148
СЕНТЯБРЬ
2020
ISSN 1814-1978

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

стр. 24

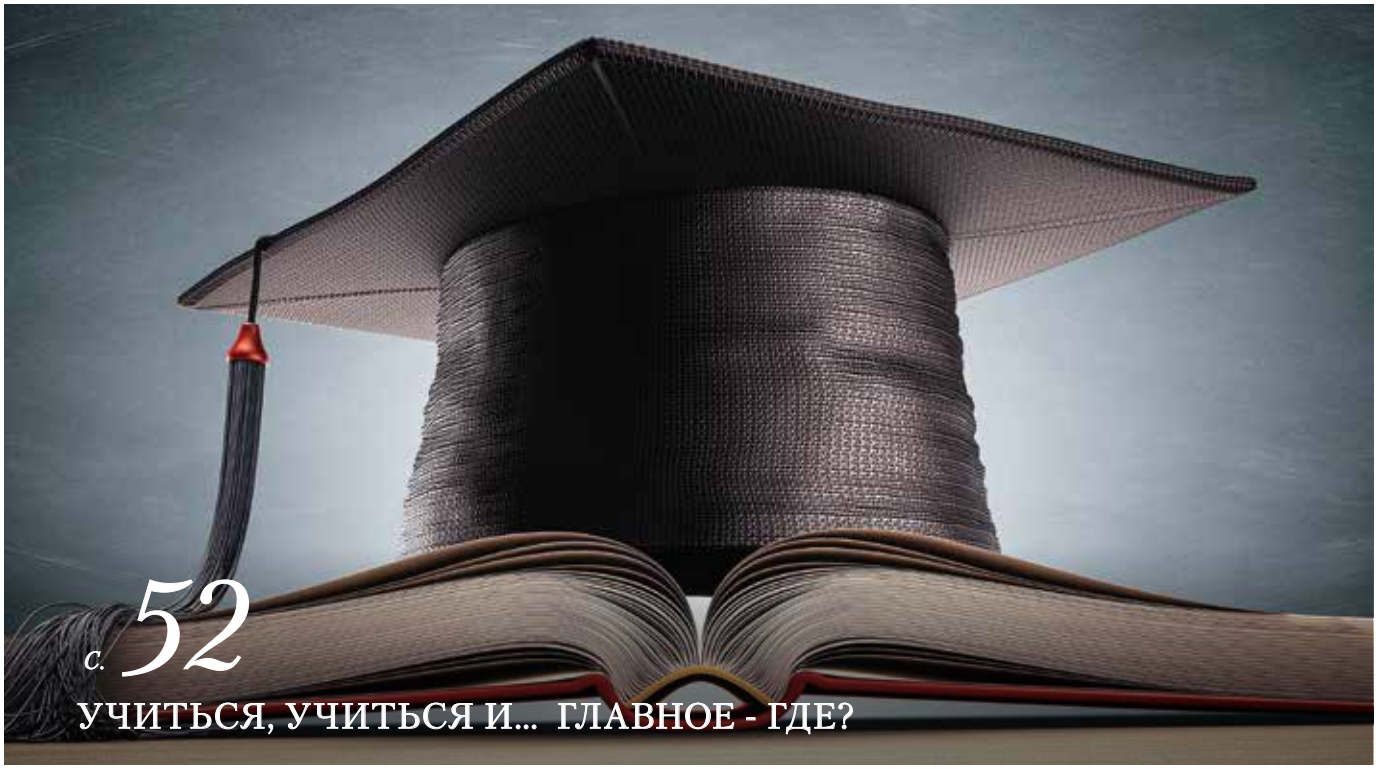
СТАВКИ СДЕЛАНЫ!

Сколько еще продержится высокий спрос на жилье?

KASKAD

НЕДВИЖИМОСТЬ

**Помогаем зарабатывать
на загородной недвижимости
в 2020 году**



DN

6 ..... Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок

16.....Поймать отложенные сделки

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Главное

24.....Лето год кормит

Интервью

32.....Пандемия роста

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тонкости

38.....Места надо знать

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Тенденции

44.....Стрит-ритейл: перемена слагаемых

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Образование

52.....Учиться, учиться и... Главное - где?

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

60.....Объекты недвижимости на продажу

Совокупный рост стоимости загородной недвижимости в пределах Московского большого кольца в ближайшие 10 лет может составить почти 1 трлн руб. Об этом свидетельствуют данные аналитиков сервиса по подбору недвижимости для инвестиций Realiste, специализирующегося на технологии Shiva AI. По подсчетам искусственного интеллекта, те, кто готов сейчас вложиться в подмосковные сотки и квадратные метры, могут рассчитывать со временем на рост инвестиций в 100–200% и более.

Читайте на стр. 38

Фото: Shutterstock.com

HEADLINER

Квартиры
с отделкой и без

2 мин

пешком до метро
«Шелепиха»
и набережной
Москвы-реки

450 м

от Москва-
Сити

1 очередь
сдана

2 очередь
поэтапно 2022-2024 год

Первый комплекс

жилых небоскрёбов
в ЦАО г. Москвы

+7 (495) 021–12–97
head-liner.ru

Адрес сайта и проектная декларация:
Застройщик ООО «Жилой Квартал Сити».
Проектная декларация www.head-liner.ru

КОРТРОС

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

+7 (495) 983–10–64
+7 (495) 983–10–65

@dnmagazin

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласькова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotbox.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru

ОБЛОЖКА
Анастасия Михолап

Иллюстратор
Анна Ладыгина

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН, АО «Дон-Строй Инвест», ГК «Основа», ГК «Кортрос», Галс-Девелопмент, ГК «ФСК», AFI Development, Lexion Development, istockphoto.com, depositphotos.com, pixabay.com unsplash.com, shutterstock.com

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

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

Рекламные материалы

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

Отпечатано в ООО «Полиграфический комплекс»
г. Москва, ул. 3-я Хорошевская 18, к. 1

КОРТРОС
15 лет

bauman house

Жилой комплекс на берегу реки Яузы

Готовность в 2021 году

Bauman House — это комплекс, который строится на принципах школы Bauhausв Басманном районе Москвы.

Проект состоит из трех 15-этажных корпусов, объединённых подземным стилобатом с паркингом. В основе архитектурного решения корпусов — регулярная сетка оконных проёмов, плавно перетекающая в панорамное остекление на углах зданий. Проект выбирают за детально продуманные планировочные решения, удобное расположение в тихом, зелёном районе Москвы на берегу реки Яузы и в 5 минутах езды до ТТК.

baumanhouse.ru **+7 (495) 151-98-94**

Адрес сайта и проектная декларация: Застройщик ООО «ПРАЙМ-ИНВЕСТ». Проектная декларация www.baumanhouse.ru

ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ

Финансовый институт развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ» назвал регионы, в которых активнее всего переходят на эскроу. К сентябрю лидером среди субъектов РФ по росту объема жилищного строительства с использованием эскроу-счетов стала Тюменская область, где с начала года объем новостроек, возводимых по новым правилам, вырос на 132%, с 671 тыс. до 1,18 млн м². На втором месте расположилась Новосибирская область, в которой число проектов с эскроу увеличилось на 127% — с 513 тыс. до 915 тыс. м². Третье место заняла Воронежская область с показателем роста 103% (с 361 тыс. до 710 тыс. м²). В пятерку лидеров вошли также Санкт-Петербург (+75%, с 1,19 млн до 2,78 млн м²) и Республика Татарстан (+71%, с 436 тыс. до 1,05 млн «квадратов»). В Москве, расположившейся на седьмой строчке своеобразного рейтинга, за этот период количество новостроек с эскроу увеличилось на 41%, до 6,35 млн м². Всего за восемь месяцев текущего года площадь проектов с использованием эскроу в стране выросла на 12,1 млн м² (+46%) и достигла 38,5 млн «квадратов» (из 99 млн м², строящихся сейчас).

НЕБЫВАЛЫЙ СПРОС

На рынке жилой недвижимости Москвы зафиксирован мощный скачок покупательской активности. К сентябрю количество зарегистрированных сделок в старых границах столицы увеличилось почти на 60%. Наблюдался по итогам августа рост (+20%) и в Новой Москве. При этом, по мнению экспертов **ДН**, подобное оживление рынка было ожидаемо. В апреле-июне, когда в Москве и других регионах ввели режим самоизоляции, стройотрасль несла серьезные убытки. Для стабилизации ситуации государству пришлось принять ряд мер, в том числе запуск льготной ипотеки под 6,5%. Стоит отметить, что кредитование и без этого является уже одним из главных драйверов спроса. Доля сделок с привлечением ипотечных средств растет в столице несколько последних лет. Так, только в этом году она увеличилась относительно прошлого года на 11%. Таким образом, процент сделок со стопроцентной, самостоятельной (без заемных средств) оплатой впервые опустился ниже 50%.

45
%
респондентов со всего мира с большей вероятностью купили бы отдельный дом после пандемии

8
трлн руб.
составляет задолженность россиян по ипотеке (это максимальное значение с конца 2016 года)

37
тыс.
новых квартир и апартаментов выставлено на продажу в Москве к сентябрю (-12% с начала года)

41
%
прибавил по стране в сентябре спрос на квартиры в пятиэтажках. Сильнее всего в Москве — на 105%

6,4
млн руб. в месяц —
такова была в августе стоимость аренды самой дорогой квартиры в центре Москвы

10
%
иностранцев заключают сейчас сделки на столичном рынке аренды премиального жилья

Фото: Shutterstock.com

С ФИЗКУЛЬТ-ПРИВЕТОМ!
ГК «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент») подписала договор на сопровождение проекта Академия спорта «Динамо», который реализуется в рамках комплексной реконструкции территории одноименного стадиона в Москве, на Ленинградском проспекте.

«В нашем портфеле появился новый значимый проект — многофункциональный спортивно-тренировочный комплекс, наземная площадь которого составит более 26,6 тыс. м², а подземная — почти 3,2 тыс. «квадратов», — рассказал **ДН** Виктор Адамов, президент компании. — Это второй объект, который мы развиваем в рамках fee development (в конце 2019 года был ввел в эксплуатацию МФК «Матч Поинт» на Кутузовском проспекте. — **ДН**). И мы рады, что в качестве партнера в этом проекте выступает УК «Динамо». Уверены, что надежные партнеры — это залог успеха и отличного результата. Спортивный комплекс обязательно станет местом притяжения москвичей и гостей столицы, а также — настоящим украшением города».
На двух этажах Академии спорта «Динамо» разместятся зоны для командных видов спорта с трибунами, рассчитанными на 1000 человек, гимнастический зал и зал хореографии с трибунами, вмещающими 400 зрителей, а также зона ледовых видов спорта с трибунами, рассчитанными на 500 человек, и зона единоборств с ковром для борьбы, татами и рингом.

БРОНЗОВЫЙ НОВОСЕЛ
На территории нового жилого комплекса (ЖК) «Петровский парк» в Савеловском районе столицы, реализуемого компанией «РГ-Девелопмент», открыли скульптурную композицию «Петр Великий» работы президента Российской академии художеств Зураба Церетели.
Величественная шестиметровая скульптура, выполненная в бронзе, станет первым произведением именитого мастера, расположенным в частном жилом пространстве, находящимся, к слову, недалеко от Петровского путевого дворца. Художественная подсветка выгодно подчеркнет не только доминанту — фигуру Петра I, но и весь ландшафтный ансамбль: дорожки к центральной скульптуре, витиеватые арки, открытые беседки, перголы и цветочные клумбы в стиле петровского барокко.
«Нам хотелось, чтобы эта скульптурная композиция стала своего рода содержательным ядром всего комплекса

и прилегающей застройки, стала точкой притяжения и достопримечательностью этого исторического района города. Он станет нашим первым жильцом, символом и хранителем, который будет оберегать дом и проживающие здесь семьи», — прокомментировала **ДН** генеральный директор «РГ-Девелопмент» Татьяна Тихонова.
Ввод в эксплуатацию «Петровского парка» запланирован на IV квартал 2020 года.

СТОЛИЧНЫЙ ПЕРВЕНЕЦ
Холдинг РСТИ (Росстройинвест) представил на днях свой первый проект в Москве. За 19 лет работы компания построила более 1,5 млн м² жилой, коммерческой и социальной недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В столице холдинг стартовал с дизайнерским домом премиум-класса ELEVEN.
Дом ELEVEN расположен в Пресненском районе и состоит из двух башен высотой 16 и 17 этажей («Альфа» и «Омега»), объединенных стилобатом, в котором разместится инфраструктура: фитнес-клуб с бассейном и спа-комплексом, детский клуб, ресторан и фуд-маркет. ELEVEN спроектирован архитектурным бюро «Меганом» под руководством Юрия Григоряна. В проекте предусмотрено 88 квартир

с отделкой от итальянского дизайнера интерьеров Роберто Санторо, а также два пентхауса с отделкой white box. Дом будет сдан в эксплуатацию во II квартале 2021 года. В сентябре строительная готовность башни «Омега» достигла 14-го этажа, завершить монолитные работы планируется до конца 2020 года.

ДЛЯ РАБОТЫ И ЖИЗНИ
К концу следующего года на западе Москвы появится деловой квартал «Сколково Парк», который реализует компания Millhouse. К этому времени будут введены в эксплуатацию первые два корпуса, включая торговую галерею и паркинг, а полностью проект будет сдан в IV квартале 2023 года. Общий объем инвестиций составляет $550 млн. Деловой квартал «Сколково Парк» — это шесть офисных зданий класса А общей площадью 212 тыс. м², окруженных 8 га английского ландшафтного парка. В основе проекта — концепция Live.Work.Play.Learn — новая городская экосистема, где классическое рабочее пространство вплетено в природную среду и отражает принцип сбалансированного подхода к работе и жизни.
Для реализации данной задачи Millhouse привлекла британских архитекторов бюро Scott Brownrigg, а также специалистов по ландшафтному дизайну — Linda Bird. Проектировщики разбили территорию таким образом, что помимо офисных корпусов значительную часть занимают общественные пространства, зоны для прогулок и отдыха. Развитие кластеров для работы и жизни сегодня востребовано во всех мегаполисах мира, и Millhouse адаптирует лучшие зарубежные практики для российского рынка. Помимо делового квартала в Сколково реализован одноименный жилой комплекс, элитный гольф-клуб, а также благоустроен масштабный парк Мещерский. Все вместе эти проекты формируют единую территорию, где максимально учтены потребности современного городского жителя.

Девелоперская компания **ZS-GROUP** — концептуальные поселки всегда в цене!

Осенью 2019 года на рынок был выведен новый поселок «СОЮЗ» от Девелоперской компании ZS-GROUP, известной на тот момент своим красивым и успешным проектом «Золотые Сосны».

Всего за год на месте, где было обычное поле, вырос целый поселок. Реализовано более 90% домовладений средней стоимостью 12 млн руб.

Успех поселка «СОЮЗ» заключается в правильном выборе концепции, команды и устойчивом финансировании проекта со стороны инвестора.

Важным фактором правильного развития любого загородного проекта является наличие многофункциональных компетенций девелопера, позволяющих организовать и сопровождать строительство, маркетинг, продажи и эксплуатацию поселка на высоком уровне.

В настоящее время Девелоперская компания ZS-GROUP находится в активном поиске земельных участков под свои новые загородные проекты. Тот факт, что уже сейчас «лист ожидания» из более чем 50 потенциальных покупателей, полностью доверяющих компании, — подтверждает ценность и успешность концептуальных проектов от надежных девелоперов

ZS GROUP

Создаем LIFESTYLE загородной недвижимости

поселок-союз.рф
+7 (495) 374 91 53

РАСКРЫВАЯ ПОТЕНЦИАЛ

На международном фестивале Russian Creativity Week представили культурно-образовательный кластер Russian Design District (RDD) от «Группы Родина». Первая официальная презентация RDD прошла в рамках лектория «Урбанистика и архитектура», организатором которого выступил девелопер. Одновременно был дан старт продажам квартир в этом проекте. В презентации также приняли участие звездные партнеры RDD — Ирина Винер-Усманова, Валентин Юдашкин и Владимир Машков.

Инвестиции в RDD составят 4,6 млрд руб. (кредитную линию открыл «Банк ДОМ.РФ»). Ожидается, что срок окупаемости не превысит трех лет. Общая площадь зданий на территории 4,4 га составит 71 тыс. м², из которых 35 тыс. м² — жилые помещения, а 12,5 тыс. м² — объекты инфраструктуры. В RDD будут проживать около 1,5 тыс. человек.

«Russian Design District — не просто «квадратные метры», — отметил основатель и совладелец девелопера RDD «Группы Родина» Владимир Щекин. — Это инструмент реализации национальных идей и стратегических задач: увеличение численности и благосостояния населения, улучшение условий жизни и раскрытие потенциала каждого человека».

КАК В ЕВРОПЕ

Банк ДОМ.РФ в партнерстве с застройщиком ГК ФСК запускает программу субсидирования ипотечных ставок при покупке квартир в жилых комплексах «Римский», «Сколковский», «Настроение», «Датский» и «Южная Битца» в Москве. Оформить кредит можно по ставке от 3,1% в рамках льготной ипотеки на новостройки, льготная ставка устанавливается на весь срок кредита — до 30 лет. По условиям программы, максимальная сумма ипотеки составляет 12 млн руб. Первоначальный взнос — от 15% стоимости приобретаемого объекта недвижимости. Минимальная процентная ставка доступна для заемщиков, подтверждающих доходы и занятость выпиской из Пенсионного фонда РФ, заказать ее можно через сотрудника банка.

Оформить ипотеку вне льготной программы на новостройки можно по ставке от 4,8%. Это позволит получить кредит на срок до 30 лет в большей сумме — до 30 млн руб. «Мы ожидаем большой востребованности совместной ипотечной программы с Банком ДОМ.РФ, впервые за всю историю рынка заемщикам предлагается ставка на европейском уровне, —- отмечает ДН коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. — Новые условия позволяют не только серьезно сэкономить на размере платежа, но и существенно снизить переплату по кредиту».

На Юго-западе Москвы появится новый жилой комплекс бизнес-класса

В сентябре стартовали продажи в новом проекте бизнес-класса ЖК «Архитектор», возведением которого занимается один из крупнейших застройщиков России — ГК ФСК. Жилой комплекс будет построен в престижном Юго-Западном административном округе Москвы в Обручевском районе, в шаговой доступности от двух парков столицы — Воронцовского парка и Юго-Западного лесопарка. Это место известно своими топовыми российскими вузами, зелеными зонами и отличной транспортной доступностью.

Для будущих жителей продумано более 60 вариантов авторских планировок с максимальной эргономикой помещений. Среди них: пентхаусы, двухуровневые квартиры, квартиры с мастер-спальнями, со входом в отдельную гардеробную или ванную комнату и пр. Покупатель может выбрать квартиру без ремонта, с предчистовой отделкой (white-box) или с чистовой отделкой под ключ. В проекте предусмотрена система «умная квартира», которая позволит контролировать режим охраны жилья, состояние коммуникаций, настраивать климат, управлять светом и техникой.

Всего будет построено три корпуса разной этажности (28, 46 и 47 этажей), объединенных общим стилобатом и подземным паркингом на 670 машиномест.

Инфраструктура ЖК «Архитектор» предусматривает наличие детского сада на 75 мест, супермаркета, коворкинга, ресторана, фитнес-зоны, аптеки, салона красоты. На благоустроенной территории ЖК, которая будет разделена на два уровня, разместятся детские и спортивные площадки, а также зоны отдыха.

фск

www.fsk.ru
+7 (495) 995 88 80

Город растет

В начале августа стали известны финалисты федеральной премии Urban Awards-2020. В пятерку лучших в категории «Лучший региональный проект комплексного освоения территорий (КОТ)» вошел «Город Доброград» от компании «Доброград Девелопмент».

Доброград – проект во Владимирской области, в нескольких километрах от Коврова, возводимый на частные инвестиции при поддержке государства. Возможно, когда-нибудь он получит статус города (в 2019 году Доброград официально был признан поселком), но это не основная цель, которую ставит перед собой девелопер проекта – «Доброград девелопмент». Главная цель – устойчивое развитие территории, ее привлекательность для жизни и ведения бизнеса.

Планы амбициозны – здесь планируется возвести более 1,6 млн м² жилой недвижимости и около 1 млн «квадратов» – коммерческой. Согласно градостроительному плану, к 2034 году площадь города составит 2611 га, а численность жителей достигнет 47 тыс. человек.

В основе концепции города – создание актуальной, масштабной, городской инфраструктуры, качественного и доступного жилья. Архитектурная концепция города предусматривает, что проектируемая городская среда будет соответствовать требованиям людей с разным достатком и укладом жизни: здесь строятся коттеджи, таунхаусы, малоквартирные малоэтажные дома. Проектом предполагается сохранение красоты природы и экологии территории, а также строительство социальных объектов – школ и детских садов, ТРЦ, комплексное благоустройство территории, включая лесные и парковые зоны, создание новых рабочих мест.

Сегодня на территории уже работают гостиничный комплекс с набором всех современных услуг – несколькими ресторанами и спа, стрелковый клуб. Запланировано строительство гольф-поля, функционирует собственный аэродром. Общий объем инвестиций в проект составит 73 млрд руб. В настоящий момент в проект уже вложено 8 млрд руб.

С развитием инфраструктуры круглогодичного курорта в Доброграде растет и туристический поток. К 2027 году он может составить 2 млн человек в год – подсчитывают аналитики компании. «Изначально, на этапе проектирования, мы начали формировать здесь комфортную среду,

выстраивая сценарии будущих жителей, будь то новоселы многоквартирных домов, таунхаусов или частных домов или постояльцы отеля. Сделать поселение умным, безопасным и комфортным позволят передовые решения в урбанистике и IT подходы», – говорит генеральный директор «Доброград девелопмент» Владимир Ахапкин.

В этом году на руку проекту сыграли законодательные изменения. Минсельхоз РФ запустил программу «Сельская ипотека», под действие которой попал и Доброград. Благодаря чему с февраля 2020 года для покупателей жилья в проекте стала доступна ипотека от Россельхозбанка и Сбербанка со ставкой 2,7%, хотя пока результаты столь привлекательной программы не очевидны. «Число запросов от наших клиентов увеличилось только за первое полугодие в несколько раз», – комментирует новый финансовый инструмент финансовый директор «Доброград девелопмент» Денис Зайков.

На фоне растущего спроса на жилье в регионе, а также при наличии доступной ипотеки девелоперу приходится наращивать и темпы строительства. Новостройки в Доброграде реализуются сегодня с использованием схемы эскроу-счетов и с привлечением проектного финансирования от Сбербанка.

Чтобы обеспечить устойчивое развитие территории и привлечь в город новых резидентов, девелопер задумался о создании кластера со статусом особой экономической зоны (ОЭЗ). Заявку на создание ОЭЗ подал в Министерство экономического развития РФ губернатор Владимирской области Владимир Сипягин.

По словам Владимира Ахапкина, на выделенной территории, которую планируется отвести под особую экономическую промышленно-производственного типа «Доброград-1», разместятся производства, не наносящие вреда окружающей среде. К 2029 году здесь планируется создать более 500 новых рабочих мест. Планируется, что в новой экономической зоне будет развернуто производство пенополиуретана, мебельной и текстильной продукции, а также деталей для различных машин и оборудования. Под новую инвестиционную площадку построят объекты инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. Наличие налоговых и таможенных преференций создаст дополнительные стимулы для инвесторов.

Ожидаемый объем частных капиталовложений по уже существующим соглашениям превышает 2,6 млрд руб. Еще более 790 млн руб. инвесторы могут вложить в создание инфраструктуры территории.

В дальнейшем, отмечает Владимир Ахапкин, ОЭЗ может дать более 10 тыс. рабочих мест для будущих жителей «Доброграда».

WOW какая реклама!

В сентябре в Москве подвели итоги девятой премии за лучшую рекламу России и СНГ в области недвижимости WOW Awards, состоявшейся при поддержке генерального партнера — компании GMK. За звание «самых-самых» в конкурсе Ассоциации профессионалов рынка недвижимости REPA претендовало около 300 рекламных работ от застройщиков.

Церемония награждения победителей WOW Awards-2020 проходила в Telegraph Hall в стиле путешествия. На борту WOW Airlines 300 гостей взлетело на рекордную высоту: ведь это первая официальная вечеринка маркетологов после самоизоляции. REPA SkyTeam во главе со старшим бортпроводником Юлией Солодовниковой обеспечила незабываемый полет пассажирам лайнера. Гостям были предложены бодрые вина от компании «Белуга» и оригинальные закуски от кейтеринга «Праздник вкуса». Но главными создателями настроения вечера были победители премии.

Более 40 статуэток «стеклянных собак» (символ профессионализма и дружбы маркетологов) и несколько специальных дипломов со сцены вручили за лучшие кейсы по продвижению недвижимости. Организатор премии благодарит за поддержку генерального партнера GMK, партнеров номинаций: девелоперскую группу «Сити-XXI век», Whitemark, SmartHeart, «Праздник вкуса» и партнера церемонии награждения MEDIA108. Посмотреть кейсы победителей можно на сайте wowawards.ru

Победители WOW Awards–2020

Номинация	Работа, победитель
Наружная реклама	Серия баннеров «Алфавит». Страна Девелопмент
Буклет: стандарт и комфорт-класс	Правильный стандарт комфорт-класса VEREN NEXT шуваловский. Заказчик — VEREN GROUP, исполнитель — WHITEMARK
Буклет: бизнес-класс и элит	Серия буклетов «Атлас лучшей жизни» для Level Group. Заказчик — Level group, исполнитель — SmartHeart+Zoloto Group
Коммерческий видеоролик	Серия видеороликов «Купи квартиру и живи как человек». Заказчик — Концерн РУСИЧ, исполнитель — Voodoo media
Презентационный видеоролик	Reef Residence. Заказчик — FERRO ESTATE, исполнитель — WHITEMARK
Имиджевый видеоролик	Там, где квартиры перестают быть мечтой. Заказчик — Группа «Самолет», исполнитель — The Clients, соисполнитель — STEREOTACTIC
Радиореклама	Серия «Обитатели макрорайона». Заказчик — Макрорайон АМГРАД, исполнитель — СОЛЬ
Анимированная наружная реклама	«Для тех, кто вырос». Ак Барс Дом
Баннерная реклама	Серия баннеров «Совсем другая история». Заказчик — Галс-Девелопмент, исполнитель — 159 Foundation
Сайт проекта	Гоголевский, 12 — редкая жемчужина в московской коллекции шедевров. Заказчик — БЭЛ Девелопмент, исполнитель — ART3D-Graphics
Корпоративный сайт	AFI Development — Девелопер с мировым именем. Заказчик — AFI Development, исполнитель — ART3D-Graphics
Маркетинг в соцсетях	Единая платформа проекта в социальных сетях Жилой квартал «Береговой». Главстрой
Спецпроект в соцсетях	Разрушители дефектов. Группа ЛСР
Нестандартное продвижение: digital	Как из PornHub попасть в свою квартиру! Заказчик — Семейная Фортеция, исполнитель — Sales Machine, соисполнитель — Digital Bands
Офис продаж	Cameo Moscow Villas. Заказчик — STONE HEDGE, исполнитель — Wall
Выставочный стенд	Мой центр спорта. Заказчик — ГК «Инград», исполнитель — Larnilane
EVENT	Презентация для клиентов комплекса апартаментов «Поклонная 9». ANT Development
Нестандартное продвижение: offline	Балконное караоке. Заказчик — Группа компаний «Третий Трест», исполнитель — Marten marketing
Сувенирная продукция	INGRAD Сувенирная продукция. Заказчик — ГК «Инград», исполнитель — OFFICIAL ANNA DIRECHINA
Слоган	Eleven. Главное внутри. Заказчик — Холдинг РСТИ, исполнитель — Moslab.
Специальный диплом. Коллаборация года	«Мой центр Вселенной. Выбор есть всегда»
Брендинг объекта	Космическая айдентика для ТРЦ «Гравитация». Заказчик – ООО «Стинком-СП», исполнитель – The Clients
Бренд компании	Бренд для ведущего риелторского агентства WE KNOW. Заказчик — WE KNOW, исполнитель — SmartHeart
Рекламная кампания года	Челябинск — чтобы остаться! Заказчик — СК «Легион», исполнитель — SMMashing Media
Команда года: девелопер	Команда коммерческого блока Московского региона ГК «КОРТРОС»

Директор GMK Сергей Разуваев

Креативный директор и владелец агентства SmartHeart, Станислав Окрух

Генеральный директор Moslab Ашот Геворкян

Руководитель ассоциации REPA Юлия Солодовникова

EL

Элитная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Поймать отложенные сделки

АВТОР
Екатерина САХАРОВА

При хороших темпах восстановления рынка значительная часть элитного жилья будет реализована до конца года

КАКИМ ПОДОШЕЛ СТОЛИЧНЫЙ РЫНОК ПРЕМИАЛЬНЫХ И ЭЛИТНЫХ НОВОСТРОЕК К НАЧАЛУ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА И КАК ОН БУДЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ — **ДН** РАЗБИРАЛСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ И УЧАСТНИКАМИ РЫНКА.

По данным аналитиков международной консалтинговой компании Knight Frank, за первую половину 2020 года на московском рынке высокобюджетного жилья было проведено на треть меньше сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом эксперты **ДН** предупреждают о сокращении предложения и росте цен.

ПРОДАЛИ МЕНЬШЕ, А ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ

Во время карантина было много звонков и запросов на приобретение жилья, но только часть из них переросла в реальные сделки. «Сначала на это повлияли ограничения в работе МФЦ и Росреестра, невозможность проведения показов, затем и неготовность покупателей заключать сделки удаленно», — отмечает Андрей Соловьев, директор департамента городской недвижимости Knight Frank.

80% столичных площадей подкласса de luxe в новостройках сосредоточены в клубных домах, как в одном из наиболее востребованных покупателями формате

При этом, казалось бы, парадоксально растет цена элитных квадратных метров. Она выросла в Москве на 7% и составила 864 тыс. руб. за 1 м^2 (+7% с начала года). В элитном сегменте «квадрат» продавали в среднем за 1,25 млн руб. (+8% с начала года), в премиум-классе — за 642 тыс. руб. (+6% с начала года). Аналитики отмечают, что основные колебания в ценах были связаны с ростом стадии проектов, а также с изменениями структуры предложения. «В реальности цены нарастили лишь застройщики самых успешных проектов, в то время как остальные девелоперы не пересматривали прайсы», — отмечает директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» (участник партнерской сети CBRE) Анна Раджабова.

Рынок элитной недвижимости — один из самых консервативных сегментов: срок принятия решения о покупке здесь может составлять шесть-девять месяцев

При этом средняя стоимость квартиры также значительно увеличилась. По данным «СМУ-6 Инвестиции», год назад среднестатистический объект премиального рынка обходился покупателям в 50,1 млн руб., а сейчас он вырос в цене более чем на 15 млн — до 65,9 млн руб.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО

В первом полугодии рынок пополнился двумя новыми проектами, оба комплекса сейчас находятся в закрытых продажах. Один из них относится к премиальному классу и реализуется в Таганском районе, другой — это представитель элитного класса на Якиманке.

В премиум-классе предложение сокращается стремительно. По данным «СМУ-6 Инвестиции», за последний год (с конца первого полугодия 2019 года) число квартир в жилых и апартаментных комплексах этого сегмента сократилось на 28%. Суммарная площадь этих объектов снизилась почти на 70 тыс. м^2. Впрочем, не все так плохо: по количеству проектов есть стабильность — во II квартале 2019 года их было 60, а сейчас — 63. Так в чем же дело?

«Хотя число проектов остается на высоком уровне, количество квартир и апартаментов в них уменьшается. У этого процесса две причины. Клиенты раскупают наиболее ликвидные варианты, а застройщики могут «придерживать» еще более качественные или уникальные объекты, чтобы продать их на более высокой стадии строительства по повышенным расценкам», — поясняет генеральный директор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин. Он рекомендует не откладывать покупку в долгий ящик, потому что высока вероятность того, что выбранный объект купит кто-то другой. Особенно это касается редких форматов жилья в комплексах на высокой стадии готовности, к примеру, пентхаусов.

В подклассе de luxe предложение также сокращается. Как подсчитали аналитики Capital Group, с января по июль 2020 года предложение новостроек в этом узком сегменте сократилось на 8,8%. При этом сокращение происходило на фоне постоянного роста средневзвешенной стоимости квадратного метра: за семь месяцев 2020 года «квадрат» недвижимости de

Фото: клубный дом Artisan

Фото: клубный дом Artisan

luxe вырос в цене на 11,3%. Основной причиной тренда на сокращение предложения в подклассе стал ограниченный выход новых проектов. А увеличение цены объясняется ростом стадии готовности проектов. По данным Capital Group, 80% площадей подкласса de luxe в новостройках сосредоточены в клубных домах: это традиционно один из наиболее дорогих форматов элитного рынка и наиболее востребованных покупателями.

ОНЛАЙН НЕ «РАСКАЧАЛСЯ»

Многие девелоперы быстро адаптировались к новым реалиям, стали использовать видеотуры, 3D-технологии, онлайн-показы. Это позволило поддерживать связь с потенциальными клиентами, но мало кто готов отрапортовать о невероятных продажах, связанных с использованием этих новшеств. «В дорогом сегменте клиентам важно сначала увидеть лот собственными глазами, а уже потом заключать сделку. Поэтому даже с учетом ограничительных мер многие предпочитали выезжать на объекты в масках и перчатках и затем принимать финальное решение о покупке», — рассказывает Андрей Соловьев.

«Онлайн-сделки, на мой взгляд, не «раскачались», — соглашается Илья Менжунов, управляющий директор компании Aim. — Все-таки основное желание клиента — это прийти в офис продаж или на объект, убедиться лично в качестве продукта, найти свое мироощущение в проекте». Поэтому он убежден, что онлайн-формат остается очень ограниченным: часть процессов, безусловно, может происходить удаленно, но все решения в конечном счете принимаются при личном визите и знакомстве с проектом.

Покупатели элитной недвижимости стали чаще приобретать жилье в ипотеку, так как банки более лояльны в вопросе одобрения крупных сумм

И все-таки онлайн как единственно доступный в какой-то момент времени легальный и безопасный способ коммуникации девелоперам использовать пришлось. «Своевременный и оперативный переход в онлайн позволил нам обеспечить поток средств, который в иных условиях прекратился бы полностью. Онлайн-сделки не стали фактором роста продаж, но дали значительную экономию времени нашим клиентам. Сейчас, после отмены ограничений, мы видим, что покупатели предпочитают сохранить в онлайне ряд этапов сделки — первое знакомство и презентация

проекта менеджером могут проходить по видеосвязи, подписание договора — с помощью электронной цифровой подписи», — рассказывает коммерческий директор Capital Group Петр Исаев. Для готовых проектов в компании записали реальные обзоры квартир и апартаментов: не выходя из дома клиент может ознакомиться с интересными лотами и сразу принять решение. «Реализованные технологии качественно влияют на сроки заключения сделок, и, что важно, это задел для будущего развития», — резюмирует эксперт.

КАКИЕ КВАРТИРЫ В ТРЕНДЕ?

Продолжается рост спроса на квартиры с отделкой, даже в недвижимости премиум- и элитного классов. По данным Knight Frank, почти половина всех реализованных квартир и апартаментов в первом полугодии была в таком формате. Эксперты считают, что по итогам 2020 года их доля в общем объеме может снизиться, но все равно этот показатель будет выше по сравнению с прошлыми годами. Доля отделки растет неуклонно: в 2018 году на такие варианты в структуре продаж приходилось 24% лотов, в 2019-м — 35%, в этом году результат может быть еще выше.

Следующий тренд — фокус на инженерные системы. Состоятельные люди всегда уделяли внимание вопросам безопасности и здоровья, но в этом году стало очевидно, что нужно думать об этом еще больше. Люди интересуются наличием систем очистки и фильтрации, индивидуальным кондиционированием. Многие клиенты для более глубокого и детального понимания приглашают своих инженеров на объекты.

В компании «Донстрой» сообщают, что за время самоизоляции спрос с квартир от 60 м^2 сместился в сторону больших форматов с террасами и балконами. Также появился повышенный интерес к наличию комнаты для уединения, кабинета. И это после нескольких лет, когда был тренд на отказ от «лишних» квадратных метров и оптимизацию. По данным «Метриум Премиум», повысилась востребованность квартир с большой площадью, даже порядка 500 м^2.

По наблюдениям аналитиков «СМУ-6 Инвестиции», увеличивается средняя площадь представленных в продаже квартир и апартаментов премиум-класса. Сейчас этот показатель составляет 112 м^2, тогда как год назад он достигал 103 м^2. При этом рост наблюдался во всех типах квартир: средний метраж однокомнатных квартир вырос с 54 до 57 м^2, двухкомнатных — с 83 до 89 м^2, трехкомнатных квартир — со 110 до 131 м^2.

Фото: клубный дом Artisan

Фото: клубный дом Artisan

ЧТО С ИПОТЕКОЙ?

В последнее время говорят об увеличении доли ипотечных сделок в разных сегментах. Но если несколько лет назад журналисты, слыша заявления в духе «Элитные квартиры стали чаще покупать в ипотеку», думали о том, а не хайп ли это (хотя, возможно, тогда мы еще не знали слова «хайп»), то сейчас понятно, что да, всё правда, и на данный момент это привычная картина.

«Покупатели элитной недвижимости стали чаще приобретать жилье в ипотеку по нескольким причинам. Во-первых, сегодня банки более лояльны в вопросе одобрения крупных сумм. Во-вторых, жилищный кредит стал доступнее, что отразилось и на элитной недвижимости. Хотя льготная ипотека не актуальна в верхнем ценовом сегменте, но ставки по базовым программам снизились. Именно поэтому все больше покупателей пользуются заемными средствами, особенно при сумме сделки в пределах 40–80 млн руб.», — рассказывает Анна Раджабова.

Как поясняет Андрей Соловьев, в данном сегменте клиент не берет кредит на 20–30 лет, он предпочитает более короткие кредиты на меньшую часть суммы сделки (20–30%). По мнению эксперта, в случае снижения базовой ставки можно будет наблюдать увеличение объемов кредитования (в особенности на первичном рынке) во всех сегментах элитного жилья. На данный момент в сегменте de luxe доля ипотечных сделок не превышает 5%, в премиум-классе доля ипотеки в общем объеме сделок достигает 20%. Для сравнения: в сегментах комфорт- и бизнес-класс на сделки с ипотекой приходится 55 и 45% соответственно.

При этом в некоторых компаниях говорят о результатах выше среднего по рынку. Так, в элитных проектах Capital Group доля ипотеки на протяжении II квартала была невысокой, однако уже за период июль-август там зафиксировали рост до 36,17% в общих продажах компании. Как рассказали в компании, такой высокий результат можно объяснить не предложением ипотеки с господдержкой, а выгодными условиями от банков-партнеров. Компания реализовала ряд совместных программ с крупнейшими игроками.

В компании «Донстрой» добавляют, что при субсидировании застройщиком ипотечной ставки до 0,1 или 0,5% на первый год кредитования ипотека расценивается скорее, как почти беспроцентная рассрочка, что тоже очень выгодно для клиентов.

Интересно, что, по данным портала Urbanus.ru, в Санкт-Петербурге среди объектов стоимостью 20–25 млн руб. за первое полугодие более 45% было куплено при содействии банков, а среди объектов стоимостью от 25 млн руб. — более 35%.

НА ЧТО НАДЕЕМСЯ ОСЕНЬЮ?

Эксперты ожидают, что спрос до конца года восстановится за счет отложенных сделок и выхода новых проектов. По оценкам аналитиков Knight Frank, значительная часть ранее сформированного отложенного спроса при хороших темпах восстановления рынка будет реализована до конца года, и есть надежда, что это позволит отыграть «провал» в сделках, который был с апреля по июнь.

С таким прогнозом соглашается Петр Исаев, который напоминает, что рынок элитной недвижимости — один из самых консервативных сегментов: срок принятия решения здесь может составлять 6–9 месяцев. «Сегодня мы отмечаем, что часть сделок перешла со второго квартала в третий и закрывается сейчас. В отдельных проектах премиум-класса мы зафиксировали показатели спроса, равные результатам прошлого года в аналогичном периоде — все это свидетельствует о постепенном восстановлении сегмента и реализации отложенного спроса», — говорит представитель Capital Group.

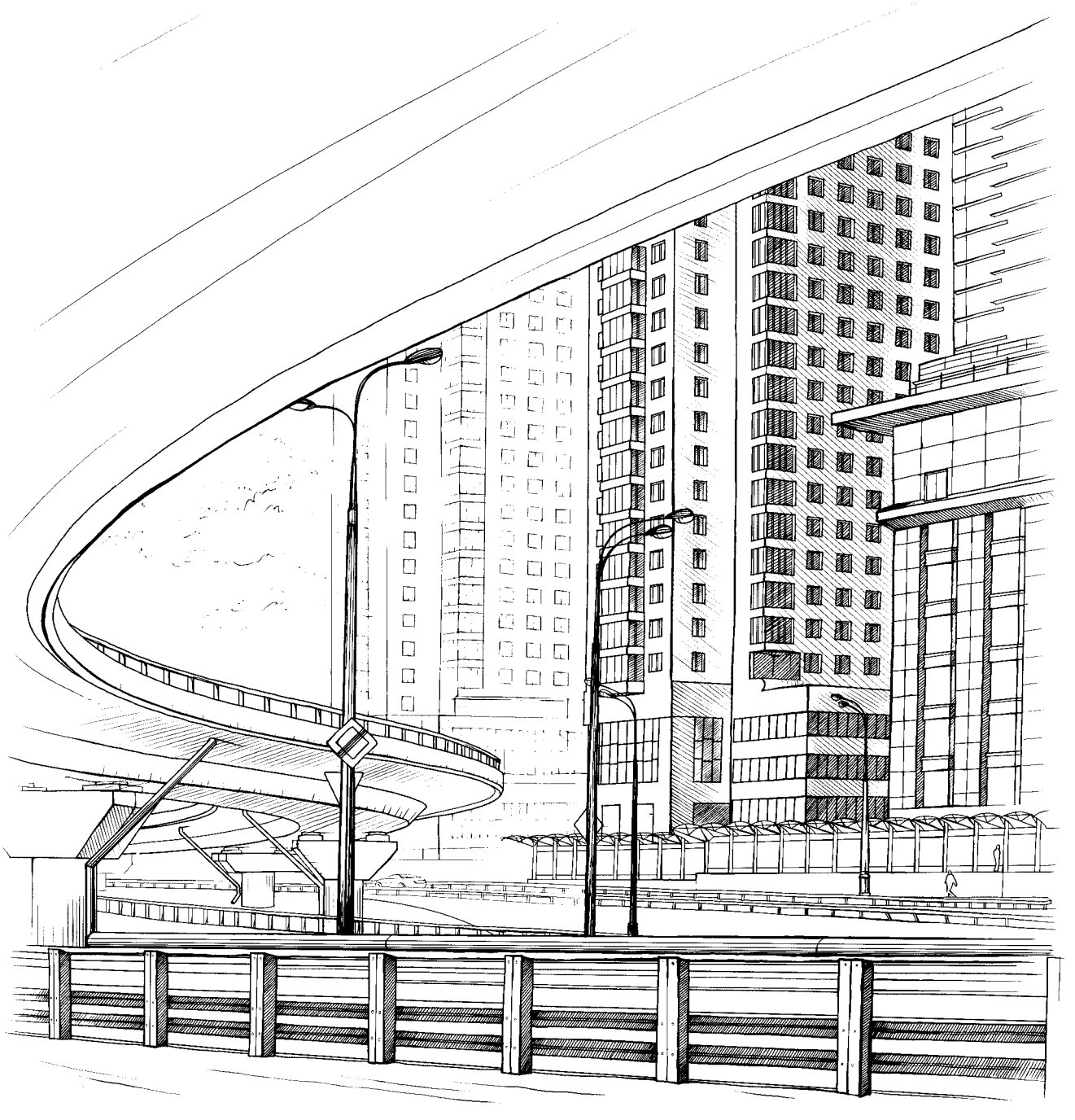
Можно сказать, что реализация отложенного спроса уже началась. «В связи с тем что большое количество покупателей остались в августе 2020 года в Москве, на рынке сохранилась достаточно высокая активность. Мы фиксировали большое количество обращений по элитным проектам, прошел целый ряд сделок на первичном рынке, что в целом нехарактерно для летнего периода», — рассказывает Илья Менжунов.

Также эксперты надеются, что девелоперская активность станет дополнительным фактором, стимулирующим спрос: в ближайшей перспективе планируется ввод в эксплуатацию ряда отложенных ранее комплексов.

Что касается ожидаемых цен, то, по мнению Алексея Перлина, максимум, на что можно рассчитывать в оставшееся полугодие, — это замедление темпов прироста цен. Это важно понимать и тем, кто покупает недвижимость для себя, и инвесторам. «Хотя рынок в значительной степени представлен объектами на высокой стадии строительной готовности, повышение расценок продолжается, поэтому для инвестиций можно выбирать и почти готовые комплексы», — говорит эксперт.

Если коротко, то участники рынка ожидают, что все будет хорошо. Возможно, именно эта отличительная черта российского бизнеса позволяет ему преодолевать кризис за кризисом, выходя на новую волну успеха. Сейчас же все будут ловить волну отложенного спроса, которая уже началась. А кто окажется на гребне этой волны — покажет осень. ДН

Фото: клубный дом Turandot Residences



RR

Городская недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Лето год кормит

Что будет с российским рынком жилья этой осенью?

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

ВЕСЕННЕЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ РЫНКА СФОРМИРОВАЛО ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС, ЧТО В СОЧЕТАНИИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ МЕРАМИ ПО СНИЖЕНИЮ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ ДАЛО ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАЖАМ ВЗЛЕТЕТЬ СРАЗУ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ КАРАНТИНА. КАКОЙ ОБЪЕМ ЖИЛЬЯ МОЖЕТ РЕАЛИЗОВАТЬСЯ И КАК ДОЛГО ПРОДЕРЖИТСЯ ВЫСОКИЙ СПРОС — ВОПРОС СПОРНЫЙ.

Если рассматривать ситуацию в динамике, то, как говорит статистика российского рынка недвижимости, падение по рынку было неравномерным. У крупных, системных застройщиков спрос упал на 20–50%. Разброс зависел от общего объема реализуемого жилья, его класса и местоположения. Но надежды на покупательскую активность — у всех строителей одинаково большие.

СДЕЛКИ НА РАССТОЯНИИ

«Многое зависело от возможности застройщиков перестроить продажи на онлайн-формат, — напоминает директор по продажам

Недвижимость сейчас – одна из самых надежных рублевых инвестиций. А ведь недавно она не могла конкурировать с банковскими депозитами

ГК «Инград» Константин Тюленев. — Небольшие компании «провалились» до 70%. Многие попросту не смогли перестроиться на онлайн-продажи. У крупных игроков все механизмы дистанционных продаж уже были отточены для работы с региональными клиентами. Маленькие компании всегда были ориентированы на локальный спрос».

Также немалую роль в этом вопросе сыграло общее доверие к бренду и механизм финансирования стройки. В период экономической неопределенности клиенты предпочитали идти на сделку с проверенной и известной компанией, которая строит по эскроу-счетам. Людям

было важно понимать, что их деньги защищены. Небольшие застройщики такую уверенность дать не могли.

Были и исключения. «Наша статистика продаж говорит о незначительном снижении (порядка 8%) в апреле, майские показатели уже были сопоставимы с итогами аналогичного периода прошлого года», — отмечает заместитель генерального директора компании MR Group Ирина Дзюба. В июне и июле в компании фиксировали рост продаж к тем же месяцам 2019 года. «В целом, во втором квартале текущего года мы нарастили продажи на 15% к первому кварталу, — добавляет застройщик. — Результаты июля 2020 года в денежном выражении оказались выше итогов того же месяца прошлого года на 50%».

Причина такой динамики, по мнению эксперта, в первую очередь, оперативная (буквально в течение недели) отладка и донастройка уже действующего канала продаж, что позволило не останавливать сделки.

Не столкнулись со спадом потребительской активности и в проектах компании «Сити-XXI век». Планы продаж квартир в проектах «Сити-XXI век» в марте и даже провальном апреле выполнялись на 90%. Успех этот, считает директор по продукту «Сити-XXI век» Мария Могилевцева-Головина, связан с двумя факторами. С одной стороны, на рынке активизировалась большая группа новых покупателей, заинтересованных в льготной ипотеке (ранее приобретение недвижимости многим из них было недоступно из-за высоких ставок). С другой — компания не сокращала объемы рекламы. За счет частичного сокращения бюджетов конкурентами рекламу видело большее количество потенциальных клиентов, многие из которых успешно законтрактовались. «Таким образом, большая часть нашего отложенного спроса состояла не только из наших покупателей, но и потенциальных покупателей конкурентов», — отмечает эксперт.

РАБОТАТЬ ПО СТАРИНКЕ

Онлайн-продажи поддержали застройщиков, но не заменили традиционных форматов работы. «Благодаря тому что нам удалось оперативно перестроить свою работу на дистанционный режим, мы смогли работать максимально эффективно в текущей на тот период обстановке. Тем не менее, когда сняли ограничительные меры, покупатели в большинстве своем вернулись в офисы продаж. Сейчас они предпочитают оформлять сделку все-таки в офлайн-формате. Формат онлайн-продаж у нас стал неотъемлемой частью инструментария, который опционально по желанию клиента мы используем вместе с традиционными продажами», — комментирует ситуацию коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина.

Ирина Дзюба также отмечает, что канал онлайн-продаж хоть и будет более популярным, чем до начала пандемии, но все же большинство сделок, как и прежде, будет заключаться с личным присутствием клиента. «По нашим прогнозам, в целом по итогам 2020 года на долю онлайн-продаж в московских новостройках придется не более 15%», — говорит эксперт.

Микс из онлайн- и офлайн-инструментов демонстрирует более высокую эффективность, что подтверждается мгновенным ростом активности покупателей после снятия ограничений, — отмечают в пресс-службе Группы «Эталон». Уже в июне, говорят в компании, в Москве наблюдался рост продаж более чем в два раза по сравнению с майскими показателями, а в Санкт-Петербурге спрос вырос на 28%. Сейчас продажи идут очень активно, в июле мы даже наблюдали очереди в офисах наших флагманских проектов.

ВРЕМЯ ПОКАЖЕТ

Главная причина ажиотажа на рынке — отложенный спрос, который сформировался за месяцы самоизоляции. Продолжительность реализации отложенного спроса мы оцениваем в ближайшие два-три месяца.

В «Эталоне» отмечают, что в июне отметилась тенденция к постепенному восстановлению спроса: в Московской области число сделок в новостройках комфорт-класса в июне-июле выросло на 45%, тогда как в Москве ЖК комфорт-класса улучшили показатели апреля-мая на 34%. Проекты бизнес-класса в Москве показали наибольший прирост в июне-июле — 125%.

Управляющий директор компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Надежда Коркка менее оптимистична в оценках. «Поскольку падение спроса в период самоизоляции составило порядка 30–70%, то и уровень отложенного спроса оценивается примерно в этих пределах», — считает эксперт. Однако, по ее мнению, вопрос нужно ставить иначе — сохранился ли этот отложенный спрос, так как ситуация с благосостоянием населения ухудшилась и некоторые клиенты отказались от идеи покупки жилья в новых реалиях.

«Пока что мы фиксируем снижение спроса в годовом выражении, — говорит Надежда Коркка. — В июне число заключенных договоров долевого участия в Москве сократилось на 8%, а в июле — на 29%». По ее мнению, необходимо дождаться статистики по спросу в августе-сентябре, чтобы окончательно убедиться в том, что отложенный спрос реализовался. Пока что данные за июнь-июль наталкивают на мысль о том, что в июне отложенный спрос реализовался, а в июле мы уже видели новый «нормальный» посткризисный уровень активности клиентов, который примерно на треть меньше прошлогоднего.

Средняя доля ипотечных сделок после запуска программы льготного кредитования стабильно находится на уровне 60-70% и выше

Коммерческий директор группы «Родина» (девелопер Russian Design District) Ксения Юрьева добавляет, что в июне количество зарегистрированных в столице ДДУ выросло в полтора раза относительно мая. Однако эксперт подчеркивает, что речь идет о восстановительном росте после глубокого падения и догнать докризисные показатели еще не удалось: в годовом выражении в июне падение спроса оценивалось в 25%, в июле — в 28%.

ГАДАНИЕ НА ИПОТЕЧНОЙ СТАВКЕ

Спрос, напоминает Надежда Коркка, действительно «взлетел» в июне, однако этот всплеск был связан не столько с началом выхода из режима самоизоляции, сколько с введением программы субсидирования ипотечных ставок. То есть восстановительный рост числа в июне, возможно, был не реализацией отложенного весеннего спроса, а активизацией ипотечных заемщиков. Если в июле 2019 года доля ипотечных сделок составила 48%, то в июне 2020 года этот показатель увеличился до 68%, а в июле 2020-го — 60%. В ГК «Эталон» рассказывают, что после увеличения максимальной суммы кредита в Москве и в Санкт-Петербурге до 12 млн руб. под действие госпрограммы попадает около 85% лотов в проектах застройщика в Москве и около 80% в Санкт-Петербурге.

Субсидирование ипотечных ставок определяет интерес к покупкам, согласны и другие участники рынка. Средняя доля ипотечных сделок после запуска госпрограммы стабильно находится на уровне 60–70% и выше, отмечают в MR Group, и это при том, что около 95% занимают проекты бизнес-класса.

Гендиректор ГК Omakulma (Санкт-Петербург) Виолетта Басина самыми эффективными мерами, поддержавшими спрос, считает программу «Сельская ипотека» под 3% годовых в Ленобласти, а по Петербургу — «президентское субсидирование» ставок до 6,5%. Какую-то роль сыграло и увеличение кредитного лимита до 12 млн руб. «К осени будем ожидать, что ипотечные ставки снизятся до 7–6,5% при 4,25% ключевой ставки», — рассчитывает петербургский застройщик.

НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ

А вот дальнейшее развитие рынка будет зависеть от продления программы государственной поддержки на ипотеку. «Мы ждем стабильного рынка — спрос снизится от тех рекордов, которые мы видим сейчас, но и предложение сократится, — считает коммерческий директор «Главстрой-Регионы» Алексей Артошин. — После ограничений первый месяц люди раскачивались, а сейчас мы наверстали то, что потеряли в части спроса в период пандемии. Очень помогла доступная ипотека с государственной поддержкой. Спрос сейчас почти в два раза выше аналогичных показателей прошлого года в наших проектах».

Как только весенняя ситуация стабилизировалась, льготная ипотека буквально «выстрелила», комментирует Ксения Юрьева: «В июне

доля ипотечных сделок в «старой» Москве выросла до 68%, а в ТиНАО — до 75%». При этом она подчеркивает, что в июле в старых границах столицы этот показатель вернулся на прежний уровень (55%), тогда как в Новой Москве остался неизменным.

Директор по продажам Группы «Самолет» Кирилл Храпов считает, что для развития рынка продлить программу субсидирования ипотеки просто необходимо до второго квартала 2021 года. «Спрос, скорее всего, будет держаться на текущем уровне и в том случае, если банки смогут сохранить базовые ставки по ипотеке 6–7%. Если же минимальная ставка будет не менее 8%, то можно будет спрогнозировать понижение уровня спроса на 15–20% по отношению к четвертому кварталу 2019 года», — говорит Кирилл Храпов.

«Условным водоразделом в обозримом будущем пока для всех остается дата завершения действия программы льготной ипотеки — 1 ноября 2020 года, — вторит коллегам и генеральный директор VSN Realty Яна Глазунова. — К этому времени ожидается и повышение цен, и резкий рост сделок, чтобы успеть в последний вагон. Сейчас максимально подогревает покупательский спрос льготная ипотека. Если она не будет продлена, то статистика нам покажет вновь падение в чистых цифрах заключенных ДДУ, затем начнется медленное выравнивание, которое будет напрямую зависеть от стабильности экономической ситуации и дохода людей».

Многие застройщики еще весной успели адаптироваться к новым условиям, благодаря чему уже в июне спрос начал восстанавливаться

Если же продления программы субсидирования ставки не произойдет, считает главный эксперт аналитического центра ЦИАН Виктория Кирюхина, в конце года произойдет резкий спад. По сути, говорит эксперт, покупатели, планировавшие совершить сделку в этом году или в начале 2021 года, форсируют решение для того, чтобы взять ипотеку на льготных условиях. «После 1 ноября произойдет частичный отток спроса в пользу вторичного рынка — в результате отмены льготной ипотеки ставка для вторичного рынка и новостроек окажется сопоставимой. И часть клиентов откажутся

от длительного ожидания ключей для пока только строящейся квартиры, сделав выбор в пользу вторичного рынка», — уверена Виктория Кирюхина.

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Прогнозы экспертов по рынку в целом звучат умеренно-оптимистично. «На текущий момент ситуация в сфере жилой недвижимости не такая критичная, как в коммерции, туризме или ресторанном бизнесе, многие застройщики успели адаптироваться к новым условиям и вернуться к докризисным показателям, благодаря чему уже в июне спрос начал восстанавливаться, — рассказывает Мария Могилевцева-Головина. — В ближайшее время мы увидим положительный эффект отложенного спроса и результатов льготных ипотечных мер поддержки. Однако заметное снижение доходов населения и ожидание второй волны ограничений в среднесрочной перспективе не дадут высоких результатов, и число сделок в 2020 году навряд ли достигнет показателей 2019 года».

«Пока спрос растет, — добавляет Константин Тюленев. — Фиксируем ежемесячное увеличение интереса на 10–12% по всем проектам». Однако осенью, считает эксперт, в случае отмены программы госипотеки, ожидается снижение спроса. «Чтобы поддержать покупательский интерес, готовим к запуску собственные программы субсидирования ипотеки и ряд других предложений, — делится своими планами Константин Тюленев. — В любом случае сильного падения по продажам не ждем. Недвижимость сейчас — одна из самых надежных рублевых инвестиций. Еще совсем недавно она вообще не могла конкурировать с банковскими депозитами, хотя оперировала большей долгосрочностью и надежностью. Сегодня стоимость денег снижается, вслед за ней падает и доходность депозитов в банках. Люди ищут более надежные места вложений своих средств».

Более реалистична Надежда Коркка, считающая, что, вероятнее всего, спрос стабилизируется на уровне 70–80% числа сделок в 2019 году. Отложенный и ипотечный спрос скорее всего не превысит показатели прошлого года. С одной стороны, цены достигли очень высокого уровня (порядка 181 тыс. руб.), с другой — доходы населения заметно сократились и экономическая ситуация крайне нестабильна. В таких условиях полное восстановление спроса на докризисном уровне едва ли возможно. ДН

Пандемия роста

Президент «КОРТРОС» Вениамин Голубицкий — о том, как увеличить продажи на падающем рынке

В 2020 ГОДУ ГРУППА КОМПАНИЙ (ГК) «КОРТРОС» ОТМЕЧАЕТ 15-ЛЕТИЕ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ КОМПАНИЯ ЗАНЯЛА ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ОТРАСЛИ КАК ПО ОБЪЕМУ ВВОДИМЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ТАК И ПО ИХ КАЧЕСТВУ. ГК «КОРТРОС» НЕ СДАЛА ПОЗИЦИЙ И В СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД НАЧАЛА 2020 ГОДА. О ТОМ, ЧТО ДЛЯ ЭТОГО БЫЛО СДЕЛАНО, ДН ПОГОВОРИЛ С ГЛАВОЙ ХОЛДИНГА ВЕНИАМИНОМ ГОЛУБИЦКИМ.

БЕСЕДОВАЛ
Алексей АНДРЕЕВ

Вениамин Максович, как вы оцениваете результаты компании в первом полугодии?
Позитивно. Вопреки ситуации — для нас, в отличие от многих игроков рынка, это были успешные шесть месяцев, о чем говорят цифры. В стрессовых условиях, созданных пандемией, компании удалось укрепить свои позиции в числе лидеров девелоперского рынка, войдя, в том числе, в топ-10 по объемам продаж жилья в Московском регионе и в пятерку столичных застройщиков высокой надежности, по версии Национального объединения застройщиков жилья.

Всего по сравнению с этим же периодом прошлого года мы реализовали на 20,1% недвижимости больше — 125,4 тыс. м² на общую сумму 13,1 млрд руб. Показатели первого полугодия 2019 года составляли, соответственно, 104,4 тыс. м² и 11,8 млрд руб. Довольно большая часть текущих результатов пришлась на Москву, где за полгода было реализовано 30 тыс. м² на 6,864 млрд руб. В Екатеринбурге продано 80 тыс. м² жилья на 4,957 млрд руб. В Перми — 14 тыс. «квадратов» недвижимости на 990 млн руб.

Общая выручка увеличилась на 17,8% — до 12,8 млрд руб. (в первом полугодии прошлого года — 10,9 млрд руб.). Из этих средств 3,867 млрд руб. поступило на эскроу-счета (годом ранее — 1,6 млрд руб.).

Первый квартал, хоть и отметился валютным скачком, все же был в чем-то проще. Как распределились показатели по кварталам?

Второй квартал, несмотря на ограничения, был результативным. Объем продаж жилья в самый разгар пандемии даже превзошел аналогичный квартальный показатель 2019-го на 15,4%, увеличившись с 56 тыс. до 65 тыс. м². Сумма по заключенным за три весенних месяца договорам составила 6,585 млрд руб. — на 2,6% больше, чем во втором квартале прошлого года (6,421 млрд руб.). В Москве с апреля по июнь было реализовано 15 тыс. м² недвижимости на сумму 3,288 млрд руб. В Екатеринбурге — 43 тыс. «квадратов» на 2,64 млрд руб. В Перми — 6 тыс. м² на 418 млн руб.

Общая выручка выросла на 14,9% — с 5,488 до 6,307 млрд руб. Из этих средств 2,501 млрд руб. поступило на счета эскроу (весной 2019-го — 0,962 млрд руб.).

ДОСЬЕ ДН

ГК «КОРТРОС», как один из лидеров девелоперского рынка, в последние годы существенно наращивает объемы строительства. За 15 лет застройщик ввел в эксплуатацию 3,04 млн м² в Москве, Московской области, Екатеринбурге, Перми, Санкт-Петербурге, Ярославле, Краснодаре и Сочи. Общий портфель будущих проектов компании составляет более 8 млн м².

Выводили ли вы новые объемы в этой ситуации?

Да, и немало. За первое полугодие «КОРТРОС» вывел в продажу семь новых корпусов в Москве и Екатеринбурге общей площадью 169 тыс. м². Это, к примеру, квартал «Eleven» продаваемой площадью более 210 тыс. м², который входит во вторую очередь екатеринбургского проекта «Академический», а также третья очередь проекта Headliner и пятый корпус в iLove — в Москве. Особо отмечу, что наши высоковостребованные столичные проекты отличаются хорошими показателями доходности в период строительства и привлекают к себе в том числе и инвестиционный спрос.

Как быстро вы вышли на стройку после периода запрета работ?

Стройка дает высокий объем занятости на посткризисный период и также сама по себе является локомотивом экономики. Стратегической задачей после отмены карантинных мер стала возможность быстро развернуться и приступить к строительству. И нам удалось наверстать упущенное за время вынужденного простоя. В первую очередь на строительных площадках «КОРТРОС» в Москве были возобновлены работы по укладке монолитного бетона, строительству инженерных сетей и устройству фасадов. Эти работы проводятся в теплый период, поэтому войти в запланированный ранее график стало задачей первостепенной важности. Внутренняя перестройка бизнес-процессов на стройке способствовала тому, что ГК «КОРТРОС» вышла на намеченные объемы производства в кратчайшие сроки.

Что, по вашему мнению, оказало больше всего влияния на ситуацию и позволило не только не просесть по объемам продаж и вводу, но и нарастить показатели?

В этом помогла совокупность факторов, и рыночных, и политических. К первым относится сформировавшийся за время изоляции отложенный спрос, а также ряд удачных маркетинговых программ, например, дополнительные скидки при 100%-ной оплате и ипотеке, дополнительные скидки за онлайн-бронирование и электронную регистрацию, скидки за оперативный выход на сделку, дополнительные

скидки при приобретении двух и более квартир, рассрочки на срок до 12 месяцев. Отдельно стоит отметить программу «20/80»: в рамках этой акции, распространяющейся на квартиры во второй очереди флагманского жилого комплекса Headliner, клиент имел возможность внести 20% стоимости квартиры при покупке, а остальные 80% — после того, как дом будет введен в эксплуатацию (фактически через два года).

Главным политическим решением, которое существенно помогло рынку, конечно, является своевременно введенная льготная ипотека. Государство быстро и эффективно приняло меры поддержки девелоперов, благодаря этому застройщики имели возможность получить ряд позитивных эффектов. Программа льготной ипотеки стала дополнительным активатором спроса на рынке недвижимости. Чем ниже ставка, тем больше людей, которые откладывали покупку жилья на потом, спешат успеть. Есть льготы для молодых семей, с детьми, однако сейчас квартиру покупают и молодые люди, еще не успевшие обзавестись семьей — для них низкие ставки тоже очень кстати. За период с апреля по июнь текущего года число сделок по этой программе составило почти 80% общего объема продаж компании в Москве.

Льготная ипотека и антикризисные меры для застройщиков действительно стали на тот момент основными стимулами к оживлению продаж… Но активность покупателей ведь надо «подогревать» постоянно. Вениамин Максович, «КОРТРОС» принимал, к примеру, участие в августовской ежегодной акции «Черная пятница рынка недвижимости»?

Да, конечно. Как и всегда. Акция популярна среди покупателей, которые ее специально ждут и отслеживают на сайте лоты. В этом году мы выставили на распродажу 235 лотов по пяти своим проектам в столице — Headliner, ilove, Bauman House, «Дом № 128» и «Дом Серебряный Бор». Максимальный размер скидки по ним достигал 13%. В рамках акции было получено 183 заявки, проведено 35 показов. Для сравнения: в прошлом году в рамках акции на продажу нами было выставлено 42 лота, а верхняя планка дисконта была на 1% ниже. ДН

ПРИГЛАШЕНИЕ

НЕДВИЖИМОСТЬ 2020

ОТ ЛИДЕРОВ

1 – 4 ОКТЯБРЯ

МИНСТРОЙ РОССИИ

Правительство Москвы

АССОЦИАЦИЯ ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ

ГОСТИНЫЙ ДВОР
Москва, ул. Ильинка, д. 4

0 000000 103671

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Время работы:
11:00 - 19:00

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

АКЦИИ И СКИДКИ ДО 20%
НА НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

БОЛЕЕ 200 ЗАСТРОЙЩИКОВ, АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ И БАНКОВ

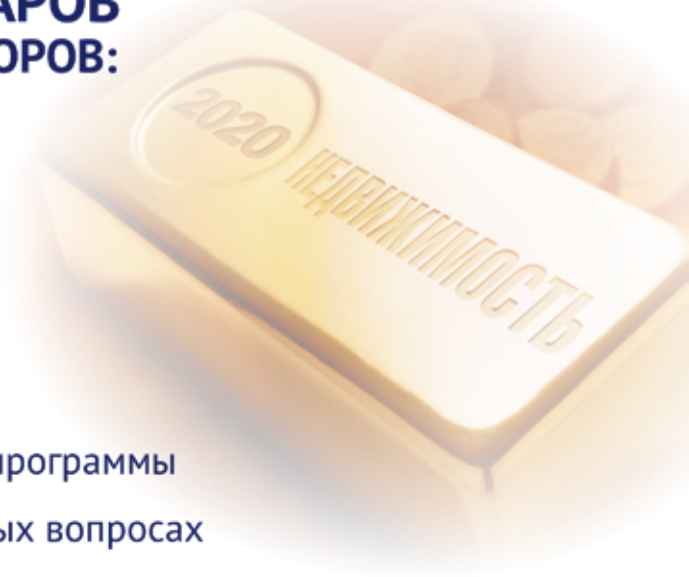
КВАРТИРЫ ОТ 1,7 МЛН. РУБ.

120 БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И РИЭЛТОРОВ:

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

3 – 4 октября
ФЕСТИВАЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ
АКЦИИ И СКИДКИ от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

ДЕТСКИЙ ГОРОДОК
Анимационная программа для ваших детей



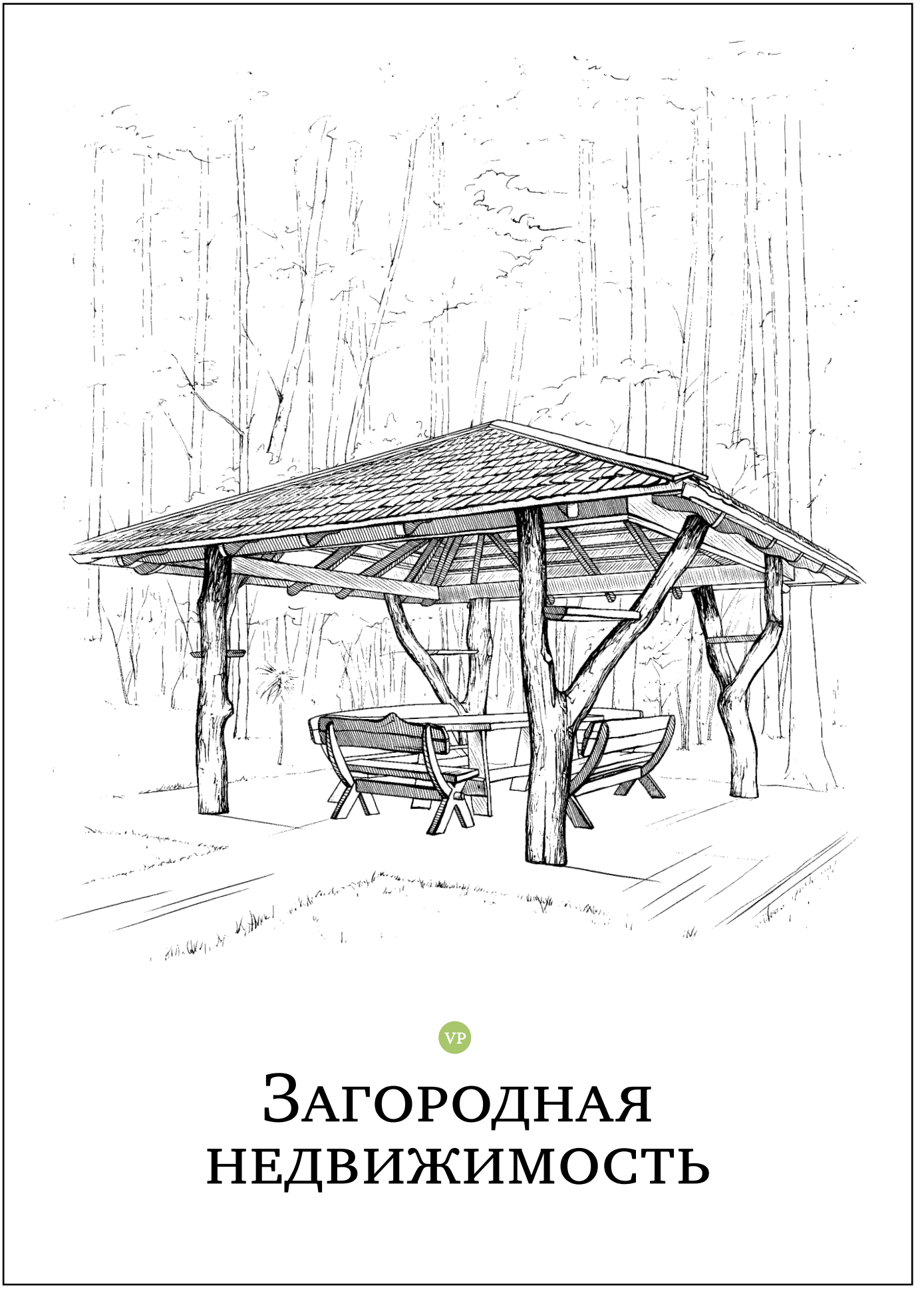
Вся недвижимость Москвы и Московской области

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
МОЙ ГЕКТАР

ПАРТНЕР РАЗДЕЛА «НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ»
ДОНСТРОЙ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ФОРУМА
Группа Эталон

www.exporealty.ru
#недвижимостьотлидеров



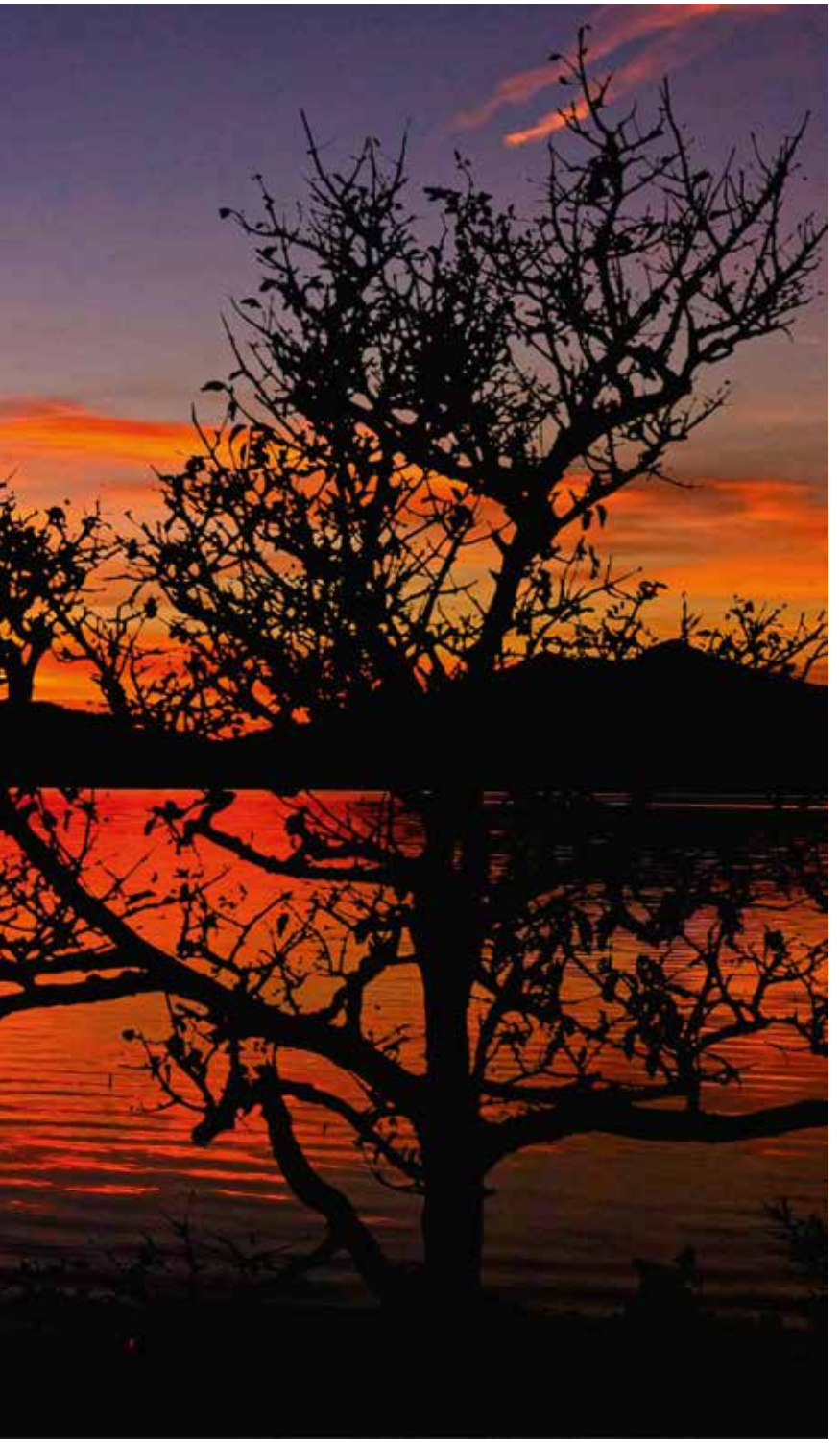
Загородная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Места надо знать

Искусственный интеллект вычислил перспективные для инвестиций районы Подмосковья

АВТОР
Алексей АНДРЕЕВ



СОВОКУПНЫЙ РОСТ СТОИМОСТИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПРЕДЕЛАХ МОСКОВСКОГО БОЛЬШОГО КОЛЬЦА В БЛИЖАЙШИЕ 10 ЛЕТ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ПОЧТИ 1 ТРЛН РУБ. ОБ ЭТОМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ДАННЫЕ АНАЛИТИКОВ СЕРВИСА ПО ПОДБОРУ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ REALISTE, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ НА ТЕХНОЛОГИИ SHIVA AI. ПО ПОДСЧЕТАМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА, ТЕ, КТО ГОТОВ СЕЙЧАС ВЛОЖИТЬСЯ В ПОДМОСКОВНЫЕ СОТКИ И КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ СО ВРЕМЕНЕМ НА РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ В 100–200% И БОЛЕЕ.

На сегодняшний день на загородном рынке Подмосковья находится в продаже примерно 28,5 тыс. жилых домов и таунхаусов и более 80% из них не могут найти покупателей больше года. Вместе с тем, оказывается, что даже в непопулярных сейчас уголках области можно весьма удачно вложиться в недвижимость — так сказать, на перспективу. Увеличению цен на такое жилье будет способствовать повсеместное решение проблем с транспортной доступностью в регионе и наблюдаемый тренд, связанный с активным переходом граждан на дистанционный формат работы. Длительный коронавирусный карантин очень многие провели «на природе» — и обнаружили большие преимущества такого образа жизни по сравнению с городским проживанием.

ДЕРЖАТЬ ДИСТАНЦИЮ

Цена на участки и дома в Московской области традиционно определяется транспортной доступностью. Если доехать из столицы до населенного пункта несложно — рядом проходит железная дорога, есть маршрут автобуса, а пробок на выезде из города немного — район более конкурентоспособен, а значит, и дороже менее «проходимых» соседей. Однако ситуация начинает меняться. Во-первых, в Подмосковье строят новые дороги и развязки, что постепенно меняет «карту» транспортной доступности.

Во-вторых, в игру могут вступить и другие факторы. Уже сейчас, к примеру, заметен тренд на удаленную работу. Так что транспортная

доступность в течение следующих 10 лет, по нашим прогнозам, перестанет быть основным фактором, влияющим на цену загородной недвижимости. А это означает, что, если сейчас купить дешевый земельный участок с домом в районе, куда пока что не слишком просто добираться, через 10 лет его цена может вырасти на 100–200%.

Чтобы определить наиболее перспективные для покупки недвижимости локации, искусственный интеллект, разработанный Realiste, проанализировал все предложения на рынке на районы Подмосковья в пределах Московского большого кольца («бетонки») — в среднем, это 30 км от МКАД. Померив время в пути до поселка из центра города в час пик в самый загруженный день (для Подмосковья это пятница), можно достаточно точно подсчитать, сколько стоит наценка за лишние 10 или 30 мин в пути.

Районы, которые сегодня недооценены из-за низкой транспортной доступности, в течение следующих лет будут расти в цене. Этим могут воспользоваться как простые покупатели, так и инвесторы.

ВЗРЫВНАЯ ДЕСЯТКА

В частности, в список «самых-самых» от Realiste попали 10 подмосковных локаций (представлены в таблице), в которых сегодня цена за сотку сравнительно невысока, но при этом имеется взрывной потенциал роста. И если думать на 10 лет вперед, то стоит выбрать один из недооцененных районов, которые на данный момент не очень востребованы у покупателей загородного жилья. Однако в будущем, когда уйдет дисконт за плохую транспортную доступность и появится возможность полноценно работать удаленно, они станут популярнее и цены взлетят вверх.

К примеру, за 10 лет стоимость жилой недвижимости в этих районах вырастет минимум на 86% (в районе деревень Веревское и Клушино), а максимум — до 231% (в районе Тимошкино и Веледниково).

Дешевле всего на сегодняшний день стоит сотка земли во Фрязино — порядка 89 тыс. руб. При этом, по прогнозу, за 10 лет она подорожает до 294 тыс. руб., т. е. на 288%.

А вот в Опалихе и Тимошкино — Веледниково земля и сегодня достаточно дорогая — 418 и 411 тыс. руб. соответственно. Однако и потенциал роста существенный: в первом случае 109%, а во втором — 231%.

МНЕНИЕ

Алексей ГАЛЬЦЕВ, основатель компании Realiste:

«Поскольку стоимость строительства дома по всему Подмосковью примерно одинакова, решающим фактором снова оказывается стоимость земли. Но нужно учитывать и еще один фактор — соседство. Если стоимость домов в районе высока, значит, окружение благополучное. На наш взгляд, строиться имеет смысл в районах, где сегодня стоимость квадратного метра построенного жилья в 10 и более раз ниже стоимости земли. Если же в районе земля уже сегодня стоит достаточно дорого, а цены на соседние дома разумные, имеет смысл покупать готовое жилье. При оценке целесообразности покупки нужно смотреть на соотношение стоимости квадратного метра дома и «квадрата» земли: если оно ниже 100%, то экономически выгодно покупать готовый дом».

Самые перспективные районы в Московской области для инвестиций в загородную недвижимость

Название района	Цена за сотку земли, 2020 год, руб.	Рост до цены за сотку в следующие 10 лет, руб.	% роста	Покупка дома под ключ площадью 150 м² + 7 соток земли, руб.
Тимошкино — Веледниково	410 719	1 361 053	231	28 450 307
Фрязино	89 636	293 842	228	6 876 356
Пестовская гавань — Тишково	101 623	299 835	195	6 715 991
Буняково — Витяково	76 749	217 186	183	8 763 373
Опалиха	418 325	1 102 249	163	17 442 866
Нефедьево — Надовражино	217 169	453 410	109	9 710 474
Звенигород	410 039	844 848	106	20 740 921
Крекшино — Санино	349 353	689 184	97	16 322 174
Коптелино — Жуковка	172 069	335 059	95	9 987 761
Веревское — Клушино	124 080	230 985	86	7 658 354

Источник: Realiste

Снова на шесть соток

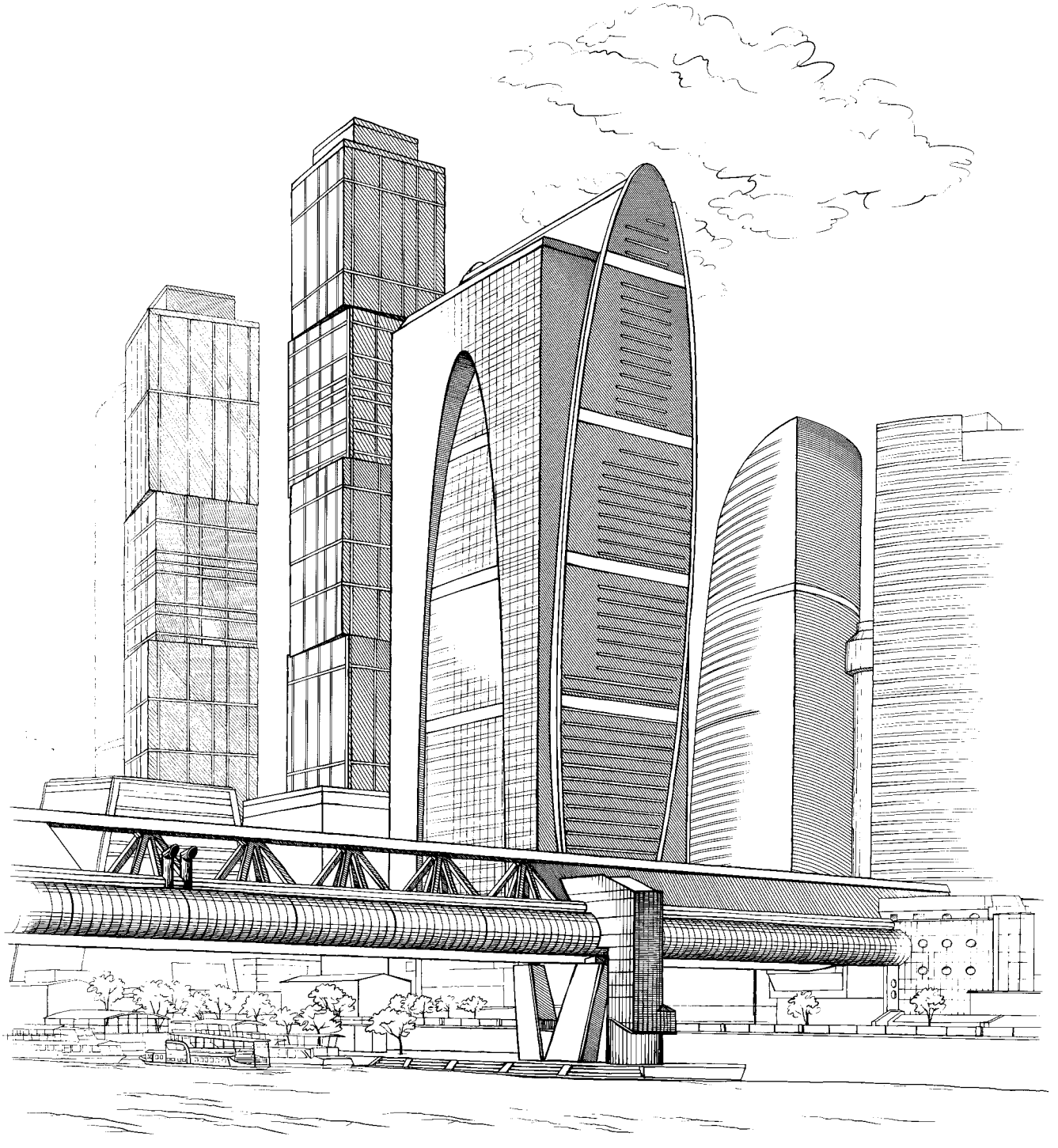
В период пандемии и после наибольшим спросом на загородном рынке Подмосковья стали пользоваться небольшие дачные домики на шести сотках, в 100–130 км от МКАД, стоимостью до 1 млн руб. Как отметили **ДН** в компании «Миэль», по итогам I полугодия 2020 года спрос на «дачные покупки» вырос на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Аналогичная ситуация в сегменте наблюдалась только осенью 2014 года. При сохранении текущего, практически ажиотажного уровня спроса потребуется 6–7 лет на поглощение всего объема предложения.
Вместе с тем, как отмечают аналитики рынка, спросом также стали пользоваться и дома площадью 150–200 м² на участках 10–12 соток, в живописных местах с хорошей транспортной доступностью. Дом при этом должен быть современным и функциональным, готовым к проживанию семьи в любое время года, оснащенным центральными или собственными коммуникациями.

ДАЕШЬ САМОСТРОЙ

Предположим, вы определились с районом покупки и ищете подходящее предложение. И здесь возникает сложность — стоимость большинства готовых частных домов в Подмосковье сильно завышена. Продавцы устанавливают цены нерационально: привязывают их к цене квадратного метра жилья в новостройках, включают расходы на строительство дома, которые понесли 10–20 лет назад, добавляют эмоциональные факторы («я всю душу в этот дом вложил») и т. д.

По оценкам Realiste, в среднем цены в области завышены примерно на 50% по сравнению с адекватной рыночной стоимостью недвижимости. Скажем, за 12 млн руб. можно купить дом только в 30 км от МКАД. Эту проблему можно решить, если купить участок без дома и построить жилье самостоятельно. Это, правда, прибавит к цене примерно 25% (за дом площадью 150 м²) — но такова средняя маржинальность строительства по рынку.

Еще один выход — покупать у девелоперов. Или все же искать те 10–20% выгодных предложений от «частников», которые готовы продать свои дома по рыночной цене. ДН



CR

Коммерческая Недвижимость

Иллюстрация: Ange shvets

Стрит-ритейл: перемена слагаемых

АВТОР
Яна ВОЛОДИНА

На месте закрывшихся ресторанов и магазинов уже сейчас открываются новые

РЫНОК СТРИТ-РИТЕЙЛА В МОСКВЕ, ОСОБЕННО В ЦЕНТРЕ ГОРОДА, ПЕРЕЖИЛ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ ПОТРЯСЕНИЯ. ИЗ-ЗА ПРИОСТАНОВКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, А ТО И ЗАКРЫТИЯ КОМПАНИЙ ДОЛЯ ПУСТУЮЩИХ ПОМЕЩЕНИЙ ВОЗРОСЛА ДО РЕКОРДНОГО УРОВНЯ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УСПОКАИВАЮТ И ГОВОРЯТ, ЧТО СИТУАЦИЯ ПОКА НЕ ВЫШЛА ЗА РАМКИ ОБЫДЕННОСТИ, ДА И ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА УЖЕ НЕ ЗА ГОРАМИ.

Ситуацию на рынке стрит-ритейла столицы сейчас можно охарактеризовать так: свято место пусто не бывает. Как только режим самоизоляции закончился, на месте закрытых ресторанов стали появляться новые, а у продуктовых сетей и вовсе появилась возможность занять хорошие площади в престижных локациях города.

БЕЗ ТУРИСТА ЖИЗНЬ НЕ ТА

Пандемия коронавируса отозвалась в сегменте стрит-ритейла столицы немалым числом закрытий и, как следствие, ростом доли свободных площадей. По словам руководителя направления стрит-ритейла CBRE в Москве Юлии Назаровой, уровень вакантных помещений в центральных торговых коридорах Москвы увеличился относительно конца марта текущего года на 3,4 п.п. и составил 11,6%, достигнув максимума за последние четыре года. Площади опустели из-за вынужденной приостановки деятельности розничной торговли более чем на два месяца, а также закрытия несетевых ритейлеров. По словам эксперта, закрылись также в результате оптимизации бизнеса некоторые торговые сети и банки, однако процесс этот они запустили еще до карантина, а во время него просто воспользовались возможностью в одностороннем порядке с минимальными штрафами расторгнуть договор.

Из-за сниженного в период пандемии спроса и возросшего уровня вакантности арендные ставки снизились в большинстве торговых коридоров столицы

Многие компании перевели своих сотрудников на удаленный режим работы, бизнес-центры перестали функционировать в привычном режиме, поэтому немудрено, что доля свободных помещений стрит-ритейла заметно возросла именно в локациях с высоким бизнес-трафиком. Пул арендаторов торговых помещений там был преимущественно представлен общепитом и магазинами непродовольственных товаров (одежда, обувь и пр.). Однако больше всего опустели площади в туристических местах. «На улице Арбат уровень вакантных площадей увеличился с 8,5 до 13,7%», — приводит данные Юлия Назарова. В пятерку улиц с наибольшим ростом уровня вакансии,

по данным компании JLL, помимо Арбата (+4,6 п.п. с конца марта текущего года) вошли также 1-я Тверская-Ямская (+4,4 п.п.), Садовое кольцо (+3,6 п.п.), Покровка (+3,5 п.п.) и Мясницкая (+3,3 п.п.). На их долю пришлось 65% всех закрытий в городе.

Во II квартале текущего года, как замечает руководитель отдела стрит-ритейла компании JLL Екатерина Подлесных, в центральном стрит-ритейле столицы произошло несколько заметных закрытий: «Брассерия Koffee Times» и «Билайн» на 1-й Тверской-Ямской, Burger King на Мясницкой, несколько сувенирных магазинов на Арбате, Coffee Bean на Покровке, ресторан «Джонджоли» и отделения нескольких банков на Садовом кольце. «Появление же новых арендаторов было вдвое меньше количества закрытий. Среди открытий II квартала — магазин «Л'Этуаль» на Новом Арбате, первый офис Альфа-Банка, выполненный в соответствии с концепцией Phygital на Маросейке (сочетаются цифровые и физические каналы), запуск (вслед за онлайн-открытием) бар-корта PAPA Barvillage Moscow и кофейни Pauligcafeandstore (анонсировано открытие) на Мясницкой», — перечисляет она.

Однако эксперт успокаивает и говорит, что доля закрытий пока не выходит за рамки обычной ситуации и сопоставима со средним показателем за предыдущий год. «Рестораны и кафе традиционно лидируют по количеству закрытий. Среди немногочисленных открытий доля F&B составила 39%, среди закрытий — 44%. Освобождающиеся помещения подходят не только для общепита, но и для открытия супермаркетов у дома. Тенденцию на развитие продуктовых сетей в основных торговых коридорах столицы мы наблюдаем уже какое-то время, и в будущем, возможно, у супермаркетов появится возможность занять хорошие помещения площадью 500–700 м^2 в выгодных локациях», — считает Екатерина Подлесных.

КОНЦЕПЦИЯ ЕДЫ

Наиболее активными игроками в настоящее время, как отмечают эксперты, остаются продуктовые ритейлеры и аптечные сети. Причем супермаркеты и специализированные магазины, как замечают в компании Knight Frank, даже увеличили свое присутствие на пешеходных улицах столицы на 6%. Среди новых открытий — магазины «ВкусВилл», «Добрынинский», «Пятерочка», «Мираторг», «Аленка» и «Пират-Мармелад». Что касается общепита, то в последние два года идет активное развитие

этого сегмента в формате фудхолла. В первом полугодии 2020 года насчитывалось 16 фудмаркетов, расположенных на центральных улицах и на первых этажах офисных комплексов. В период изоляции закрылось менее пятой части фудмаркетов. Практически все из работающих фудхоллов в карантин перешли на режим доставки или работы на вынос. «До конца 2020 года планируется открытие еще четырех проектов: «ФудСити» в ТРЦ «Щелковский», «Фреш-маркет» в Южном Бутове, реновация Коптевского рынка — проекты ZemskiyGroup. В августе открылся Eat Market на проспекте Вернадского», — перечисляют

По количеству закрытий в Москве сейчас традиционно лидирую рестораны и кафе (44%). При этом доля открытий F&B составила 39%

в компании и добавляют, что новые проекты уже могут не иметь повышенного спроса, какой был у «Депо», Центрального или Даниловского рынков, так как уже не могут претендовать на уникальность.

По итогам первого полугодия 2020 года суммарный объем площадей на рынке стрит-ритейла столицы, как подсчитали в компании, составил 583,6 тыс. м^2. Прирост нового предложения с начала года не наблюдался. В структуре арендаторов на пешеходных улицах на долю общепита приходится 47,6%, на fashion-операторов — 23,9% общего объема площадей, на подарки и сувениры — 4,6%. Доли арендаторов остальных профилей не превышают 4,5%. В структуре арендаторов на транспортно-пешеходных улицах также лидирует общепит с долей 38%, досуговые концепции имеют долю 8,8%, офисы банков арендуют 8,7% помещений, продуктовые магазины — 8,3%, fashion-операторы — 8%. «Наибольший прирост торговых помещений за год показали fashion-операторы и продуктовые магазины; наибольшее сокращение — банки и финансовые организации», — уточнили в Knight Frank.

КУРС НА СНИЖЕНИЕ

Кстати, в условиях резкого сокращения спроса собственники помещений практически не корректировали ставки аренды. По словам Юлии Назаровой, снижение показателя

Топ-5 торговых коридоров Москвы с наибольшим ростом доли свободных помещений

Улица	Вакантность, II квартал 2020,%	Изменение за квартал, п.п.
Арбат	14,3	+4,6
1-я Тверская-Ямская	20,7	+4,4
Садовое кольцо	11,8	+3,6
Покровка	10,7	+3,5
Мясницкая	9,8	+3,3

Источник: JLL

зафиксировано на улицах Арбат, Новый Арбат, что объясняется выходом на рынок нового предложения. «При заключении новых договоров собственники проявляли большую гибкость и обсуждали сокращение депозитов, увеличение арендных каникул, step-rent, консолидацию, а также процент товарооборота при минимальной фиксированной арендной ставке на определенный период времени», — перечисляет эксперт. Екатерина Подлесных говорит, что из-за сниженного спроса и возросшего уровня вакантности арендные ставки снизились в большинстве торговых коридоров столицы, даже в самых дорогих. К тому же в условиях неопределенности с выручкой расходы на аренду становятся ключевым фактором при выборе помещения. «Средняя запрашиваемая ставка в Столешниковом переулке снизилась на 5% — до 180 тыс. руб. за 1 м^2 в год, на Кузнецком Мосту — на 6% до 160 тыс. руб. Туристический Арбат потерял 11%, сейчас средняя ставка здесь составляет 85 тыс. руб. за «квадрат», на Покровке — 70 тыс. за 1 м^2

в год (–13%)», — сравнивает она и прогнозирует возможное снижение ставок и во втором полугодии.

По данным Knight Frank, по итогам первого полугодия 2020 года минимальный размер ставок на помещения стрит-ритейла в столице не изменился и составил 30 тыс. руб. за 1 м² в год (просп. Мира, Садовое кольцо, Кутузовский просп.). Снижение верхней границы ставки аренды было отмечено в большинстве ключевых торговых коридоров города — на 6–23% в зависимости от улицы (ул. Петровка, просп. Мира, Кутузовский просп., ул. Мясницкая, ул. Тверская, Столешников пер., Камергерский пер.). «Увеличение верхней границы ставки аренды было зафиксировано лишь в районе Патриарших Прудов — со 130 до 140 тыс. руб. за 1 м² в год. При этом нижний порог ставок увеличился на ул. Кузнецкий Мост — с 65 до 80 тыс. руб., на ул. Никольская — с 70 до 90 тыс. руб., на ул. Новый Арбат — с 45 до 50 тыс. руб. за 1 м² в год», — рассказали эксперты.

Динамика вакансии в стрит-ритейле, 2020 vs 2019

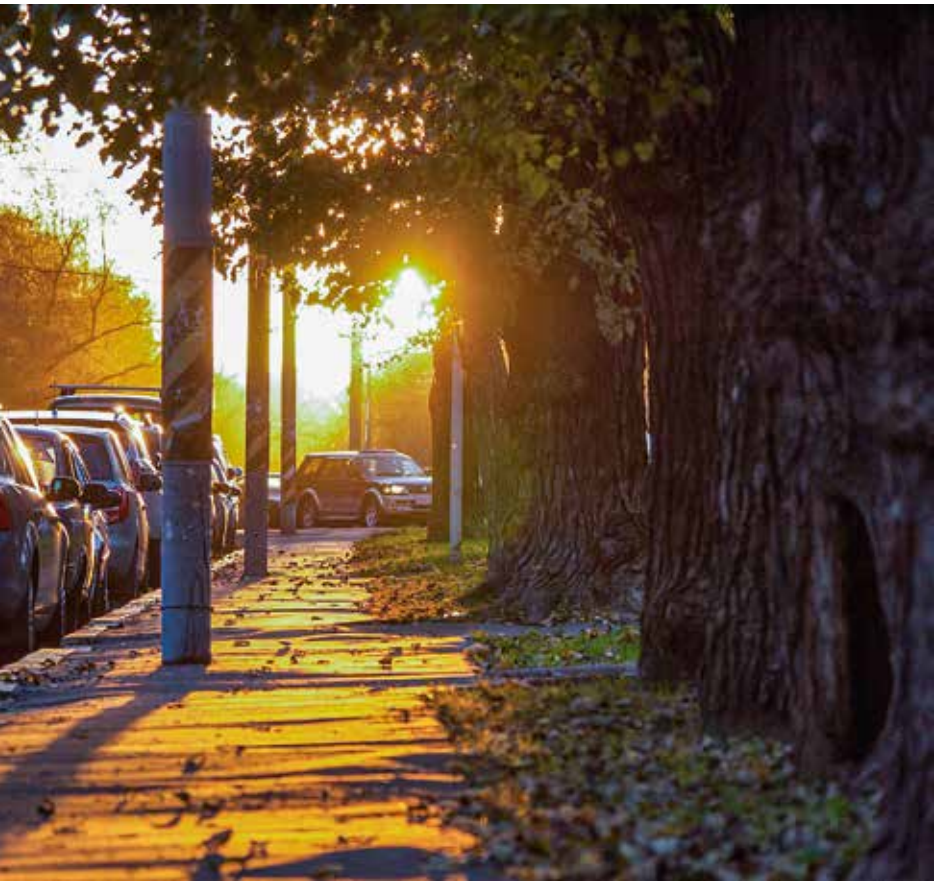
Показатель	II пол. 2019 %	I пол. 2020 %	Динамика
Пешеходные улицы	5,9	9,9	+4,0
Транспортно-пешеходные улицы	7,4	12,9	+5,5
Садовое кольцо	11,9	9,9	-2,0
Крупные магистрали	13,4	16,8	+3,4

Источник: Knight Frank Research

ОСТОРОЖНАЯ АКТИВНОСТЬ

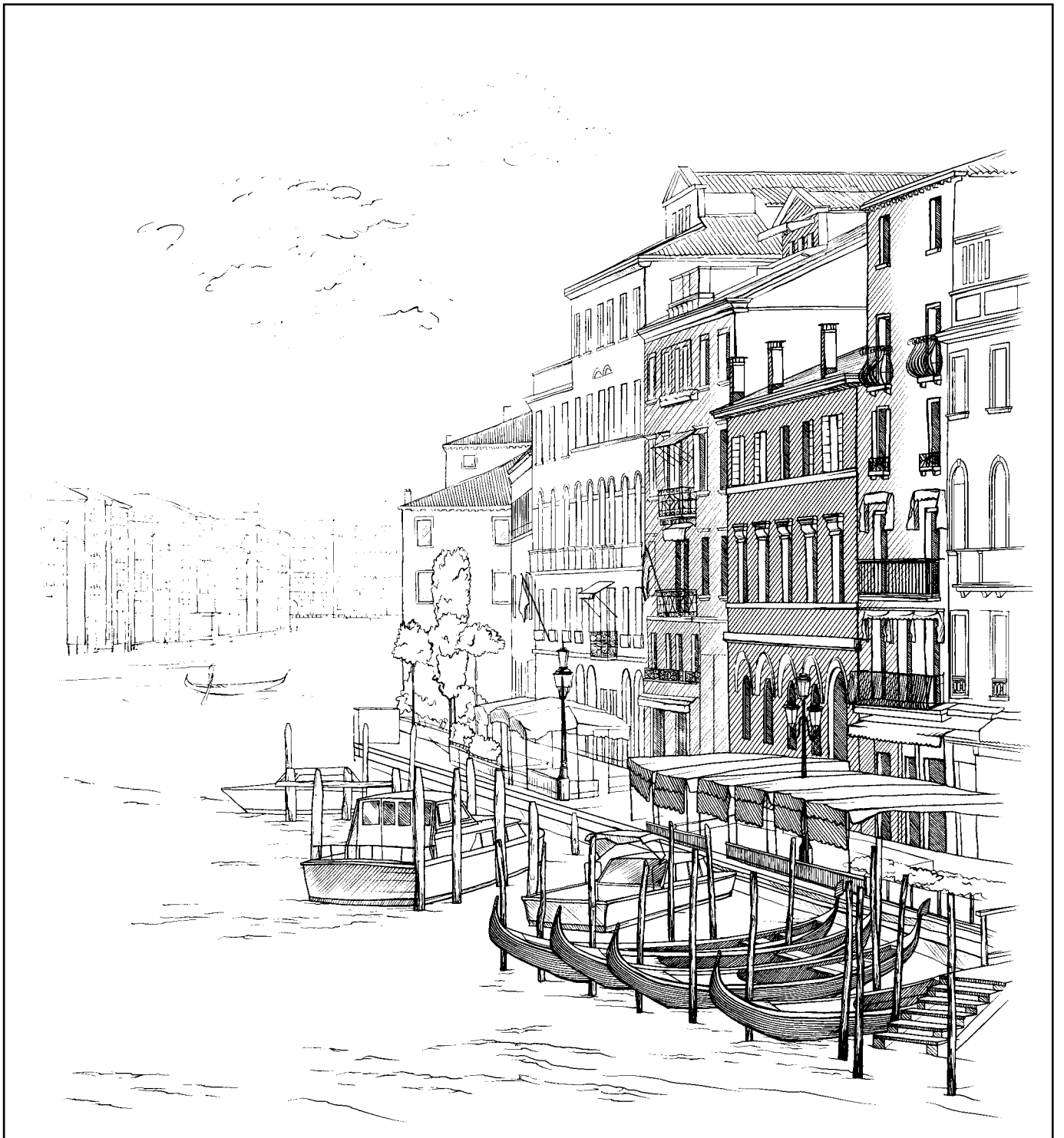
После снятия ограничительных мер, связанных с пандемией коронавируса, ритейлеры возобновили переговоры и вернулись к просмотрам помещений. Но конверсия запросов в сделки остается низкой. Ритейлеры по-прежнему осторожны в принятии решений, а некоторые, как отмечает Юлия Назарова, руководитель направления стрит-ритейла CBRE в Москве, даже приостановили развитие в связи с сохраняющейся неопределенностью в экономической и/или эпидемиологической ситуации. «Увеличение сделок ожидается к концу этого года, а восстановление сегмента к докризисному уровню при оптимистичном развитии событий прогнозируется только в 2021 году», — прокомментировала она.

Экономический спад и падение доходов населения сигнализируют, по мнению экспертов, о том, что тренд на увеличение доли свободных помещений продолжится. Пока нет ясности по срокам восстановления туристического потока, а ограничения на работу ритейла и ресторанного сегмента были сняты не так давно. «Многие операторы, которые смогли пережить время приостановки деятельности, будут



оптимизировать свои сети в краткосрочной перспективе во время сниженного спроса. Тем не менее к началу 2021 года ситуация должна стабилизироваться, и в дальнейшем вакантность постепенно начнет снижаться», — считает Екатерина Подлесных.

Снижение уровня вакансии, по словам директора направления стрит-ритейла Knight Frank Ирины Козиной, ожидается не ранее середины 2021 года, а восстановление торговых улиц — в I квартале следующего года. Объясняется это тем, что снизилась пропускная способность объектов из-за новых мер безопасности, изменилось покупательское поведение и в целом доходы населения снизились. Тем не менее портреты арендаторов основных торговых улиц, по мнению эксперта, останутся прежними: на месте закрывшихся ресторанов уже сейчас открываются новые, то же самое происходит и в других сферах. Туристические потоки еще не восстановились, и пока неизвестно, когда это произойдет, однако главные пешеходные улицы все равно остаются привлекательными для арендаторов. ДН

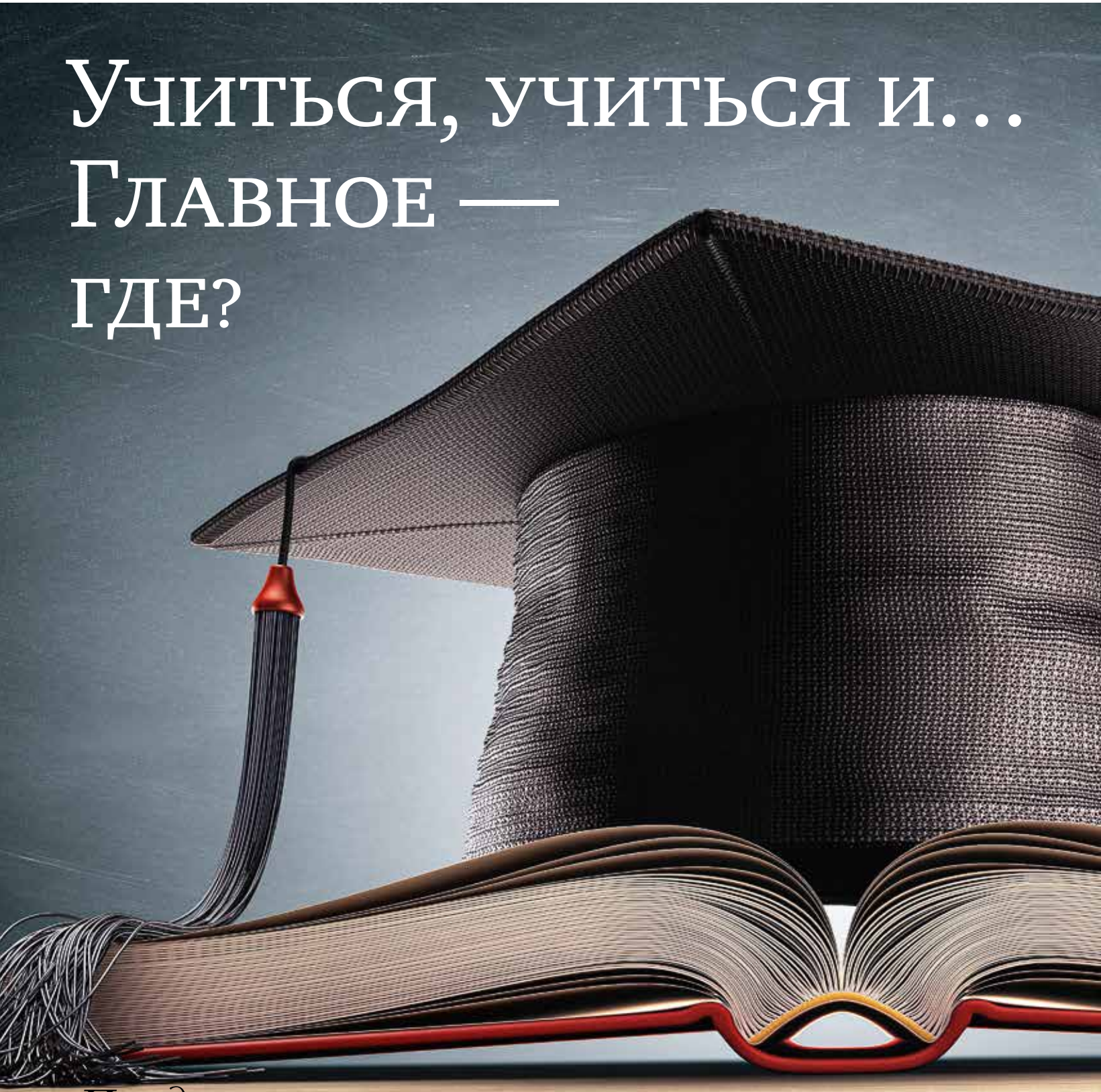


ZD

Зарубежная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Учиться, учиться и… Главное — где?



Представляем пять самых престижных магистратур в сфере недвижимости

СПЕЦИАЛИСТЫ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАРАБАТЫВАЮТ В США, ПО ОЦЕНКАМ CEL & ASSOCIATES, ОТ $55 ТЫС. В ГОД НА ПОЗИЦИИ МЛАДШЕГО МЕНЕДЖЕРА ДО $500 ТЫС. НА ДОЛЖНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ДИРЕКТОРА. НА ТЕХ ЖЕ ПОЗИЦИЯХ ВО ФРАНЦИИ ЗАРПЛАТА, ПО ДАННЫМ ROBERT WALTERS GROUP, СОСТАВЛЯЕТ СООТВЕТСТВЕННО €45 И 170 ТЫС. В ГОД.

При этом грамотных специалистов, оказывается, не хватает. Так, согласно результатам исследования, проведенного профсообществом SelectLeaders среди работодателей в сфере недвижимости, 59% опрошенных ответили, что в прошедшем году им было сложно находить квалифицированных сотрудников. Чтобы стать востребованным специалистом на мировом рынке недвижимости, можно закончить профильную магистратуру в одном из ведущих учебных заведений США или Европы. Аналитики международного брокера недвижимости Tranio.ru специально для Grintern.ru назвали пять самых лучших в мире образовательных программ в сфере недвижимости.

В первую очередь на этих программах преподают курсы по экономике недвижимости, финансам и инвестициям в недвижимости, инвестиционным активам, анализу рынка, предпринимательству в недвижимости и девелопменту.

1. МАССАЧУСЕТСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (MIT) КЕМБРИДЖ (США)

Учебная программа: Master of Science in Real Estate Development

MIT — лучший университет мира, по версии QS World University Rankings, он стабильно удерживает эту позицию с 2012 года. Здесь учились или преподавали 95 лауреатов Нобелевской премии. Выпускники MIT — основатели компаний Intel, HP, LinkedIn, Coursera и Bose. По данным Financial Times, в 2019 году выпускники программ MBA этого университета получали в среднем $197 тыс. в год. 53% студентов, получающих MBA — иностранцы.

Особенность магистерской программы Master of Science in Real Estate Development («Девелопмент недвижимости») — курсы по лидерству, принятию деловых решений, управлению инновационными проектами и урбанистике. Кроме того, студенты могут посещать любые курсы, которые преподают в MIT и Гарвардском университете.

На базе магистратуры действует Центр развития карьеры, который помогает составить резюме и подготовиться к собеседованию, предлагает эксклюзивные вакансии и проводит встречи с потенциальными работодателями.

Магистратура по недвижимости MIT может похвастаться выдающимися выпускниками. Например, выпускник 2013 года Зак Шор вошел в список 40 успешных бизнесменов младше 40 лет в 2020 году, по версии San Francisco Financial Times, а выпускница 1985 года Сара Абрамс стала одной из 10 самых выдающихся женщин в сфере недвижимости в 2019 году в рейтинге Boston Real Estate Times.

2. ЛОНДОНСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ (LSE) ЛОНДОН (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)
Учебная программа: Master of Science in Real Estate Economics and Finance

LSE занимает четвертое место среди университетов мира в направлении Development Studies, по версии рейтинга QS World University Rankings 2020 года. В 2018/19 учебном году 68% студентов LSE были иностранцами.

Программа Master of Science in Real Estate Economics and Finance («Экономика и финансы в недвижимости») в 2019 году стала лучшей в мире образовательной программой в сфере недвижимости, согласно рейтингу Eduniversal. Студенты этой магистратуры углубленно изучают ценообразование на рынке недвижимости, инвестиционный анализ и формирование инвестиционного портфеля. Также можно записаться на дополнительные курсы по изучению больших данных и программ GIS и Stata.

Марджори Ян, поступившая в 2019 году, рассказала Tranio, почему она выбрала именно эту магистратуру: «LSE — одна из самых выдающихся бизнес-школ в мире. На программе „Экономика и финансы в недвижимости“ — лучший преподавательский состав в Великобритании. Профессора знакомят нас с передовыми теориями и эмпирическими исследованиями и демонстрируют глубокое понимание того, как устроена отрасль недвижимости на практике».

Для студентов действует программа профессионального развития. В ее рамках несколько раз в год проходят встречи с представителями компаний, которые ищут новых молодых сотрудников. Учащиеся также могут обратиться за советом старших коллег через профессиональную сеть выпускников LSE, которая объединяет специалистов сферы недвижимости по всему миру.

3. ВЫСШАЯ ШКОЛА КОММЕРЦИИ (ESCP), ПАРИЖ (ФРАНЦИЯ), ЛОНДОН (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ), МАДРИД (ИСПАНИЯ)
Учебная программа: Master of Science in Real Estate

ESCP — первая бизнес-школа в Европе: она была основана в 1819 году. «Во Франции существует глубокий университетский элитаризм — диплом такой школы, как ESCP, дает существенное преимущество как с точки зрения связей и доступа к самым интересным вакансиям, так и с точки зрения условий, — отмечает Алена Советова, HR-менеджер французской технологической компании. — На стажировках для студентов таких школ предусмотрены повышенные компенсации, а зарплаты выпускников начинаются в среднем с €65 тыс. в год».

В Высшей школе коммерции преподают программу Master of Science in Real Estate (магистратура «Недвижимость»). Студенты учатся в двух европейских городах: с сентября по март — в Мадриде, а в мае — в Лондоне. В учебный план включена недельная поездка в один из прибрежных испанских городов, где студенты изучают гостиничный менеджмент. Все обучение проходит на английском языке.

Особенность магистратуры по недвижимости в ESCP — упор на изучение технологий и инноваций. Студенты проходят курсы, посвященные «умным городам» и городскому планированию, учатся работать в BIM. На семинары приглашают предпринимателей в сфере PropTech, которые делятся практическим опытом. Также эту магистратуру отличают отдельные курсы по деловым переговорам, решению конфликтов и культурному наследию в недвижимости.

4. УОРТОНСКАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА, ФИЛАДЕЛЬФИЯ (США)
Учебная программа: MBA Real Estate Major

В 2020 году Уортонская школа бизнеса на базе Университета Пенсильвании занимает вторую строчку рейтинга Financial Times среди бизнес-школ и первое место рейтинга U. S. News & World Report лучших образовательных программ в сфере недвижимости. В среднем выпускник Уортона зарабатывает $211 тыс. в год.

Чтобы обучаться на MBA Real Estate Major, нужно сначала просто поступить на программу MBA, а после этого выбрать недвижимость как специализацию. Студенты Уортона глубоко изучают инвестиционный анализ, фискальную политику, законодательство в сфере недвижимости. Программа очень гибкая: студенты самостоятельно выбирают многие учебные курсы, что позволяет получить более специализированное образование. В Уортонской школе бизнеса насыщенная общественная жизнь и много возможностей для нетворкинга: во внеучебное время проходят многочисленные встречи — такие, как бизнес-бранчи или собрания студенческих клубов.

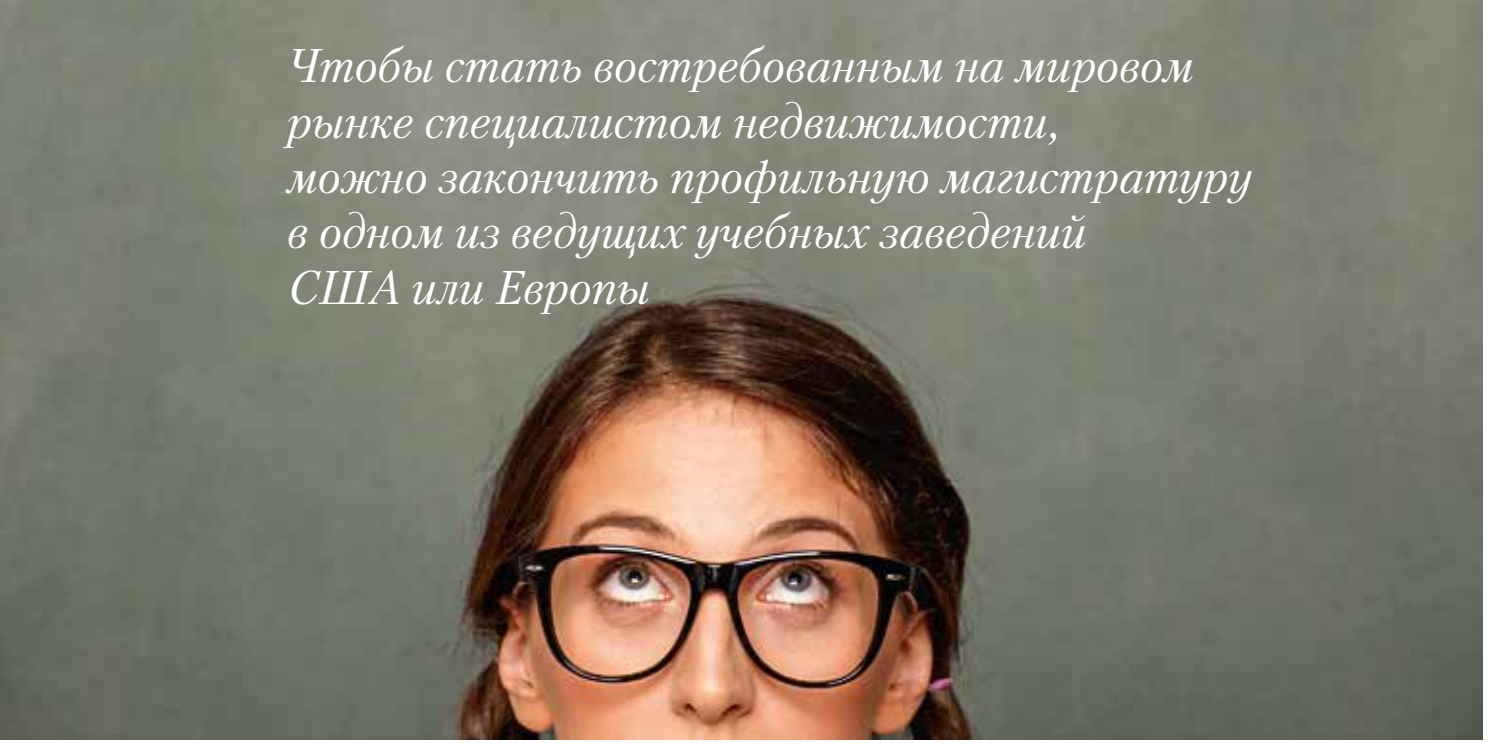
Среди выпускников Уортона — исполнительный вице-президент The Trump Organization Дональд Трамп-младший, основатель Oxford Development Company Эдвард Джей Льюис и Питер Раммелл, бывший глава Walt Disney Imagineering.

5. ГРОНИНГЕНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ГРОНИНГЕН (НИДЕРЛАНДЫ)
Учебная программа: Master of Science in Real Estate Studies

Гронингенский университет основан в 1614 году, это второй старейший университет в Нидерландах. В нем действует магистратура Master of Science in Real Estate Studies («Исследования в области недвижимости»). Эта программа дает студентам глубокие академические знания и учит применять их для решения реальных задач в бизнесе.

В учебном плане есть предметы, делающие эту магистратуру уникальной: например, курсы по планированию инфраструктуры, ревитализации жилых районов, землепользованию и продвинутым методам исследования. Кроме того, студенты изучают туризм, миграцию и здравоохранение.

Для тех, кто хочет глубже погрузиться в академические исследования,



Гронингенский университет предлагает совмещать программу с исследовательской магистратурой по геоинформатике (spatial sciences). При этом обучение займет два года, а не один, а у выпускника появится возможность работать в университете и претендовать на степень доктора наук.

«На этой программе я научился смотреть на рынок недвижимости с академической перспективы. Я понял, что многие проблемы, с которыми мы сталкиваемся, можно свести к нескольким базовым теориям, которые до сих пор очень актуальны для практики. Сразу после выпуска я стал работать в департаменте налогообложения Cushman & Wakefield в Амстердаме. Через два с половиной года я перешел в Office Agency Team C&W», — говорит о своем обучении Тим де Врис, выпускник 2014 года, обладатель нидерландской премии Real Estate Young Talent Award 2018.

УСЛОВИЯ ПОСТУПЛЕНИЯ И ОБУЧЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ МАГИСТРАТУРАХ

К поступающим в магистратуру по недвижимости большинство учебных заведений предъявляют стандартные требования: оконченный бакалавриат, сертификаты международного экзамена на знание английского языка IELTS или TOEFL и международного теста GRE или GMAT, который оценивает навыки математического и аналитического мышления. Также к заявке для приемной комиссии необходимо приложить свое резюме, мотивационное письмо и две-три рекомендации от коллег, руководителей или университетских профессоров.

Дальнейшие нюансы разнятся от программы к программе. Некоторые магистратуры зачисляют только абитуриентов с определенной специализацией: например, MIT принимает бакалавров экономики, финансов, бизнеса, права, архитектуры и городского планирования. А Лондонская школа экономики требует, чтобы у студента в бакалавриате профильным предметом была именно экономика. Кроме того, часто для зачисления необходим опыт работы в недвижимости от трех лет. Неудивительно, что на 2020 год средний возраст студентов MBA или Master of Science в США составил 28 лет, по данным Vincia Prep — компании, которая готовит студентов к поступлению в бизнес-школы.

Обучение на перечисленных программах длится от одного до двух лет и сопряжено с интенсивной нагрузкой. Очные занятия проходят каждый день на территории университета, поэтому студентам приходится проводить все это время в той стране, где находится учебное заведение. Совмещать учебу с работой сложно не только из-за нагрузки, но и потому, что учебная виза накладывает на иностранных студентов ограничения на возможность зарабатывать. Чтобы не лишать студентов профессионального опыта, в учебный план часто включается летняя стажировка на пару месяцев.

Стоимость обучения в магистратуре составляет в среднем €24 тыс. в год в странах Европы и $80 тыс. в год — в США. Некоторые университеты дают возможность получить стипендию, которая частично покрывает стоимость обучения; также можно взять образовательный кредит. Чтобы компенсировать часть расходов на обучение, студенты обычно могут претендовать на позицию учебного ассистента в своем кампусе. Крупные компании, например Deloitte, BNP Paribas или JLL, могут финансировать образование для своих сотрудников. ДН

CF

Каталог недвижимости

Иллюстрация: Ange Shvets

МОСКВА, М. «БАРРИКАДНАЯ», КУДРИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ, 1, ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННИКА

2-комн. кв-ра, 1 мин. от метро. 14/22 эт. Общ. пл. 74,5 м². Потолки 3,3 м. Евроремонт, полностью оборудованная кухня. Есть доп. комната 15 м² с возможностью ее документального присоединения. 39,6 млн руб. Торг! Посредникам не звонить!

+7(925) 336-67-70 **+7(917) 501-80-01**

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

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

+7(965) 386-53-00
+7(499) 955-24-64
www.patriki.moscow

МОСКВА, М. «УЛИЦА 1905 ГОДА», ЛИТВИНА-СЕДОГО, 13, СТР. 2

Помещение свободного назначения, площадь 236 м². Москва-Сити, 300 метров до ТТК, 1,5 км. до метро «Улица 1905 года». Отдельный охраняемый вход . Евроремонт, все коммуникации. Документы готовы к сделке. Цена 37 000 000 руб.

+7(926) 576-67-99

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**

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

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

+7(965) 386-53-00
+7(499) 955-24-64
www.patriki.moscow

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

Г. НОВОКУЗНЕЦК, КУЙБЫШЕВА, 17 КОРП. 4
АРЕНДА ЗДАНИЯ 10 000 М²

В здании с 2014 года размещался Гипермаркет Лента. На прилегающей территории автомобильная стоянка на 240 машино-мест.

Капитальный ремонт здания был произведен в 2014 году, системы пожарной безопасности, водо- и электроснабжения, кондиционирования, вентиляции, отопления. Внутренняя отделка здания в хорошем состоянии.

Высокий траффик. Гипермаркет расположен на красной линии при въезде в центральный район города.

+7(3843) 52-98-64
+7(909) 515-84-41
maxbak@yandex.ru

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

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

Елена
+7(903)781-19-96

МОСКВА, М. «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.

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

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

КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ.
ПАНСИОНАТ НА ПРОДАЖУ

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

+7(915) 415-17-59 **+7(925) 462-53-25**

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

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

+7(985) 765-94-47 **Собственник**

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

Продается лесной участок 50 соток с гостевым домом площадью100 м² в живописном стародачном месте. Липы, ели, сосны, березы. Участок прямоугольной формы. Удачно расположен. Хороший подъезд (асфальт). Все коммуникации. Отдельно баня. Гараж на 2 авто.

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

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

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

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

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

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

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

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

+7(968) 636-30-30

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

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

+7 (903)774-56-50 **www.evro-real-estate.ru**

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

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

+7(968) 636-30-30

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

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

+7(968) 636-30-30

**ТУРЦИЯ. МЕРСИН,
КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ**

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

+7(499) 347-59-43

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

К продаже предлагается 2-этажный дом от собственника – 120 м². На каждом этаже кухня, санузел. Возможно увеличение строительства до третьего этажа.
Центральная канализация, спутниковая антенна, кондиционер.
Участок площадью 380 м². Виды на море и горы, молодой фруктовый сад. До моря 300 м.
Дом находится в развитой местности, вдалеке от городского шума и суеты. Ухоженная улица, приличные соседи. Автомобиль Рено в подарок!
Возможна оплата в России. Цена: €185 000

Собственник
+7(916) 672-48-66

№1 2020 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

МБК МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС-КЛУБ

РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ ОБЪЕКТОВ И КОМПАНИЙ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2020

Grand Prix
ЖК TopHILLS (ГК «Инград»)
ingrad.ru/projects/tophills

Премьера года бизнес-класса №1
ЖК homecity (PPF Real Estate Russia)
homecity.ru

Премьера года премиум-класса №1
«Поклонная 9» (ANT Development)
p9.moscow

Апартаменты №1
SINATRA (GLINCOM)
glincom.com/sinatra

Элитный дом №1
Дизайнерский дом ELEVEN (Холдинг «РСТИ»)
eleven.ru

Новостройка Москвы №1
ЖК LIFE-Варшавская (ГК «Пионер»)
varshavskaya.life

Объект 5 звезд
Golden City (Glorax Development)
goldencityspb.ru

Выбор покупателя
ЖК FoRest («Центр-Инвест»)
jk-forest.ru

Концепция проекта №1
ЖК «Петровский парк» («РГ-Девелопмент»)
rg-pp.ru

Жилой квартал Москвы №1
Жилой район ALIA (ASTERUS)
alia.moscow

Микрорайон Подмосковья №1
ЖК «Столичный» («Главстрой-Регионы»)
100lichny.ru

Жилой комплекс бизнес-класса №1
ЖК Union Park (Концерн «КРОСТ»)
krost.ru/projects/union

ЖК «мой адрес В Сколково»

Жилые комплексы Москвы «Мой адрес» / КП «УГС»

Преимущества:
Стоимость – от 184 тыс. руб. /кв.м
Монолитные корпуса
Большие площади квартир (от 112 кв.м.)
Собственная охраняемая территория
Интересные планировочные решения и высокие потолки
Развитая социально-бытовая инфраструктура
(детские сады, школы, сетевые магазины, аптеки, банки)
Транспортная доступность (15 минут до метро «Славянский бульвар»)
Благоприятная экология района (близость Баковского лесопарка)
Сайт: мой-адрес.рф (ЖК «мой адрес В Сколково» в разделе «Объекты»)

ЖК «мой адрес В Рассказовке»

Жилые комплексы Москвы «Мой адрес» / КП «УГС»

Преимущества:
Стоимость – от 93 тыс. руб / кв.м.
Большие площади квартир (от 147 кв.м.)
Отделка под ключ
Огороженная территория с парковочными местами
Развитая социально-бытовая инфраструктура
(детские сады, школы, сетевые магазины, аптеки, банки)
Транспортная доступность (5 минут пешком до метро «Рассказовка»)
Благоприятная экология района (близость Ульяновского лесопарка)
Сайт: мой-адрес.рф (ЖК «мой адрес В Рассказовке» в разделе «Объекты»)

КОРТРОС

Девелопер №1
ГК «КОРТРОС»
На протяжении 15 лет реализует проекты по созданию объектов недвижимости с уникальными характеристиками жилой среды «нового качества жизни» для российского потребителя различных сегментов. За 15 лет девелопер ввел в эксплуатацию 3,04 млн кв. м. в 7 регионах России. Общий портфель будущих проектов компании составляет более 8 млн кв. м.
kortros.ru

КОРТРОС®
15 ЛЕТ

GRAND PRIX
URBAN AWARDS
2019

Новый корпус

Квартиры с панорамными видами на Останкинский район

www.i-love.ru
+7 (495) 104-90-05

ILOVE
Счастье вместе

* Айлав