150
ДЕКАБРЬ 2020 – ЯНВАРЬ 2021
ISSN 1814-1978

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

ЖИЛАЯ ВАКЦИНА

Сколько будет действовать ипотечная прививка?

стр. 32

KASKAD

НЕДВИЖИМОСТЬ

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

DN

6 ..... Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тонкости

18 .....На все готовое

Тенденции

22 .....Праздник на элитной улице

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью

28 .....«Девелопмент – это прежде всего люди»

Главное

32 .....Пир дому твоему

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок

40 .....Дорога к своему дому

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Тренды

50 .....Бизнес в новом свете

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Инвестиции

58 .....Новый отсчет

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

64 .....Объекты недвижимости на продажу

В 2020 году рынок загородной недвижимости развивался по собственному сценарию, отличному от своего городского «собрата», который получил мощную государственную поддержку в виде льготной ипотеки под 6,5%. Загородному, чтобы ожить и начать действовать, хватило тревожности, связанной с эпидемиологической ситуацией, введенных ограничений на перемещение по городу и закрытия границ.

Читайте на стр. 40

Фото: Shutterstock.com

IT`S

Первый комплекс

жилых небоскрёбов в ЦАО г. Москва

КОРТРОС®
15 ЛЕТ

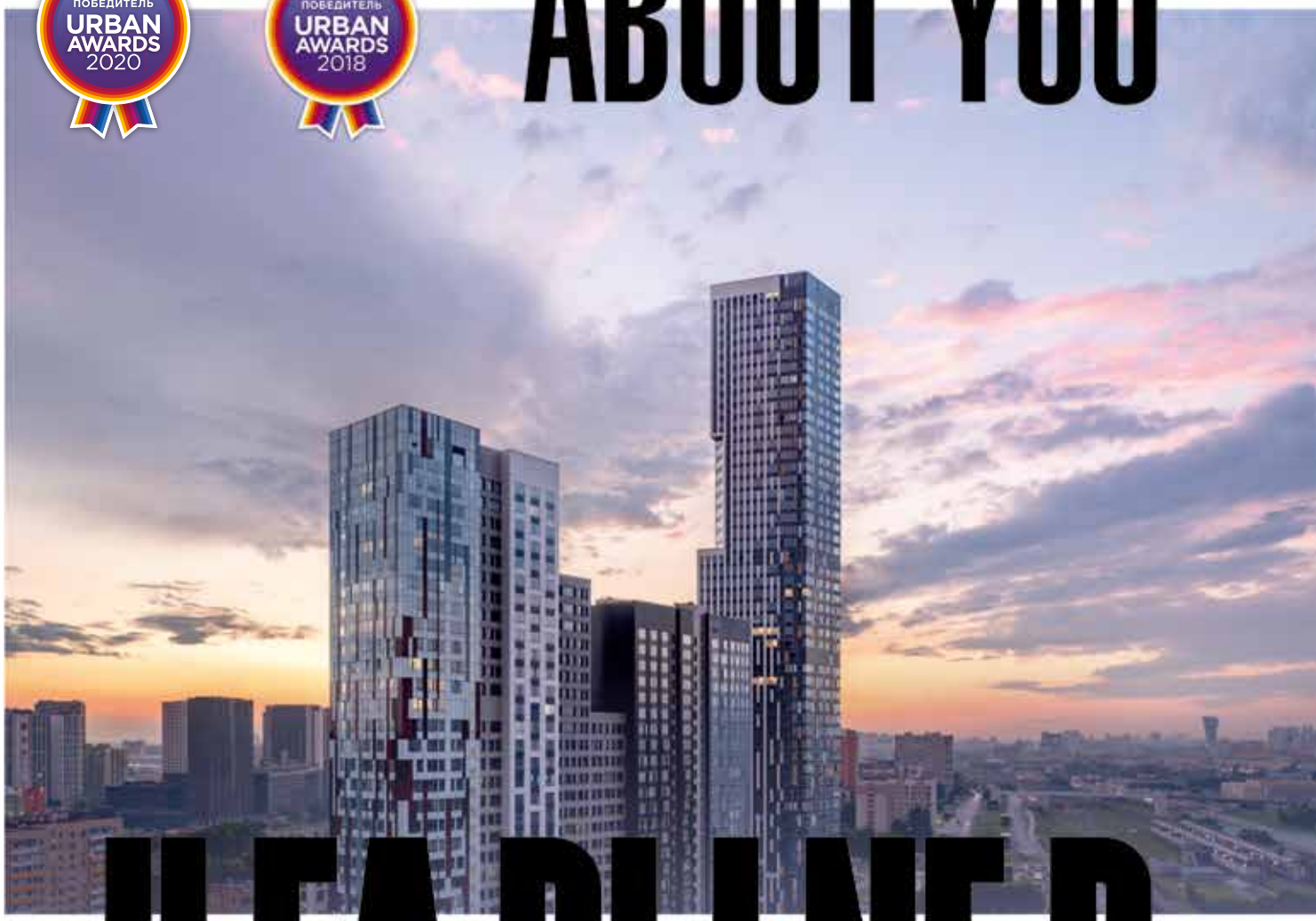
2 мин
пешком до метро и набережной Москвы-реки

450 м
от Москва-Сити

ПОБЕДИТЕЛЬ URBAN AWARDS 2020

ПОБЕДИТЕЛЬ URBAN AWARDS 2018

ABOUT YOU



HEADLINER

жилой комплекс

+7 (495) 021–12–97 head-liner.ru

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

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

+7 (495) 983–10–64
+7 (495) 983–10–65

@dnmagazin

55.774323, 37.532267
123007, Москва,
5-я Магистральная ул., 12

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

Russian Realty
русская недвижимость

Наша миссия:
продвижение вашей недвижимости

Наша база:
более **800 000** проверенных и качественных объявлений

Наши партнеры и друзья:
те, кто в недвижимости

Будь с нами!

ВВОДНЫЙ ГОД

К декабрю 2020 года в России было построено 64,4 млн км² нового жилья, что на 1,4% выше по сравнению с 11 месяцами 2019 года. Всего с начала года в стране было сдано в эксплуатацию 838,6 тыс. квартир в 6,9 тыс. многоэтажных новостройках и 254,9 тыс. частных домах. «Меры поддержки строительной отрасли, своевременно введенные российским правительством, сыграли стабилизирующую роль для рынка жилой недвижимости, — прокомментировал статистику Росстата глава Минстроя России Ирек Файзуллин. — Их эффект мы видим уже сейчас: темпы ввода в эксплуатацию новых жилых площадей по итогам 11 месяцев в целом восстановились и даже превзошли прошлогодние показатели. Только за ноябрь объем ввода вырос на 30% к октябрю месяцу». В частности, в ноябре 2020 года в общей сложности было введено в строй 1,2 тыс. «многоквартирников» и 37,9 тыс. частных домов совокупной площадью 9,4 млн новых «квадратов» (+19,1% к ноябрю 2019-го). В денежном выражении общий объем строительства в ноябре остался на уровне предыдущего года — 904,4 млрд руб. Показатель 11 месяцев 2020 года составил 8,207 трлн руб. (всего на 0,3% ниже, чем за аналогичный период 2019 года).

ИПОТЕЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

По данным финансового института развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ», к концу 2020 года в России было выдано свыше 1,5 млн ипотечных кредитов. По предварительным оценкам, за год ипотечный рынок страны вырастет в количественном выражении примерно на 30%, в денежном — на 45–50%. « Это будет колоссальная динамика, — уверен заместитель генерального директора «ДОМ.РФ» Артем Федорко, — и ключевую роль в ней сыграла льготная ипотека на новостройки под 6,5% годовых». Только в рамках этой госпрограммы, запущенной весной в качестве одной из антикризисных мер в пандемию, к декабрю россияне заключили более 313 тыс. договоров на почти 902 млрд руб. Таким образом, обеспечено финансирование строительства почти 16 млн м² нового жилья. При этом потенциал у госпрограммы остается высоким. По оценкам правительства, к ее окончанию (1 июля 2021 года) в отрасль придет порядка 2 трлн руб., а свои жилищные условия смогут улучшить более 620 тыс. семей.

15–20
регионов РФ
начнут использовать закон о комплексном развитии территории уже в начале 2021 года

80–82
млн м²
составит, по предварительным оценкам, ввод нового жилья в России по итогам 2020 года

127,5
тыс.
сделок с недвижимостью было заключено в стране с привлечением льготной ипотеки

8-е
место
заняла Россия в рейтинге стран мира по росту цен на жилую недвижимость (-2 строки к 2019 году)

18,7
%
прибавили в стоимости квартиры в новостройках за год, теперь цена среднего лота — 4 млн руб.

34
млн м² —
такова площадь частных домов, построенных россиянами к концу 2020 года (+4% к 2019-му)

Фото: Shutterstock.com

С НОВЫМ БИЗНЕСОМ!

Группа компаний «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент») построит в центре Москвы новый бизнес-центр (БЦ) класса А. Размещение объектов капитального строительства в пределах земельных участков площадью 1,4 га по адресу: Дубининская улица, вл. 39–41 — одобрено городской Градостроительно-земельной комиссией (ГЗК).

Общая площадь БЦ составит порядка 106 тыс. м², из них 69 тыс. будут отведены под офисы.

На территории БЦ запланировано строительство торговых объектов (до 5 тыс. м²), паркинга на 581 машиноместо, физкультурно-оздоровительного комплекса и других необходимых объектов коммерческой инфраструктуры.

«Мы активно развиваемся в сегменте коммерческой недвижимости на столичном рынке, это является одним из приоритетных направлений работы компании, — рассказал **ДН** президент «Галс-Девелопмент», член инвестиционного комитета ЗПИФ «Девелоперские активы» Виктор Адамов. — Совокупный портфель коммерческой недвижимости ГК «Галс» насчитывает более 600 тыс. м², среди них такие бизнес-центры премиального уровня, как столичные «Искра-Парк» и Skylight, расположенные на Ленинградском проспекте, «Даниловский Форт» на Даниловской набережной или «Невская Ратуша» в Санкт-Петербурге. И все наши проекты становятся успешными благодаря опыту, профессиональному подходу и увлеченности нашей команды».

ТОНКОСТИ ПРЕМИУМ-ПРОДАЖ

Комплекс апартаментов «Дом Chkalov», реализуемый компанией IKON Development на улице Земляной вал, обещает стать одним из символов современности в исторической части Москвы. Проект уже занимает лидирующие позиции по продажам среди премиальных новостроек столицы. В частности, в настоящий момент в комплексе за два года реализовано более 30% лотов. И только за 2020 год количество сделок здесь было увеличено на 50%, а площадь проданных апартаментов составила около 3 тыс. м².

Напомним, «Дом Chkalov» — это две башни высотой 96 м в необычном архитектурном исполнении от международного бюро SPEECH, которые будут возвышаться на первой линии Садового кольца. Проект осуществляется в концепции residential + retail. Первые четыре этажа комплекса займет галерея с бутиками, кафе и ресторанами, а на пятом этаже будет создана клубная зона с местами для проведения различных мероприятий и переговоров, занятий спортом и кинопросмотров. Все жилые лоты в комплексе представлены с готовой премиальной отделкой от дизайнера интерьеров из Великобритании Мартина Халберта. Его работы наполнены фактурами и лаконичными формами и отвечают высоким требованиям жителя мегаполиса.

ПЕРВЫЙ ПОШЕЛ

Столичный жилой комплекс бизнес- и премиум-класса Sydney City, который реализует ГК ФСК, включен в число участников программы сертификации на получение международного сертификата WELL Building Standard. Это первый жилой проект, который официально подал заявку на сертификацию в России.

Стандарт запущен всемирно известной организацией International WELL Building Institute (IWBI) в 2014 году и направлен на строительство зданий с учетом требований к здоровью и благополучию людей. Оценка объектов основана на массиве медицинских исследований и производится в рамках установленных институтом критериев качества воды, воздуха, питания, света, акустики, безопасности строительных материалов, комфорта, психологического и физического здоровья человека, а также нацелен на создание добрососедских отношений. На сегодняшний день по стандарту проходят сертификацию более 5 тыс. зданий из 66 стран со всего мира.

ЖК Sydney City возводится в районе Хорошево-Мневники, на Шелепихинской набережной Москвы в несколько этапов. Первый представлен тремя зданиями разной этажности — от 24 до 44 этажей. Сдача первой очереди проекта запланирована на 2022 год.

МОСКВА ЭЛИТНАЯ

Итоги 2020 года на рынке высокобюджетного жилья подвели на совместной конференции эксперты Kalinka Group и ЗАО «Башня Федерация». По мнению специалистов рынка, основным драйвером спроса на элитные новостройки в 2020 году стал более позитивный эмоциональный фон, вызванный как внешними, так и внутренними факторами. В частности, как отметила в своем выступлении председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева: «Вирус и доллар внесли свои коррективы. Рынок в сегменте высокобюджетного жилья отреагировал резким увеличением спроса». Вместе с тем, несмотря на ситуацию с пандемией и волатильностью курса, активный спрос на рынке спровоцировал рост средних цен. Так, по данным на декабрь 2020 года, средневзвешенная цена предложения на первичном рынке

высококлассного жилья выросла на 12% по отношению к концу 2019 года, составив 854 тыс. руб. за 1 м².

При этом самые дорогие лоты, к примеру, в Москва-Сити — традиционно представлены в «Башне Федерация». Там в продаже сейчас остались только семь апартаментов на этажах выше 90-го площадью от 156 м² ценой около 1 млн руб. за «квадрат», а также самый высокий в Европе пентхаус ценой 2,6 млрд руб.

НА ПОЗИТИВЕ

2020-й напомнил столичным девелоперам катание на американских горках — подъем в начале года сменился остановкой строек и падением продаж, а в финале — очередные рекорды на рынке ипотеки и новостроек. Компания «ВекторСтройФинанс» завершила год на подъеме. Так, несмотря на приостановку строительства в городе в апреле и мае, застройщику удалось наверстать темпы работ на стройплощадке ЖК «Кварталы 21/19» — флагманского проекта компании на юго-востоке Москвы. В течение года здесь возвели более 70 этажей и сдали в эксплуатацию пять корпусов общей площадью 67,5 тыс. м². Вместе со строительством жилых домов завершилось благоустройство очередного отрезка пешеходного бульвара, который тянется вдоль территории ЖК и ведет к станции метро «Стахановская».

Эта новая станция подземного метро открылась в 2020 году и улучшила транспортную доступность микрорайона, что повлияло на решение частных инвесторов и клиентов, раздумывающих о покупке квартиры в «Кварталах 21/19», и обеспечило дополнительный рост цен на квартиры.

Большим успехом, отражающим удачную стратегию развития проекта, стало профессиональное признание коллег по рынку и победа в ежегодной премии в области жилой городской недвижимости Urban Awards в номинации «Лучший жилой комплекс комфорт-класса в Москве».

КАК ДЛЯ СЕБЯ

В Москве на Ленинградском проспекте полностью построены первые три башни жилого квартала премиум-класса «Прайм Парк». Все строительные и отделочные работы завершены в Hyde Park Tower, Gorky Park Tower и Imperial Park Tower.

«Прайм Парк» — сегодня это единственный в столице масштабный жилой квартал, проект которого предусматривает создание новой большой парковой территории, закрытый частный парк площадью 3 га, рестораны и прогулочные зоны. Уникальная концепция квартала получила более 10 наград в российских и международных архитектурных конкурсах, включая «Лучшее архитектурное решение высотного жилья» в Европе по версии International Property Awards-2018.

Автор проекта — британский архитектор, глава архитектурного бюро Dyer Филип Болл — постоянно присутствовал на площадке и осуществлял полный надзор за ходом строительства. По его словам, каждый аспект концепции квартала — от внешнего облика до систем безопасности, от планировок до инженерии, от технологических решений до благоустройства, продуман во всех нюансах так, чтобы его авторам самим было бы максимально комфортно в нем жить.

Вениамин ГОЛУБИЦКИЙ:

«Качественный девелоперский продукт всегда находит своего покупателя»

В 2020 ГОДУ ГРУППА КОМПАНИЙ (ГК) «КОРТРОС» ОТМЕТИЛА СВОЕ 15-ЛЕТИЕ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ КОМПАНИЯ ЗАНЯЛА ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ОТРАСЛИ КАК ПО ОБЪЕМУ ВВОДИМЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ТАК И ПО ИХ КАЧЕСТВУ. БЕЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ПОТРЯСЕНИЙ ПРОШЕЛ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА И СЛОЖНЫЙ ДЛЯ ВСЕХ «КОРОНАКРИЗИСНЫЙ» ГОД. С ОПТИМИЗМОМ В ОДНОМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ СТРОЙХОЛДИНГОВ СТРАНЫ СМОТРЯТ В БУДУЩЕЕ.

О показателях компании по итогам 2020 года, роли программы льготной ипотеки в этом, а также о планах на новый, 2021 год — **ДН** рассказал президент ГК «КОРТРОС» Вениамин Голубицкий.

— Вениамин Максович, расскажите об итогах компании за 2020 год. Чем особенно гордитесь? Удалось ли достичь запланированных показателей?

— По предварительным подсчетам, объем реализации недвижимости в 2020 году мы увеличили до 300,5 тыс. м^2 на общую сумму 35,9 млрд руб. По отношению к прошлому году этот рост составил более 28%. Если разбивать эти цифры по регионам нашего присутствия, то в Москве у нас реализовано почти 95 тыс. м^2 на сумму 21,6 млрд руб., в Перми — более 29 тыс. м^2 на 1,94 млрд руб. Самый большой вклад в общую копилку принес Екатеринбург, что ожидаемо, учитывая объемы нашего проекта там. В «Академическом» мы реализовали более 170 тыс. м^2 недвижимости на 10,6 млрд руб.

Поставленные в начале года показатели по всей группе компаний были достигнуты уже в октябре, причем о выполнении, а точнее, перевыполнении на 5% годового плана мы отчитались первыми из крупных девелоперов.

— По цифрам все понятно, а что касается проектов? Что закончили в 2020 году, что планируете начать? Выходите ли в какие-то новые регионы или, наоборот, покидаете какой-то? Вот в Перми, например, вы строили один проект, и сейчас он уже завершен, что дальше?

— Мы продолжаем строить в Москве — это наш флагманский жилой комплекс Headliner в Пресненском районе, 2-я и 3-я очередь, это семейный квартал iLove в Останкинском районе, Bauman House в Басманном районе. В столице у нас будет еще один проект — на месте Северного речного порта.

Конечно, продолжается работа у нас в екатеринбургском «Академическом» — это крупнейший проект комплексного освоения территорий, и стройки там у нас на много лет вперед, как в части возведения жилой недвижимости, так и в плане развития социальной инфраструктуры.

Что касается Перми, то да, в этом году мы завершили строительство жилого квартала «Гулливер», но регион этот мы не бросаем. У нас уже есть планы по новому проекту в центре города. В следующем году стройку, может быть, и не начнем, но плотно работать по этому вопросу будем.

Еще из нового — уже в конце 2020 года мы начали реализовывать проект «Равновесие» в Перхушково Одинцовского района. Это Подмосковье, то есть, по сути, еще один регион. Раньше мы уже работали в нем, теперь, после небольшого перерыва, вновь вышли. «Равновесие» — это проект комплексного освоения территории, хоть и менее масштабный в плане объемов, чем «Академический», но не в плане инфраструктуры. Помимо жилой недвижимости мы планируем там

строительство и школ, и детских садов, и поликлиники, торгового и делового центра. Это тоже будет своего рода «город в городе».

— Если выбирать «словосочетание года» в сфере девелопмента, то, наверное, безусловным лидером в этом вопросе стала бы «льготная ипотека». Как вы можете оценить влияние этой программы на итоги года компании? Сколько еще эта мера поддержки сможет продержаться в качестве «подстегивающего» элемента спроса?

— Фактор льготной ипотеки стал ключевым и задал итоги года всего рынка недвижимости в целом. Этот инструмент сделал покупку жилья более доступной, а осознание конечности этой меры побудило не откладывать приобретение недвижимости до лучших времен. С самого начала эта программа показала свою востребованность — в первые три месяца ее действия мы почти 80% сделок в наших столичных объектах проводили по льготной ипотеке.

Однако не стоит отрицать, что льготная ипотека забрала на себя часть спроса с 2021 года. В то же время — качественный девелоперский продукт всегда находит своего покупателя. Развитие продуктовой линейки и создание еще более уникального и востребованного продукта в адекватной ценовой категории — вот к чему мы стремимся. Неправильно делать все ставки на льготную ипотеку, в какой-то момент ее одной станет мало, и рынок не должен пресытиться одинаковым предложением.

— О реформе эскроу-счетов. Сейчас большинство застройщиков в той или иной мере перешли на проектное финансирование. Каковы цифры вашей компании — какой процент поступлений на счета эскроу относительно всего объема?

— По итогам 2020 года мы прогнозируем, что объем наших поступлений составит порядка 33,5 млрд руб., это почти на 30% больше, чем в 2019 году. Из этих денег на эскроу-счетах — около 14,3 млрд руб., то есть немногим менее 50%.

— Какие прогнозы можете дать на 2021 год, как изменятся цены и спрос?

— Надеемся, что нас не ждут новые глобальные потрясения. Резкого роста цен не ожидаем. Поддержку спроса окажут новые качественные девелоперские продукты, которые выйдут на рынок. Как я уже говорил — мы тоже планируем представить новый уникальный проект.

Что было, что будет

В ходе традиционной предновогодней встречи «Московского Бизнес Клуба» эксперты рынка, представители крупнейших компаний в сфере недвижимости обсудили ключевые тренды 2020 года и назвали основные драйверы для получения высокой доходности в сегменте в 2021 году.

На фоне полной неопределенности и падения ставок по депозитам российский рынок недвижимости демонстрирует рекордные показатели продаж. Многие граждане начинают искать наиболее надежные способы инвестирования и перекладывают деньги в недвижимость.

Ключевым драйвером продаж 2020 года стала льготная ипотека по рекордно низкой ставке. О том, что делать, когда банки начнут повышать процентные ставки по ипотеке, рассказал коммерческий директор Московского территориального управления Группы «Эталон» Василий Фетисов: «Льготная ипотека оказала ощутимую поддержку рынку жилой недвижимости, но в перспективе рассчитывать на нее, как на основной драйвер спроса, не стоит. Покупатели ждут от нового жилья продуманные планировки, современные инженерные системы, гибкие общественные пространства, удобные сервисы, в том числе в формате единого маркетплейса с максимально широким спектром услуг, и для потенциальных покупателей, и для жителей сданных домов».

«Основные тренды, которые будет формулировать Москва в следующем десятилетии — это создание полицентричного города и комплексная застройка, которая позволит создать новые рабочие места и построить сбалансированный город с различными функциями: образование, спорт, жилье, работа, торговля, услуги, развлечения», — считает первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ» Марина Любельская.

Своим мнением, в какие проекты сегодня инвестировать, чтобы заработать завтра, поделился президент Becar Asset Management Александр Шарапов: «В новой постковидной реальности изменятся принципы потребления, которые были характерны для мировой экономики в последние десятилетия. Определяющим станет цифровое потребление и экологичность. А качество любого продукта будет определяться, исходя из того, насколько он соответствует принципам шеринга, мобильности, дает ли он впечатления и способствует коллаборации».

Сегодня также можно выделить и объекты коммерческой недвижимости, которые реализуются через электронные аукционы. Такой формат позволяет предложить покупателям лоты по наиболее интересной цене. К примеру, столичный проект «Мой адрес» предлагает более 300 объектов коммерческой недвижимости в развитых районах города. Помещения свободного назначения располагаются в местах с большой проходимостью и хорошей транспортной развязкой. Покупателю доступен широкий выбор площадей — от 38 до 1900 м², как на первых этажах в заселенных жилых домах, так и в отдельно стоящих зданиях. Способ реализации нежилых помещений посредством проведения электронных аукционов обеспечивает привлекательную начальную стоимость лотов.

«В офисах мы видим «голубые фишки рынка недвижимости», — комментирует директор по продажам ГК «Пионер» Диана Нилиповская. — Сейчас на рынке не так много качественных инновационных проектов на высокой стадии строительства. ГК «Пионер» на протяжении многих лет была известна как девелопер жилья. Однако в прошлом году было принято решение диверсифицировать портфель проектов,

увеличив долю коммерческих объектов. Анализируя продажи в МКФ YE`S Technopark и бизнес-парка Останкино, мы фиксируем интерес к офисам как со стороны частных инвесторов, так и со стороны конечных пользователей».

Еще один сформировавшийся тренд на рынке недвижимости: перетекание спроса в Новую Москву, которая становится новым центром притяжения. Какие проекты и локации будут привлекать в ТиНАО покупателей и инвесторов, рассказала коммерческий директор ГК «А101» Анна Боим: «Мы отмечаем рост интереса клиентов к объектам street-retail, что отчасти объясняется сменой предпочтений и жизненных сценариев у будущих жителей НАО. Сейчас их средний возраст составляет 32 года, но в ближайшие два-три года этот показатель составит 29–30 лет — за счет увеличения доли молодежи из поколения Z».

«В структуре потребностей клиента бизнес- и премиум-сегмента рынка стоит отметить «максимизацию» значения таких факторов, как: большие площади квартир, террасы, внутренняя инфраструктура, спортивная инфраструктура, локация и близость парково-рекреационных территорий, — отметил директор по продажам холдинга РСТИ в Москве Андрей Непомнящий. — Мы прогнозируем, что продажи до конца этого года сохранят положительную динамику. В целом за 2020 год прирост цены на столичном рынке новостроек составит в среднем 20–25%».

В качестве примера интересного предложения как для собственного проживания, так и для инвестирования можно привести уже построенный ЖК «Мой адрес в Сколково». Этот жилой комплекс бизнес-класса расположен в одном из самых благоприятных районов, вблизи Баковского лесопарка, живописной реки Сетунь, а также Московской школы управления и Инновационного центра «Сколково». ЖК построен по индивидуальному проекту с использованием инновационных технологических решений. На благоустроенной и охраняемой территории предусмотрены подземный паркинг и собственный фитнес-центр с бассейном. Рядом с ЖК расположены действующие школы и детские сады. В готовых малоквартирных домах представлены просторные квартиры с панорамным остеклением площадью от 112 до 180 м² и высотой потолков 3,4 м.

Вместе с тем в новых реалиях активный спрос вернулся на загородный рынок недвижимости. Многие покупатели начали рассматривать объекты за пределами города не с точки зрения покупки квартир, а для выбора загородного объекта. «COVID-19 дал активный рост загородной недвижимости: спрос вырос настолько, что на один объект по аренде или продаже претендовали минимум два-три арендатора/покупателя, и продавцы, понимая это, начали поднимать цены до высот, — отметил собственник компании ONE KINGDOM Станислав Голицын. — Рынок оживился, и на него начали заходить крупные девелоперы, которые ранее не занимались загородной недвижимостью».

Обсуждая методику привлечения покупателей, эксперты МБК рассказали про postview-аналитику и эффективную оценку медийной рекламы на воронке продаж. «Postview-аналитика охватных медиа до сделок и ДРР — достаточно узкая прикладная тема в контексте улучшения ключевых показателей бизнеса, — рассказал Head of digital ГК ФСК Артем Загоруйко. — И все же это одна из немногих системных точек роста, которую можно отнести к стратегии «голубого океана». Ее смысл — в прозрачности и управляемости рекламным бюджетом на основе данных там, где еще год назад было слепое пятно и только разговоры». CEO и создатель Smartis Игорь Балашов добавил: «Магия postview в том, что появляется реальная возможность посмотреть, какой ролик или баннер в каком канале помог клиенту принять решение о покупке. Благодаря postview медийная реклама становится прозрачной и измеримой, что позволяет принимать решения на основе данных».

URBANисты года

В Москве назвали лучшие столичные жилые комплексы — победители премии Urban Awards-2020. На торжественном гала-ужине в Grand Ballroom, где собралось около 300 гостей — профессионалов городского рынка недвижимости, были объявлены лауреаты 28 номинаций. Итоги конкурса по традиции были верифицированы независимым консультантом премии — фирмой PwC.

Лучшим строящимся жилым комплексом бизнес-класса Москвы был признан жилой комплекс (ЖК) «Павелецкая Сити» (MR Group). Незаурядная творческая концепция Russian Design District принесла ему победу в номинации «Лучший жилой комплекс Новой Москвы». Среднеэтажный ЖК бизнес-класса homecity (PPF Real Estate Russia) в ТиНАО получил первое место среди проектов комплексного освоения территории и награду «Самый экологичный жилой комплекс бизнес-класса Новой Москвы».

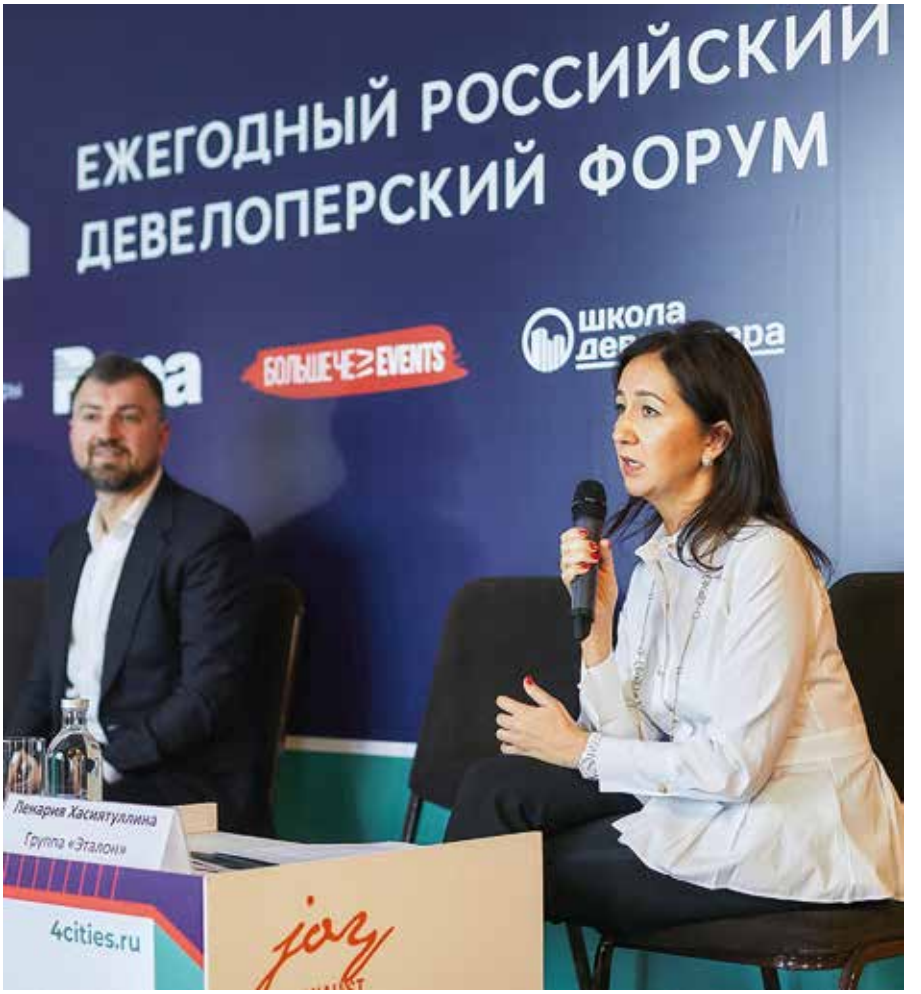
Проект Kazakov Grand Loft выиграл в номинации «Лучший комплекс апартаментов бизнес-класса Москвы». Компания «Интеко» вернулась на рынок премиального жилья с проектом «Врубеля, 4», который завоевал номинацию «Лучший строящийся жилой комплекс года премиум-класса». У Поклонной горы появился комплекс из восьми корпусов Victory Park Residences, объявленный лучшим строящимся жилым комплексом элит-класса и «премьерой года». Также «премьерами года» стали два новых флагмана ГК «Инград» — ЖК FORIVER и ЖК TopHills — и ЖК «Равновесие» от ГК «Кортрос». Впрочем, проекты с историей также достойно выступили. ЖК «Кварталы 21/19» стал обладателем статуэтки как жилой комплекс года комфорт-класса. После сдачи в эксплуатацию подлинное признание как лучший жилой комплекс года в элит-классе получил ЖК «Жизнь на Плющихе». ЖК «Символ» («Донстрой») был выделен в качестве самого экологичного проекта в столичном

бизнес-классе. ЖК «Резиденции архитекторов» добился успеха в номинации «Жилой комплекс года бизнес-класса Москвы». Лауреатом премии в номинации «Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры» впервые стал ЖК «Селигер Сити». Шорт-лист клубных домов столицы возглавил проект Stoleshnikov 7 («ВМС Девелопмент»). В категории элитных апартаментов не нашлось равных коллекции городских вилл Cameo Moscow Villas. В соревновании жилых комплексов с лучшей архитектурой всех конкурентов обошло собрание клубных домов ORDYNKA. Победу в этой номинации компания Insigma разделила с бюро Антона Хмельницкого AI Studio, дизайнером Зане Тетере и ландшафтным архитектором Анной Андреевой. На противоположном фланге строительного рынка титул «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Москвы» теперь носит ЖК LIFE-Варшавская (ГК «Пионер»). В свою очередь YE'S Технопарк, расположенный на территории «полуострова» ЗИЛ, записан в итоговый формуляр премии как «Лучший комплекс апартаментов комфорт-класса». Наибольшее количество статуэток забрали представители девелоперской группы «Сити-XXI век». Проект Hill8 был удостоен звания «Лучший комплекс апартаментов премиум-класса». Миниполис «Рафинад» стал лучшим строящимся жилым комплексом комфорт-класса Московской области, а миниполис «Серебрица» — лучшим из проектов комплексного освоения территорий в регионе. ЖК «Императорские Мытищи» от ГК «Гранель» победил как «Жилой комплекс года комфорт-класса Московской области». Самым экологичным жилым комплексом комфорт-класса Москвы в сегменте был назван ЖК «Светлый мир «Сказочный лес…» от Seven Suns Development.

В этом году к списку номинаций добавилась позиция «Самый инвестиционно-привлекательный проект», в которой победил ЖК Headliner от ГК «Кортрос».

Тренды = бренды

Ассоциация REPA с партнерами при поддержке Москомстройинвеста провели «Ежегодный российский девелоперский форум», в рамках которого эксперты говорили о том, как важно в свете перемен предугадать изменения потребительских предпочтений и предложить продукт, который будет пользоваться спросом.



В частности, как отметил президент Группы «Эталон» Геннадий Щербина, «в экстремальных условиях самоизоляции и карантинных мер у покупателей жилья сформировались новые приоритеты, и мы высоко ценим возможность не только поделиться собственными исследованиями и удачными кейсами, но и узнать о том, как с этими задачами справляются наши коллеги, в том числе и за рубежом».
Своими наработками поделилась директор по продажам МосТУ Группы «Эталон» Ленария Хасиятуллина, рассказав, как компания обеспечивает будущий спрос на свои продукты. «Перспективную актуальность своих проектов мы поддерживаем непрекращающимися исследованиями, и в их ходе выясняем не только то, что потребители хотели бы видеть, — объяснила она. — Прежде всего мы спрашиваем, за что они готовы платить; сегодня это террасы, качественные лифты и ландшафтная подсветка».
На секции «Стратегическое планирование маркетинга» основатель «Школы продаж и управления в недвижимости от практика» Андрей Останин рассказал, почему обучение взрослых людей не «работает», и как сделать так, чтобы новые знания усваивались и навыки оказались востребованы, а не легли мертвым грузом.
О пирамиде автоматизации девелопера и о том, как можно использовать единую цифровую среду, рассказала CEO и основатель Alertgroup Валентина Суднишникова. Она призвала девелоперов активнее использовать адаптивное ценообразование — автоматическое изменение цены квартиры в зависимости от внешних триггеров, которое помогает защититься от «всплесков» на рынке и увеличить прибыль с одного жилого комплекса до 9%. «Не нужно бояться адаптивного ценообразования, его просто нужно уметь готовить! — уверена эксперт. — Это как автоматическая коробка передач, которая делает езду на автомобиле более комфортной по сравнению с механической».
В свою очередь партнер и креативный директор SmartHeart Станислав Окрух выступил с докладом «Тренды = бренды». Он рассказал о восьми трендах, которые можно использовать в рекламных кампаниях. Речь шла о силе места, актуализации наследия, о «домоцентричности» и «человекоцентричности», когда вся коммуникация и весь сервис крутятся вокруг человека, и даже об осознанной эмпатии («мы должны любить нашу аудиторию более осознанно»). Он считает, что важно изучать своих клиентов и относиться к ним с любовью и уважением, ибо покупатели всегда отвечают взаимностью.

EL

Элитная недвижимость

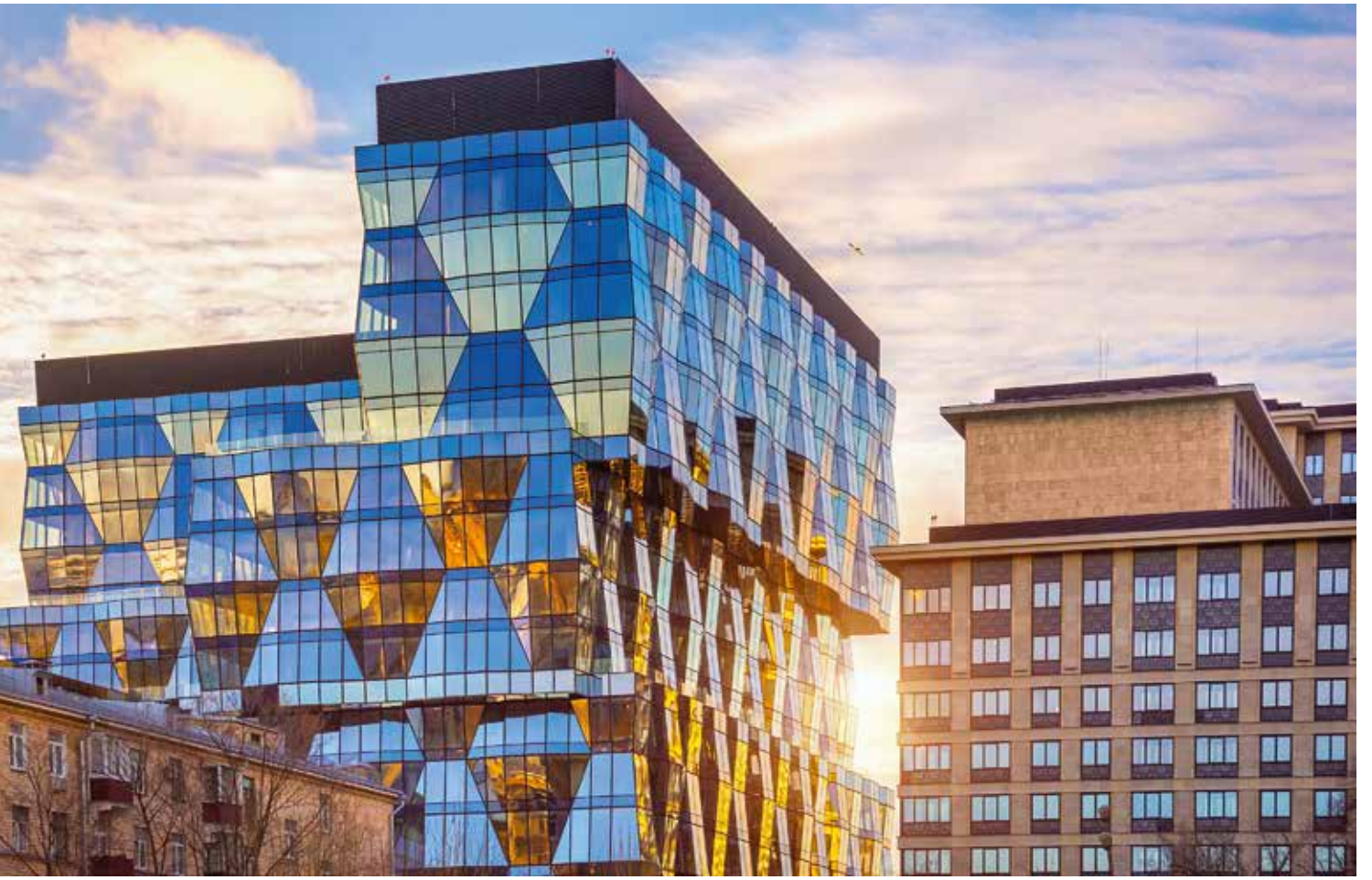
Иллюстрация: Ange Shvets

На все готовое

Отделка квартир за 130 дней? Да, возможно!

АВТОР
Вячеслав ОКСАНИН

ОТДЕЛКА ОТ ЗАСТРОЙЩИКА НАБИРАЕТ ВСЕ БОЛЬШИЙ ВЕС ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ. СРЕДИ ПРЕИМУЩЕСТВ ТАКОГО ВЫБОРА ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СУЩЕСТВЕННУЮ ЭКОНОМИЮ СРЕДСТВ, ВРЕМЕНИ, СИЛ И НЕРВОВ ВЛАДЕЛЬЦА КВАРТИРЫ ИЛИ АПАРТАМЕНТОВ. В ОБЪЕКТАХ БИЗНЕС-КЛАССА К СПИСКУ ДОСТОИНСТВ «ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО» РЕМОНТА ДОБАВЛЯЮТСЯ КАЧЕСТВЕННЫЕ, А ИНОГДА И ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТДЕЛКИ И ДИЗАЙНЕРСКОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КАЖДОГО ТИПА ПОМЕЩЕНИЙ.



По данным аналитиков ведущих консалтинговых компаний, за последние пять лет на рынке первичной недвижимости Москвы доля проданных квартир с отделкой выросла более чем в три раза. При сохранении подобных темпов роста 2020 год может стать первым, когда количество готовых для проживания квартир превысит число реализованных в «бетоне», считают эксперты.

Существует прямая зависимость наличия отделки от класса жилого комплекса. По данным 2020 года, в массовых сегментах на долю квартир с отделкой приходится около половины продаж. В более высоких сегментах эта доля ниже. В бизнес-классе всего около 30% квартир продаются с готовой отделкой. Эксперт объясняет это тем, что для покупателей такого формата жилья ценовой фактор не играет столь значимой роли. Для многих таких клиентов куда важнее сделать квартиру под себя, под свой «индивидуальный стиль».

Здесь на помощь приходят специальные предложения от застройщиков, делающих отделку под заказ клиента. Например, с сентября группа компаний «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент») начала внедрение новой программы «Отделка за 130 дней». Пилотным объектом, на котором начала действовать программа, стал «Искра-Парк». Впоследствии, если программа понравится покупателям, новая опция будет внедрена на всех проектах компании.

В рамках программы — как новые покупатели, так и владельцы апартаментов, успевшие приобрести их ранее, — смогут воспользоваться услугой чистового дизайнерского ремонта «под ключ». Стоимость базовой отделки составляет около 42 тыс. руб. за 1 м². На ремонт предоставляется гарантия сроком до двух лет. Преимуществом является то, что «Галс» сотрудничает с ведущими производителями и гарантирует качество и сроки исполнения работ, также предлагаются лучшие отделочные материалы.

Эргономичный дизайн отделки апартаментов разработан бюро «Студия Станислава Орехова»: несколько вариантов дизайна и вся техническая документация, что позволяет исключить ошибки монтажа материалов и инженерии. Базовая отделка включает в себя финишную отделку полов, потолков, стен, а также монтаж дверей, сантехнического и инженерного оборудования. Покупателям предоставляются на выбор дополнительные опции: установка

системы «теплый пол», системы кондиционирования, установка водонагревателя и аксессуаров в санузлы. Партнеры компании помогут с выбором кухонного гарнитура и бытовой техники, встроенных шкафов и гардеробных, дизайнерских светильников. И все на специальных, льготных условиях.

Дизайн-проект отделки представлен в трех цветовых решениях — «современный темный», «современный светлый» и «современный контрастный».

Современный темный стиль построен на элегантном сочетании природных оттенков — дубовой паркетной доски и благородно-коричневых стен плотной однородной текстуры.

Современный светлый стиль отличается практичностью, строгостью линий и сдержанной элегантностью. В интерьере преобладают пастельные тона: белый, бежевый, светло-коричневый.

Современный контрастный стиль построен на ритмичном сочетании темных акцентов и светлых тонов основных поверхностей — белых стен и дубовой паркетной доски.

Выбрать просто: в квартале «Искра-Парк» созданы шоу-румы со всеми видами отделки, которую можно не только увидеть, но и пощупать, погладить и т.д.

Директор департамента продаж ГК «Галс» Екатерина Батынкова к преимуществам этого решения добавляет и то, что отделка от застройщика не только существенно экономит время и средства покупателей, но и увеличивает инвестиционную привлекательность лотов: и сдать, и продать такую квартиру много проще и выгоднее, чем квартиру в бетоне или квартиру с неудачной отделкой.

ДОСЬЕ ДН

Премиальный многофункциональный комплекс «Искра-Парк» возведен в престижном деловом районе Москвы — в 10 мин от центра города, площади Белорусского вокзала и Тверской улицы. Локация обеспечивает жителям квартала удобный и быстрый выезд на Третье транспортное кольцо и Ленинградский проспект, а также в аэропорт «Шереметьево». В пешей доступности от комплекса находятся станции метро «Динамо» и «Петровский парк». Проект включает в себя жилой корпус, состоящий из 10 секций переменной этажности от 9 до 17 этажей, на 772 апартамента площадью от 37 до 130 м² свободной планировки с возможностью объединения. Для покупателей действуют выгодные условия приобретения недвижимости — субсидированная ипотека на весь срок от 4,6% годовых от Банка ВТБ и беспроцентная рассрочка до одного года.

ГАЛС

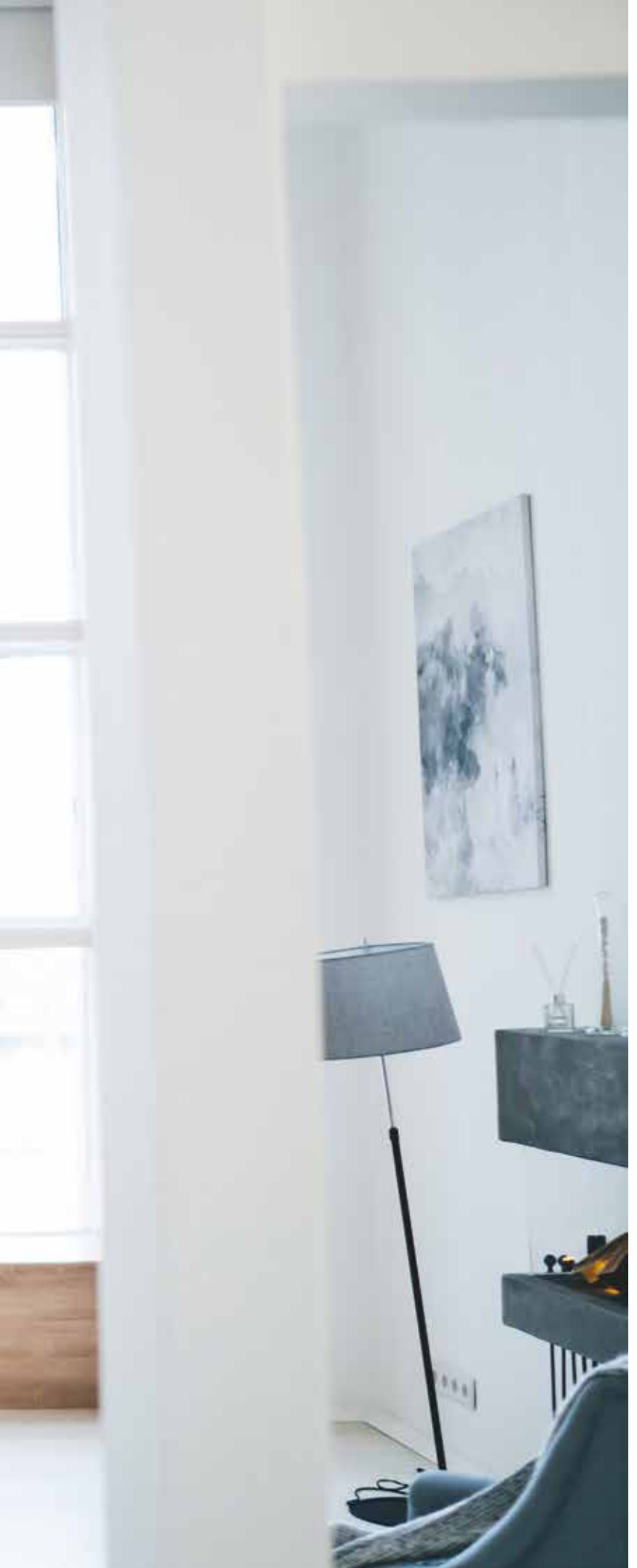
+7 (495) 725-55-55

www.hals-development.ru

Праздник на элитной улице

Коронакризис вернул запросы на приобретение дорогостоящего жилья большой площади

АВТОР
Екатерина САХАРОВА



В ГОД, КОГДА ВСЕМ ТЯЖЕЛО, РЕЗУЛЬТАТЫ ПОДВОДЯТСЯ С СУЩЕСТВЕННОЙ НОТОЙ ПЕССИМИЗМА, А ПРОГНОЗЫ ДАЮТСЯ С БОЛЬШОЙ ОСТОРОЖНОСТЬЮ, ЕСТЬ СЕГМЕНТЫ, ГДЕ ВСЁ, КАК МИНИМУМ, НЕ ТАК ПЛОХО. НЕСМОТРЯ НА МИРОВОЙ СПАД ЭКОНОМИКИ, ВЫЗВАННЫЙ ПОСЛЕДСТВИЯМИ ПАНДЕМИИ COVID-19, СПРОС НА ДОРОГОСТОЯЩИЕ НОВОСТРОЙКИ СТОЛИЦЫ СОХРАНИЛСЯ НА УРОВНЕ 2019 ГОДА, А ПО МНОГИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ СЕГМЕНТ ОКАЗАЛСЯ ДАЖЕ «В ПЛЮСЕ».

По оценкам аналитиков компании Savills, рынок элитной недвижимости Москвы в целом финишировал так же, как в 2019 году. По сравнению с 2018 годом общая стоимость проданных лотов выросла в полтора раза, а суммарная площадь реализованной недвижимости — примерно на треть. Средний бюджет сделки подрос на 8,2% по сравнению с годом прошлым и на четверть по сравнению с 2018-м, составив 79 млн руб.

НЕ ТОЛЬКО «КОРОНА»

На общем фоне нестабильной экономической ситуации во всем мире из-за COVID-19 никто из консультантов не мог предположить, что какой-либо из сегментов элитной недвижимости может показать хорошие результаты. «Как ни странно, причиной столь позитивных итогов года на рынке премиальных новостроек послужило совпадение ряда негативных для обеспеченных покупателей факторов, — комментирует управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин. — Первую волну спроса рынок элитной недвижимости Москвы увидел, когда правительство объявило о планах со следующего года облагать налогом процентный доход по депозитам. В результате владельцы депозитов стали выбирать более консервативные пути сохранения сбережений».

Следующий фактор — резкое изменение курса доллара. Традиционно скачки валют отражаются на элитном сегменте. На этот раз, помимо того что вырос спрос, произошло увеличение бюджетов, которыми интересовались покупатели. Те, кто до изменения курса валют рассматривали только «недорогие» элитные лоты, могли переориентироваться на более высокие сегменты, дойдя даже до класса de luxe.

Район Дорогомилово — бессменный лидер по концентрации элитного предложения в Москве, за год его доля на рынке только увеличилась — с 17 до 27%

«Аномально высокий спрос на квартиры от застройщика также был связан с запуском льготной ипотеки, которая повысила доступность жилья, а кроме того — с переходом рынка на эскроу-счета, что сделало покупку недвижимости более безопасной. В 2021 году многое будет зависеть от господдержки ипотеки, ведь эту программу планируют закрыть. В этом случае не исключено снижение покупательской активности, в том числе и в элитном сегменте — даже здесь такие кредиты пользуются популярностью», — добавляет директор по продажам агентства недвижимости Point Estate Роман Амелин.

По оценкам компании Est-a-Tet, доля ипотечных сделок в сегменте элитной недвижимости в старых границах Москвы в IV квартале 2020 года составила около 29%. По данным аналитиков Urbanus.ru, в отдельные месяцы спрос на ипотеку в элитном сегменте был даже выше. Так, в марте и апреле банки профинансировали около 40% всех сделок в этой категории недвижимости, а в июне был зафиксирован максимум — 50%.

ЗАПРОС НА ВОЗДУХ

2020 год заставил людей пересмотреть их потребности и ценности. Появились корректировки и в предпочтениях тех, кто искал элитную недвижимость. Был интерес к просторным квартирам, жилым комплексам с собственной инфраструктурой и проектам, в которых предусмотрен бассейн и другие спортивные объекты. Это, конечно, связано с тем, что люди оказались в вынужденной изоляции, и даже после снятия ограничений потребность решать все свои вопросы с минимальными передвижениями по городу сохранилась.

Кроме того, люди стали больше ценить возможность быть на природе и элементарно дышать воздухом. Отсюда — интерес к проектам с зеленым окружением, с собственными

парками, а также к квартирам с террасами. С января по октябрь 2020 года «Яндекс» зафиксировал более 1,4 млн поисковых запросов, связанных с недвижимостью с террасами — почти вдвое больше, чем показатели за аналогичный период 2019 года.

«Режим самоизоляции актуализировал для многих покупателей потребность в выборе квартиры с выходом на собственную террасу. Если раньше это было скорее элементом престижа, то в 2020 году — объективная необходимость для тех, кто хочет иметь возможность отдохнуть на свежем воздухе и полюбоваться панорамными видами независимо от эпидемиологической ситуации», — говорит генеральный директор холдинга РСТИ в Москве Алексей Туркин.

«В период пандемии мы отметили трансформацию запросов покупателей, которые остро ощутили потребность в новом уровне безопасности, приватности и комфорте как внутри квартиры, так и в общественных зонах проектов. Среди основных тенденций — наличие собственного открытого пространства на свежем воздухе, плавное возвращение тренда к более крупным площадям приобретаемых лотов в целом», — соглашается директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев. Также, по его словам, больше внимания теперь уделяется аспекту инженерно-технических систем, а кроме того, сильнее укрепилась тенденция приобретения жилья с отделкой.

Руководитель продаж клубного дома «Малая Бронная 15» компании Realty4Sale Дмитрий Новиков отмечает, что есть спрос на отделку, включающую полностью оборудованные кухни и ванные комнаты, соответствующие уровню проекта. «Вероятно, из-за закрытия границ клиенты не хотят сталкиваться с рисками по поставке отделочных материалов и готовы переложить эту функцию на плечи девелопера», — полагает эксперт. По данным Knight Frank, доля элитного жилья с отделкой с 2018 года увеличилась с 31 до 57%.

Пандемия коронавируса подстегнула также спрос на дорогостоящее жилье за городом. «Количество запросов на покупку элитной загородной недвижимости Московского региона выросло более чем в два раза, а объем предложения сократился почти на 20%. Это привело и к росту интереса к рынку со стороны девелоперов, в 2020 году поступало в пять раз больше запросов на загородный консалтинг как в Московском, так и в других регионах», — рассказывает директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова.

НОВИНКИ НА СТОПЕ, А ЦЕНЫ — В РОСТ

В 2020 году рынок элитной недвижимости Москвы пополнился лишь девятью проектами — это вдвое меньше, чем в прошлом году. Если в классе de luxe пополнение рынка происходило преимущественно клубными проектами, то в премиум-классе отмечается укрупнение формата девелопмента за последние несколько лет, вплоть до квартальной застройки, отмечают в Knight Frank.

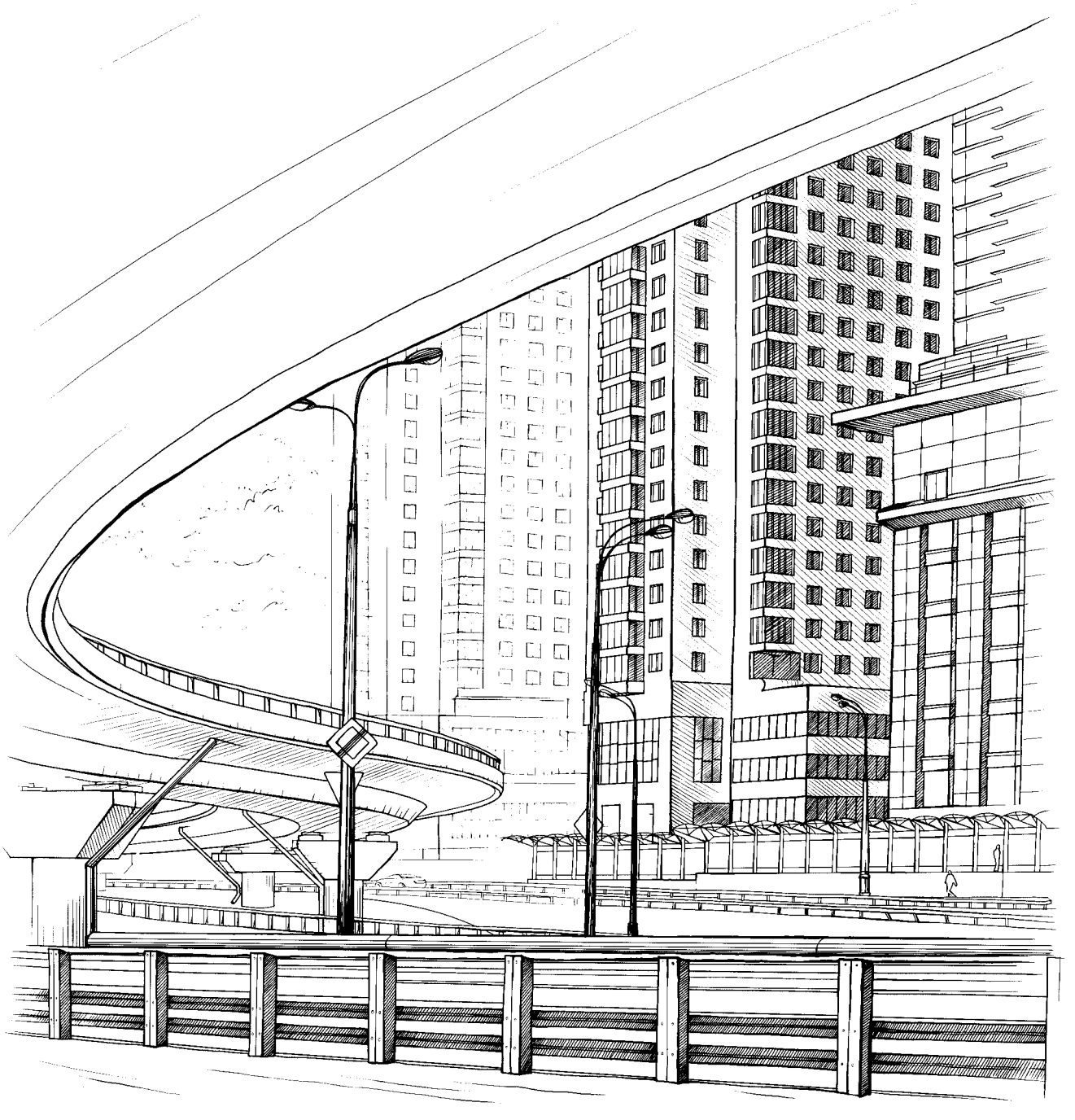
Лидером по концентрации элитного предложения в Москве остается район Дорогомилово — за год его доля в общей структуре увеличилась с 17 до 27%. Сейчас в локации представлено два крупных проекта от ANT Development: «Поклонная, 9» и Victory Park Residences. На втором месте — Тверской район, где сосредоточено 12% всех лотов. В тройку лидеров также входит Пресненский район (11% предложения).

При этом по итогам года был зафиксирован рекордный за последние пять лет уровень средневзвешенной цены элитной недвижимости. В премиальном сегменте за квадратный метр просили в среднем 673 тыс. руб., в de luxe — почти 1,35 млн руб., по данным Knight Frank.

Роман Амелин полагает, что в следующем году рост цен продолжится. «Каждый год цены на жилую недвижимость растут, даже несмотря на инфляцию и все кризисы, особенно в условиях нынешнего высокого спроса. По моим оценкам, повышение произойдет в конце первой половины 2021 года — возможно удорожание жилья в среднем по рынку на 5–10% в зависимости от сегмента, локации, стадии готовности конкретных проектов и так далее», — дает прогноз эксперт.

5–6% прибавит в цене к концу 2021 года элитный сегмент на фоне сокращения выхода на столичный рынок новых дорогих проектов

Аналитики Knight Frank прогнозируют рост цен на элитную недвижимость на 5–6% к концу следующего года. Такая динамика, по мнению экспертов, будет связана с ростом себестоимости строительства, структурными изменениями предложения, а также ростом цен на стадию строительной готовности объектов. Ожидается, что положительная цена будет более выражена в классе de luxe на фоне сокращения объема предложения. ДН



RR

Городская недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

«Девелопмент — это прежде всего люди»

Генеральный директор IKON Development Антон Детушев о приоритетах в своей работе

СЕГОДНЯ ОТ ДЕВЕЛОПЕРА ТРЕБУЮТСЯ ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ К СОВРЕМЕННЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ПОСТОЯННАЯ АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ, ПОТРЕБНОСТЕЙ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОКУПАТЕЛЯ. ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ТЕПЕРЬ МОЖНО ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ ГРАМОТНОЙ ПРОЕКТНОЙ РАБОТЫ, КАЧЕСТВЕННОГО УЛУЧШЕНИЯ ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ, А ТАКЖЕ СОЗДАНИЯ МАКСИМАЛЬНО ИНТЕРЕСНОЙ И НАСЫЩЕННОЙ ФУНКЦИЯМИ ВНУТРЕННЕЙ ТЕРРИТОРИИ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ.

Какие шаги для этого уже сейчас предпринимает один из ведущих столичных застройщиков — IKON Development, что собирается делать дальше — об этом и многом другом **ДН** рассказал генеральный директор компании Антон ДЕТУШЕВ.

— Антон, каким был для вашей компании 2020 год? Какими достижениями можете похвастаться?

– 2020 год продемонстрировал, что в кризисных ситуациях одним из важных факторов для компании является мобилизация всех внутренних и внешних ресурсов. Мы можем отметить, что, несмотря на все возникшие сложности, IKON Development уверенно преодолела все препятствия и продемонстрировала высокую ответственность в реализации своих обязательств по строительству жилых и многофункциональных комплексов. Кроме того, мы продолжили работу над новыми проектами, которые совсем скоро будут представлены рынку.

Нам удалось добиться высоких показателей по продажам и реализовать в 2020 году более 20 тыс. м^2 в жилом комплексе (ЖК) «Новый Зеленоград» и 3 тыс. м^2 в комплексе апартаментов «Дом Chkalov» на Садовом кольце. Безусловно, такие результаты невозможны без системной и отлаженной работы всего коллектива, которая хоть и была затруднена в период пандемии, но не останавливалась. Нам удалось полностью сохранить коллектив и настроить еще более эффективную работу. Коллектив и команда продемонстрировали высокий профессионализм и ответственность.

— С этими проектами вы задали себе достаточно высокую планку: с одной стороны,

Прачечная «Дома Наркомфина» – лауреат конкурса «Московская реставрация-2019»

масштабное развитие территории «Нового Зеленограда», с другой — строительство премиального комплекса апартаментов в центре Москвы «Дом Chkalov». Расскажите про эти проекты подробнее.

— «Новый Зеленоград» — это масштабный микрорайон площадью 1 млн м², над которым мы будем работать в ближайшие 20 лет. В этом году мы уже ввели в эксплуатацию и выдали ключи по двум корпусам 8 и 9, сейчас ведутся работы по возведению четырех жилых домов и детского сада на 190 мест, общая площадь которых составляет 95,5 тыс. м².

В двух домах, 1А и 1Б, мы уже полностью завершили монолитные работы, подвели инженерию и приступили к фасадной части. Заданные темпы строительства позволяют утверждать, что возведение этих корпусов общей площадью 47 тыс. м² будет завершено за 19 месяцев. Это достаточно быстрые темпы строительства, притом, что дома индивидуального проекта в части архитектуры и внутренних инженерных систем.

«Дом Chkalov» мы возводим на Садовом кольце — это две башни на стилобате, сейчас мы вышли на наземную часть на уровне третьего этажа, а именно строительство торговой галереи. Работы идут по плану, никакого отставания от графиков нет, даже несмотря на то, что мы столкнулись весной с почти двухмесячными ограничениями по строительству из-за пандемии. И мы готовимся представить рынку проект, который мы будем строить в одном из самых престижных мест, вблизи инновационного центра Сколково. Это будет квартал, соприкасающийся с мещерским парком, новый взгляд на кондоминиум, без машин во дворе, но при этом мы планируем сделать формат интересной и дорогой загородной жизни.

В 2019 году нами был реализован проект реставрации объекта культурного наследия — здания прачечной Наркомфина. Работа была удостоена высокой награды в конкурсе «Московская реставрация» за развитие традиций московской школы реставрации и популяризацию общественного интереса к памятникам истории и культуры. За реализацию проекта мы получили почетную грамоту от мэра Москвы Сергея Семеновича Собянина. Такие награды особенно ценны, когда отмечают наши заслуги. Это очень интересный проект с точки зрения поддержания советского конструктивизма, и это, конечно, повод для гордости.

— Какими должны быть общественные пространства и есть ли какие-то тренды?

— Работа над общественными пространствами заняла одно из ключевых мест для девелоперских компаний, которые стали уделять особое внимание организации территории. Не малую роль в этом сыграла и пандемия, в период которой общественные пространства у дома стали как никогда актуальны, и мы смогли предложить нашим жителям максимально комфортные условия. Так, например, в жилом комплексе «Новый Зеленоград» мы наблюдали, какой популярностью пользовалась инфраструктура, организованная на территории, когда люди с ноутбуками сидели и работали на скамейках или на траве.

За 10 лет строительный бизнес претерпел достаточные изменения, мы прошли путь от бетонных коробок с лавочками у подъезда до кварталов с комплексным освоением и развитием территорий. Мы стараемся привести полезности не просто к дому, а к подъезду, продумываем каждую деталь. Мы продумываем организацию территории так, чтобы рядом с детской площадкой находилась и площадка

ДОСЬЕ ДН

«Дом Chkalov» — это комплекс апартаментов премиум-класса, расположенный на первой линии Садового кольца на улице Земляной вал. В рамках реализации проекта будет создана собственная торговая галерея с бутиками, кафе и ресторанами площадью 18 тыс. м², которая расположится на первых четырех этажах. Пятый этаж комплекса займет клубная зона, доступная только для резидентов. Сами апартаменты будут расположены с 6-го по 21-й этаж. Кроме того, в подземной части организована четырехуровневая парковка для жителей апартаментов и посетителей торговой галереи. По словам председателя Москомстройинвеста Анастасии Пятовой: «Строительство объекта, в частности торговой галереи, позволит обеспечить рабочими местами свыше 670 человек. Всего же в комплексе предусматривается 396 апартаментов».

Комплекс апартаментов на Садовом кольце – «Дом Chkalov»

с уличными тренажерами, чтобы молодые родители могли заняться собой, не теряя времени на поездку в тренажерный зал.

Мы даем людям возможность экономить самый дорогой ресурс — время. Именно среда вокруг квартиры — инфраструктура жилого комплекса должна создавать эту экономию для жителей. И проекты застройщиков должны отвечать этим требованиям независимо от класса жилья и его стоимости.

В проекте «Новый Зеленоград» у нас оборудован современный и большой теннисный корт. Площадка прекрасно подходит и для футбола, волейбола, баскетбола — поэтому и пользуется огромной популярностью среди жителей. Мы наблюдаем, как они проводят здесь время, и для нас очень ценно осознавать, что мы все сделали правильно.

У нас множество парковых пространств, и в одном из них мы создали музей Леонардо да Винчи и из дерева воссоздали копии его изобретений — это развивающая функция для детей и для взрослых, позволяющая буквально прикоснуться к искусству, не покидая своего ЖК. На собственном примере мы убедились, что в рамках одного-двух домов можно создать пространство, интересное для жизни.

— Как изменились предпочтения покупателей с приходом пандемии? Какие появились новые запросы и что из этого вы внедрили в ваши проекты?

— Исследования продемонстрировали, что пандемия не внесла коррективы в архитектурную составляющую жилых комплексов, но появились запросы, которых не было ранее. Это, в первую очередь, пространство в квартире, где можно поработать, условный кабинет. При этом покупатели пока не готовы сильно расширяться в квадратных метрах. Многие стали обращать внимание на слышимость в квартирах, так как стали больше времени проводить дома. Мы отреагировали на этот запрос еще два года назад и заложили в проектирование наших домов повышенную шумоизоляцию. У нас бетонные стены и нет тонких панелей, но тем не менее я считаю, что этот запрос будет развиваться постепенно.

Появился и еще один важный запрос от жителей — на коворкинги. Это и так достаточно популярный формат рабочих пространств, но с приходом «коронакризиса» на них сейчас наблюдается особый спрос. Мы же в этом направлении сыграли на опережение — и предусмотрели в комплексе апартаментов «Дом Chkalov» современные коворкинги с самого начала проектирования.

— Насколько повысились продажи и цены на реализуемые вами объекты?

— Несмотря на общерыночный рост цен, покупательская активность во второй половине 2020 года только увеличивалась. И не только за счет льготной ипотеки. Так, снижение доходности по вкладам и депозитам привело к существенному росту инвестиций в более стабильный и понятный потребителю продукт — недвижимость. Несмотря на общий ажиотаж, покупатели в первую очередь обращались к качественным проектам.

Жилой комплекс «Новый Зеленоград»

В период с июня по ноябрь 2020 года мы наблюдаем значительный прирост по количеству сделок. В «Новом Зеленограде» мы можем отметить повышение спроса более чем на 40% относительно аналогичного периода предыдущего года. Так как проект полностью попадает под субсидированную ипотеку, то помощь государства дала серьезный рывок в продажах, а прирост стоимости составил порядка 20%.

Однако, несмотря на то что другой наш проект — «Дом Chkalov» — под льготную ипотеку не попадает, так как это премиум-сегмент, но все же общерыночная ситуация повлияла на продажи и здесь. Темпы продаж увеличились на 50%.

— Расскажите про ваш секрет успеха, без чего не обходится ни один ваш проект и как проходит рабочий день генерального директора компании Ikon Development?

— Формула успеха в проектах IKON Development — это работа с архитекторами мировой величины, использование высококачественных строительных материалов, реализация сложных инженерных проектов, создание безупречной ландшафтной архитектуры и современной социальной инфраструктуры. Нашей главной задачей является создание широких возможностей для жизни наших будущих жителей.

Ни один проект не обходится без внимания и понимания того, для кого мы работаем. Как только мы забудем главную цель, уверен, это скажется и на успехе нашей компании.

Продажи подтверждают, что мы делаем хорошие проекты. Однако на рынке есть несколько запросов, которые еще не отработаны ни одним девелопером. И на следующие два года мы ставим себе цель выйти на рынок недвижимости с новым продуктом и новой услугой. Поверьте, это будет кардинальное отличие от всего того, что существует сейчас.

Что касается моего рабочего дня, то он может начинаться с дополненной реальности и заканчиваться выбором саморезов. И многие могут этому позавидовать, потому что я за рабочую неделю переживаю столько впечатлений, сколько нормальный человек не испытывает во время отпуска. Девелопмент — это прежде всего люди: покупатели-жители, команда, продукт, дизайн и архитектура, реклама, продажи — технологии, знания и навыки.

—Какие планы строите на будущее?

— 2021-й будет годом-вызовом, но ключ успеха для каждого из нас — это четкое понимание, для кого мы строим наши проекты, чего хотят люди. Сложная экономическая ситуация, как следствие пандемии, показала в очередной раз востребованность недвижимости в качестве основного инструмента сохранения денежных средств и инвестирования, а также скорректировала представления покупателей о формате жилья и среды.

В следующем году мы планируем превзойти показатели этого года, а для этого придется работать больше и эффективнее, и мы готовы к этому, так же как готовы двигаться вперед, задавая новые высоты себе и рынку. ДН

ДОСЬЕ ДН

ЖК «Новый Зеленоград» — первый для IKON Development проект комплексного развития территории в 92 га, который будет возводиться в четыре очереди строительства. Более 650 тыс. м² отведено под жилую застройку, 150 тыс. — под коммерческую и социальную инфраструктуру. В ЖК будет создано более 6 тыс. рабочих мест.

Пир дому твоему

«История болезни» рынка жилья и назначения «лечащего врача»

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

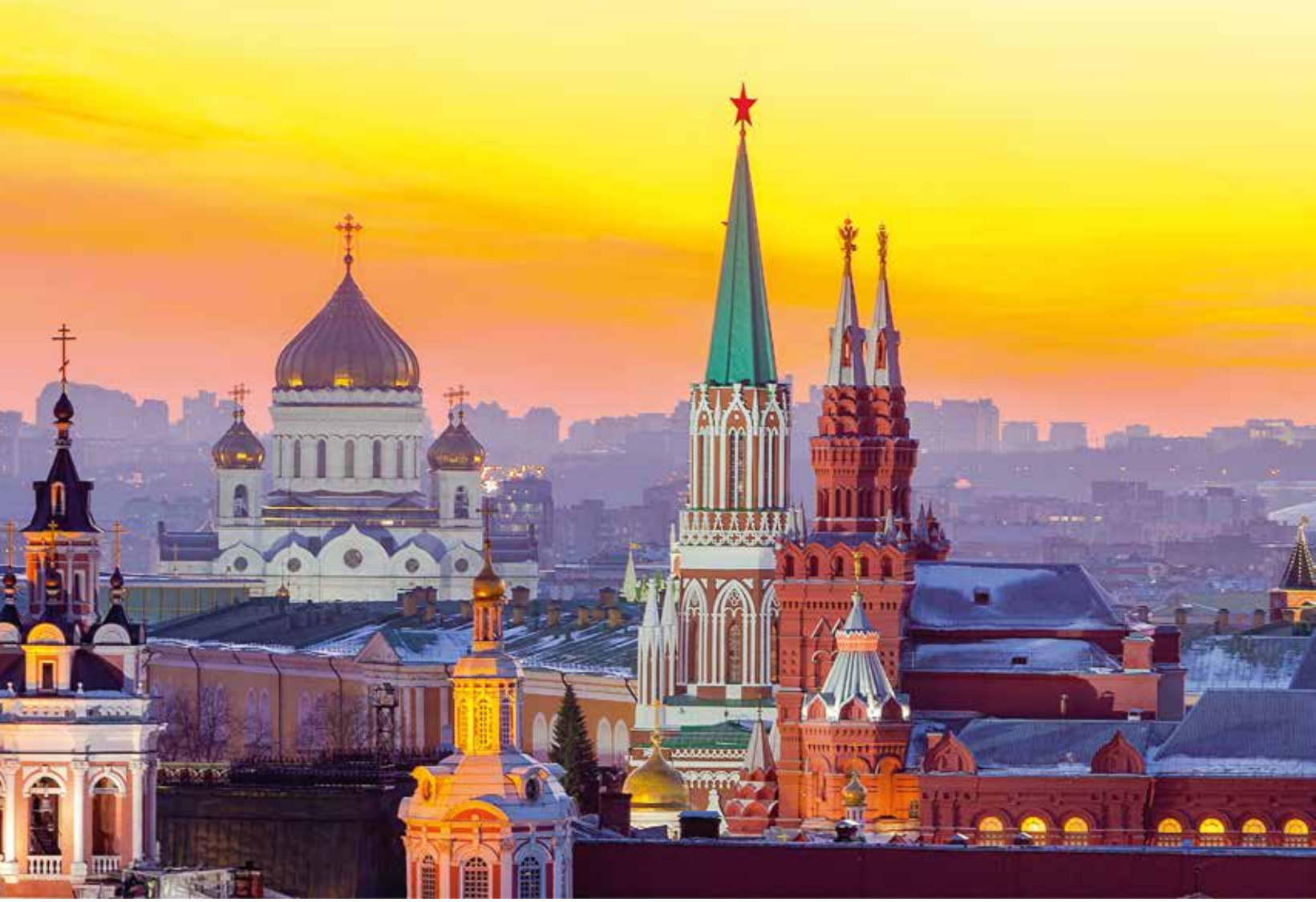
2020-Й УШЕЛ В ИСТОРИЮ. ЭТО БЫЛ НЕПРОСТОЙ, НО ИНТЕРЕСНЫЙ, ДИНАМИЧНЫЙ ГОД. ОТЧАЯНИЕ И НАДЕЖДА, РАСТЕРЯННОСТЬ И РЕШИМОСТЬ СМЕНЯЛИ ДРУГ ДРУГА, КАК В КЛИПЕ. ДЛЯ КАЖДОГО ГОД БЫЛ СВОЙ, КАК И ДЛЯ КАЖДОЙ ОТРАСЛИ. КАКИМ ОН БЫЛ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ? ПО ПРОСЬБЕ **ДН** ПРЕДСТАВИТЕЛИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ ВЫДЕЛИЛИ САМЫЕ ГЛАВНЫЕ МОМЕНТЫ ГОДА И НЕМНОГО ПОРАССУЖДАЛИ, КАК ОНИ ПОВЛИЯЮТ НА ОТРАСЛЬ В 2021 ГОДУ.

Конечно, первое и главное событие, произошедшее в 2020 году — пандемия. Сколько бы сериалов и фильмов-катастроф мы не посмотрели в своей жизни, стать их участниками никто не хотел. Но нас не спросили. И уже мало кто помнит, что до пандемии произошло еще одно не слишком приятное событие — резкий скачок валютного курса.

ЛЕБЕДИНАЯ ПЕСНЯ

«Коронавирус стал для мировой экономики тем «черным лебедем», появление которого не мог предсказать ни один аналитик, — говорит генеральный директор АН «БОН ТОН» Наталия Кузнецова. — В результате к общей мировой рецессии добавился коронакризис, который скорректировал многие экономические процессы и ожидания: это привело к падению общемирового производства и потребления, снижению уровня ВВП и цен на нефть. Для российской экономики эти последствия выражаются в виде снижения курса рубля, продолжается снижение доходов населения. По данным Росстата, ВВП РФ сократился на 8% по итогам II квартала и на 3,8% по итогам III квартала 2020 года, реальные располагаемые доходы населения — на 7,7% за первое полугодие».

Произошел и еще ряд событий, повлиявших на рынок недвижимости-2020 и которые будут иметь последствия для отрасли в 2021 году. В ответ на негативные последствия кризисной ситуации ЦБ РФ проводит политику смягчения кредитно-денежной политики, что выражается в снижении ключевой ставки до 4,25%, что, соответственно, приводит к снижению рыночных ставок по ипотеке.



На этом фоне еще и происходит отток средств с депозитов. Способствует этому изменение налогообложения физических лиц — в самый разгар пандемии принимается закон, по которому с 2021 года доходы по депозитам, суммарно превышающим 1 млн руб., будут облагаться подоходным налогом (13%), за вычетом так называемого необлагаемого процентного дохода. Эта мера дополняется еще и снижением ставок по депозитам до 3,8–4,5%. «Все это вкупе приведет к выводу средств с депозитов и инспектированию в быстрорастущий актив недвижимости», — отмечает Наталия Кузнецова.

ПОСТАВИТЬ НА ПАУЗУ

Весенние ограничения напрямую коснулись строительства. «В первую очередь вирус и ограничения коснулись строительных площадок в Москве и Подмосковье. С 13 апреля на всех объектах Московского региона были полностью прекращены основные строительные работы в связи с угрозой распространения COVID-19 и возобновились лишь в середине мая», — вспоминает вице-президент ГК «Инград» Артем Бортневский.

При этом, рассказывает эксперт, все крупные подрядчики столкнулись с проблемой нехватки квалифицированных специалистов, особенно по фасадным и инженерным работам. До 40% этих специалистов были иностранцы. После закрытия границ они просто не могут вернуться. Сейчас дефицит рабочих можно оценить в пределах 20–40% общего штата на каждом объекте в отрасли.

Отрасль мобилизовалась быстро, но темпы все равно отстают. Нехватка рабочих — основная проблема всех застройщиков на сегодняшний день. «Мы благодарны государству за мораторий с апреля по декабрь 2020 года, который позволяет не наказывать девелоперов за просрочку при выдаче ключей дольщикам. Без этой меры отрасль массово попала бы под нарушение сроков сдачи объектов на 2–3 месяца», —говорит Артем Бортневский.

Кроме того, был изменен порядок включения строящихся домов в реестр проблемных объектов. Ранее, если застройщик задержал ввод дома более чем на полгода, то дом включался в реестр проблемных. Сейчас внесение объектов в этот реестр отложили до конца текущего года. Эта мера, считает директор по продукту «Сити-XXI век» Мария Могилевцева-Головина, имеет как

Андрей КОЛОЧИНСКИЙ, управляющий партнер «ВекторСтройФинанс»:

«Что касается законодательных инициатив, я бы отметил принятый в этом году федеральный закон о комплексном развитии территорий и утвержденное постановление правительства Москвы, предусматривающее увеличение платы за изменение вида разрешенного использования земельного участка. Реновация в масштабах всей страны будет иметь долгосрочный эффект и способствовать обновлению жилого фонда и облика российских городов. А постановление может снизить рентабельность проектов на месте бывших промзон, что будут учитывать столичные девелоперы в своих стратегиях развития».

положительные, так и отрицательные последствия, например, возможностью не включать объект в реестр проблемных могут воспользоваться и недобросовестные застройщики. Это может ввести в заблуждение покупателей жилья, которые изучают данные реестра при выборе новостройки.

БИЗНЕС НА РАССТОЯНИИ

Следующим важным шагом для девелоперов и покупателей стал «переход на удаленку» в сфере продаж. «Цифровизация продаж — единственный фактор, который можно оценить исключительно однозначно и положительно для рынка, — считает заместитель генерального директора компании MR Group Ирина Дзюба. — С апреля доверие покупателей к дистанционным инструментам продаж существенно выросло. Доля сделок, заключаемых полностью онлайн, в наших проектах превышает 20%. До начала пандемии этот показатель составлял порядка 3–5%. Для клиентов это удобство, безопасность и экономия времени, для застройщика — в том числе дополнительный спрос со стороны иногородних покупателей или клиентов, проживающих за рубежом.

В то же время, считает Мария Могилевцева-Головина, переход сделок в онлайн — это, конечно, положительный тренд, но на его развитии будет сказываться и уже сказалось постепенное снятие ограничительных мер, то есть у покупателей есть выбор — провести сделку дистанционно или все-таки, как и раньше, при непосредственном посещении офиса продаж, — это отчасти фактор торможения для полного ухода в онлайн. Кроме этого, продолжает Мария Могилевцева-Головина, реальные эмоции и ощущения от просмотра квартиры или шоурума (непосредственное физическое присутствие) на объекте пока заменить практически невозможно даже посредством качественных видеороликов.

Наталия Кузнецова видит и еще один положительный момент от пандемийного развития proptech в строительной отрасли — рост инвестиций в стартапы, касающиеся маркетплейсов и листинга недвижимости. Внедрение новых технологий на рынки недвижимости будет менять расклад сил в дальнейшем, считает Наталия Кузнецова.

В пресс-службе Группы «Эталон» также отмечают, что за время локдауна произошла настоящая технологическая революция в системе

Алексей АРТОШИН, коммерческий директор «Главстрой-Регионы»:

«Со стороны законодательства было принято несколько важных решений, направленных на поддержание строительной отрасли в период пандемии. Эти решения коснулись застройщиков, которые в период карантина были вынуждены остановить строительство и в целом адаптироваться под новые условия. И покупателей недвижимости, которые столкнулись с финансовыми трудностями и невозможностью вовремя платить по счетам. В частности, освобождены от выплаты неустойки: дольщики — за нарушение срока внесения платежа, застройщики — за задержку срока передачи объекта».

продаж жилья. Одни застройщики форсировали расширение цифровой инфраструктуры и механизмов бесконтактного оформления сделок, другие и вовсе создавали ее с нуля. Этот технологический апгрейд станет хорошим заделом на ближайшие годы для дальнейшего развития цифровой инфраструктуры в девелопменте.

«Многие компании, в том числе и Группа «Самолет», ускорили разработку IT-решений, связанных с дистанционными продажами. Кроме того, очень ускорился в этом плане банковский сектор, начав удаленно открывать счета, одобрять и выдавать ипотечные кредиты. В долгосрочной перспективе это приведет к росту эффективности многих компаний», — видит положительные стороны 2020-го директор по аналитике и оценке Группы «Самолет» Илья Витковский.

БОЛЬШОЙ КРЕДИТ

Однако главным спасательным кругом для рынка стала программа льготной ипотеки и ее продление до лета 2021 года. Она же стала его бедой. Весной 2020 года в России запущена программа льготной ипотеки под 6,5%. В середине апреля в качестве антикризисных мер для поддержки населения, а также банковского сектора и застройщиков президент страны попросил проработать детали льготной ипотечной программы. «На начало мая было уже выдано около 2 тыс. кредитов на сумму свыше 6 млрд руб. Разницу между рыночной и субсидированной ставкой кредиторам возмещает государство», — напоминает Артем Бортневский.

«Запуск ипотеки с господдержкой под 6,5%, как антикризисной меры для поддержания спроса и строительной отрасли: это привело к притоку не только отложенного, но и инвестиционного спроса. При умеренно активной политике застройщиков по выводу новых объемов это закономерно привело к росту на все классы и сегменты жилья. По сравнению с уровнем прошлого года средняя цена квадратного метра в старой Москве выросла на 18%, в Новой — на 27%. По итогу, вся выгода для потребителей от снижения ипотечной ставки была нивелирована», — говорит Наталия Кузнецова.

Помимо программы субсидирования ипотеки, считает Илья Витковский, свой эффект дало снижение учетной ставки, причем — как положительный, так и отрицательный.

Алексей ТУРКИН, генеральный директор РСТИ в Москве:

«Трудно прогнозировать, как будет вести себя рубль в 2021 году, поскольку его курс во многом зависит от политического контекста, но интерес инвесторов к недвижимости как надежному инструменту сохранения капитала — сохранится. Кстати, 77% россиян, опрошенных ВЦИОМ, подтвердили, что покупатели недвижимости на этапе строительства теперь рискуют меньше благодаря введению эскроу-счетов. И хотя переход на эскроу состоялся еще в 2019 году, полное осознание его преимуществ в голове покупателей происходит сейчас. Это качественное изменение в сознании покупателей, их растущая информированность, может также повлиять на увеличение интереса к первичке в 2021 году».

Положительный, продолжает эксперт, заключается в том, что даже после отмены льготной ипотеки ставка будет ненамного больше субсидированной, не выше 7%, что позволит избежать оттока покупателей. Однако снижение учетной ставки, отмечает Илья Витковский, привело к росту курса валют, из-за чего люди, имевшие накопления, потеряли в долларовом выражении.

Ирина Дзюба согласна: госпрограмма поддержала спрос, что позволило минимизировать риски недостроя в острый для рынка период, да и сейчас доля ипотечных сделок в столичных новостройках находится на историческом максимуме — у MR Group есть проекты с долей ипотеки 70–75% и даже выше — 80%. Однако на будущий год, хотя программа и продолжит действовать, возможен некоторый спад спроса на ипотеку, считает эксперт. «В 2020 году очень многие воспользовались программой — в том числе «чуть теплые» покупатели, которые еще в начале года не рассматривали для себя скорую покупку жилья. Довольно существенная часть спроса — это люди, которые «спрятали» накопления в первоначальный взнос и взяли ипотеку, в первую очередь, чтобы избежать обесценивания денег. Таким образом, 2020 год «отобрал» часть ипотечного спроса у 2021-го», — говорит Ирина Дзюба.

К концу 2020 года средняя ставка по ипотеке является самой низкой за все время существования рынка жилья, говорит коммерческий директор ГК «Основа» Игорь Сибренков. Однако, напоминает эксперт, льготная ипотека, скорее, в большей степени затронула региональные проекты и проекты в Подмосковье, поскольку в границах старой Москвы большая доля комплексов не попала под действие программы за счет более высокого уровня цен, а по условиям программы максимальная сумма займа может составлять 12 млн руб. Поэтому в столичных проектах, считает Игорь Сибренков, большую роль сыграли совместные программы девелоперов и банков, ставка по которым даже без учета льготной ипотеки сегодня и так максимально комфортная.

Есть и еще один аспект: «Программа льготной ипотеки в какой-то мере может повлиять на рынок бюджетного жилья, потому что люди будут от него отказываться в пользу более качественного продукта, а это, в свою очередь, может повлиять на то, что количество строящегося жилья эконом-класса не будет востребовано

Руслан СЫРЦОВ, коммерческий директор Glorax Development:

«Несмотря на желание покупателей приобретать квартиры в новостройках на высокой стадии готовности, расположенных в удачных локациях и обеспеченных необходимой инфраструктурой, вымывание таких лотов приводит к перераспределению спроса. Фокус внимания клиентов смещается на проекты, продажи в которых только стартовали. Этот тренд перейдет и на следующий год. В 2021 году не исключено планомерное снижение покупательской активности: ажиотаж, подогретый субсидированными ставками по ипотеке, который мы наблюдали в течение последних месяцев, будет идти на спад. Также стоит ожидать сокращения количества инвестиционных сделок»

и может произойти некий разрыв, — говорит коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко. — Жилья бизнес-класса или комфорт недостаточно, цена будет на них расти, а жилья эконом-класса может оказаться в переизбытке, и оно будет дешеветь или просто не расти в цене, и через какой-то момент это может перейти и негативный фактор. Все это может сказаться на том, что какое-то количество объектов может быть заморожено, недостроено, а учитывая, что они продаются без эскроу-счетов, может быть, рынок ждут какие-то новые потрясения с точки зрения недостроя».

НОВЫЙ ОТСЧЕТ

Прогнозы на следующий год у экспертов рынка чаще всего достаточно консервативные: «Учитывая, что программу субсидирования ипотеки продлили до середины 2021 года, а определенный дефицит жилья на рынке остается, мы рассчитываем на рост стоимости 1 м^2 порядка 5–6%, — предполагают в Группе «Самолет». — Несмотря на продолжение пандемии, роста на 15–20%, как в 2020 году, мы уже не ожидаем».

«В 2021 году мы ожидаем снижение активности покупателей и замедление роста цен. Покупателей станет меньше за счет того, что в период ажиотажа из-за отмены льготной ипотеки был отчасти реализован спрос будущих периодов. На фоне снижения активности покупателей цены будут стагнировать, возможно, во II–III квартале мы увидим корректировку цен за счет скидок», — отмечает генеральный директор сервиса «Синица» Наталья Шаталина.

«В следующем, думаю, рост существенно замедлится и будет незначительным, скорее техническим — на уровне инфляции. Исходя из сегодняшней активности на рынке, ожидаем прирост 2–3% (вместо стандартных ежегодных 5–6%)», — согласен Артем Боортневский. При этом, считает эксперт, объем предложения продолжит плавно сокращаться. Проектов станет меньше, однако их качество будет расти.

В целом от 2021 года в ГК «Инград» не ждут рекордных продаж: «Возможно повышение клиентской активности к моменту завершения программы госсубсидирования ипотеки, однако оно будет не таким ощутимым, как в этом году. Но и «провалов» рынка после отмены льготной ипотеки также не ждем. Девелоперы смогут поддерживать

Юрий БАРСУКОВ, заместитель управляющего директора «Мосреалстрой»:

«В ряд основных событий 2020 года стоит включить проведение электронных аукционов. Начиная с 2014 года, когда прошли первые торги по 150 объектам городской недвижимости, мы наблюдаем стремительную динамику по росту количества аукционов и их участников. Так, в 2020 году, с января по октябрь, прошло уже более 1700 торгов, в них приняли участие более 21 тыс. человек. Столь значительный рост обусловлен рядом преимуществ, которые получает покупатель, приобретая квартиру у города, без посредников, в полностью построенном доме по справедливой цене, иногда в нижнем ценовом диапазоне для района. В 2021 году мы ожидаем увеличения количества аукционов и их участников за счет продления программы льготной ипотеки и объемов от Фонда реновации».

покупательский интерес за счет собственных ипотечных продуктов».

Наконец, эксперты **ДН** отметили и вновь поднявшуюся волну разговоров о необходимости что-то решить со статусом апартаментов. «Проблема апартаментов обсуждается уже больше семи лет, и их легализация нужна, так как социальное напряжение в этом вопросе нарастает, — напоминает председатель совета директоров сети офисов МИЭЛЬ Марина Толстик. — В 2020 году правительство приняло решение выработать критерии к строительству апартаментов, что столкнет интересы многих сторон. В случае их перевода в статус жилья девелоперам при планировании проектов придется брать на себя обязательства по социальным объектам, а это означает, что цены для потребителя вырастут, а доход девелопера будет несопоставим с тем, что был ранее».

Высказывалось несколько мнений об их возможной дальнейшей судьбе. «Но пока окончательный закон не принят, говорить о его влиянии преждевременно, — считает директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова. — Возможно, это станет одним из главных событий следующего года». ДН

Дорога к своему дому

*Эксперты **ДН** ожидают в 2021 году рост числа сделок с «загородкой»*

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

В 2020 ГОДУ РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЛСЯ ПО СОБСТВЕННОМУ СЦЕНАРИЮ, ОТЛИЧНОМУ ОТ СВОЕГО ГОРОДСКОГО «СОБРАТА», КОТОРЫЙ ПОЛУЧИЛ МОЩНУЮ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ В ВИДЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ПОД 6,5%. ЗАГОРОДНОМУ, ЧТОБЫ ОЖИТЬ И НАЧАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ, ХВАТИЛО ТРЕВОЖНОСТИ, СВЯЗАННОЙ С ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ, ВВЕДЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ПО ГОРОДУ И ЗАКРЫТИЯ ГРАНИЦ.

Период весенней самоизоляции вызвал желание клиентов переселяться из квартир в загородные дома. В среднем по стране, по данным «Метриум Премиум», спрос на покупку загородных домов и дач вырос на 30–40% относительно показателей 2019 года, что закономерно привело и к росту цен, и к увеличению количества сделок на загородном рынке.

РАЗОБРАЛИ ВСЕ

«Данный процесс стал набирать обороты в апреле, когда начали действовать самые жесткие ограничительные меры, — вспоминает директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» (участник партнерской сети CBRE) Анна Раджабова. — В июне в большинстве регионов начали снимать ограничения, что привело к некоторому «охлаждению» интереса к загородной недвижимости, и это отразилось на ценах». Так, в регионах, по оценкам эксперта, цена на загородную недвижимость расти перестала, а в Ленинградской области даже наблюдалось некоторое снижение цены относительно мая (–2,5%). Это не коснулось Московского региона: в Подмосковье интерес к загородной недвижимости продолжил расти, и цена поднялась на +2,6% относительно мая.

Руководитель отдела в «МИЭЛЬ Сущевский» Татьяна Ананьева роста цен не заметила. «Несмотря на востребованность, роста цен мы не наблюдали, а на некоторые объекты сохранилась цена ноября–декабря 2019 года. Продавцы, которые пытались завысить стоимость объекта, не находили покупателей или соглашались на торг. Несмотря на то что спрос был высоким, предложение его явно превышало», — отмечает эксперт. И все же продавцы, безусловно, остались в выигрыше. «Были раскуплены даже те лоты, которые ранее долгое время экспонировались, — добавляет Анна Раджабова. — Темпы продаж увеличились в три раза».

При этом в компании «МИЭЛЬ» также отмечают изменение вектора интереса. По данным риелторов, в этом году наметился тренд на интерес к дачам, расположенным на 6 сотках, в 100–130 км от МКАД, стоимостью 1 млн руб., полностью готовым к проживанию. При том, что еще год назад объекты даже в 50 км от МКАД было крайне проблематично реализовать. «Стали разбирать как горячие пирожки и домики на шести сотках в дальних садовых товариществах, которые в последние 7–8 лет расценивались как крайний неликвид. Наибольшим спросом пользовались объекты в пределах миллиона рублей без дополнительных вложений. И даже обычные участки без домов стали покупать гораздо активнее — те, кто когда-то хотели приобрести землю, наконец на это решились», — комментирует Анна Раджабова.

И все же основной спрос, по данным риелторов, пришелся на «средние» по всем параметрам объекты.

В компании «МИЭЛЬ» отмечают, что основной спрос, как и прежде, приходился на функциональные дома с коммуникациями, площадью 150–200 м, на участках 10–12 соток, в поселках с хорошей транспортной доступностью.

В чуть более высокобюджетном сегменте, по данным компании «Метриум», наиболее востребованы дома на 250–350 м². Наибольшим спросом пользуются индивидуальные дома

из клееного бруса, пеноблока и, конечно, кирпича (если позволяет бюджет).

«Больше всего сейчас востребованы объекты от 10 до 25 млн руб., — считает руководитель проекта КП «Британика» Дмитрий Панкратов. — Это может быть дом для постоянного проживания на расстоянии до 30 км от МКАД площадью 150–250 м². А вот формат — дуплекс или таунхаус — не так важен, как степень готовности дома и соответствие поселка требованиям безопасности, комфорта и сервиса».

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

Общая экономическая неопределенность, ожидание теперь еще и «третьей волны» коронавируса весной 2021 года явно не приведут к падению интереса покупателей к загородным домам, считает Анна Раджабова: «Можно ожидать увеличения количества сделок. Рост цен на загородную недвижимость в 2021 году может составить до 15%. За 2020 год коттеджи уже подорожали на 7%, до конца года цены могут подняться еще на 2–3%».

На фоне активного интереса появилась и информация о новом предложении, правда, пока будущем. Девелоперы вновь посмотрели в сторону загородного рынка.

Заместитель генерального директора фидевелоперской компании «KASKAD Недвижимость» Ольга Магилина считает, что уже в первом полугодии 2021 года мы увидим выход на рынок новых проектов, причем практически во всех сегментах загородной недвижимости. «Уже сейчас мы ощущаем существенный рост интереса как со стороны землевладельцев, так и со стороны инвесторов, а также крупнейших игроков рынка многоэтажной застройки. Целый ряд проектов уже сейчас активно готовится к выходу на рынок и будет анонсирован уже зимой», — интригует читателей эксперт. Однако стагнация рынка, наблюдавшаяся несколько предыдущих лет, играет с ним же злую шутку.

В свою очередь Дмитрий Панкратов напоминает, что новые загородные проекты уже стали выходить на рынок (например, поселок «Правда»). Но пока многие из них это только картинки и обещания. «Смущает тот факт, что в большинстве случаев проекты запущены непрофессиональными командами. Компаний с успешным опытом в загородных поселках не больше 10 штук на все Подмосковье», — говорит он. Также эксперт отмечает дефицит качественных строительных бригад. «Цены на подрядные работы выросли на 50–100%. Но найти нормальных рабочих сейчас проблематично. Поэтому я жду, к сожалению, и большого количества разочарованных покупателей. Многие новые стройки так и не будут закончены. Скорость и ажиотаж всегда приводят к ошибкам», — прогнозирует Дмитрий Панкратов.

Главное же, считает эксперт, в ближайшее время появятся новые форматы загородных поселений, где на одной территории будут собраны дома, инфраструктура для удаленной работы, детского образования и рекреации. Переход к постиндустриальному образу жизни вне больших городов будет продолжаться.

В ОЖИДАНИИ ИПОТЕКИ

Важный шаг в дальнейшем развитии рынка загородной недвижимости будет связан

с возможной государственной поддержкой сегмента в виде льготной ипотеки — «как у городских». Власти обещают сниженную ипотечную ставку по аналогии с той, что сейчас работает в городе на квартиры в новостройках. Пилотный проект льготного кредитования индивидуального жилищного строительства (ИЖС) для семей с детьми уже реализует финансовый институт развития в жилищной сфере ДОМ.РФ. Ипотека по ставке от 6,1% предоставляется заемщикам до 36 лет, имеющим хотя бы одного ребенка в возрасте до 19 лет, на покупку готовых домов от профессиональных застройщиков, а также на возведение типовых домов комплексной застройки или домов по индивидуальному проекту на территории с транспортной и социальной инфраструктурой. В случае «самостоятельного» строительства — должен быть обязательно заключен договор с подрядной компанией. Программа будет действовать до 30 июня 2021 года. В случае ее успешной реализации она может быть расширена и применена на федеральном уровне.

Стоит отметить, что в России самый значительный в 2020 году рост спроса на покупку участков под ИЖС был зафиксирован, по данным компании «Метриум», в Московской и Ленинградской областях — 119 и 118% за год соответственно. Далее следуют Томская область с увеличением на 75%, Новосибирская область — на 61%, а также Калининградская область и Республика Крым — 58 и 57% соответственно.

Именно они и являются наиболее интересными для ипотечного кредитования — считают эксперты **ДН**. «Участки под ИЖС могут быть залоговым имуществом, что позволяет получить ипотечный кредит в банке. С учетом растущего процента покупателей, планирующих воспользоваться кредитными деньгами (а таких уже более 80% на рынке), — этот аспект становится все более важным», — говорит Ольга Магилина. И считает, что необходимо работать над ипотекой на индивидуальные дома на этапе строительства. «Объективно, в малоэтажном сегменте гораздо меньше рисков, в том числе риск «недостроя» совсем невелик, — подчеркивает она. — Но при этом покупатель многоэтажки имеет возможность купить квартиру на этапе строительства дома, а покупатель малоэтажки — нет. Застройщику загородного формата требуется втрое больше оборотных денег, чтобы обеспечить кредитование своих покупателей, чем его коллеге с рынка городского формата. Для решения этой дилеммы требуется разработка стандартов предметов залога, ведь в случае загородной недвижимости таким предметом может быть и земельный участок под домом. Второй вопрос — это необходимость урегулирования правового статуса имущества общего пользования в загородных поселках, который законодателем также пока не решен».

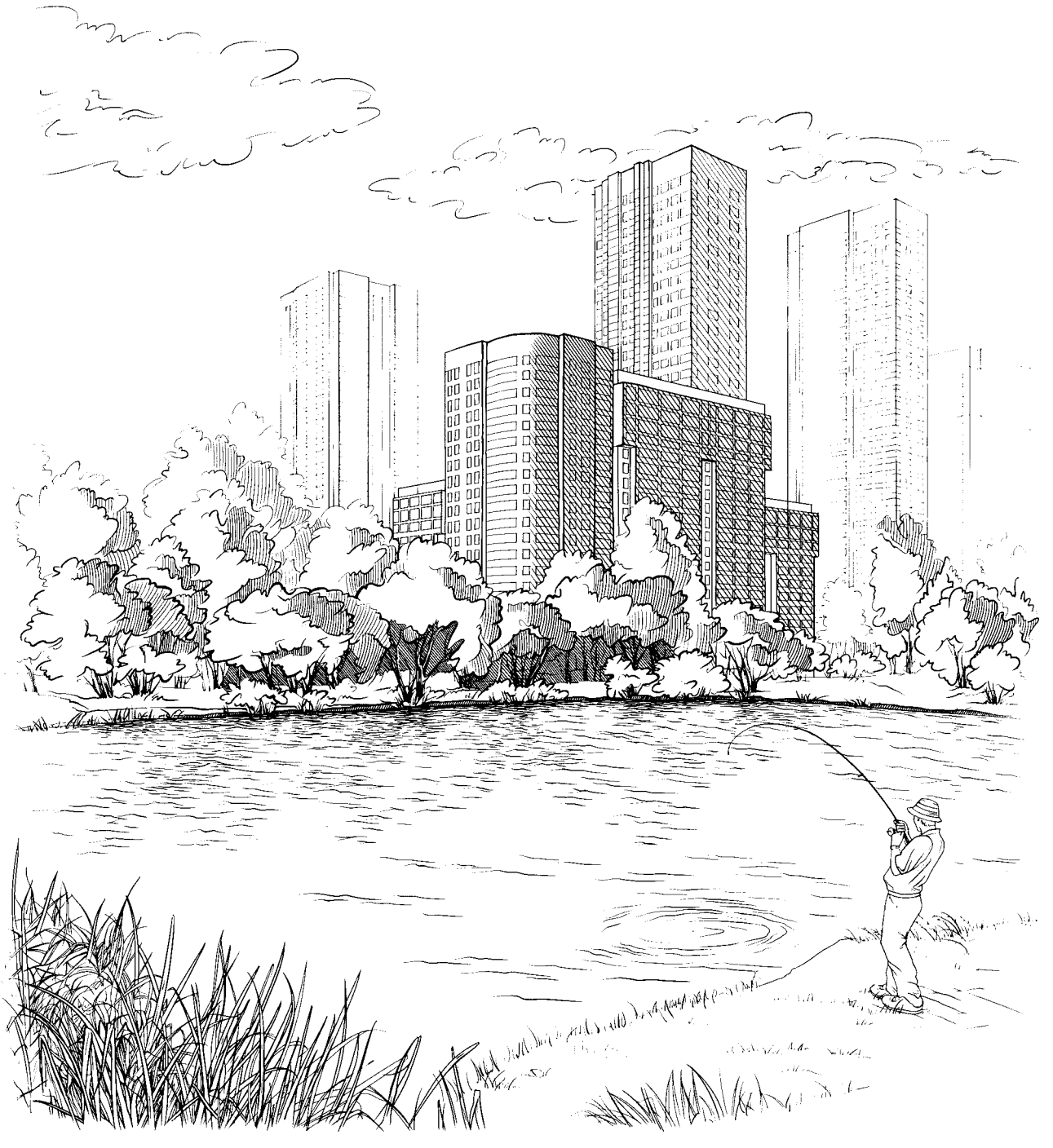
Зато, если ипотека будет, то участники загородного рынка уже строят на нее большие планы. «В нашем поселке «Британика» доля ипотечных сделок составляет 45%. Средняя ставка 9–9,5%. Снижение ставки до 6,5% может увеличить спрос на 20–30%», — говорит Дмитрий Панкратов.

И все же не все так просто. «Эффект от льготной загородной ипотеки, безусловно,

будет, — считает Анна Раджабова, — но ажиотажный спрос мы вряд ли увидим. Загородный рынок всегда «раскачивается» дольше, чем квартирный: на строительство коттеджных поселков уходят годы. Таким образом, спрос не будет соответствовать крайне дефицитному предложению. Для развития ИЖС нужны дешевая земля, льготные кредиты, наличие инженерной и социальной инфраструктуры, новые стандарты качества и единая концепция. Это направит рынок в цивилизованное русло. В законодательном плане и так сделано немало. Переход на проектное финансирование дал новый толчок строительству малоэтажного жилья, увеличилось число видов разрешенного использования земельных участков».

Одной льготной ипотеки мало, согласен экс-директор по правовым вопросам Capital Group, партнер юридической фирмы Bolshakov & Partners Андрей Большаков. Дополнительно, считает он, необходимо упростить процедуру получения разрешений на строительство жилых домов, а также упростить процедуру предоставления загородных участков под строительство. Также эксперт полагает, что необходимо увеличить госфинансирование на строительство дорог либо предоставить частным инвесторам налоговые льготы или иные преференции в случае вложения инвестиций в строительство дорог и инфраструктуры вблизи загородных поселков, что необходимо для обеспечения сближения жителей в загородных поселках с городом. Не помешает, по аналогии с предоставлением льготы по оплате ВРИ при строительстве жилья в Москве, в случае обеспечения застройщиками мест приложения труда в местах, где их недостаточно, предоставлять застройщикам загородной недвижимости льготы за строительство объектов инфраструктуры, которые могут быть использованы резидентами сразу нескольких поселков.

О необходимости господдержки говорит и директор проекта ЖК «Мечта» Максим Никитин. «Нам нужно этот сектор строительства развивать, но деньги покупателей делать это не позволяют в полной мере. Например, человек платит за свой дом в нашем поселке от 7 до 11 млн руб., и из этих денег застройщик должен 40 млн потратить, чтобы дороги провести, сети проложить и т.д. Для этого нужен источник финансирования. Мы сегодня нашли эти деньги — проектное финансирование от банка. Насколько нам известно, случай на рынке единичный, банки неохотно финансируют ИЖС. Такая программа нужна на государственном уровне, тогда загородное строительство будет развиваться». ДН



BP

Лучшие предложения

Иллюстрация: Ange Shvets

УНИКАЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ КВАРТИР НА КИЕВСКОМ ШОССЕ

Всего в 20 минутах от МКАД по скоростному Киевскому шоссе, рядом с живописным лесом расположен жилой комплекс «Парк Апрель». Закрытая, охраняемая территория комплекса тщательно спланирована, в центре раскинулся просторный бульвар с велодорожками, зонами отдыха, спортивными площадками и сценой. Дворы жилых домов с квартирами закрыты для машин, и каждый из них является уникальным, отражающим авторскую концепцию ландшафтного дизайна.

Муниципальные школа и детский сад расположатся прямо на территории жилого комплекса, и маленькие жители ЖК «Парк Апрель» смогут проявлять свою самостоятельность раньше многих ровесников, безопасно добираясь до места учебы без сопровождения старших. Муниципальная школа – с балетным уклоном – призвана стать одним из самых престижных учебных заведений Киевского направления.

Но настоящей жемчужиной ЖК «Парк Апрель» стали уникальные форматы квартир – Sky Loft и Garden Flat. SkyLoft – это формат квартир, расположенных на верхних этажах 4-этажных зданий и имеющих собственный выход на кровлю. Приобретая Sky Loft со свободной планировкой, можно оборудовать в нем как двухуровневую квартиру увеличенной площади, так и квартиру с высотой потолка до 7,2 м! Garden Flat – это квартира с собственным выходом на придомовой участок. Дополнительное пространство на свежем воздухе делает Garden Flat одноэтажным таунхаусом, только в несколько раз более доступным по цене.

KASKAD НЕДВИЖИМОСТЬ

ЖК «Парк Апрель»

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

Цена:
квартиры от 3,9 млн руб.

BAUMAN HOUSE. ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА БЕРЕГУ РЕКИ ЯУЗЫ

Bauman House – это комплекс, который строится на принципах школы Bauhaus. В основе ее философии лежит превосходство функции над формой. Практичность, удобство, долговечность и эстетика – главные аспекты, на которых базируется проект.

Bauman House расположен в Басманном районе ЦАО в 5 мин езды до ТТК и в 10–15 мин – до Садового кольца. В 2020-м году планируется открытие ст. м. Рубцовская в 3-х минутах пешком от ЖК.

В пешей доступности Лефортовский парк, «Сокольники», Измайловский ПКиО.

Жилой комплекс занимает 1,16 Га благоустроенной территории. Он состоит из трех 15-этажных корпусов, объединенных подземным стилобатом с паркингом и кладовыми помещениями для жильцов. На первых этажах корпусов находятся все необходимые объекты бытовой инфраструктуры. В третьем корпусе предусмотрена детская группа неполного дня на 25 мест.

В основе архитектурного решения корпусов – регулярная сетка оконных проемов, плавно перетекающая в панорамное остекление на углах зданий. На каждом этаже по 6–9 квартир.

КОРТРОС®

15 ЛЕТ

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

Москва, Новая Дорога ул., вл.11а, 11б

DecoColor

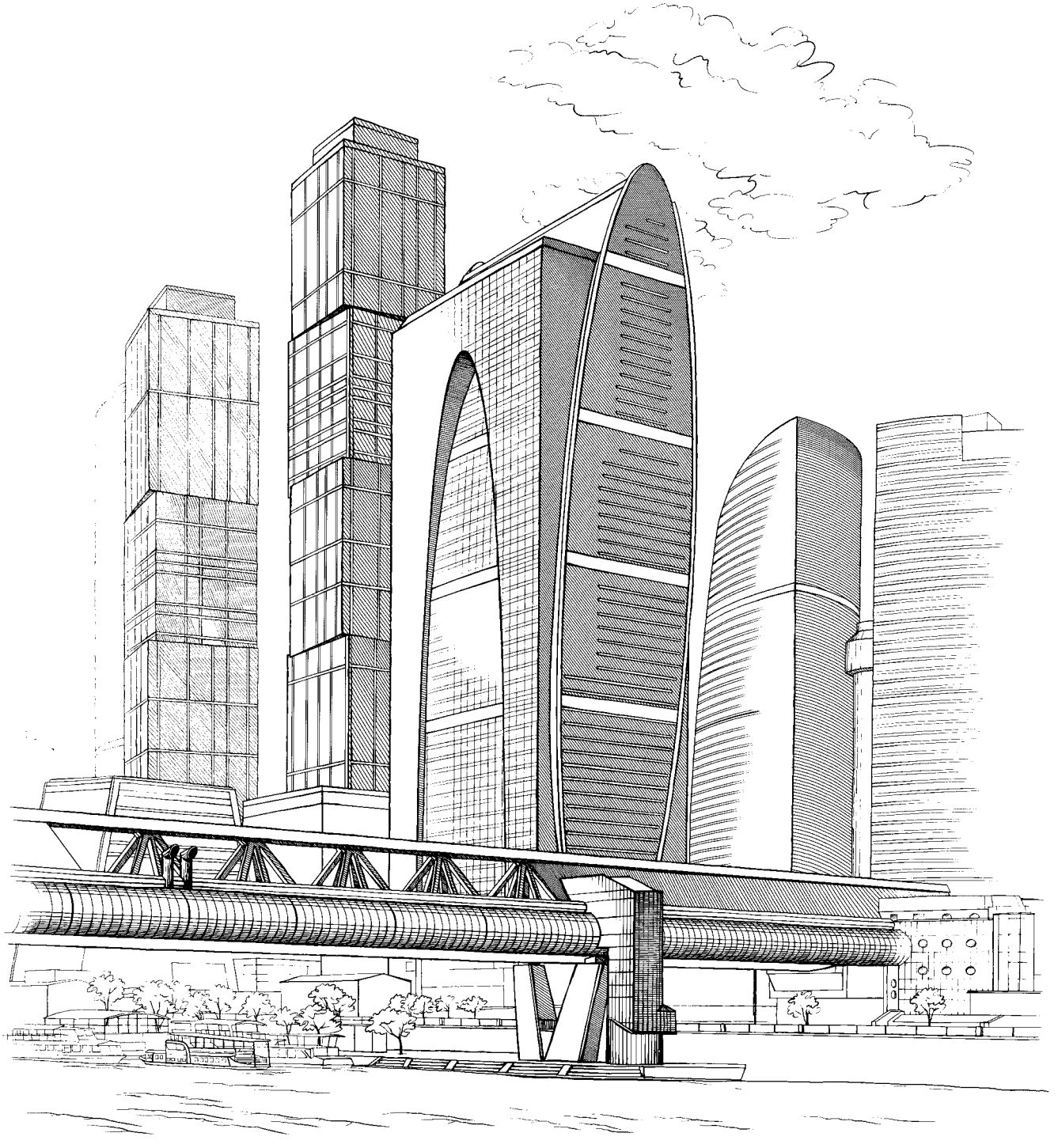
предлагает

Яркую, цветную, современную горизонтальную разметку из термопластика игры, декоративная/информативная разметка, дорожная разметка, логотипы и многое другое.

Наши передовые технологии сегодня используются в десятках государств Европы и мира.

Сделаем жизнь ярче!

+7 (495) 789–7647
www.decocolor.pro
Москва, ул. Выборгская, д. 22, стр.1



CR

Коммерческая Недвижимость

Иллюстрация: Ange shvets

Бизнес в новом свете

Как пережили 2020 год склады, офисы и торговые объекты

АВТОР
Яна ВОЛОДИНА

ПАНДЕМИЯ ПОВЛИЯЛА НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ ПО-РАЗНОМУ. СКЛАДСКОЙ РЫНОК ВЫСТАВИЛ СЕБЯ КРЕПКИМ ОРЕШКОМ, ТОРГОВЫЙ СЕГМЕНТ НЕОЖИДАННО ПРОЯВИЛ ДОБРОСОСЕДСТВО, А ОФИСЫ СМОГЛИ ТРАНСФОРМИРОВАТЬСЯ.

Единственным сегментом, развитию которого в 2020 году не помешала «корона», оказалась складская недвижимость. За год инвестиции в склады увеличились на 25%, до более чем 40 млрд руб. Не самым лучшим это время стало для торговой недвижимости. Инвестиции в нее снизились за год на 80%, до 16 млрд руб. В офисы вкладывались активно только в I квартале, однако именно благодаря этому итоговые показатели выглядят сейчас даже лучше, чем в 2019 году — рост составил 10%, а объем вложений превысил 70 млрд руб.

ВЫШЛО СКЛАДНО

Главная причина устойчивости складского сегмента в нестандартной ситуации 2020 года в том, что складская недвижимость является базовой инфраструктурой для обеспечения жизнедеятельности людей. Как поясняет старший директор, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости CBRE Антон Алябьев, почти все повседневные товары на пути от производства к потребителю должны где-то храниться, сортироваться, распределяться. Поэтому если в других сегментах коммерческой недвижимости динамика наблюдалась отрицательная, то на складском рынке ситуация была близка к рекордной в позитивном ключе. Во-первых, по итогам года спрос составит 1,4–1,5 млн м^2, приблизившись к максимуму, который был зафиксирован в 2018 году (1,6 млн м^2). Во-вторых, были закрыты две крупнейшие в истории складского рынка Московской области сделки. Компания Ozon подписала build-to-suit (BTS) соглашение, по которому девелопер «Ориентир» построит для нее склад площадью 154 тыс. м^2 в логистическом парке «Ориентир Запад» на Новорижском шоссе. Кстати, преобладание сделок BTS (60% спроса в 2020 году против 17% в 2019-м) стало особенностью года. Причем большая часть спроса, как отметили в CBRE, носит форвардный характер. Это сделки, когда клиент занимает не готовый свободный объект, а склад, который будет построен через год специально для него, либо ждет освобождения через какое-то время площадей на вторичном рынке. В результате, как объясняют аналитики, большое количество сделок не приводит к тому, что поглощаются вакантные площади, а, с другой стороны, строительство не приводит к выбросу на рынок новых площадей. В итоге доля свободных площадей сохраняется на одном и том же, достаточно низком уровне — 4,5–5%.

В свою очередь аналитики Knight Frank полагают, что в 2021 году тенденция скорее всего сохранится, при этом арендные ставки увеличатся до 4,1–4,2 тыс. руб. за 1 м². В компании также говорят, что благодаря активному росту сектора онлайн-торговли, курьерских служб и e-grocery может увеличиться спрос на склады формата light industrial. В черте города образовался дефицит предложения качественных складских комплексов, поэтому в ближайшем будущем девелоперы будут стремиться восполнить нехватку площадей, и на рынок выйдут новые проекты городских складов.

ТОРГОВЫЙ ПОВОРОТ

Резкий поворот в 2020 году произошел в судьбе торгового сегмента. Прогнозируемого до пандемии бума строительства здесь, понятное дело, не случилось. В компании Colliers International, к примеру, предполагали ввод в столице в 2020 году 424 тыс. м² торговых объектов, что на 44% должно было превысить показатели 2019 года и вдвое — 2018 года. В «сухом» остатке цифры оказались иными. В 2020 году, по словам директора отдела торговых помещений CBRE в Москве Марины Малахатько, в столице ввели только на 27% больше торговых объектов, чем в 2019 году — 254 тыс. м².

По итогам 2020 года, согласно данным компании Knight Frank, уровень вакансии в торговых центрах (ТЦ) Москвы, введенных в эксплуатацию более двух лет назад, увеличился на 1,8% — до 5,3%. Однако общий уровень вакансии достиг 11%, что на 4,9 п.п. превысило прошлогодние показатели. При этом сохраняется высокая доля пустующих площадей — до 40% — в ТЦ, открытых в 2020 году. Но эксперты успокаивают, говоря, что это соответствует тренду последних лет, когда торговые объекты вводятся с большой долей вакантных помещений и заполняются в течение двух лет. Марина Малахатько полагает, что в 2021 году рост вакансии в ТЦ продолжится за счет высвобождения блоков площадью от 50 до 300 м². При этом успешные торговые центры, расположенные вне центра города, сохранят низкий уровень вакантных площадей.

В «коронавирусный» год отмечалась любопытная ротация арендаторов. Так, по информации CBRE, с начала 2020 года в столице открылось 17 магазинов новых международных брендов. При этом некоторые бренды, напротив, вовсе покинули российский рынок — Longchamp, Lefties, сеть кинотеатров CJCGV. В ближайшие два года эксперты ожидают запуск нескольких брендов от крупных fashion-групп, но сопоставимый с докризисным уровнем интерес иностранцев к локальному рынку вернется не ранее 2023 года.

Большинство ритейлеров (около 70%), зафиксировали в пандемию скидки по арендной плате до конца 2020 года.

Для fashion-операторов они варьировались от 10 до 30% на время ограниченной работы ТЦ, для люксовых операторов в апреле-мае достигали 90% в валютных договорах аренды, а в июне-июле — 60%. В CBRE говорят, что темпы возвращения арендных ставок к докризисному уровню будут зависеть от восстановления посещаемости и продаж в торговых центрах, что возможно не ранее 2023 года. В Knight Frank сообщили, что в декабре 2020 года максимальные базовые ставки аренды были зафиксированы на помещения в зоне фуд-корта, предприятия общепита и для «островной» торговли в действующих проектах с высоким трафиком и достигали 120 тыс. руб. за «квадрат» в год. Минимальные ставки аренды находились на уровне 6–8 тыс. руб. за 1 м² в год.

В кризис торговый сегмент проявил удивительное добрососедство. Для многих ритейлеров (общественное питание, магазины электроники, бытовой техники) спасательным кругом стала гибридная форма торговли. К примеру, X5 Retail Group запустила сервис доставки интернет-заказов из розничной сети DNS, «М. Видео» и «Эльдорадо». На помощь ресторанам и кафе пришли не только операторы онлайн-доставок еды (Delivery Club, «Яндекс. Еда»), но и продуктовые ритейлеры — «ВкусВилл», «Перекресток» и «Лента», которые разместили на своих полках продукцию из заведений общепита. Директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Евгения Хакбердиева считает, что 2020 год войдет в историю рынка торговой недвижимости как переломное время для старых бизнес-моделей и подходов к развитию рынка торговой недвижимости. В этот период замедлились одни тренды и с огромной скоростью стали развиваться другие. «Мы входим в эпоху становления новых форм рынка и новых возможностей для игроков индустрии», — добавила она.

ТРАФИК НАШЕ ВСЕ

Для стрит-ритейла всегда важным был и остается трафик, но как раз с этим возникли проблемы: офисных сотрудников перевели на удаленную работу, туристы перестали приезжать. По итогам 2020 года доля свободных помещений на ресторанных улицах Москвы достигла рекордных за последние четыре года значений. По информации JLL, вакантность в основных ресторанных локациях выросла с 7,3% в декабре 2019 года до 13,6% в декабре 2020 года. Больше всего помещений освободилось на ул. Б. Дмитровка. Здесь закрылись представители F&B сегмента — «Воронеж», «Жаровня», «Му-Му», «Вареничная», а также отделение «Юни Кредит Банка». Пострадали улицы Покровка и Мясницкая, откуда съехали Гастробар Grizzly, KFC, Coffee Bean, «Чайхона № 1», «Джонджоли». Меньше всего негативные последствия пандемии затронули Кузнецкий Мост

и Патриаршие пруды — здесь вакантность за год увеличилась даже менее чем на 1 п.п.

Средние запрашиваемые ставки аренды на ресторанных улицах Москвы, как уточнили в JLL, варьируются от 70 тыс. до 160 тыс. руб. за 1 м^2 в год. В некоторых локациях ставки за год снизились на 5–15%. В сложных экономических условиях собственники были готовы к переговорам о дополнительном снижении ставки для каждого потенциального арендатора. «В первой половине 2021 года мы ожидаем увеличения доли свободных помещений в ресторанных локациях. Этому будут способствовать ограничения для операторов общественного питания на весь период новогодних праздников, неопределенность со сроками снятия этих ограничений и возвращением к «доковидной» жизни, а также крайняя осторожность ритейлеров и рестораторов в отношении открытия новых точек и развития физических сетей», — полагает руководитель отдела исследований компании JLL в России Владислав Фадеев.

Похожего мнения придерживается и директор направления стрит-ритейла Knight Frank Ирина Козина. По ее словам, снижения вакансии на основных торговых улицах Москвы до докризисного уровня можно ожидать не ранее середины 2021 года, при пессимистичном прогнозе — не ранее конца 2021 года. «Все это связано с уменьшением «пропускной» способности объектов из-за новых мер безопасности, с изменением покупательского поведения и снижения доходов населения. Тем не менее портрет арендаторов основных торговых улиц останется прежним: на месте закрывшихся ресторанов уже открываются новые, то же самое касается и остальных профилей», — говорит она.

В компании Knight Frank отметили, что в структуре арендаторов помещений стрит-ритейл лидирует общепит с долей 47,6% (–8% за год), далее следуют fashion-операторы с долей 23,9% (+6%). На магазины подарков и сувениров приходится 4,6%, арендаторов другого профиля — 4,5%. Эксперты отметили интересную тенденцию, в то время как ресторанные сети закрываются на основных торговых улицах города, продуктовые магазины, наоборот, открываются. В 2020 году они увеличили свое присутствие на пешеходных улицах столицы на 2%. Среди новых открытий — магазины «ВкусВилл», «Добрынинский», «Пятерочка», «Мираторг», «Аленка» и «Пират-Мармелад».

НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО

В 2020 году офисный рынок пережил трансформацию. До пандемии для многих компаний об удаленной работе сотрудников и речи быть не могло. Но стоило только попробовать, и стало ясно, что это возможно, но при этом выяснилось, что и полностью отказаться от офиса тоже нельзя. «Для многих людей работа из дома стала проблематична: не у всех есть для этого

Доля свободных площадей в торговых центрах Москвы, введенных в эксплуатацию более двух лет назад, увеличилась по итогам 2020 года на 1,8% — до 5,3%

оборудованное место в квартире, остро встали вопросы разделения рабочего и личного времени. Поэтому многие компании обратили внимание на гибкие рабочие пространства, которые позволяют более эффективно использовать площадь офиса, иметь более мягкие условия по договорам аренды, в то же время сохраняя за компанией офис как ядро корпоративной культуры, место для встреч, коллективной работы над проектами и т.д. Для сотрудников такой формат работы тоже оптимален: каждый может планировать рабочую неделю, где несколько дней занимают встречи в офисе, а остальные — работа удаленно», — объясняет директор по аренде компании Millhouse Елена Малиновская.

Востребованность таких пространств наглядно демонстрируют и сделки. В декабре, к примеру, стало известно об открытии компанией BIC представительского офиса в «Space 1 Царская площадь». Помещение площадью более 200 м² будет предназначено для встреч и командной работы сотрудников. В новом пространстве предусмотрено несколько рабочих мест, а основную часть офиса занимают переговорные комнаты, которые при необходимости можно объединить в единую зону. Такой проект сеть сервисных офисов Space 1 реализовала по модели built-to-suit специально под техническое задание компании. «Перейдя на удаленную работу весной 2020 года, мы поняли, что не нужно рассчитывать на возвращение к привычному формату работы и ритму жизни, а стоит определить, как эффективно функционировать в новой реальности, — рассказывает генеральный директор BIC в России, Казахстане и Беларуси Николай Козлов. — Протестировав разные варианты, включая работу из разных частей страны, мы убедились, что единственная потребность, не реализуемая при удаленной работе — живое общение. И решение от Space 1 стало для нас оптимальным — по сути, это не офис, а штаб-квартира, в которой мы будем собираться не столько по необходимости, сколько по желанию общаться друг с другом».

На начало декабря 2020 года, по данным JLL, в Москве действовало 188 гибких офисных пространств на 31 660 рабочих мест (включая 27 050 под управлением сетевых операторов), или 1,2% общего объема качественных офисов столицы. Эксперты считают, что в 2021 году интерес к этому формату сохранится. В сегменте анонсировано открытие 57 тыс. м² и еще свыше 70 тыс. м² могут быть реализованы в формате built-to-suit.

ВСЕОБЩАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

В сегменте классических офисов наблюдалось следующее. Самыми востребованными были офисы класса А и В+ в центральных локациях, а самыми активными игроками — банки, финансовые компании и сектор бизнес-услуг.

Спрос на офисы в пандемию резко снизился, поэтому девелоперы не спешили выводить на рынок новые объекты и переносили сроки окончания строительства

ГОСТЕПРИИМСТВО НА ПАУЗЕ

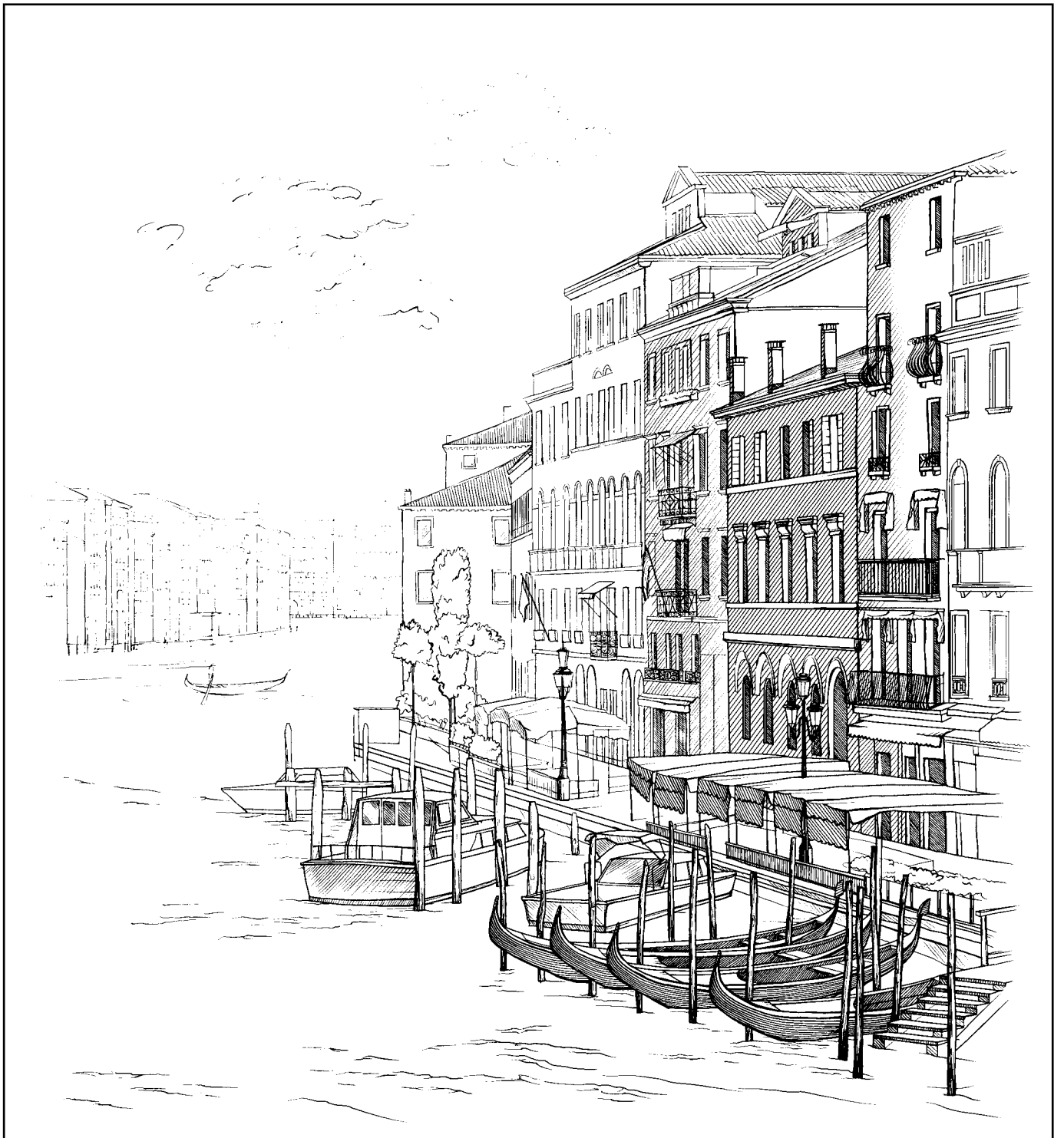
Есть еще один сегмент рынка коммерческой недвижимости, для которого 2020-й совсем не задался. Закрытие границ, прекращение авиасообщения, отмена форумов и конференций привели к тому, что гостиничный рынок Москвы продемонстрировал в 2020 году самый низкий показатель загрузки в истории. По словам директора, руководителя подразделения индустрии гостеприимства отдела стратегического консалтинга CBRE Татьяны Беловой, загрузка отелей снизилась по сравнению с 2019 годом почти вдвое и составила около 35%. «А недополученная выручка гостиниц столицы по итогам 2020 года превысила 113,4 млрд руб. В большей степени пострадали гостиницы с устаревшим номерным фондом, расположенные далеко от центра города», — говорит руководитель Rusland SP Hospitality Людмила Фролова, добавляя, что на полное восстановление рынка уйдет не менее трех лет.

В 2020 году затормозился и выход новых объектов. В Москве открылось только два отеля — Movenpick Moscow Taganskaya (154 номера) и Hampton by Hilton Rogozhsky Val (147 номеров). Ввод нескольких гостиниц был перенесен на 2021 год: запланировано открытие девяти объектов на 1,5 тыс. номеров. В целом инвестиции в сегмент сократились по сравнению с 2019 годом на 40% и составили 11 млрд руб.

Однако по итогам 2020 года, по данным JLL, совокупный объем купленных и арендованных офисов в БЦ класса А и В прогнозируется на уровне 1 млн м², что на 35% ниже прошлогодних показателей и является минимумом с 2009 года. В 2021 году, как предполагают аналитики, рынок немного наверстает упущенное, и объем сделок превысит 1,1 млн м². Что касается ввода новых объектов, то пандемия и тут все перекроила. Вместо ожидаемых 513 тыс. м² в 2020 году ввели около 300 тыс. м², что на 23% ниже, чем в 2019 году. Спрос на офисы резко снизился, поэтому девелоперы не спешили выводить на рынок новые объекты и перенесли сроки окончания строительства. В 2021 году к вводу в эксплуатацию заявлено более 600 тыс. м². «При этом в 2022–2023 годах объем строительства офисов снизится вследствие остановки проектов на начальной стадии», — прогнозируют эксперты.

По итогам 2020 года уровень вакантности составит около 12% и ее рост продолжится. Наиболее это будет ощутимо в классе А, где к середине декабря доля свободных помещений, по данным JLL, достигла 12,8% (частично по причине ввода крупных объектов), увеличившись по сравнению с концом 2019 года на 4,7 п.п. Ставки аренды к концу 2020 года в премиальном сегменте составили 35–55 тыс. руб. за 1 м² в год; в классе А — 20–40 тыс.; в классе В+ — 10–25 тыс. За год ставки аренды снизились на 5–10%, и в 2021 году ожидается их дальнейшая корректировка в сторону уменьшения. Однако, как утверждают эксперты, в большей степени это будет заметно в децентрализованных локациях, удаленных от основных деловых районов, и в бизнес-центрах, которые имеют невысокую заполняемость.

Директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Мария Зимина отметила в 2020 году повсеместную оптимизацию офисов компаниями, что привело к выходу на рынок немалого предложения помещений в субаренду. Причем это явление наблюдалось как в относительно бюджетных и развитых деловых локациях, так и в премиальных офисных объектах Москвы, например, БЦ «Белая Площадь» или «Башня на Набережной». «Объем предложения на офисном рынке пополнился почти на 100 тыс. м²», — уточняет эксперт. При этом, по ее словам, такие факторы, как удаленный и гибкий форматы работы компаний, оптимизация офисных пространств и рост объемов субаренды, еще долгое время будут формировать рынок и определять особенности поведения его игроков. ДН



ZD

Зарубежная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Новый отсчет

Пандемия подстегнула интерес россиян к зарубежной недвижимости

БОЛЬШЕ ВСЕГО В 2020 ГОДУ РОССИЯН ИНТЕРЕСОВАЛО ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИР В ИСПАНИИ, США И ИТАЛИИ. ДЛЯ ЧАСТИ НАШИХ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ОСТАЛОСЬ ЖИЛЬЕ ВО ФРАНЦИИ, В ЛАТВИИ, В ЧЕРНОГОРИИ И НА КИПРЕ.

Несмотря на закрытые границы, в 2020 году россияне проявили наибольший интерес к зарубежной недвижимости с 2014 года, причем москвичи впервые уступили в этом регионам, в том числе и по размеру бюджета. К таким выводам пришли аналитики международного брокера недвижимости Tranio.ru, изучившие свою статистику заявок потенциальных покупателей.

ОТ МОСКВЫ ДО САМЫХ ДО ОКРАИН

К концу 2020 года россияне оставили в Tranio.ru на 11% больше заявок на покупку недвижимости за границей, чем в 2018-м, когда в стране наблюдался самый высокий показатель трансграничных переводов на операции с зарубежной недвижимостью. По сравнению с 2019 годом число заявок выросло на 47%.

«Нашу статистику подтверждают и запросы на недвижимость за рубежом в Яндексе: они выросли за год примерно на треть. Россияне хотят защитить свои сбережения, а в странах, которые предлагают ВНЖ за покупку недвижимости, получить возможность пересекать границы в условиях карантина», — говорит аналитик Tranio.ru Саглара Оконова.

При этом примечательно, что интерес к зарубежной недвижимости смещается в регионы. Если в предыдущие годы клиенты из Москвы и Московской области составляли более половины всех заявок из России, то в 2020 году их доля упала до 48%. Такое падение связано с большим включением в рынок регионов. Сильнее всего за последние три года выросла доля заявок из Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Краснодарского и Красноярского краев. При этом в Челябинской и Ростовской областях спрос на зарубежную недвижимость, наоборот, упал.

А вот список самых популярных стран за последние годы практически не изменился. Наиболее привлекательной остается Испания, на нее приходится почти пятая часть всех запросов. На втором месте находятся США, причем в 2020 году интерес к американской

недвижимости вырос в два раза. Греция, несмотря на привлекательные цены на жилье, уступила третье место Италии. Также в топе интересующих россиян стран находятся Франция, Латвия, Черногория и Кипр.

С ЮЖНЫХ ГОР ДО СЕВЕРНЫХ МОРЕЙ

Естественно, что краснодарцы хотят на их юг, а красноярцы — в Германию. В частности, в Краснодарском крае, где сейчас наблюдается повышенный интерес к заграничной недвижимости, взгляд местных жителей устремлен на теплые европейские страны: Испанию, Грецию, Италию, Кипр и Черногорию. Также на Кубани замечено и увеличение среднего бюджета клиентов. За два года он вырос почти в два с половиной раза и составил около €320 тыс. Для сравнения, бюджет москвичей составляет в среднем €300 тыс.

Зато привыкшие к холодам красноярцы смотрят в сторону Западной Европы: их интересуют Германия, Испания, Греция и Португалия. В 2020 году количество заявок из Красноярского края выросло в два раза, существенно вырос и бюджет. Если в 2018 году красноярцы интересовались в основном недорогими вариантами в пределах €100 тыс., то сегодня их средний бюджет вырос до €270 тыс.

Также в 2020 году повышенный интерес к зарубежной недвижимости относительно 2018 года наблюдался в Татарстане и Самарской области.

В Ставрополье, Свердловской области и Хабаровском крае потенциальных покупателей зарубежной недвижимости прежде всего интересуют США, хотя средние бюджеты недостаточны для покупки дорогой американской недвижимости. Новосибирскую область и Сахалин привлекают Объединенные Арабские Эмираты, а Башкортостан, на удивление — Вьетнам.

В целом сумма, которую россияне готовы потратить на зарубежную недвижимость, за год практически не изменилась. Средние бюджеты зависят от направления инвестиций: если в США это €825 тыс., то в Турции и Черногории бюджет редко превышает €100 тыс.

Интересно, что средний бюджет петербуржцев составляет €350 тыс. — на €50 тыс. больше бюджета жителей Москвы. В 2020 года эта сумма выросла на 30%, количество потенциальных клиентов

ТОП регионов России по интересу к зарубежной недвижимости

Москва и Московская область	48,03
Санкт-Петербург и Ленобласть	10,22
Красноярский край	5,29
Свердловская область	3,36
Самарская область	3,13
Новосибирская область	2,54
Татарстан	1,72

Указана доля, которую занимают запросы из регионов в общем объеме заявок Tranio из России за 9 месяцев 2020 года. Остальные 19.67% занимают регионы России с долей менее 1.5%

Источник: Tranio

из Петербурга также увеличилось. Как и большинство россиян, жители северной столицы выбирают Испанию, Италию, США, а также Францию.

43% петербуржцев рассматривают заграничную жилую недвижимость для отдыха, четверть планирует переехать за границу. Остальные рассматривают покупку жилья одновременно для отдыха и сдачи в аренду. Доля желающих купить недвижимость для сдачи в аренду или переезда при этом выросла. Интерес жителей Санкт-Петербурга смещается от квартир к виллам: доля последних в списке заявок выросла за три года на 10 п.п.

Интерес жителей Москвы к жилой недвижимости, связанный с целью будущего переезда или сдачей в аренду, наоборот, снижался на протяжении последних лет. Почти половина — 48% москвичей — хотят купить жилье за границей для отдыха. В остальном москвичи несильно отличаются от петербуржцев, они также предпочитают в первую очередь Испанию.

ЧЕЛОВЕК ПРИХОДИТ, КАК ХОЗЯИН

Не менее показателен срез по инвестициям в квадратные метры, предназначенные для ведения в той или иной стране бизнеса. Так, самые большие бюджеты на зарубежную коммерческую недвижимость снова в северной столице. Вместе с тем две трети заявок на такие площади приходят из Москвы и Московской области. Еще по 9% запросов приходят из Санкт-Петербурга и Красноярского края. Наиболее популярными странами для приобретения коммерческой недвижимости для жителей двух российских столиц, как и в предыдущие годы, являются европейские страны. Спросом в этом году пользуются Германия и Испания (15,79 и 12,28% всех запросов по коммерческой недвижимости в 2020 году).

Несмотря на небольшое снижение спроса на нежилую недвижимость в Европе, суммы, которые клиенты готовы вложить, увеличились более чем в три раза с 2018 года: в Москве средний бюджет составил €3 млн, зато в Санкт-Петербурге — все €14 млн.

Наиболее привлекательными проектами для москвичей являются отели и торговая недвижимость — на них приходится половина всех запросов. Петербуржцы при этом больше отдают предпочтение исключительно отелям. 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

МО, ПОС. КРАТОВО, ЖК «КРАТОВОГРАД» КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ

Продаются квартиры в ЖК «Кратовоград». Инфраструктура — школы, две гимназии, супермаркеты («Пятерочка», «Дикси», «Копейка», «Перекресток»), Сбербанк, ТЦ «Полет» и «Зодчий», санаторий «Кратово», стадион «Метеор», бассейн, спорткомплекс «Стрела», городская клиническая и детская больницы, ДК, Музей авиации и покорения неба, детская железная дорога. Лесопарк «Треугольный», городской ПКО, Громовский лес, Кратовское озеро, река Хрипань. Ипотека. Беспроцентная рассрочка.

Цена: от 95 000 руб/м². Площади от 22 до 75 м²

+7 (495) 021-67-67
www.kratovograd.ru

Г. ЧЕХОВ, ДРУЖБЫ, 1, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

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

+7(968) 939-44-11 **www.etalon2016.ru**

Г. ЧЕХОВ, 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, 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

R2

ASSET MANAGEMENT

Комплексное управление активами
в сфере недвижимости

Умножаем капитал

R2
ASSET MANAGEMENT

+7 (495) 796 50 30
WWW.R2AM.RU

КОРТРОС®
15 ЛЕТ

GRAND PRIX
URBAN
AWARDS
2019

Квартал для влюбленных в жизнь

ILOVE
Счастье вместе

Подробнее о проекте:
www.i-love.ru
+7 (495) 104-90-05

* Айлав