоперской группы «Сити-XX век» Мария Могилевцева-Головина на опыте продаж в миниполисах «Серебрица» и «Рафинад» видит, что если речь идет о наличии школы на территории жилого комплекса, то она должна находиться в шаговом доступе от всех жилых корпусов, то есть не более 10 мин пешком для детей и подростков или не далее 500–700 м. «Некоторые покупатели отметили, что принципиально выбрали квартиры с видом на школу, чтобы иметь возможность наблюдать из окна, как ребенок идет в школу», — добавляет эксперт.

«Ключевым фактором при покупке квартиры всегда является цена. Особенно это наблюдается в сегменте выше эконома, где на первом месте стоит только стоимость, — согласна Екатерина Тейн. — Но чем выше класс жилья и бюджет покупки, тем больше факторов

влияет на выбор покупателя. И тогда наличие детских садов и школ в проекте становится преимуществом». При этом, говорит эксперт, на рынке есть примеры, когда жилые комплексы были реализованы в несколько очередей, но в них так и не были построены объекты социальной инфраструктуры. Если проектом не предусмотрены социальные объекты, но все остальное покупателю нравится, то преимущество отдается ЖК, расположенному в развитом районе, где школы и детские сады есть в пешей доступности. «Все же нужно понимать, что, прежде всего, клиент выбирает жилье, а не школу. Влияние наличия поблизости того или иного учебного заведения может быть характерно при поиске квартиры в аренду, но не при покупке», — считает Екатерина Тейн.

При этом, уверен коммерческий директор RDI Валерий Кузнецов, наличие или отсутствие инфраструктуры может влиять не только на интерес покупателей, но и на стоимость жилья. «При наличии детских садов и школ цена продаваемых квартир может увеличиться на 10–15%. И что важно, в этом случае темпы продаж жилья возрастают в несколько раз по сравнению с проектами со слабой инфраструктурой. Более того, низкий спрос из-за отсутствия детских садов и школ может привести даже к убыточности проекта», — предупреждает эксперт.

Значение инфраструктуры возрастает при ухудшении транспортной доступности. В Москве выбор школ и особенно детских садов достаточно широкий. А вот в Подмоскovie ситуация более острая. «Ближайшая школа здесь может располагаться уже на достаточно большом расстоянии, если на территории комплекса ее нет. Да и с записью ребенка из-за недостатка свободных мест нельзя исключать проблем», — говорит Валерий Кузнецов.

КАЧЕСТВО НА РАССТОЯНИИ

Наличие школы не означает качества образования. А вот оно, как показывает практика, пока не на первом месте, по крайней мере, в «невысоком ценовом сегменте».

Качество школы — вторичный фактор, считает Лариса Швецова. Как правило, лучшие школы города располагаются при университетах или же в центре. Не все могут себе позволить приобрести квартиру в ЦАО. Поэтому главное, чтобы на качество обучения в школе не было откровенных жалоб.

«В то же время у нас было несколько клиентов, выбравших проект из-за муниципального детского сада, в котором обучение ведется



не только на русском, но также иностранных языках. И все это — бесплатно, так как садик муниципальный. Родители хотят для детей лучшего, и их можно понять», — комментирует Лариса Швецова.

В сегменте высокобюджетной недвижимости качество школы имеет свой дополнительный вес. «Жители премиальных объектов изначально настроены возить детей в хорошую школу, и тот факт, что отвезти их можно буквально на лифте, является неоспоримым преимуществом. К примеру, для многих наших покупателей квартир в доме премиум-класса «Суббота» и клубном «Оливковом доме» приятным комплиментом при обсуждении покупки квартиры стала информация о строительстве рядом с их будущим домом образовательного центра со школой и детским садом под управлением известного оператора Leaders International School», — приводит пример руководитель департамента продаж компании «Донстрой» Анна Коробкова.

Идеально, конечно, было бы покупать квартиру, точно зная, что за школа будет во дворе, но это не всегда возможно. «На этапе строительства жилого комплекса даже сам застройщик редко когда понимает, какой направленности будет школа. Обычно это определяется городом перед самым вводом в эксплуатацию. Но не стоит переживать, что творческому ребенку придется углубленно изучать законы физики. В современных московских школах, как правило, создают несколько классов разной



направленности. Задача же девелопера — сделать все, чтобы школа могла реализовать любые программы. Например, в «Ривер Парке», помимо привычных кабинетов, мы предусмотрели группу классов свободного творчества, где откроются студии живописи, музыки, а также компьютерный кабинет. То есть ребенок сможет проявить себя в большинстве направлений», — рекламирует свой проект Лариса Шевцова.

«Донстрой» в проекте «Символ» делает акцент на точных дисциплинах, предусмотрев школу и физико-математический лицей под патронажем МГТУ им. Баумана, расположенного неподалеку. Лицей, рассчитанный на 1180 учащихся, предполагает углубленное изучение математики, физики и информатики, в том числе с целью подготовки учеников к будущему поступлению в МГТУ им. Н. Э. Баумана. Курировать лицей будет непосредственно преподавательский состав университета.

Управляющий партнер компании «S.A. Ricci жилая недвижимость» Сергей Егоров, напротив, считает профиль школы важным критерием, как и предполагаемую программу обучения, а также место школы в рейтинге по качеству образования. «Безусловно, близость образовательного учреждения к дому или же его наличие на территории ЖК — фактор, представляющий некоторый интерес покупателей с детьми. Но он является вторичным при выборе места обучения ребенка», — считает Сергей Егоров.

А вот одним из самых важных моментов для бизнес-класса, по мнению эксперта, является статус окружения. «Обязательно наличие собственных объектов социальной инфраструктуры — например,

ШКОЛЬНЫЙ КОНСТРУКТОР

Российские строители начинают осваивать технологию возведения детских садов и школ из «гигантских кубиков Lego», позволяющую собирать образовательные учреждения «под ключ» за четыре месяца.

Презентация уникальных, но при этом универсальных, применимых в любых уголках нашей страны проектов новых зданий дошкольных и школьных учреждений, построенных по инновационной технологии объемно-модульного капитального домостроения, состоялась в Москве в рамках прошлогодней международной выставки Build School. Преимущества строительного «ноу-хау» тогда показали на уже реализованном в Московской области примере. Модульный детский сад на 120 мест общей площадью 1770 м² в подмосковном поселке Зеленоградский компания «СтройПроект» (входит в ГК «Прозрачный мир») возвела «под ключ» менее чем за восемь месяцев. На все этапы, включая подписание договора, проектирование, согласование, само строительство, получение разрешения на ввод в эксплуатацию, укомплектование мебелью, техникой и благоустройство прилегающей территории, ушло всего 237 дней. Само здание при этом строго соответствует всем российским строительным и санитарным нормам, требованиям пожарной безопасности. Общий объем инвестиций в этот проект составил 134 млн руб.

По словам генерального директора ГК «Прозрачный мир» Армена Миракяна, большая часть подобных зданий может быть «собрана» даже значительно быстрее. «Детские сады и школы из климатизированных модулей — инновационный подход к решению задачи обеспечения населения образовательными учреждениями в кратчайшие сроки», — отмечает он. — При заводском производстве готовность модулей составляет до 95% (вплоть до внутренней чистовой отделки), что обеспечивает возведение капитального модульного здания за срок от четырех месяцев. Этот период включает в себя производство, доставку и монтаж при помощи автомобильных кранов большой грузоподъемности. Гарантированная долговечность конструкции — более 50 лет. А если возникает необходимость провести реконструкцию существующего здания (пристройку, надстройку и т. д.), то такие работы можно выполнить, к примеру, за время летних каникул, опять же по модульной технологии».

При этом надо отметить, что модули, изготавливаемые сейчас уже в России — на производственных базах «Прозрачного мира» в Твери и Симферополе (ранее они производились в Германии или Турции), не имеют стандартных размеров и обеспечивают полную свободу архитектурных и планировочных решений. В результате энергоэффективные здания и сооружения из них могут иметь самый разнообразный вид (квадратный, круглый, овальный и т. д.). Транспортабельные модули выходят с заводов, с уже смонтированными в них инженерными коммуникациями (электрикой, водоснабжением, вентиляцией и пр.), со встроенными сантехническими и отопительными устройствами, которое может быть сертифицировано в качестве оборудования, что дает возможность привлекать на строительство подобных объектов как частные инвестиции, так и лизинг и инфраструктурную ипотеку, тем самым снижая нагрузку на госбюджет.



частный детский сад на территории комплекса, образовательный центр и пр. Отсутствие частных детских садов и школ заставляет задуматься о том, что ценник на квартиру завышен», — полагает Сергей Егоров.

«Какой будет социальная инфраструктура — частная или государственная — зависит от ряда факторов, — поясняет Алексей Лухтан. — Во-первых, это класс дома. Для премиального рынка недвижимости наличие платного сада или школы не станет отягчающим обстоятельством. Во-вторых, для проектов комплексного освоения территорий, районов, которые строятся заново, а также локаций, в которых детских учебных учреждений не хватает, наличие государственных ДОО в округе крайне важно».

С мнением коллег согласна генеральный директор компании «РегионДевелопмент» Ольга Вальчук, считающая, что гимназии и школы с углубленным изучением предметов дают некоторую прибавку к стоимости жилья. Что же касается близости школы, то этот фактор, по мнению эксперта, важен для родителей детей младших классов, для старшеклассников ключевую роль будет играть уже преподавательский состав, а не расстояние. «Ключевую роль могут сыграть два момента — во-первых, это скорость постройки инфраструктуры для детей: если образовательные учреждения готовы принимать учащихся одновременно с заселением

дома, то это, несомненно, плюс. Во-вторых, дополнительную роль играет наличие кружков творчества, спорта и дополнительного образования — для семейной аудитории такая инфраструктура позволяет в безопасности и с пользой оставить детей до вечера, освободив время родителям», — считает Ольга Вальчук.

Последний фактор лег в основу концепции бренда «9–18», которую создал «РегионДевелопмент», когда строил ЖК «Квартал 9–18» в Мытищах. Инфраструктура проекта предусматривает полную занятость детей условно «с 9 до 18» — пока родители на работе. Год назад запущен Центр Искусств «ART-центр 9–18», где в одном пространстве для детей всех возрастов работают школа балета, центр изучения иностранных языков, секция футбола и йоги, центр подготовки к ЕГЭ, танцевальная школа. «Центр выступает в данном случае существенным бонусом к остальной весомой инфраструктуре: у нас функционирует академическая гимназия, фитнес-центр с бассейном, на территории расположено несколько современных развивающих детских площадок — такое единство, действительно, поможет сформировать интерес покупателей и стать конкурентным преимуществом», — говорит Ольга Вальчук.

И все же, говорит Алексей Лухтан, «случай, когда покупатель отказывается от покупки квартиры в определенном проекте только потому, что школа, расположенная внутри ЖК или вблизи него, не отвечает заданной направленности, довольно редки». Что логично. Как резонно отмечает директор департамента по маркетингу и продажам компании «Балтийская жемчужина» Ася Левнева, «программа в школе не является основным критерием при покупке. Родители выбирают качественную недвижимость в микрорайоне с хорошими экологическими показателями и возят своих детей в центр города или другой район, если им важна какая-то узкая специализация учебного заведения. Дети учатся в школе не более 11 лет, а наши квартиры становятся домом для нескольких поколений семьи, поэтому совсем не логично покупать жилье, исходя из школьной программы, которая может поменяться уже через год».

Группа компаний (ГК) «Основа» в проекте ЖК «Парад планет» в подмосковном Королеве делает акцент на дополнительном образовании. В проекте, рассказывает коммерческий директор ГК «Основа» Игорь Сибренков, весь первый этаж занимает галерея помещений под объекты инфраструктуры с высотой потолков более 5 м, что позволяет здесь открыть



практически любую инфраструктуру, в том числе и детские досуговые центры и центры дополнительного образования.

ВАЖЕН ЛИ СТАТУС?

Вопрос — государственной будет школа или частной — вовсе не праздный и имеет немалый вес. «Момент выбора между частной или государственной системой образования очень тонок, — рассуждает директор департамента по работе с девелоперами Savills в России Александра Синилова. — Есть много положительных и отрицательных опытов в обоих сегментах. Существует мнение, что частное образование в России качественно только в самом начале, а через 3–5 лет оно превращается просто в бизнес. Поэтому, что касается родителей, то они скорее стараются выбирать правильного учителя, нежели определенное учебное заведение той или иной системы, особенно это актуально для начальной школы».

Но все же только желанием родителей дело не ограничивается. Вес имеют и экономические причины. «Покупатели жилья класса «масс-маркет», как правило, ограничены в средствах, многие приобретают квартиры в ипотеку, поэтому для них важно иметь рядом с домом государственные детский сад и школу», — резонно полагает директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест-4» Ян Фельдман.

«В сегментах стандарт и комфорт подавляющее большинство покупателей в Подмоскowie не считают частное образование лучше государственного. И они не готовы тратить на дополнительное образование детей более 10–15 тыс. руб. в месяц. Не позволяют доходы. Поэтому выбор людей однозначный — только государственное образование», — уверен Валерий Кузнецов.

Существуют и «промежуточные варианты». Девелопер может как передать образовательное учреждение на баланс города, либо найти оператора, который будет им управлять. «Последний вариант, как правило, встречается в более высоких классах недвижимости, — говорит руководитель архитектурного бюро GREN Катерина Грень. — Соответственно, обучение в школах и пребывание в таких детских садах платное. Однако жителям комплекса обычно предоставляется скидка по тарифу на образовательную услугу».

Руководитель отдела маркетинга и продаж ЖК «Триумф Парк» (Mirland Development Corporation) Юлия Жалеева согласна: инфраструктура должна быть как государственная, так и частная — людей привлекает возможность выбора. «Для этого мы стремимся привлечь профильных арендаторов коммерческих площадей, внимательно относясь к их подбору и устанавливая лояльные условия аренды для образовательных проектов», — резюмирует эксперт. ^(а)



ДВИЖЕНИЕ К ЯРКОЙ ЖИЗНИ

На рынке апарт-апартаментов появился новый яркий проект от ГК ФСК — апарт-комплекс «Движение. Тушино», расположившийся в одном из самых спортивных районов столицы

Жизнь без движения не просто пуста, а невозможна, и описать ее можно одним словом — «существование». И наоборот, жизнь в месте, где возможно движение, от незамысловатых прогулок по красивым местам до занятий спортом в комплексе международного уровня, без преувеличения, можно считать полноценной.

На северо-западе Москвы появился новый проект группы компаний (ГК) ФСК (ранее — ФСК «Лидер»), который в полной мере соответствует идее полной жизни — апарт-комплекс «Движение. Тушино». Дома комплекса расположатся в живописном районе с красивым историческим названием Покровское-Стрешнево. Добираться до них удобно не только на автомобиле, но и пешком — недалеко находятся станции метро «Спартак» и «Тушинская».

Как несложно догадаться по описанию, новый апарт-комплекс расположен на бывшем Тушинском аэрополе, которое переживает второе рождение, превратившись в место реализации крупного девелоперского проекта «Город на реке «Тушино-2018», поражающего не только масштабностью, но и красотой воплощения. Он прекрасно вливается в пространство с уже развитой социальной, коммерческой и спортивной инфраструктурой, дополняя ее новыми объектами, возможностями и решениями.

Да и само «Движение. Тушино» не является типовым жилым комплексом. Это уникальный авторский проект с рядом интересных особенностей и эффектным дизайном, представляющий собой собрание разнообразных апарт-апартаментов комфорт-класса. Три дома, стоящие вдоль Волоколамского шоссе, имеют

разную высоту — от 13 до 22 этажей, что делает внешний вид комплекса легким и притягательным. Авторство этой концепции принадлежит архитектурному бюро «Северин Проект».

Авторские архитектурные решения прекрасно вливаются в ландшафт обустраиваемой территории «Города на реке «Тушино-2018», подчеркивает генеральный директор бюро Александр Балабин. Сдержанная цветовая гамма зданий не делает их скучными. Наоборот, благодаря керамогранитным и фиброцементным плитам вентилируемых фасадов, имеющим контрастные цвета, дизайнеры добились эффекта динамичной суперграфики. С его помощью меняется сам характер формы, поэтому пространство начинает восприниматься по-новому, вплоть до смены его сути и смысла — разрушение реальной геометрии и создание новой композиции.



Проектировщики предусмотрели самые разные апартаменты с одной, двумя или тремя комнатами, площадь которых составляет от умеренных 32 м² до просторных 74 «квадратов». Надо отметить, что общая площадь домов составит более 100 тыс. м². Кроме того, комплекс будет оснащен системой видеонаблюдения по всей огороженной и охраняемой территории, а также зонами для консьержей и даже местами для встречи гостей, которые расположатся в местах общего пользования. Территория комплекса, которую планируется засадить тенистыми деревьями и цветущими кустами, прекрасно подойдет для прогулок благодаря многочисленным дорожкам или отдыха на чистых зеленых газонах. Не обойдется и без

детской и спортивной площадок, а под комплексом разместится просторная парковка для 320 автомобилей, на которую будут вести не только лестницы, но и лифты.

Над парковкой, на первых этажах домов, откроются различные магазины, кафе, сервисы бытовых услуг, а также салоны красоты и другие важные для комфортной жизни современного человека объекты.

Как отмечает коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина, у проекта «Движение. Тушино» большое будущее, обеспеченное как уникальным расположением, так и продуманной концепцией. Дома и апартаменты в них, благодаря привлекательным ценам, прекрасно подходят не только для жизни, но и для

инвестиций, а такую возможность рассматривают более 30% покупателей, отмечает она.

Исследования, результаты которых учитывались при создании проекта «Движение. Тушино», показали, что целевая аудитория многофункционального комплекса — это люди самого активного возраста — от 25 до 45 лет, заинтересованные не только в покупке жилья для себя, но и ради сохранения и приумножения средств, то есть инвестиций.

Возведение апарт-комплекса «Движение. Тушино», инвестиции в который составляют 4 млрд руб., закончится в 2022 году, а пока, на старте строительства, купить апартаменты можно по цене от 4,6 млн руб. ○

СТРОЙКА СТОЛИЧНАЯ, ОТЛИЧНАЯ

*По объемам текущего жилищного строительства
Москва находится на первом месте в стране*

АВТОР

Алексей АНДРЕЕВ



В ЭТОМ ГОДУ ДН НАЧАЛ СЕРИЮ ПУБЛИКАЦИЙ, ПОСВЯЩЕННЫХ ИЗУЧЕНИЮ СИТУАЦИИ НА КРУПНЕЙШИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ПОДГОТОВЛЕННЫХ ПО МАТЕРИАЛАМ ИССЛЕДОВАНИЙ ИНСТИТУТА РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ (ИРСО, INRSO.RU). ТАК, В АПРЕЛЬСКОМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА (С. 26–35) БЫЛ ПРЕДСТАВЛЕН ОБЗОР НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ — «БРОНЗОВОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРИЗЕРА» В СТРАНЕ. СЕГОДНЯ АНАЛИТИЧЕСКИЙ «СРЕЗ» КОСНЕТСЯ «СОСЕДА» ПОДМОСКОВЬЯ ПО АГЛОМЕРАЦИИ — МОСКВЫ — ВСЕРОССИЙСКОГО ЛИДЕРА ПО ОБЪЕМАМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА.

С толица занимает четвертую строчку в топ-10 субъектов РФ по объему жилой недвижимости, построенной в стране в прошлом году. По данным Росстата, за весь 2018 год в Москве было введено в эксплуатацию свыше 3,5 млн м², что равно площади примерно 4% всех российских новостроек. При этом почти на 1 млн «квадратов» больше — московские строители планируют сдать до конца 2019 года. По состоянию на август в городе силами 142 застройщиков, представленных 258 строительными компаниями, возводилось 1069 домов на 325 742 квартиры совокупной жилой



площадью 18 814 303 м². По строящемуся «метражу» Москва уверенно (почти на 3,5 млн м²) обгоняет ближайшего «преследователя» — Санкт-Петербург, возглавляя рейтинг строительных регионов страны.

МКД В ПРЕДЕЛАХ МКАД

Основной объем текущего жилищного строительства в Москве приходится на многоквартирные дома (МКД) — 926 зданий (86,6% всех объектов). А если взять количество и площадь квартир (299 724 и 17 197 004 м²) в них, то доля МКД тогда составит и вовсе 92,1 и 91,4% рынка.

Оставшиеся 13,4% объектов — это 51 блокированный дом (таунхаус) и 92 апарт-комплекса (4,8 и 8,6% соответственно). Последние в общегородском «метраже» занимают 8,4% столичных площадей (1 575 154 м²), тогда как площадь таунхаусов составляет всего-то 0,2% (42 145 м²).

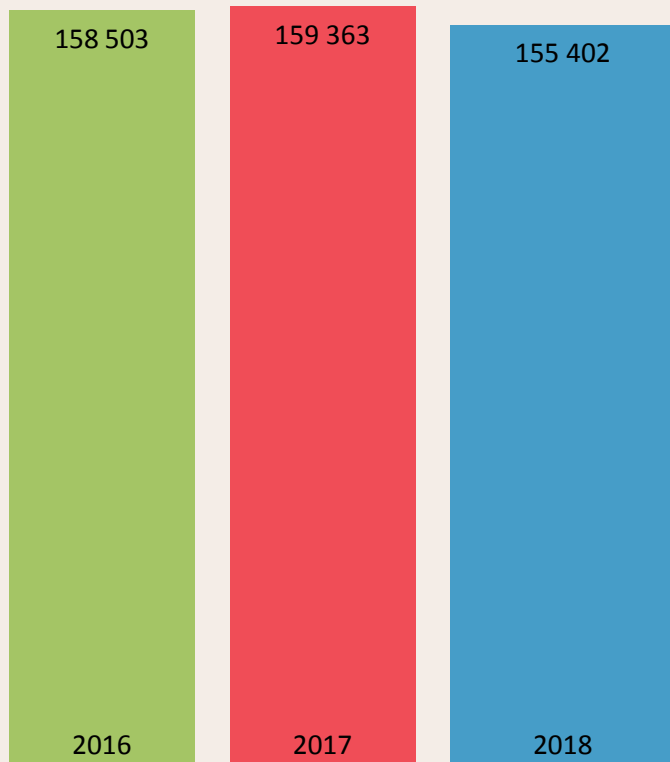
В целом возведение нового жилья осуществляется сейчас в 33 территориальных образованиях Москвы. Наибольший объем строительства ведется в старых столичных границах — 72,3% жилой площади (13 611 169 м² в 603 домах). Остальное — за МКАД (в основном — на присоединенных территориях, в Новой Москве).

Высотность строящихся в Москве домов



Источник: ИРСО, по состоянию на август 2019 года

Динамика средневзвешенной цены на столичные новостройки, руб./м²



Источник: ИРСО



Здесь среди лидеров такие населенные пункты, как: Столбово (возводится 41 дом площадью 726 196 м², что составляет 3,9% городского «метража»), Московский (17 домов на 477 569 м², или 2,5% рынка) и Коммунарка, где домов строится хоть и больше — 29, но их площадь 476 190 «квадратов» (те же 2,5%). Самую скромную лепту в «общее дело» вносит деревня Ширыево (Троицкий административный округ Москвы), земли которой смогли заинтересовать застройщиков только трех домов, рассчитанных всего на 30 квартир суммарной площадью 2526 м², зато в среднем получается по 85 «квадратов» на каждую.

ПЛОЩАДИ «УСЫХАЮТ», ЖК — РАСТУТ

В целом нынешняя площадь среднестатистической московской квартиры составляет 57,8 м². Год от года этот показатель становится все меньше. Еще недавно было 58,7 м², в 2017-м — вообще 59,5 м. Однако, «растеряв» за последнее время почти два «квадрата», средняя площадь столичного жилья по-прежнему остается существенно выше, чем в целом по стране (49,5 м²). Хотя скоро усредненный «метраж» еще может и сравняться: согласно проектным декларациям застройщиков, средняя площадь жилых



единиц в строящихся домах Москвы, разрешение на строительство которых было выдано в 2019 году, уже составляет 50,6 м².

Наименьшая средняя площадь возводимого сейчас жилья представлена в квартирографии жилого комплекса (ЖК) Crystal (застройщик «Концерн КРОСТ») — 22,8 м². Наибольшая — в девелоперском проекте Cameo Moscow Villas группы компаний (ГК) Stone Hedge — 335,4 м².

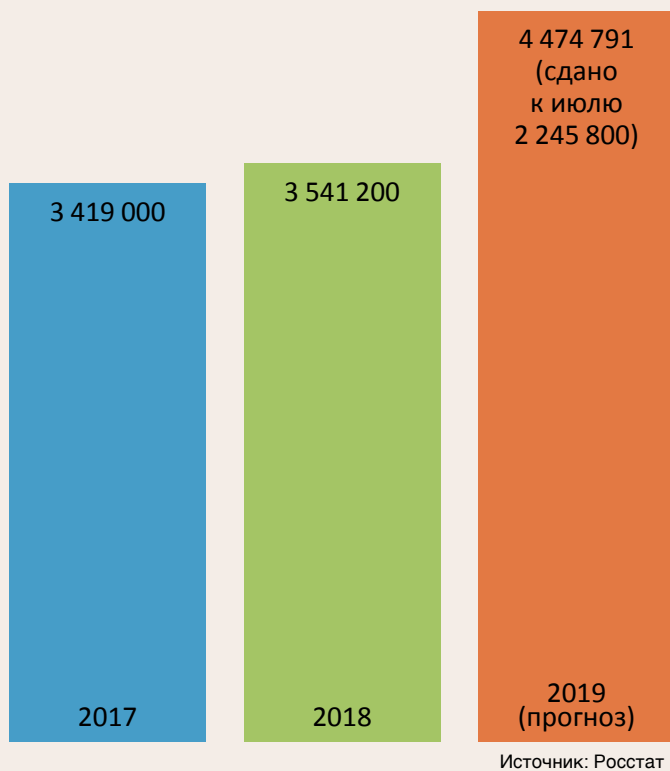
Примечательно, что самих ЖК в столице с годами становится только больше (топ-50 — в таблице). Сейчас их возводится 281 (годом ранее было 225). В состав самого крупного из них — «Люблинский парк» — входит сразу 20 домов на 14 332 квартиры общей площадью 698 828 м². Вторым по масштабам московским ЖК можно считать «Бунинский парк» — 29 домов, 8336 квартир, 429 798 м². Оба проекта «гиганта» реализует «Группа ПИК». Замыкает тройку «самых-самых» — ЖК «Скандинавия» от девелоперской компании «А101», у которой в стройке в Коммунарке находится 17 домов (6305 квартир площадью 355 048 м²).

При этом самым «вместительным» (по совокупной жилой площади) строящимся сейчас «объектом-одиночкой» в Москве является многоквартирный дом-ЖК «Level Амурская»

Топ-50 крупнейших жилых комплексов, строящихся сейчас в Москве (ранжирование по объемам площадей)

№	Название ЖК	Всего возводимых домов	Общее количество квартир	Совокупная площадь строящихся квартир, м²
1	ЛЮБЛИНСКИЙ ПАРК	20	14 332	698 828
2	БУНИНСКИЕ ЛУГА	29	8 336	429 798
3	СКАНДИНАВИЯ (Коммунарка)	17	6 305	355 048
4	ЗИЛАРТ	13	5 180	345 093
5	САЛАРЬЕВО ПАРК (Саларьево)	15	5 944	324 528
6	БОРИСОГЛЕБСКОЕ	135	5 983	304 098
7	МИХАЙЛОВСКИЙ ПАРК	6	5 354	299 943
8	САЛАРЬЕВО ПАРК (Николо-Хованское)	19	5 367	271 041
9	PRIME PARK	9	3 431	263 234
10	GREEN PARK	5	4 009	255 240
11	HEADLINER	10	3 736	249 553
12	ПЕРЕДЕЛКИНО БЛИЖНЕЕ	9	4 083	241 566
13	ПОЛЯРНАЯ 25	9	4 278	230 631
14	НОВЫЕ ВАТУТИНКИ	10	4 777	223 849
15	РУМЯНЦЕВО-ПАРК	3	4 246	222 008
16	ЛУЧИ	5	3 933	211 521
17	ЦАРИЦЫНО-2	7	3 567	202 465
18	ФИЛАТОВ ЛУГ	8	4 013	200 011
19	ГОРОД НА РЕКЕ ТУШИНО-2018	5	3 298	197 679
20	СТОЛИЧНЫЕ ПОЛЯНЫ	3	3 328	192 587
21	СКАНДИНАВИЯ ЮГ (Бачурино)	4	3 232	192 281
22	STELLAR CITY	7	3 496	184 087
23	ПЕРВЫЙ МОСКОВСКИЙ	8	2 912	179 995
24	ИСПАНСКИЕ КВАРТАЛЫ	12	2 977	179 419
25	РАССКАЗОВО	4	3 148	175 057
26	ЗАПАДНЫЙ ПОРТ	3	2 787	174 908
27	I LOVE	5	2 786	171 251
28	СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ	4	2 341	166 301
29	ЯСЕНЕВАЯ 14	3	3 303	162 317
30	МЯКИНИНО ПАРК	6	3 168	158 082
31	НЕКРАСОВКА	11	2 784	152 624
32	ЮЖНОЕ БУНИНО	9	3 230	152 503
33	НОРМАНДИЯ	2	1 325	148 826
34	LEVEL АМУРСКАЯ	1	2 402	145 544
35	КВАРТАЛЫ 21/19	15	2 273	145 483
36	ГОРОДСКИЕ ИСТОРИИ	3	2 660	144 817
37	МОСКВИЧКА	3	3 686	143 895
38	КЛЕНОВЫЕ АЛЛЕИ	10	3 209	139 746
39	КВАРТАЛ НЕКРАСОВКА	9	2 799	139 469
40	СЕЛИГЕР СИТИ	6	2 943	138 043
41	ДИНАСТИЯ	3	2 273	136 737
42	ШЕРЕМЕТЬЕВСКИЙ	9	2 447	133 715
43	LIFE-КУТУЗОВСКИЙ	9	1 554	128 688
44	ВЕСТЕРДАМ	3	2 359	125 484
45	МИР МИТИНО	6	2 561	125 298
46	ALIA	2	2 140	124 850
47	MATCH POINT	1	1 605	123 358
48	FOREST	3	2 155	122 663
49	ПРЕОБРАЖЕНИЕ	11	2 453	120 620
50	СИМВОЛ	4	1 842	118 677

Источник: ИРСО, по состоянию на август 2019 года

Ежегодный ввод жилья в Москве, м²

(застройщик Level Group), рассчитанный на 2402 квартиры общей площадью 145 544 м².

МОНОЛИТЫ ВЫШЛИ РОСТОМ

Из расчета на строящийся дом средняя этажность московских новостроек составляет сейчас 16,6 этажа. Высотность возводимых в столице зданий распределяется следующим образом: на долю 1–3-этажных домов приходится 17,9% строящихся сейчас объектов (191 здание); 4–8-этажных строений — 8% (86 домов); 9–12-этажных — 8,7% (93 объекта); 13–17-этажных — 19,6% (210 зданий). Больше всего в Москве строится 18–24-этажных домов — 267 (25% всех новостроек). Вместе с тем, если не брать в расчет такой показатель, как число домов, а сравнить их по количеству «прописанных» в них квадратных метров, то и «ранжир» будет выглядеть уже иначе: в этом случае наибольший объем тогда будет приходиться уже на 222 городские «высотки» (25+ этажей) — 41,3% всех площадей (количественная доля — 20,8% всех новых жилых зданий). Самым высоким строящимся объектом является 79-этажный дом с апартаментами Neva Towers (застройщик «СТ Тауэрс»).



На восемь этажей ниже будет второй столичный небоскреб — Capital Towers от Capital Group.

Большинство новых домов строится сейчас с использованием «гибридных» технологий (монолит-кирпич). Такая «связка» находит применение при возведении 460 домов (43% всех строящихся объектов). «Голый» кирпич задействован московскими строителями на 204 объектах (19,1%). «Чистый» монолит является третьим по популярности материалом для стен — его «льют» на 167 стройках (15,6%). Не исчезнут с карты города и представители серийного домостроения — новых блочных и панельных домов в ближайшее время в Москве появится 135 и 103 соответственно (12,6 и 9,6% всех объектов).

УЛОЖИТЬСЯ В НАМЕЧЕННЫЙ СРОК

Вопрос своевременной сдачи объектов в эксплуатацию — один из самых животрепещущих. К примеру, до конца 2019 года столичные застройщики планируют ввести в эксплуатацию 32,8% строящихся сейчас в Москве домов — 351 жилое здание на 75 046 квартир площадью 4 474 791 м² (23,8% всего городского



ДОСЬЕ ДН

Представленная в этом номере аналитика рынка жилищного строительства в Москве — результат мониторинга открытых сведений (реестры разрешений на строительство/ввод объектов в эксплуатацию, проектные декларации застройщиков и т. д.), который ИРСО ведет с 2015 года по всем субъектам РФ. С полной версией исследований можно ознакомиться на портале «Единый реестр застройщиков» — erzrf.ru.

«метража», находящегося сейчас в работе). Вот только проанализировав ситуацию с переносом сроков (проще говоря — «просрочкой») ввода объектов в эксплуатацию с прошлых периодов (в пересчете на совокупную площадь), становится понятно, что называть декларируемые планы окончательными — преждевременно. Так, например, 233 134 м² жилья, заявленных к сдаче в этом году, изначально должны были быть введены в строй еще в 2015 году. Еще 109 828 «квадратов» покупатели ждут сейчас с 2016 года. Ввод 301 870 м² «переехал» на 2019 год с 2017-го. На год «отложили» новоселье для владельцев 685 319 московских «квадратов», которые им обещали предоставить в 2018 году. И их еще можно назвать «счастливыми» — в городе, в частности, еще до сих пор возводятся 10 домов, разрешение на строительство которых было выдано застройщикам в далеких 2008–2011 годах.

К счастью, подобная «задержка» ввода не имеет общегородских, критических масштабов. Средняя «корректировка» сроков сдачи объектов в эксплуатацию в целом по Москве не превышает 3,8 месяца.

ПОВЫШЕННАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ

Из 142 застройщиков, строящих сейчас жилье в Москве, только первая десятка крупнейших — контролирует почти половину (44%) столичного рынка жилой недвижимости. При этом 21% «новых площадей» приходится лишь на одну «Группу ПИК», в «портфеле» которой находится 3 952 355 «квадратов» в 155 возводимых домах на 73 807 квартир. Второе место — у «А101» — 41 объект, 14 938 квартир площадью 862 816 м² (4,6% всего московского «метража»). Далее, правда, уже с еще более значительным отрывом, следуют: ГК «Инград» (699 040 м² в 12 232 квартирах, расположенных в 41 доме / 3,7% всех площадей), «Донстрой» (635 894 м², 9117 квартир, 19 домов / 3,4%), «Группа ЛСР» (608 446 м², 10 079, 19 / 3,2%), MR Group (586 698 м², 10 809, 15 / 3,1%). Места с седьмого по десятое занимают: ГК «МИЦ» (456 894 м², или 2,4% общего объема возводимого в городе жилья), ГК «Кортрос» (420 804 м² / 2,2%), «Центр-Инвест» (368 809 м² / 2%) и ГК «Пионер» (343 619 м² / 1,8%). (дн)

при поддержке:



МИНИСТЕРСТВО
РОССИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКВЫ



АССОЦИАЦИЯ
ИНВЕСТИТОРОВ МОСКВЫ

страна-партнер:
Турецкая Республика



PROESTATE®

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

КОНГРЕСС ПАРК
RADISSON COLLECTION
HOTEL

18-20.09
2019
МОСКВА

WWW.PROESTATE.PRO





ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ЭКСПЕРТИЗА НОВОСТРОЙКИ



О ПРОЕКТЕ

«Румянцево-Парк» — один из первых жилых комплексов бизнес-класса в Новой Москве. Проектом предусмотрено строительство трех монолитных домов переменной этажности от 13 до 22 этажей на общее количество квартир 4246. Площадь участка — 17,7 га. Первая очередь проекта будет сдана уже менее чем через год — во II квартале 2020 года. Полное завершение строительства комплекса запланировано на 2023 год.

Проектом предусмотрено нестандартное архитектурное решение. В отделке фасадов используется искусственный камень White Hills, который полностью копирует фактуру природного. Во всех входных группах комплекса предусмотрена премиальная отделка по индивидуальному дизайн-проекту от студии DBA-GROUP. На каждом этаже расположено в среднем не более пяти квартир. Лифты марки Otis модели Gen2 Premier с индивидуальным дизайном лифтовой кабины.

Внутренние дворы жилых домов изолированы и закрыты от машин и случайных прохожих. Вход на территорию осуществляется по специальным смарт-картам. Территория каждого дома находится под круглосуточным видеонаблюдением. На первых этажах предусмотрены места для консьержей. В подземной части комплекса запроектирован двухуровневый подземный паркинг. Здесь же организована мойка машин, шиномонтаж и кладовые помещения.

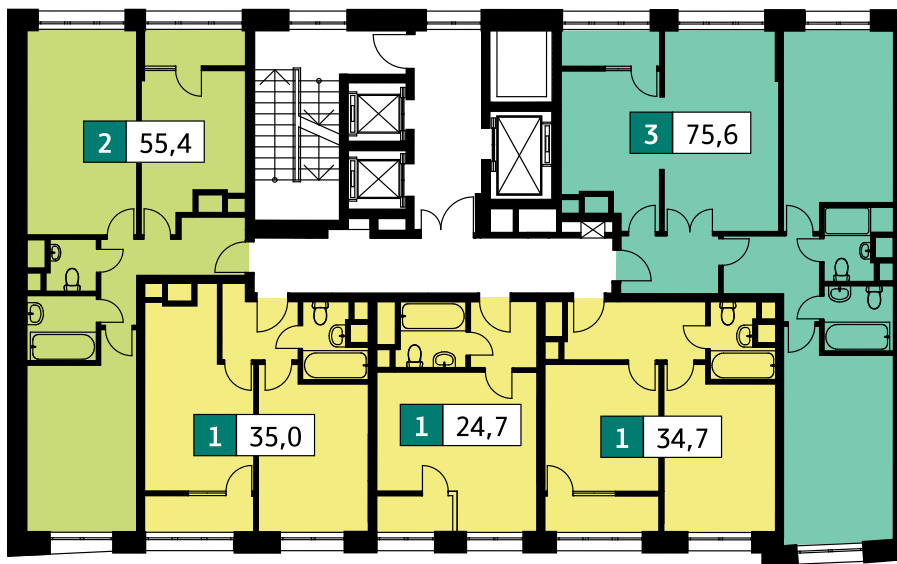
ИНФРАСТРУКТУРА

Для разработки всего концептуального решения благоустройства внутренних дворов и ландшафтного дизайна в жилом комплексе «Румянцево-Парк», была приглашена компания AFA. Это ведущее архитектурное и ландшафтное бюро, которое известно своими нестандартными проектами в крупных городах страны. Все игровое оборудование для детских площадок — от немецкой компании Richter. В изготовлении оборудования и покрытия детских площадок используются исключительно экологически чистые и безопасные материалы — дерево, выращенное на горных склонах Австрии и в Альпах, песок, морская галька, газонная трава. Доминантой жилого комплекса служит собственный

уникальный ландшафтный парк площадью более 2 га, что действительно редкость на рынке недвижимости Москвы. Социальная инфраструктура играет в проекте не менее важную роль. В «Румянцево-Парк» предусмотрено строительство двух детских садов на 200 мест каждый и школа на 1000 мест с собственным стадионом. Большую часть первых этажей в комплексе занимают помещения коммерческого назначения. Здесь планируется химчистка, салон красоты, кафе, рестораны, крупный сетевой супермаркет, центр йоги, детский досуговый центр, зоомагазин, медицинский центр, магазин фермерских продуктов, кулинария, выпечка и т. д.



ЖК «РУМЯНЦЕВО-ПАРК»



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА,
руководитель
отдела
«Недвижимость»
радиостанции
Business FM



Сегодня в Новой Москве мы наблюдаем настоящий девелоперский бум: здесь строится действительно много проектов — от новостроек, которые принято относить к сегменту жилья массового спроса, до жилых комплексов более высокого класса, которые действительно заслуживают особого внимания. Одним из таких стал ЖК «Румянцево-Парк». Проект позиционирует себя как бизнес-класс, при этом его концепция, нестандартный архитектурный стиль, качество строительства и ряд функциональных решений позволяют отнести комплекс к проектам более высокого уровня.

«Румянцево-Парк» — незаурядный пример застройки Новомосковского района ТиНАО, грамотно продуманный жилой комплекс с рядом неоспоримых преимуществ и качественной инфраструктурой, которая будет обязательно оценена жителями. При всех достоинствах комплекса, ценовая политика здесь крайне демократичная, что говорит о том, что «Румянцево-Парк» — идеальный синтез комфортной жизни в настоящем и грамотных инвестиций в будущее.

ЦЕНЫ И УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ

Проектом предусмотрено более 80 планировочных решений, а грамотная квартирография комплекса достаточно разнообразна. Это студии, однокомнатные, двухкомнатные, трехкомнатные квартиры евроформата и классические трехкомнатные и четырехкомнатные квартиры. Площадь квартир варьируется от 23,2 до 104,4 м². Стоимость квартир от 3,8 млн до 12,8 млн руб. без учета скидки от застройщика.

ЖК «Румянцево-Парк» аккредитован в более чем 20 ведущих банках страны. Покупателям доступна военная ипотека, ипотека с господдержкой, разработана программа лояльности — это акции, скидки и спецпредложения, а также беспроцентная рассрочка от застройщика.

ОФИС ПРОДАЖ

Офис продаж «Румянцево»:

г. Москва, м. «Саларьево»
ул. Родниковая, остановка «Румянцево-2»,
ЖК «Румянцево-Парк».

Режим работы офиса продаж «Румянцево»:
понедельник — воскресенье: с 9.00 до 21.00

Офис продаж «Новокузнецкая»

г. Москва, ул. Б.Татарская, д. 13, стр. 1

Режим работы офиса продаж «Новокузнецкая»:

Понедельник — пятница: с 10.00 до 19.00
Суббота, воскресенье: выходные дни

E-mail: info@room-park.ru

Телефон: 7-495-126-70-27

Сайт: www.room-park.ru

Объект	ЖК «Румянцево-Парк»
Адрес	Москва, ул. Родниковая, уч. 17Е
Срок ГК	II квартал 2020 года
Начало монтажа	2018 год
Состояние монтажа	фасадные работы, выполнено более 60%
Этажность	от 13 до 22 этажей
Проект	архитектурное бюро «ПРОЕКТ-2018»
Общая площадь квартир	от 23,2 до 104,4 м²
Количество комнат в квартирах	от студий до четырехкомнатных

Особенности проекта

один из первых проектов бизнес-класса в Новой Москве. Отличная транспортная доступность — рядом две действующие станции метро «Саларьево» и «Румянцево», близость к Киевскому шоссе. Нестандартное архитектурное решение, монолитная технология строительства, закрытая охраняемая территория, «двор без машин», подземный паркинг, собственный ландшафтный парк более 2 га, школа и детские сады на территории.



+7 (495) 126-70-27

www.lexion-development.ru

ДОМ СДАН



ДОМ
СЕРЕБРЯНЫЙ
БОР живописная, 21



ДОМ СЕРЕБРЯНЫЙ БОР

Дом Серебряный Бор расположен в одном из самых экологических 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 высокосклассными 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» преду-

сматривает 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 восемь пентхаусов, на нижних этажах размещены восемь двухуровневых апартаментов. Дом Серебряный Бор расположен всего в 20 мин от центра вблизи станций 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».



**КОРТРОС
РЕЗИДЕНЦИИ**

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

Цена: от 14,9 млн руб.

Москва, Живописная ул., 21



КВАРТАЛ ЖИЛЫХ НЕБОСКРЕБОВ HEADLINER

Максимум возможностей, абсолютная свобода, энергия бесконечных перспектив, все это – уникальный квартал жилых небоскребов в центре столицы с видом на деловой комплекс «Москва-Сити». ЖК Headliner расположен в Пресненском районе ЦАО Москвы. Удобство локации вашего будущего жилья – это: 2 мин до ТТК, ул. Б. Филевская и Кутузовского просп., 5 мин пешком – до м. «Шелепиха», 10 мин уйдет на дорогу до «Москва-Сити» и ж/д ст. Тестовская до Белорусского вокзала, в 700 м – набережная Москвы-реки, 2 км – до парков Причальный, Победы и Филевский.

Внутреннее пространство отделено от транспортных потоков, жилая зона безопасна и максимально удобна. Для автовладельцев предусмотрен подземный паркинг. Headliner – органичное

продолжение «Москва-Сити», план застройки жилого комплекса включает 10 корпусов, доминанта которых – 53-этажная башня.

Во внешней отделке используются контрастные материалы: архитектурный бетон, натуральный камень, сталь, керамика, клинкерный кирпич.

Проект благоустройства предусматривает детские площадки и многофункциональные зоны отдыха. Часть реализуемого жилья оснащена системой «Умная квартира» с индивидуальной настройкой систем безопасности и контроля коммунальных услуг.

Планировочные решения предложены от квартир-студий от 29,5 м² до 3-комн. квартир от 40 до 117 м². Квартиры предлагаются с отделкой «white box» и «под ключ» (четыре варианта авторского дизайна на выбор).



**КОРТПРОС
КВАРТАЛЫ**

+7 (495) 021-12-97
head-liner.ru

Цена: от 9,3 млн руб.

Москва, Шмитовский проезд, 39

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ PROESTATE&TOBY AWARDS

ПРЕМИЯ, ОХВАТЫВАЮЩАЯ ВСЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА
И ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ ЗОЛОТЫЕ СТАНДАРТЫ
ОТРАСЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ



ОМЕГА TSVETNOY ROOFTOP

ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ 19 СЕНТЯБРЯ

НОМИНАЦИИ ПРЕМИИ

БЛОК НОМИНАЦИЙ «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»
БЛОК НОМИНАЦИЙ «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»
БЛОК НОМИНАЦИЙ «RENEWAL»
БЛОК НОМИНАЦИЙ «TOBY»
БЛОК СПЕЦИАЛЬНЫХ НОМИНАЦИЙ

WWW.PROAWARDS.RU

организатор:



ПРАВИТЕЛЬСТВО
г. МОСКВА

при поддержке:



АССОЦИАЦИЯ
ИНВЕСТИТОРОВ МОСКВЫ

независимый
консультант премии:



партнер блока
номинаций "RENEWAL":



партнер категории
Индустриальная
недвижимость:



партнер категории
Офисная недвижимость:



партнер номинации:





VD

Все для дома

МЕСТО, УСЛУГИ И УРОВЕНЬ

Три составляющих успеха нового девелоперского проекта «Суханово SPA De Luxe»





КОМПАНИЯ ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК МАЛАХИТ» ПРИСТУПИЛА К ВОЗВЕДЕНИЮ ПЕРВЫХ КОРПУСОВ НОВОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА (ЖК) «СУХАНОВО SPA DE LUXE», КОТОРЫЙ СТРОИТСЯ В БЛИЖАЙШЕМ ПОДМОСКОВЬЕ ПО СОСЕДСТВУ С УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИМ ЖК «СУХАНОВО ПАРК». ПРИ ЭТОМ У НОВОГО ПРОЕКТА ЕСТЬ ВСЕ ПРЕДПОСЫЛКИ НЕ ТОЛЬКО ПОВТОРИТЬ УСПЕХ СВОЕГО «ПРЕДШЕСТВЕННИКА» (ГДЕ ВСЕ КВАРТИРЫ БЫЛИ РАСПРОДАНЫ ЕЩЕ ДО СДАЧИ ЖК В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2015 ГОДУ, И СЕЙЧАС В НЕМ ПРОЖИВАЕТ СВЫШЕ 3 ТЫС. ЧЕЛОВЕК), НО И, ВОЗМОЖНО, ДАЖЕ ПРЕВЗОЙТИ ЕГО ПО ВОСТРЕБОВАННОСТИ И ПРИЗНАНИЮ.

О том, чем застройщик собирается привлечь внимание покупателей к «Суханово SPA De Luxe», конкурентных преимуществах своего нового загородного комплекса в 9 км от МКАД — рассказал ДН девелопер проекта «Суханово Парк» Андрей ХВОРОВ.

Андрей, первый, логичный вопрос — ваш новый проект концептуально будет похож на «Суханово Парк»?

Сначала мы, действительно, хотели продолжить в новом проекте оказавшуюся успешной концепцию «Суханово Парк»: с классической архитектурой, лепниной, скульптурными композициями и прочими атрибутами. Но потом от этой идеи все же отказались и решили сделать что-то совершенно новое, как говорится — «с изюминкой», на Digital-хайпе.

При строительстве комплекса «Суханово парк» нам удалось изменить представление людей о качественном, но в то же время доступном жилье. В новом же проекте мы хотим убедить людей в том, что современные технологии позволят жить еще и качественно лучше, комфортнее и безопаснее, уделяя еще больше времени и внимания себе и своей семье.

«Суханово SPA De Luxe» задуман нами как принципиально новый современный технологичный образ жизни! Место, где инновационные разработки возьмут на себя многие ежедневные хлопоты. Место, где вы будете





находиться в гармонии с собой и окружающим миром. Место, где стресс и тревога за близких отступят навсегда.

В результате — наш новый жилой комплекс с собственной развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью соединит в себе все самые важные составляющие для комфортного проживания — удобное месторасположение, многообразие предоставляемых услуг, достойное качество и высокий уровень жизни.

Давайте об этом поговорим подробнее... Для начала — о ключевых характеристиках ЖК...

Общая территория «Суханово SPA De Luxe» 1 га. Здесь разместятся: главное здание с тремя жилыми корпусами и четыре отдельно стоящих одноподъездных клубных дома. Общий жилой фонд комплекса будет состоять из 203 квартир площадью от 32 до 64 м² (с возможностью объединения помещений) — как без отделки, так и с ней, в том числе и полностью меблированных и готовых к заселению.

В целом ЖК будет построен в современном стиле и удачно интегрирован в окружающую среду. Предусмотренный концепцией проекта стиль эко-минимализм дает возможность вписать архитектурный ансамбль «Суханово SPA De Luxe» в любое окружение.

Красота будет достигаться не украшением, а продуманными пропорциями и выразительными деталями, обилием света

за счет широкого остекления и природными цветовыми сочетаниями. Используемыми материалами в строительстве будут кирпич, бетон, камень, стекло и дерево. Дизайнерские ландшафтные работы лишь завершат (точнее — подчеркнут) стилистический образ нового жилого комплекса класса de luxe.

А как добраться до ЖК?

«Суханово SPA De Luxe» расположен таким образом, что проехать к нему можно как с Варшавского шоссе, так и с трассы М4—Дон. До ближайших станций метро «Бульвар Дмитрия Донского» и «Аннино» регулярно ходят маршрутные такси. Время в пути 15—20 мин. Также рейсовый автобус 379 курсирует между железнодорожными станциями Бутово (Курская железная дорога) и Расторгуево (Павелецкая железная дорога). Это позволяет быстро и без пробок оказаться в центре Москвы — на Курском или Павелецком вокзале за 30 мин. В перспективе развития транспортной инфраструктуры запланировано строительство легкой ветки метро Бирюлево-Щербинка, расширение Расторгуевского шоссе с удобным, скоростным выездом на трассу «Дон». Уже сейчас через район Южное Бутово можно проехать в быстро развивающиеся районы Новой Москвы с Калужского и Киевского шоссе, или через Переделкино, Солнцево до Сколково. В общем — каких-то 9 км от МКАД, и вы практически граничите с городом, но живете



на природе. При этом в уже сформированных — опять же — городских условиях.

Получается эдакий зеленый оазис недалеко от столичных джунглей...

Да! Более того, рядом с нашим ЖК находится еще и историческое поместье «Суханово» — одна из немногих усадеб Подмосковья, где сохранилось большое количество памятников архитектуры XVIII–XIX веков, просторный пейзажный парк и озера. Так что будущие собственники квартир «Суханово SPA De luxe» смогут ежедневно наслаждаться шикарными панорамными видами настоящего подмосковного леса и современного ландшафтного парка самого комплекса. Благоустройству и озеленению территории ЖК в целом — естественно, уделим большое внимание.

А развитая социальная инфраструктура уже заселенных и давно функционирующих жилых комплексов в непосредственной близости от ЖК даст возможность комфортно, с городским удобством, проживать и отдыхать в пригороде.

Но ведь в «Суханово SPA De luxe» будет и собственная инфраструктура?

Конечно! И она позволит жильцам решать многие задачи, не покидая комплекс. На территории предусмотрено максимально все, что необходимо для комфортного проживания и отдыха: маркет со свежими продуктами; фитнес-центр с панорамным видом; спа-салон с сауной, хаммам, русской баней, бассейн с детской зоной, массажный салон, салон красоты, площадка для баскетбола/волейбола/футбола; детская игровая комната с аниматором, ресторан-кафе; службы быта, клиринговая компания.

Уже функционируют: центр творчества, супермаркет, пиццерия, винотерра, гастро-бар, магазин фермерских продуктов, салон красоты и интерьера, дом быта, зоомагазин, магазин игрушек, аптека, детские и спортивные площадки (футбольное поле, теннисный корт, универсальная спортивная площадка), парковая зона, велодорожки, зона отдыха у Большого Сухановского пруда.

На территории «Суханово SPA De luxe» будут расположены две современные детские площадки. Для подростков предусмотрен комплекс для скейтбординга. Если вам не с кем оставить ребенка, то вы сможете привести его в детский развивающий центр, где за ним присмотрят профессионалы.



А ведь есть еще и первоклассный детский сад — начальная школа «Гулливвер» с 20-летней историей, которая находится в непосредственной близости от ЖК, поэтому вам не придется беспокоиться за образование и развитие своего малыша и за его безопасность.

К слову, полную безопасность в «Суханово SPA De luxe» для всех гарантируют новейшие охранные системы. Территория ЖК будет круглосуточно охраняться, по всему периметру комплекса будет установлено видеонаблюдение, онлайн подключение к камерам видеонаблюдения с экранов планшетов.

Пожалуй, пора рассказать и об изюминке проекта — его полной диджитализации...

Самой главной особенностью «Суханово SPA De luxe» станет «Интернет вещей» (с англ. Internet of Things, IoT. — *Примечание ДН*). Смартфоны, планшеты, телевизоры, различные датчики и управляемые устройства, имеющие беспроводные модули Wi-Fi и Bluetooth, сегодня могут взаимодействовать между собой и пользователями посредством этих беспроводных модулей. Благодаря этому управлять своим домом можно удаленно. И прелесть подобной автоматизации в том, что она обещает дать будущим жильцам более удобный, экологичный и эффективный дом. Так, к примеру, в «Суханово SPA De





Лuxe» помимо уже ставших традиционными, если можно так сказать — «классическими» — подключенных систем освещения, открывания подъездных дверей и ворот подземного паркинга и умных замков в квартирах, также планируется установить детекторы дыма нового поколения, умные терморегуляторы и многое другое.

Системы будущего станут чувствовать, что человек зашел в дом, и сами будут подстраиваться. Со временем они будут изучать привычки хозяев и знакомиться с уникальными характеристиками дома автоматически. При наличии функции удаленного управления жилец, например, может сам при подходе к своему дому включить необходимые ему устройства (свет, бытовые приборы и пр.). При этом система, распознав к этому моменту собственника, автоматически вызовет лифт и отправит его на нужный этаж.

Основное преимущество всех этих «Интернет вещей» — это повышение уровня безопасности и комфорта проживания в комплексе. Благодаря такому «продвинутому» искусственному интеллекту не только жильцы, но и обслуживающий персонал сможет контролировать все операции и процессы, проходящие в здании, отслеживать в режиме онлайн состояние коммуникаций. Такая система своевременно оповестит необходимые службы о любых неполадках. То есть жителю не надо будет в случае возникновения неполадок звонить в управляющую компанию, оставлять заявку, потом ожидать мастера. Система автоматически отслеживает состояние водопроводных труб. При протечке

сразу же срабатывает оповещение, и на мониторе диспетчера выводится соответствующее сообщение.

«Умные» технологии помогут следить за безопасностью инженерных коммуникаций в домах, экономить ресурсы, а следовательно, и затраты собственников. Например, для освещения дворов будут использоваться солнечные батареи. Все данные будут поступать в круглосуточную диспетчерскую службу.

В домах будет установлена автоматизированная система контроля учета энергоресурсов (АСКУЭ), позволяющая получать данные по водо-, электро-, тепло- и газоснабжению.

Не обойтись сегодня и без «умных» розеток. Возможные функции управляемых розеток разноплановы — это мониторинг состояния подключенной бытовой техники с отправкой владельцу извещений о контролируемых параметрах (температура, напряжение в сети); дистанционная управляемость с помощью мобильных устройств; автоматическое отключение бытовой техники — при скачках напряжения, коротком замыкании, перегреве подключенного устройства, отсутствии жильцов в течение заданного времени; включение/выключение приборов по выставленным на таймере значениям времени (активация климат-систем к приходу владельца, обеспечение необходимой цикличности работы агрегатов, технологическая перезагрузка оборудования); деактивация режима ожидания при превышении заданной его продолжительности с полным отключением прибора от сети и многое другое.

Андрей, завершая беседу, хочет вернуться к теме безопасности, но на этот раз — о безопасности сделок. Вот уже два месяца



девелоперский бизнес в России живет по новым правилам финансирования жилищного строительства. Вы сами перестроились? Можете рассказать — как это работает на практике?

Да, мы уже начали заключать договоры по новым условиям — через эскроу-счета, используемые во всем мире — как безопасный способ передачи денежных средств. Согласно поправкам в 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов...» вводятся они с 1 июля 2019 года и в России. Теперь все сделки по приобретению нового жилья будут осуществляться с участием трех сторон: покупателя, продавца и гаранта, в роли которого выступит аккредитованный банк (эскроу-агент). Банк в данном случае выступает гарантом «честного проведения сделки». Так, к примеру, партнером по строительству ЖК «Суханово SPA De Luxe» стал Сбербанк, в пользу которого говорит высокая деловая репутация этого кредитного учреждения, гибкий, клиентоориентированный подход, широкая филиальная сеть и квалифицированные банковские специалисты, способные вести сделку с недвижимостью на всех ее этапах, в том числе и в рамках эскроу-счетов.

Сама сделка с эскроу-счетом выглядит следующим образом. При покупке жилья в новостройке сначала дольщик должен подписать ДДУ с застройщиком, по условиям которого оплата строящейся квартиры пройдет с использованием эскроу-счета. Потом это соглашение регистрируется в Росреестре. Этот процесс занимает девять дней.

После чего банк, застройщик и дольщик подписывают трехсторонний договор на открытие эскроу-счета в аккредитованной Центробанком РФ кредитной организации, которая гарантирует сохранность средств. На это уйдет три дня. В договоре будет прописан порядок оплаты квартиры и сроки раскрытия специального счета. Далее покупатель вносит средства на эскроу-счет. С этого момента ему остается только дождаться завершения строительства.

Таким образом, на оформление всей сделки по покупке квартиры в строящемся доме с оплатой через эскроу-счет понадобится около двух недель. Как только нужная сумма от покупателя и/или банка-кредитора поступает на спецсчет, обязательства участника долевого строительства по оплате ДДУ считаются выполненными, после сдачи объекта в эксплуатацию средства со спецсчета переводятся застройщику, а жилье переходит в распоряжение покупателя. (ФН)



**Офис продаж ЖК Суханово SPA De Luxe
+7(495) 208-22-20**

ДОМА НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ГИКОВ

В чем специфика российского сегмента «умных» устройств на рынке недвижимости?

АВТОР

Максим АСТАШЕВ, руководитель маркетинга «Умного дома» Яндекса





ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ КОМПАНИИ GFK ЗА 2018 ГОД, В РОССИИ ЕЖЕМЕСЯЧНО ПОКУПАЛИ ПОРЯДКА 100 ТЫС. «УМНЫХ» УСТРОЙСТВ ДЛЯ ДОМА НА ОБЩУЮ СУММУ 23,5 МЛН. ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ В ШТУКАХ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 33% ПО СРАВНЕНИЮ С 2017 ГОДОМ. КАК СЕГОДНЯ РАЗВИВАЕТСЯ СЕГМЕНТ «УМНЫХ» УСТРОЙСТВ В РОССИИ И КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ТРУДНОСТИ С ВНЕДРЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?

Интерес к технологиям «умного» дома со стороны инвесторов по всему миру заметно растет. На Западе в авангарде идут крупные корпорации — например, Amazon купила компанию Ring, занимающуюся производством умных замков, за \$1 млрд, а Google купила за \$3,2 млрд компанию Nest, которая занимается умными термостатами и камерами. И это только самые крупные приобретения в этой сфере за последнее время. Общие суммы инвестиций, полагаю, исчисляются десятками миллиардов долларов, ведь за мировыми гигантами подтягиваются и другие компании.

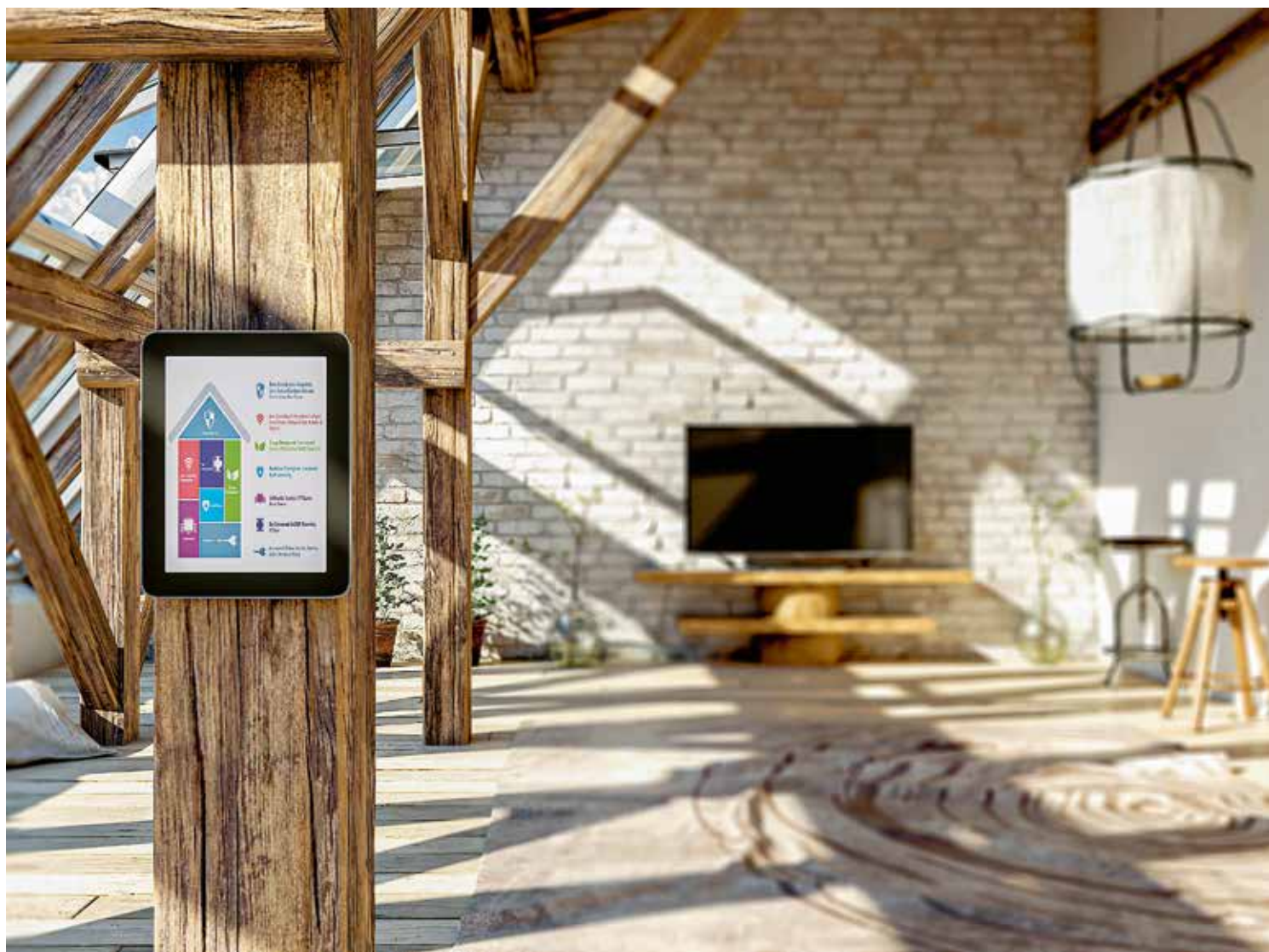


Российский рынок умных устройств пока не настолько развит и воспринимается, скорее, как что-то сложное, дорогое, для гиков. И потому инвестиции в него, разумеется, пока не такие колоссальные, как на Западе.

Основная проблема, до недавнего времени стоявшая на пути внедрения умных приборов



на российский рынок, заключалась не в самих технологиях. Отрасль готова производить и адаптировать умные решения. Но их разрозненность, отсутствие «связующего звена» препятствовали реализации концепции «умного» дома как такового. «Умный» дом для российского потребителя — это именно экосистема решений, упрощающая быт. В чем заключалось «упрощение» жизни пользователей умных приборов в последние годы? Управлять устройствами разных производителей нужно было из разных приложений со смартфона. Чтобы просто включить свет, нужно было идти в смартфон, искать приложение, найти нужные лампочки и их включить. Это все крайне трудоемко для выполнения простой операции. Проще уж встать и включить свет выключателем, по старинке.



Отрасли была необходима консолидирующая платформа, способная реорганизовать рынок. И мы такую платформу сделали — это «Умный дом» Яндекса на базе голосового помощника Алисы. Мы создали ее, чтобы миллионы людей смогли попробовать устройства «умного» дома в действии, для чего объединили десятки устройств разных производителей в единую систему. Возвращаясь к примеру настройки света: теперь вместо цепочки действий с разными приложениями можно просто сказать Алисе «включи свет» — и все заработает. Это полностью меняет пользовательский опыт, делает его более человечным и естественным.

И это большой важный шаг к формированию понимания у пользователей, что такое «умный» дом вообще и как он может работать. И уже на этом знании «умный» дом можно





будет легко масштабировать до каких-то решений на уровне застройщиков. Теперь люди лучше понимают, о чем речь, а значит, более охотно будут выбирать себе квартиры с дополнительным предложением по «умному» дому, если он прост в управлении и выполняет понятные функции. Сейчас уже недостаточно сделать удобную инфраструктуру, многие люди хотят, чтобы и в их квартирах все было технологично и адаптировано под них. И потому застройщики заинтересованы в обустройстве решений «умного» дома уже на этапе проектирования квартир.

Многие компании при этом почему-то считают, что «умный» дом — это обязательно сложные устройства и сценарии. Наша практика, наоборот, показывает, что большинству достаточно даже базовых сценариев

Будущее «умных» технологий для российского рынка перестало быть отдаленным — оно начинает вырисовываться уже сегодня



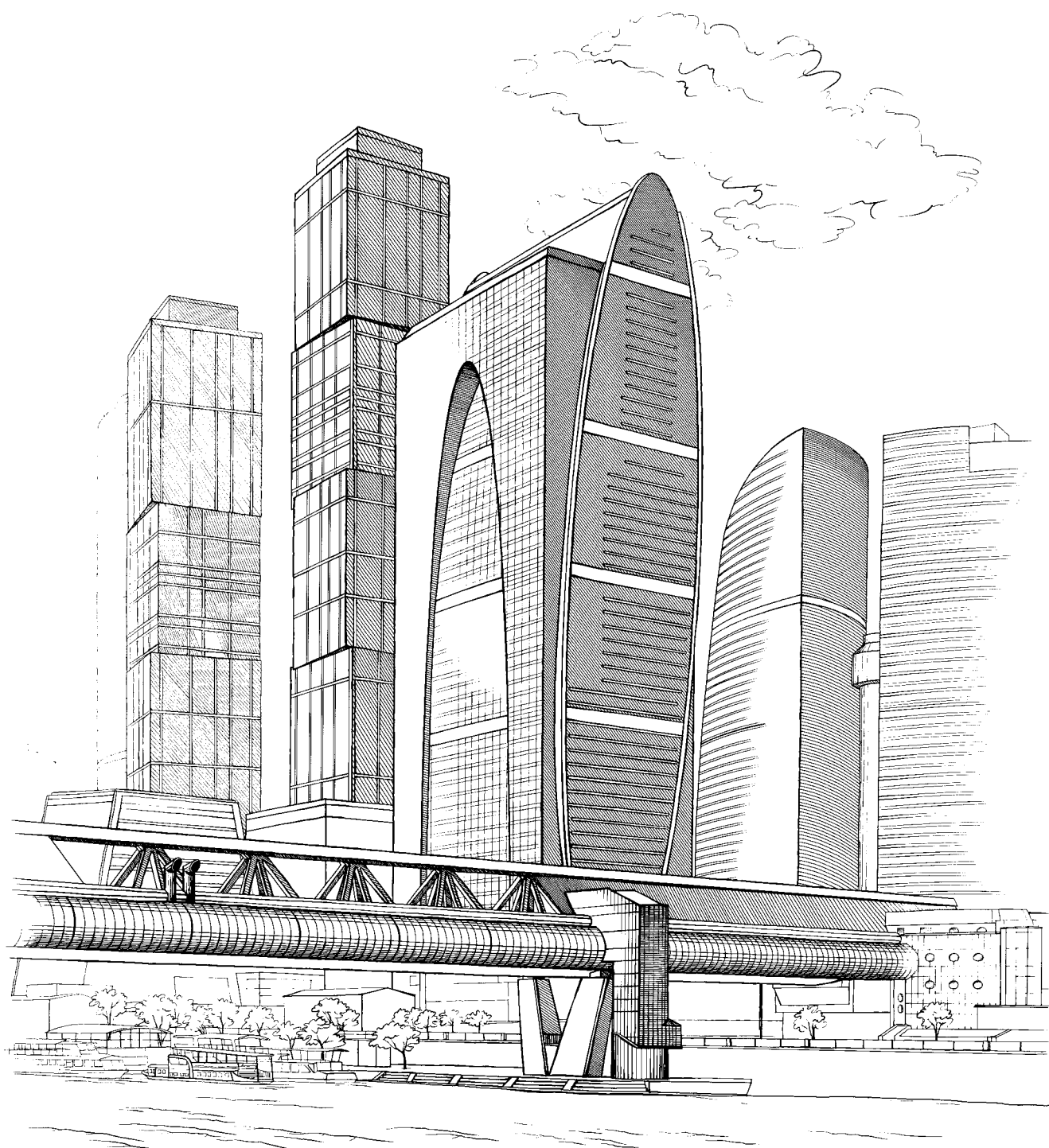
Максим АСТАШЕВ,
руководитель
маркетинга
«Умного дома» Яндекса:

«В этом году в России произошел кардинальный перелом в развитии технологий «умного» дома. Сейчас в стране нет практически ни одной компании, работающей в сфере строительства, производства и продажи потребительской электроники, которая так или иначе не планировала развивать у себя направление «умного» дома — от «умных» микрорайонов до «умных» кроватей и холодильников»

с возможностью последующего масштабирования. Более того, сразу продать сложные сценарии массовому пользователю нельзя — он только-только начинает понимать, почему удобнее управлять светом через голос, а не с помощью выключателя. То есть, покупая квартиру, не обязательно сразу иметь там «умный» пол и открытие штор по команде. Можно начинать с простых и понятных сценариев, таких как свет или управление простой бытовой техникой, а остальное люди смогут настроить под себя вокруг той же Алисы, когда привыкнут к голосовому управлению и созреют для более сложных интеграций устройств «умного» дома.

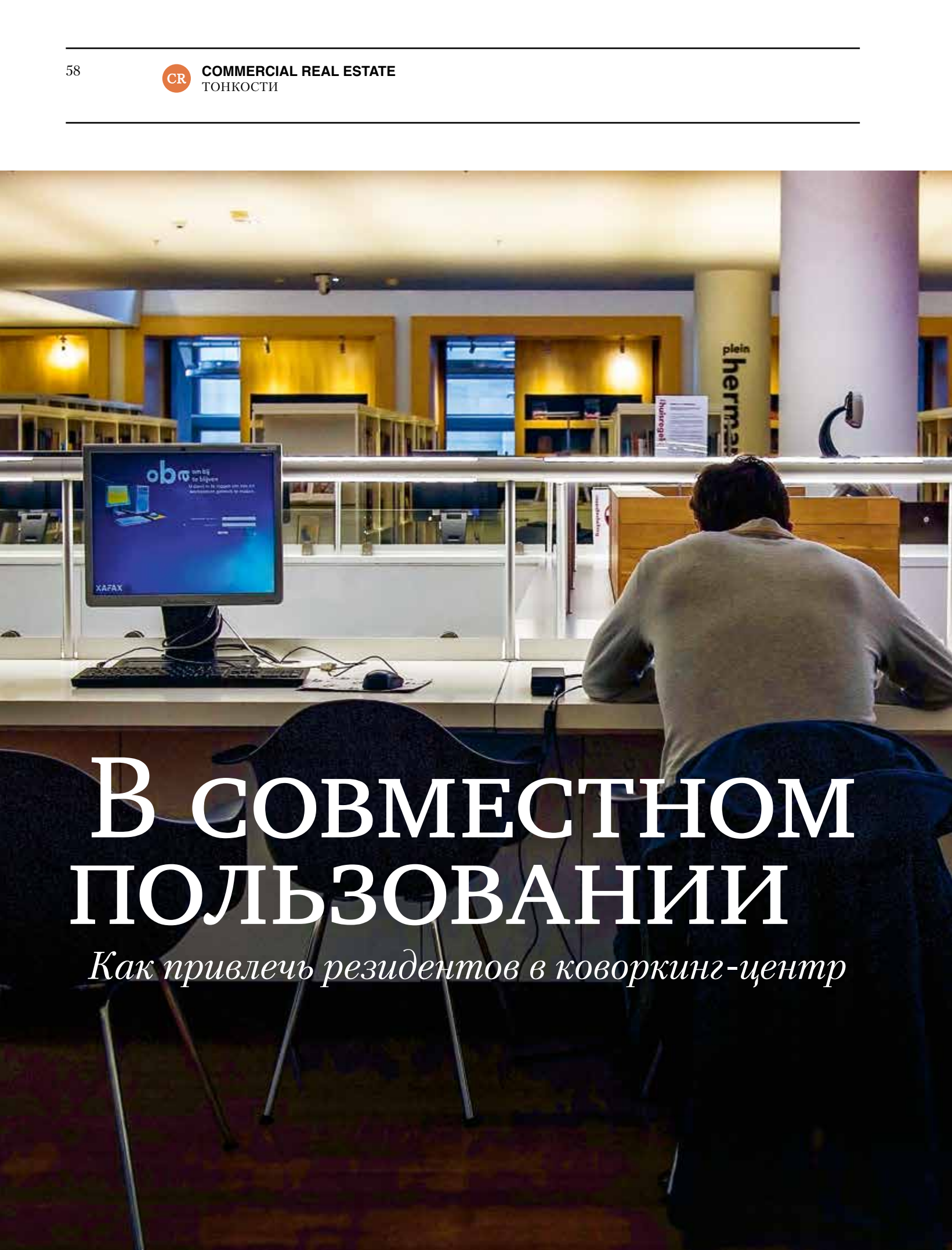
Говоря о перспективах и скорости развития рынка, хочется отметить следующее. Формально рынок умных устройств существует в России уже достаточно давно. Однако до недавних





CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

A photograph of a person sitting at a desk in a modern, open-plan office or library. The person is seen from behind, wearing a light-colored sweater. They are working at a computer with a monitor displaying a website. The desk is white, and there are other desks and bookshelves in the background. The lighting is warm and ambient.

В СОВМЕСТНОМ ПОЛЬЗОВАНИИ

Как привлечь резидентов в коворкинг-центр



КАК ПОКАЗЫВАЮТ ИССЛЕДОВАНИЯ CUSHMAN & WAKEFIELD, НАИБОЛЬШИЙ СПРОС В КОВОРКИНГАХ СЕЙЧАС — НА УСЛУГИ, КОТОРЫЕ СВЯЗАНЫ С СОЦИАЛЬНЫМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ. СВОИМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ — КАК ИМЕННО РАЗВИВАТЬ КОВОРКИНГ-СООБЩЕСТВА, ЧТОБЫ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПОСЕТИТЕЛЕЙ, — С ДН ПОДЕЛИЛИСЬ СПЕЦИАЛИСТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БРОКЕРА НЕДВИЖИМОСТИ TRANIO.RU.

К 2019 году в европейских коворкинг-центрах среднее количество резидентов увеличилось на треть по сравнению с предыдущим годом, согласно ежегодному опросу Deskmag «Коворкинг в Европе» (2018). Среднее количество резидентов — 91 человек, средняя площадь — 881 м². Наименьшие показатели были в городах с населением менее ста тысяч человек: 293 м² и 26 резидентов. Наибольшие показатели — в городах-миллионниках: 1630 м² и 133 резидента. Эксперты Deskmag отмечают: несмотря на ожидания, рейтинги небольших коворкингов стали ниже, чем рейтинги центров с максимальной площадью и количеством резидентов. Крупные коворкинги могут быть привлекательнее за счет того, что предоставляют больше социальных возможностей.





Причины, по которым резиденты выбирают коворкинги

РАБОТОДАТЕЛИ

Финансовая выгода	64%
Офисная инфраструктура	65%
Социальная атмосфера	68%

РАБОТНИКИ

Хорошая транспортная доступность	61%
Близость к дому	65%
Социальная атмосфера	79%

ФРИЛАНСЕРЫ

Офисная инфраструктура	54%
Близость к дому	68%
Сообщество	71%

Источник: Отчет Deskmag. Глобальный опрос коворкингов 2018. Европейские коворкинги

В 2018 году 71% фрилансеров, которые посещают коворкинги, оценивали сообщества как решающий фактор при выборе места, где они будут работать. Это также показали результаты опроса Deskmag. 62% опрошенных фрилансеров отметили сильную эмоциональную взаимосвязь с коворкинг-сообществами.

Помимо фрилансеров, резидентами коворкингов становятся работодатели и сотрудники компаний, которые выбирают коворкинг как альтернативу офису. Такие резиденты в меньшей степени ценят сообщества. Для них важнее благоприятный социальный климат.

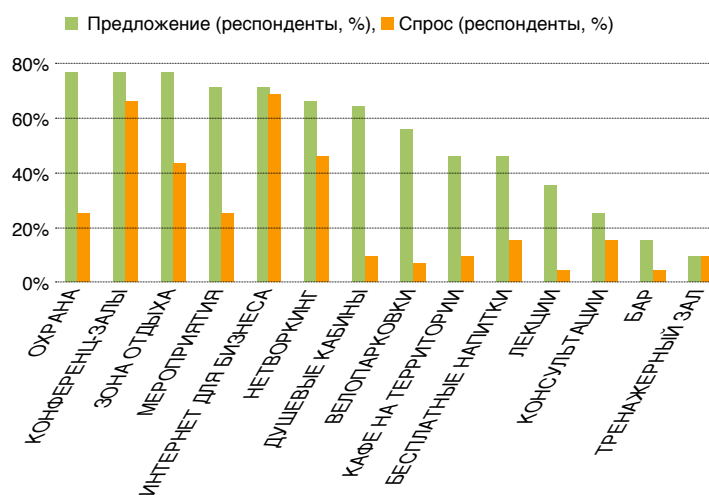
Наибольший спрос в коворкингах — на услуги, которые связаны с социальным взаимодействием, как показывают исследования Cushman & Wakefield (2018). При этом операторы коворкингов и комьюнити-менеджеры недостаточно учитывают потребности резидентов

в нетворкинге, совместной работе. 70% коворкинг-операторов готовы проводить мероприятия, но спросом этот сервис пользуется только у 25% посетителей. Чтобы увеличить спрос, налаживайте обратную связь, исследуйте потребности клиентов. Определяйте тематику и график мероприятий с учетом потребностей резидентов. В число сервисов можно также включить мозговые штурмы, фасилитационные сессии — обсуждение задач в группе, больше бизнес-тренингов.

Определите специализацию коворкинга, чтобы привлечь клиентов. Учитывайте потребности разных целевых групп. Создавайте тематические сообщества на основе общих задач, интересов или ценностей. В корпоративных и нишевых коворкингах проще создавать сообщества, так как у людей, которые там работают, изначально есть общие интересы.



Распространенные сервисы коворкингов и спрос на них со стороны резидентов



Источник: Отчет Cushman&Wakefield.Коворкинги 2018

В корпоративных коворкингах представители разных компаний и стартапов совместно решают деловые задачи. Нишевые коворкинги объединяют людей по интересам и ценностям.

При выборе сервисов, которые вы будете предлагать клиентам, учитывайте потребности поколения миллениалов. Уже в 2017 году представители этого поколения чаще, чем люди старшего возраста, выбирали работу в коворкингах: 18–29 лет — 33%, 30–39 лет — 37%, от 40 лет и старше — 35%, согласно опросам Deskmag (2017). Миллениалы ценят комфорт и новые технологии. Организуйте круглосуточный доступ в коворкинг: они работают в условиях многозадачности в любое время суток. Предоставьте им гибкое рабочее пространство — выбор между свободным или постоянным рабочим местом, мини-офисом. (дн)

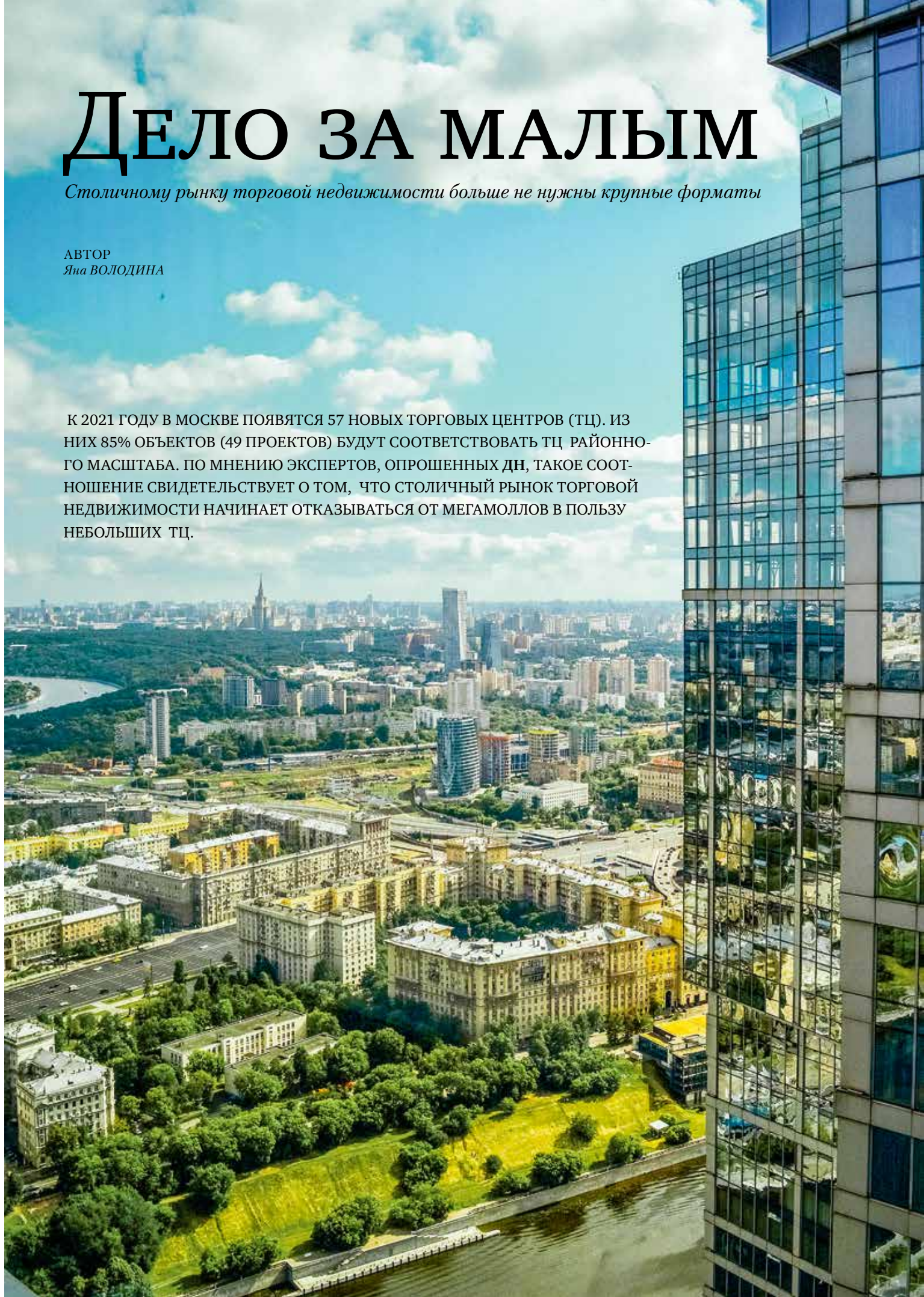
ДЕЛО ЗА МАЛЫМ

Столичному рынку торговой недвижимости больше не нужны крупные форматы

АВТОР

Яна ВОЛОДИНА

К 2021 ГОДУ В МОСКВЕ ПОЯВЯТСЯ 57 НОВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ (ТЦ). ИЗ НИХ 85% ОБЪЕКТОВ (49 ПРОЕКТОВ) БУДУТ СООТВЕТСТВОВАТЬ ТЦ РАЙОННОГО МАСШТАБА. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ОПРОШЕННЫХ ДН, ТАКОЕ СООТНОШЕНИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ТОМ, ЧТО СТОЛИЧНЫЙ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАЧИНАЕТ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ МЕГАМОЛЛОВ В ПОЛЬЗУ НЕБОЛЬШИХ ТЦ.



Еще недавно качественный рынок торговой недвижимости Москвы был далек от насыщения. Однако всего за одно десятилетие этот дефицит в столице был восполнен, да так, что теперь девелоперы и вообще переключили свой интерес с крупных ТЦ на малые. Правда, повлияло на это решение сразу несколько факторов.

ЧИСЛЕННЫЙ ПЕРЕВЕС

На протяжении последних трех лет торговые объекты малых форматов имеют заметное численное преимущество перед объемом вводимых крупных ТЦ. Как отмечает аналитик департамента исследования Cushman&Wakefield Евгений Сафонов, 8 из 15 торговых центров, открытых в столице в 2016 году, имели площадь менее 20 тыс. м², в 2017 году это соотношение составляло 4 из 5 торговых центров, а в 2018 году — 8 из 9. «В 2019–2020 годах 31 из 37 торговых объектов будет иметь площадь менее 20 тыс. м²», — приводит данные эксперт и добавляет, что до конца года среди малых торговых центров к открытию ожидаются ТЦ «Галеон», «Южный» (вторая очередь), «Гравитация», «Сказка» (ТПУ «Рассказовка»), а также бывшие советские кинотеатры «Ангара» и «Орбита» после реконструкции. Директор отдела ритейл-консалтинга департамента торговой недвижимости компании JLL Анастасия Садовская приводит примеры еще более компактных торговых объектов. По ее словам, с 2015 года в Москве было введено шесть торговых центров районного масштаба, площадь которых не превышает 14 тыс. м². Например, ТЦ «Краснопрудный» и ТЦ «Петровский», введенные в 2018 году. «В 2015–2017 годах районные торговые центры составляли 15% количества нового предложения, тогда как в 2018–2019 годах этот показатель достигает уже 44%.

Популярность этого формата игроки рынка объясняют тем, что потребители в условиях экономии времени все чаще отдают предпочтение торговым объектам в локации проживания. Это очень удобно, когда после работы можно зайти за покупками в торговый центр рядом с домом. Кроме того, потребитель, таким образом, еще и может сэкономить деньги на транспортных расходах, по крайней мере на обратный путь из любого крупного торгового центра за пределами района своего проживания. «Все это прямым образом влияет на их экономическую привлекательность объекта — ТЦ с небольшой площадью окупается намного быстрее, чем крупные торговые объекты.

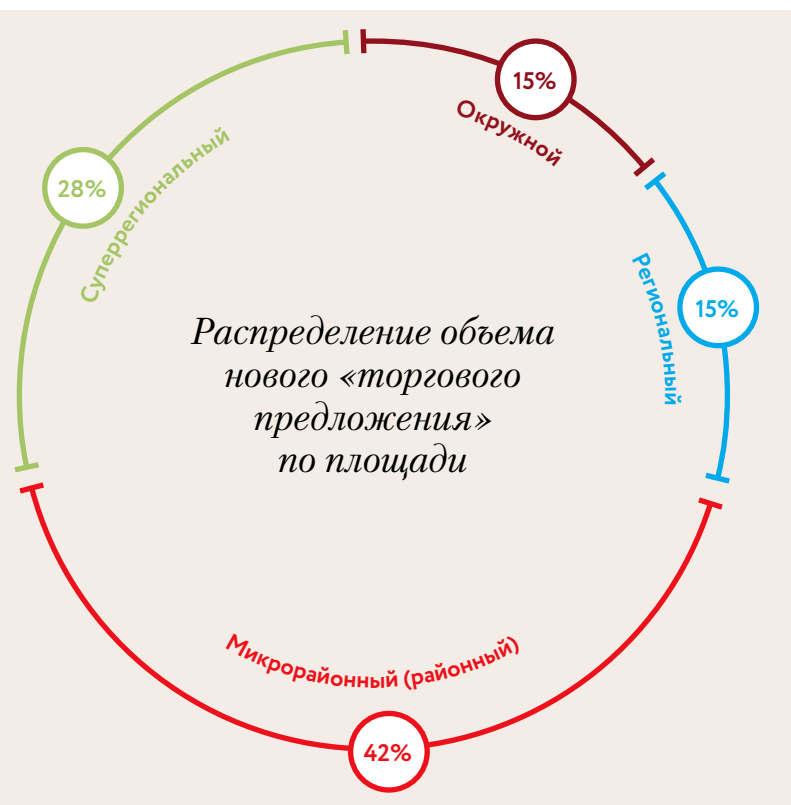
Концепция ТЦ малых форматов, сформированная на удовлетворение потребностей аудитории пешеходной доступности, способна предложить многопрофильную комфортную среду для проведения досуга, шопинга и развлечений», — делится своим мнением директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Евгения Хакбердиева.

Эксперт также считает, что в сложившихся рыночных условиях данный формат будет и дальше набирать популярность как у девелоперов, так и у потребителей, тем самым создавая конкуренцию более крупным торговым центрам с устаревающей концепцией, ориентированной только на шопинг. В качестве примеров традиционных районных торговых центров аналитик приводит еще несколько объектов: ТЦ на ул. Авиаконструктора Миля (общая площадь 11 тыс. м²) по соседству с действующим ТЦ «Миля» и ТЦ в ЖК «Ленинский 38» (арендопригодная площадь 10 тыс. м²), планируемые к открытию в 2021 году. На данный момент уже введен в эксплуатацию долгострой на Кронштадтском бульваре — ТЦ «Гавань» (GLA — 18,2 тыс. м²), однако арендная кампания на объекте еще продолжается.



ДЕТАЛЬНЫЙ РАЗБОР

Торговый центр районного формата — это, как правило, объект площадью до 20 тыс. м², но самый распространенный вариант — от 5 тыс. до 15 тыс. м² в зависимости от плотности населения в зоне охвата и уровня конкуренции. Чаще всего это двух- или трехэтажные здания. ТЦ площадью 3–4 тыс. м² — одноэтажные. Региональный директор департамента стратегического консалтинга Colliers International Владислав Николаев говорит, что зона охвата



таких объектов — до 15 мин пешеходной доступности, до 7 мин транспортной. «Основным якорным арендатором выступает продуктовый супермаркет (реже — гипермаркет). Дополнительным — супермаркет бытовой техники и электроники, детский супермаркет, фитнес-центр или мультиплекс. Основная доля не-якорных арендаторов ориентирована на товары повседневного спроса (аптека, сотовая связь, детские товары, услуги и пр.). Общественное питание представлено несколькими кафе и ресторанами, фуд-корт может быть только в торговых центрах около станций метро», — перечисляет он.

Между торговыми объектами локальными и масштабными существуют принципиальные отличия. Так, в состав якорных арендаторов крупного ТЦ, по словам Анастасии Садовской, входят операторы всех сегментов ритейла, которые способны увеличить время пребывания покупателя на три часа и более. «В небольшом ТРЦ ориентир больше идет на услуги, общепит и магазины с брендами, ориентированными на узкий спрос целевой аудитории этого объекта. Якорными операторами ТЦ малых форматов могут выступать супермаркет или рынок со свежими продуктами, а иногда фуд-корт или фуд-холл. Создать атмосферу комфортного пребывания в ТЦ сложно, если отсутствует разнообразное ресторанное предложение, именно оно является необходимым элементом для создания эффекта сообщества», — аргументирует эксперт.

Евгения Сафонова говорит, что состав арендаторов торговых центров площадью от 15 тыс. до 20 тыс. м² часто такой же, как и в крупных объектах — это сетевые якорные арендаторы (продуктовый, электроника, спортивные товары, детские товары), сетевые бренды (одежда, обувь, аксессуары и др.), зона фуд-корта, часто присутствует кинотеатр и/или развлекательный компонент. В торговых же центрах меньшего размера состав арендаторов заметно отличается. Обычно здесь представлено только несколько якорных арендаторов и небольшие операторы (часто несетевые), торгующие товарами повседневного спроса. Кинотеатр, развлекательный компонент и зона фудкорта встречаются редко, чаще всего в небольших объектах открыто несколько отдельных ресторанов/кафе. Как считает Анастасия Садовская, концепция и архитектура объектов небольшого формата ТРЦ должны быть с акцентом на дизайн интерьеров, например, важно наличие зон для отдыха и тематических кафе. Кстати, паркинг таких ТРЦ практически всегда платный и используется редко, так как объекты ориентированы на пешеходный трафик, но возможность припарковать машину важна для посетителей фитнес-клубов и ресторанов.

БЛИЖЕ К ЗЕМЛЕ

Основное предназначение локальных торговых центров — быть ближе к своим покупателям. Выше уже было сказано, что удобство и экономия времени становятся все более важными факторами для москвичей, поэтому они отдают предпочтение торговому объекту у дома. Однако девелоперский бизнес не может быть построен



только на этой современной догме. Деньги любят счет, поэтому интерес к малым форматам имеет экономическую подоплеку. Москва не резиновая, это давно понятно, а уж земельные участки под строительство новых объектов, неважно жилищных или инфраструктурных, напоминают сегодня сжавшуюся до невозможности малых размеров шагреньевую кожу. Так что в этих условиях выход один — довольствоваться малым. Для крупного торгового центра подобрать участок в столице уже очень сложно, а вот для малого формата варианты еще есть, и эксперты это подтверждают. «Существует достаточно большое количество участков, которые подходят для малых ТЦ. Фактически небольшие торговые центры районного формата могут работать во всех спальных районах. Для участка необходимо, чтобы в пешеходной доступности проживало более 20 тыс. человек. Это особенно актуально в условиях большого количества жилых проектов квартальной застройки, фактически в каждом таком жилом проекте может быть реализован локальный торговый центр», — объясняет Владислав Николаев.

Кроме того, по словам эксперта, ключевые группы арендаторов районных ТЦ активно развиваются, поэтому одновременно на рынке можно реализовывать достаточно большое количество проектов. Более того, ввиду большой доли высоко маржинальных торговых операторов средняя ставка в районных торговых центрах выше, чем в региональных ТРК. Евгения Сафонова называет еще одну причину интереса к локальным объектам. «Для девелоперов малый формат представляется наименее рискованным в нестабильных рыночных условиях — небольшие объекты быстрее заполняются арендаторами и остаются популярными у потребителей», — поясняет она. Анастасия Садовская согласна, что девелоперские и инвестиционные риски проектов небольшого формата значительно ниже, доступность финансирования выше, площадок под освоение больше. Строительство таких объектов стимулируют также насыщение рынка и усиление конкуренции в сегменте ТЦ суперрегионального масштаба. «Тренд на возведение малых торговых объектов, вероятно, будет держаться до момента, пока эта ниша не будет заполнена, но это может произойти нескоро, учитывая общее состояние рынка качественной торговли в большинстве крупных городов», — уточняет она.

До конца 2020 года, по данным компании Knight Frank, планируется вывести на столичный рынок 57 новых торговых центров,



из них 85% объектов (49 проектов) соответствуют районному масштабу. Это еще раз говорит о том, что рынок отказывается от мега-моллов в пользу торговых центров районного масштаба. Кстати, есть и еще одна причина, почему это происходит. По словам Евгении Хакбердиевой, благодаря присоединению Новой Москвы и освоению промышленных зон начали активно развиваться новые жилые районы со своей инфраструктурой и социальными объектами. Плотность населения на этих территориях увеличилась, поэтому строительство новых локальных торговых площадей актуально, как никогда. (an)





Х НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
ЗА ДОСТИЖЕНИЯ В ЖИЛИЩНОМ
СТРОИТЕЛЬСТВЕ



ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ

27 сентября 2019 года, Гостиный двор

Главная светская встреча лидеров рынка недвижимости

На церемонию приглашены более 300 топ-менеджеров,
ведущих девелоперских, риэлторских, строительных,
инвестиционных компаний, банковских структур

НОМИНАЦИИ:



Недвижимость столицы

Для объектов жилой
недвижимости Москвы



Регионы России

Для объектов жилой
недвижимости России



Подмосковье

Для объектов жилой
недвижимости
Московской области



Новая Москва

Для объектов жилой
недвижимости Новой
Москвы



Загородное жилье

Для малоэтажного и
коттеджного
строительства



Профессиональное признание

Для компаний и персон,
участников рынка недвижимости



По вопросам приобретения билетов обращаться (495) 783-8773
www.rref.ru



ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ДОХОДНОЕ ОБЩЕЖИТИЕ

Почему выгодно вкладываться в жилье для студентов

АВТОР

Анна ВИКТОРОВА, *Tranio.ru*



ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ИГРАЕТ НА РУКУ ИНВЕСТОРАМ. СТУДЕНЧЕСКОЕ ЖИЛЬЕ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ АКТИВОМ: ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ЧИСЛО ИНВЕСТОРОВ, КОТОРЫЕ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ ВЛОЖЕНИЙ В ЭТОТ СЕКТОР «КАК ОЧЕНЬ ХОРОШИЕ», УВЕЛИЧИЛОСЬ В 2,5 РАЗА, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ДАННЫЕ ПОРТАЛА СТАТИСТА. ХАРАКТЕРНОЙ ЧЕРТОЙ ЭТОГО СЕКТОРА ЯВЛЯЕТСЯ ТАК НАЗЫВАЕМАЯ АЦИКЛИЧНОСТЬ: ЧИСЛО УЧАЩИХСЯ МОЖЕТ РАСТИ КАК В ПЕРИОДЫ КРИЗИСОВ, ТАК И ВО ВРЕМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДЪЕМОВ.





При этом зарубежные университеты не способны обеспечить всех своих студентов жильем, и восполнить этот пробел активно помогают частные инвесторы. Так, по данным компании Savills, за последние 10 лет инвестиции в студенческое жилье в мире увеличились на 425%. Начиная с 2015 года в недвижимость для студентов ежегодно вкладывается около \$17 млрд. И объемы инвестиций в этот сегмент будут только расти. К примеру, в ходе опроса PwC, проведенного среди 800 крупнейших инвесторов, 32% респондентов уже заявили, что рассматривают вложения в студенческое жилье в ближайшем будущем. Какую страну выбрать для подобных инвестиций — ДН рассказали специалисты международного брокера недвижимости Tranio.ru.

ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ СТУДЕНЧЕСКОГО ЖИЛЬЯ

Под студенческим жильем понимают объекты недвижимости, которые сдают в аренду исключительно учащимся. Есть разные типы студенческого жилья: общежития, коммунальные квартиры с общими ванными комнатами и кухнями или комплексы микроапартаментов. Такое жилье принадлежит не связанным с учебными заведениями операторам и располагается вне территорий университетов, но в непосредственной близости от них.

По типу предлагаемых услуг выделяют комплексы, работающие по гостиничному принципу, и классические апартаменты с минимальным сервисом или вовсе без него. Например, в первом случае в стоимость проживания включены уборка,



Топ-5 крупнейших рынков студенческого жилья в мире

	Число студентов, млн (из них иностранцев)	Как изменилось число студентов, %	Доля местных университетов в рейтинге QS 500, %	Обеспеченность студентов жильем, %	Объем инвестиций в студенческое жилье, \$ млн	Средняя арендная доходность, %
США	20,3 (5%)	-0,2	19	12	9800	5,90
Германия	2,8 (12%)	+2,2	6	11	750	4,00
Франция	2,6 (12%)	+3,2	4	15	170	4,50
Великобритания	2,3 (19%)	+0,7	10	24	4500	3,75
Нидерланды	0,7 (12%)	-0,5	3	16	425	4,75

Источник: Savills

Доходность инвестиций в студенческое жилье составляет в среднем 4,8%. Это на 370 базисных пунктов превышает доходность по облигациям

смена белья и завтраки. Комплексы студенческих микроапартаментов состоят из нескольких меблированных квартир площадью до 35 м².

На территории студенческих комплексов проживающим могут предложить услуги прачечной, фитнес-центра, доступ в бассейн и общую зону отдыха, например, с садом на крыше. Кроме того, владельцы и операторы такого жилья ради привлечения студентов готовы предлагать льготы по аренде, различные скидки и бонусы, например, бесплатные айпады для использования в общих зонах.

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНКИ

Крупнейшим рынком студенческого жилья в мире являются США. Два года назад в этой стране насчитывалось 20,3 млн учащихся,





из которых 5% приехали в страну из-за рубежа. По данным Savills, месячная стоимость аренды студенческого жилья в США варьируется от \$200 до 2200, а общий объем инвестиций в этот сегмент в 2018 году стал рекордным за всю историю и превысил \$10,8 млрд. Арендная доходность, на которую может рассчитывать инвестор, составляет в среднем 5,9%.

В Европе лидирующие позиции принадлежат Германии, Франции, Великобритании и Нидерландам. В Германии в период 2016–2017 годов насчитывалось самое большое число студентов в Европе: почти 2,8 млн человек, 12% из которых — иностранцы. Частные инвестиции в рынок студенческого жилья Германии в 2016 году составили €750 млн, объем инвестиций в 2017 году, по предварительным подсчетам, превысил €1 млрд. Стоимость аренды студенческого жилья в этой стране начинается от €200 и может достигать €850 в месяц. По данным Savills, арендная доходность студенческого жилья в Германии составляет в среднем 4%, что



немного выше среднего показателя доходности обычных квартир в 3%.

Во Франции и Великобритании на долю иностранных студентов приходится 12 и 19% соответственно от общего числа учащихся. Во Франции аренда студенческого жилья обходится дешевле: от €200 до 1200. В Великобритании самые дешевые предложения на рынке аренды сравнимы с общеевропейскими показателями, но максимальные значения достигают €2300. Доходность от активов колеблется в диапазоне 4–4,5%, но чуть ниже в Лондоне — 3,75%.

В числе других привлекательных европейских рынков для инвестиций в студенческое жилье эксперты Savills отмечают Польшу, Венгрию, Португалию и Чехию.

МИКРОАПАРТАМЕНТЫ — ЖИЛЬЕ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ СТУДЕНТОВ

В отличие от обычных квартир, которые могут сдаваться в любое время года, для





студенческого жилья в небольших городах характерна сезонность спроса. Традиционно заселение происходит ближе к осени и старту учебного года, а освобождаются апартаменты в летний период. «Поэтому мы советуем инвесторам рассматривать микроапартаменты, которые можно сдавать не только студентам, но и туристам или командированным работникам — тогда риск того, что объект будет пустовать, гораздо ниже», — объясняет консультант по инвестициям Tranio.ru Софья Буланова.

Популярности этого типа недвижимости также способствует рост количества домохозяйств из одного человека. По данным Евростата, в 2017 году около трети домашних хозяйств в ЕС составляли одинокие взрослые люди без детей, порядка 40% — в Германии и Нидерландах. Кроме того, микроапартаменты могут стать решением растущей проблемы доступности жилья: за счет небольшого метража они стоят дешевле. «Каждый микроапартамент сдается аренду в среднем за €400 в месяц, а поскольку в крупных городах трудно найти такую же доступную альтернативу, на такие объекты всегда выстраивается очередь желающих», — комментирует Софья Буланова. — Помимо этого, большинство арендодателей не хотят сдавать жилье на короткие сроки, и найти вариант для временного проживания трудно. А сдающиеся в среднесрочную аренду микроапартаменты позволяют решить и эту проблему». (дн)



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ



**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, Gaggeneau, Kuppersbusch, Gira, Daikin. Дубовый паркет.

+7(903) 774-56-50

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 охранный сигнализация, кухня-гостиная, спальня со своим с/у и французским балконом. Потолки — 3,4 м! Система кондиционирования «Daikin».

+7(965) 386-53-00

+7(499) 955-24-64

www.patriki.moscow



**Г. ЧЕХОВ, МОЛОДЁЖНАЯ, 6А,
ЖК «МОЛОДЁЖНЫЙ»**

Продаю 1-комн. квартиру высокий 1 этаж, общ. Пл. 46 м², комната 17.5 м², кухня 18.3 м², совмещенный с/у, выход на балкон из кухни. Квартира без отделки, сделана хорошая стяжка с гидроизоляцией, окна стеклопакеты, установлены радиаторы отопления, счетчики на электричество, воду и отопление. Возможна перепланировка. Полный пакет документов 1 взрослый собственник, в договоре больше 2 млн. Можно перевести в нежилой фонд, идеально подойдет под бизнес. Район с развитой инфраструктурой. Показ в любое время, возможна продажа по ипотеке. Цена: 3 млн руб.

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



**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

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

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

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, 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. Под: магазин, магазин-склад, услуги, клуб.

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

Аренда: от 26 до 107 м², 1-й этаж, 28 кВА, потолки 3,7 м., под чистовую отделку. Есть аналоги по Алтуфьевскому шоссе. Под магазин, интернет-магазин, банк, услуги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.ru



**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 проездный и проходной трафик. Сдан в аренду на 98 %. Цена 85 млн руб. Торг.

+7(925) 004-35-75



**КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ.
ПАНИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

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

+7(915) 415-17-59

+7(925) 462-53-25



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

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

+7(985) 765-94-47

Собственник



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

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

+7(903) 774-56-50

+7 (499) 955-24-64

www.moscow-realty.org



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

Квартиры пл. от 40 м² до 69 м² + 1 машиноместо. Потолки 3 м. Панорамные окна. Патио на 1-х эт. Все коммуникации. Развитая инфраструктура 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 инфраструктура. 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



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

Элитные апартаменты с видом на живописный внутренний двор, в историческом здании. Общая площадью 172 м². Включает в себя прихожую, гостиную, кухню с обеденной зоной, 3 спальни, 2 ванные комнаты, сауну, туалет и подсобное помещение. В оснащение апартаментов входят итальянская плитка в прихожей, кухне и столовой, гранитные столешницы, мебель SNAIDERO и техника Gaggenau и Miele в кухне, отделка из плитки в ванных комнатах.

+7(968) 636-30-30



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

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

+7 (903)774-56-50

www.evro-real-estate.ru



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

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7(968) 636-30-30



**ТУРЦИЯ. МЕРСИН,
КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ**

Комплекс клубного типа на берегу Средиземного моря. Квартиры от 77 м², свой пляж, аквапарк, бассейны, спортивные и детские площадки. Бесплатный трансфер в аэропорт и обратно, переводчики, юристы. Цена: от 3 900 000 руб.

+7(499) 347-59-43



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

К продаже предлагается 2-этажный дом от собственника – 120 м². На каждом этаже кухня, санузел. Возможно увеличение строительства до третьего этажа. Центральная канализация, спутниковая антенна, кондиционер.

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

Собственник
+7(916) 672-48-66



| M P I R E S

Moscow's Premier International Real Estate Show

Москва
4-5
ОКТАБРЯ
2019

Крупнейшая
Выставка
**ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**
в Экспоцентре

Более 5000 посетителей

БОЛЬШОЙ ВЫБОР НЕДВИЖИМОСТИ

Дома, квартиры, виллы, коммерческая недвижимость, и др.

Тел.: +7 (495) 725-77-01 | www.mpires.ru | info@vpiexpo.ru

ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 30 СТРАН

НЕДВИЖИМОСТЬ 2019**ОТ ЛИДЕРОВ****26 – 29 СЕНТЯБРЯ**ГОСТИНЫЙ ДВОР
Москва, ул. Ильинка, д. 4**ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**Время работы:
11:00 - 19:00

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

АКЦИИ И СКИДКИ ДО 20%
НА НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ**БОЛЕЕ 200 ЗАСТРОЙЩИКОВ,**
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ И БАНКОВ**КВАРТИРЫ ДО 1,7 МЛН. РУБ.****120 БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ**
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И РИЭЛТОРОВ:

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

28 – 29 сентября
ФЕСТИВАЛЬ
НЕДВИЖИМОСТИАКЦИИ И СКИДКИ
от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ**ДЕТСКИЙ ГОРОДОК**Анимационная программа
для ваших детей#недвижимостьотлидеров
www.exporealty.ru**Вся недвижимость Москвы и Московской области**КЛЮЧЕВОЙ
ПАРТНЕРГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР ФОРУМАОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР ФОРУМА

iLOVE

Семейный жилой квартал iLOVE. Счастье быть вместе

iLOVE 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, APX, 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 планировками, увеличенным остеклением и панорамными видами на Останкинскую башню – от студий и евроквартир до редких форматов – пентхаусов и ситихаусов
- Концепция мест общего пользования от дизайн-бюро NOWADAYS