

139

АПРЕЛЬ
2019

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



РЕАЛЬНОСТЬ
И ПЕРСПЕКТИВЫ
САМОГО КРЕАТИВНОГО
ФОРМАТА ЖИЛЬЯ

стр. 12



НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ЛИДЕР ПО ПРОДАЖАМ НОВОСТРОЕК

NationalRealty.ru



ДН

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Главное

12 Жилье с «рабочей историей»

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Витрина

20 HEADLINER завтрашнего дня

Цифры

26 Область стройки

Технологии

36 Где должны работать деньги

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Интервью*40 Артур Григорян: «Мы не даем советов,
за которые не несем ответственности»

VP

Тенденции

46 Впереди земля!

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

54 Новостройки и поселки

CR

КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Рынок*

60 Офис для большого брата

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тонкости

68 Небольшие, но комфортные

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

76 Объекты недвижимости на продажу



В нестабильной рыночной ситуации людей сильнее всего волнует вопрос грамотного распоряжения средствами, их сохранения и, по возможности, — преумножения. Всем известно, что деньги должны работать. Но где?

Читайте на стр. 36



VILLAGIO
ESTATE

ТАУНХАУСЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА PARK FONTE



ТОЛЬКО ДО 31 МАЯ VILLAGIO ESTATE ПРЕДЛАГАЕТ
ИЗБРАННЫЕ ТАУНХАУСЫ С ВОДОХВОЛЯЮЩЕЙ
ВЕСЕННЕЙ СКИДКОЙ 15%*

Каким вы представляете современный загородный дом? Большим, но функциональным. Светлым, но без лишних энергозатрат. В окружении природы, но под надежной охраной.

Park Fonte — таунхаусы с панорамными окнами и террасой на кровле в клубном поселке. От одного из ведущих застройщиков Новорижского направления — Villagio Estate.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | VILLAGIO-CITY.RU

(495) 139 20 94

* Сроки акции: с 1.04.2019 по 31.05.2019. Организатор акции — застройщик ООО «Парк-Девелопмент». Скидка по акциям применяется при одновременном выполнении 100% условий. Количество таунхаусов, участвующих в акции ограничено. Подробная информация об условиях акции, правилах и сроках проведения акции: количество таунхаусов, участвующих в акции, сроки, места и условия их приобретения не охватывает www.villagio-city.ru. Проектная декларация проекта на сайте www.villagio-city.ru.

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

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

 @dnmagazin



55.774323, 37.532267

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласкова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru

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



ОБЛОЖКА

Роман Новоселов

Иллюстратор
Данил Гнездилов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН, «KASKAD Недвижимость»,
«К2 Бизнес-парк», ГК «Кортрос»,
Компания «ВекторСтройФинанс»,
ФСК «Лидер», Группа ПСН,
Cybarco, 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:
 www.megapolisprint.ru

MONACO

15-16 мая 2019



Monaco International Luxury Property Expo — центральная
мировая выставка по элитной зарубежной недвижимости

ilpexpo.com

visit
MONACO
CONVENTION BUREAU

 GRIMALDI FORUM
MONACO



ОСТОРОЖНОЕ ПРИБАВЛЕНИЕ

Объем инвестиционных сделок на российском рынке недвижимости за I квартал 2019 года увеличился на 30%. Об этом **ДН** сообщили в аналитическом отделе международной консалтинговой компании JLL, уточнив, что данный показатель достиг максимума за последние три года. Так, в общей сложности за три месяца инвесторы вложили \$967 млн (для сравнения: за аналогичный период 2018 года — \$742 млн). При этом лидером по объему привлеченных инвестиций стал сектор офисной недвижимости (38% общего объема рынка). Второе место занимает сектор жилья

(27%) — в инвестиционных целях здесь рассматриваются участки под возведение новых домов и уже строящихся апартаментов. Замыкает тройку лидеров торговая недвижимость, доля которой составляет 22%. «Значительное увеличение инвестиций в начале года можно, в первую очередь, объяснить закрытием нескольких крупных прошлогодних сделок прошлого года, — комментирует руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций JLL Наталия Тишендорф. — Тем не менее инвесторы по-прежнему осторожны и после неопределенности 2018 года все еще придерживаются выжидательной позиции».

В ДЕСЯТКУ!

Москва вошла в топ-10 городов мира по объему коворкингов. При этом, как уточнили **ДН** в компании Cushman & Wakefield, по объему «гибких офисов» российская столица даже заняла первое место среди стран Восточной Европы. В частности, в I квартале 2019 года в Москве было открыто 9 тыс. м² коворкингов. В настоящее время в российской

столице сосредоточено 130 тыс. м² «гибких офисов» (1% общего объема предложения на офисном рынке). В настоящее время общее предложение коворкингов в мире составляет 11 млн м². И 22% всех гибких офисных пространств мира расположено в Лондоне и Нью-Йорке. В десятку городов-лидеров входят также Пекин, Амстердам, Шанхай, Лос-Анджелес, Париж, Стокгольм, Чикаго и Бостон.

5-6

%

составит рост цен на все новостройки после перехода на эскроу-счета с 1 июля

2,5

трлн руб.

превысит, по прогнозу экспертов, объем выдач ипотечных кредитов в России по итогам 2019 года

53

объекта

жилой недвижимости вышли на первичный рынок Москвы по итогам I квартала 2019 года

2,2

%

прибавили с начала года столичные новостройки массового сегмента — до 165,7 тыс. руб. за м²

2,4

млрд руб.

стоит самое дорогое строящееся в Москве жилье (пентхаус площадью 735 м² на Патриарших прудах)

19

тыс. м²—

такова площадь самого большого дома в РФ (находится на Рублево-Успенском шоссе)

ПО ОБРАЗУ И ПОДОБИЮ

Бренд Headliner продолжает экспериментировать с форматами: теперь это не только квартал жилых небоскребов в Москве, премия «Headliner года» и одноименный интеллектуальный клуб, но и линия одежды. Так, в конце марта в рамках «Недели моды в Москве» в Гостином дворе впервые в истории российской моды прошел показ коллекции, вдохновленной объектом недвижимости: ЖК Headliner представил капсульную коллекцию, разработанную в коллаборации с дизайнером Дмитрием Волковым (Volky).

Весенне-летняя яркая коллекция в стиле Sport Chic & Casual была вдохновлена образом хедлайнера — активного и амбициозного жителя мегаполиса, который своей энергией и энтузиазмом создает будущее уже сегодня. Герой коллекции находится в движении вперед, воплощает в жизнь яркие и важные проекты. В коллекцию вошли свитшоты с капюшонами и без, брюки, пальто, футболки, кожаные куртки и даже белье — выполненные в ярких цветовых решениях, с суперактуальными леопардовыми принтами. Таким увидел «хедлайнера» дизайнер Дмитрий Волков. Среди более чем 500 гостей показа коллекции Headliner by Volky были продюсер Илья Бачурин, блогеры Катя Клэп, Мария Погребняк, фигуристка Анастасия Гребенкина, солистки группы «Фабрика» и другие узнаваемые лица.



«Идея коллаборации возникла сразу, как только мы познакомились с Дмитрием, — рассказал **ДН** главный коммерческий директор ГК «Кортрос» Филипп Третьяков. — Сразу стало понятно, что он — человек, разделяющий философию бренда Headliner. Коллекция получилась динамичная, жизненная. Она станет достойным продолжением тех направлений, которые мы уже развиваем — квартала небоскребов, премии и клуба». Совместная коллекция будет представлена в шоу-руме ЖК Headliner в Шмитовском проезде в Москве и на сайте бренда Volky, где можно будет приобрести понравившиеся модели.



РЕКОМЕНДОВАНО К ПОВТОРНОМУ ПРИМЕНЕНИЮ

Компания «ВекторСтройФинанс», застройщик крупного жилого комплекса (ЖК) «Кварталы 21/19» на юго-востоке Москвы, проанализировала данные своих клиентов за последние полгода и выяснила, что 30% клиентов в ЖК «Кварталы 21/19» приходят по рекомендации или приобретают в проекте второй объект недвижимости. «Не секрет, что каждый застройщик отслеживает эффективность рекламных каналов и проводит анкетирование клиентов, чтобы выяснить, из какого источника информации покупатель узнал о жилом комплексе, — рассказал **ДН** управляющий партнер «ВекторСтройФинанс» Андрей Колочинский. — Приятным сюрпризом для нас оказался тот факт, что 12% покупателей квартир в монолитных корпусах успели ранее приобрести объект недвижимости в нашем проекте,

а 18% клиентов пришли по рекомендации своих друзей и родственников». Практика показывает, что все добросовестные застройщики масштабных жилых проектов заботятся о современной сдаче домов и создании комфортных условий проживания после ввода корпусов в эксплуатацию, поддерживая тем самым положительную репутацию. Помимо стандартных инструментов продвижения своего продукта они делают ставку на жителей комплексов в надежде на положительные рекомендации, и такой подход оправдывает себя — довольный клиент потенциально способен привести до десятка новых. Темпы строительства монолитных корпусов в ЖК «Кварталы 21/19» идут с опережением графика работ, а на территории уже построенных кварталов создано все для комфортной жизни. Здесь есть необходимые объекты инфраструктуры, благоустроенный пешеходный бульвар с детскими площадками в экостиле и спортивным комплексом с тренажерами для воркаута. А в досуговом центре, организованном застройщиком на добровольных началах, каждые выходные проходят бесплатные занятия по шахматам и рисованию. Все эти факторы в совокупности с удачной локацией, темпами и качеством строительства побуждают жителей комплекса рекомендовать новостройку своим друзьям и родственникам, повторно обращаться за новыми объектами недвижимости.

УВЕЛИЧИВАЯ ДОХОДНОСТЬ

Группа компаний ФСК (ранее — ФСК «Лидер») выводит на рынок Санкт-Петербурга новый проект — апартамент-комплекс Zoom Apart на 1800 юнитов. Проект займет территорию 1,2 га в Приморском районе, непосредственно у набережной Черной речки и одноименной станции метро. Общая площадь Zoom Apart — 80 тыс. м². Объем инвестиций ГК ФСК в проект — 4 млрд руб. Апартамент-отель будет реализован в два этапа, окончание строительства запланировано на 2023 год. Zoom Apart выполнен в сдержанном современном стиле с обилием витражного остекления и керамогранита. Проектом предусмотрено благоустройство прилегающей к комплексу набережной. Инфраструктура самого отеля включает в себя ресторан, кафе, фитнес-зал, мини-кинотеатр, игровую зону, а также американскую прачечную самообслуживания.



Апартамент-отель рассчитан на клиентов-инвесторов — им на выбор предложат доходные программы по сдаче апартаментов в аренду с помощью управляющей компании. Минимальная стоимость юнита с отделкой площадью 18,4 м²—2,3 млн руб. Стоимость аналогичного номера

с отделкой и «пакетом арендатора», в который входят мебель, техника, текстиль, белье, посуда и пр., — 2,7 млн руб. По словам президента ГК ФСК Владимира Воронина, инвестор может вернуть свои вложения за 6 лет, имея средний доход в месяц 38 тыс. руб.



ДЕТСКАЯ SREDA

Крупнейший поставщик игровых конструкций в Европе и России с 50-летним опытом на рынке — компания Котрап из Дании, где расположен «Институт игр», занимающийся разработкой детских

площадок и оборудования — создала безопасные игровые площадки для жилого квартала (ЖК) SREDA в Москве.

На игровых площадках во дворах первой и второй очередей ЖК SREDA установлены качели,

спортивные тренажеры, тросовые конструкции, благодаря которым каждый ребенок может развивать свои функциональные навыки, стратегическое мышление, совершенствовать навыки по достижению целей. Также на площадках предусмотрено зонирование на разные возрастные группы и уровни сложности.

Все площадки выполнены из высококачественной окрашенной резиновой SBR крошки. Даже в случае падения ребенок приземлится на мягкое покрытие толщиной 5 см.

Напомним, ЖК SREDA — проект комплексного освоения территории Группы ПСН общей площадью 19,4 га. На территории комплекса появятся благоустроенные дворы, детские и спортивные площадки, собственный парк, а также объекты коммерческого назначения. Первая очередь уже введена в эксплуатацию.



РОСКОШЬ НА КИПРСКОМ БЕРЕГУ

Ведущий девелопер в сфере недвижимости класса люкс Cybarco объявил о втором этапе продаж и строительных работ вилл премиум-класса Akamas Bay Villas, расположенных на береговой линии в самой живописной и уединенной части Кипра неподалеку от полуострова Акамас.

Девять новых вилл Akamas Bay Villas привлекают своей роскошью на фоне природной красоты. Захватывающий вид на искрящееся синее море, сливающееся с небом на линии горизонта, удачно дополняет гармоничная архитектура и безупречный дизайн построек. Дома с тремя и четырьмя спальнями, панорамными окнами и просторными террасами расположены на участках площадью до 1 210 м². «Мне кажется, в этом расположении есть нечто сакральное. Чего-то похожего на Кипре не существует. И для нас это действительно особенный проект, который отличается гармоничностью и безукоризненностью каждой детали. По сравнению с нашими проектами в Лимассоле, большая часть которых расположена на оживленной набережной,

Akamas Bay Villas понравится тем, кто ищет спокойствие и возможность наслаждаться неопишуемой красотой кипрской природы», — сказал менеджер по продажам проекта Андреас Ираклиус (Andreas Heracleous). Стоимость этих просторных вилл начинается от €1250 тыс. (от 4 тыс. за 1 м²). «Такой ценовой сегмент дает прекрасную возможность как иностранным, так и местным покупателям приобрести недвижимость в месте, которое не имеет себе равных по красоте и степени уединенности», — добавил г-н Ираклиус. Греческому архитектурному бюро Ergo7 Architects удалось идеально передать атмосферу этого района Кипра и создать оптимальные пространства для ощущения умиротворения и гармонии. Интерьеры, выполненные с использованием таких материалов, как стекло, камень, сталь и дерево, сочетают в себе современную элегантность и традиционную для Кипра легкость и в то же время являются воплощением средиземноморского стиля жизни. В ландшафтном дизайне садов перед виллами используются сочетания местных



деревьев, кустарников и цветов, которые прекрасно подчеркивают уникальный аромат острова. Являясь частью охраняемого участка, эти девять вилл дополняют 14 домов, уже проданных покупателям из разных стран на первом этапе. Находясь всего в 30 мин езды от Международного аэропорта Пафоса, Akamas Bay Villas — идеальное место для тех, кто ищет дом на берегу моря и атмосферу уединения на фоне изумительной природы. Виллы расположены в непосредственной близости от района Лачи со множеством баров и ресторанов, а также неподалеку от отеля Anassa Hotel, который по достоинству оценят любители премиального отдыха.

Вступай в REPA!

Мы проводим более **20** мероприятий в год,
и к нам присоединилось уже более **4500** участников!

**EASY
MON
DAYS**
Repa

Серия мероприятий
«Легкий понедельник»

WOW!
AWARDS

Премия лучших
рекламных проектов
wowawards.ru

Repa
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ
СРЕДА
ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Серия мероприятий
«Девелоперская среда»

РЕПУТАЦИЯ
премия персон рынка недвижимости

**MARKETING
REALESTATE
FORUM**

Форум по маркетингу
wowawards.ru/forum

ФИНАНСОВЫЙ
ФОРУМ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Финансовый Форум
forum-finance.ru

JOY
JOURNALIST
OF THE YEAR
IN REAL ESTATE

Премия
«Журналист года»
joyrepa.ru

Repa

repa-pr.ru
сайт ассоциации

facebook.com/groups/reprpr
неформальное общение

Как стать партнером REPA,
расскажет Виктория Артюшкин

viktoria@repa-pr.ru
+7 905 763-30-96

Попечители ассоциации

Сити XXI век

ГЛАВСТРОЙ
GA&C
Интеграционный девелопмент

INGRAD

Партнёры

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

PSN
group

becar
Агентство
Маркетинг

ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Специализированные партнёры

Яндекс Недвижимость
ДЕЛОВОЙ СОЮЗ
СУДЕБНЫХ ЭКСПЕРТОВ

**love
marketing**
**СоцМедиа
Маркетинг**

GR PROJECT GROUP
ИНТЕГРАЦИОННЫЙ СОЮЗ ПАРТНЕРОВ
**Этажи
Консалтинг**
КОМПАНИИ ПО
УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

**NDV.RU СУПЕРМАРКЕТ
НЕДВИЖИМОСТИ**
EST GROUP
I-BRAND
РАСЧЕТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

bnMAP.pro

Digital Geeks

callexchange®

EST-AT-24
ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС

PROESTATE
EVENTS

ARE

ГДА
Государственный
департамент
интернет-маркетинга и рекламы

Foissy
Real Estate Group

GREET
Real Estate Group

бизнес-тур

ВЕНА

из прошлого в будущее

05 - 07 июня 2019

Вена, Австрия



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЖИЛЬЕ С «РАБОЧЕЙ ИСТОРИЕЙ»

Какие лофты продаются в Москве и чем они могут быть привлекательны

АВТОР:

Екатерина САХАРОВА





СТИЛЬ ЛОФТ — ОДИН ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ И АКТУАЛЬНЫХ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. НАИБОЛЕЕ ОРГАНИЧНО В ТАКОМ ФОРМАТЕ СМОТРЯТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ СТУДИИ И КОВОРКИНГИ, А ТАКЖЕ ОФИСНЫЕ ПРОЕКТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, НО И АПАРТАМЕНТЫ НАХОДЯТ СВОЕГО ЦЕНИТЕЛЯ И ПОКУПАТЕЛЯ. ДН РАССКАЗЫВАЕТ, НА КАКИЕ КОМПЛЕКСЫ СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПОЧИТАТЕЛЯМ ЖИЛЫХ ЛОФТ-ФОРМАТОВ.

Лофты — одни из самых ярких и, безусловно, необычных вариантов апартментов. Чуть грубоватые, но со своим шармом — для тех, кто не любит прямые линии, а ценит шероховатости, признаки того, что здесь идет жизнь, идут рабочие процессы, поиск, производство. Лофт — это место для тех, кто постоянно в движении, в работе над собой и своим миром.

ДОМ ИЗ КРАСНОГО КИРПИЧА

Слово loft пришло из США, где гораздо раньше, чем в России, задумались о реорганизации пустых промышленных территорий. У нас это тренд последних нескольких лет, а во многих странах процесс уже запущен давно. Говоря о лофте, чаще всего подразумевают определенный стиль, но истинный лофт — это строго заводское, промышленное здание с новым назначением. Где красный кирпич — это не стилизованный новодел, а часть истории, свидетель удивительных событий и достижений. На такой рука не поднимется с валиком с белой краской (хотя, увы, бывает и такое). И в этом-то ценность лофта — возможность прикоснуться к истории.

«В классическом понимании лофт — это помещение для проживания в бывшем промышленном здании, что накладывает особенности на его архитектурные и планировочные характеристики. Лофты отличает минимальное количество межкомнатных перегородок, высокие потолки от четырех метров, панорамные окна, а также такие элементы производственных зданий в интерьере, как неоштукатуренные кирпичные стены, лестницы, различные трубы, открытые системы вентиляции, инженерные коммуникации», — говорит управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE Мария Литинецкая.



В Москве есть и «истинные» лофты, и проекты в стиле лофт — и те и другие весьма востребованы, если сделаны качественно и продаются по адекватной цене. Проектами редевелопмента занимались или занимаются такие компании, как KR Properties, «Колди», RED Development, Sminex и многие другие. «Классическими» лофтами можно считать около 30% проектов, которые реализуются в Москве.

Лофты не имеют отдельного юридического статуса и чаще всего относятся к нежилым помещениям — попадают в ту же категорию, что и апартаменты. Соответственно, у них будут все те же особенности: иные, чем у квартир, ставки налогообложения, более высокие коммунальные расходы, отсутствие возможности оформить постоянную регистрацию. Обслуживание лофтов в среднем будет дороже на 10–15% по сравнению с квартирами.

РУЧНАЯ РАБОТА

Хотя лофты связаны с заводами, сами такие проекты — производство штучное. По оценкам компании «Метриум», сегодня доля лофтов среди новостроек Москвы составляет всего 0,7%. А вот среди апартаментов процент более заметный. По данным компании «Колди», в 2018 году

площади в условно нежилых проектах, реализуемых в рамках приспособления промышленного исторического наследия города, занимали 25% столичного рынка апартаментов, в 2019 году их доля увеличится до 30–35%.

Сегодня на первичном рынке недвижимости ведется реализация 15 проектов с лофтами, 11 из них относятся к бизнес-классу, четыре — к премиум-классу. При этом из 15 новостроек с лофтами только в пяти все или некоторые лоты продаются сразу с готовой отделкой: Metropolis Loft, «Большевик», «Рассвет Loft-Studio», LOFT 151, Narva Loft.

Расположение лофт-проектов определяется историей выбранного объекта для редевелопмента. Как правило, это старые административно-производственные здания в исторических районах города с развитой рекреационно-досуговой и исторической инфраструктурой.

Средняя стоимость 1 м² лофт-апартаментов бизнес-класса составляет 219,2 тыс. руб., тогда как цена других проектов с апартаментами бизнес-класса — 243,8 тыс. руб. Апартаменты-лофты премиум-класса обойдутся в среднем по 389,6 тыс. руб. за 1 м². Другие апартаменты этого же сегмента — 448,5 тыс. руб. Таким образом, лофты оказываются дешевле, чем предложение в среднем по рынку.

Проекты с лофтами на первичном рынке недвижимости Москвы

Название	Сегмент	Средняя стоимость руб./м²	Средний бюджет покупки, руб.
Narva Loft	бизнес	142 352	9 513 889
Studio 12	бизнес	179 719	19 700 595
LOFT 151	бизнес	186 771	12 585 803
Парк Плаза	бизнес	236 467	16 659 117
Mos Yard Дубининская	бизнес	241 026	7 165 574
Лофт-квартал Aerolofts	бизнес	241 636	18 565 667
Co Loft	бизнес	261 115	14 471 346
Kleinhouse	бизнес	275 505	14 367 594
LOFTEC	бизнес	319 849	18 688 301
Riverdale	бизнес	323 641	25 600 000
Рассвет Loft-Studio	бизнес	357 000	56 049 000
Большевик	премиум	361 906	42 086 364
Wine House	премиум	530 877	64 421 918
Metropolis	премиум	600 000	45 960 000
Depre Loft	премиум	743 788	119 828 038

Но вообще говорить о средних ценах на лофты и сравнивать их с квартирами не получается: есть много факторов. К примеру, если в локации продается жилье того же класса, апартаменты могут проигрывать в цене. Однако «истинные» лофты, которые строятся на уникальных исторических площадках, даже в случае наличия конкурентов могут позволить себе поставить ценовую планку повыше. При этом за время редевелопмента цены могут вырастать на 20–40%. Псевдолофты-новodelы без настоящего заводского прошлого обычно дешевле сопоставимых по качеству квартир на 10–20%.

Спрос на лофты сдерживают схемы продажи. Дело в том, что обычно реконструируемое здание уже имеет свидетельство о праве собственности. После того как реконструкция проведена, девелопер получает отдельное свидетельство о праве собственности на каждый лофт. Однако продажи обычно начинаются еще на ранней стадии реконструкции, когда у девелопера есть только единое свидетельство



на здание. «Соответственно, покупатель лофтов подписывает сначала предварительный договор купли-продажи и только после того, как получено отдельное свидетельство на лофт, заключает уже основной договор купли-продажи. Не все клиенты готовы идти на такую схему покупки. Многие предпочитают более привычный договор долевого участия по 214-ФЗ. В целом данная проблема актуальна в принципе для реконструируемых зданий, а не только лофтов», — комментирует Мария Литинецкая.

БЕРЕЖНЫЙ ПОДХОД

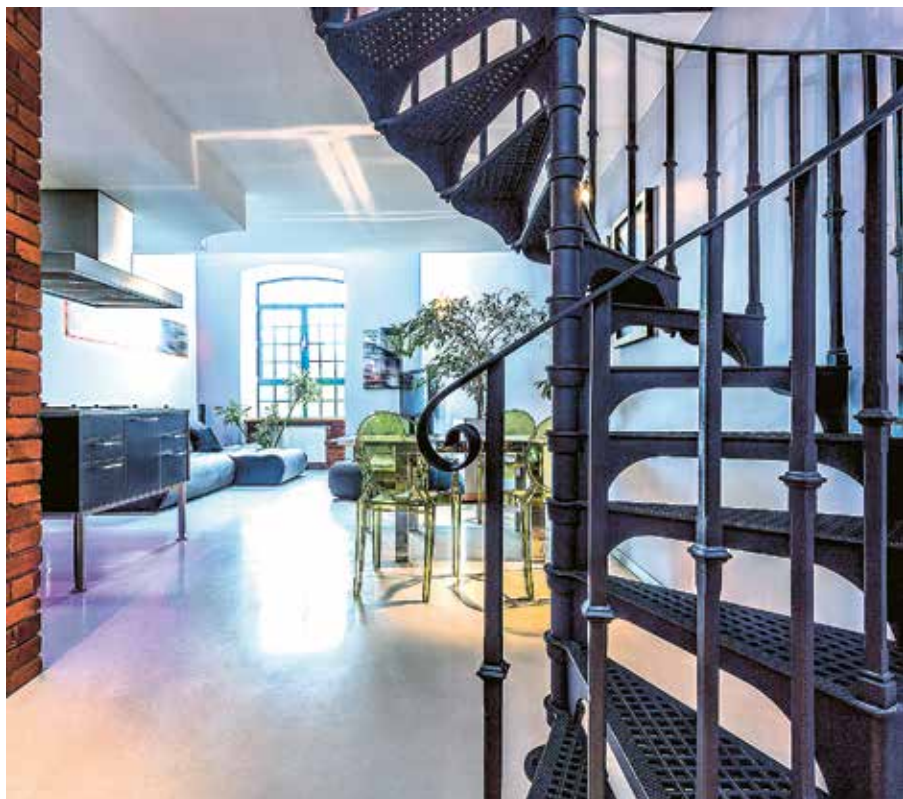
Один из самых ярких (и «правильных») лофт-проектов — комплекс «Большевик» на Ленинградском проспекте, на территории знаменитой кондитерской фабрики. Это проект премиум-класса, где все апартаменты реализуются с эксклюзивной дизайнерской отделкой. Помимо апартаментов в проекте представлены офисы, рестораны, собственный фитнес-центр и благоустроенный двор с прогулочной зоной. Архитектурные решения продиктованы историей этого места, отдана дань уважения индустриальному прошлому: использованы простые, фабричные формы, изюминку фасаду придает узнаваемый «пряничный» орнамент. «Большевик» был отмечен на European Property Awards-2016 как



лучший проект редевелопмента. Средний бюджет покупки апартаментов здесь составляет 42 млн руб., стартовая цена — 24 млн руб. за однокомнатный вариант площадью 58 м². Все корпуса уже сданы, идет выдача ключей.

Вроде бы «правильными» лофтами занималась компания RED Development, строившая такие проекты, как The Loft и Loft 17 на территории бывшего кожевенного завода «М. Демент и сын», Loft Park на участке бывшей текстильной мануфактуры «Йокиш», Loft Time на части бывшей территории научно-производственного предприятия «Радий», Loft Post в центре бывшей Немецкой слободы. Но компания в итоге разорилась. Этот факт некоторые аналитики называют причиной спада популярности лофтов. От действий застройщика пострадали 450 человек, при этом по закону они не могут быть признаны обманутыми дольщиками. Закон в нынешней редакции не защищает покупателей апартаментов.

Тем не менее любителям лофта приходится взвешивать свои риски и тщательно подходить к выбору проекта: практически все комплексы представлены апартаментами. Квартиры продаются только в новостройке Wine House (при этом не в лофтовом корпусе), в проекте Depre Loft есть и квартиры, и апартаменты.



Проект Wine House от «Галс-Девелопмент» расположен на острове Балчуг. Здесь предлагаются классические элитные квартиры и лофт-апартаменты. Основной каскад зданий — это светлые малоэтажные дома, которые обрамляют здание из красного кирпича, построенное в конце XIX века по проекту Николая Воскресенского. Ранее это здание принадлежало «царскому виночерпию», «водочному королю России» Петру Смирнову. Уникальное преимущество проекта — самое центральное расположение, которое только можно представить. Сам застройщик называет это «в одном светофоре от Кремля». Цены в таком месте соответствующие: минимальный бюджет покупки — 54,4 млн руб.

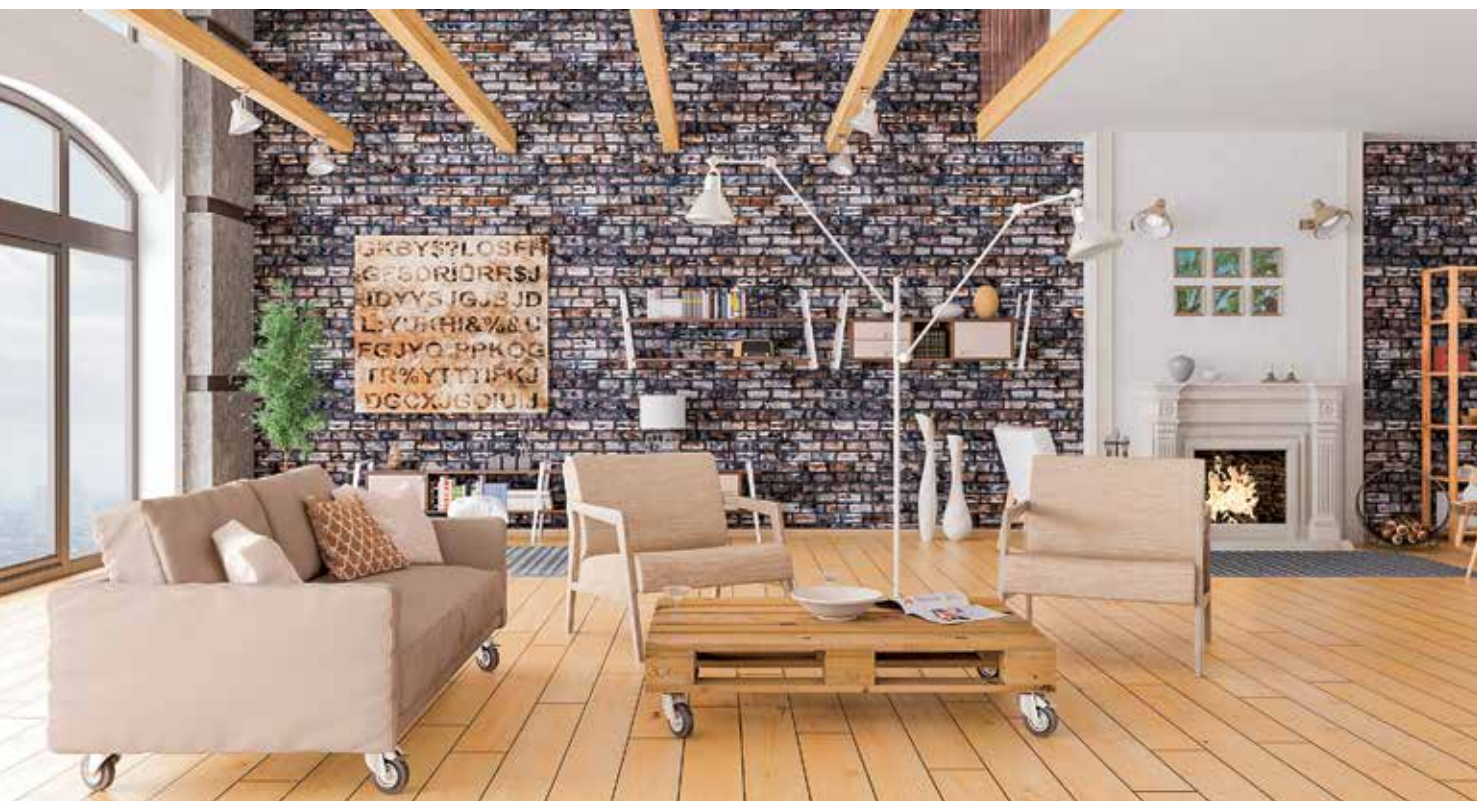
Depre Loft — творение девелопера KR Properties на Петровском бульваре. Проект фасада клубного дома принадлежит Роману Клейну, который работал над зданием ЦУМа, «Современника», Музеем изобразительных искусств им. Пушкина. Сначала здесь был доходный дом, затем — «Торговый Дом К. Ф. Депре»: во дворе располагались винные погреба и цех по розливу французских вин в бутылки. В советские годы часть помещения занимал завод «Самтрест», разливавший уже вина с Кавказа. Сейчас здесь клубный дом на 15 апартаментов, площадью от 55 до 220 м², в некоторые

предусмотрен отдельный вход. Средний бюджет покупки — 119 млн руб.

ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПОПСОВОСТИ

Ряд проектов лофт-апартаментов реализует компания «Колди»: среди них как проекты редевелопмента, так и современные здания, воссоздающие атмосферу классического лофта. В частности, комплексы «Колди» — Loftec и Kleinhouse в Басманном районе, Co-loft в Даниловском районе, Loft FM в Таганском районе. Кроме того, компания инвестирует \$30 млн в проект Beetle — реновацию производственных помещений Хладокомбината № 3 в Даниловском районе Москвы в шестиэтажный современный деловой и досуговый комплекс.

Принципиальное отличие домов от «Колди» в том, что они ориентированы на более молодую и современную аудиторию. Прежде всего, в плане локации. «Для основной целевой аудитории лофтов — успешных миллениалов — традиционно элитные районы Москвы перестали быть привлекательными из-за некоторой «попсовости», которую привнесли в них определенные представители старшего поколения X. Большинство наших клиентов — топ-менеджеры, музыканты, художники, дизайнеры и представители IT-индустрии, они традиционно ожидают качественного сервиса



и реализованного принципа «живи-работай-отдыхай». Поэтому требование к локации — максимальная функциональность: близость к метро, учебе и работе, наличие арт-пространств и парков», — рассказывает коммерческий директор компании «Колди» Елена Орешкина.

По ее словам, жизнь в стиле лофт для России — понятие адресное, для людей ярких, творческих и дерзких, открытых новым технологиям. Этот стиль пронизан духом свободы и творчества. Он выходит за принятые рамки, унифицированные стандарты и типовые проекты. Эмоциональная составляющая и определяет потребительскую ценность для целевой аудитории.

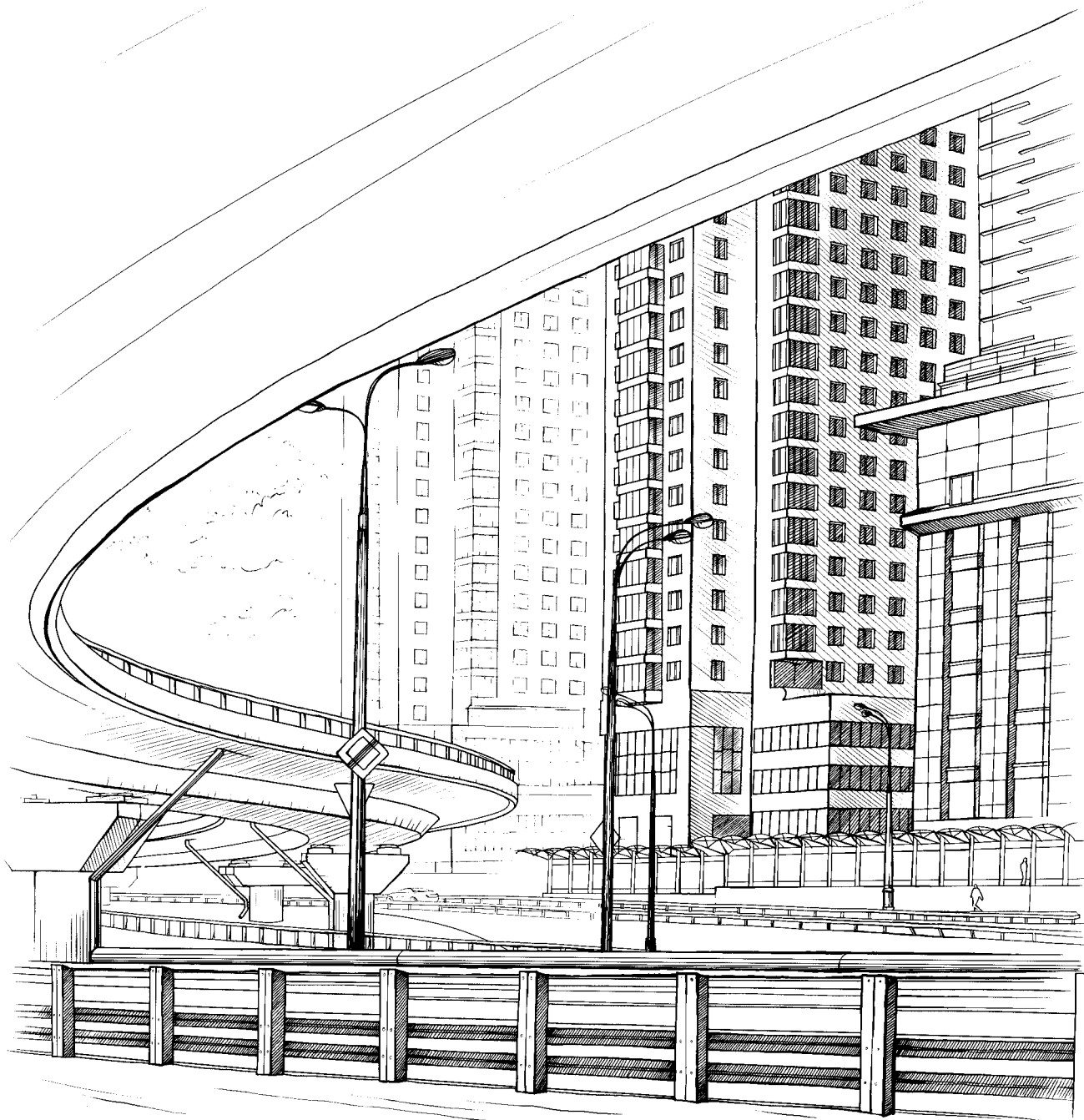
При этом не только концепция проекта или его окружение влияют на инвестиционную привлекательность. Техническая «начинка», планировочные решения самих лотов (самый большой спрос сегодня на студии небольших площадей, высота потолков в которых позволяет создать двухуровневое пространство) и мест общего пользования обязательно дополняются требованиями по соседствующей инфраструктуре.

«Активное поколение Y особо ценит открытые пространства, потолки 4,5 м, развитый ритейл и комьюнити. Разнообразные воркшопы, мастер-классы, образовательные программы

и семинары интересны также представителям поколения Z, а возможность жить в сообществе единомышленников привлекает проактивную творческую интеллигенцию в возрасте около 50 лет. Поэтому на рынке все чаще появляются интересные, мультиформатные и диверсифицированные проекты», — говорит Елена Орешкина.

К примеру, один из самых недорогих лофт-проектов — Narva Loft в Войковском районе. Здесь как раз воплощена идея multifunctionality пространства. Квартал состоит из восьми домов (высота гуманная — от двух до восьми этажей), помимо апартаментов здесь представлены торговые, офисные и гостиничные помещения, коворкинг, рестораны и кафе, фитнес-клуб с бассейном, запроектирован собственный парк на 10 тыс. м² с зоной для барбекю и пикника. Средний бюджет покупки апартаментов — 9,5 млн руб.

По мнению экспертов, лофт-джентрификация столицы продолжится, а доля апартаментов в общем объеме предложения на рынке новостроек будет только расти. И классические лофты — нишевый продукт, для которого важны технологичность и концептуальность, недоступные на массовом рынке, — также продолжат завоевывать покупателя. (АН)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

HEADLINER ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

Добрососедство в мегаполисах становится требованием современного девелопмента



АВТОР:
Антон
МАСТРЕНКОВ

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ, ВЫСОКИЙ ТЕМП ЖИЗНИ В КРУПНЫХ МЕГАПОЛИСАХ И СРЕМИТЕЛЬНОЕ ВОВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВСЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЬ СТАВЯТ ПЕРЕД ПРОЕКТИРОВЩИКАМИ, ДЕВЕЛОПЕРАМИ И СТРОИТЕЛЯМИ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ, НЕТРИВИАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ. СЕГОДНЯ, В ЭПОХУ МАССОВОГО ЖИЛЬЯ, ПОКУПАЯ КВАРТИРУ, НОВОСЕЛЫ ХОТЯТ НЕ ПРОСТО ИМЕТЬ КРЫШУ НАД ГОЛОВОЙ; ОНИ ЖЕЛАЮТ, ЧТОБЫ ЖИЛЬЕ ВЫРАЖАЛО НЕКИЙ ОБРАЗ И СТИЛЬ ЖИЗНИ. НА КРУПНЕЙШЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ НЕДВИЖИМОСТИ MIPIM В КАННАХ ЭКСПЕРТЫ ОБСУДИЛИ МИРОВОЙ ОПЫТ, НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА, ИЗМЕНЕНИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИКИ МЕГАПОЛИСОВ.

Юбилейная, тридцатая выставка MIPIM-2019 успешно прошла на Лазурном берегу Франции. Участие в ней приняла и российская делегация в составе 625 человек. Среди российских экспертов на выставку приехали заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин, главный архитектор столицы Сергей Кузнецов, представители городских департаментов и комитетов, а также около 50 инвесторов и девелоперов. На московском стенде выставки состоялся ряд интересных круглых столов и дискуссий, посвященных насущным проблемам строительной отрасли и перспективам ее развития.

В частности, участники одной из панельных дискуссий в Каннах подчеркнули, что главным трендом градостроительного развития Москвы как одной из крупнейших мировых агломераций в последние годы стало комплексное освоение территорий. Практика показывает, что работа «крупными мазками» позволяет серьезному девелоперу не просто возвести качественный дом в рамках проекта, а создать единый по духу, стилю и образу район. Неотъемлемыми атрибутами качественного проекта стало наполнение территории парковками, торговыми и сервисными помещениями, пешеходными и велосипедными маршрутами, зелеными зонами, школами, детскими садами и поликлиниками, а также культурными или развлекательными точками притяжения.

При этом, по мнению экспертов, движение к новым стандартам качества городской застройки идет как от потенциальных покупателей, требующих большего, чем обычная бетонная коробка, так и от городских властей. Так, главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов рассказал о том, что вся градостроительная политика города направлена на формирование

новой планировочной структуры городской среды со смешанной функцией, приспособленной для комфортного проживания, отдыха и работы. В связи с этим особое значение приобретает и создание здесь же рабочих мест. Умная планировка позволяет сформировать полицентрическую структуру города, что приводит к снижению маятниковой миграции, повышению пешеходной доступности необходимых для работы и жизни объектов, улучшению экологической обстановки и формированию современного архитектурного облика Москвы.

Более того, стартовавшая несколько лет назад городская программа реновации жилья по своему замыслу предполагает не просто замену старых домов на новые. Конечной целью является формирование нового образа жизни столицы через создание принципиально иной, качественной и комфортной городской среды. Для достижения этой цели горожанам необходимо предоставить комфортное жилье с большим ассортиментом планировок, комплексную социальную, коммерческую, спортивную и образовательную инфраструктуру,





надежную систему безопасности, а также создать сеть пространств и точек притяжения. Следование этим принципам приведет к появлению полноценного городского района, где есть все необходимое для жизни. Жители должны полюбить свой дом и квартал, стать не просто временными пользователями инфраструктуры, а ее «хозяевами». В конечном счете в правильно спроектированном районе, квартале или жилом комплексе должно появиться сообщество соседей, которых будет объединять не только адрес проживания, но и общие места прогулок, культурные или спортивные мероприятия, яркие воспоминания и взаимное уважение.

Обсуждались на выставке MIPIM и те проекты, которые уже отвечают требованиям завтрашнего дня. Ярким примером такой застройки, реализуемой частным инвестором — группой компаний (ГК) «КОРТРОС», — является многофункциональный жилой квартал HEADLINER. Президент ГК Вениамин Голубицкий подчеркнул, что задачей современного девелопера является формирование с помощью объектов недвижимости с уникальными характеристиками жилой среды «нового качества жизни». По его словам, уже в 2020 году ГК «КОРТРОС» вернется на MIPIM с собственным стендом, где акцент будет сделан на проекте HEADLINER.



Говоря об этом проекте, стоит отметить, что это главный и завершающий объект так называемого «Большого Сити» — центра деловой активности всего мегаполиса. Его территория как нового делового, культурного и инфраструктурного центра города является стратегически важным проектом для Москвы. Жить в центре такого района — значит иметь доступ к самым современным и высококачественным объектам благоустройства, социальной сферы и транспортных возможностей. Уникальность нового объекта, помимо необычной для России высоты зданий и насыщенности инновационными решениями, раскрывается в индивидуальности каждого дома, благоустройстве

прилегающей территории, насыщенности социальными и коммерческими функциями.

Особой составляющей проекта является его высокая оснащенность инновационными решениями в сфере управления жильем. Президент ГК «КОРТРОС» Вениамин Голубицкий считает, что следование стандартам «умного дома» предполагает совокупность инновационных решений, которые могут управляться из единого центра нажатием кнопки на смартфоне. Это касается всех этапов проекта — от начального этапа до проживания в доме. Так, при помощи приложения потенциальный клиент может найти информацию о будущем жилье, следить за ходом строительства



и документами и даже знакомиться с соседями. Далее, на стадии эксплуатации, подключаются другие технологии: управление доступом в подъезд, контроль за показаниями счетчиков и другие. Так, например, установленная в квартале HEADLINER система «Умный дом» поможет по-новому взглянуть на покупку квартиры с позиции комфорта и безопасности; интеллектуальные системы позволят рационально использовать собственное время, экономить средства и ресурсы, а новое приложение «мобильный консьерж» позволит совершать множество действий, связанных с домом и жизнью в нем.

HEADLINER — это универсальный мультибренд, который, сохраняя свою идеологию и смысловую нагрузку, в конечном счете клонируется на другие, региональные проекты ГК «КОРТРОС». Эта идеология будет реализована и в районе «Академический»



в Екатеринбурге, и в ЖК «Гулливер» в Перми — на территории этого комплекса уже ведется строительство высотного здания под брендом Headliner.

При этом под брендом HEADLINER потенциальным покупателям предлагается уже не просто жилье, а принципиально новая идеология и образ жизни. В частности, создан HEADLINER CLUB — закрытое сообщество не только уже имеющих, но и потенциальных клиентов жилого комплекса, в рамках которого проводятся встречи с участием лидеров общественного мнения, успешных людей, иным словом — «хедлайнеров» из различных сфер деятельности. Это площадка для свободного общения, обмена опытом, получения новых знаний и навыков. Благодаря такому подходу со стороны организаторов проекта у жителей района, у соседей появляется чувство добрососедства, формируются и складываются

дружеские отношения. Кроме того, в конце 2017 года была организована премия «HEADLINER ГОДА». Эта ежегодная премия, которая подводит итоги года и выделяет настоящих и будущих хедлайнеров, прошла уже дважды и стала настоящим событием в жизни формируемого сообщества.

По мнению одного из именитых участников MIPIM-2019 — партнера и исполнительного директора японского проектного института NIKKEN SEKKEI Фади Джабри, именно это и должно быть главной задачей современного градостроительного проекта. «Наличие большого количества общественных пространств, общих интересов и совместного времяпрепровождения формирует городское комьюнити, подчеркивает важность общения между людьми и создает фундамент развития творческой среды», — заявил Фади Джабри, подводя итог дискуссии в Каннах. (дн)



**Президент
ГК «КОРТРОС»
Вениамин
Голубицкий:**
«Следование
стандартам «умного
дома» предпола-
гает совокупность
инновационных
решений, которые
могут управляться
из единого центра
нажатием кнопки
на смартфоне. Это
касается всех этапов
проекта — от началь-
ного этапа до прожи-
вания в доме»

ОБЛАСТЬ СТРОЙКИ

Подмосковье – один из российских лидеров по объемам текущего жилищного строительства

АВТОР:
Андрей АЛЕКСЕЕВ



МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ЗАНИМАЕТ ПЕРВОЕ МЕСТО СРЕДИ ВСЕХ РЕГИОНОВ РФ ПО ОБЪЕМУ ЖИЛЬЯ, ПОСТРОЕННОГО В 2018 ГОДУ. ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД В ПОДМОСКОВЬЕ БЫЛО СДАНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПРИМЕРНО 12% ВСЕХ НОВОСТРОЕК В СТРАНЕ (С УЧЕТОМ ИЖС), ИЛИ СВЫШЕ 8,7 МЛН М² ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (–3,2% К 2017 ГОДУ). В ЛИДЕРАХ РЕГИОН И ПО ОБЪЕМАМ ТЕКУЩЕГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ЗАСТРОЙЩИКАМИ, УСТУПАЯ ЛИШЬ СОСЕДУ ПО АГЛОМЕРАЦИИ — МОСКВЕ.



По состоянию на март 2019 года в Московской области возводилось 359 жилых комплексов (ЖК), включающих в себя 1678 новых домов на 337 859 квартир совокупной площадью 16 321 978 м² (для сравнения: в Москве «в стройке» сейчас находится свыше 18 224 054 жилых «квадратов»). Об этом свидетельствуют данные Института развития строительной отрасли (ИРСО), которыми аналитики ИРСО поделились с ДН.

ЧТО СТРОИТСЯ?

Основной объем текущего жилищного строительства в Подмоскovie приходится на многоквартирные дома (МКД) — 1318 зданий (78,5% всех объектов). При этом на них приходится 97,6% всех строящихся квартир (301 805), или 96,2% площадей (15 700 004 м²). Доля блокированных домов, так называемых таунхаусов, хоть и составляет 21% (352 объекта), но в них находится всего 0,7% областных квартир (2485) площадью 306 928 м² (1,9% всего объема). Почти такой же «метраж» (315 046 м²/1,9% площадей) представлен в восьми домах с апартаментами (0,5% рынка), строящимися сейчас в регионе. Квартир в них будет 5693 (1,7%).

КЕМ СТРОИТСЯ?

В общей сложности на рынке новостроек Московской области сегодня работают 259 застройщиков, представленных 332 строительными компаниями. Почти половина (49,5%) новых региональных площадей — под контролем десятки крупнейших игроков. При этом 17,4% приходится только на Группу «ПИК», в «портфеле» которой находится 2 838 440 новых жилых «квадратов» (132 строящихся дома на 55 712 квартир). Второе место — у «Самолет-Девелопмент» — 65 объектов, 28 270 квартир на 1 270 922 м² (7,8% всего подмосковного «метража»). Далее, правда, уже с еще более значительным отрывом, следуют: группы компаний «Гранель» и «ФСК» (ранее ФСК «Лидер») — 5,4% (875 506 м² в 23 449 квартирах, расположенных в 69 домах) и 5,2% (841 984 м², 16 445, 36 домов) рынка соответственно. Места с шестого по десятое занимают: «Главстрой» (440 339 м², или 2,7% общего объема возводимых в регионе жилых площадей), «МИЦ» (302 480 м²/1,9%), «КомСтрин» (209 347 м²/1,3%), «Гюнай» (205 159 м²/1,3%) и AFI Development (196 572 м²/1,2%).



Стоит отметить, что формально свое место в областном топ-10 еще сохраняет обанкротившаяся в прошлом году Urban Group (пятая строчка с 867 836 м² и 5,3% рынка), все ЖК и инфраструктурные объекты которой достраиваются сейчас в рамках государственной санации. В частности, в марте 2019 года была одобрена передача обязательств по завершению долгостроев Urban Group новому застройщику, принадлежащему «Фонду защиты прав граждан — участников долевого строительства». Соответственно после их ввода в эксплуатацию (согласно «дорожной карте», утвержденной правительством РФ, произойти это должно не позднее конца 2022 года) этот проблемный стройхолдинг навсегда покинет рейтинг подмосковных застройщиков.

ГДЕ СТРОИТСЯ?

Возведение жилья сейчас осуществляется в 67 территориальных образованиях Подмосковья. При этом больше четверти (28,1%) нового областного «метража» приходится всего на три района. Так, только в Красногорском районе идет строительство 141 дома на 36 036 квартир общей площадью 1 649 420 м² (8,4% всех строящихся жилых зданий, 10,7% квартир и 10,1% «квадратов» соответственно). Еще 102 дома (6,1%) на 33 785 квартир (10%) площадью 1 571 905 м² (9,6%) возводятся сейчас в Люберецком районе. Замыкает тройку — Одинцовский район, на счету которого 4,1% подмосковных домов (68 объектов), 7,9% квартир (26 525) и 8,4% площадей (1 373 224 м²). Наименее

Топ-50 крупнейших жилых комплексов, строящихся сейчас в Подмосковье (ранжирование по объемам м²)

№	Название ЖК	Расположение	Всего возводимых домов	Общее количество квартир	Совокупная площадь строящихся квартир, м ²
1	СТОЛИЧНЫЙ	Балашиха	26	10 879	440 339
2	ИЗМАЙЛОВСКИЙ ЛЕС	Балашиха	14	6 726	351 961
3	ПРИГОРОД. ЛЕСНОЕ	Мисайлово	21	10 774	318 118
4	ТОМИЛИНО 2018	Томилино	14	7 412	306 231
5	ЖУЛЕБИНО ПАРК	Люберцы	15	5 876	291 744
6	ГОСУДАРЕВ ДОМ	Лопатино	24	6 820	265 690
7	СПУТНИК	Раздоры	3	4 276	246 847
8	ВОСТОЧНОЕ БУТОВО	Боброво	16	5 105	246 174
9	МКРН ЯРОСЛАВСКИЙ	Мытищи	11	4 544	236 309
10	ЛЮБЕРЦЫ ПАРК	Люберцы	9	4 544	227 026
11	ДАТСКИЙ КВАРТАЛ	Нагорное	5	4 389	215 725
12	БЕЛАЯ ДАЧА ПАРК	Котельники	10	4 240	210 510
13	ОДИНЦОВО-1	Одинцово	11	3 956	209 136
14	ГОРОД-СОБЫТИЕ ЛАЙКОВО	Лайково	16	4 280	208 163
15	ОДИНБУРГ	Одинцово	9	3 759	196 572
16	ОРАНЖ ПАРК	Котельники	4	3 709	190 438
17	ЛЮБЕРЦЫ 2020	Люберцы	9	3 622	163 170
18	ПЕХРА	Балашиха	6	4 689	162 112
19	НОВОГРАД ПАВЛИНО	Балашиха	8	3 462	159 071
20	МИТИНО О2	Сабурово	9	3 386	156 352
21	ЛОСИНО-ПЕТРОВСКИЙ	Лосино-Петровский	13	3 575	148 512
22	ВИДНЫЙ ГОРОД	Видное	20	3 500	147 877
23	БУТОВО-ПАРК 2	Дрожжино	5	2 901	144 700
24	ЗЕЛЁНЫЕ АЛЛЕИ	Тарычево	4	2 645	143 409
25	ВОСТОЧНЫЙ-2,3	Звенигород	11	4 039	142 505
26	СОЛНЕЧНАЯ СИСТЕМА	Химки	7	3 214	134 214
27	КРАСНОГОРСКИЙ	Нахабино	11	3 107	133 864
28	ЛЮБЕРЕЦКИЙ	Люберцы	7	2 649	133 187
29	УР-КВАРТАЛ СКОЛКОВСКИЙ	Одинцово	5	2 572	131 842
30	НОВЫЕ КОТЕЛЬНИКИ	Котельники	6	2 823	127 849
31	КУЗЬМИНСКИЙ ЛЕС	Котельники	7	2 496	125 408
32	ИННОВАЦИЯ	Новоивановское	4	3 174	118 977
33	ЛЕСОБЕРЕЖНЫЙ	Николо-Урюпино	16	2 403	117 095
34	ОТРАДНЫЙ	Мытищи	4	2 482	115 218
35	МАЛАЯ ИСТРА	Высоково	18	2 068	114 600
36	ИМПЕРАТОРСКИЕ МЫТИЩИ	Мытищи	6	2 958	112 831
37	ПАРК АПРЕЛЬ	Апрелевка	42	1 458	111 353
38	ДОМОДЕДОВО ПАРК НОВЫЙ КВАРТАЛ	Домодедово	7	2 624	109 002
39	НОВЫЙ РАМЕНСКИЙ	Раменское	9	2 434	106 524
40	ОПАЛИХА ОЗ	Красногорск	7	2 389	104 135
41	КОТЕЛЬНИКИ ПАРК	Котельники	5	2 136	104 021
42	БРИГАНТИНА	Долгопрудный	6	2 850	103 552
43	ЛУКИНО-ВАРИНО	Свердловский	8	2 423	103 173
44	МИТИНО ПАРК	Красногорск	4	1 862	101 905
45	МИКРОРАЙОН ПУТИЛКОВО	Путилково	5	2 059	99 959
46	БОЛЬШОЕ ПУТИЛКОВО	Путилково	6	2 236	97 580
47	ЛИДЕР ПАРК	Мытищи	2	2 376	95 549
48	ИЗУМРУДНЫЕ ХОЛМЫ	Красногорск	4	2 338	93 931
49	ЛЮБЕРЦЫ 2018	Люберцы	7	1 984	93 274
50	ЗЕЛЕНОГРАДСКИЙ	Голубое	4	2 128	89 205

Источник: ИРСО, по состоянию на март 2019 года

привлекательным для местных застройщиков является Шаховской район, где в местной «столице» — поселке городского типа Шаховская — возводится всего один новый дом на 25 квартир площадью 1147 «квадратов».

Среди конкретных, больших городов — в лидерах: Балашиха (1 219 862 м² в 27 980 квартирах, расположенных в 73 домах), Люберцы (1 076 861 м²/21 988/56), Котельники (866 113 м²/17 132/36), Мытищи (775 134 м²/16 047/32) и Химки (759 232 м²/15 226/54). Подробности — в инфографике на с. 31.

ИЗ ЧЕГО СТРОИТСЯ?

Если говорить о «конструктиве» стен строящихся в регионе домов, то наиболее распространенным материалом для них является монолит-кирпич. «Гибридные технологии» применяются сейчас при возведении 574 домов на 124 735 квартир площадью 5 948 414 м² (36,4% всего жилищного строительства в области).

В почете у подмосковных строителей и панельное домостроение. «По старинке», из панелей, построят 224 дома на 78 193 квартиры площадью 3 753 823 м² (22,9%).

На третьем месте по популярности — монолит. Из него возводится 20,6% всей подмосковной жилплощади (128 домов на 68 966 квартир площадью 3 370 192 «квадрата»). К слову, кирпичных и блочных домов в Московской области в ближайшее время появится больше — 383 и 273 соответственно, но их площадь в сумме составит 3 238 914 м² (19,8% объема рынка).

КАКОЙ ПЛОЩАДИ?

Средняя площадь квартир в Подмоскowie в целом немного ниже среднероссийских показателей — 48,3 м² против 49,3 м². При этом средняя площадь жилых единиц в строящихся домах, разрешение на строительство которых выдано в 2019 году, смогла достичь российских показателей.

Самое маленькое строящееся в регионе жилье представлено в деревне Бабаиха Дмитровского района в ЖК «Альбертвиль» (застройщик «Дмитровский Технопарк»). Средняя площадь квартиры здесь всего 21,1 м². Самое просторное подмосковное жилье — со средней площадью 257,1 м² — можно найти у застройщика Villagio Estate в ЖК «Парк Фонтэ» в сельском поселении Обушковское Истринского района. Однако самым «вместительным»



Где и что сейчас строится в Подмоскowie (количество домов / общая площадь, м²)





(по совокупной жилой площади) в области станет строящийся сейчас дом с апартаментами на 120 847 «квадратов», входящий в состав ЖК «Спутник» (деревня Раздоры Одинцовского района) от «Самолет-Девелопмент».

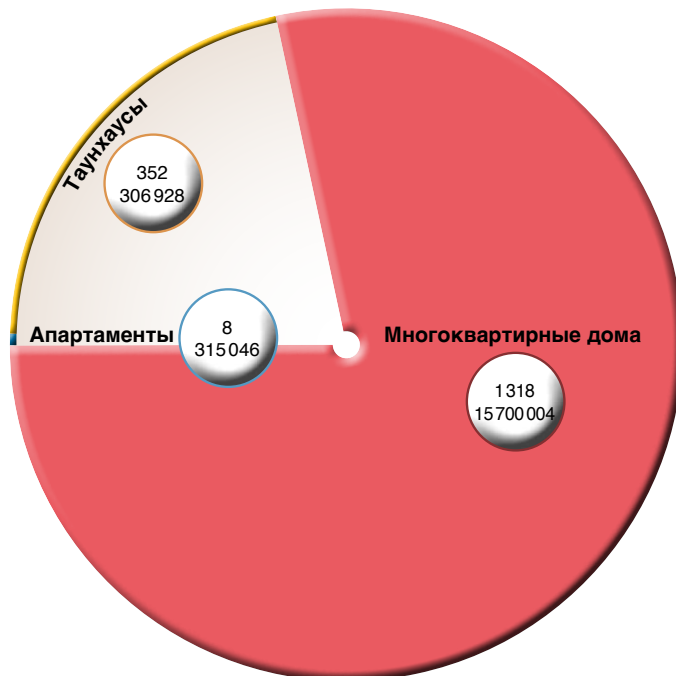
Что касается подмосковных ЖК в целом, то самым крупным в области ЖК на сегодняшний день является балашихинский ЖК «Столичный». В его состав входит сразу 26 домов на 10 879 квартир совокупной жилой площадью 440 339 м². До этого проекта, реализуемого застройщиком «Главстрой», около 90 тыс. «квадратов» — в той же Балашихе — не «дотягивает» «ПИКовский» ЖК «Измайловский лес» (14 домов на 6726 квартир площадью 351 961 м²). Справочно: топ-50 крупнейших строящихся в Подмоскowie ЖК представлен в таблице на с. 29.

КАКОЙ ВЫСОТЫ?

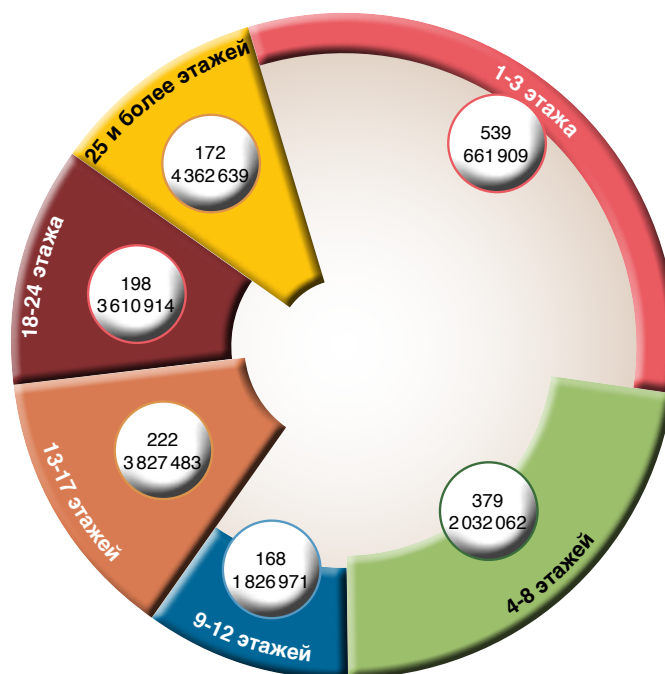
В отличие от «столичного соседа» — Москвы, где средняя этажность текущего жилищного строительства составляет 15,4 этажа (из расчета на строящийся дом) — в области этот показатель составляет 10,2 этажа. Больше всего за МКАД сейчас строится домов высотой всего 1–3 этажа — 539 зданий (32,1% всех объектов). Но если не брать в расчет такой показатель, как число домов, а сравнить их по количеству находящихся в них квадратных метров, тогда наибольший объем будет, напротив, приходится на «небоскребы» (25+ этажей). Хотя таковых в области и строится 172



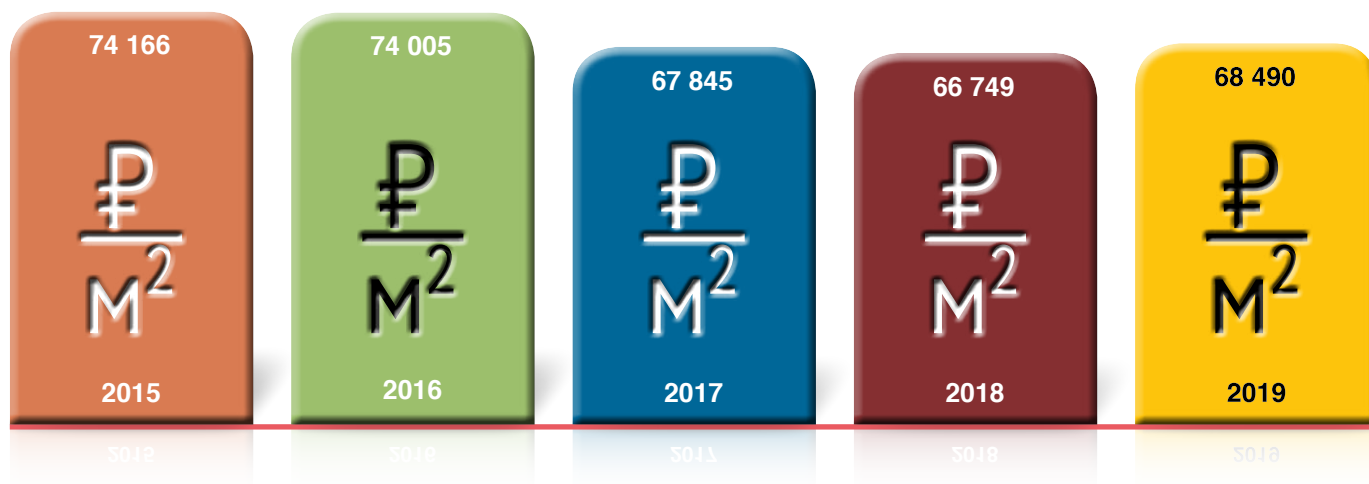
*Виды подмосковных новостроек
(количество домов / общая площадь, м²)*



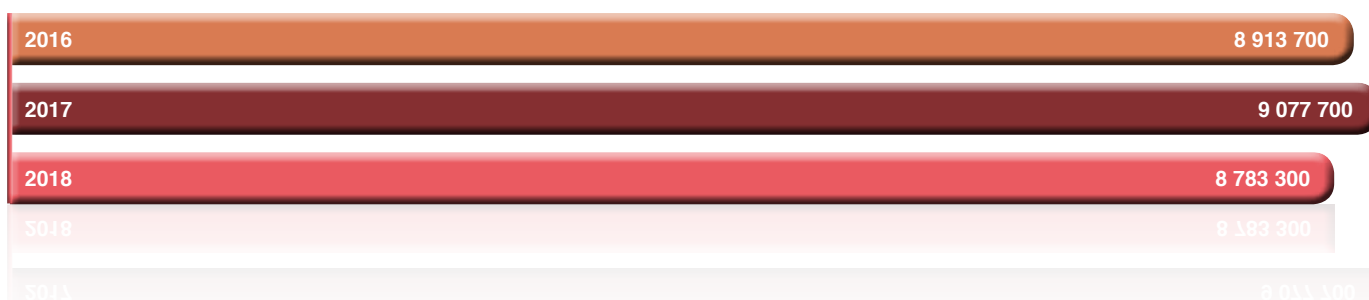
*Высотность подмосковных новостроек
(количество домов / общая площадь, м²)*



*Динамика средневзвешенной цены на подмосковные новостройки
(руб./м²)*



*Ежегодный ввод жилья
в Московской области (м²)*





ДОСЬЕ ДН

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

(10,3% всех домов), зато их доля по «метражу» составляет 26,7% всей подмосковной жилой площади. Самым высоким строящимся в регионе домом является сейчас 41-этажный МКД в химкинском ЖК «Маяк» от одноименного застройщика. На три этажа ниже будет высотка в деревне Раздоры — в уже упомянутом выше ЖК «Спутник».

В остальном высотность возводимых в регионе зданий распределяется следующим образом: на долю 4–8-этажных домов приходится 22,6% строящихся сейчас объектов (379 домов), 9–12-этажных — 10% (168 зданий), 13–17-этажных — 13,2% (222 объекта), 18–24-этажных — 11,8% (198 жилых строений).

КОГДА НАЧАЛОСЬ СТРОИТЬСЯ?

Наибольший объем текущего областного жилищного строительства приходится на объекты, разрешение на возведение которых было выдано в 2018 году, — 5318516 м² в 289 домах на 114750 квартир (32,6% региональных площадей). Строительству 20,2% «квадратов» (3303945 м² в 69521 квартире, находящейся

в 284 домах) — старт был дан в 2017 году. «Добро» на возведение 15,3% площадей (2498391 м²) в 367 домах на 49876 квартир было получено в 2016 году. По документам, выданным с 2012 по 2015 год, в сумме строится 981 объект площадью 4944716 м² (30,3% «нового» подмосковного «метража»). До сих пор в области ведется строительство 17 домов на 4019 квартир площадью 236188 м², документация на которые была получена с декабря 2008 (!) по декабрь 2011 годов (это 1,4% всей жилой площади в регионе). При этом «свежий» объект в Подмоскowie, получивший разрешение на строительство в 2019 году, всего один — на 410 квартир площадью 20022 м².

КОГДА ПОСТРОИТСЯ?

До конца текущего года подмосковные застройщики планируют ввести в эксплуатацию 58,8% строящихся сейчас в регионе домов — 987 домов на 163462 жилые единицы площадью 8139477 м². Это также будет почти половина всех квартир (48,4%) и «рабочего метража» (49,9%).



Сдача 24,4% площадей (3976671 «квадрат» в 83077 квартирах в 371 доме) может состояться в следующем году. На 2021 год намечен ввод еще 1898243 м², или 11,6% всех площадей (40900 квартир в 159 домах). 867596 «квадратов» (5,3%) в 18746 квартирах в 73 домах запланированы к сдаче на 2022 год. Почти такой же объем жилья (864197 м², те же 5,3% рынка) заявлен к вводу в 2023 году. Последние 46 из текущих домов на 9335 квартир площадью 475363 м² (2,9%) будут заселены в 2024 году и позже.

Вот только проанализировав областную ситуацию с переносом сроков ввода объектов в эксплуатацию с прошлых периодов (в пересчете на совокупную площадь), можно предположить, что и в эти планы еще могут быть внесены коррективы (возможно, и не один раз). Так, например, 1416583 м² (17,5% всех строящихся площадей), заявленных к сдаче в 2019 году, изначально должны были быть введены «в строй» еще в 2012–2016 годах. Еще 1360914 «квадратов» (16,7% планируемого ввода в 2019 году) покупатели ждут

сейчас с 2017 года. Ввод 2213943 м² (27,2%) «переехал» на 2019 год с 2018-го. Подождать до 2020 года уже предлагается и владельцам 782891 м², которые им обещали предоставить в 2015–2018 годах.

Вместе с тем в целом нельзя сказать, что «корректировка сдачи» (проще говоря: «просрочка») имеет в области критические масштабы. Так, средний перенос планируемых сроков ввода объектов в эксплуатацию в Подмосковье составляет сейчас меньше года — 8,5 месяца. Но, к сожалению, год от года этот показатель только растет. В частности, если в начале 2017 года он был равен 2,4 месяца, то в 2018 году — это уже 5,5.

НУ И САМОЕ ГЛАВНОЕ — ПОЧЕМ?

На сегодняшний день средневзвешенная цена предложения на рынке строящегося жилья Московской области составляет 68490 руб. за 1 м². Активный рост стоимости «квадрата» в регионе наблюдается с прошлого лета. До этого он лишь падал — с 74186 руб./м² в конце 2015 года до 65725 руб./м² в середине 2018 года. **АН**

ГДЕ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ ДЕНЬГИ

*Какова роль классифайдов в принятии
правильных инвестиционных решений?*

АВТОР
Михаил ФЕЛИКСОВ



В НЕСТАБИЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ ЛЮДЕЙ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО ВОЛНУЕТ ВОПРОС ГРАМОТНОГО РАСПОРЯЖЕНИЯ СРЕДСТВАМИ, ИХ СОХРАНЕНИЯ И, ПО ВОЗМОЖНОСТИ, — ПРЕУМНОЖЕНИЯ. ВСЕМ ИЗВЕСТНО, ЧТО ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ. НО ГДЕ?

Новости о банкротстве и отзывах лицензий у банков регулярно появляются в информационном поле, а экономические кризисы следуют один за другим. Есть немало инвестиционных инструментов, например, жилая и коммерческая недвижимость, ценные бумаги, драгоценные металлы, набирающие популярность вложения в прорывные технологии и даже криптовалюта. У каждого инструмента есть свои преимущества и недостатки: игра на валютной бирже — это краткосрочная инвестиция, которая сулит как большую прибыль, так и риск потерять все; криптовалюта крайне нестабильна, тем более в России до сих пор не установлен ее правовой статус.

Излюбленным инвестиционным инструментом россиян по-прежнему остается недвижимость, которая даже в самой сложной рыночной ситуации позволяет не просто сохранять деньги, а извлекать пассивный доход (если не от продажи, то от сдачи ее внаем). Ко всему прочему рынок недвижимости консервативен, он медленнее других реагирует на внешние потрясения, давая время для того, чтобы подкорректировать тактику вложений.

ВЫБОР ПЛОЩАДКИ

Чтобы принимать эффективные инвестиционные решения, нужно иметь доступ к последней рыночной информации: контактам продавцов и покупателей, текущим ценам, знать объем спроса и предложения любого из видов недвижимости. Самые полные данные по этим вопросам — на рынке классифайдов.

Использование сайтов объявлений выгодно не только отдельным людям, которые получают возможность предложить свой товар огромной аудитории, но и корпоративным клиентам.

На рынке распространено мнение о том, что классифайды — это площадки исключительно для частных клиентов или мелкого бизнеса, а крупным компаниям там делать нечего. Это большое заблуждение. Такие гиганты, как BMW, Ikea, Tele2, Volkswagen, Volvo, Nestle, Renault, KIA, «A100 Девелопмент» и пр.,

пользуются сайтами для размещения объявлений. Они давно поняли, что по эффективности привлечения клиентов классифайд несравним с другими рекламными инструментами. Именно на таких ресурсах — самая высокая концентрация аудитории, нацеленной на покупки, благодаря чему они генерируют больше сделок, чем другие каналы продаж.

Высокая эффективность размещения на классифайдах связана с тем, что на таких ресурсах нет случайных людей, пришедших почитать новости, проверить прогноз погоды, посмотреть фото и сообщения друзей. Они заходят на сайт только в двух случаях: когда хотят купить или продать товар. Так, на «Авито Недвижимость» ежемесячное количество таких пользователей превышает 10 млн человек — это уникальные пользователи, и все они приходят на площадку для того, чтобы совершить сделку.

ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАССИФАЙДОВ

Каждая вторая квартира в России продается с помощью «Авито Недвижимость». Получить такой результат помогает постоянное улучшение сервисов: изменив интерфейс главной страницы сайта, компания увеличила конверсию из «посетителей» в «активных пользователей» на 5% (а это около 2 млн человек в месяц). Но работа над тем, чтобы привлечь еще большую аудиторию, продолжается: в 2018 году рекламные кампании охватили 92% целевой аудитории в стране.

ДОСЬЕ ДН

Классифайд (от английского classified — классифицированный, систематизированный, отнесенный к определенной категории, отсортированный) — метод представления рубрицированной информации, зародившийся на Западе в формате газетных объявлений. Понятие «классифайд» подразумевает под собой ресурс, собравший объявления различного характера, сгруппированные по характерным общим признакам и обозначенные специальной рубрикой («автомобили», «недвижимость», «товары для дома», «работа», «электроника» и т. п.). Классифайд зарождался как услуга для потребителей — с2с. Позже на этом рынке появились и компании, развивавшие форматы b2c и даже b2b.





В прошлом году на сервисе произошел ряд крупных изменений. Около 70% пользователей «Авито Недвижимость» ищут жилье с помощью приложений, поэтому запущенный для смартфонов геописк по карте (платформы iOS и Android) увеличил в 1,5 раза количество запросов контактов у продавцов.

Кроме того, что классифайды открывают бизнесу доступ к аудитории, которую легко конвертировать в клиентов, они также делятся с брендами аналитикой о размещении и зачастую предоставляют seo-поддержку.

При этом классифайд предоставляет клиенту возможность выгодно выделиться на фоне общего потока объявлений от частных лиц, уступающих профессиональным игрокам рынка по качеству оформления и привлекательности товара. Так, благодаря произошедшему в 2018 году упрощению дизайна раздела VIP-объявлений просмотры внутри VIP-блока «Авито Недвижимость» выросли до 70%, а запросы контактов — до 40%.

РЫНОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Современные классифайды стараются уходить от образа банальной «доски объявлений»

и многое делают для того, чтобы не быть пассивным участником событий — выходят в офлайн, напрямую к клиентам, чтобы люди тратили на сделки не только меньше времени, но и нервов.

Компании стали уделять особое внимание правовому аспекту. Так, на сайте Domofond.ru была запущена юридическая проверка квартир: пользователи могут заказать заключение юриста о квартире — в течение 24 часов специалисты проверяют документы на квартиру, составят юридическое заключение о вторичной квартире, новостройке и застройщике, а также — о собственнике жилья.

На «Авито Недвижимость» появилась услуга «Защита номера», которая помогает отслеживать недобросовестных риелторов, представляющихся частными продавцами. Эта услуга уже доступна в Москве и Подмосковье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области и еще в десяти регионах. В Москве компания также тестирует услугу для риелторов, позволяющую проверить объект недвижимости через базу данных Росреестра и предоставить понятный отчет об истории квартиры. (АН)



VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Артур Григорян:



«МЫ НЕ ДАЕМ СОВЕТОВ,
ЗА КОТОРЫЕ НЕ НЕСЕМ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ»





НА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИШЛИ «НОВЫЕ ПОКУПАТЕЛИ», КОТОРЫЕ НЕ ГОТОВЫ ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ ЗА МОДНЫЙ НЕКОГДА «ПАФОС». ПРИ ЭТОМ «НОВАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ» ЕЩЕ И СИЛЬНО ПОМОЛОДЕЛА. ЭТИ ЛЮДИ ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ ВНЯТНЫЙ ПРОДУКТ ЗА ОТНОСИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ. И НИКАКИХ КОМПРОМИССОВ!

О том, чем раньше жил, живет сейчас и будет жить в будущем рынок загородной недвижимости Московской области — **ДН** рассказал генеральный директор компании «KASKAD Недвижимость» Артур Григорян.

Артур, ваша профессиональная деятельность связана с рынком недвижимости почти 20 лет. Рынок изменился за это время?

Конечно. Еще 12 лет назад отлично продавались практически любые загородные лоты, рынок был растущим, и он прощал девелоперу почти любые ошибки. Можно сказать, что в те годы и девелопмента-то как такового не было. Застройщик мог на своей земле создавать нечто, ориентируясь исключительно на свой вкус, — и это покупали. Никакой рыночной аналитикой, а тем более — анализом потребительских предпочтений никто не занимался.

**А когда что-то начало меняться?
В 2008 году?**

Да, первую «встряску» рынок пережил, начиная с конца 2008 года. В какой-то момент продажи в большинстве поселков просто «встали». Тогда потребительский спрос стал претерпевать существенные изменения, которые охватили все ценовые сегменты. Даже самые обеспеченные покупатели стали внимательнее относиться к расходам, стали думать на будущее, считать, во сколько обойдется эксплуатация, за какую сумму и как быстро можно будет продать домовладение, если вдруг потребуются деньги. И это для большинства стало сюрпризом, ведь до этого вся недвижимость Московского региона — как городская, так и загородная, — неизменно росла в цене. Никому и в голову не приходило, что солидный загородный дом в престижном районе Подмоскovie может обесцениться. Таким образом, покупатель больше



не хотел покупать «усадьбы», спрос сконцентрировался в сегменте домовладений до 250 «квадратов» с понятным, т.е. относительно небольшим земельным участком.

В дальнейшем целый ряд застройщиков допустил еще более серьезную ошибку, рассчитывая на скорое окончание таких кризисных явлений и ожидая, что рынок снова пойдет в рост. Многие застройщики если и сделали выводы, то не в достаточном объеме. Так, например, предложения, появившиеся на рынке после 2009 года, в массе своей были более доступны, более демократичны по цене, но при этом основная масса застройщиков и по сей день упрямо игнорирует истинные потребности своего покупателя. Повторюсь, глубоким анализом целевой аудитории до сих пор заниматься почему-то не принято.

Какие глобальные тренды сейчас существуют на рынке загородной недвижимости?

К этому я и веду. В последние 10 лет на рынке загородной недвижимости сложилась крайне интересная ситуация, фактически поменялись

правила игры в этом сегменте. Рынок перестал быть «рынком продавца» и стал «рынком покупателя». Сегодня покупатель предъявляет крайне высокие требования к недвижимости, особенно загородной. Теперь мы не можем рассчитывать, что поселок, спроектированный и построенный на чей-то вкус, будет коммерчески успешным. С огромной вероятностью, он пополнит и без того плотные ряды поселков, которые продаются медленно. Сегодня потенциальный покупатель хочет за относительно небольшие деньги видеть эстетически привлекательный объект, с отличной транспортной доступностью, богатой инфраструктурой в двух шагах, построенный из высококачественных материалов, да еще и в экологически благоприятной локации. На территории поселка должно быть не только светло и красиво, но и безопасно. Люди хотят отпускать детей на самостоятельные прогулки, хотят заниматься на территории жилого комплекса спортом. И уж точно никто не хочет испытывать проблем с парковкой автотранспорта. И эти требования ужесточаются с каждым годом.



Вдобавок, на рынке индивидуального и малоэтажного жилья до сих пор существуют две большие проблемы: это долго и дорого. Рынок фактически кричит о наличии свободной ниши, но девелоперы этот крик до недавнего времени просто игнорировали.

Долго и дорого? Что вы имеете в виду?

Все просто: во-первых, покупатель пресыщен предложениями недвижимости, которую нужно долго ждать. Приобретая дом или таунхаус с небольшим дисконтом от цены готового, построенного объекта, человек вынужден потом несколько месяцев или даже лет ждать, пока этот объект будет достроен. При этом на рынке почти нет предложений с отделкой. То есть покупатель, вступив в права собственности, будет вынужден ждать еще несколько месяцев или лет, пока в дом можно будет въехать. Положа руку на сердце, никто не может сказать, когда же дом будет готов для жизни.

И тут же встает второй вопрос — вопрос дороговизны. Отсутствие предложений с отделкой влечет за собой отсутствие «закрытого

чека», то есть понимания, в какую именно сумму обойдется покупателю домовладение с отделкой. Могу сказать с полной уверенностью, что большинство покупателей ошибаются изначально в 2–3 раза, а некоторые — еще больше. В реальности приобрести добротный, качественный дом площадью, к примеру, 150 м² с общей суммой вложений менее 15–20 млн руб. невозможно вовсе.

Может быть, девелоперы не продают готовых домов с отделкой именно потому, что предложение будет слишком дорогим и выйти на массовый спрос не получится?

Не совсем так. Дело в том, что, выходя на массовое производство какого-либо продукта, в том числе и домов, производитель может существенно снизить издержки за счет стандартизации этого продукта и за счет масштабов производства. Со стандартизацией основная проблема заключается в том, что она может вас вывести в прибыль, а может, наоборот, убить ваш бизнес. Это произойдет в том случае, если вы неправильно «считаете» потребности



целевой аудитории. А для этого, как я уже говорил, эти потребности нужно глубоко изучать. Нельзя строить дома, не представляя портрета покупателя, который будет в них жить.

А если аналитическая работа проведена достаточно тщательно, то у вас появляется шанс вывести на рынок массовый, востребованный продукт, оптимизированный под покупателя таким образом, что и цена его окажется для рынка приемлемой.

Вы сейчас говорите о частных домах или о таунхаусах?

Стандартизация и оптимизация продукта под нужды целевой аудитории необходима в любом сегменте рынка. Как и работа с размерами земельных участков, формирование грамотного генплана, проектирование внутренних дорог и мест общего пользования, — без всего этого коммерчески успешный жилой комплекс не создать. Именно поэтому разработка концепции поселка — важнейший этап «нулевого цикла» независимо от того, строите вы коттеджи, дуплексы или таунхаусы.

А если вы вдруг захотите вывести на рынок готовый продукт, с отделкой, — то здесь цена ошибки станет и вовсе космической.

Если не ошибаюсь, в 2017 году вы говорили, что доля таунхаусов будет расти. Ваш прогноз оправдался?

Еще как оправдался! В начале 2017 года эксперты оценивали долю таунхаусов в общем объеме загородной недвижимости примерно в 5%. А сегодня это уже 10%. И я уверен, что это далеко не предел, и лет через пять-семь эта доля вполне может приблизиться к отметке 20%.

Почему это происходит, как вы считаете?

Потому что таунхаус — это практически идеальный вариант для огромного количества покупателей. Я уже много раз об этом говорил. Многие хотели бы купить индивидуальный дом, но не могут «потянуть» его в финансовом плане. Плюс содержание дома — это огромная нагрузка, не все к этому готовы. А таунхаус — это, с одной стороны, почти дом, ведь у его обитателей нет соседей снизу и сверху, зато есть собственный земельный участок и парковочное место возле крыльца. А с другой — это практически квартира. При правильном выборе жилого комплекса такой объект располагается на просторной охраняемой территории, с ландшафтным дизайном, и обо всем этом заботится управляющая компания. Вам не придется думать об уборке снега или о ремонте канализации.

А какие предложения, с вашей точки зрения, пользуются сейчас наибольшим спросом? Чего хочет потребитель?

Уже несколько лет мы наблюдаем стабильную тенденцию, проявляющуюся в росте спроса на «настоящий», загородный «загород». На малоэтажные жилые комплексы, в живописном природном окружении, с просторной охраняемой территорией и продуманным ландшафтным дизайном. Мы отлично помним те времена, когда жилье «за МКАДом» покупалось исключительно потому, что человек не мог себе позволить аналогичное по площади и классу в Москве. Огромным спросом пользовались высотные дома, плотная квартальная застройка. Но теперь маятник качнулся в другую сторону, и даже те девелоперы, которые продолжают строить «высотки», теперь вынуждены заботиться о благоустройстве дворов, озеленении, иначе покупатель проголосует рублем не в их пользу.

Вы часто говорите про «нового покупателя» загородной недвижимости. Кто он?

Во-первых, целевая аудитория покупателей загородной недвижимости стала моложе. Сегодня это 30–35-летние люди, которые не привыкли в чем-то себе надолго отказывать, и они уже не готовы ждать годами. Все мы знаем, как активно это поколение пользуется кредитами. Все потому, что жизненное кредо большинства теперь — пользоваться сегодня, плати потом.

Вдобавок, они не считают, что сами обязаны как-то формулировать свой запрос. Сегодня каждый должен заниматься своим делом, и делать это, по возможности, профессионально. А профессиональный девелопер недвижимости должен предугадать спрос, предложить покупателю то, чего, может быть, еще нет, но оно будет востребовано.

При этом большинство из этой «новой целевой аудитории» вообще не готово к компромиссам. Эти люди успели попутешествовать, они видели Европу и Америку, сформировали на этих примерах свой вкус и запросы. Дома, которые традиционно строились в Подмосковье, современному покупателю зачастую кажутся некрасивыми или комичными. Традиционная организация общественных зон тоже уже не соответствует запросам этой аудитории.

С другой стороны, люди стали проще. Покупатель сегодня не готов переплачивать за пафос, эта тенденция уходит в прошлое. Люди хотят получить внятный продукт за относительно небольшие деньги. На первый план выходит набор потребительских характеристик.

И уж абсолютно точно такой покупатель не готов «вписаться» в строительство собственного дома, с непонятной перспективой по срокам и стоимости такой авантюры. Он хочет видеть конечный результат, хочет «пощупать» свой дом еще до его приобретения.

А как насчет площадей? Какие площади домовладений сегодня наиболее востребованы?

Хорошим спросом пользуются домовладения площадью 120–150 м² с собственным парковочным местом и небольшим земельным участком, около 3 соток. Эти цифры не меняются уже несколько лет.

И последний вопрос. Ваша компания, «KASKAD Недвижимость», позиционируется как fee-девелоперская компания. Почему не классический девелопмент?

Я бы не стал называть fee-девелопмент «не классическим». На зрелых западных рынках



недвижимости именно такая схема девелопмента является более распространенной. На российском рынке так исторически сложилось, что более популярным стал «спекулятивный» девелопмент, т. е. схема, при которой инвестор, застройщик и девелопер — это одно лицо. В этом нет ничего плохого, но лично я верю, что будущее все-таки за профессионалами, которые специализируются в конкретном виде деятельности. Недвижимость, тем более загородная — это очень капризный механизм, требующий огромного опыта «тонких» настроек. Землевладельцу или инвестору без большого объема накопленных компетенций в этой области крайне тяжело создать востребованный рынком проект. Поэтому на нашем рынке будущее, определенно, за fee-девелопментом. Мы не даем советов, за которые не несем ответственности. По этой же причине мы не очень любим и «чистый» консалтинг. Мы предпочитаем участвовать в проекте, собственноручно разрабатывая концепцию, выстраивая маркетинг и продажи и неся солидарную финансовую ответственность с инвесторами и землевладельцами. (дн)

ВПЕРЕДИ ЗЕМЛЯ!

Кому и с какой целью стоит рассматривать большие загородные участки

АВТОР:
Оксана САМБОРСКАЯ





ИНТЕРЕС К ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ НЕ СЛИШКОМ ВЕЛИК. ПРИЧИН НЕМАЛО — ОТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ДО УДОВЛЕТВОРЕННОГО СПРОСА — ТЕ, КТО ХОТЕЛ КУПИТЬ СЕБЕ КУСОЧЕК РОДИНЫ, УЖЕ КУПИЛИ, У ТЕХ ЖЕ, КТО НЕ УСПЕЛ, ДЕНЕГ НЕМНОГО, ДА И МОДА НА ПРОСТО ДАЧУ НЕ НА ПИКЕ: ХОЧЕТСЯ НОВЫХ ФОРМАТОВ И ДРУГИХ РАЗВЛЕЧЕНИЙ.

При этом крупных участков, которые могли бы быть успешными загородными проектами, хватает — уверены опрошенные ДН эксперты. «На рынке сейчас достаточно большое предложение земельных участков самого разного размера, — говорит заместитель генерального директора фиделоперской компании «KASKAD Недвижимость» Ольга Магилина. — Это связано с теми изменениями, которые произошли на рынке загородной недвижимости с 2008 года. В «нулевых» рынок экстенсивно рос, и продавать недвижимость, в том числе загородную, было достаточно легко. Можно было допустить почти любые ошибки в концепции поселка, можно было ошибиться в проектировании и даже в финансовой модели, — у девелопера все еще были отличные шансы распродать построенное и остаться в приличном «плюсе». Но в последние годы все изменилось: рынок стал рынком потребителя, а конкуренция многократно возросла, а вместе с ней и риски. Теперь неопытному девелоперу не стоит рассчитывать на прибыль, а непрофильному застройщику — и подавно. В результате многие лендлорды годами несут налоговую нагрузку по своим земельным активам, а также вынуждены наблюдать за их постепенным удешевлением, не рискуя инвестировать еще больше в их развитие. Многие из таких участков и выставлены сейчас на продажу, и их сотни».

БОЛЬШИМИ НАДЕЛАМИ

Как правило, под крупными имеются в виду участки площадью от 30 га. Правда, отнюдь не все они подходят для какого-то коммерческого использования. «Земельных участков большого размера — от 30 и до нескольких сот гектаров на рынке сейчас очень много. Практически каждую неделю мы рассматриваем по несколько запросов от собственников



таких участков в странах бывшего СНГ, однако их качество в подавляющем большинстве случаев делает бессмысленным их освоение, либо рентабельность достигается лишь после инвестиций такого масштаба, к которому собственники не готовы, а сами проекты становятся неподъемными для рынка», — отмечает инвестиционный эксперт — директор по Восточной Европе и Ближнему Востоку фонда Singapore Investment Fund management PTE Роман Еремян.

В свою очередь, руководитель проекта «Истринская долина» Михаил Африканов добавляет к списку вопросов статус земли. «При беглом взгляде на карту России может показаться, что пригодных для коттеджной или дачной застройки земель предостаточно. Однако если копнуть глубже и уточнить статус, вид разрешенного использования, все обременения, в чьей собственности — то остается не так уж много вариантов. Отдельно надо помнить про земли лесного фонда — их на кадастровый учет в свое время поставили даже больше, чем было учтено ранее», — отмечает эксперт. «В Подмосковье, например, сейчас в продаже порядка 3 тыс. участков

площадью больше гектара, но это участки различных категорий: промышленные, сельскохозяйственного назначения, поселений и т. д.», — уточняет Михаил Африканов.

Основными критериями при оценке крупного участка, определяющими пригодность участка для дальнейшего коммерческого использования, Роман Еремян считает:

- Наличие магистральной дороги не далее чем в 1 км.
- Возможность получить необходимый лимит газа в перспективе 1,5–2 лет и залегание трубы высокого давления не далее чем в 1 км.
- Максимально ровный участок с низким уровнем грунтовых вод.
- Наличие водных объектов в непосредственной близости — озеро, река.
- Наличие в радиусе получаса пути достаточного количества рабочей силы нужного качества для сервисного обслуживания курортной инфраструктуры.

Таким образом, говорит эксперт, в основном это сельскохозяйственные земли, расположенные на окраинах городов-миллионников, в центре агломераций или в радиусе до 60 км от аэропортов курортных регионов.





«Если же брать участки, не обладающие перечисленными качествами, то объем инвестиций в подготовку опорной инфраструктуры становится столь существенным, что требует таких объема инвестиций и степени проработки проектов, к которому владельцы участков и инвесторы в загородное строительство просто не готовы», — отмечает эксперт.

При этом, признает Роман Еремян, участки с таким набором качеств на рынке агломераций Санкт-Петербурга и Москвы встречаются крайне редко. Московские коллеги с таким утверждением не очень-то и согласны.

Так, генеральный директор ГК Smart Development (поселки iResidence) Михаил Кондырев уверен, что места для комплексного освоения территорий в Подмосковье еще есть — особенно в дальних районах, в 60 км от МКАД и далее. При этом речь идет не о сельхозземлях, а о готовых участках под дачное строительство, реже — ИЖС. Большие поселки, по словам Михаила Кондырева, строятся на участках с площадями 70, 120 и более гектаров. Но больше 50 га, говорит эксперт, уже надо фазировать: ни один из застройщиков не сможет одновременно справиться

с подобными объемами, построить дороги, инженерную инфраструктуру.

ПОЕДЕМ НА ДАЧУ, ПОКАТАЕМСЯ НА ЛЫЖАХ

Сегодня же постепенно набирает обороты тенденция на строительство поселков как части рекреационной зоны, где сочетается частное жилье и открытая для сторонних посетителей рекреационная составляющая.

При этом Михаил Кондырев предлагает все же разделять понятия дачный поселок, рекреация и «мультиформат». «Дачный участок приобретает конечный потребитель — под собственный отдых, строительство дома или огородничество, — поясняет он. — Рекреация — это, прежде всего, арендный бизнес, при том низкорентабельный. Если сравнивать с объемами дачного строительства, то в Подмосковье рекреационного бизнеса почти нет». А вот чтобы действительно зарабатывать на рекреации, она должна быть «прикреплена» к поселку. Рекреация, допустим, горнолыжный склон, а рядом — коттеджный поселок. И оба объекта принадлежат одним и тем же владельцам. Тогда рекреационные земли могут приносить

доход — но только в сочетании с жильем. Синергию может дать, например, расположение поселка на берегу водоема. В идеале — на большой воде, с возможностью пляжного отдыха, прогулок на катерах и рыбалки.

«Этот эффект мы наблюдаем в нашем поселке Ruzza на берегу экологически чистого Рузского водохранилища (120 км от МКАД), — приводит свой пример Михаил Кондырев. — У нас большая пляжная инфраструктура. Мы изначально понимали, что береговую зону надо использовать обязательно, несмотря на то, что это неизбежно приносит девелоперу дополнительные расходы и сложности. Надо брать в аренду акваторию как объект федеральной собственности. Но кроме пляжа должны быть и другие рекреационные опции — прокат катамаранов, лодок и гидроциклов, комфортный пирс, слип для спуска на воду плавсредств. Зона купания должна регулярно подсыпаться песком. Необходимо обеспечить и различные береговые сервисы — прокат шезлонгов, беседки, службу спасателей, детские площадки, ресторан. Это как минимум. С общепитом ситуация по опыту двоякая. Без него нельзя, но он, как и прочая береговая инфраструктура, должен стать местом притяжения не только для жителей поселка. И это коварный момент».

Эксперты ДН также напоминают, что, каким бы большим поселок ни был, без привлечения внешних клиентов зона отдыха на берегу просто не окупится. Девелоперу необходимо таким образом упаковать береговые сервисы, чтобы любители отдыха на воде и рыбаки съезжались со всех окрестностей. И здесь непременно возникает вопрос приватности владельцев домов. Решается он, по мнению Михаила Кондырева, грамотным зонированием территории, чтобы «внешние» люди не мешали проживающим в поселке. «Да и по закону пляж и акваторию мы не вправе закрывать от внешних отдыхающих, — поясняет эксперт. — Но пользование береговой инфраструктурой должно быть платным. По опыту скажу, что жителям поселка всегда можно объяснить, что без платного доступа всех желающих к береговым сервисам и у них не было бы возможности пользоваться пляжем, причалом и рестораном».

«Опыт зарубежных проектов давно выработал наиболее эффективный — рекреационная «дачная» недвижимость создается как спутник или составляющая часть интегрированных курортов, и чем крупнее курорт и насыщеннее его инфраструктура, чем больше она рассчитана на сглаживание сезонности спроса, чем более





курорт независим от погодных колебаний, чем больше акцент создателей был направлен на создание праздничной, уникальной атмосферы, тем успешнее реализуются апартаменты и виллы в составе таких проектов», — делится зарубежным опытом Роман Еремян.

Михаил Африканов к таким проектам относится более настороженно, считая, что повышение интереса горожан к загородному отдыху не сделало инвестирование в рекреационные проекты более привлекательным — это все еще достаточно рискованные вложения. Куда более перспективным для девелопера эксперт считает арендный бизнес. «Спрос на аренду дач растет третий год подряд, а организованных предложений фактически нет — люди арендуют у частных. В связи с этим один из новых поселков Истринской долины мы планируем вывести на рынок именно под круглогодичную или сезонную аренду дач», — делится планами эксперт.

«Рецепт рекреационных сервисов один: чем больше, тем лучше», — считает Михаил Кондырев. Главное, чтобы экономика проекта была просчитана таким образом, чтобы рекреация не стала в итоге неподъемным бременем для девелопера. «Гольф-поле? Казалось бы, засеяли газоны — и уже можно целиться в премиум-класс. На деле все намного сложнее, как показывает опыт тех же Пестово и Целеево. Сезон — 6–7 месяцев в году. Обустройство — это не только газоны, но и сложные системы ирригации и полива. Но по опыту даже само анонсирование того, что рядом с поселком будет гольф, позволяет серьезно поднять продажи», — добавляет эксперт. Еще одно сомнительное достоинство поселка — желание





девелопера создать на территории зону под агротуризм. Тут надо понимать, предупреждает эксперт, что животные пахнут. Санитарно-защитная зона вокруг ферм должна составлять не менее 500 м от жилья и не менее 50 м от дачных построек. Но все равно следует учитывать доминирующее направление ветра.

ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ

«Проблема многих отечественных инвесторов в том, что они пока не могут перестроиться с концепции короткого заработка на продажах домов на значительно более сложный бизнес — создание и операционное управление курортами с их сложными финансовыми моделями и технологическими процессами, большим объемом персонала и высокими требованиями к качеству креативной концепции, дизайна и организации строительства», — считает Роман Еремян.

Покупая недвижимость для отдыха и проведения выходных, люди покупают мечту о рае и легкий доступ к ней, добавляет эксперт, если атмосфера поселка или курорта не стоит сил, затраченных на путь к нему, и денег, которые необходимо вложить в приобретение, продать это будет невозможно.

«В отличие от городской недвижимости, функция которой утилитарна, основной смысл курортных поселков и курортов — атмосфера праздника и комфорт по доступной цене. Ближайшая аналогия — различие между столовой в бизнес-центре и баром или рестораном. Рестораны и бары без комфортной и приподнятой атмосферы нежизнеспособны. То же самое касается освоения крупных участков для дачного и рекреационного строительства», — говорит Роман Еремян. — В этом случае искусство девелопера состоит в том, как предложить такую атмосферу по доступной для массового покупателя цене. И здесь появляется противоречие — массовый покупатель с бюджетом между 0,8 до 1,5 млн руб. первого взноса никогда не обеспечит продажи большого количества домов стоимостью от 8 млн и, тем более, не сможет оплачивать ежемесячные расходы по их содержанию, а инвестор никогда не сможет предложить качественный дачный дом на две спальни с качественным дизайном, обстановкой и бытовой техникой, благоустроенной территорией поселка и необходимым набором инфраструктуры и сервисов по цене 2,5–3 млн руб., да еще и заработать при этом приемлемую норму рентабельности». (дн)

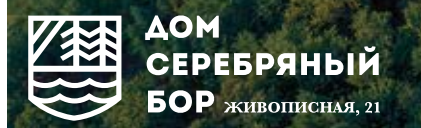




ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ДОМ СДАН



ДОМ СЕРЕБРЯНЫЙ БОР

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

Дом состоит из трех 22-этажных секций. Необычное архитектурное решение комплекса продиктовано природными характеристиками места – фасад напоминает зыбь речной глади и отделан 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 езды от центра на автомобиле. Ближайшие станции метро – «Щукинская» и «Октябрьское поле», до которых можно добраться как пешком, так и на общественном транспорте. В 2018 году Дом Серебряный Бор стал победителем премии Urban Awards в номинации «Лучший жилой комплекс бизнес-класса».



**КОРТРОС
РЕЗИДЕНЦИИ**

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

Цена: от 14,3 млн руб.

Москва, Живописная ул., 21



СЕМЕЙНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ I LOVE

Современная авторская архитектура, продуманное благоустройство и удобный подземный паркинг, эргономичные планировки? Да. Но новый семейный квартал I LOVE – это больше, чем комфорт и удобство в классическом исполнении.

Главной идеей проекта I LOVE является создание комфортной среды «город в городе», в 15 мин от центра столицы, в тихом и зеленом районе Останкино, в 10 мин от ст. м. «Алексеевская». Вблизи ЖК находится Звездный бульвар, парк «Останкино» и ВДНХ, из окон открывается панорамный вид на Останкинскую башню. На территории комплекса предусмотрена собственная школа и детский сад. I LOVE спроектирован международным бюро AECOM. Архитектурный ансамбль комплекса – это пять корпусов от 11 до 35 этажей. Малоэтажные

фасады окружены пешеходным бульваром с фермерским рынком, продуктовыми магазинами, поликлиникой, банком. В I LOVE представлен широкий выбор квартир – от студий и квартир евроформата до пентхаусов и сити-хаусов. I LOVE оснащен современными инженерными системами, включая концепт «Умный дом».

Круглосуточное видеонаблюдение и консьерж-сервис обеспечат полную безопасность на территории комплекса. Двор закрыт от машин, а в каждом корпусе расположен встроенный подземный паркинг и скоростные бесшумные лифты. Всего в комплексе 1400 м/мест, мото- и веломеста, а также автосервис для жильцов. В местах общего пользования уютные зоны лобби и келлеры – отдельные помещения для хранения вещей.

**КОРТРОС
КВАРТАЛЫ**

+7 (495) 320-15-89
i-love.ru

Цена: от 7,56 млн руб.

Москва, ул. Бочкова, вл. 11А



KASKAD PARK: ХИТ МАЛОЭТАЖНОГО РЫНКА

Всего в 20 мин от Москвы по скоростному Симферопольскому шоссе реализуется загородный комплекс KASKAD Park. Жилой комплекс отличается великолепное местоположение – в окружении обширного лесного массива и рядом с рекой. Расстояние от МКАД – 19 км.

Покупателям предлагаются стильные кирпичные таунхаусы площадью от 100 до 167 м² со всеми коммуникациями и квартиры в малоэтажных корпусах площадью от 29,57 до 76,5 м².

Первая очередь строительства жилого комплекса уже введена в эксплуатацию. Активно возводится вторая очередь, в рамках которой реализуется концепция квартальной застройки. Главная цель данной концепции – создать

камерные дворовые пространства, идеальные для отдыха на свежем воздухе и прогулок с детьми.

В рамках социального соглашения с городским округом Подольск на территории KASKAD Park будут построены детский сад и школа. Богатая инфраструктура жилого комплекса также включает детские и спортивные площадки, прогулочные зоны, велосипедные и беговые дорожки. Кроме того, будут возведены коммерческие помещения, в которых планируется открыть несколько небольших магазинов и кафетериев. Жилой комплекс украшает живописный пешеходный бульвар, на котором высажено почти 2,5 тыс. деревьев, кустарников и цветов.

ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА,

руководитель
отдела
«Недвижимость»
радиостанции
Business FM



KASKAD Park – образцовый пример жилого комплекса, в котором созданы все условия для максимально комфортного круглогодичного проживания. И совершенно закономерно, что данный проект является многократным призером различных профессиональных премий и конкурсов.

Таунхаусы и квартиры в KASKAD Park обладают всеми характеристиками бизнес-класса, но реализуются по значительно более доступным ценам. Это идеальное место для жизни на природе, в приватной, безопасной и дружелюбной среде, со всей социальной и бытовой инфраструктурой.

K A S K A D
НЕДВИЖИМОСТЬ

**жилой комплекс
KASKAD Park**

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

Цена: от 5,95 млн руб.

Симферопольское шоссе, 19 км от МКАД



ТАУНХАУСЫ СТОЛИЧНОГО ТИПА

В экологически благоприятном районе Новой Москвы реализуется уникальный жилой комплекс «Академия Парк», на территории которого сразу ощущается простор и все прелести загородной жизни. Аккуратные улицы и широкие бульвары, большое расстояние между домовладениями – все это создает впечатляющий контраст со столь привычной, но некомфортной городской застройкой. ЖК «Академия Парк» расположен в окружении густого леса и в 22 км от МКАД по Киевскому шоссе. Станции метро «Румянцево» и «Саларьево» находятся в 20 мин езды. В загородном комплексе предлагаются таунхаусы площадью от 101 до 189 м² и дуплексы площадью 287 м² в едином класси-

ческом европейском стиле и со свободной планировкой, подключенные к центральному коммуникациям. Уже действует водопровод, канализация, две трансформаторные подстанции, заведено оптоволокно, осуществлен пуск газа. Каждому владельцу домовладений предоставляется одно-два парковочных места, которые входят в стоимость покупки.

Богатая инфраструктура проекта включает детские и спортивные площадки, образовательный центр, магазины, парковую зону с ландшафтным дизайном и другие объекты. В загородном комплексе работает детский сад, в котором применяется авторская методика обучения английскому языку.



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

Активное развитие Новой Москвы наделяет локальные жилые проекты особым потенциалом и привлекательностью. Особенно, если на территории самих комплексов есть все необходимое для комфортного проживания, как, например, в ЖК «Академия Парк».

Жители «Академии Парк» могут наслаждаться природой, тишиной и приватностью, не отказываясь от привычного городского комфорта, постоянной регистрации в столице и всех льгот москвичей. Отдельно стоит отметить доступную стоимость домовладений, столь редкую для проекта бизнес-класса на престижном направлении.

K A S K A D
НЕДВИЖИМОСТЬ

**жилой комплекс
Академия Парк**

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

Цена: от 8,9 млн руб.

Киевское шоссе, 22 км от МКАД



ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

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

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

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

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

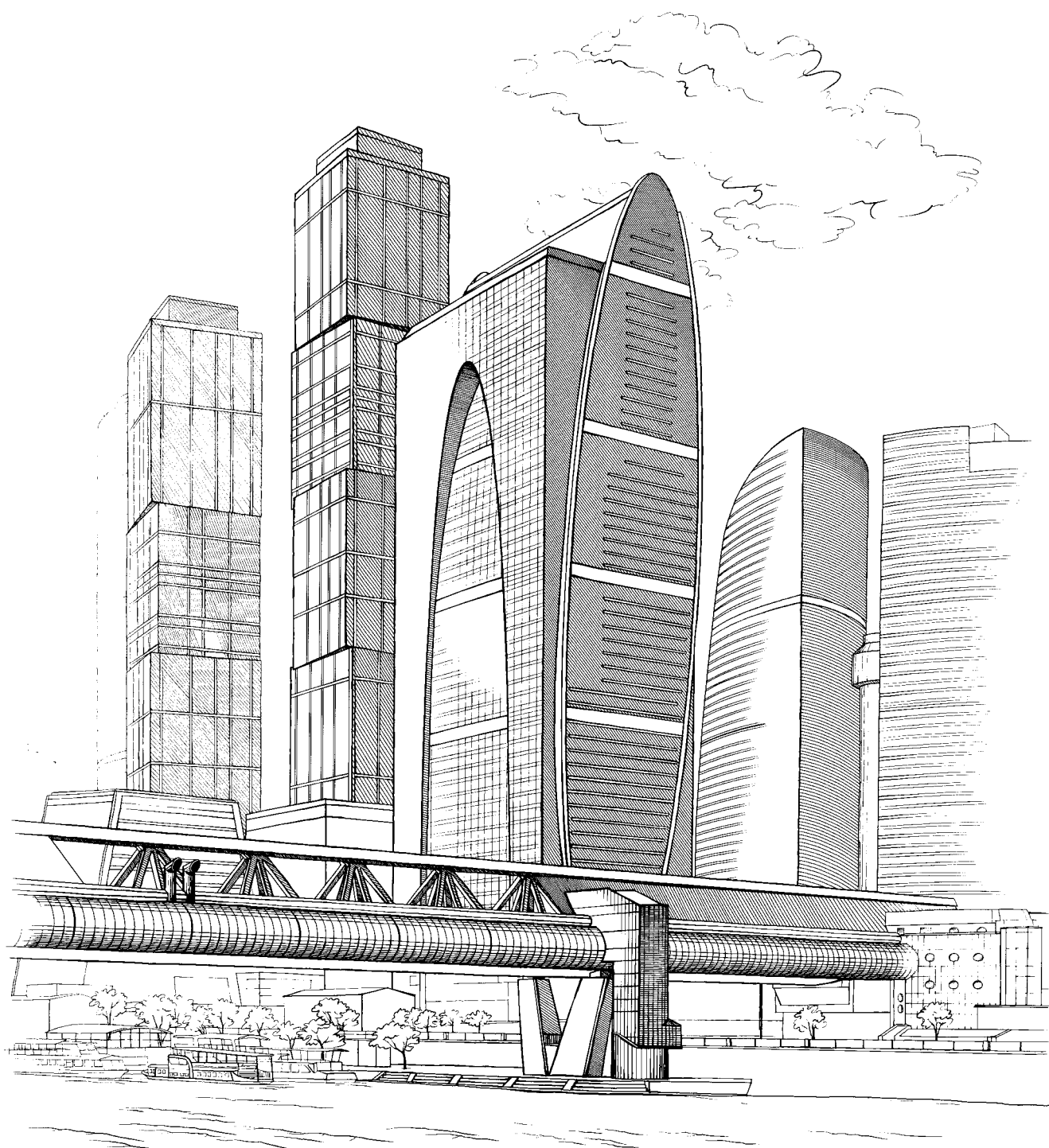


НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

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

Цена: от 4,6 млн руб.

Химки, 7 км от МКАД



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АВТОР:
Яна ВОЛОДИНА

ОФИС ДЛЯ БОЛЬШОГО БРАТА

Какие форматы и площади сейчас востребованы у крупного бизнеса



КРИЗИС ЗАСТАВЛЯЕТ БИЗНЕС ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ, ПОЭТОМУ В ЭТОТ ПЕРИОД ЧАЩЕ ВСЕГО ПРОИСХОДИТ КОНСОЛИДАЦИЯ ОФИСОВ КОМПАНИИ В ОДНОМ МЕСТЕ. ХОТЯ ТАКИМ ЖЕ ОБРАЗОМ ПОСТУПАЮТ И ТЕ, ЧЕЙ БИЗНЕС РАСШИРЯЕТСЯ И ТРЕБУЕТ БОЛЬШЕГО ПРОСТРАНСТВА. В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ АРЕНДОВАТЬ СЕГОДНЯ В МОСКВЕ БОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ ЕДИНЫМ ЛОТОМ БУДЕТ НЕ ТАК ПРОСТО. В ПЕРСПЕКТИВЕ ЭКСПЕРТЫ И ВО ВСЕ ПРОГНОЗИРУЮТ ДЕФИЦИТ КРУПНЫХ ОФИСОВ НА РЫНКЕ.

В последние три года, как отмечают эксперты **ДН**, спрос на офисы площадью более 2 тыс. м² неуклонно растет. «Объем сделок на крупные блоки вырос с 22 до 30% общего объема сделок (325 тыс. м² в 2016 году и 594 тыс. м² в 2018 году), — аргументирует аналитик департамента исследований Cushman & Wakefield Мария Логутенко. — Несмотря на то что по итогам 2018 года спрос меньше предложения в количественном выражении почти вдвое, на рынке наблюдается дефицит консолидированных качественных блоков во многих районах города». Как отмечает генеральный директор S. A. Ricci Александр Морозов, сокращение ввода новых объектов сдерживает спрос на крупные блоки. Сейчас на рынке наблюдается отложенный спрос: арендаторы/покупатели рассматривают в центре города объекты перспективного девелопмента с офисами площадью 15–30 тыс. м². При этом исполнительный директор «К2 Бизнес-парка» Наталья Никитина отмечает еще одну особенность: клиенты рассматривают большие площади чаще не для аренды, а для покупки.

КОМУ ПО ПЛЕЧУ

Интерес к большим офисам сегодня проявляют крупные компании сферы IT, телекоммуникаций, представители розничной и оптовой торговли, особенно онлайн-ритейлеры, финансовые организации, сырьевые компании и институты государственной власти. У многих из них дела идут в гору, их бизнес требует расширения. Другие же игроки просто консолидируют свои подразделения в одном месте ради оптимизации расходов и повышения экономической эффективности (улучшается коммуникация между сотрудниками, логистика и пр.). «В современных офисных зданиях на одного

Распределение свободных больших офисных блоков в Москве

Площадь, м ²	Централь- ный делов- ой район (ЦДР)	Садовое коль- цо — Третье транспортное кольцо (ТТК)	ТТК — Четвертое транспорт- ное кольцо	ЧТК — МКАД	Итого
От 20 тыс.		3	5	8	16
От 10 тыс.	2	7	11	15	35
От 5 тыс.	11	20	21	19	71
От 1 тыс.	49	61	65	35	210

Источник: Colliers International



человека приходится 8—12 м². Следовательно, офис на 5 тыс. м² будет арендовать компания с количеством сотрудников 450—600», — подсчитывает региональный директор департаментов по работе с корпоративными клиентами и офисной недвижимости Colliers International Вера Зименкова.

ТОЧЕЧНЫЙ ПРОДУКТ

При этом крупные офисы в центре столицы — это штучный продукт, причем в обоих классах — А и В. Подыскать офис площадью от 10 тыс. м² в едином пространстве сложно: офисы могут быть разнесены по разным этажам, между которыми находятся другие арендаторы; у помещений на этаже могут быть различные собственники; на одном этаже доступ к площадям осуществляется через разные входные группы и т. п. «В центре города доля свободных офисов площадью от 10 тыс. м², которые можно арендовать единым лотом, не превышает 30%», — говорит Александр Морозов. Вакансия выше только в отдаленных объектах — за пределами ТТК и МКАД. По словам Натальи Никитиной, в классе А продажа крупных отдельных блоков встречается редко, чаще всего предусматривается продажа объекта целиком.

Аренда офиса площадью более 5 тыс. м², по данным Веры Зименковой, возможна сегодня в 71 бизнес-центре, свыше 10 тыс. м² — в 35 бизнес-центрах, более 20 тыс. «квадратов» — только в 16. Одним словом, предложение ограничено, поэтому крупные арендаторы заключают сделки еще на стадии строительства офисного центра. Например, БЦ «Рассвет» (корпуса 14—16), который был введен в эксплуатацию в I квартале 2019 года, уже полностью арендован компанией «ПИК». «Росбанк» уже арендовал 15,5 тыс. м² в БЦ «Око» (фаза II), хотя здание будет введено в эксплуатацию только во II—III кварталах 2019 года. Любопытно, что не только большой брат испытывает трудности с поиском помещения для своих подразделений, но и у среднего бизнеса наблюдается схожая ситуация. «Объем предложения по аренде крупных площадей (более 2 тыс. м²) в бизнес-центрах класса А и В (В+ и В-) составляет 920 тыс. м² (5% всего объема рынка офисов в Москве). Предложение в качественных бизнес-центрах класса А — всего 325 тыс. м², что почти в два раза меньше, чем в классе В (595 тыс. м²). Около половины офисов расположены внутри Третьего транспортного кольца, остальные — за его



БИЗНЕС-ПАРК КЛАССА А НА СОБСТВЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ 12 ГА
ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ОФИСЫ ОТ 10 КВ. М ПО СИСТЕМЕ «ВСЁ ВКЛЮЧЕНО»
ЗДАНИЕ ЦЕЛИКОМ – 20 000 КВ. М
СКОРО ОТКРЫТИЕ СТ. М. «ОЛЬХОВАЯ»

20 000 кв.м.

2 800 кв.м.

500 кв.м.

250 кв.м.

10 кв.м.



Новая Москва, 2 км от МКАД

| +7 (495) 023-70-81

| www.k2bp.ru



Евгения ЛУЧИЦКАЯ,
официальный
представитель
компании A-Store
Estates, девелопера
делового квартала
Neopolis

«Крупные офисные блоки арендуют, прежде всего, телекоммуникационные, IT- и сырьевые компании. Несмотря на уменьшение доли сделок с госкорпорациями и структурами с госучастием, с их стороны сохраняется устойчивый интерес к крупным и высококласным офисным площадям. В связи с дефицитом больших офисов в центре Москвы все больше арендаторов рассматривают переезд в другие районы города, в том числе и Новую Москву, как возможность получения качественного современного офиса, консолидирования подразделений и оптимизации расходов. Например, в прошлом году доля сделок с офисами за МКАД выросла на треть общего объема: с 6% в 2017 году до 9% в 2018-м. В приоритетах — станция метро рядом с офисом, удобные пути подъезда и парковки, которыми центр города, увы, обделен».



пределами. Предложение площадей в Новой Москве и «Москва Сити» сопоставимо: 88 тыс. и 78 тыс. м² соответственно», — сравнивает Мария Логутенко и добавляет, что в Новой Москве у потенциального арендатора больше шансов снять крупный блок по доступной цене, поскольку арендные ставки в этой локации ниже, чем в районе небоскребов.

Например, в «К2 Бизнес-парке», расположенном в Новой Москве, сейчас есть арендные предложения площадью более 2 тыс. м², и запросы на такие офисы, как отмечают в компании, поступают часто. Арендаторов привлекают панорамное остекление, неглубокий светлый этаж, низкая застройка вокруг комплекса, гибкие и эффективные планировочные решения — на каждого сотрудника приходится не менее 7 м² полезной площади. Бонусом для арендатора является и большая парковка на собственной территории. Кроме того, в этом бизнес-парке есть и эксклюзивное предложение — здание Б общей площадью 20 тыс. м², которое подойдет для штаб-квартиры крупного клиента. Оба здания комплекса соответствуют стандартам BREEAM с оценкой Excellent.

ПРИВИЛЕГИИ ДЛЯ МОНОАРЕНДАТОРА

Для собственника крупный арендатор означает всего один договор, то есть управлять арендными отношениями становится проще. Но вместе с тем, по словам Александра Морозова, это же для него и главный риск: если арендатор съедет, понадобится выставить на рынок сразу большой объем площадей. «Поэтому сдача в аренду крупных блоков оптимальна для собственников только больших комплексов (от 40 тыс. м²)», — считает эксперт. Наталья Никитина отмечает, что клиент, занимающий большую часть здания, выступает в качестве моноарендатора, соответственно, может начать диктовать свои условия, а у собственника в этом случае будут просто связаны руки. Избежать рисков в этом смысле арендодателю поможет только диверсификация его портфеля.

Арендаторы крупных офисов находятся в заведомо более привилегированном положении, чем остальные «постояльцы» здания, причем, как в финансовом смысле, так и в бытовом. Например, для них собственник может выделить отдельную входную и лифтовую



группы, у них, как правило, большее количество парковочных мест. «Арендаторы крупных помещений могут разместить на здании свой логотип, имеют возможность оформить лобби в корпоративных цветах или сделать внутреннюю навигацию», — добавляет Наталья Никитина. Кроме того, они могут рассчитывать на гибкость арендодателей при ведении коммерческих переговоров по основным условиям аренды. Скидки на арендные ставки для них могут достигать 20%, чем больше блок, тем выше дисконт.

Средняя ставка аренды в классе А, как отмечает Александр Морозов, составляет 24,8 тыс. руб. за м² в год, в классе В+ — 13,1 тыс. руб. за м² в год. Хотя в целом диапазон ставок, конечно же, шире и очень сильно зависит от локации. Мария Логутенко, например, говорит, что запрашиваемая ставка аренды на крупные блоки (более 2 тыс. м²) в классе А составляет от 6,25 тыс. до 45 тыс. руб. за м² в год, в классе В — от 3 тыс. до 39 тыс. руб. за м² в год. Самый же распространенный срок аренды больших офисов — пять лет, хотя он может варьироваться и от трех до десяти

Ключевые объекты с офисными пространствами, планируемые к вводу в эксплуатацию в Москве

Название	Адрес	Сдача
СМОЛЕНСКИЙ ПАССАЖ II	Смоленская пл., 7–9	2019
ИСКРА-ПАРК	Ленинградский просп., 35	2019
ПАРК ХУАМИН	Вильгельма Пика ул., 1	2019
АЛКОН-2	Ленинградский просп., 70, 72	2019
ЯКОРЬ	Причальный пр., 2	2019
SKY HOUSE	Мытная ул., 40–44	2019
АКАДЕМИК	Вернадского просп., 41	2019
ВЕРЕЙСКАЯ ПЛАЗА IV	Верейская ул., д. 29, стр. 34	2019
МФК АМИНЬЕВСКОЕ ШОССЕ	Аминьевское ш., 15	2019
АМАЛЬТЕЯ, СТРАТОС, ОРБИОН	Большой б-р, 40, ИЦ «Сколково»	2019
ТЕХНОПАРК ОТРАДНОЕ (ЗДАНИЕ 3)	Отрадная ул., 2В	2019
НЕВА ТАУЭРС	Красногвардейский 1-й пр., вл. 17–18	2020
ВТБ АРЕНА ПАРК	Ленинградский просп., 36, к. 8	2020
СКОЛКОВО ПАРК	Поселок Заречье, Весенняя ул., 2	2020
ПАРК ЛЕГЕНД	Автозаводская ул., д. 23, стр. 91	2020
2-Я БРЕСТСКАЯ УЛ., 50/2	2-я Брестская ул., 50/2	2021
ГРУЗИНСКИЙ ВАЛ, 11	Грузинский вал, 11	2021
АРКУС IV	Ленинградский просп., д. 37А	2021
ГРАНД ТАУЭР	Красногвардейская наб., участок 15	2022
CITY ONE	Шмитовский пр., вл. 37	2022
КОМСИТИ (ФАЗА БРАВО)	22 км Киевского ш.	2022

Источник: Colliers International



Наталья НИКИТИНА,
исполнительный
директор
«К2 Бизнес-парка»:

«Сдача в аренду крупных блоков оптимальна для собственников только больших комплексов (от 40 тыс. м²). При этом клиент, занимающий большую часть здания, выступает в качестве моно-арендатора, соответственно, может начать диктовать свои условия, а у собственника в этом случае будут просто связаны руки. Избежать рисков в этом смысле арендодателю поможет только диверсификация его портфеля».

лет. При этом компании заинтересованы, чтобы в контракте предусматривалась возможность досрочного расторжения. «Индексация ставок аренды в большинстве договоров привязывается к индексу потребительских цен, но остается поводом для переговоров, поскольку арендаторы и собственники бизнес-центров понимают, что за пять лет ставки аренды и ставка инфляции могут вырасти», — говорит Вера Зименкова.

Что касается продажи крупных офисов, то, по словам Натальи Никитиной, стоимость свободного помещения в бетоне внутри ТТК в классе А находится на уровне 250–350 тыс. руб. за м², в классе В+ — 170–250 тыс. руб. за «квадрат». Александр Морозов отмечает, что минимальные цены на офисы стартуют от 60 тыс. руб. и достигают 400 тыс. руб. за «квадрат».

ВОЛНА СОКРАЩЕНИЙ

В настоящее время на офисном рынке уже отмечается недостаток крупных площадей, а в ближайшие два-три года, по прогнозам экспертов, предложение еще больше сократится.

Это очевидно, судя по итогам 2018 года, когда было введено минимальное количество новых объектов. В текущем году игроки рынка также прогнозируют ввод только половины объема офисов от заявленного. Ключевыми объектами, планируемыми к вводу в эксплуатацию в текущем году, являются БЦ «Искра-Парк» (GLA — 56 тыс. м²), БЦ «Вере́йская Пла́за IV» (GLA — 50 тыс. м²), БЦ «Академик» (GLA — 47 тыс. м²), БЦ «Стратос. Инновационный центр Сколково» (GLA — 30 тыс. м²), БЦ «Большевик (фаза II)» (GLA — 25 тыс. м²), БЦ «Смоленский Пассаж (Фаза II)» (GLA — 11 тыс. м²). «Новая волна девелопмента, ставшая результатом формирующегося дефицита офисов, отразится на показателе объема ввода в эксплуатацию уже в 2019 году. Совокупный объем ввода офисных площадей составит около 450 тыс. м²», — говорит Вера Зименкова и уверяет, что при сохранении стабильного спроса ситуация выправится и объем ввода новых офисов в будущем увеличится. Пока же на офисном рынке столицы наблюдается активный спрос, за которым никак не поспевает ввод нового предложения. (дн)



ZD

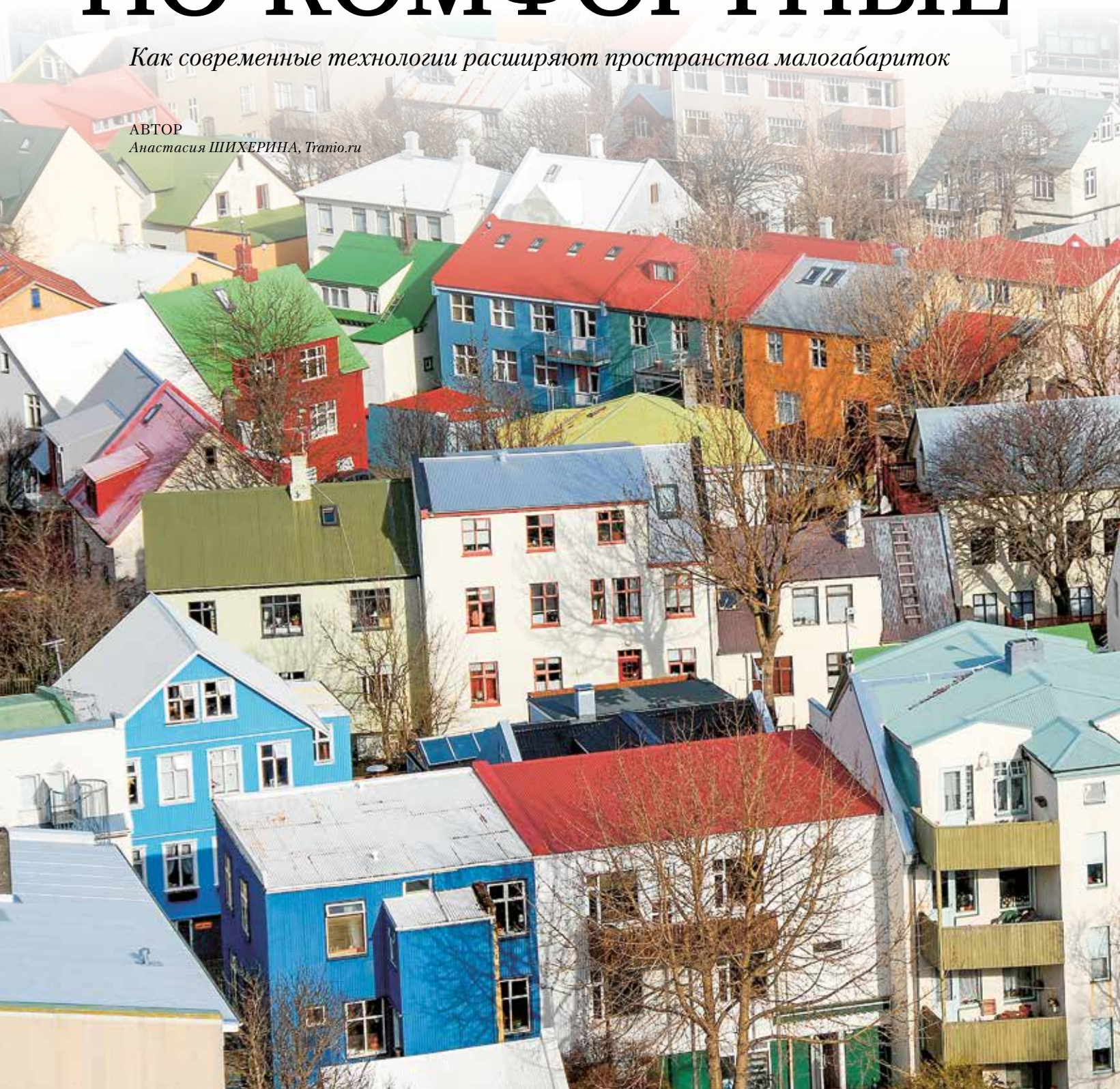
ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

НЕБОЛЬШИЕ, НО КОМФОРТНЫЕ

Как современные технологии расширяют пространства малогабариток

АВТОР

Анастасия ШИХЕРИНА, Tranio.ru



С КАЖДЫМ ГОДОМ СЕКТОР МАЛОБЮДЖЕТНЫХ, МАЛОГАБАРИТНЫХ КВАРТИР НАБИРАЕТ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ, ПРИВЛЕКАЯ ИНВЕСТОРОВ. НО КАК СДЕЛАТЬ МАЛОГАБАРИТНОЕ ЖИЛЬЕ ОСОБЕННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ? НА ПОМОЩЬ ИНВЕСТОРАМ ПРИХОДЯТ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И ДИЗАЙНЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ! КАКИЕ? ОБ ЭТОМ ДН РАССКАЗАЛИ СПЕЦИАЛИСТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БРОКЕРА НЕДВИЖИМОСТИ TRANIO.RU.

Уже давно не секрет, что на рынках недвижимости многих крупных городов существует объективная нехватка жилых площадей. Увеличение плотности городского населения обусловлено массовым переселением в города, растущим экономическим и социальным значением мегаполисов.

Примерно 54% населения Земли проживает в городах (в 1950 году этот показатель составлял 30%). Более половины горожан проживает в 1022 городах мира с населением свыше 500 тыс. человек. На сегодняшний день на планете существует около 30 мегаполисов, число жителей которых превышает 10 млн. Эксперты прогнозируют, что к 2030 году мегаполисов станет больше — от 41 до 53.

Неудивительно, что с каждым годом сектор малобюджетных, малогабаритных квартир набирает все большую популярность. Из-за высокого спроса и отсутствия на рынке достаточного предложения доступных вариантов жилья цены на него постоянно растут. Соответственно увеличивается и арендная плата. Таким образом, инвестиции в жилые помещения крупных городов становятся особенно актуальными.

МЕНЬШИЕ ПЛОЩАДИ — БОЛЬШАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Инвесторы по всему миру следуют за трендом. Как крупные компании, так и частные лица вкладывают средства в покупку и реновацию готового жилья, стремясь увеличить его доходность и вместительность, а также приобретают бывшие отели, гаражи, неиспользуемые коммерческие помещения, перепрофилируя их в жилые объекты.

В Англии, США и ряде других стран увеличивается число мини-общежитий (house





in multiple occupation, НМО). Обустроенные под НМО дома в соответствии с проектом арендуют не менее трех независимых съемщиков. Проживая в отдельных комнатах, они пользуются общей кухней и санузлом. При этом доходность от сдачи в аренду помещений в мини-общежитиях значительно выше, чем при предоставлении в аренду обыкновенных домов отдельным семьям.

В связи с недостатком жилой площади и дороговизной аренды «полноценных» квартир растет спрос на микроапартаменты.

Как подчеркивает руководитель отдела продаж Tranio.ru Марина Филичкина, «сегодня доходность микроапартаментов становится выше, чем у стандартных малогабаритных квартир с чуть большей площадью. Этот формат востребован как у туристов (особенно, если такая недвижимость находится ближе к центру), так и у бизнесменов, приезжающих на выставки, в командировки и т. д. Часто здания с микроапартаментами возводят рядом с известными офисными или выставочными центрами — это увеличивает спрос и, соответственно, доходность. Стоимость таких апартаментов ниже, чем у полноценной квартиры, а вот «начинка» зачастую ничем

не отличается — те же спальное место, ванная комната и кухонная зона.

Формат микроапартаментов интересен не только приезжим, но и местным жителям. В Европе растет число домохозяйств из 1–2 человек, которым оказывается проще купить или снять микроапартаменты, особенно, если предоставляющий их комплекс предлагает дополнительные преимущества — парковку, фитнес-зал, бассейны и т. д.»

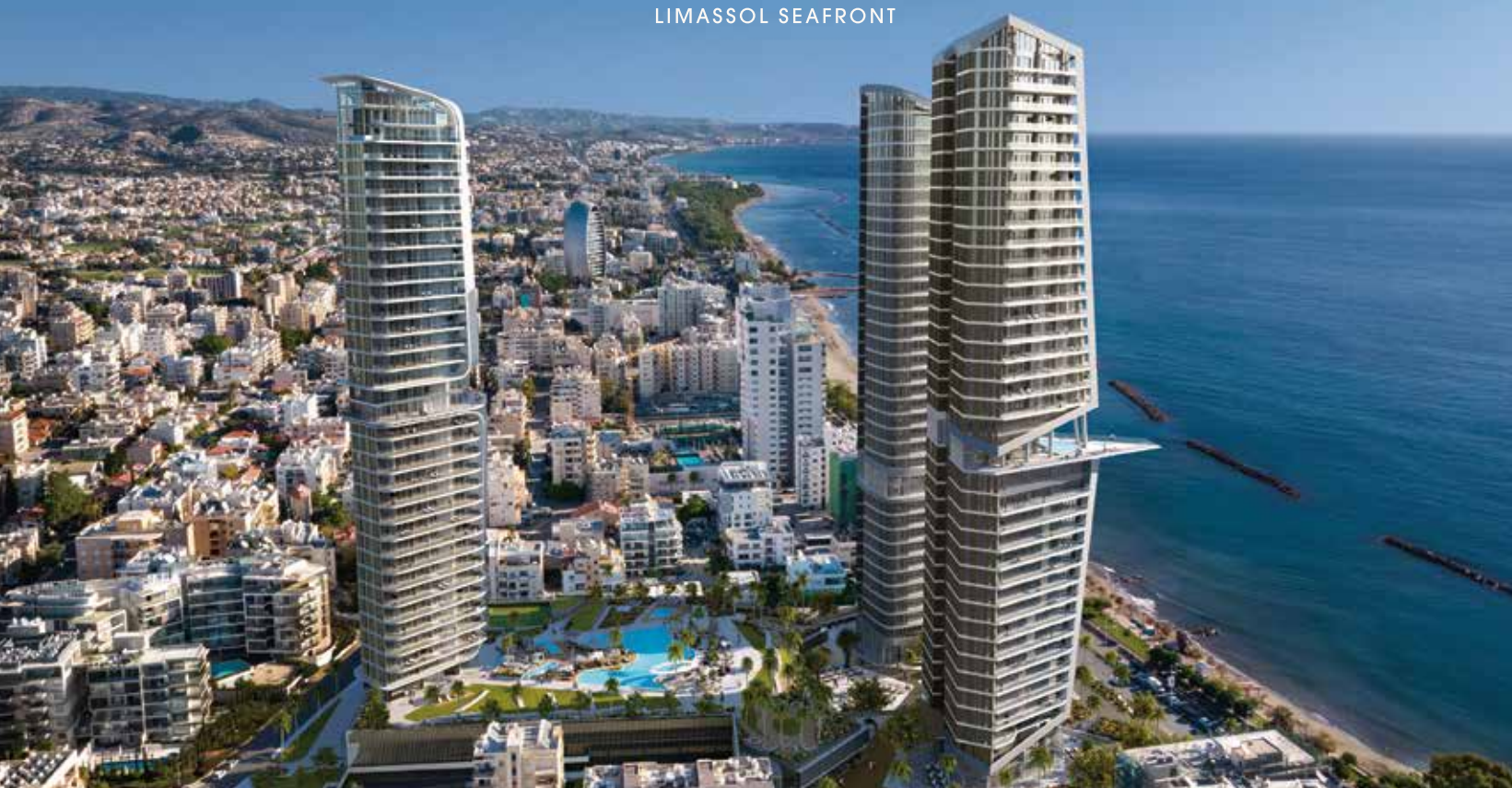
В Европе рынок микроапартаментов особенно развит в Великобритании и Германии, Франции и Нидерландах. Площадь предлагаемого жилья здесь — 17–35 м².

В Японии квартиры-студии могут иметь площадь от 9 до 14 м². Они включают комнату, кухонный уголок, чаще всего находящийся в коридорчике, и отдельную ванную. Спальное место обычно располагается на «втором этаже» комнаты или представляет собой кровать с подъемным механизмом, что позволяет сэкономить значительную часть пространства. Месяц аренды такого жилья может стоить около \$500.

Учитывая скорость технического прогресса и уровень урбанизации, можно выдвигать самые фантастические прогнозы о том, каким

TRILOGY

LIMASSOL SEAFRONT



ЖИВИ, РАБОТАЙ И ОТДЫХАЙ

*Уникальный высотный комплекс на Кипре,
где есть все для отдыха и досуга*

- Апартаменты и офисы с видами на море из каждого окна
- Управление недвижимостью, служба охраны и консьерж
- Ретрит, спа, гимнастический зал и бассейны в каждой башне
 - Бассейн, игровая площадка, теннисный корт и сады
 - Плаза с ресторанами, барами и магазинами

Ваша история начинается здесь
Москва +7 495 643 1901 | Санкт-Петербург +7 812 332 7118

Чего хотели бы арендаторы? (%)

Представляем рейтинг предпочтений арендаторов, задумывающихся о проживании в «умном доме», сформированный в результате опроса, проведенного среди посетителей портала Softwareadvice.com



станет «самое малогабаритное» жилье будущего, однако в некоторых странах (в частности, Японии и Китае) уже возник новый тренд — так называемые капсульные отели, предлагающие своим постояльцам «капсулы» вместо классических номеров.

Капсулы ставятся друг на друга и выстраиваются в ряд вдоль коридора. В перечень предоставляемых удобств входят постельное белье, телевизор, вайфай, кондиционер. В некоторых отелях капсулы содержат маленький шкаф, зеркало и складной компьютерный столик. Они сдаются на месяц или посуточно. Аренда таких «номеров» в Японии и Китае стоит в среднем около \$30 за ночь или \$450 в месяц.

О ЧЕМ МЕЧТАЮТ АРЕНДАТОРЫ?

Создавать эстетичное, функциональное и комфортабельное жилье «из ничего» инвесторам помогают современные технологии, позволяющие не только экономить расходы, но и привлекать будущих жильцов. По словам соучредителя Spark Rental Брайна Дэвиса, «на высокотехнологичные обновления владелец недвижимости может потратить менее \$1 тыс., и он вернет эти деньги уже



в течение 12—18 месяцев, обоснованно подняв арендную плату».

Опросы показали, что 86% будущих арендаторов согласились бы платить на 20% больше, чтобы жить в «умном доме». Применение технологий будущего поднимает комфорт проживания на новый уровень: иначе решаются вопросы безопасности, развлечений, скорости решения бытовых проблем и, что особенно важно, экономии.

Не вкладываясь в полноценную домашнюю систему безопасности, можно остановиться только на одном защитном устройстве, например, «умном» замке. Простая смена кода доступа оставит в прошлом проблемы с потерянными ключами и вызовом слесаря. Она же позволит с легкостью «сменить замки» между арендаторами.

Использование сберегающих систем водопотребления позволит не только снизить счета коммунальных служб, но и позаботиться об экологии. Активно используемые солнечные батареи помогут уменьшить расходы и сделать здание независимым. Ультрасовременные системы отопления и охлаждения будут отслеживать текущие прогнозы погоды, чтобы поддерживать комфортные условия

внутри помещения. Интеллектуальное освещение, по оценкам экспертов, сможет сэкономить до 90% потребления электроэнергии. Улучшенные фотоэлектрические панели достаточно эффективны для питания отдельных цепей, к которым подключают светодиодные фонари, компьютеры и другую электронику. Сегодня можно приобрести и использовать даже прозрачную фотоэлектрическую пленку, которую можно наносить на стекло.

На рынке недвижимости в свете реновации готового жилья набирает обороты архитектурный и социальный тренд «Движение крошечных домиков» (Tiny House Movement), демонстрирующий, как благодаря творческому использованию высокотехнологичных решений даже крошечную квартиру можно сделать похожей на просторный пентхаус.

Как показали исследования Национальной ассоциации строителей жилья (США), более половины опрошенных предпочли бы жить в домах площадью менее 55 м². Среди респондентов-милениалов малогабаритки выбрали бы 63%. Такой подход обусловлен не только экономией арендной платы, но и уменьшением стоимости обслуживания жилья, большей простотой уборки и создания комфорта и уюта.



Несмотря на размеры жилья, оно должно быть грамотно зонировано. Дело не в экономии места, а в переосмыслении пространства.

Особое место в любом жилье занимает кухня. По результатам опроса Concord Group, 40% потенциальных арендаторов проголосовали за открытую планировку и 47% — за большую кухню. Более половины (53%) респондентов, опрошенных Softwareadvice.com, заявили, что современная кухня, выполненная единым блоком, стала бы одним из серьезных факторов при решении вопроса об аренде жилья.

НА ПОМОЩЬ ПРИХОДЯТ ДИЗАЙНЕРЫ

Даже небольшое жилое помещение можно превратить в многофункциональный дом, используя набор раздвижных модульных перегородок — мобильных блоков, которые, передвигаясь в нужных направлениях, могут в любой момент формировать кухню, спальню или гардероб.

Современные образцы дизайнерской трансформирующейся мебели воплощают стиль и комфорт.

Так, трансформер «спальня в коробке» включает кровать с бра над изголовьем, стол,

буфет и шкаф для одежды. Каждый из секторов после использования может быть спрятан обратно в «коробку» и скрыт из вида.

Модуль из сложенных кубов с обивкой может превращаться в полки, стол или кровать, делая функциональным даже самое небольшое пространство.

Еще один пример дизайнерского решения экономии места — модуль «Work&Play», обеспечивающий быструю трансформацию комнаты в спальню или домашний офис и обратно. С одной стороны модуля располагается офисный уголок, с другой — полноценная кровать. Легкий поворотный механизм позволяет без приложения усилий изменять функциональность помещения.

Желающим заняться реновацией жилого объекта инвесторам эксперты не советуют закладывать на переустройство бюджет, превышающий 10% изначальной стоимости недвижимости. Одним из самых дорогих вложений может стать удаление стены, однако открытое пространство с правильным зонированием, оформленное с использованием креативных дизайнерских решений, сможет стать привлекательным для большинства арендаторов. (АН)



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, Gaggana, Kuppersbush, 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 «МОЛОДЕЖНЫЙ»**

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 2млн. 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, МОЖАЙСКОЕ Ш., 12 КМ ОТ МКАД,
ОДИНЦОВО, ГВАРДЕЙСКАЯ, 9,**

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

+7(926) 704-41-82

www.home9.ru



**МО, ОДИНЦОВО, СЕВЕРНАЯ, 5, КОРП. 3,4,
ЖК «ОДИНБУРГ»**

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

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



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

Аренда: от 63 до 196 м², 1-2 этажи ОСЗ, проездное место - рядом с фитнес-центром. Под: интернет-магазин, магазин-склад, банк, услуги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow



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

2-этажный торговый центр общей площадью 1214 м², земля 1625 м² (в собственности). Парковка, зона разгрузки для грузового транспорта. Большой 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, ВОЛОКОЛАМСКОЕ Ш., 18 ОТ МКАД,
ПОСЕЛОК «СНЕГИРИ»**

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

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

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

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

+7(903) 968-73-30

+7(985) 275-87-77

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

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

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru

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

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



ГЕРМАНИЯ, СУПЕРМАРКЕТ ПОД БОННОМ

Супермаркет с договором аренды до 2025 года и опцией продления.
Здание было модернизировано и оснащено солнечными батареями в 2010 году.
Продается само здание вместе с участком земли и парковкой на 60 машиномест.
Цена: €2 558 000, годовой доход от сдачи в аренду — 7,12% годовых в евро.

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



Г. МИНСК, ПОБЕДИТЕЛЕЙ ПРОСПЕКТ, 129

Продается элитная 2-комн. квартира в Минске. Площадь 71 м². Видеонаблюдение, лоджия, ламинат, двери массив ольха, бойлер, кондиционер, консьерж, 3 стоянки. Имеется удаленный доступ. Цена 12 млн руб. (\$183 тыс.) торг.

+7(925) 868-75-09 sokolovich3@inbox.ru



СЕВЕРНАЯ КАРЕЛИЯ, ФИНЛЯДИЯ, КОТТЕДЖ С БЕРЕГОМ И ПИРСОМ

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

+7(968) 636-30-30



ФИНЛЯДИЯ. ХЕЛЬСИНКИ, ДОМ С ВИДОМ НА МОРЕ НА ПРОДАЖУ

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

+7(968) 636-30-30



ФИНЛЯДИЯ. ХЕЛЬСИНКИ, ЭЛИТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НА ПРОДАЖУ

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7 (903) 774-56-50

www.evro-real-estate.ru



Russian Realty

русская недвижимость

Наша миссия:

продвижение вашей
недвижимости

Наша база:

более **650 000** проверенных
и качественных объявлений

Наши партнеры и друзья:

те, кто в недвижимости

Будь с нами!

10 ЮБИЛЕЙНАЯ ПРЕМИЯ

РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2019



Ваши
покупатели
выбирают
наших
победителей



ОСКАР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
RECORDI.RU

6+



HEAD LINER



Квартал жилых небоскрёбов Headliner. Headliner – это про тебя!

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

- 2 минуты от метро Шелепиха, 10 минут от «Москва-сити», 700 м от набережной Москвы-реки, 2 км от трёх парков – Причальный, Победа и Филёвский
- В проекте предусмотрена опция «Умная квартира», которая позволяет индивидуально настроить системы безопасности и контролировать свое пространство
- Благоустройство квартала от ведущего европейского ландшафтного бюро Imperial Garden
- Закрытые мероприятия с авторитетными спикерами для членов Headliner Club при поддержке всероссийской независимой премии «Headliner года»
- Планировочные решения самых удобных эргономичных форматов – от студий до 4-комнатных, черновая и чистовая отделка, четыре стиля готовой дизайнерской отделки «под ключ»
- 10 разноэтажных корпусов, доминанта комплекса – 53-этажное здание высотой 175 м, захватывающие виды из окон