151
МАРТ 2021
ISSN 1814-1978

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

ЦЕНА ЗА ВОЗДУХ

КАКОЙ БУДЕТ ВЕСНА 2021 ГОДА ДЛЯ РЫНКА ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ?

стр. 38

KASKAD

НЕДВИЖИМОСТЬ

**Помогаем зарабатывать
на загородной недвижимости
в 2021 году**

с. 28
КОМАНДА «НА ВЗЛЕТ»?

DN

6 ..... Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Инфраструктура

12 .....Коньки зимой и летом

Тенденции

16 .....Элитная зелень

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проект

24 .....В «Равновесии» с природой и технологиями

Финансы

28 .....Команда «На взлет»?

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Главное

38 .....Земля в цене

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

46 .....Новостройки и поселки

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Рынок

50 .....ТЦ настаивают на реконцепции

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тонкости

58 .....Немецкий порядок

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

64 .....Объекты недвижимости на продажу

Рынок недвижимости Германии, согласно отчету Emerging Trends in Real Estate, считается наиболее стабильным в Европе. При этом он является одним из самых жестко регулируемых в области сдачи в аренду, особенно в столице, потому что спрос здесь сильно превышает предложение — 85% населения Берлина живет на съемных квартирах, поэтому местные власти Берлина и пытаются влиять на ценообразование.

Читайте на стр. 58

Фото: Shutterstock.com

IT`S

Первый комплекс

жилых небоскрёбов в ЦАО г. Москва

КОРТРОС®

2 мин

пешком до метро и набережной Москвы-реки

450 м

от Москва-Сити

ABOUT YOU

ПОБЕДИТЕЛЬ URBAN AWARDS 2020

ПОБЕДИТЕЛЬ URBAN AWARDS 2018

СТАРТ ПРОДАЖ НОВЫЙ КОРПУС

HEADLINER

жилой комплекс

+7 (495) 984 42 77 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, CapitalGroup | ИльяИванов Lexion Development, istockphoto.com, depositphotos.com, Glincom, pixabay.com, Sminex, 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

ПРИГЛАШЕНИЕ

НЕДВИЖИМОСТЬ 2021

ОТ ЛИДЕРОВ

30 сентября - 3 октября

МИНСТРОЙ РОССИИ

Правительство Москвы

АССОЦИАЦИЯ ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ

ГОСТИНЫЙ ДВОР
Москва, ул. Ильинка, д. 4

0 000000 103671

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Время работы:
11:00 - 19:00

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

АКЦИИ И СКИДКИ ДО 20%
НА НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

БОЛЕЕ 200 ЗАСТРОЙЩИКОВ, АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ И БАНКОВ

КВАРТИРЫ ОТ 1,7 МЛН. РУБ.

120 БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И РИЭЛТОРОВ:

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

2 – 3 октября

ФЕСТИВАЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ

АКЦИИ И СКИДКИ
от застройщиков

КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

ДЕТСКИЙ ГОРОДОК

Анимационная программа
для ваших детей

Вся недвижимость Москвы и Московской области

www.exporealty.ru

#недвижимостьотлидеров

ЗАНЯТЬ НА КВАРТИРУ

С начала 2021 года в России выдали рекордное число кредитов на покупку жилья. По данным Центробанка РФ, уже к февралю банки оформили свыше 95 тыс. ипотечных займов на почти 260 млрд руб. Это по сравнению с началом прошлого года на 22% больше по числу и на 27% — по объему.

«Столь высокие январские показатели спроса можно считать удачным началом года для российского девелопмента, — прокомментировала **ДН** управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Мария Литинецкая. — Если планы властей относительно окончания программы субсидирования кредитов летом не изменятся (пока «льготная ипотека» действует до 1 июля. — **ДН**), то вполне можно ожидать быстрого нарастания числа ипотечных сделок от месяца к месяцу — потенциальные покупатели жилья будут спешить получить кредит по низкой ставке, от 6,5%. Поскольку доходы населения и экономическая активность далеки от восстановления, программу субсидирования необходимо продолжать — только так можно будет обеспечить стабильность в строительной отрасли».

БУМ СТРОИТЬ!

В России спрогнозировали бум малоэтажного строительства. Повышение потребительского интереса к этому сегменту наиболее активно наблюдалось в прошедшем феврале. Так, спрос на жилье в многоквартирных домах небольшой этажности вырос в целом по стране на 15% по сравнению с аналогичным месяцем 2020 года. Особенно востребованы такие объекты оказались в южных регионах — за год спрос на них увеличился в 2,3 раза в Сочи и на 75% в Севастополе. В тройку лидеров попал Новосибирск, где малоэтажное жилье рассматривалось в качестве покупки на 66% чаще, чем годом ранее. Как отмечают аналитики портала «Авито Недвижимость», в ближайшее время количество малоэтажных комплексов в стране может еще и существенно увеличиться. Предпосылки для большей их привлекательности создала пандемия. В новых реалиях россияне все чаще задумывались о смене локации, а при выборе будущего жилья останавливались на более безопасных с точки зрения эпидемиологической обстановки небольших жилых объектах.

1,7
млн
ипотечных кредитов было выдано в РФ по итогам 2020 года. Это в 13 раз выше, чем в 2009 году

19
лет —
таков сейчас средний срок, на который россияне берут заем на приобретение квартиры

5–6
%
прибавляет ежегодно уровень удовлетворенности покупателей построенным жильем в стране

70
%
россиян, состоящих в браке, принимают решение о покупке жилой недвижимости совместно

190,3
тыс. руб. —
такова средняя стоимость «квадрата» в старых границах Москвы (+6% с начала года)

25,3
%
составляет сейчас доля квартир без отделки на столичном рынке новостроек комфорт-класса

Фото: Shutterstock.com

ДЕРЖАТЬ ЛЕД

В элитном коттеджном поселке «Березки River Village» на Рублево-Успенском шоссе (17 км от МКАД) открылась крытая ледовая арена. Занятия в комплексе начались с 1 марта. Выступая на торжественной церемонии, руководитель бизнес-направления «Коммерция» группы компаний «Галс» (владелец бренда «Галс-девелопмент») Андрей Мухин отметил, что спортивный комплекс будет работать здесь круглый год, причем не только для жителей поселка, но и для гостей. «Мы очень рады создавать в наших проектах многогранное пространство, которое позволяет организовывать насыщенный и запоминающийся отдых для каждого, при этом не преодолевая огромные, даже по меркам Москвы, расстояния, чтобы покататься на коньках или заняться спортом».

Одной из особенностей арены в поселке «Березки River Village» являются ее нестандартные размеры, которые позволяют проводить как групповые, так и индивидуальные занятия по хоккею и фигурному катанию. Для взрослых и детей, а также для профессиональных спортсменов в комплексе предусмотрены четыре изолированные раздевалки, два зала для функциональных тренировок и прокат оборудования — девелопер уже приобрел для жителей и гостей поселка 100 пар новых коньков.

Для маленьких хоккеистов тренировки будут проводиться в секции Slap Shot и хоккейной школе Golden Lions, а юные фигуристы смогут записаться в «Лигу фигурного катания» и школу «Безумные снежинки». В тренерском составе — заслуженные тренеры, мастера спорта международного класса с опытом работы более 20 лет.

С ВЫСОТЫ ПОЛОЖЕНИЯ

Компания IKON Development объявила о выводе в продажу ограниченного пула видовых апартаментов, расположенных на высоких этажах комплекса премиум-класса «Дом Chkalov» — единственного небоскреба в Басманном районе Москвы. Объект возводится на первой линии Садового кольца в шаговой доступности от метро «Чкаловская».

Высота комплекса, состоящего из двух зданий, объединенных стилобатом, достигает почти 100 м. В «Дом Chkalov» появится 396 апартаментов с финишной отделкой премиум-класса от британского дизайнера Martin Hulbert. В настоящий момент покупателям доступны пять эксклюзивных апартаментов на 20-м и 21-м этажах с видами на исторический центр города. Среди представленных лотов есть как популярный формат студий от 35 м², так и трехкомнатные

апартаменты площадью 95 м². Начальная стоимость — 18,5 млн руб. Как рассказал **ДН** генеральный директор компании IKON Development Антон Детушев, «Дом Chkalov» — это инновационное здание, где застройщик применил сложнейшие технологии строительства. При этом здесь созданы все условия для комфортной жизни: начиная от фильтрации воздуха в системе вентиляции и теплого пола в апартаментах и заканчивая подогревом тротуаров и биометрическим доступом в приватные зоны, а на эксплуатируемой кровле комплекса разместятся коворкинг, ресторан с террасой, места для отдыха и спорта.

ВЫСТАВКА КВАРТИР

Компания ANT Development представила клиентский офис элитного жилого комплекса Victory Park Residences, который станет новым арт-пространством в Москве рядом с парком Победы. Его концепция, а также архитектурное и дизайнерское решения позволят ему стать не просто местом, где потенциальные покупатели смогут узнать информацию о проекте, а новой арт-средой, где будут регулярно проходить художественные выставки, показы фильмов, лекции и другие культурно-образовательные мероприятия. Первой экспозицией в офисе продаж стала выставка картин знаменитого российского художника Семена Файбисовича из серии «Новый мир». Ознакомиться с ними можно будет в течение месяца, после чего девелопер планирует передать работы мастера в дар Третьяковской галерее.

«Victory Park Residences — это уже второй самостоятельный девелоперский проект нашей компании, — сообщил **ДН** управляющий партнер ANT Development Гювен Дюндар. — С уверенностью могу сказать, что этот проект ждал весь столичный рынок недвижимости. Об этом говорят и покупатели: начиная со старта продаж (в сентябре 2020 года) в проекте продано более 37% квартир площадью более чем 19 тыс. м²». «Это не просто жилой комплекс, а многофункциональный ансамбль с обширной инфраструктурой. Мемориальный парк Победы оказал влияние на архитектуру комплекса — он становится в каком-то смысле частью общей композиции парка и музея, «сопереживая» этому пространству, этому грандиозному мемориалу, району Дорогомилово, взаимодействуя с ними и органично дополняя его», — добавил создатель архитектурной концепции комплекса, основатель и творческий руководитель архитектурного бюро SSA Сергей Скуратов.

ОСОБНЯКИ С МОЛОТКА

Сразу семь особняков в историческом центре Москвы выставлены на торги, проводимые Российским аукционным домом (РАД). Два из них (трех- и четырехэтажные отдельно стоящие здания площадью 1 278,7 и и 1 383,4 м²) расположены на Садовнической улице, 52 и 54. Начальная цена — 468,8 млн руб. На той же улице, но в доме 22 (стр. 1) с аукциона за минимум 65,9 млн руб. пойдет двухэтажный особняк 1870 года постройки общей площадью 631 м². Также РАД продает видовое трехэтажное нежилое здание на 1431,6 м² на Рождественском бульваре, 21 (стр. 1). Текущая стоимость лота — 281 млн руб.

Кроме того, выставлены на продажу еще несколько ретро-объектов общей площадью почти 8 тыс. м²: здание в Харитоньевском переулке, 9/13 (стр. 5), торги начнутся с 37,6 млн руб.; представительский особняк на Сретенке, 17 (начальная цена 589,9 млн руб.) и строение в Нововаганьковском переулке, 3 (стр. 1) с минимальной стоимостью 76,2 млн руб.

По словам советника генерального директора, руководителя департамента продаж РАД Натальи Кругловой, в последнее время особняки стали приобретаться не только под корпоративные представительские офисы или под редевелопмент в уникальные жилые «клубные» объекты, но и для размещения частных резиденций. «Это еще один, новый формат использования таких зданий, — уточняет она. — Мы закрыли в прошлом году несколько сделок именно с такой целью приобретения и увидели, что существенное число инвесторов готово рассматривать их как альтернативу или дополнение к имеющимся вариантам проживания».

«ДОСТИЖЕНИЕ» В СТИЛЕ АР-ДЕКО

Компания Sminex начала продажи дома бизнес-класса «Достижение», возводимого в Москве по адресу: улица Академика Королёва, 21. Для приобретения доступны квартиры площадью от 23 до 156 м². Проект располагается в окружении 651 га парков «Дубовая роща», «Останкино», ВДНХ и самого большого в Европе ботанического сада. Архитектура «Достижения» — современное прочтение торжественного и изящного стиля ар-деко. В едином стиле с архитектурой фасадов будут выполнены интерьеры просторных парадных лобби с потолками высотой 4,5 м. Дом наземной площадью более 86 тыс. м² будет состоять из шести подъездов. Высотность от 21 до 28 этажей и отсутствие в окружении высокоэтажной застройки обеспечат панорамные виды на город.

В доме 1215 квартир разных форматов, 115 вариантов продуманных планировочных решений — от уютных студий до квартир с террасой и просторных пентхаусов с дровяным камином.
На закрытой территории дома будет создан ландшафтный двор площадью 1,7 га. Для спокойного отдыха здесь будут тихие места с беседками и шезлонгами, общественная гостиная, смотровая галерея и уютный пруд. Для активного отдыха жителей дома будут сооружены спортивная площадка, отдельная зона для занятий воркаутом и бесплатный фитнес-зал по стандарту Fit Lab.

ВРЕМЯ НОВОГО УРБАНИЗМА НАСТУПАЕТ

Корпорация «Баркли» завершает в Новой Москве строительство корпусов (4, 5, 6) второй очереди жилого комплекса (ЖК) «Медовая долина», и этой весной начнется процедура передачи ключей дольщикам. Получить заключения о соответствии на корпуса (7, 8, 9) третьей очереди планируется до конца июня 2021 года. В это же время будет достроен коммерческий детский сад, который откроется к учебному году в сентябре. Полностью ЖК «Медовая долина» введут в эксплуатацию до конца августа 2021 года.

Проект реализуется в соответствии с принципами нового урбанизма, то есть в масштабе, максимально удобном для повседневной жизни: малоэтажная застройка, благоприятная экология, современные технологии строительства и качественные материалы. Дизайн комплекса разработан голландским архитектором Арьен де Гротом, дизайнером интерьеров выступил Егор Сомов. Сейчас в «Медовой долине» в продаже находится 198 квартир. Цены начинаются от 175 тыс. руб./м². Самый дешевый лот — студия 22 «квадрата» стоит 4 млн руб.
Летом 2020 года, в рамках созданного альянса между компаниями, «РКС Девелопмент» приступила к техническому аудиту, строительству и продажам жилого комплекса. «Проект будет сдан без потери качества. Дольщики получат квартиры обещанного класса и комплектации, — отмечает директор по девелопменту «РКС Девелопмент» Сергей Самойленко. — Мы смогли оптимизировать затраты, получив экономию за счет того, что вышли напрямую на производителя материалов. Также мы убрали лишние детали и выходы проводки и инженерии. Ввиду пандемии были прекращены поставки некоторых составляющих из-за рубежа, и мы переключились на материалы и оборудование отечественного производства».

JOY-победители

В Москве на площадке Coin Event Hall прошла церемония награждения лауреатов десятой всероссийской премии JOY (Journalist of the Year), проводимой Ассоциацией профессионалов рынка недвижимости (Real Estate Professionals' Association, REPA).

Юбилейные награды получили лучшие журналисты, авторитетные издания и самые эффективные PR-подразделения — как 2020 года, так и десятилетия. Мероприятие прошло в стиле «квартирника» 80-х годов: гости премии вспомнили, как в советское время музыканты по всей стране выступали дома и какой популярностью пользовались такие встречи у зрителей. Джинса, начесы, посиделки на ковре, рок-хиты того времени, музыкальный «джем» и «свободная гитара», на которой исполняли любимые всеми песни, — на празднике было все, и даже «рыночные» гадания по роману Кена Кизи «Над кукушкиным гнездом». Организаторы благодарят за поддержку генерального партнера JOY 2020 — Группу ЛСР и партнера премии — компанию STONE HEDGE.

Победители JOY 2020

Номинация	Победитель
Аналитический материал. Жилая недвижимость	Мария Неретина (РИА Недвижимость), Анна Орешкина («Компания»)
Ежедневное деловое издание года	Коммерсантъ
Новостник года	Антон Мастренков (Интерфакс-Недвижимость)
PR-агентство года	Maksimova&Bykov Consulting
Пресс-служба года (компания)	Метриум, ГК «Инград»
Пресс-служба года (госструктура)	ДОМ.РФ
Журналист года	Игнат Бушухин (РБК-Недвижимость)
Персона десятилетия	Валерия Мозганова (руководитель отдела «Недвижимость» на Business FM)
Легенда журналистики рынка недвижимости	Андрей Воскресенский
СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАГРАДЫ	
Спецноминация от Минстроя РФ — «Вызов года»	Константин Балакин (МИА «Россия сегодня»)
Спецноминация от ГК «Инград» — «Лучшая инфраструктура для жизни»	Вера Черенева («Российская газета»)

Полный список победителей — на сайте joyrepa.ru

ДОСЬЕ ДН

Премия JOY учреждена REPA в 2011 году. Ее лауреатами ежегодно становятся профессионалы строительного рынка страны, выдающиеся журналисты, а также наиболее влиятельные СМИ в сфере недвижимости.

EL

Элитная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Коньки зимой и летом

В элитном поселке «Березки River Village» открылся спорткомплекс с крытой ледовой ареной

2020 ГОД СТАЛ ОСОБЕННЫМ ДЛЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. БЛАГОДАРЯ ПЕРЕВОДУ БОЛЬШИНСТВА СОТРУДНИКОВ НА ДИСТАНЦИОННЫЙ РЕЖИМ РАБОТЫ МНОГИЕ СТАЛИ ИСКАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО, КОТОРОЕ ТЯЖЕЛО НАЙТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ЧЕРТЕ ГОРОДА (НАПРИМЕР, ТЕРРАСУ ИЛИ ПРИДОМОВЫЙ УЧАСТОК), ТАК КАК ТЕПЕРЬ ОНИ ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ ОГРАНИЧЕНЫ ЕЖЕДНЕВНЫМИ ПОЕЗДКАМИ В ОФИС. ЭТО СТИМУЛИРОВАЛО СПРОС НА ДОМА ДЛЯ СЕМЕЙНОГО ПРОЖИВАНИЯ В БЛИЖАЙШЕМ ПОДМОСКОВЬЕ. НО, КАК ОКАЗАЛОСЬ, ВЫБОР ДОСТОЙНЫХ ВАРИАНТОВ КРАЙНЕ ОГРАНИЧЕН.

АВТОР:
Оксана САМБОРСКАЯ

Как отмечает директор департамента загородной недвижимости Savills в России Нина Резниченко, при выборе дома покупатели ориентируются на готовый современный коттеджный поселок, его местоположение, наличие благоустроенных прогулочных зон на территории и инфраструктурных объектов.

Самыми богатыми по инфраструктуре в Подмосковье исторически являются Новорижское и Рублево-Успенское шоссе. «Здесь есть все для насыщенной и комфортной жизни: рестораны, торговые центры и развлекательные комплексы, салоны красоты, фитнес-клубы. С точки зрения социальной инфраструктуры можно выделить клинический госпиталь, международные, муниципальные и частные школы», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости Knight Frank Олег Михайлик.

Особенно привлекательны для покупателей с детьми поселки, обладающие инфраструктурой непосредственно на территории, что дает возможность детям дойти до школы, кружков или секций пешком, а родителям не быть постоянно привязанными к детским занятиям и досугу, осуществляя «функции личного водителя».

Один из самых интересных поселков на Рублево-Успенском шоссе сегодня — это

«Березки River Village» общей площадью 60 га, более четверти которой занимают общественные пространства. Он полностью построен, здесь открыты детский сад и кампус «Горки» международной инновационной Cambridge International School, которая дает не только образование «британского уровня», но и возможность приобщиться к британской традиции ходить в школу пешком или ездить на велосипеде. Современный образовательный комплекс рассчитан на 500 детей и состоит из нескольких зданий. Международная программа обучения CIS рассчитана на детей от 3 до 18 лет. Обучение ведется на английском и русском языках. Школа готовит выпускников с российским государственным дипломом и дипломами Cambridge IGCSE и Cambridge International AS & A Level.

Детский сад в поселке также функционирует на базе CIS. С самого раннего возраста здесь обучают по программе, основанной на системе знаменитого британского колледжа.

В конце февраля на территории поселка группа компаний (ГК) «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент») открыла уникальный спортивный комплекс с крытой ледовой ареной.

Нестандартные размеры ледовой арены позволят не только устраивать тут групповые тренировочные сессии, но и заниматься фигурным катанием. Для взрослых и детей, а также для профессиональных спортсменов в комплексе предусмотрены четыре изолированные раздевалки, два зала для функциональных тренировок и прокат оборудования. Комплекс будет оснащен необходимым спортивным оборудованием и тренажерами, начнут работать кафе и магазин спортивных товаров.

Как рассказывает директор департамента продаж ГК «Галс» Екатерина Батынкова, это многогранное пространство позволяет организовать насыщенный и запоминающийся досуг для каждого члена семьи фактически рядом с домом. «Мы выводим загородную жизнь на принципиально новый уровень комфорта для наших клиентов. Теперь жителям поселка не придется преодолевать огромные, даже по меркам Москвы, расстояния, чтобы покататься на коньках или заняться спортом», — говорит Екатерина Батынкова.

Объекты инфраструктуры разумно разнесены: школа, детский сад, торгово-развлекательный центр, ресторан, крытый каток расположены на въезде. Благоустройство территории коттеджного поселка — это также отдельный вид искусства. Спортивная и детская инфраструктура, которая гармонично вписана в окружение и занимает 15% общей

ДОСЬЕ ДН

Элитный коттеджный поселок «Березки River Village» сочетает в себе приватность с современной инфраструктурой, природный ландшафт — с транспортной доступностью.
В состав поселка, расположенного в 17 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе, входит 151 частная резиденция площадью от 472 до 1640 м². Резиденции построены по 18 уникальным проектам на участках от 20 до 50 соток, которые отличаются друг от друга видовым набором насаждений для визуального разнообразия отдельных «кварталов». Это позволило создать оригинальные пространства с характерными чертами.
«Березки River Village» является победителем европейского конкурса European Property Awards 2017–2018 среди проектов из России в двух категориях: «Архитектура загородного коттеджного комплекса» (Multiple Residence Architecture) и «Многофункциональный комплекс» (Mixed Use Development).

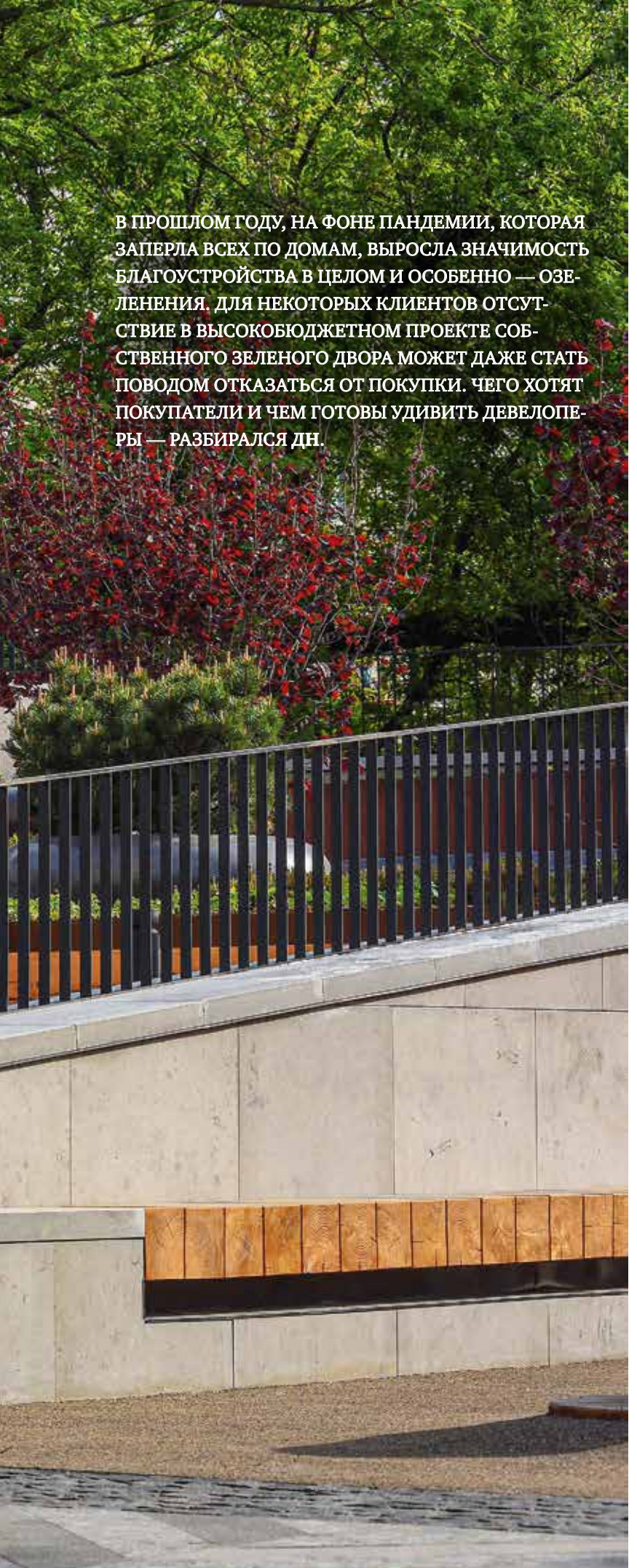
территории. Обустроены многочисленные общественные зоны для досуга: прогулочные дорожки вдоль набережной реки Медвенки протяженностью более 2 км, мостики и пандусы, скамейки из природных материалов и причалы, собственный амфитеатр для проведения праздников. Маленькие жители по достоинству оценят разнообразные комплексы горок, качелей, карусель и паутинок, а также батуты и просторный парк приключений «Четыре сезона». На территории поселка обустроены теннисные корты, беговые и велосипедные дорожки, многофункциональные зоны для активных игр с мячом, трибуны для зрителей, оборудование для настольного тенниса и блок с тренажерами. Для четвероногих друзей появились площадки с разнообразными снарядами для игр и дрессировки. ДН

Элитная зелень

Тонкости благоустройства в высокобюджетных проектах

АВТОР:
Екатерина САХАРОВА

Фото: ИльяИванов



В ПРОШЛОМ ГОДУ, НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ, КОТОРАЯ ЗАПЕРЛА ВСЕХ ПО ДОМАМ, ВЫРОСЛА ЗНАЧИМОСТЬ БЛАГОУСТРОЙСТВА В ЦЕЛОМ И ОСОБЕННО — ОЗЕЛЕНЕНИЯ. ДЛЯ НЕКОТОРЫХ КЛИЕНТОВ ОТСУТСТВИЕ В ВЫСОКОБЮДЖЕТНОМ ПРОЕКТЕ СОБСТВЕННОГО ЗЕЛЕНОГО ДВОРА МОЖЕТ ДАЖЕ СТАТЬ ПОВОДОМ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПОКУПКИ. ЧЕГО ХОТЯТ ПОКУПАТЕЛИ И ЧЕМ ГОТОВЫ УДИВИТЬ ДЕВЕЛОПЕРЫ — РАЗБИРАЛСЯ ДН.

В большинстве высококлассных проектов девелоперы в обязательном порядке предусматривают устройство газонов и цветников, посадку деревьев и кустарников, установку скамеек. По данным начальника отдела оценки компании Sminex Святослава Куланина, собственная благоустроенная территория есть в 86% домов премиум- и элитного классов в Москве. В среднем доля озеленения в проектах составляет около 20% общей площади участка.

СКОЛЬКО ДАТЬ ЗЕЛЕНИ

Повышение требовательности покупателей к продукту и рост конкуренции между девелоперами привели к тому, что застройщики в последние несколько лет пересмотрели подход к благоустройству дворовой территории. «Если раньше озеленение даже в элитном сегменте ограничивалось высаживанием туй вдоль забора, то сейчас концепции дворовых пространств разрабатывают профессионалы высокого уровня, которые создают комплексные пространственные решения и детально продумывают их наполнение и функционал», — говорит Святослав Куланин.

Сейчас, по данным Sminex, из 79 проектов премиум- и элитного классов в 42 предусмотрены зоны отдыха, в 38 проектах есть детские площадки, 14 включают зоны workout, 11 проектов имеют сад на стилобате или на кровле. Все чаще используются водные декоративные сооружения, оригинальные фонтаны и ручейки на территории. Например, в семи проектах установлены фонтаны и еще в семи есть водоемы. В элитных новостройках встречаются самые оригинальные форматы озеленения — такие как оранжереи, перголы и зеленые подиумы. Некоторые девелоперы создают искусственные возвышенности, занимаются озеленением стен соседствующих зданий.

К сожалению, в высоком сегменте московского рынка новостроек не всегда есть возможность озеленить прилегающую к жилому комплексу территорию. Связано это с тем, что значительная часть проектов премиум- и элитного классов относятся к точечной застройке, поясняют эксперты компании «Метриум». Вдобавок такие объекты возводятся преимущественно в центре столицы, где практически не осталось крупных площадок. Обязательными для жилья зелеными насаждениями можно назвать газон, цветы и кустарники. Деревья не входят в этот список, так как не всегда есть возможность посадить крупномеры — в том

случае, например, если помещения, находящиеся под землей, превышают видимую часть дома.

«Как правило, участки ограничены уже существующей застройкой и девелоперу просто негде реализовать озеленение. К примеру, не у всех у домов в районе «Золотой мили» или Патриарших прудов есть даже полноценная игровая площадка. Безусловно, комплексы с территорией, где можно сделать приватный сад, пользуются повышенным спросом, в данном сегменте их считаное количество, я бы сказала, что это некая точка дифференциации проекта в конкурентной среде, выгодно отличающая его на фоне остальных домов. Но если мы спустимся на класс ниже и посмотрим ситуацию там, то, как правило, ввиду более массовой застройки большего размера участка у застройщика появляется дополнительная возможность для реализации благоустройства на территории для привлечения еще большего числа покупателей», — комментирует руководитель департамента продаж девелоперской компании Glincom Кристина Дудко.

Фото: ИльяИванов

МНЕНИЕ АРХИТЕКТОРА

Лукаш Качмарчик,
партнер бюро Blank Architects:

«Использованные в ландшафте материалы по своему качеству и характеристикам не должны отличаться по качеству и уровню стоимости от материалов, использованных для фасада дома или его интерьера. Предпочтительно использовать натуральный камень, изделия и детали из металла, такого как кортеновская сталь, алюминий, медь, латунь, а также натуральное дерево ценных пород, которые хорошо выдерживают жесткие погодные условия Москвы и стареют с достоинством.
Особенное внимание в таких проектах уделяется выбору растений, которые подчиняются задумке дизайнера. Здесь могут быть использованы как регулярные стриженые формы, так и «дикие» травы, главное условие — устойчивость в существующих климатических условиях.
Поскольку так много внимания уделяется уникальным характеристикам ландшафта, естественным становится желание продлить время пользования садом за счет тщательно продуманного освещения. Освещение выполняет не только функциональную роль, но так же, как и в интерьере, может создать уникальную атмосферу двора и наполнить его разными смыслами в вечернее время».

ЧЕГО ХОТЯТ ПОКУПАТЕЛИ

Эксперты сходятся во мнении, что покупателям важно иметь хотя бы небольшую, но закрытую охраняемую территорию, «зеленый оазис». «Клиент обращает внимание не только на внешний вид двора, но и на функционал — предусмотрены ли зоны для отдыха, детская площадка. По данным наших исследований, для некоторых клиентов отсутствие зеленого двора в совокупности с другими характеристиками может стать поводом отказаться от покупки недвижимости в проекте», — рассказывает Святослав Куланин.

В компании «Донстрой» отмечают, что благоустройство внутренней территории проекта важно для покупателей квартир в любом сегменте недвижимости. А после 2020 года, когда закрытые приватные дворы стали для жителей настоящим оазисом в период пандемии, их значимость еще больше возросла.

В Capital Group рассказали о росте интереса к собственным зеленым территориям клубных домов White Khamovniki и «Кутузовский 12»,

МНЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРА

Кристина Дудко,
руководитель департамента продаж девелоперской компании Glincom:

«Все, что касается благоустройства и ландшафта, — дорого с точки зрения эксплуатации, но насколько именно, напрямую зависит от сложности реализованного проекта, а также от видов тех насаждений, которые использовались для его реализации. Поэтому важно выбирать позиции не с точки зрения визуальной составляющей, а исходя из условий, в которых им придется существовать. К примеру, такое эффектное дерево, как формованная сосна, выстриженная в виде бонсая, безусловно, придаст статусность проекту, но надо учитывать, что стоимость одной такой позиции при высоте 5 м достигает 2,5 млн руб., а последующий уход за деревом — очень скрупулезная работа (постоянное формование, защита от заморозков и других неблагоприятных метеоусловий). Другое дело, если по проекту озеленение включает классические березы, липы, клены и прочие посадки, адаптированные к нашей местности, — это уже совершенно другой порядок расходов как при покупке, так и при последующем уходе. В целом же для жильцов, по крайней мере в наших проектах, а также в большей части проектов конкурентов, ландшафтный сад, как таковой, не влияет на конечную стоимость обслуживания. Его наличие — это скорее приятный бонус, который, кстати, как показывает практика, создает сильный внутренний импульс к покупке».

где благоустройство запроектировано и выполнено на стилобатной части домов. В другом проекте девелопера — «Бадаевском» — появится парк на 4 га, а в комплексе небоскребов с квартирами Capital Towers предусмотрен отдельный выход для жителей в парк «Красная Пресня».

Но дело не только в 2020-м: запрос на «больше зелени» формировался давно, а пандемия его лишь в очередной раз подчеркнула. В секторе жилой недвижимости высокого уровня ландшафтный дизайн становится не просто приятным бонусом при покупке квартиры, а обязательным условием выбора. Влияние облагороженной территории на темп и объемы продаж только увеличивается, а стоимость квадратного метра квартиры закономерно растет в проектах с уникальным ландшафтным дизайном, уверяет партнер бюро Blank Architects Лукаш Качмарчик. «Покупатель понимает, что комфорт его жизни не ограничивается стенами квартиры, важен общий подход. Двор виден из окон, через него мы проходим к нашему дому, мы проводим в нем время, пользуясь его инфраструктурой. Хороший ландшафтный дизайн может поднимать наше настроение как пользователей дома, придавать энергию. Поэтому,

Фото: ИльяИванов

безусловно, ландшафтный дизайн в элитных проектах сегодня играет весомую роль при выборе жилья», — говорит эксперт.

И ЧЕМ УДИВЛЯЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ

При выборе решений для ландшафтного проекта в жилом комплексе концепция существенно зависит от класса и формата жилья. Как рассказали в Capital Group, в домах, рассчитанных прежде всего на семейную аудиторию, фокус внимания архитекторов при благоустройстве смещается на доступность развлечений для детей — это игровые площадки, спортивные комплексы для детей разных возрастов, места для прогулок и велодорожки. В клубных домах, где, как правило, выбирают жилье пары со взрослыми детьми, больший упор в благоустройстве делается на уединенные зеленые зоны, малые архитектурные формы, уникальные растения на территории. Небоскребы, в свою очередь, отличает внутреннее озеленение — для оформления лобби выбирают теплолюбивые растения, фитостены, зеленые дворы создаются на эксплуатируемой кровле.

Как отмечает директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова, стоимость жилья напрямую зависит от оформления территории проекта, поэтому застройщики уделяют этому вопросу много сил и времени. При этом она добавляет, что ландшафтный дизайн стоит недешево, но красивые дворы стали нормой на рынке высокобюджетных новостроек, и это необходимые затраты. Застройщики серьезно вкладываются в озеленение, потому что используют его в качестве маркетингового хода. Разбитый на территории жилого комплекса парк может стать особенностью проекта.

Яркий пример — жилой квартал Knightsbridge Private Park, в котором площадь зеленой зоны достигает двух гектаров. Помимо того что деревья, кустарники и клумбы заняли место, на котором могли бы стоять дома, создание частного парка обошлось в круглую сумму. Дорого стоили как ландшафтный дизайн, так и зеленые насаждения, которые были выращены специально. Но в итоге частный парк стал визитной карточкой проекта.

В объектах компании «Донстрой» благоустройством занимаются именитые архбюро, в том числе Wowhaus и Atrium. Например, в «Жизни на Плющихе», по проекту компании

Imperial Garden, специализирующейся на эксклюзивных проектах ландшафтной архитектуры, был организован просторный и полностью закрытый от улицы приватный двор площадью 7500 м² — это больше, чем FIFA требует для проведения международных футбольных матчей. Главный акцент — «сухой» фонтан диаметром 8 м с различными режимами работы. Рядом с ним расположена зеленая зона отдыха «патио» с перголами и навесами, выполненными в стиле экодизайна из натуральной лиственницы, удобными скамейками и подвесными качелями-коконами. Отдельное место отведено для пушистой новогодней ели, которую можно будет наряжать в период зимних праздников.

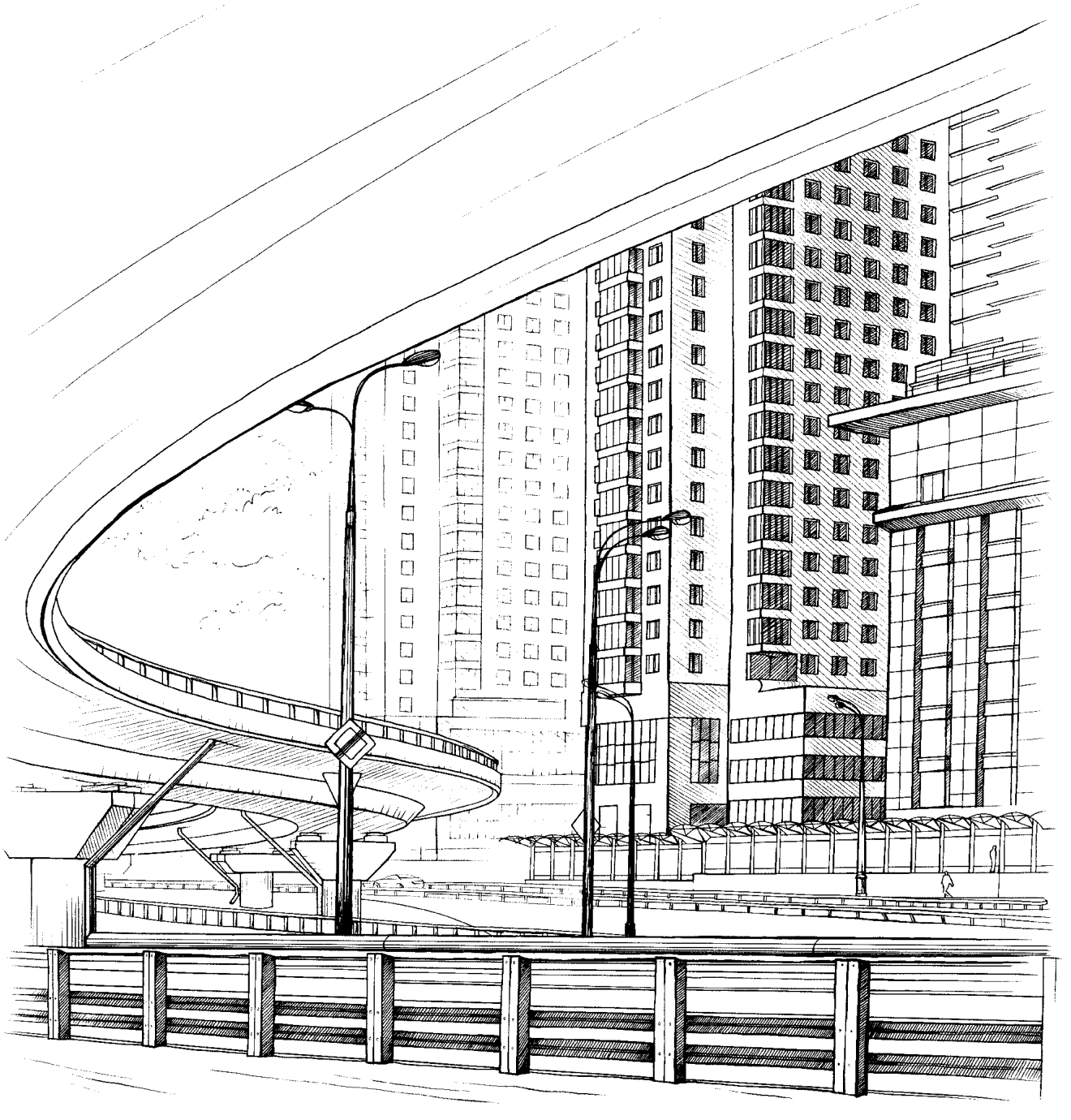
В проекте ландшафта в ЖК «ВТБ Арена», разработанном Blank Architects, применяется набирающая популярность технология — геопластика рельефа, которая позволила необычным образом зонировать дворы и разбить сад с цветущими деревьями над подземной парковкой. Также проектом предусмотрено внедрение зеленых крыш с использованием высокотехнологичных систем автоматического полива.

Примечательно, что иногда застройщикам удается создать парковую атмосферу, даже не имея необходимого, казалось бы, для этого места. Пример — жилой комплекс «Еропкинский, 16», зажатый между двумя улицами. Даже в таком ограниченном пространстве за счет живой изгороди и вьющегося по стенам дикого винограда удалось создать своеобразный, но самый настоящий сад. Также эксперты отмечают оформление жилого комплекса «Дом на Бурденко». Проект не отличается большой территорией, но тем не менее застройщику удалось как озеленить дом, так и сделать его более приватным. Для этого были высажены клены с квадратной кроной, ставшие живой изгородью для обитателей второго этажа.

Проект озеленения территории клубного дома премиум-класса Sinatra в Большом Тишинском переулке еще один пример, где застройщик ввиду наличия ограниченной территории старается использовать каждый свободный метр пространства с целью создания максимально возможного количества зеленых зон. Вокруг здания помимо существующих зеленых насаждений было решено не высаживать дополнительные деревья и кустарники, а отдать все пространство под размещение паркинга. Однако на втором этаже комплекса — на расположенной по всему периметру здания эксплуатируемой кровле — разместился практически целый зеленый парк с большим количеством туй, можжевельников, кизильников, спирей, барбарисов, яблонь и гортензий. В итоге апартаменты, расположенные на уровне данной террасы, а также этажом выше, были распроданы в первую очередь.

По словам Лукаша Качмарчика, в среднем на создание сада уходит от 2 до 10% стоимости строительства самого объекта, и это уже, конечно, заложено в цену жилья. А вот дальнейшие расходы, связанные с содержанием сада, оплачивают собственники квартир. Стоимость содержания двора зависит от многих факторов и, как следствие, сильно отличается в зависимости от проекта. Жильцы домов высокого сегмента в прямом смысле этого слова дорого платят за озеленение прилегающей территории. Но частный парк обычно стоит этих денег, и клиенты готовы платить. ДН

Фото: ИльяИванов



Городская недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

В «Равновесии» с природой и технологиями

Как «КОРТРОС» создает европейский пригород в Подмосковье

В РАВНОВЕСИИ С ПРИРОДОЙ, В ГАРМОНИИ С НОВЕЙШИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ И ПРИНЦИПАМИ GREEN-DEVELOPMENT — ТАКИМ БУДЕТ НОВЫЙ ПРОЕКТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ (ГК) «КОРТРОС» ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «РАВНОВЕСИЕ».

АВТОР:
Борис НИКОЛАЕВ

Малоэтажный комплекс расположится на западе Подмосковья, в Одинцовском районе. Старт продаж был объявлен совсем недавно — во второй половине 2020 года, но «Равновесие» уже успело получить высокую оценку экспертного сообщества и звание «Премьеры года» по версии премии Urban Awards.

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

ГК «КОРТРОС» известна на девелоперском рынке как основоположник принципа комплексного освоения территорий (КОТ) в России. Район «Академический» в Екатеринбурге, жилой квартал «Гулливер» в Перми, квартал жилых небоскребов Headliner в Москве — все эти проекты строятся с учетом стандартов КОТ. Жилой комплекс «Равновесие» будет реализован по этим же принципам. Завершить строительство планируется в 2024 году.

На территории комплекса будут построены 11 жилых зданий, детский сад, а также торгово-деловой центр. В «Равновесии» будет создана атмосфера современного малоэтажного

европейского пригорода со всей необходимой инфраструктурой в шаговой доступности. Комплекс расположится на территории 23 га, продаваемая площадь жилья составит 152,5 тыс. м², которые смогут стать домом для 5,45 тыс. человек. Местные жители к моменту окончания строительства квартала получат детский сад на 360 мест и новые места в школе, которую застройщик реконструирует, доведя количество мест с существующих 650 до 1100.

Отдельного внимания заслуживает деловой кластер, который появится на территории «Равновесия». Возможность работы рядом с домом уже давно считается приоритетом, а в период пандемии этот момент приобрел особую значимость. В деловом кластере «Равновесия» предусмотрят места для дата-центров, бизнес-инкубатора для IT-компаний и коворкинга.

Территория комплекса будет спроектирована таким образом, чтобы избежать появления автомобилей на внутренних улицах — для них появятся подземные и многоуровневые паркинги. Центральный прогулочный бульвар, детские площадки с учетом всех возрастов, а также общие спортивные и игровые площадки — незаменимые элементы современного благоустройства. Благоустроенная территория станет одним из центров притяжения, причем не только местных жителей.

ДЕЗУРБАНИЗАЦИЯ И ПОСТПАНДЕМИЙНЫЕ ТРЕНДЫ

Жизнь вдали от городского шума, стремление быть ближе к природе становятся основными потребительскими запросами в постпандемийную реальность. Место проживания и его окружение, архитектурные решения, планировки квартир — трансформация предпочтений наблюдается в каждом из параметров. Эргономика и продуманность квартир, красота двора и интерьера подъезда, инклюзивность пространства, транспортная доступность, разнообразие инфраструктуры, цифровые решения занимают ведущую роль в составляющих качественного современного жилья.

Квартал возводится по принципам green-development с увеличенной площадью остекления и соблюдением требований к энергоэффективности зданий. На первых этажах расположатся квартиры с собственной придомовой территорией, а в квартирах на последних этажах предусмотрены террасы. На первых этажах зданий также появятся кафе, рестораны и прочие объекты коммерческой инфраструктуры. В подъезды домов будет обеспечен безбарьерный доступ, предусмотрены колясочные и помещения для уборочного инвентаря.

Отдельного внимания заслуживает деловой кластер, который появится на территории «Равновесия». Возможность работы рядом с домом уже давно считается приоритетом

Расположение комплекса как нельзя более соответствует его концепции — Одинцовский район Московской области, где почти 40% земель законодательно выделены под лесной фонд. В пешей доступности от комплекса — земли Звенигородского лесничества, включающие 107 тыс. га леса, в том числе реликтового. Это один из самых больших и ухоженных массивов Подмосковья. Одной из основных задач проекта является сохранение природного потенциала территории — бережно вписать новую городскую застройку в существующую благоприятную экологическую и культурную среду.

При этом, несмотря на то что 2020 год повысил спрос на качественное загородное жилье, поменял ценность пейзажа за окном, расположение по-прежнему играет важную роль. Из ЖК «Равновесие» есть удобный выезд на Можайское и Рублево-Успенское шоссе, Минское шоссе с платной трассой. Тем не менее личный автомобиль есть не у каждого, и возможность добраться своим ходом до Москвы нужна подавляющему числу потенциальных будущих жителей. Рядом с комплексом находятся две ж/д станции — Жаворонки и Здравница. В час пик интервалы движения

электропоездов уменьшаются до 10 мин, и путь до делового центра «Москва-сити» составит всего полчаса.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Программа льготной ипотеки продлена в России пока до 1 июля 2021 года. Стоимость квартир, которые можно купить в Москве и Московской области по льготной ипотеке, ограничена суммой до 12 млн руб. В Подмосковье семьи с ребенком, рожденным после 1 января 2020 года, могут принять участие в программе «Семейная ипотека», которая дает возможность снизить ставку на 3% и тем самым получить кредит на жилье всего под 3,5%.

На сумму до 12 млн руб. в столичных новостройках можно приобрести однокомнатные квартиры или малогабаритные двухкомнатные. В «Равновесии» на эту сумму можно приобрести несколько просторных квартир. Цены в жилом комплексе на этапе броней начинались от 1,9 млн руб. за студию, сейчас, то есть через полгода, стоимость начинается уже от 2,8 млн руб. Средняя цена квадратного метра на сегодняшний день в «Равновесии» находится на уровне 82 тыс. руб. за 1 м^2, стоимость готовых квартир будет составлять как минимум 110 тыс. руб. за 1 м^2.

SLOW LIVING

В октябре прошлого года ГК «КОРТРОС» на форуме 100+ провела дискуссию «Я – дизраптор этого мира». Эксперты — участники дискуссии отметили, что сегодня одними из драйверов развития в строительной отрасли становятся зеленое строительство и smart-технологии. Однако повсеместная диджитализация приводит к тому, что в ближайшее время на первое место выйдет переход к созданию такой комфортной среды, которая позволит отдохнуть от повсеместной цифровизации, восстановить социальные связи — шаг к Slow Living. Концепция жилого комплекса «Равновесие» предполагает этот шаг: оснащенность современными технологиями, необходимой инфраструктурой и при этом близость к природе дают возможность размеренно, никуда не спеша, жить. ДН

Команда «На взлет»?

Чем обернется ипотечный допинг для рынка жилья

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

2020-Й ВОЙДЕТ В ИСТОРИЮ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК «ИПОТЕЧНЫЙ ГОД». ГОД, КОГДА СБЫЛАСЬ МЕЧТА В ПРЯМОМ СМЫСЛЕ ЭТОГО СЛОВА, ТЫСЯЧ РОССИЯН, СУМЕВШИХ КУПИТЬ КВАРТИРЫ ПРАКТИЧЕСКИ В РАССРОЧКУ, С МИНИМАЛЬНОЙ КРЕДИТНОЙ ПЕРЕПЛАТОЙ.

Понятно, что решающую роль в этом сыграла пандемия, а точнее — запущенная в апреле прошлого года в ответ на «коронакризис» льготная ипотека, снизившая ставку на «государственном уровне» до 6,5% — наименьшее значение в истории всей российской ипотеки. Отдельные застройщики к ней прибавили свои «пять копеек», и по ряду проектов ставка стала почти нулевой. С тех пор программа продлевалась два раза — в ноябре 2020 года и в январе 2021-го, что каждый раз провоцировало волнообразный спрос. Сейчас льготное кредитование официально действует до 1 июля, но есть шанс, что оно продолжит существовать и дальше. Правда, скорее всего, только в отдельных регионах.

НЕ ЛЬГОТНОЙ ЕДИНОЙ

«По нашим оценкам, субсидируемая ипотека только в московском регионе повысила продажи на 20–30% — то есть один процент снижения ставки дает рынку плюс 10% к спросу. Но это очень усредненный подсчет», — рассказывает директор по маркетингу компании «ПроГород» Игорь Соломатин.

В группе «Эталон» вообще уверены, что льготная ипотека стала не только настоящим благом для тех, кто стремился улучшить жилищные условия, но и дополнительным мощным драйвером для развития всей строительной отрасли — важного реального сектора экономики, который является локомотивом еще и для предприятий смежных отраслей: производства стройматериалов, металлургии, транспорта.

Согласен с коллегами в целом, что программа стала триггером, поддержав общий тренд на ипотечный спрос, и директор по девелопменту компании Insolver Никита Евдокимов. Но, по его мнению, льготная ипотека — все же не единственный фактор роста объема продаж. «Некорректно заявлять, что без госпрограммы не было сделок. На мой взгляд, программа стала стимулом лишь для тех, кто откладывал решение жилищного вопроса», — считает эксперт.

Марина ЛЮБЕЛЬСКАЯ,
первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ»:

«Субсидированная ипотека позволила огромному количеству людей приобрести жилье, которое они не могли позволить себе при прежних условиях. Этот инструмент востребован и, надеемся, будет продлен и в будущем. Если не брать льготную ставку, то на сегодняшний день ипотечные ставки уже находятся на достаточно низком уровне 7-8% годовых, а большинство банков предлагает различные специальные программы по ставкам даже ниже 6%».

«Льготная ипотека является лишь одним из факторов, увеличивших число сделок с новостройками, но далеко не основным, — вторит ему генеральный директор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин. — В большей степени на повышенный спрос повлияли общая экономическая неопределенность, низкие ставки депозитных вкладов, падение цен на нефть и колебания валютных курсов. Поэтому рост продаж в наших проектах мы связываем скорее с ними, а не с льготной ипотекой. Даже если бы этой программы не было, мы все равно по итогам 2020 года зафиксировали бы большое количество сделок», — уверен Алексей Перлин.

С тем, что рынок справляется и без господдержки, согласна и директор по развитию партнерских программ группы «Самолет» Алена Анцышкина. По ее мнению, льготная ипотека в значительной степени поддержала спрос на рынке недвижимости и в определенный период являлась серьезным драйвером продаж. «В группе «Самолет» доля сделок

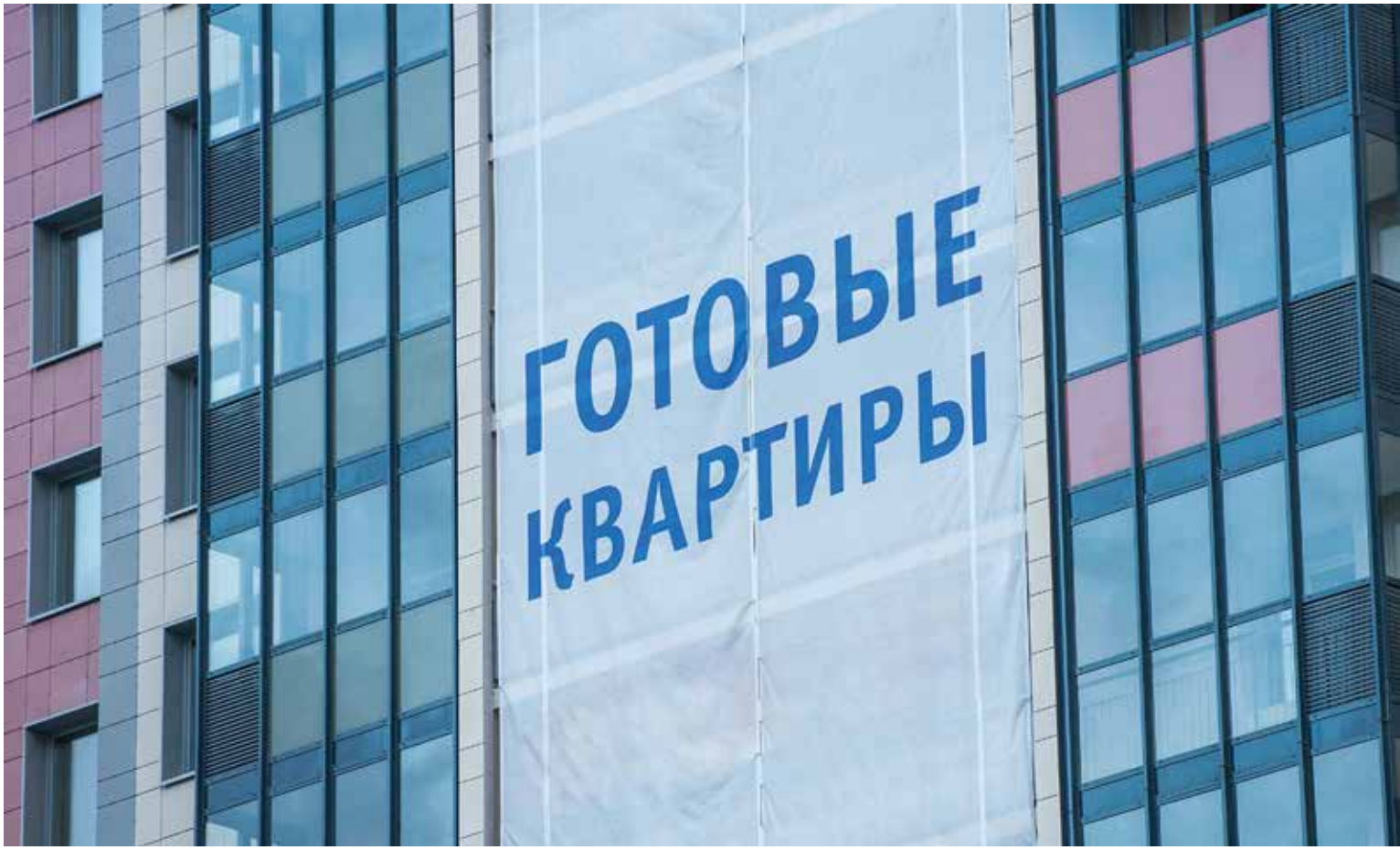
с использованием ипотечного кредита всегда была на уровне 70%, а в 2020 году она выросла до 76%, по отдельным проектам мы видим рост до 80–85%. При этом доля ипотеки с господдержкой в структуре ипотечных сделок составляет около 80%. Но это вовсе не означает, что продажи недвижимости без льготной ипотеки остановились бы. Например, в нашем проекте «Спутник» представлены апартаменты, на которые программа господдержки не распространяется, а доля ипотечных сделок по итогам года превысила 60%», — отмечает Алена Анцышкина.

В свою очередь, генеральный директор сервиса «Синица» Наталья Шаталина напоминает, что рост доли ипотечных сделок начался еще до введения льготного кредитования, еще в конце 2019 года, на фоне рыночного снижения ставок. Но, конечно, после введения субсидируемой государством ставки 6,5% всплеск интереса к ипотеке был отмечен во всех сегментах. В мае 2020 года в Москве и Московской области доля ипотеки по сравнению с апрелем выросла на 10–14%.

После этого доля жилья, купленного в ипотеку, не падала уже до конца прошлого года. «Первое продление программы было анонсировано в октябре 2020 года. Как раз на этот месяц пришлось максимальное число сделок — 7,7 тыс. сделок по договорам долевого участия (ДДУ) в «старой» Москве и 3,3 тыс. ДДУ на присоединенных территориях», — вспоминает хронологию событий управляющий директор компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Надежда Коркка.

В итоге, по данным Натальи Шаталиной, за 12 месяцев 2020 года доля ДДУ с использованием ипотеки в Московском регионе достигла 63%, тогда как годом ранее аналогичный показатель не превышал 54%. В январе 2021 года доля ипотечных сделок осталась на уровне значений декабря 2020-го.

В пресс-службе компании «Баркли» также подтверждают, что сразу после апрельского объявления о запуске льготного кредитования появилась волна интереса к покупке квартир с государственной субсидией. Потом уже ближе к ноябрю прошлого года можно было отметить



ажиотаж как среди покупателей, желающих «запрыгнуть в последний вагон», так и среди банков, активно рекламировавших продукт ипотеки с господдержкой. Но после объявления о продлении программы спрос выровнялся.

«Также на фоне осеннего увеличения суммы, доступной для получения, с 6 до 12 млн заметно выросла доля ипотечных сделок по объектам бизнес-класса и большим квартирам, — добавляет генеральный директор компании VSN Realty Яна Глазунова. — В некоторые месяцы 2020 года доля ипотечных сделок была выше и на 40%, и на 90% по сравнению с аналогичными периодами 2019-го».

ЖИТЬ ВЗАЙМЫ С МЛАДЫХ НОГТЕЙ

Еще одно важное наблюдение: ипотека в 2020 году сильно «помолодела». По данным «ДОМ РФ», более 41% жилищных кредитов оформили заемщики младше 35 лет. Надо сказать, что эти люди, согласно закону, действующему с конца прошлого года, считаются в России молодежью. Доля покупателей квартир в ипотеку, которым от 35 до 44 лет, составила 34,6%. На россиян от 45 лет и старше пришлось 18,9% жилищных кредитов. Меньше всего ипотечных займов выдали гражданам от 18 до 24 лет.

«В 2019 году средний возраст заемщика составлял около 35–40 лет, — вспоминает Игорь Соломатин. — В 2020 году средний показатель несколько изменился — от 25 до 35 лет. То есть ипотеку стали больше брать более молодые люди, которые хотят решить жилищные проблемы при низкой ставке. Это плюс, так как позволяет решать важный вопрос с квартирой молодым семьям, а не снимать жилье много лет».

ЦЕНА «КВАДРАТА»

Главное, что беспокоит создателей льготной ипотеки и ее выгодоприобретателей — рост цен. И он действительно произошел. Однако участники рынка уверены, что ипотека тут вовсе не главная причина.

«В 2020 году московская «первичка» существенно подорожала. Так, в массовом сегменте «старой» Москвы был зафиксирован беспрецедентный годовой прирост средневзвешенной

Ирина МОГИЛАТОВА, генеральный директор агентства Tweed:

«На мой взгляд, ажиотажный спрос, связанный с льготной ипотекой, — тревожный сигнал. Конечно, 80% покупателей понимают, что делают, однако у 20% могут появиться проблемы в связи с потерей платежеспособности. Я не исключаю, что, поддавшись ажиотажу, они сделали эмоциональную покупку. Среди них есть и те, кто побежал в банк и забрал оттуда последние деньги на фоне снижения ставок по депозитам и введения налога на доходы от вкладов. Спрос еще не исчерпан. Конечно, если льготную ипотеку отменят, темпы его прироста снизятся, но, скорее всего, плавно. Однако в конечном счете, если эту программу завершат, покупательская активность будет стремиться к нулю, и это очень плохо отразится на бизнесе девелоперов».

цены квадратного метра. За 12 месяцев прошлого года стоимость среднего «квадрата» массового первичного жилья увеличилась на 18% — со 175 до 203 тыс. руб.», — приводит свою статистику Надежда Коркка.

«За прошлый год в Москве средние цены в новостройках выросли на 17,7% и составили в декабре 252,9 тыс. руб., в Новой Москве средняя цена одного «квадрата» выросла на 27,9% и достигла уровня 165,2 тыс. руб., в ближнем поясе Московской области цены прибавили 24,2% (до 132,6 тыс. руб.), — делится данными Наталья Шаталина. — В январе 2021 года рост цен продолжился в старых границах Москвы — цены за месяц увеличились на 2,9% и составили 260,1 тыс. руб., в Новой Москве — на 0,6% до уровня 166,2 тыс. руб., в «ближнем подмосковном круге» прирост составил 1,5%, и цены остановились на отметке 134,7 тыс. руб.».

Безусловно, льготная ипотека поддержала рост цен, но дело не только в ней. На рост цен также повлияла общеэкономическая и политическая ситуации, ослабление курса рубля, снижение ставок на депозиты, рост цен на стройматериалы, проблемы с трудовыми ресурсами и многое другое. Как считает Надежда Коркка, причина скачкообразного удорожания новостроек заключается не в ажиотажном спросе, спровоцированном кредитованием, а в сокращении предложения, к которому повышенная покупательская активность привела.

Другими факторами спроса, по мнению генерального директора экосистемы недвижимости «Метр квадратный» Вячеслава Дусалеева, стали снижение доходности по депозитам и желание инвесторов переложить средства в растущую недвижимость, опасения относительно динамики курса рубля на фоне нестабильной геополитической и внутренней экономической ситуации, отложенный спрос, сформировавшийся за первые месяцы самоизоляции. «Со стороны «предложения» — выросли затраты застройщиков, привязанные к валютному курсу, возникли дополнительные расходы и потери из-за простоев, связанных с пандемией, которые девелоперы пожелали компенсировать», — отмечает эксперт.

Екатерина ФОНАРЕВА, директор по продажам и маркетингу KR Properties:

«На элитную недвижимость ставки ипотечного кредитования влияют незначительно и опосредованно. Среди наших клиентов ипотека востребована как вспомогательный инструмент для инвестиций и не является решающим фактором спроса. Опосредованный эффект достигается за счет общего повышения ликвидности рынка, что приводит к притоку инвестиционного капитала во все сегменты, в том числе и премиальный. Отмена льготной ипотеки окажет отрицательное влияние на отрасль в целом. Ее стабильность в период экономических и социальных потрясений была во многом обусловлена именно поддержкой со стороны государства».

«Застройщики резко повысили цены из-за быстрого вымывания лотов в проектах, — добавляет генеральный директор ГК «Атлант» Иван Мотохов. — Ипотечная же госпрограмма больше повлияла на цены в проектах, находящихся на низкой стадии готовности, и в меньшей мере на проектах в высокой. Ее влияние можно отследить в ряде проектов, которые стартовали осенью-зимой прошлого года. Динамика цен в некоторых новостройках столичного региона с очевидностью отражала опережающий спрос, можно привести в пример случаи, когда в первый же месяц продаж стоимость квадратного метра повышалась на 25–30%».

«Любой девелопер поднимает стоимость «квадрата» в своих проектах в рамках роста строительной готовности объекта. Кроме того, застройщик работает не «в вакууме», поэтому на стоимость «квадрата» влияет общая ситуация на рынке недвижимости, в том числе и в элитных проектах», — говорит Алексей Перлин.

В росте цен виновата не льготная ипотека, а вовсе эскроу-счета, уверен коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко. По мнению эксперта, именно они являются первопричиной. И разумеется, скачки курса валют. «Евро пробил отметку 100 руб., а доллар доходил до 80. А очень большой объем строительных материалов по-прежнему приобретается в иностранной валюте. Сразу после введения 6,5%-кредитования ажиотажа не последовало: платежеспособная аудитория после разрешения передвижений внутри страны ринулась отдыхать на заемные средства. Рост же и продаж, и цен начался с августа 2020 года и лавинообразно нарастал до самого конца года. Январь-февраль 2021 года пока не показывает ни такого объема сделок, ни роста цен в среднем по рынку» — так видит ситуацию застройщик.

ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ?

2021 год, считают эксперты, снизит накал на рынке, но не сильно. По мнению Надежды Коркка, период ажиотажного спроса прошел, но покупательская активность держится на высоком уровне. Это связано, прежде всего, с низкой ключевой ставкой Центробанка РФ,

которая позволяет среди прочего выдавать кредиты на приобретение первичного жилья под 6,5% годовых. «Сейчас основная проблема рынка новостроек Москвы заключается не в снижении интереса к доступным жилищным займам, а в дефиците предложения. В бизнес-классе, например, по итогам 2020 года объем экспозиции вплотную приблизился к пятилетнему минимуму. По нашей оценке, существует вероятность всплеска спроса в начале лета под конец госпрограммы, однако количественное выражение этого всплеска будет зависеть от общей динамики спроса и его относительной равномерности за первые пять месяцев», — отмечает эксперт.

Что касается господдержки, то, по ее прогнозам, даже если программа и будет свернута этим летом, то ставки по ипотечным кредитам вырастут незначительно, что связано с мягкой монетарной политикой регулятора — размер ключевой ставки составляет беспрецедентно низкие 4,25%. В общем, кредиты останутся доступными, и спрос либо сохранится на текущем уровне, либо «просядет», но незначительно.

«Ставки у банков по стандартным программам в настоящее время находятся на уровне 7,5–8,0%, — добавляет коммерческий директор «КОРТРОС–Москва» Дмитрий Железнов. — Поэтому завершение действия льготной программы в целом на ипотечный рынок сильно не повлияет — текущие ставки также достаточно комфортны. Но, безусловно, пик спроса пройдет до 1 июля, и после окончания срока программы мы ожидаем некий спад на рынке и разрабатываем под него широкую программу стимулирующих мероприятий. Вопрос субсидирования ставки рассматривается как один из возможных сценариев, но финальное решение будет приниматься ближе к лету. Планы продаж пересматривать не планируем».

В ГК «Гранель», наоборот, предусмотрительно выстроили план продаж с учетом возможной отмены программы льготной ипотеки. «В мае-июне можно вновь ожидать повышения спроса на жилье в Московском регионе, если льготная ипотека перестанет действовать после 1 июля. На рынок новостроек выйдут покупатели, которые по тем или иным

Сергей КОВРОВ, руководитель департамента консалтинга и аналитики «НДВ-Супермаркет Недвижимости»:

«В последние месяцы действия льготных условий по ипотеке вероятен резкий скачок продаж. На фоне отмены льгот сделки сократятся, однако совокупное число сделок за период останется довольно высоким. Предпосылок к снижению цен на жилье в ближайшем будущем нет. Если не будет происходить значительных потрясений, напротив, вероятен плавный рост цен на жилье, сопоставимый с показателями прошлых лет. Традиционно максимальный рост цен в году приходится на февраль, а также на весенние месяцы, за исключением мая».

причинам оттягивали решение о приобретении жилья. Окончание госпрограммы все-таки подтолкнет наиболее сомневающихся клиентов к получению льготного кредита и покупке новостройки. Средние ставки по ипотеке могут остаться на уровне 7–8%, что приемлемо для большинства покупателей. Спрос в Москве если и снизится, то незначительно, даже если столицу исключат из списка регионов, в которых продолжит действовать госпрограмма», — рассказывает руководитель отдела ипотечного кредитования ГК «Гранель» Юлия Судакова.

В целом популярность ипотеки у покупателей может снизиться, но это скорее касается уменьшения бюджета покупки. «Возможно, после окончания срока действия программы будут предложены иные механизмы поддержки ипотечников, — предполагает коммерческий директор Tekta Group Елизавета Севастьянова. — Это будет зависеть от многих факторов. Кроме того, компании-застройщики регулярно предлагают покупателям различные акции. Мы сотрудничаем со многими банками и стараемся своими силами предлагать выгодные условия ипотечного кредитования».

А вот чего не стоит ждать в связи с программой ипотеки с господдержкой, так это кардинального изменения цен. «Цены на жилье точно не упадут, а их возможный рост будет, скорее, связан с другими факторами: переходом все большего числа объектов на эскроу-счета и общеэкономическими показателями», — резюмирует Алексей Перлин. ДН

Загородная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Земля в цене

Пандемия коренным образом изменила тренды на рынке загородного жилья

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

ПРИЧИНЫ ПРОШЛОГОДНЕГО БЕНЕФИСА У ГОРОДСКОЙ И ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БЫЛИ РАЗНЫЕ. ЕСЛИ ПЕРВУЮ ПОДНЯЛА НА НЕБЫВАЛУЮ ВЫСОТУ ЭКОНОМИКА — ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КУРСА ВАЛЮТ, СНИЖЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК, ТО, КАК БЫ НЕ НЕПРИЯТНО ЭТО БЫЛО ПРИЗНАВАТЬ, ИНТЕРЕС К ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БЫЛ ОБУСЛОВЛЕН ОДНИМ — СТРАХОМ. И ТО, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СИТУАЦИЯ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ДАЛЬШЕ, ВО МНОГОМ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ТОГО, КАК ДОЛГО ЭТО ЧУВСТВО ОСТАНЕТСЯ С НАМИ.

Страх — понятие внеклассовое, поэтому за город весной 2020 года, после начала эпидемии, закрытия внешних границ и введения ограничений на перемещение по Москве, двинулись все. Как результат — интерес к домам в аренду, а потом и на покупку вырос в разы, независимо от расстояния и направления — от коттеджей на Рублево-Успенском шоссе до шестисоточных дач под Шатурой.

ЦЕНА БЕЗОПАСНОСТИ

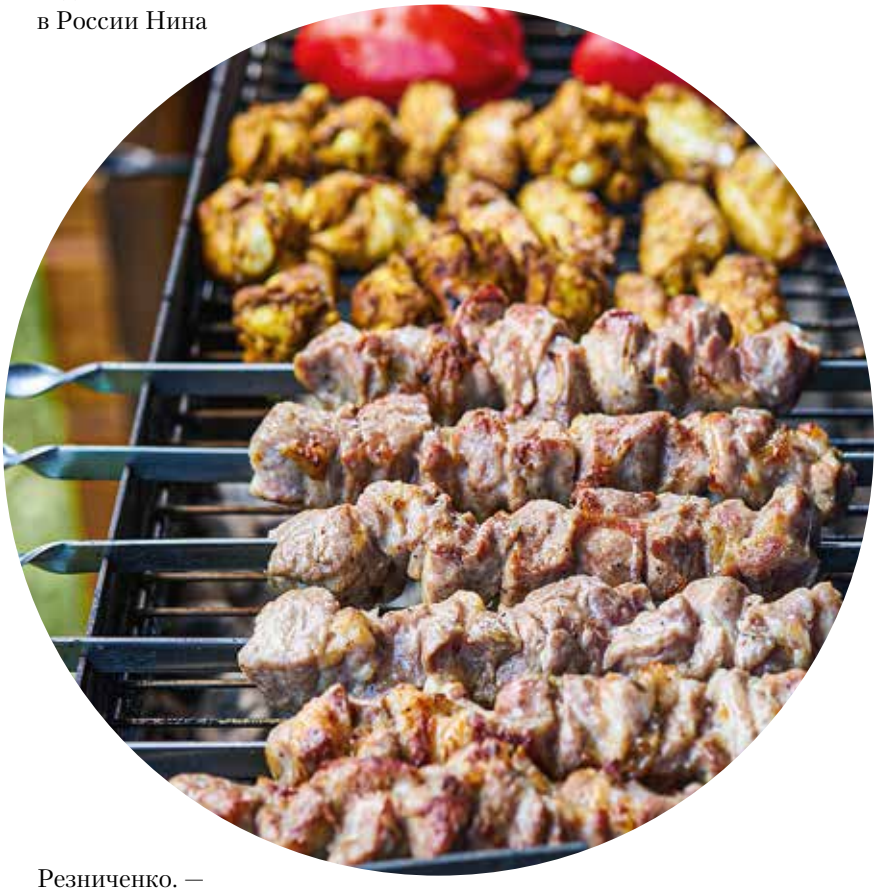
«Многие, оказавшись на «удаленке», взаперти в квартирах с детьми в режиме 24/7, поняли, что «загородка» — единственный вариант, где можно как-то существовать, —говорит директор департамента загородной недвижимости TWEED Ольга Бахметьева. — Плюс боялись заразиться, вывозили в деревни и на дачи родителей, семьи. Но так как приобретение загородного дома процесс довольно длительный, началось все с аренды. Кто-то на тот момент вообще не задумывался о покупке частного жилья. У меня были клиенты, которые, пожив месяц-два в арендном доме, решали: «А вот теперь мы хотим купить, оценили, как за городом классно, всем здесь намного лучше».

В результате — спрос на загородную недвижимость взлетел во всех классах. По оценкам руководителя департамента городской недвижимости «НДВ-Супермаркет Недвижимости» Елены Мищенко, только в невысоком сегменте он вырос в диапазоне 15–40% в зависимости от места.

Максимальным спросом пользовались, и пользуются сейчас, по наблюдениям «МИЭЛЬ», дома площадью 150–200 м^2 на участке 10–12 соток, со всеми коммуникациями, в поселках с развитой инфраструктурой. Также аналитики отметили возросший в прошлом году интерес к небольшим дачам, полностью готовым к проживанию, расположенным на 6 сотках, в 100–130 км от МКАД, стоимостью порядка 1 млн руб., а также к земельным участкам, на которых покупатели планировали строить новые дома в соответствии с собственными представлениями о комфортном жилье.

В дорогом классе движение прочь от Москвы в цифрах выглядит еще более впечатляюще. «Продажи в элитных поселках выросли в три раза, а в некоторых в пять-шесть, — рассказывает директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. — При этом и цены еще прибавили 5–10%. Да и на рынке высокобюджетной аренды (от 400 тыс. руб. в мес.) предложение сократилось на порядок, даже сейчас представлено менее 10% обычного объема. И это несмотря на увеличение помесячной оплаты в среднем на 40%».

Свой пример приводят и в компании Savills, по данным которой только на элитном рынке недвижимости запада Подмосковья число сделок за 2020 год перевалило за 300, что на 27% превышает предыдущие показатели. «Таким образом, каждый месяц заключалось в среднем по 28 сделок, то есть практически ежедневно, — отмечает директор департамента загородной недвижимости Savills в России Нина Резниченко. — Особенно активно вел себя рынок в летние месяцы: с июня по август прошлого года было заключено свыше 100 сделок, что на 61% больше показателя за тот же период 2019-го». Самым популярным «противокоронавирусным направлением» стало Новорижское шоссе — здесь было заключено 65% из числа сделок, которые проходили по западу области. Вторым по востребованности стало Рублево-Успенское шоссе, которое сгенерировало 20% спроса. Средняя площадь приобретаемого загородного дома при этом составила 450 м^2, размер земельного участка — 25 соток.



Впрочем, как считает заместитель генерального директора фи-девелоперской компании KASKAD Недвижимость Ольга Магилина, росту интереса к приобретению загородной недвижимости способствовали и факторы, не связанные с пандемией. Это были цена нефти и колебания валютных курсов. Любые периоды макроэкономической нестабильности, объясняет эксперт, потенциально снижающие в перспективе благосостояние граждан, всегда вызывают рост интереса покупателей к недвижимости. «Уже с первых дней весны мы заметили рост обращений потенциальных покупателей наших объектов. Усилили эту тенденцию заявления официальных лиц о грядущем налогообложении депозитов граждан, — говорит Ольга Магилина. — И только ближе к концу марта на спрос стала серьезно влиять эпидемия. В этот момент мы зафиксировали не только существенный рост спроса, но и его перекос в сторону загородных форматов. При этом внутри «загорода» сразу наметились свои «лидеры»: по типу домовладения рекордсменами спроса оказались односемейные коттеджи (по принципу «чем выше приватность, тем больше спрос»), а по строительной готовности — дома с отделкой (чем быстрее можно переехать и жить, тем выше спрос). Дома, готовые к проживанию, можно сказать, были раскуплены моментально. В начале апреля почти не осталось и предложений в состоянии white box (под чистовую отделку)».

СТРАХ, НО НЕ ПАНИКА

Однако интерес к загороду не стал паническим бегством. Было бы неправильно говорить, что брали вообще все и по любым деньгам. Отнюдь. Горожане хоть и старались быстро уехать из столицы, головы не теряли. «Покупатели в невысоком ценовом сегменте искали современное, удобное, функциональное жилье, построенное для круглогодичного проживания, и при этом недорогое в обслуживании», — уточняет руководитель отдела загородной недвижимости «МИЭЛЬ», офис «Сущевский» Татьяна Ананьева. Качественного предложения, продолжает эксперт, было не так много, а вот объектов в ветхом состоянии, под снос, непригодных для жизни, которые владельцы пытаются продать не первый год, было много, много их и сейчас. Они как не продавались, так фактически и не продаются. Это относится и к «коробкам» без коммуникаций. Не привлекали покупателей дома очень больших площадей,

на огромных участках. Также не пользовались спросом морально устаревшие, непрактичные и дорогие в обслуживании, а также просто переоцененные объекты. «Несмотря на ажиотажный спрос, покупатели были не готовы переплачивать, торг был очень активным», — подчеркивает Татьяна Ананьева.

Управляющий партнер M9 development Антон Минеджян считает, что большим спросом пользовалась недвижимость для круглогодичного проживания. Чисто «загородная» же, дачная недвижимость, предназначенная для сезонного, рекреационного проживания, переживала не такой уж и яркий всплеск. И тому, считает эксперт, есть свое объяснение. «Загородная недвижимость, т.е. дома и дачи, расположенные относительно далеко от мест приложения труда и от инфраструктурных объектов, зачастую не приспособленные к зимнему сезону, являются все же «предметами роскоши», — объясняет он. — А в период кризиса, неопределенности, снижения доходов, люди стараются экономить и сберегать».

ЖДИТЕ НОВИНОК

Однако общий подъем интереса к загородной недвижимости оживил давно дремлющих девелоперов, которые тут увидели для себя долгосрочные перспективы. И хотя, по данным директора департамента загородной недвижимости Knight Frank Олега Михайлика, в высоком сегменте в прошлом году на рынок не вышло ни одного нового проекта, в компании все же фиксируют рост интереса к загородному девелопменту. Число запросов на загородный консалтинг у Knight Frank выросло в пять раз. В связи с этим аналитики ожидают возобновления девелоперской активности в сегменте — с появлением до двух-трех новых проектов в год.

Согласен с коллегой и Сергей Колосницын: «Я думаю, произошли фундаментальные изменения в сознании покупателей. К обычной аудитории приверженцев загородного образа жизни добавились убежденные урбанисты — в прошлом году они столкнулись с самоизоляцией и провели месяцы в четырех стенах, этот год начался массовыми беспорядками. Спрос будет расти, но что важнее — он будет устойчивым и стабильным, как раз таким, который необходим для появления новых проектов».

В ПОИСКАХ АЛЬТЕРНАТИВЫ

Вместе с тем первичный рынок, продолжает рассуждать представитель Penny Lane Realty, остается слишком скудным. Покупатели вынуждены идти на вторичку, а там очень много переоцененных предложений. Если раньше мы добивались внушительных скидок, при таком спросе это делать сложнее. Продавцы рассчитывают, что продадут по любой цене, но эта уверенность, увы, часто не оправдана. Если вторичный рынок получит конкурента в лице первичного — то многие останутся при своих домах уже навсегда, считает эксперт.

Сдерживающим фактором выступает ограниченный объем качественного предложения, добавляет Олег Михайлик. Около 70% предложения на вторичном рынке элитного загородного предложения является неликвидом, а на первичном рынке объем предложения сокращался три года подряд и достиг, по данным Knight Frank, восьмилетнего минимума.

НА ГОД ГРЯДУЩИЙ

Правда, есть опасения, что при всем желании развернуться рынок сможет все же не на следующий год. Время от возникновения идеи до начала продаж загородного проекта составляет полтора-два года, говорит генеральный директор компании LANDWERK Дмитрий Гордов. Поэтому вывод новых проектов — поселков, по его мнению, можно ожидать к концу 2021–середине 2022 года, при сохранении текущего объема спроса. И даже в этом случае количество будет крайне ограничено. На загородном рынке, считает эксперт, существует объективный профессиональный дефицит. «Мы слишком «забыли» про загород в течение последних пяти лет. Требуется пять-семь лет на восстановление предложения с учетом новых потребностей покупателей», — прогнозирует он.

«Вывод нового проекта — это не дело двух-трех месяцев, даже за полгода вывести что-то на рынок проблематично, — продолжает тему Ольга Магилина. — В такие сроки можно попробовать выйти на участок и открыть продажи только в том случае, если на земле есть все инженерные коммуникации. А такой земли в Московской области практически нет». К тому же, по ее словам, рынок земель в Подмосковье,

Ольга ХАСАНОВА, директор премии Urban Awards:

«Большинство застройщиков занимают сейчас выжидательную позицию. Им важно удостовериться, что загородное строительство получит достаточную поддержку со стороны властей. Шаги в этом направлении уже делаются — например, запуск льготной ипотеки под 6,5% для молодых семей с детьми (действует до 1 июля 2021 года). Обсуждается широкое распространение на загородное строительство схемы с проектным финансированием. Но длительный горизонт планирования подобных проектов, повышенная сложность в их инфраструктурном обеспечении и нестабильный спрос требуют внедрения более действенных мер поддержки — аналогичных тем, которые получили компании, работающие на рынке городского жилья. Если они будут внедрены, то любой тип качественных загородных объектов получит сильный импульс к развитию».

можно сказать, не сформирован. Ценообразование поэтому совсем не прозрачно, торг между продавцом и покупателем, как правило, идет долго и болезненно. Случаи, когда кто-то заинтересовался землей и купил ее через пару недель, — единичны, это скорее исключения.

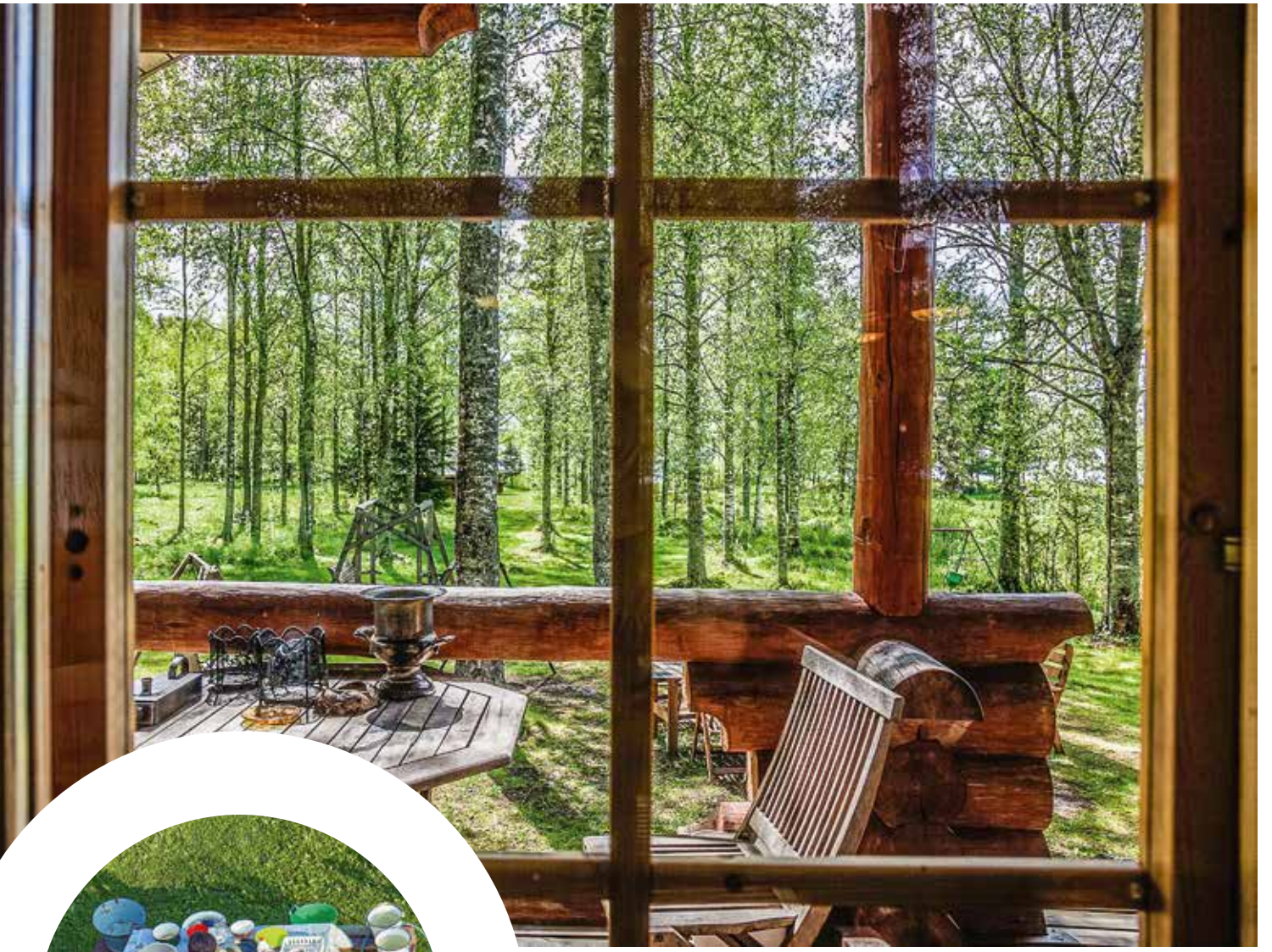
«Однако многие девелоперы действительно ускорили подготовку к выходу новых проектов, и, я думаю, что уже в первом полугодии 2021 года мы увидим на рынке новые продукты», — уверена Ольга Магилина.

Возможно, рынок оживет и раньше. Здесь ему на руку играет нынешняя финансовая и ипотечная политика. «Государство ведет довольно активный процесс по нормированию и развитию рынка индивидуального жилищного строительства (ИЖС) на уровне законотворчества, инженерного обеспечения, стандартизации, формирования правил «экономической игры», — комментирует Антон Минеджян. — Это видят и понимают банковские структуры. «Сбербанк» и «ДОМ.РФ» в 2020 году уже вывели собственные программы проектного финансирования комплексного развития территорий ИЖС и розничные ипотечные продукты для покупателей».

Если рассуждать о рынке не на далекую перспективу, а в пределах текущего года, то слова экспертов звучат оптимистично: спрос будет, конечно, не как в 2020-м, но и не рухнет. Именно страх пандемии будет двигателем интереса к загородной жизни. «Только из-за коронавируса люди, понимая, что в ближайшие годы он никуда не денется, по-прежнему активно покупают дома, дачи и земельные участки под строительство на тот случай, чтобы было где отдохнуть, подышать свежим воздухом и более-менее чувствовать себя свободно, так как за границу выезжать страшно», — говорит Елена Мищенко. Все зависит от того, как быстро мы победим пандемию, вторит ей Сергей Горяинов: «Если наблюдаемое снижение заболеваемости продолжится, то второй квартал еще может быть активным в плане спроса, а затем наступит спад до осени, когда в связи с сезонностью снова будет небольшой рост».

ПРИБАВКЕ БЫТЬ

На фоне сохраняющегося спроса ожидается и рост цен, который на первичном рынке будет спровоцирован несколькими факторами.



«Цены вырастут на 10–15% с учетом инфляции. При введении эскроу на этот рынок — еще +5%, — считает владелец строительной компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский. — В целом, пока проблемы две. Ресурсообеспечение, то есть рост цен на металл, брус, газобетонные блоки. Тут уже готовится ответное решение со стороны регулятора. Ну и эскроу — если во втором квартале его введут, к проектному финансированию готовы будут не все. С одной стороны, дополнительные барьеры уберут недобросовестных игроков и кустарные подряды. С другой — цена вырастет обязательно».

«В 2021 году все застройщики ощутили на себе новый виток роста цен на строительные и отделочные материалы, — поддерживает коллегу Ольга Магилина. — Подорожало все: древесина, цемент, кирпич. А значит, и рост цен на жилье неминуемо продолжится, пока спрос на него не пойдет на убыль, и мы не получим рыночного равновесия на новом уровне в рублевом эквиваленте. Маржинальность же бизнеса в сегменте загородной недвижимости так и останется относительно невысокой, за счет существенного роста себестоимости строительства. Эти факторы могут вызвать серьезные последствия в сегменте строительства на участках без подряда, где много мелких игроков, а также много контрактов по фиксированной цене. Крупные застройщики и их покупатели, я надеюсь, пройдут этот период без существенных потерь». ДН

Лучшие предложения

Иллюстрация: Ange Shvets

УНИКАЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ КВАРТИР НА КИЕВСКОМ ШОССЕ

Всего в 20 мин 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. Sky Loft – 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 придомовый 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

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

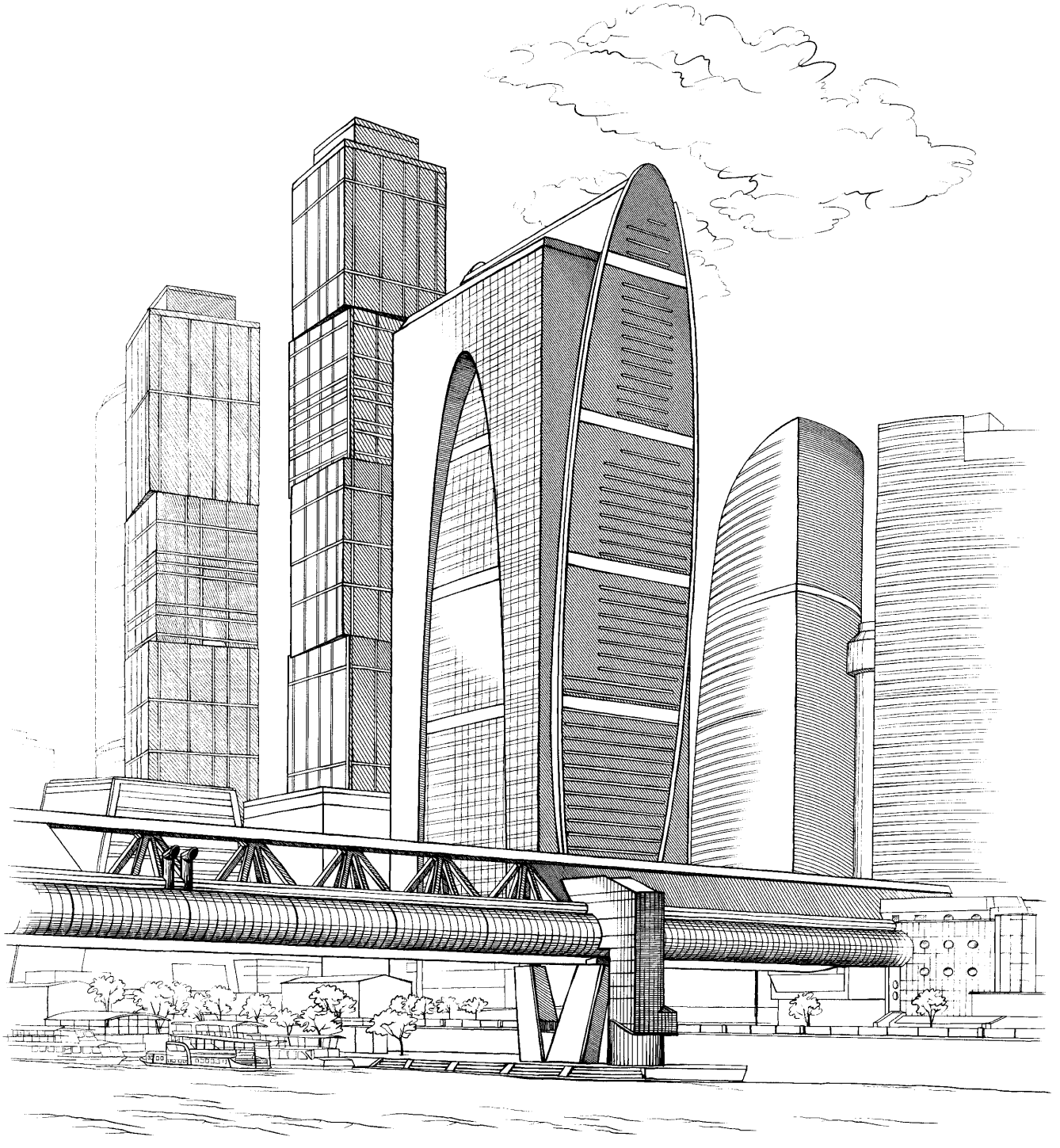
предлагает

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

ТЦ настаивают на реконцепции

Почти трети торговых площадей Московского региона требуется обновление

АВТОР:
Яна ВОЛОДИНА

ВПЕРВЫЕ О РЕКОНЦЕПЦИИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ (ТЦ) ЭКСПЕРТЫ ЗАГОВОРИЛИ ЛЕТ ДЕСЯТЬ НАЗАД. ОДНАКО ТОГДА ПРИСЛУШАЛИСЬ К ИХ СОВЕТАМ ЛИШЬ ЕДИНИЦЫ СОБСТВЕННИКОВ ЗДАНИЙ. СЕГОДНЯ ЖЕ РЕАЛИИ ТАКОВЫ, ЧТО БЕЗ ВНЕСЕНИЯ СООТВЕТСТВУЮЩИХ «ПОПРАВОК» В ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ СЛОЖНО БУДЕТ УВЕЛИЧИТЬ ИХ ДОХОДНОСТЬ ИЛИ ХОТЯ БЫ СОХРАНИТЬ ПРЕЖНЮЮ.

К реконцепции прибегают в том случае, когда необходимо повысить статус торгового центра и привлечь в него посетителей. Но если для одних проектов достаточно сменить пул арендаторов, то для других потребуется еще и частичная или даже полная перестройка здания. По данным экспертов, сегодня в Московском регионе из 7 млн существующих квадратных метров торговых площадей 2,2 млн м^2 являются устаревшими, требующими обновления.

РУЛЯТ НА РАЙОНЕ

В 2021 году в Москве, по данным CBRE, запланировано ввести 500 тыс. м^2 торговой недвижимости, что превысит прошлогодние показатели в два раза. Средняя обеспеченность торговыми площадями в городе составляет 511 м^2 на 1000 человек. При этом меньше всего обеспечен торговыми центрами Восточный округ столицы, самыми «упакованными» являются Центральный, Северный и Южный округа. Любопытно, что Новомосковский округ, по словам директора департамента торговой недвижимости компании Knight Frank Евгении Хакбердиевой, тоже занимает лидирующую позицию с показателем 926 м^2 на 1000 человек, но причиной тому является малая численность населения — 274 170 человек. При этом в ближайшие 3–5 лет прогнозируется существенный прирост населения, в первую очередь за счет ввода большого объема жилья. Поэтому обеспеченность округа торговыми объектами может снизиться до 750–850 м^2 на 1000 человек. Но это все же лучше, чем нулевой показатель по обеспеченности Троицкого округа.

При этом объем нового предложения в 2020 году сместился в сторону районных ТЦ и объектов в составе транспортно-пересадочных узлов (ТПУ). Формально рынок торговой недвижимости Москвы, как отметил директор департамента непрофильных активов Becar Asset Management Дмитрий Тищенко, уже достиг насыщения, но за счет суперрегиональных торговых центров. «Начиная с нулевых в столице строились ТЦ, которые называли “крупнейшими в Европе”. Однако в условиях пандемии стало понятно, что такие объекты нужны меньше, а районные ТЦ — больше. До сих пор во многих спальных районах

столицы банально некуда сходить с друзьями. Потому тренд по открытию качественных торгово-досуговых центров небольшого формата в спальных районах, а также в составе ТПУ продолжится в ближайшие два года», — прокомментировал он.

Между тем Евгения Хакбердиева считает, что не стоит говорить о том, что формат крупных ТЦ ушел с рынка — на такие объекты пришлось 75% нового ввода в прошлом году. Речь, в частности, идет о ТРЦ «Щелковский», ТЦ «Остров Мечты» и ТЦ «Квартал West». «Сегодня большую роль для объектов торговой недвижимости играет наличие развлекательного и социального функционала, чего не предполагает формат шопинг-центров в чистом виде, поэтому пик их популярности прошел. Торговый центр сегодня стал площадкой для проведения образовательных мероприятий, лекций, мастер-классов, выставок, фестивалей и пр.», — заметила она. Иными словами, районные ТЦ, которые могут предложить посетителям еще и среду для досуга и развлечений, будут развиваться, создавая конкуренцию крупным ТЦ, основная функция которых — шопинг. К тому же районным объектам москвичи отдают предпочтение, поскольку в целях экономии времени

выбирают торговые локации недалеко от места проживания.

РЕЦЕПТ СЧАСТЬЯ

В настоящее время наметилась яркая поляризация объектов. Топовые и качественные торговые центры продолжают увеличивать доходность, а устаревшие объекты, расположенные на магистралях без прямого доступа из метро, теряют трафик посетителей и обороты. Самое уязвимое звено — это морально устаревшие торговые центры, они, конечно, в наибольшей степени нуждаются в разного рода преображениях. Однако даже в таких объектах метаморфозы могут происходить с разной интенсивностью. Евгения Хакбердиева выделяет три вида преобразований: refurbishment (обновление) — ротация арендаторов, косметический ремонт, обновление интерьеров; ТЦ Facelifting (преображение) — видоизменение фасадов, значительное обновление/изменение интерьеров, инженерных систем и другой инфраструктуры; Redevelopment (изменение конструктива здания) — значительное изменение объекта вплоть до полной перестройки.

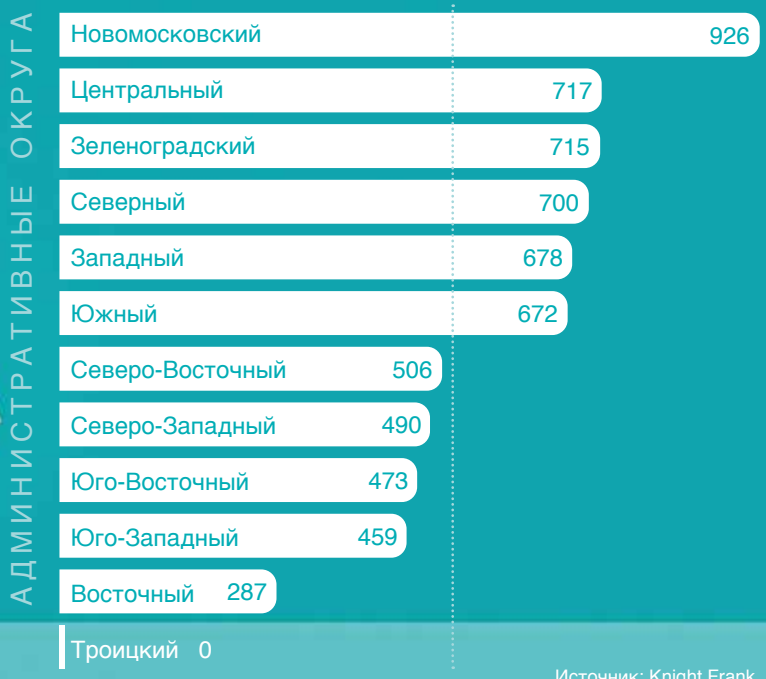
Собственно говоря, так и поступают сейчас многие владельцы недвижимости, меняя пул арендаторов, расширяя в своих торговых объектах зону фуд-корта, общественных пространств и создавая лаундж-зоны, места для проведения различных мероприятий. Помимо этого хозяева объектов стали больше внимания уделять их освещению, благоустройству и декорированию. Главным же трендом рынка торговой недвижимости сегодня является развитие мультиформатных проектов. Речь идет о появлении торговых центров и инфраструктурного ритейла в составе

Торговые объекты, заявленные к открытию в Москве в 2021 году

Название	Адрес	Девелопер	Площадь, м²	Срок сдачи
«ГОРОД Косино»	Новоухтомское ш., 2А	«Группа ТЭН»	74 000	II кв. 2021
ТПУ «Селигерская»	пересечение Дмитровского и Коровинского шоссе	Tashir	54 171	III кв. 2021
«София»	Сиреневый бул., 31	ADG group	35 987	II кв. 2021
«Павелецкая Плаза»	Павелецкая площадь	Mall Management Group	33 000	III кв. 2021
«Небо»	Авиаторов ул., вл. 5	“Столица Менеджмент”	27 000	III кв. 2021
«Смоленский Пассаж 2»	Смоленская площадь, 5	«Корпорация А.Н.Д.»	15 147	I кв. 2021

Источник: CBRE, февраль 2021 года

Обеспеченность жителей столицы торговыми площадями (по округам, м² на 1 тыс. человек)



Источник: Knight Frank

многофункциональных комплексов (МФК), транспортно-пересадочных узлов (ТПУ), а также развитии аутлетов/дисконт-центров, корнеров.

На сегодня инвесторы вошли в проекты 15 столичных ТПУ, большая часть которых предполагает создание торговых площадей. Евгения Хакбердиева отмечает, что некоторые проекты получают поддержку инвесторов, которых городские власти привлекают через торги, а другую часть город берет под собственный контроль. Уже анонсировано строительство торговых центров в составе проектов ТПУ «Выхино» (GLA — 70 тыс. м²), «Селигерская» (GBA — 145 тыс. м²) и «Парк Победы» (GBA — 237 тыс. м²) девелопером «Ташир», ТЦ «Ботаника Молл» в ТПУ «Ботанический сад» (GLA — 27 тыс. м²), ТЦ «Дискавери» в ТПУ «Ховрино» (GBA 25 тыс. м²). Также аффилированной структурой компании «Киевская площадь» подана заявка на инвестиционный пакет по ТПУ «Нагатинская», компания 3S Development приобрела права на 99% ТПУ «Некрасовка», ТПУ «Кленовый бульвар», в составе которых планируется строительство МФК. Проекты предполагается реализовать в течение 2021–2024 годов.

Заместитель директора отдела разработки концепций торговых центров CBRE Дмитрий Куткин называет общим мировым трендом, справедливым и для Москвы, — трансформацию торговых пространств в многофункциональные (включение дополнительных функций, например — офисы, городская логистика) или в community центры (увеличение роли общественных пространств, F&B, включение социально значимых функций). «В первом случае обеспечивается дифференциация рисков, повышается устойчивость проекта, формируется дополнительная аудитория. Во втором — увеличивается значимость и лояльность объекта для целевой аудитории. Последствия пандемии

только усилили этот тренд, локальные районные community центры приобретают все большую ценность для потребителей с точки зрения покупки товаров и услуг повседневного спроса, при этом наиболее популярные крупные проекты все равно сохраняют свою привлекательность за счет более широкого предложения, прежде всего, в фэшн-сегменте», — говорит он.

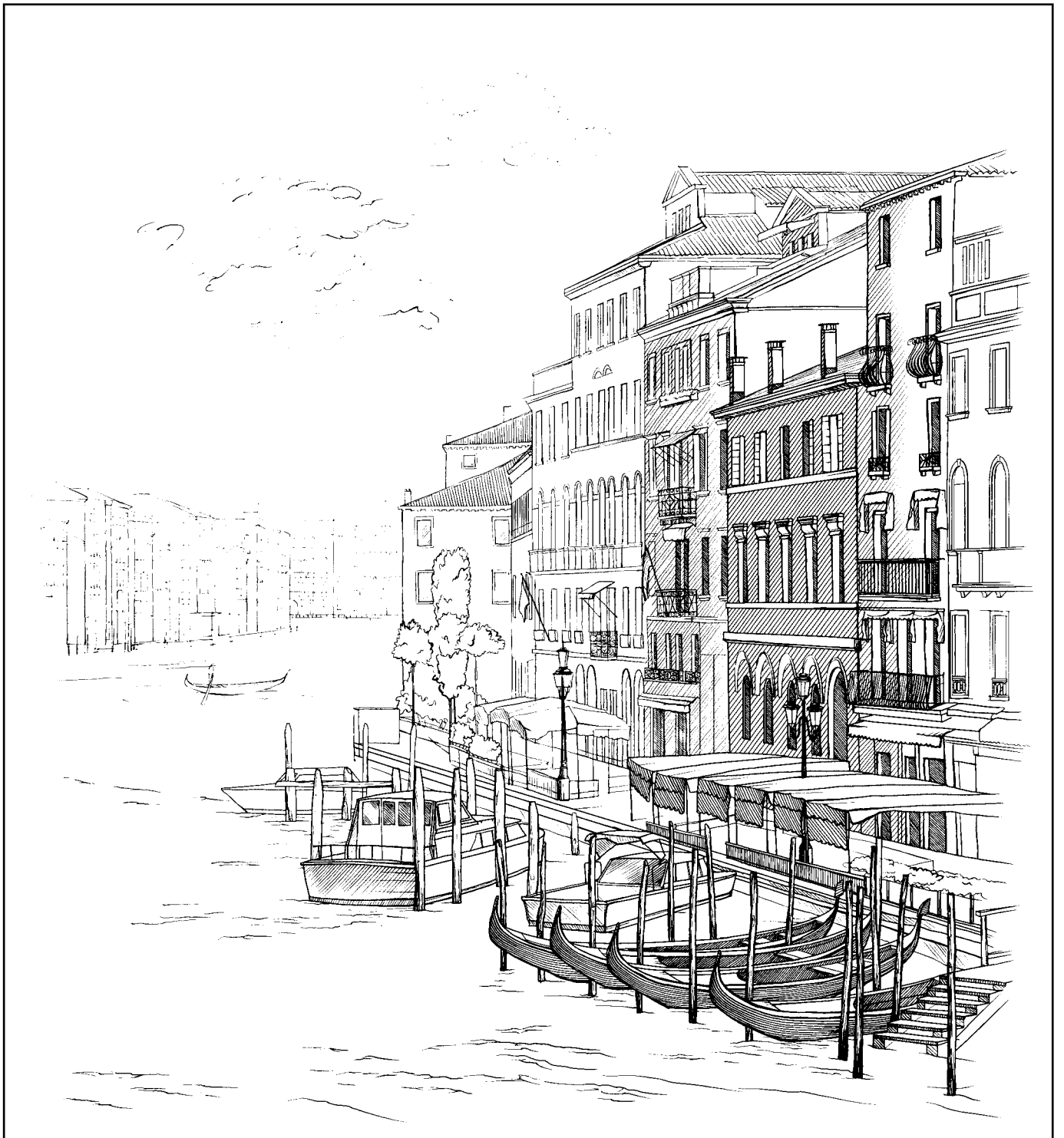
Кстати, ритейлеры тоже встали на путь обновления. Они расширяют ассортимент, проводят редизайн своих сетей и запускают новые форматы магазинов. Еще пару лет назад Leroy Merlin открыл два новых формата магазина — с творческой мастерской «Фабрика идей» и «городской супермаркет» в ТРЦ Columbus и ТРЦ «Гагаринский». IKEA открыла первый магазин в черте города — Probnik в ТРЦ «Авиапарк». Отреагировали на изменения потребительского поведения и другие торговые монстры. Покупатели в последнее время переориентировались на магазины у дома и онлайн-покупки. В ответ — гипермаркеты «О`Кей», «Ашан», Metro Cash&Carry, «Лента» снизили планы по экспансии, в том числе в регионы.

ВСЕОБЩАЯ КОРРЕКТИРОВКА

Под влиянием новых тенденций собственники торговой недвижимости вынуждены будут пересмотреть свой подход к формированию коммерческих условий. В компании CBRE полагают, что в ближайшем будущем арендный платеж будет формироваться как за счет традиционных офлайн-продаж, так и за счет онлайн. Для этого потребуется увеличение прозрачности партнерского взаимодействия между ритейлерами и владельцами недвижимости. Эксперты также прогнозируют в 2021 году дальнейшее снижение запрашиваемых ставок аренды. Согласно данным компании, по итогам 2020 года прайм-ставка аренды снизилась относительно 2019 года в топовых моллах на 20%, до 204 тыс. руб. за 1 м^2 в год,

в ключевых моллах — на 24%, до 65 тыс. тыс. руб. за 1 м² в год. Возвращение арендных ставок к докризисному уровню, по их прогнозам, возможно не ранее 2023 года. Продолжится и ротация арендаторов, но будет связана, в первую очередь, с показателями эффективности конкретного магазина, а не профиля, к которому он относится.

В целом же корректировки придется вносить в свои объекты не только устаревшим ТЦ, но и их более успешным торговым собратьям, и причиной тому явилась пандемия коронавируса. В 2020 году было зафиксировано изменение потребительского поведения, люди стали вести себя осторожнее в общественных местах, старались соблюдать ограничения и необходимую дистанцию. Поэтому всем торговым центрам придется так или иначе трансформироваться в новых реалиях, но в 2021 году, по словам Евгении Хакбердиевой, активных действий, связанных с поиском новых форматов, ожидать со стороны девелоперов и собственников торговой недвижимости не стоит. Низкая посещаемость ТЦ в прошлом году заставила многих из них придерживаться политики удержания арендаторов при том, что ритейлеры оптимизируют форматы и торговые точки. ДН



ZD

Зарубежная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Немецкий порядок

Почему в Берлине так сложно сдать квартиру в аренду

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ГЕРМАНИИ, СОГЛАСНО ОТЧЕТУ EMERGING TRENDS IN REAL ESTATE, СЧИТАЕТСЯ НАИБОЛЕЕ СТАБИЛЬНЫМ В ЕВРОПЕ. ПРИ ЭТОМ ОН ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЖЕСТКО РЕГУЛИРУЕМЫХ В ОБЛАСТИ СДАЧИ В АРЕНДУ, ОСОБЕННО В СТОЛИЦЕ, ПОТОМУ ЧТО СПРОС ЗДЕСЬ СИЛЬНО ПРЕВЫШАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — 85% НАСЕЛЕНИЯ БЕРЛИНА ЖИВЕТ НА СЪЕМНЫХ КВАРТИРАХ, ПОЭТОМУ МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ БЕРЛИНА И ПЫТАЮТСЯ ВЛИЯТЬ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

Вместе с аналитиком международного брокера недвижимости Tranio.ru Владой Селезневой **ДН** разбирался, что учесть при покупке квартиры для сдачи в аренду в Берлине, как получить разрешение заселить арендатора и насколько часто можно повышать арендную ставку.

СОХРАНЯЯ РАВНОВЕСИЕ

Сдать квартиру в Берлине в краткосрочную аренду очень сложно. В 2013 году в городе был принят закон о запрете использования квартир не по назначению — например, под офис или для сдачи в аренду на короткий срок. За нарушение закона полагается штраф до €500 тыс. Однако если получить разрешение от районного центра, можно изменить назначение квартиры и зарабатывать на аренде.

Разрешение от местных властей получить сложно, особенно в районах, где и так много отелей. Чтобы получить разрешение, нужно соблюсти хотя бы одно из условий:

- общественные интересы должны преобладать над личными — например, когда жилье сдается родственникам пациентов, приезжающих в Берлин из других городов;
- арендодатель остро нуждается в деньгах, и его экономическую ситуацию может спасти только краткосрочная аренда. Однако при текущих высоких ценах на долгосрочную аренду в Берлине под это условие попасть сложно;
- арендодатель строит дополнительное жилье, которое подлежит долгосрочной аренде. Согласно закону, в таком случае он «уравновешивает созданный дефицит жилых помещений».

Установленная арендная плата при этом должна быть близка к средней по району.

Максимальные допустимые значения арендной платы в зависимости от возраста дома

Дата сдачи дома в эксплуатацию	Макс. стоимость аренды 1 м², в €
до 1918 г. с центральным отоплением и ванной	6,45
до 1918 г. с центральным отоплением или ванной	5
до 1918 г. без центрального отопления и без ванной	3,92
1919–1949 гг. с центральным отоплением и ванной	6,27
1919–1949 гг. с центральным отоплением или ванной	5,22
1919–1949 гг. без центрального отопления и без ванной	4,59
1950–1964 гг. с центральным отоплением и ванной	6,08
1950–1964 гг. с центральным отоплением или ванной	5,62
1965–1972 гг. с центральным отоплением и ванной	5,95
1973–1990 гг. с центральным отоплением и ванной	6,04
1991–2002 гг. с центральным отоплением и ванной	8,13
2003–2013 гг. с центральным отоплением и ванной	9,8

Источник: Tranio.ru

За подачу заявления на разрешение взимается сбор в размере €225 за одно жилое помещение. Также могут возникнуть и другие расходы, например, если потребуется экспертная оценка. Срок рассмотрения заявления — от двух до шести недель. Разрешение может быть выдано бессрочно или на определенный срок.

Если разрешение удалось получить, необходимо выплачивать городу компенсацию в размере €6 за 1 м². Для многих владельцев квартир такая сдача в краткосрочную аренду будет невыгодна.

При получении разрешения выдается регистрационный номер. Он связан с конкретным жилым помещением и не подлежит передаче, его нужно указывать в объявлениях о краткосрочной аренде.

ЦЕНА ВОПРОСА

В феврале прошлого года в Берлине вступил в силу закон, ограничивающий стоимость арендной платы жилья. Он распространяется на меблированные квартиры и квартиры, сдающиеся в краткосрочную аренду. Закон не действует в отношении:

- домов, построенных после 1 января 2014 года;
- коммерческих помещений;
- общежитий и квартир, субсидируемых государством.

С 22 ноября 2020 года арендаторы могут требовать снижения арендной платы, если она превышает уровень, установленный законом.

Пределы арендной платы зависят от года постройки, энергоэффективности, наличия встроенной кухни, лифта, высококачественного напольного покрытия и других факторов. В таблице приведены максимальные допустимые значения арендной платы за квадратный метр в зависимости от возраста дома.

Если в здании всего одна или две квартиры, верхний предел арендной платы увеличивается на 10%. Если в доме есть лифт, а в квартире — встроенная кухня, сантехника высокого качества, качественный пол в большинстве жилых комнат, а значение энергопотребления составляет менее 120 кВт/ч на 1 м² в год, максимальная стоимость аренды за квадрат увеличивается на €1 (объект должен обладать как минимум тремя характеристиками из пяти перечисленных).

Однако, если расходы на содержание превышают доходы от аренды, Инвестиционный банк (Investitionsbank Berlin, IBB) может повысить максимальный предел арендной платы, а арендаторы могут претендовать на субсидию на аренду.

Новый закон замораживает существующие арендные ставки с 18 июня 2019 года в текущих договорах аренды жилья. Это означает, что повышение арендной платы в течение следующих пяти лет невозможно. Можно повышать арендную плату в связи с модернизацией жилья, но очень ограниченно — максимум €1 за 1 м², даже если затраты на ремонт намного выше и квартира была отремонтирована несколько раз.

Ограничения распространяются на арендную плату без учета коммунальных расходов. У закона есть много противников, считающих, что он нарушает конституцию Германии. Пока неизвестно, как долго он будет действовать.

АРЕНДАТОР В ПРИДАЧУ

Иногда на рынке встречаются предложения о продаже квартир с арендатором. Цена таких квартир может быть как выше рынка, например, если арендная плата достаточно высокая, так и ниже, потому что наличие квартиросъемщика ограничивает в использовании квартиры.

Если арендатор заехал в квартиру в доходном доме до юридического разделения его на отдельные квартиры, уведомить его о желании жить там самому новый собственник может только через три года после покупки (§ 558 Гражданского кодекса Германии, Bürgerliches Gesetzbuch, BGB). Этот срок может быть продлен вплоть до 10 лет решением местных властей. После этого у арендатора есть от 3 до 12 месяцев, чтобы покинуть помещение.

Если же арендатор относится к социально защищенным группам (пожилые люди, инвалиды, беременные, семьи с маленькими детьми), то выселение может затянуться еще сильнее, потому что такая категория имеет право просить отсрочку.

Причиной для выселения может быть необходимость жить в квартире самому собственнику квартиры либо кому-то из его ближайшего круга. К нему относятся дети, родители, братья,

ДОСЬЕ ДН

Как получить ПМЖ в Германии?

- Проживать легально в Германии не менее пяти лет;
- Иметь достаточные финансовые средства на счету в немецком банке — от €130 тыс. на семью или ежемесячный доход €1200–1500 на человека;
- Вносить на протяжении 60 месяцев добровольные или обязательные взносы в государственный пенсионный фонд;
- Соблюдать закон — в течение последних трех лет не привлекаться к уголовной и административной ответственности;
- Владеть немецким языком (уровень A1–B1) и пройти интеграционный курс;
- Иметь собственное или арендованное жилье в Германии площадью по 12 м² на каждого члена семьи.

ДОСЬЕ ДН

Какие налоги надо платить при продаже недвижимости в Германии?
Если немецкая недвижимость продается в течение 10 лет после покупки, полученная прибыль облагается спекулятивным налогом. Продавец недвижимости выплачивает налог на прирост капитала (Kapitalertragsteuer), который является одной из форм налога на доход. Для физических лиц он взимается по ставке подоходного налога (14,77–47,475%), для юридических лиц — налога с корпораций (15,825%), а также промыслового налога, ставка которого зависит от региона регистрации компании.
Налогооблагаемая база рассчитывается так: из выручки от продажи недвижимости вычитаются расходы, связанные с ее приобретением, и амортизационные отчисления.
Таким образом, продажа в течение 10-летнего срока приводит к возникновению дополнительных расходов. В таком случае имеет смысл подумать о том, чтобы выдержать этот срок и, соответственно, избежать дополнительного налогообложения. В течение этого времени можно продолжать заниматься долгосрочной арендой или, если удастся, получить разрешение на сдачу квартир в краткосрочную аренду.

сестры, дедушки, бабушки, супруг, родители супруга, обслуживающий персонал и персонал по уходу, племянники, пасынки, падчерицы. Однако если собственник выселит арендатора, а ни он, ни его близкие родственники не будут там жить, арендатор может подать в суд на возмещение ущерба.

Чем дольше арендатор проживал в квартире, тем дольше срок его выселения. Если менее пяти лет — срок выселения составит три месяца, пять-восемь лет — шесть месяцев, более восьми лет — один год.

Если при этом арендаторе не было истории с выделением квартиры из доходного дома, то ждать не придется. Поэтому если покупатель хочет сменить арендатора или жить в квартире сам, необходимо уже на этапе покупки выяснять с юристами нюансы договора.

ВЫШЕ, ЕЩЕ ВЫШЕ!

Как часто и насколько можно повышать арендную плату? Закон об ограничениях цены аренды действует только в отношении домов, построенных до 2014 года. Владельцы квартир в новостройках могут изменять ставки аренды на свое усмотрение.

У индексирования арендной платы могут быть следующие предпосылки:

Арендная плата должна сохраняться неизменной минимум 12 месяцев. Так, например, если последнее повышение было 01.05.2020, то следующее повышение может произойти не ранее 01.06.2021. Сообщение о повышении арендной платы может быть разослано уже, например, в апреле 2021-го.

Арендодатель должен информировать арендатора в письменной форме. При этом дополнительного согласия арендатора не требуется (достаточно того, что он это сообщение не опротестует).

Повышение платы может произойти не ранее чем через два месяца после того, как арендатор получил сообщение.

В сообщении о повышении арендной платы должна быть обязательно указана новая арендная плата или размер увеличения арендной платы в евро. В случае нарушения этого условия, повышение незаконно.

Что касается повышения арендной платы, здесь существует двойное ограничение.

Во-первых, арендодатель может поднять арендную плату не более чем на 20% в течение трех лет. Однако в отдельных городах (Берлин, Мюнхен, Гамбург) эта ставка не должна превышать 15% (§ 558 III BGB).

Во-вторых, арендная плата должна соответствовать средней ставке по району и не может значительно ее превышать (§ 558 II BGB).

Таким образом арендодатель имеет право каждый год повышать арендную плату, к примеру, на 5 или 7% каждые полтора года или же один раз за три года на 10–15%. ДН

CF

Каталог недвижимости

Иллюстрация: Ange Shvets

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

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

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

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

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

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

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

Елена
+7(903)781-19-96

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

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

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

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

+7(926) 872-26-72

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

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

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

КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ.
ПАНСИОНАТ НА ПРОДАЖУ

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

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

Купи охотхозяйство

и отдыхай в своем лесу площадью 20 га!

Лесистые угодья представляют собой уникальное место, где проводятся разные виды охот: на лося, кабана, косулю, лисицу, зайца, боровую (глухарь, тетерев) и водоплавающую дичь. На территории обитают также пушные виды животных: бобр, ондатра, выдра. Для любителей рыбалки — собственный зарыбленный пруд.

В наличии все необходимые лицензии и разрешения. Большое количество техники для передвижения по территории. Все создавалось добротно, для себя. Что может быть лучше загородного дома? Только собственный лес.

Сделайте себе необычный подарок!

2 часа езды от МКАД, живописнейшие места Тульской области. Территория разделена на зону активного отдыха и лесистые угодья. В Зоне отдыха 6 больших современных домов, баня и ресторан.

Телефон +7(977) 940 53 24
Александр

Новый объем квартир с отделкой в продаже!

*Аилав

ILOVE
Счастье вместе

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