

147

ИЮЛЬ —
АВГУСТ 2020

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



Девелопмент — это про любовь

Группа Компаний «КОРТРОС» отмечает 15-летний юбилей



КОРТРОС®

15 ЛЕТ

Празднуя в этом году 15-летие, мы понимаем: полученный опыт — самое ценное, чем мы обладаем. Он позволяет нам с оптимизмом смотреть вперед, не сомневаясь в своих силах. Сегодня мы строим будущее для десятков тысяч российских семей.

- ▶ Более 300 га построенного жилья в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Перми, Краснодаре, Сочи, Ярославле.
- ▶ 984,5 тыс. м² в реализации.
- ▶ 266,5 тыс. м² жилья введено в эксплуатацию в 2019 году.
- ▶ 16-е место в РФ по объему текущего строительства (рейтинг ЕРЗ).
- ▶ Порядка 370 тыс.м² недвижимости в нескольких регионах реализовано по совместным социальным программам с МО РФ, МВД РФ, ФСИН.
- ▶ 5 школ и 19 детских садов построено и введено в эксплуатацию.

Все эти достижения стали возможны благодаря тому, что ГК «КОРТРОС» использует авторскую бизнес-модель, предполагающую стратегический подход к развитию городских территорий и долгосрочный горизонт планирования.

Какой же он для нас, дом мечты? Кажется, для счастья человеку нужно не так

много — уютная квартира в хорошо построенном доме с благоприятным окружением и удобной транспортной доступностью. Но разве мы не задумываемся и о том, что

атмосфера жилой среды в современных новостройках.

Группа Компаний является первопроходцем и идеологом проектов комплексного освоения территорий (КОТ). Совер-



Район «Академический» (Екатеринбург)



Квартал жилых небоскребов Headliner (Москва)



Семейный жилой квартал iLove (Москва)

будет ждать нас за крепкой входной дверью? Какие люди будут ехать с нами в лифте по утрам, с какими сверстниками будут играть во дворе наши малыши? Не каждый застройщик может похвастаться наличием ответов на такие вопросы.

ГК «КОРТРОС» как федеральный девелопер не только следует самым актуальным стандартам строительства, но и обращает внимание на такой немаловажный аспект, как

шенно новые пространства для жизни создаются с нуля — с полноценной локальной инфраструктурой и своей философией существования. Каждый проект продумывается на уровне потребностей конкретной целевой аудитории. Главная цель ГК «КОРТРОС» в проектах КОТ — создание атмосферы добрососедства. В этой связи каждый проект уникален своими архитектурными решениями и идейным содержанием.



ГК «КОРТРОС» начала свою работу в 2005 г., и уже 2007-м стартовало строительство района «Академический», с которого началась наша история успеха как девелопера. На территории площадью 1,3 тыс. га мы возводим район, в котором будут проживать более 325 тыс. жителей. Уже более 10 лет в «Академическом» процветает проект «Добрососедство» — регулярно устраиваются народные праздники, летом проходит ежегодный одноименный фестиваль, а также общегородские мероприятия (например, в День города «Академический» посетило более 30 тыс. человек). Активно поддерживаются личные инициативы жителей. Сегодня здесь уже проживает более 70 тыс. человек, что сравнимо с размером населения небольшого уральского города.

В рамках бренда квартала жилых небоскребов Headliner, расположенного рядом с деловым центром «Москва-Сити», в 2017 году была учреждена всероссийская премия «Headliner года», которая уже третий год подряд оказывает финансовую и информационную поддержку российским лидерам самых разных направлений, объединяя хедлайнеров в единое сообщество для обмена опытом и идеями. Для собственников Headliner доступны различные образовательные материалы и программы, основанные на деятельности премии — так идеология проекта притягивает к себе амбициозных, активных жителей мегаполиса, которым важно всегда быть в эпицентре событий.



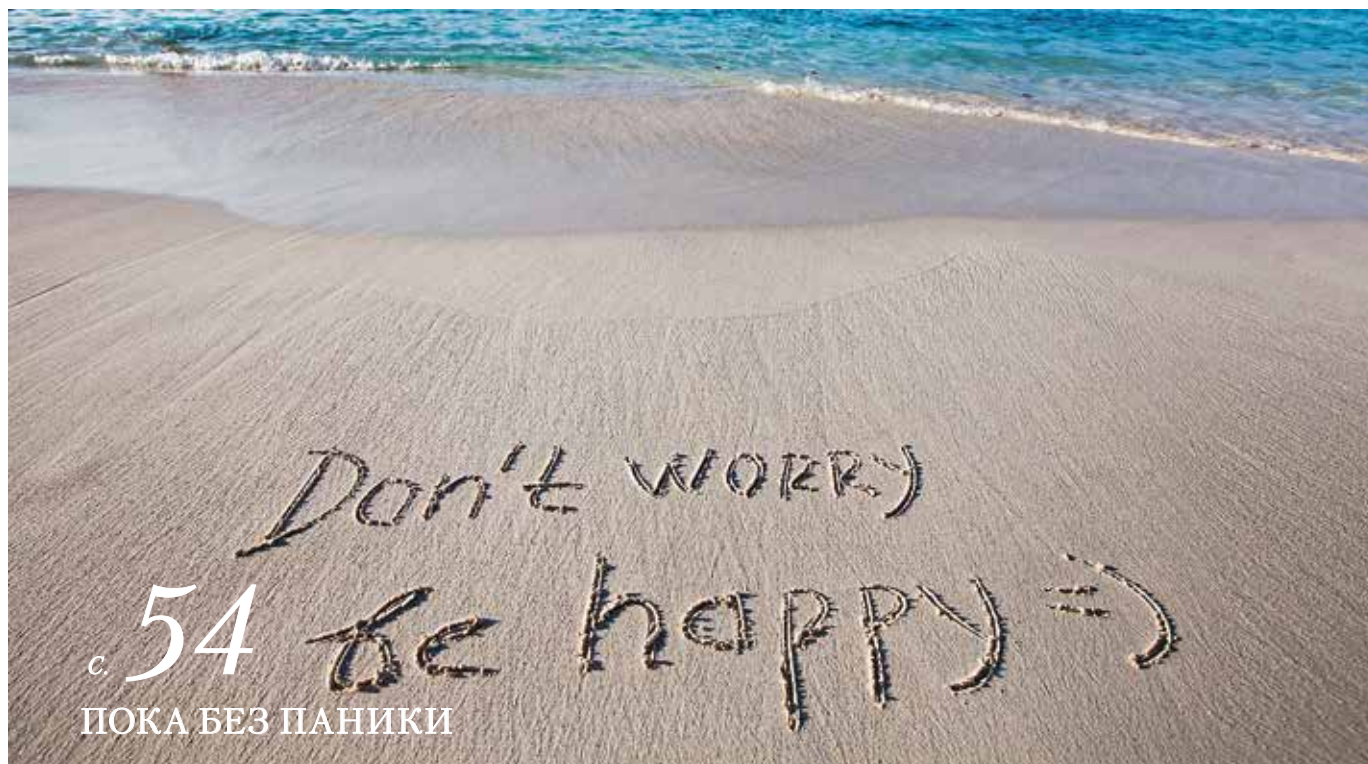
В семейном квартале iLove сообщество будущих жителей формируется уже сейчас, на этапе строительства. Собственники получают приглашения на специальные мероприятия от застройщика, где в неформальной дружелюбной обстановке знакомятся родители и дети — будущие соседи. Это важно для проекта, который основан на датской философии «хюге», означающей радость от простых мелочей и душевное единение с единомышленниками.

Отличительными преимуществами наших проектов являются авторская архитектура, продуманные общественные пространства и многоформатные планировочные решения. Мы стремимся персонализировать предложение для наших клиентов, и это отражается в функциональности каждого квадратного метра квартиры, в предложении нескольких типов отделки и зонировании благоустройства под

нужды различных групп жителей. Мы присутствуем во всех сегментах рынка, строим как доступное жилье комфорт-класса, так и элитное. Наш особенный подход к созданию качественного жилья выделяет проекты ГК «КОРТРОС» на рынке и обеспечивает их стабильным платежеспособным спросом. А главное — мы можем позволить себе выбирать те проекты, которые нам действительно интересны!

**Ждем вас
в офисах продаж
ГК «КОРТРОС»!**

**+7 (495) 085-27-69
kortros.ru**



DN

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тенденции

12 Не выходя из комнаты

Рынок

16 Выходим в люди

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью

22 Вениамин Голубицкий:

«Наша задача создать место,
где люди захотят жить»*Главное*

28 Не отходя от монитора

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проект

36 Дача снова в моде

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Тонкости

42 Как «корона» бизнесу помешала

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Инвестиции

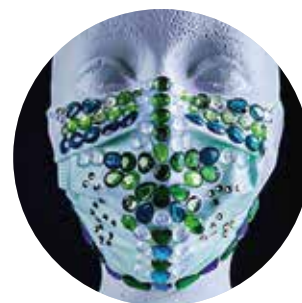
54 Пока без паники

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

60 Объекты недвижимости на продажу



Пандемия внесла свои коррективы в развитие всех рынков, и рынок недвижимости не исключение. Однако именно он привык работать и развиваться в кризисные времена, поэтому перестройка многих процессов и адаптация к новым условиям проходила быстро. ДН рассказывает о том, в каком состоянии и с какими результатами сегмент элитных новостроек готов к выходу из самоизоляции.

Читайте на стр. 16

БАШНЯ ФЕДЕРАЦИЯ

НЕБОСКРЕБ БЕЗ КОМПРОМИССОВ

ПЕНТХАУСЫ
ПЛАТИНОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
ОФИСЫ
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, ДОМ 12

ТЕЛ / WHAT'S APP¹
+7 (495) 980-20-10

FEDBASHNYA.RU

РЕСТОРАН 62

WELLNESS CLUB² 60-61

АПАРТАМЕНТЫ 49-59

ОФИСЫ 1-46

БАШНЯ ВОСТОК 374 МЕТРА 97 ЭТАЖЕЙ

БАШНЯ ЗАПАД 243 МЕТРА 62 ЭТАЖА

95-97 ПЕНТХАУС

91-94 ПЛАТИНОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ

90 EVENT-ПЛОЩАДКА³

89 СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА

69-86 АПАРТАМЕНТЫ

64-68 SKY-ОФИСЫ⁴

1-61 ОФИСЫ

РЕКЛАМА

¹ ВАТСАП

² ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КЛУБ

³ EVENT = СОБЫТИЕ

⁴ SKY = НЕБО

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

+7 (495) 983–10–64
+7 (495) 983–10–65

 @dnmagazin



55.774323, 37.532267

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласкова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru



ОБЛОЖКА

Анастасия Михолап

Иллюстратор
Анна Ладыгина

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

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

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

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

Рекламные материалы

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

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

БАШНЯ ФЕДЕРАЦИЯ

НЕБОСКРЕБ БЕЗ КОМПРОМИССОВ

ПЕНТХАУСЫ
ПЛАТИНОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
ОФИСЫ
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, ДОМ 12

ТЕЛ / WHAT'S APP
+7 (985) 889-89-99
FEDBASHNYA.RU



РЕКЛАМА
БАШНИ



И СОВСЕМ НЕ СТРАШНО

1 июля 2020 года исполнился год использованию в России механизма эскроу-счетов в жилищном строительстве. Все три заинтересованные стороны оценивают первый опыт работы по новым правилам как положительный: дольщики получили дополнительную защиту своих инвестиций, застройщики смогли спокойно «перестроиться», а кредитные портфели банков уверенно растут. По данным Центробанка, количество эскроу-счетов в долевом строительстве в стране уже к июню превысило 100 тыс., а объем средств на них

вырос на 11%, до 352,7 млрд руб. Лидером по открытию спецсчетов сейчас является Сбербанк, на долю которого таким образом приходится 19,36 млн «квадратов» текущего строительства. При этом банки заключили еще и более 1,2 тыс. кредитных договоров с застройщиками на общую сумму около 1,4 трлн руб. По данным ЕИСЖС на 17 июня, по новой схеме в стране реализуются 2437 проектов (33,8 млн м² жилья). Для справки: в прошлом году с использованием эскроу-счетов в России уже было введено 262 дома площадью 1,7 млн «квадратов».

БЫСТРЕЕ, ЕЩЕ БЫСТРЕЕ!

Получение застройщиками денег с эскроу-счетов — ускорят. В конце июня депутаты Госдумы РФ приняли во втором, основном чтении очередной пакет законодательных поправок в 214-ФЗ. Среди прочих изменений наибольший интерес в документе представляет новое положение, предусматривающее возможность раскрытия банками для застройщиков эскроу-счетов уже на этапе ввода построенного дома в эксплуатацию, а не после того, как первая

квартира в проекте будет оформлена в собственность. Такое решение, по словам главы Минстроя России Владимира Якушева, позволит строителям гораздо быстрее зафиксировать прибыль. «Считаем, что на этом этапе уже никаких рисков нет, а застройщик минимум на три месяца раньше получит свои денежные средства, которые вложены в реализацию конкретного проекта, вернет банку кредит, соответственно, перестанет за него платить проценты», — отметил министр.

22,2

млн м²

нового жилья введено в России к июню 2020 года, что на 8,3% ниже показателей пяти месяцев 2019 года

7,4

% годовых —

такова сейчас средняя ставка по кредиту (это минимум за всю историю ипотечного рынка в РФ)

10

аукционов

на выкуп квартир у застройщиков на 6,7 млрд руб. объявил ДОМ.РФ в июне в 10 регионах

5,5

%

российских застройщиков заявили о существенном переносе срока сдачи домов в из-за пандемии

540

стройкомпаний

навсегда ушли с рынка жилья с июля 2019 года по июнь 2020-го (17% всех застройщиков)

11

тыс.

договоров ДДУ с использованием эскроу-счетов заключено в Москве с начала года (треть всех сделок)



Передать «Наследие» знания Компания «Галс-Девелопмент» подписала договор долгосрочного сотрудничества с международной школой Heritage School — как с оператором учебного заведения в составе ЖК бизнес-класса «Наследие» в Преображенском районе Москвы. Этот проект

общей площадью 180 тыс. м², состоящий из двух многосекционных жилых домов на 1072 квартиры, уже полностью реализован в этом году. В самом учебном здании, рассчитанном на 340 мест, на данный момент ведутся финальные подготовительные работы по оборудованию библиотеки, научной

лаборатории, спортивного и музыкального залов, зон рекреации для детей, а также уличных спортплощадок. После чего учебное заведение сможет принять 20 групп, начиная с 1 сентября 2020 года. «Уверена, что дети и родители по достоинству оценят кембриджскую образовательную программу, в сочетании с российской программой для детей дошкольного и школьного возраста», — отмечает вице-президент «Галс-Девелопмент» Светлана Мазур. «Это уже второй подобный проект с нашим партнером, компанией «Галс-Девелопмент», — напоминает член совета директоров Heritage Education Group и CIS Education Group Ильдар Нафиков. — В сентябре 2019 года мы совместно запустили премиальный кампус CIS International School Gorki в коттеджном поселке «Березки» на Рублево-Успенском шоссе, рассчитанный на 600 детей».

СТАВКИ СДЕЛАНЫ!

ГК ФСК совместно со Сбербанком на два года снизили ставки по льготным ипотечным продуктам. Так, при покупке недвижимости по программе «Семейная ипотека» ставка составит всего 1,2% годовых в течение двух лет с момента приобретения недвижимости, далее ставка будет равняться 4,7%. Если же квартира приобретается с привлечением ипотеки с господдержкой, ставка в первые два года составит 2,6%, далее — 6,1% годовых. «В наших проектах порядка 70% покупателей приобретают квартиру в ипотеку, поэтому подобное предложение, уверена, будет пользоваться высоким спросом. К примеру, покупая квартиру в одном из ЖК стоимостью 7,2 млн руб. при первоначальном взносе 15%, ежемесячный платеж составит 32 249 руб. в течение двух лет. Подобных условий на рынке на текущий момент пока нет», — комментирует



коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. «С 15 июня в рамках ипотеки с государственной поддержкой Сбербанк снизил минимальный размер первоначального взноса до 15% стоимости квартиры, а кредит можно

взять на срок до 20 лет. Все эти изменения делают покупку квартиры в ипотеку еще более выгодной для наших клиентов», — добавляет исполнительный директор по работе с партнерами дивизиона ДомКлик ПАО Сбербанк Александр Попов.



ЖИТЬ С ГЕРОЯМИ

На рынок Подмоскovie вышел масштабный ЖК «Героев». Проект строится на проспекте Героев, в районе Железнодорожный городского округа Балашиха, в шаговой доступности от одноименной

станции. Проектное финансирование девелоперу проекта — компании «Главстрой-Регионы» предоставил Банк ДОМ.РФ. Кредитная линия открыта в размере 47,8 млрд руб. Одной из отличительных особенностей нового ЖК, возводимого

по монолитной технологии, являются его высокофункциональные планировки, гарантирующие максимально полезное использование площади квартир: при мастер-планировании девелопер опирался на северо-европейский опыт массового жилья и расчеты последователей школы Баухуса о соотношении практического и эстетичного в жилом строительстве. Впервые в локации выходит проект, наполовину состоящий из предложения квартир «евроформата» — как показывает статистика продаж жилья комфорт-класса, спрос на формат с большой объединенной кухней-гостиной и небольшими спальнями вырос на треть.

Первым выходит в продажу 21-этажный дом, площади квартир в котором составляют от 24,8 до 69,5 м². Стоимость квартир начинается от 2,4 млн руб. В ЖК также будет пять детских садов, три общеобразовательные школы и одна музыкальная. В каждом квартале предусмотрены социально-бытовые объекты.

БЕСЦЕННЫЕ ВЕЩИ МОЖНО КУПИТЬ

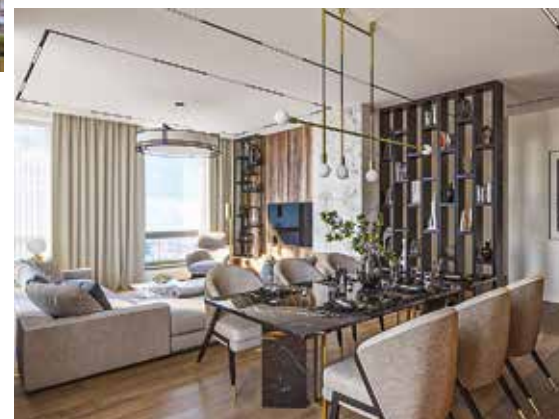
25 июля в Москве впервые состоится онлайн-торги, на которых будут представлены объекты элитной коммерческой и жилой недвижимости. Организатором онлайн-аукциона выступают агентство элитной недвижимости KALINKA GROUP и аукционный дом «Литфонд».

На торги выставляются настоящие жемчужины — уникальные лоты, где речь идет не столько о стоимости, сколько о возможности обладать тем, чего нет и никогда не будет у других. Ценность таких объектов заключается в том, что эти активы «морально не устаревают» и никогда не падают в цене.

«Мы отобрали самые интересные предложения, в том числе трофейную недвижимость, которая, как произведение искусства, со временем не только не теряет в цене, но становится дороже. Некоторые из этих предложений еще не экспонировались на рынке в открытых продажах», — рассказывает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. Генеральный директор аукционного дома «Литфонд» Сергей Бурмистров уверен, что спрос



на онлайн-аукционы таких нестандартных объектов, как недвижимость, автомобили или, например, антикварная мебель — вопрос времени, привыкания и, главное, доверия к аукционному дому.



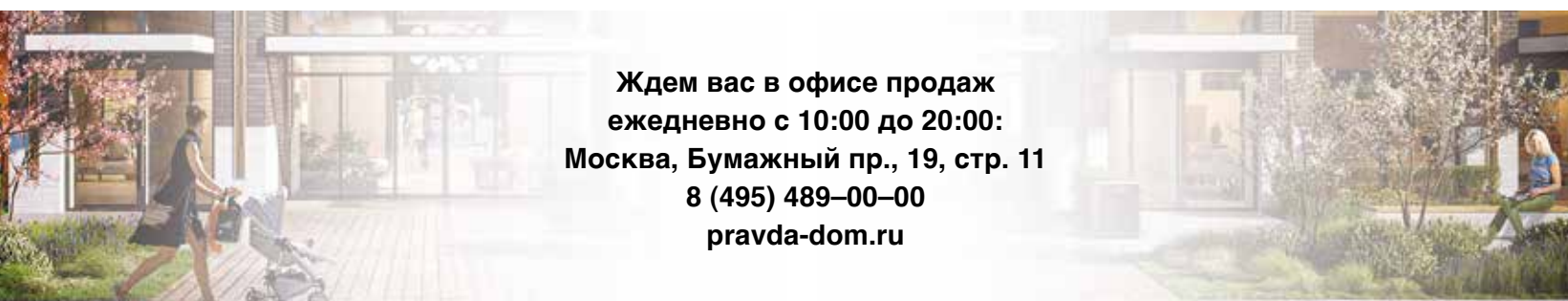
АПАРТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА — ЭТО «ПРАВДА»!

В июне стартовали продажи в комплексе апартментов от Группы ПСН, расположенном в столичном районе Беговой, на территории некогда крупнейшего печатного издания страны. Теперь купить апартменты бизнес-класса можно надежно — через эскроу-счет. Проект финансируется Сбербанком.

У резидентов будет удобный доступ к важнейшим транспортным узлам: быстрый выезд на Тверскую улицу, Ленинградский проспект, ТТК, близость Белорусского и Савеловского вокзалов и возможность добраться до Шереметьево всего лишь за 45 минут. Рядом расположены станции метро «Белорусская» и «Савеловская». Вокруг уже есть все для работы, учебы и отдыха: бизнес-центры, отделения крупнейших банков, отели, профессиональные спортивные школы, специализированные школы и университеты, кафе и рестораны. Теперь немного об архитектуре. Уникальная архитектурная концепция разработана голландским бюро de Architekten Cie:

проект представляет собой линию из двух 21-этажных башен, соединенных между собой шестиэтажной горизонтальной частью с открытой террасой. Собственный парк с ландшафтным дизайном от британского бюро Gillespies открывает возможности для занятий спортом и игр, проведения BBQ-вечеринок и детских мероприятий. Места хватит всем — парк занимает более половины участка. Приватная территория только для жителей апартментов «Правда». Для машин есть подземная парковка. В продаже 439 жилых апартментов площадью от 30,6 до 132 м². А еще покупателям предоставляются десятки планировочных решений с собственными

просторными террасами, панорамными видами на Москву, апартменты с отделкой и без. Владельцы апартментов смогут выбрать разные цветовые решения и материалы. На выбор предлагается два варианта отделки BASE и PLUS, а также различные комбинации цветовых решений для стен и пола, которые предоставляют безграничный простор для дальнейшего творчества. Дополнив интерьер мебелью и элементами декора, вы сможете создать практически любой стиль, который отразит вашу неповторимую индивидуальность. Также в вашем распоряжении со временем могут появиться магазины, салоны красоты, кофейня, пекарня — для этого предусмотрены помещения на первых этажах. Покупка в комплексе апартментов «Правда» станет отличной инвестицией. Не откладывайте на потом — ведь купить выгодно лучше на старте продаж. Это правда.



**Ждем вас в офисе продаж
ежедневно с 10:00 до 20:00:
Москва, Бумажный пр., 19, стр. 11
8 (495) 489-00-00
pravda-dom.ru**



ВО ВЛАСТИ ТРЕХ СТИХИЙ

Компания Lexion Development представила концепцию дворов в ЖК «Румянцево-Парк», который строится на территории Новой Москвы в 3 км от МКАД по Киевскому шоссе около ст. м. «Саларьево». Комплекс состоит из трех корпусов на 4246 квартир. Ключи

от первого дома, в котором насчитывается 1792 квартиры, будут переданы жителям до 31 декабря 2020 года.

Концепцию благоустройства и ландшафтный дизайн в ЖК разработала компания AFA, известная своими проектами в столичном парке Горького и Нескучном саду.

При проектировании благоустройства внутренней территории комплекса «Румянцево-Парк» была представлена концепция трех стихий — Воздух, Вода и Земля. В первом корпусе проекта — Доме Д1 присутствует стихия Воздуха. Об этом говорит как будто парящий деревянный мост с ротондой и гамаками, который простирается по всему периметру двора. Во втором корпусе — Доме Д2 прослеживается стихия Земли благодаря интересному рельефу. Здесь преобладают разноуровневые тропы из различного покрытия. Территория двора Дома Д3 объединяет в себе все представленные стихии, при этом в большей мере акцент сделан на водном элементе — симбиозе активного и пассивного отдыха. Покрывание на игровых площадках выполнено из экологических и безопасных материалов: древесная кора, морская галька, песок, газонная трава.

РАСЦВЕТ ПЕНТХАУСОВ

Эксперты компании Smineх наблюдают рост интереса к квартирам с террасами и зелеными пространствами в жилом помещении. На их взгляд, идеальное городское жилье — пентхаус. Этот формат будет переживать расцвет, как и загородная недвижимость. При этом у пентхаусов значительное преимущество с точки зрения экономии времени на поездках в город, наличия инфраструктуры и сервиса, который предоставляется жителям. Как правило, средняя площадь пентхаусов больше, чем квартир в одном и том же проекте. За счет этого у их владельцев есть возможность с комфортом организовать кабинет или рабочее место. Smineх во всех проектах предусматривает пентхаусы с собственной зеленой террасой и возможностью установить дровяной камин. В то время как сейчас



на первичном рынке недвижимости Москвы пентхаусы в экспонировании есть только в 31 (21%) проекте бизнес-класса, 26 (54%) премиальных и 35 (69%) элитных домах. Например, в элитном доме «Реномэ» в продаже есть пентхаус площадью 166,9 м² с панорамными

окнами и собственной террасой. Здесь вы окунетесь в мир настоящего комфорта: сможете проводить дружеские встречи, заниматься йогой или отдыхать вечерами на террасе, откуда открываются исключительные панорамы на центр Москвы.



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

НЕ ВЫХОДЯ ИЗ КОМНАТЫ

*Через пару месяцев количество онлайн-сделок
в проектах «Галс-Девелопмент»
возрастет на 25%*

АВТОР
Оксана
САМБОРСКАЯ



ТО, ЧТО НАС НЕ УБИВАЕТ, ДЕЛАЕТ НАС СИЛЬНЕЕ. ИЗВЕСТНАЯ ФРАЗА КАК НЕЛЬЗЯ ЛУЧШЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ СЕГОДНЯШНЮЮ СИТУАЦИЮ — В ЛЮБЫХ, ДАЖЕ САМЫХ НЕГАТИВНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ МОЖНО НАЙТИ ОТПРАВНУЮ ТОЧКУ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ И НОВЫХ ДОСТИЖЕНИЙ. ПРИМЕР ТОМУ — РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, КОМПАНИИ-ФЛАГМАНЫ КОТОРОГО СУМЕЛИ НЕ ТОЛЬКО НЕ ПОТЕРЯТЬ ТЕМПОВ, НО И СОВЕРШИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОРЫВ, ПРИБЛИЗИВ БУДУЩЕЕ. ЕЩЕ НЕДАВНО НЕТОРОПЛИВО ОБСУЖДАЕМЫЕ И ТЕСТИРУЕМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ УЖЕ СЕГОДНЯ СТАЛИ РЕАЛЬНОСТЬЮ — ЗАКЛЮЧАЮТСЯ РЕАЛЬНЫЕ СДЕЛКИ БЕЗ ЖИВОГО ПРИСУТСТВИЯ ПОКУПАТЕЛЯ.

Компания «Галс-Девелопмент» за короткое время разработала и внедрила систему онлайн-продаж на всех своих проектах — это премиальные МФК «Искра-Парк» на Ленинградском проспекте и «Матч Поинт» на Кутузовском, а также элитные кварталы «Сады Пекина» на Маяковской и «Театральный Дом» на Поварской.

«В сложившейся ситуации было особенно важно предоставить нашим клиентам возможность осуществить покупку недвижимости в дистанционном формате, не выходя из дома. Мы старались сделать этот процесс быстрым и удобным. Для нас это важный и особенный этап. Уверены, что онлайн-сделки прочно

войдут в нашу жизнь и станут одним из самых привычных форматов покупки недвижимости в наших проектах», — объясняет запуск онлайн-продаж директор департамента продаж «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова.

Одной из первых завершённых сделок стала продажа апартаментов в комплексе «Матч Поинт». Важность завершённой сделки для компании и для рынка в целом заключается, в том числе, в возможности показать реально работающий алгоритм онлайн-покупки. С помощью современных механизмов был приобретен апартамент-студия площадью 36,4 м² и стоимостью 10,5 млн руб. на 13-м этаже в комплексе «Матч Поинт». Дистанционная покупка была совершена при помощи сервисов экосистем недвижимости «Метр квадратный» — от выбора лота до получения клиентом права собственности. Стоит отметить, что у покупателя был широкий выбор — сайт «Галс-Девелопмент» предлагает несколько актуальных проектов в одной ценовой категории и с примерно одинаковыми условиями покупки. Определившись с бюджетом, покупатель сделал выбор по местоположению комплекса и его наполнению. В этом ему помогли мультимедийные сервисы — 3D-планировки, видеопрогулки по прилегающей территории, панорамы района, виды из окон, а также фотографии объектов.

Определившись с выбором, апартамент был забронирован через специальную форму на сайте. Стоит отметить, что вся информация о клиенте защищена системой безопасности.

После этого с менеджером по продажам покупатель обсудил финансовые условия (100%-ная оплата, ипотека, рассрочка) и сроки выхода на сделку.

Следующим этапом стала подача заявления на одобрение ипотечного кредита в банк и ожидание положительного решения. (В проекте «Матч Поинт» с привлечением ипотечных средств осуществляется 60% сделок. По объектам «Галс-Девелопмент» можно воспользоваться эксклюзивными программами Банка ВТБ — ипотека по ставке 5,1% и по ставке 0,1% на первый год.)

В течение пары дней был подготовлен и подписан договор резервирования и оказания услуг со стороны «Галс-Девелопмент».

Еще один важный этап сделки: с помощью сервиса «Галс-Девелопмент» выпускается собственная усиленная электронная цифровая подпись (ЭЦП), для чего необходимы СНИЛС и паспортные данные. Вся информация строго конфиденциальна.





Через три рабочих дня был подписан договор купли-продажи через специализированное приложение экосистемы «Метр квадратный». В приложение выгружается договор, который подписывается с двух сторон ЭЦП.

Оплата по договору осуществилась путем направления денежных средств на счет застройщика. После получения денежных средств компания сформировала пакет документов, необходимый для электронной регистрации перехода права собственности на покупателя. Заявление и все необходимые документы для регистрации были загружены в электронное приложение. В течение пары дней была оплачена госпошлина со стороны компании.

Все документы, подтверждающие переход права собственности, были направлены клиенту в электронном виде.

Всё! Можно также в онлайн или лично похвастаться друзьям и знакомым и начинать

думать о дизайне и ремонте. Кстати, по каждому апартаменту компания готова предложить проработанное дизайнером планировочное решение и примеры отделки.

Процесс оказался столь удобным для клиентов, что в настоящий момент еще несколько онлайн-сделок находятся в работе у менеджеров компании. На основе полученных данных специалисты «Галс-Девелопмент» прогнозируют рост количества сделок такого формата на 25% в течение одного-двух месяцев.

Меняются и рекламные форматы. В апреле «Галс-Девелопмент» запустил новую технологичную рекламную кампанию «Это совсем другая история». Продукт появился в ключевых новостных медиа — РБК, «Коммерсанте», «Российской газете» и др., а также на крупнейших профильных ресурсах по недвижимости (ЦИАН, «Новострой-М», «Яндекс Недвижимость»), носителях наружной рекламы и радио (12 ключевых



ДОСЬЕ ДН

Общая площадь МФК «Матч Поинт» — 205 900 м². В составе комплекса — здание на 1551 апартамент и подземный паркинг на 1602 машиноместа. Отличительная черта проекта — шестизэтажная волейбольная арена площадью 23 тыс. м² на 3500 зрителей. В 2018 году «Галс-Девелопмент» заключил договор на управление проектом МФК «Матч Поинт» в качестве fee-девелопера. В конце 2019 года компания ввела объект в эксплуатацию и заключила договор на техническое управление жилыми корпусами с RD Management. МФК «Матч Поинт» является победителем премии Urban Awards 2015 в номинации «Премьера года». В 2016 году комплекс победил в номинации «Новостройка Москвы № 1» в рамках ежегодной премии «Рекорды рынка недвижимости». В 2017 году проект отмечен премией Move Realty Awards в номинации «Апартаменты бизнес-класса — Москва».

Вся информация об объектах компании «Галс-Девелопмент» на сайте <https://hals-development.ru/>

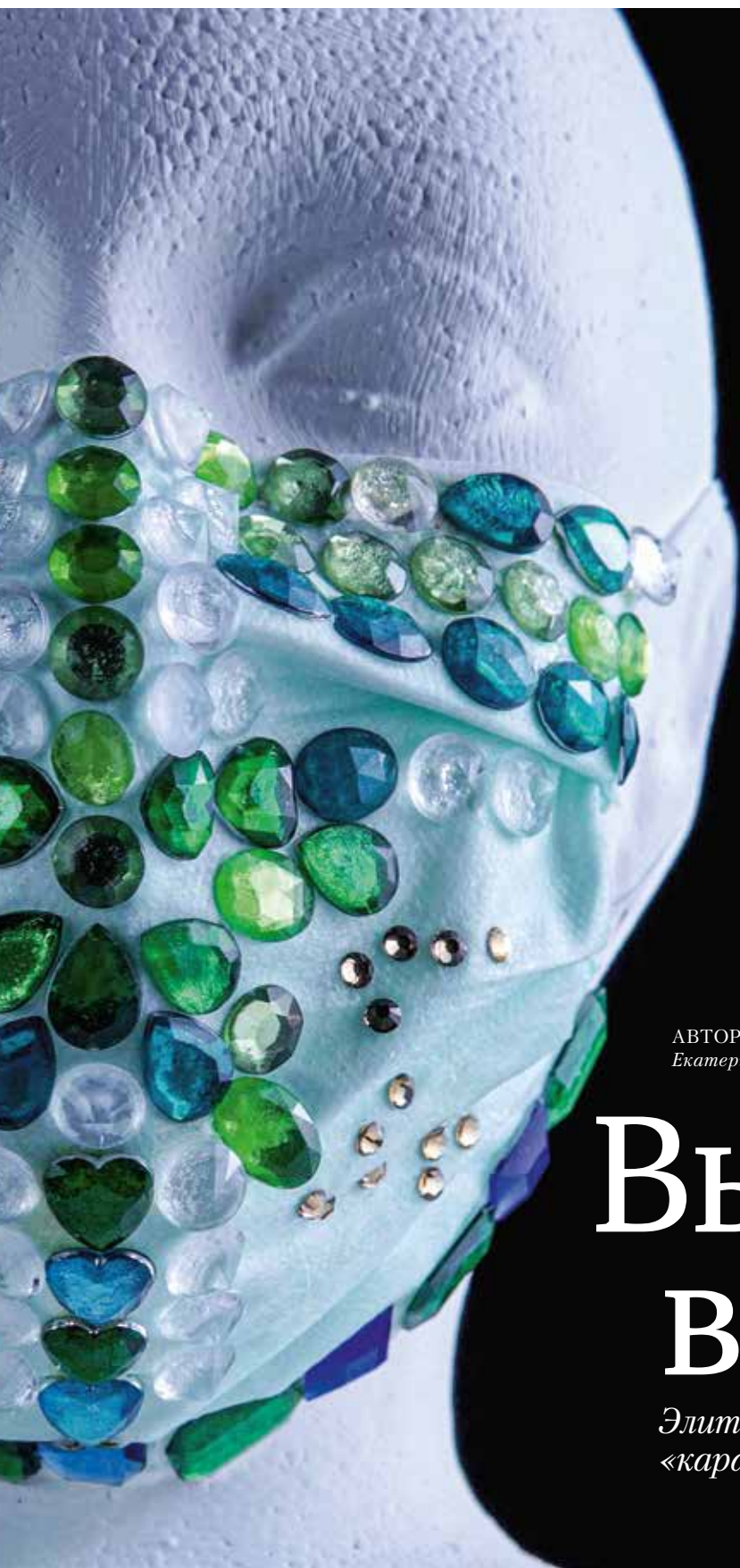
станций: «Бизнес FM», «Вести FM», «Радио Джаз» и др.). Как рассказали в компании, учитывая обстоятельства и изменения в медиапотреблении, доля диджитал-каналов самая значительная. Ключевым форматом стали динамические баннеры, изображения на которых подвижны. В связи с существенным ростом числа слушателей онлайн-радио, было принято решение использовать сервис Unisound и размещать аудиоролик синхронно с баннером-«компаньоном». Когда пользователь слышит рекламный сюжет, на экране его гаджета отображается баннер, через который можно перейти на сайт соответствующего проекта.

Как поясняет директор департамента маркетинга «Галс-Девелопмент» Юлия Мудрицкая, в компании активно работают над тем, чтобы все каналы взаимодействия с клиентами были приравнены к общему знаменателю — премиальному и эстетическому. «Каждый буклет,

презентация, специальное предложение оформлены в едином ключе. Полноценное восприятие складывается даже из маловажных мелочей, с которых начинается новая, особенная история, исключительная — для вас», — рассказывает Юлия Мудрицкая.

Дома настоящей Москвы предстали в новом свете — более изысканном, слегка эксцентричном и футуристическом. Каждый макет дополнен собственным слоганом: история роскоши, история успеха, история свободы, история будущего. В ролике, посвященном МФК «Матч Поинт», акцент сделан на осознанности, саморазвитии, богатом внутреннем мире. Героем рекламы выступает бизнесмен, медитирующий в своих апартаментах, представляющий свои самые смелые мечты.

Возможно, именно этот ролик стал первым шагом, а путь всего через два месяца завершился дистанционной покупкой. (дн)



АВТОР
Екатерина САХАРОВАЦ

ВЫХОДИМ В ЛЮДИ

*Элитные новостройки после вынужденного
«карантина» возвращаются в офлайн*

ПАНДЕМИЯ ВНЕСЛА СВОИ КОРРЕКТИВЫ В РАЗВИТИЕ ВСЕХ РЫНКОВ, И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ОДНАКО ИМЕННО ОН ПРИВЫК РАБОТАТЬ И РАЗВИВАТЬСЯ В КРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА, ПОЭТОМУ ПЕРЕСТРОЙКА МНОГИХ ПРОЦЕССОВ И АДАПТАЦИЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ПРОХОДИЛА БЫСТРО. **ДН** РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, В КАКОМ СОСТОЯНИИ И С КАКИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ СЕГМЕНТ ЭЛИТНЫХ НОВОСТРОЕК ГОТОВ К ВЫХОДУ ИЗ САМОИЗОЛЯЦИИ.

Несмотря на то что представители ряда компаний стараются держать лицо и говорить о позитивных трендах, нельзя не отметить, что спрос, конечно, во время фактического карантина упал, если мы говорим о городской недвижимости. Ожившую Рублевку и другие загородные направления в расчет не берем пока.

ИНТЕРЕС К ГОТОВОМУ

Наибольшее падение спроса было зафиксировано в апреле — в первый полный месяц режима самоизоляции, когда альтернативные механизмы продаж только подготавливались, замораживались стройки и вообще была большая неопределенность в происходящем и непонимание, чего ждать дальше и сколько продлятся ограничения.

Впрочем, при сравнении с 2019 годом стоит учитывать, что прошлый год выдался очень уж урожайным и рекордным по многим пунктам. Продажи элитной жилой недвижимости снизились на 40% по итогам января–марта 2020 года, по данным Knight Frank. Продажи жилья премиум-класса сократились на 10%. По оценкам экспертов компании «Метриум», в апреле число сделок в разных проектах сократилось относительно апреля 2019 года на 50–70%. В мае ситуация улучшилась, а падение спроса скорректировалось до 25–40% нормального уровня этого месяца. В июне, с учетом снятия большинства ограничений в Москве, ожидается увеличение числа сделок.

«Рынок элитной недвижимости традиционно проявил себя как стабильный сегмент, наименее подверженный краткосрочным колебаниям. Срок принятия решения клиента здесь может занимать от двух месяцев до года. В период изоляции в апреле сделки заключали преимущественно те клиенты, которые приняли решение еще в феврале и марте», — говорит директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева. Кстати, по ее словам, с 15 мая количество новых запросов стало расти в среднем на 10% в день. Покупка на элитном рынке тесно связана с эмоциями и настроением клиента, это

нередко импульсивное решение, и ряд общих послаблений ограничений в Москве придал людям правильный настрой.

Директор по развитию Troika Estate Татьяна Польская отмечает, что в период карантина спрос на недвижимость сосредоточился во круг проектов с высокой степенью готовности. Впрочем, предложение этому способствует.



На данный момент из общего объема новостроек в элитном сегменте 55% уже сданы в эксплуатацию, а на конец года доля готовых жилых комплексов в центре Москвы составит более 70% общего числа первичных предложений. К тому же такой сегмент, как «вторичные предложения первички», продолжает активно наращивать свою долю на рынке элитных квартир.

«Мы ряд сделок не успели закрыть в марте, и они перешли на апрель. Некоторые сделки подвисли «до лучших времен». Но в то же время, начиная с третьей декады апреля и в течение мая, мы почувствовали резкое повышение покупательской активности. Появились новые клиенты, которые точно знали, чего они хотят, и были готовы быстро заключить сделку. Таким образом, лично у нас в марте–апреле число сделок сократилось примерно на 25%, а в мае выросло на 37%. И сейчас мы очень активно работаем с тем отложенным спросом, который

сформировался за весь период самоизоляции», — рассказывает Татьяна Польская. По ее словам, появился спрос на большие квартиры, более 300 м², с бюджетом покупки выше среднего. В этом бюджете клиенты не готовы к быстрым сделкам и тем более к онлайн-показам, поэтому в этом сегменте несколько месяцев формировался отложенный спрос и, по оценкам эксперта, пик продаж придется на летние месяцы этого года. «Заметно выросло качество целевой аудитории в этот период, сократилось число звонков из праздного любопытства, и, напротив, увеличилось число реальных клиентов с конкретными запросами», — отмечает спикер.

СТРОЙКИ ОТДОХНУЛИ

В течение полутора месяцев были запрещены строительные работы, и многие СМИ поспешили сообщить о том, что могут начаться срывы сроков ввода жилых домов. Однако участники рынка, с которыми мы общались, заверяют, что вынужденный отпуск строителей не должен сказаться на клиентах. «Как только работы были снова разрешены, мы моментально восстановили наши темпы. Строительные работы на всех восьми проектах сразу же возобновились в усиленном режиме. Большинство наших проектов сдастся раньше срока, поэтому временная приостановка никак не повлияет на сроки реализации жилых комплексов», — рассказали в компании «Донстрой».

Такие же слова звучат и от представителей компании Capital Group. «После вынужденной приостановки строек мы, заранее проработав с подрядчиками различные сценарии, максимально быстро возобновили работы на строительных площадках. Объекты компании находятся преимущественно в высокой стадии готовности, что позволило оперативно восстановить ключевые процессы, сохраняя приоритеты компании — обязательства перед клиентами, их комфорт и спокойствие», — отмечают в компании.

Татьяна Польская все же отмечает, что карантин, к сожалению, внес некоторые коррективы, и ряд застройщиков перенесли сроки сдачи объектов, но «незначительно». В то же время несколько проектов объявили о старте продаж как раз в апреле и в мае.

ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ЭКРАН

Поняв, что вживую с клиентами (во всяком случае легально) получится увидеться несколько, многие компании поспешили перевести все процессы в онлайн. Так, в «Метриуме»



разработали всё для того, чтобы можно было пройти шесть шагов на пути к новой недвижимости, не выходя из дома: выбор, бронирование, покупка, оплата, регистрация, получение документов. «Основным нашим достижением стало налаживание канала онлайн-продаж, причем в очень сжатые сроки. Конечно, полностью спада спроса избежать не удалось, но онлайн-сделки в целом позволили поддержать активность клиентов, а главное — создать задел на будущее. Мы ожидаем, что после снятия всех ограничений клиенты, с которыми мы сейчас установили контакт, будут заключать реальные сделки», — говорит управляющий директор компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Надежда Коркка. Объем отложенного спроса эксперт оценивает примерно в 50% среднемесячного числа заключаемых в Москве ДДУ.

Онлайн-показы и онлайн-презентации стали распространенной практикой. «В основном клиенты хорошо отзываются о таком формате общения с менеджером, многие признаются, что даже в нормальных условиях предпочли бы именно так узнать о проекте и пообщаться», — отмечает Надежда Коркка. Она полагает, что онлайн-форматы общения с клиентами пришли в нашу практику надолго, и они будут развиваться и дальше, хотя полностью очные встречи не заменят. Так, если речь идет о покупке готового объекта, покупатели стремятся увидеть всё лично.



МНЕНИЕ

Анастасия МАЛКОВА,
управляющий партнер Stone Hedge:

«Как и большинство девелоперов, мы перешли на формат дистанционных показов через платформы Skype и Zoom. Мы начали практиковать это еще до режима самоизоляции, но использовали его в качестве альтернативного способа связи и в основном для клиентов из регионов или желающих подобрать недвижимость в период отпуска. Во время пандемии наш опыт помог нам перестроиться за считанные дни, и мы почти незамедлительно начали проводить брокер-туры онлайн для агентств недвижимости и онлайн-показы для клиентов».

«В масштабах всего столичного рынка недвижимости адаптация к новым «карантинным» реалиям выразилась, прежде всего, в переходе на онлайн-продажи. Еще до пандемии коронавируса на рынке были доступны такие инструменты, как дистанционные консультации, онлайн-бронирование с оплатой через интернет-эквайринг, электронная регистрация сделок. Во время самоизоляции эти опции получили повсеместное распространение», — соглашается с коллегой Ксения Юрьева, коммерческий директор группы «Родина». Она напоминает, что в течение некоторого времени зарегистрировать сделку можно было только электронно, поскольку МФЦ закрылись, а Росреестр прекратил прием и выдачу документов на бумажных носителях. Кроме того, произошли важные нововведения: например, Центробанк смягчил требования к идентификации заемщиков, благодаря чему в некоторых банках появилась возможность оформить ипотеку удаленно. Однако сегодня речь идет лишь о нескольких организациях — в целом же это все еще довольно редкий формат.

ЦИФРОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Онлайн останется понятным и удобным инструментом и после пандемии, уверены эксперты. Возможность перевести такие этапы, как предварительная консультация менеджера или оформление ипотеки, в интернет благоприятно повлияет на интерес к покупкам недвижимости

в Москве со стороны жителей регионов, для которых этот процесс значительно упростился. Онлайн-сервисы показали и доказали свою эффективность, а у клиента, в свою очередь, появился выбор. «Несколько реальных видео на объекте и настоящие виды дают клиенту качественное представление о проекте. 3D-туры мы считаем хорошим инструментом для презентации инфраструктуры и общих зон в проектах, однако они пока не могут обеспечить погружение в реальность на 100% при показе квартиры или апартаментов. Прямые включения с объектов при возможности управления камерой клиентом более перспективны», — делится своим видением Оксана Дивеева.

Эпидемиологический кризис показал, что курс на цифровизацию всех этапов риелторской деятельности оправдан, тем более на рынке новостроек, где значительная часть сделок проходит до завершения строительства объекта. Участники рынка ожидают, что теперь более широко будут использоваться VR/AR-технологии, чаще общение с менеджером будет проходить в форме видеоконференции. В более долгосрочной перспективе вполне возможно использование управляемых роботов и других технологических новшеств. «Впрочем, конечно, мы не ожидаем революционных изменений. Не нужно забывать, что мы сейчас только вступаем в системный экономический кризис, а любые новации требуют вложений. Но, безусловно, этот процесс ускорится», — уверена Надежда Коркка.

МНЕНИЕ

Татьяна ПОЛЬСКАЯ,
директор по развитию Troika Estate:

«В период карантина у нас в работе было порядка десяти сделок. Переговоры велись в Zoom, но на показ клиенты приходили лично. Регистрация сделки занимала около двух недель. Большинство клиентов компании с удовольствием общались методом conference call, правда, в большей степени это касалось тех, кто уже находился на этапе сделки. А вот те, кто обращался впервые в агентство, на онлайн-показы соглашались не очень охотно, и такие клиенты либо находили возможность лично приехать на показ, либо предпочли дожидаться снятия ограничений».

ВСЕ ПЕРЕДЕЛАТЬ?

Пандемия COVID-19 стала вызовом, с которым столкнулись по всему миру, и аналогичного ему и не припомнить. Все параллели с кризисами 2008 и 2014 годов не выдерживают критики по одной простой причине: у них была другая природа, вовсе не связанная с тем, что по всему миру людям вдруг запретили ходить на работу или в принципе выходить из дома. Это совсем другая история, реакцию на которую и эффекты от которой сложно спрогнозировать. Сложно, но любопытно. И отсюда столько футурологических статей и попыток понять, как изменится наша жизнь: станет ли еще ближе перспектива, когда нас всех заменят роботы, начнут ли люди бежать из городов и т.д. Под этим соусом очень удобно сейчас продвигать «автономные» проекты, где своя инфраструктура, или проекты, где существенная доля отводится под озеленение — это в духе времени и отвечает на боль и страхи, с которыми мы сейчас столкнулись. Значит ли это, что все проекты надо спешно переделывать, так как спрос изменится?

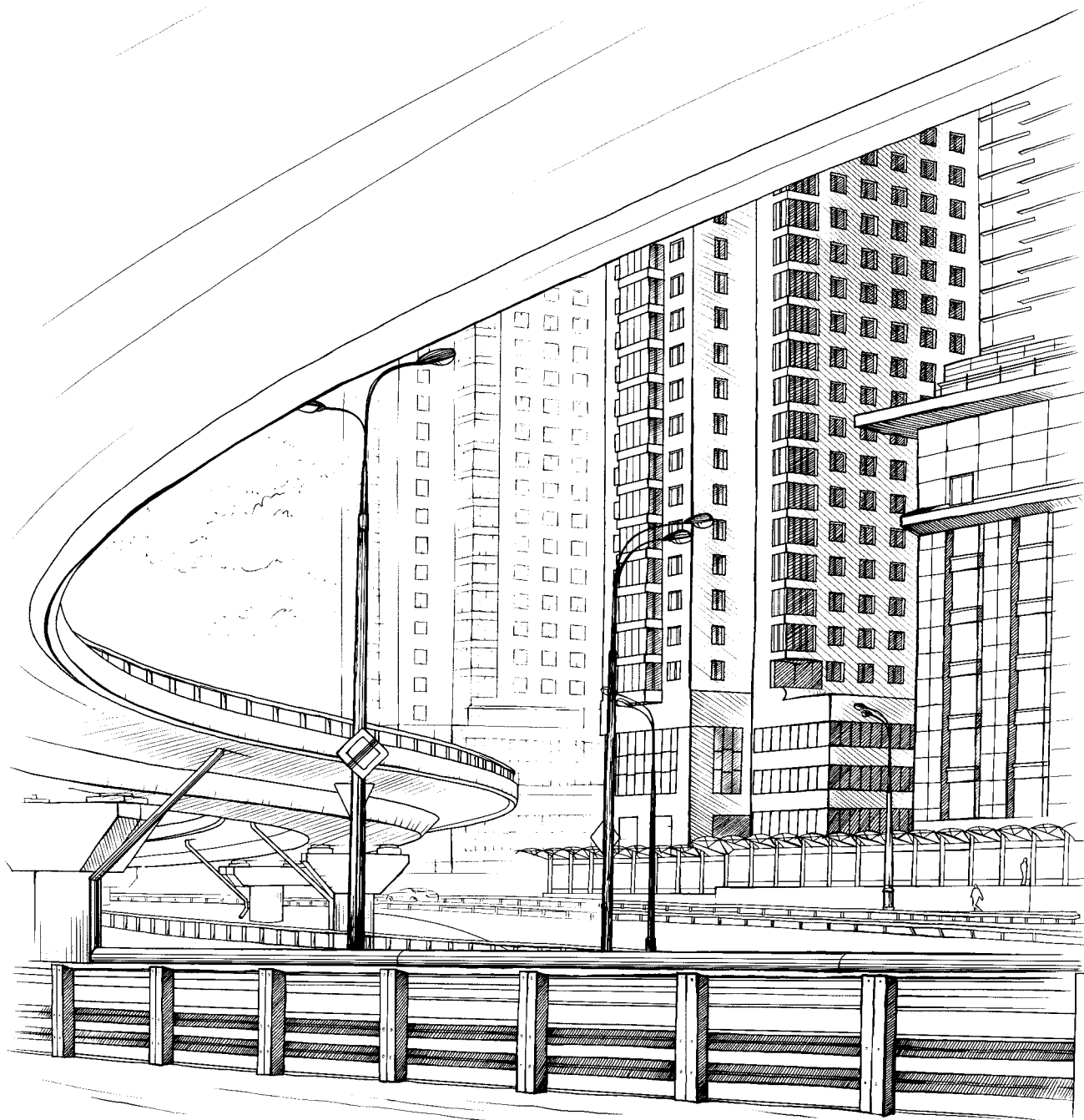
В компании «Донстрой» уверены, что ждать резких изменений на рынке недвижимости не стоит: основные запросы покупателей остались прежними. Клиенты все так же предпочитают функциональные планировки,



так как в большинстве своем не готовы платить за «неиспользуемые» квадратные метры. Однако к требованиям действительно добавилось наличие лоджий и балконов, а также востребованы проекты с эксплуатируемой кровлей, где у жителей появляется свой уютный уголок для прогулок на свежем воздухе.

В условиях самоизоляции у людей изменились критерии оценки своего жилья, говорит Оксана Дивеева. «Мы видим рост интереса к проектам с сервисной концепцией, собственной инфраструктурой, также отмечаем традиционный для весенне-летнего периода рост интереса к квартирам и апартаментам с террасами — количество запросов увеличилось на 70%», — отмечает спикер.

По словам экспертов, самоизоляция может внести коррективы также в планировочные решения квартир — например, обозначить важность наличия домашних кабинетов. Сейчас, по данным Sminex, кабинеты и рабочие пространства есть лишь в 39% проектов. Также среди актуальных трендов интерес клиентов к технологиям жилья: системам бесконтактного управления, умного дома, очистки и фильтрации воздуха, автономии здания. Останутся ли эти требования важными для клиентов, когда воспоминания о вынужденной самоизоляции немного сгладятся, покажет время. (дн)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ

«Наша задача создать место, где люди захотят жить»



ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ РАССКАЗАЛ ДН О ТОМ, ЗАЧЕМ «КОРТРОС» СТАЛ «ПРОДАВАТЬ» ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВУЮ ИДЕОЛОГИЮ И ОБРАЗ ЖИЗНИ. СЕГОДНЯ ДЕВЕЛОПМЕНТ — НЕ ТОЛЬКО И НЕ СТОЛЬКО КАЧЕСТВО И СКОРОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ... В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ДЕВЕЛОПЕР НЕ МОЖЕТ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ ДАЖЕ ИДЕАЛЬНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ. НЫНЕШНЕМУ ПОКУПАТЕЛЮ УЖЕ НУЖНЫ НЕ ПРОСТО СТЕНЫ, А ПОЛНОЦЕННАЯ, КОМФОРТНАЯ, СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА... КАК РАЗ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЕМ 15 ЛЕТ ЗАНИМАЕТСЯ ГРУППА КОМПАНИЙ (ГК) «КОРТРОС». ЗАДАЧА НЕПРОСТАЯ, НО ВАЖНАЯ.

БЕСЕДОВАЛ
Андрей АЛЕКСЕЕВ

Российский бизнес еще не слишком увлечен идеей социальности и общественной роли. Широкое понятие взаимодействия компании и общества сужено до понятия «социальной ответственности», как строчки в корпоративном отчете. Тогда как долгосрочные социальные проекты позволяют компаниям создавать собственное пространство ценностей, — уверен президент ГК «КОРТРОС» Вениамин Голубицкий. О том, что это может дать девелоперу, — он рассказал в интервью ДН.

Вениамин Максович, начнем с животрепещущего — в условиях режима самоизоляции спрос на недвижимость в России существенно снизился. Хватило ли вам «запаса прочности» этой весной?

Хватило! И в целом у отрасли, я считаю, его оказалось достаточно. Государство

своевременно ввело меры поддержки для девелоперов. Все простое в работе перешли лишь в большой отложенный спрос. Мы в свою очередь максимально наладили онлайн-общение с клиентом. Первое, что мы сделали — отладили механизм продаж онлайн. Сегодня это требования повседневности, и в «Академическом» у нас уже давно ряд сделок проходил именно в дистанционном формате. Также мы наладили трансляцию со всех строек. Клиент мог в любой момент связаться с менеджером, запросить показ всей жилой площади, вид из окон и т.д. Покупатель при оформлении сделки онлайн никаких рисков не несет, система давно отработана. Мы регулярно проводили прямые эфиры с руководителями наших проектов, которые подробно рассказывали о том, как и что происходит на объекте. Как только было дано разрешение запустить стройки — мы тотчас же это сделали и уже полностью вошли в график. Со 2 июня также открылись московские офисы продаж ГК «КОРТРОС». В своих офисах мы обеспечиваем соблюдение всех предписаний Роспотребнадзора, направленных на недопущение распространения коронавирусной инфекции. Это и дистанция между посетителем офиса и менеджером, и наличие средств индивидуальной защиты, и антисептики, и соответствующая уборка помещений.

И на этом фоне вы практически единственный в отрасли, кто говорит еще и о социальной ответственности бизнеса... А что





это значит для вас? И что это может дать застройщикам?

Социальная ответственность бизнеса — это участие бизнеса в решении социально значимых задач. За рубежом крупные компании выделяют значительные средства на развитие науки, культуры, здравоохранения и т.д., причем делают это не ради повышения узнаваемости бренда. Здесь присутствует гораздо более глубокая цель, чем просто наклеить логотип компании на баннер. Таким образом удастся добиться того, чтобы целевая аудитория поддержала какую-то социально значимую идею и стала ее продвигать в общество. Мы создали премию «Headliner года», которая уже третий год помогает формировать сообщество амбициозных лидеров, которые совместными усилиями уже сегодня меняют наше общество к лучшему. В России подобный формат только зарождается, но в скором времени, я полагаю, такие мероприятия станут своего рода негласной обязательной нормой и для девелоперов. Невозможно постоянно конкурировать качеством и ценой. Покупатель становится искушеннее, а проекты на рынке — качественнее.

Весна выдалась сложной для российского бизнеса из-за пандемии коронавируса. Однако стоит отметить, что в такой непростой период многие компании не остались в стороне и помогли по мере своих возможностей — это

тоже та самая социальная ответственность. ГК «КОРТРОС» закупила аппараты ИВЛ для Екатеринбурга и Перми.

Еще одну акцию в поддержку врачей, работающих с коронавирусом, провели жители района «Академический» в Екатеринбурге. В назначенное время сотни человек вышли на балконы и заплотировали врачам, ежедневно сражающимся с болезнью.

Ваш «Академический» действительно знаковый проект, который наиболее ярко демонстрирует социально ответственный подход «КОРТРОСа» к бизнесу. Зачем вам потребовалось «продавать» принципиально новую идеологию и образ жизни?

ГК «КОРТРОС» стала первопроходцем в деле комплексного освоения территорий (КОТ) в России. Район «Академический» в Екатеринбурге — это визитная карточка нашей компании. Мы хотели создать принципиально новую среду с нуля и уже на стадии проектирования продумывали все необходимые для этого элементы инфраструктуры. Долгое время по всей России строились так называемые «спальные» районы, а мы хотели создать место, где человек будет жить: работать, гулять, отдыхать, проводить время с семьей, праздновать важные события, встречаться с друзьями, учиться, жениться. Собрать такое количество социальных функций первой необходимости, сделать

все это удобным и комфортным для жителей непросто и возможно только на достаточно обширной территории при поддержке жителей. Именно здесь мы стали работать над созданием благоприятной атмосферы района, формируя активное сообщество жителей. У нас было понимание того, что мы хотим видеть в итоге. Сейчас мы продолжаем работать, собирая обратную связь и пожелания жителей. Несмотря на то что район «Академический» продолжает застраиваться, результат налицо. В 2023 году «Академический» станет самостоятельной административной единицей Екатеринбурга — это говорит о том, что наш путь в этом месте удался. Продуманные еще на стадии проектирования функции стали толчком для развития территории.

Как в дальнейшем масштабировали эту историю по стране? И к слову, а почему вы в отличие от большинства остальных девелоперов по-прежнему не боитесь идти в регионы?

Принципы комплексного освоения территорий мы берем за основу при реализации всех наших проектов. Мы ставим для себя задачу создания комфортной доброжелательной среды, а это возможно только при определенном объеме проекта и насыщении его необходимыми функциями. Выйдя на столичный рынок, мы пошли по пути создания новых точек социальной активности. Каждый наш проект мы реализуем для определенной аудитории. Так, например, Headliner, наш флагманский проект в Москве, рассчитан на аудиторию молодых и амбициозных людей. Формирование сообщества таких людей и послужило идеей для создания премии «Headliner года». Сейчас Headliner — это многофункциональный бренд, перешагнувший границы столичного рынка. В рамках нашего ЖК «Гулливер» в Перми мы строим дом под этим брендом.

Стройка есть не только в Москве, в регионах людям также нужно где-то жить. Да, в регионах маржинальность ниже, но качественные проекты находят свой платежеспособный спрос.

«КОРТРОС» — одна из немногих на рынке компаний, которая берется за проекты КОТ. Почему, на ваш взгляд, «КОТам» так тяжело «протоптывать» себе дорогу на российском рынке жилья? Ведь это, наверное, самая прекрасная возможность создавать комфортную среду и развивать



государственно-частное партнерство. Если вам это интересно, то что тогда мешает другим?

Проекты КОТ требуют кропотливой работы на этапе проектирования и значительных затрат. Все приходится создавать с нуля, не каждая компания обладает таким капиталом. Сейчас в России уже разработаны Стандарты комплексного освоения территории, но пока еще не приняты. Пока эти нормы не закреплены, нет четкого понимания, какие обязательства закреплены за государством, какие — за застройщиком. Есть шанс, что, когда стандарт будет внедрен повсеместно, государство возьмет на себя часть тех или иных затрат или будет помогать в части оформления документации, что, в свою очередь, позволит девелоперам не беспокоиться и максимально качественно реализовывать свои проекты.

В настоящее время с учетом кризисной ситуации, связанной и с пандемией, и с падением курса рубля, проекты КОТ приобретают еще большую значимость. Именно крупные проекты в кризис поддержат строительный бизнес — они несут за собой и дополнительную занятость, и покупку стройматериалов, и налоги. Таким образом, в непростое время поддержка проектов КОТ становится еще более значимой.

Вплоть до 2014 года «КОРТРОС» не работал в столичном регионе. Сегодня, спустя



почти шесть лет — удовлетворены ли вы результатами московской экспансии?

Мы вышли на рынок Москвы с проектом Headliner. В конце 2019 года первая очередь этого комплекса сдана в эксплуатацию, идет активное строительство второй очереди. Также мы досрочно стартовали со строительством третьей очереди. Сам бренд Headliner стал многофункциональным и вышел не только за границы Москвы, но и за пределы рынка недвижимости.

За эти пять лет в Москве мы построили и сдали три комплекса — ЖК «Дом Серебряный бор», ЖК «Люблинский. Дом у сквера», АК «Дом № 128». Сейчас строим ЖК iLove, ЖК Bauman House. Мы планомерно наращиваем портфель своих проектов в столичном регионе.

Расскажите, а как появилась идея сделать Headliner брендом? И почему вы решили выйти с ним за границы своего рынка — еще и всероссийскую премию «Headliner года» учредили, которую в феврале вручали уже в третий раз. Кого, как и за что награждаете?

Мы определили, что наш квартал жилых небоскребов Headliner для амбициозных лидеров, горящих какой-то идеей. Для этого нужно было найти и понять, кто они, эти лидеры. Так, с целью поощрения и продвижения лидеров наиболее вдохновляющих и осмысленных российских инициатив родилась идея премии «Headliner года». Наша задача — выделить и поощрить хедлайнеров, нашедших в себе силы к серьезным свершениям, ставших первыми в различных областях науки, бизнеса, спорта и общественной деятельности. Это творческие, неравнодушные люди, которые

искренне помогают другим, вносят важный вклад в развитие страны и определяют поколенческие и профессиональные запросы.

Ежегодно мы выбираем главного победителя премии «Headliner года». В этом году им стал председатель поисково-спасательного отряда «Лиза Алерт» Григорий Сергеев. Раньше хедлайнерами года становились заместитель директора московского детского хосписа «Дом с маяком» Лидия Мониавы и хирург-онколог из Санкт-Петербурга, автор медиапроекта «Жизнь человека» и благотворительного проекта Cancer Fund Андрей Павленко.

И как такие инвестиции в решение проблем общества помогают бизнесу стать успешнее?

Подобные социальные проекты позволяют бизнесу создавать особое пространство ценностей, продвигая значимые созидательные идеи. Наши покупатели становятся амбассадорами этих идей. В условиях нынешней конкуренции победить за счет просто комфортной среды становится все труднее. Как я уже говорил, наша задача создать место, где люди захотят жить, и это относится не только к физической среде, но и к атмосфере, способной обеспечить качественное времяпрепровождение для нашей аудитории. Мы стремимся создать перспективную среду, которая будет продолжать формироваться и после сдачи объекта, а значит, наши проекты не устареют, а будут расти и развиваться в зависимости от течения времени.

С момента появления бренда вы не переставали экспериментировать с формами, и сейчас это уже не только одноименная премия, но и интеллектуальный клуб, и даже линия одежды... Ничего



не забыл? А где еще ждать появления бренда Headliner? Правильно понимаю, что, став универсальным мультибрендом, Headliner все же сохраняет свою основную, девелоперскую идеологию? И в конечном счете распространяется сейчас и на другие, региональные жилые проекты «КОТРОС»?

Да, все верно. Сейчас мы уже строим дом под брендом Headliner в Перми, перенесем эту идеологию и в Екатеринбург. Headliner в Перми будет сдан в эксплуатацию уже в конце 2020 года.

Говоря о проектах, вы в последнее время представляете их уже не только в аспекте их социальности, но и «умных» технологий. Это тренд, вызов времени? И насколько оправдан с точки зрения бизнеса такой подход?

Установка систем «умного дома» сегодня является одним из конкурентных преимуществ ведущих девелоперов российского рынка. ГК «КОТРОС» в настоящее время интегрирует такие решения во все свои проекты. Жители домов получают возможность контролировать системы жизнеобеспечения и безопасность квартиры удаленно, с экрана смартфона либо других устройств. В дальнейшем системы «умного дома» будут интегрироваться в «Умный город». Когда мы начинали внедрять эту технологию на старте реализации «Академического» — это был шаг, опережающий время. Сейчас это данность, необходимая для развития не только рынка, но и общества в целом. Цифровизация захватывает все отрасли, любому бизнесу важно оставаться в тренде.

В этом году «КОТРОСу» исполняется 15 лет. Много это или мало для рынка

девелопмента? И как вы себя чувствуете, особенно в условиях новых правил на рынке?

15 лет — это достаточный срок. Могу сказать, что, начав как региональная девелоперская компания с района «Академический» в Екатеринбурге, мы многого добились. В нашей копилке сейчас более 25 проектов в восьми регионах России. Планомерно завершая ряд проектов, мы при этом приступаем к работе над новыми. Положение крупных застройщиков значительно лучше, чем маленьких компаний, которые строят по несколько домов в год в небольших городах. Если девелопер обладает достаточным капиталом, хорошей кредитной историей и правильной концепцией продукта, банк откроет кредитную линию. Таким образом, переход на эскроу-счета дает крупному девелоперу очевидные преимущества — гарантированный одобренный лимит на реализацию всего проекта, вне зависимости от динамики продаж и наличия собственных средств. Любой бизнес работает в условиях существующей нормативной базы. К новым правилам на рынке мы были готовы заранее, приняли это как данность и заложили ее в бизнес-план.

Считается, что сейчас не лучшее время для запуска новых проектов, но все-таки — планируете ли вы что-то новое в этом, следующем годах? И какова среднесрочная (долгосрочная) стратегия компании в плане развития девелоперского портфеля?

В ближайших планах — приступить к проекту в Москве на территории вдоль Ленинградского шоссе в районе Северного речного порта. Этот проект уникален, отложенный спрос там огромный уже сейчас. В целом мы планируем продолжать постепенно наращивать портфель проектов во всех регионах нашего присутствия. (аи)



НЕ ОТХОДЯ ОТ МОНИТОРА

Всероссийская «самоизоляция» помогла застройщикам найти новые формы работы с покупателями

АВТОР
Оксана
САМБОРСКАЯ

ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА 2020 ГОДА ОКАЗАЛАСЬ СТОЛЬ БУРНОЙ НА СОБЫТИЯ, ЧТО, НЕСОМНЕННО, ВОЙДЕТ В ИСТОРИЮ, КАК ПРИМЕР «ШОКОВОЙ ТЕРАПИИ». АНАЛИЗИРОВАТЬ ЭТОТ ПЕРИОД, ОПИСЫВАТЬ И ОБСУЖДАТЬ ПРАВИЛЬНОСТЬ И НЕПРАВИЛЬНОСТЬ СТРАТЕГИЙ РАБОТЫ ЗА ЭТИ МЕСЯЦЫ ЭКСПЕРТЫ БУДУТ ЕЩЕ ДОЛГО.

Пока же, в качестве первого итога, можно с удовлетворением констатировать: рынок пережил эти сложности без фатальных потерь, хотя о полном восстановлении говорить пока рано: по данным Росстата, с января по июнь 2020 года в России введено 22,2 млн м² нового жилья — на 8,3% меньше показателя аналогичного периода 2019-го. При этом на долю индустриальных, многоквартирных новостроек пришлось 10,8 млн м² (остальное построили «частники»).

ДЕРЖАТЬ ДИСТАНЦИЮ

Напомним хронологию событий: с 30 марта указом президента страны были установлены нерабочие дни с сохранением за работниками заработной платы. Срок несколько раз продлевался, и стройки возобновили работу только в середине мая.

Сбился и график продаж — потенциальные покупатели тоже остались дома. И отделам продаж пришлось спешно перестраивать работу, переводя ее в онлайн.

Большинство компаний справились с этой задачей быстро и успешно. Системы онлайн-продаж у многих застройщиков существовали и до локдауна, и их пришлось лишь несколько модернизировать. Это быстро дало свои плоды. Так, в компании «Главстрой-Регионы» продажа квартир онлайн осуществлялась уже с 10 апреля. «Ежедневно осуществлялось порядка 30 онлайн-консультаций», — рассказывает коммерческий директор «Главстрой-Регионы» Алексей Артошин.

В группе «Самолет» возможность приобретения квартиры онлайн уже существовала и была лишь дополнена некоторыми сервисами, например, консультацией менеджера по продажам. «Новинкой стало дистанционное подписание договоров на ипотечные кредиты», — рассказывает директор по продажам Группы «Самолет» Кирилл Храпов. — В числе первых девелоперов компания провела дистанционные сделки с использованием ипотеки в партнерстве со Сбербанком и Росбанк Домом».

«Для перехода на дистанционные продажи нам понадобилось два-три дня, во многом благодаря тому, что открытие онлайн-сервиса уже давно обсуждалось в компании», — добавляет руководитель проектов петербургской компании «Мегалит — Охта Групп» Денис Казберов. — К моменту объявления карантинных мер все квартиры в жилом комплексе «Приморский квартал» были доступны для

выбора и бронирования пользователям нашего сайта». Стоит, правда, отметить что в северной столице стройплощадки не останавливали. Строительство было признано системообразующей деятельностью на региональном уровне, что позволило вести все работы в стандартном графике.

Этот канал продаж будет развиваться и в дальнейшем. «Потенциал роста дистанционных сделок, по нашим прогнозам, составляет 20–30% в общем объеме продаж. На самом



деле, это довольно весомая доля, и при других обстоятельствах достичь такого показателя на рынке Петербурга и области удалось бы минимум через пять лет», — видит позитив в сложившейся ситуации директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест» Ян Фельдман.

Отработанный сервис онлайн-презентации и покупки никуда не исчезнет, говорят в пресс-службе компании «Донстрой», «напротив, мы продолжим его развивать, мы уверены, что он станет рабочим инструментом в коммуникации с нашими региональными клиентами, доля которых на некоторых проектах доходит до 30%».

МОЖНО БЫЛО ЗАНЯТЬ

Несмотря на то что работа онлайн не стала экстремальной, спрос существенно сократился. По оценкам разных компаний, в некоторых случаях падение интереса составило 70% и более от ситуации февраля-марта.

Это было связано с рядом факторов. Общий настрой потенциальных покупателей не располагал к заключению сделок. Люди, напуганные эпидемиологической ситуацией в стране, стали расставлять приоритеты по-другому, уделяя



внимание в первую очередь своему здоровью, а решение о покупке квартиры отложили до лучших времен.

Кроме того, рассказывает управляющий партнер «ВекторСтройФинанс» Андрей Колочинский (в компании услуга онлайн-покупки была доступна и до закрытия офисов продаж, в большинстве случаев к ней прибегали клиенты из регионов), возникли проблемы с дистанционными сделками. Так, рассказывает эксперт, 30 марта были закрыты отделения МФЦ, что привело к перебоям в работе Росреестра (срок регистрации ДДУ увеличился). «И надо признать откровенно, что полностью уйти в онлайн участники рынка не смогли. Несмотря на то что у клиентов есть возможность пройти некоторые этапы сделки дистанционно, даже при наличии электронной подписи в некоторых случаях все же требуется личное присутствие. Так, например, чтобы оформить кредит или открыть аккредитив, необходимо лично обратиться в банк. То же самое касается работы нотариусов. В период карантина большинство нотариальных контор приостановили свою деятельность, что также сказалось на сделках с недвижимостью», — рассказывает Андрей Колочинский.

В апреле-мае по рынку в целом мы наблюдали отрицательную динамику регистрации ДДУ — объем новых договоров сократился

Пандемия стала мощным катализатором окончательного перехода рынка жилищного строительства в «дивный новый мир» цифровой экономики

на 50–55% по сравнению с мартом, продолжает коммерческий директор МосТУ Группы «Эталон» Василий Фетисов.

«Отчасти это было связано с ажиотажным спросом в марте после обвала нефтяных котировок и курса рубля, а отчасти с тем, что не все застройщики смогли оперативно настроить систему онлайн-продаж и временно не имели возможности регистрировать ДДУ. Кроме того, и многие потенциальные клиенты отложили принятие решения о покупке до завершения периода самоизоляции», — говорит Василий Фетисов.

Компания «Мегалит — Охта Групп» в первые две недели карантина зафиксировала снижение количества обращений примерно на 30%. Но после объявления о возможности воспользоваться льготной ипотекой с господдержкой, добавляет Денис Казберов, обращения стали расти, и к концу мая число сделок практически вернулось на докризисный уровень.



Мы наблюдали резкий рост сделок в марте, рассказывает генеральный директор Ikon Development Антон Детушев, — люди опасались повышения ипотечных ставок и стремились поскорее инвестировать в недвижимость. Ажиотаж, по наблюдению Антона Детушева, стал снижаться, когда была анонсирована программа льготного ипотечного кредитования под ставку 6,5%. «К тому же многие решили отложить покупку до решения ЦБ по снижению ключевой ставки, которое ожидалось в июне (что и произошло 19 июня, когда регулятор опустил ее значение сразу на 1 п. п. — с 5,5 до 4,5% годовых. — ДН)», — считает эксперт.

Василий Фетисов считает рекордные показатели ипотечных сделок в общем объеме продаж «карантинным достижением»: в апреле и мае на долю ипотеки пришлось 61% и 76% всех сделок в компании. Помимо различных программ субсидированной ипотеки, как от застройщиков, так и с господдержкой по ставке 6,5% годовых, крупные девелоперы совместно с банками-партнерами смогли предложить клиентам на самоизоляции максимально удобные механизмы дистанционного одобрения и оформления ипотечных кредитов. Стремительный рост числа сделок с участием ипотеки отмечают и в «Мегалит — Охта Групп». «Если ранее в среднем на примере нашего

проекта «Приморский квартал» мы фиксировали 40–45% сделок с участием кредитных средств, то сейчас этот показатель вырос почти в два раза. А по итогам мая ипотечные сделки превысили количество договоров со 100%-ной оплатой в 7 раз», — радуется Денис Казберов.

Компания «Донстрой» совместно с банком ВТБ приняла решение субсидировать процентную ставку по ипотеке для своих клиентов до 0,1% на первый год кредитования. Такое решение стало мощным инструментом повышения продаж. «На сегодняшний день порядка 50% всех сделок у нас осуществляется по программе субсидированной ипотечной ставки», — говорят в компании.

Как результат, «уже в мае в большинстве московских проектов Группы «Эталон», несмотря на обратную тенденцию рынка в целом, мы зафиксировали рост объема реализации до 30%, — описывает ситуацию Василий Фетисов. — И это при том, что данные нашего регулярного мониторинга стоимости жилья в портфелях крупнейших девелоперов говорят о росте цен: в конце мая — начале июня каждый третий крупный девелопер увеличил цены на часть своих лотов на величину до 12%». Такая же ситуация сложилась и на проекте ЖК «Румянцево парк» компании Lexion Development: в основные два карантинных

месяца — апреле и мае спрос вел себя по-разному. В апреле покупатели заняли больше выжидательную позицию, не торопились с покупкой недвижимости, неохотно шли на дистанционные и онлайн-сделки, в мае ситуация кардинально изменилась — существенно выросло как число входящих обращений, так и сделок. При этом примерно 70% сделок пришлось именно на ипотеку.

Антон Детушев также отмечает, что «клиенты стали более «целевыми», на момент обращения они приходят с конкретными запросами, имеют четкое представление о том, как должна выглядеть будущая квартира».

НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТУ

Во многих проектах изменились и условия продаж. Первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ» Марина Любельская считает, что таких условий, которые застройщики предлагали в эти два месяца своим клиентам, на рынке недвижимости не будет никогда, и тот, кто приобрел квартиру в эти месяцы, оказался в числе счастливиц.

К июню 2020 года Росреестр и Сбербанк зарегистрировали с января 2018 года 1 млн сделок с жилой недвижимостью в электронном виде

«Спрос в апреле значительно снизился по сравнению с мартом, но уже ко второй половине апреля вернулись к решению своих вопросов. В мае сделки выросли в два раза. Люди адаптировались к ситуации, продолжили решать свои вопросы. 40% покупателей мая — это те, кто приостановил решение своего жилищного вопроса из-за карантина и в мае вернулся к нему, 60% — полностью новые покупатели, которые как раз искали квартиру во время карантина», — рассказывает Марина Любельская.

Из локдауна в «Крост» вышли с четырьмя акциями: скидки на квартиры, рассрочка сроком до 24 месяцев, скидки на машиноместа и кладовки, программа трейд-ин за 10 дней. Существуют скидки при 100%-ной оплате, ипотечные предложения.

Управляющий директор компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Надежда Коркка напоминает, что во время самоизоляции целый ряд застройщиков запустили



специальные акции. Например, MR Group совместно с ВТБ снизил льготную ставку до 0,5% годовых на 12 месяцев, а по истечении этого срока ставка составит 6,5%. Особые условия предложены и по стандартным программам: ставка снижается до 0,6–1,6% годовых на полгода, а затем действуют базовые условия.

«Кроме того, в апреле и мае средний уровень скидок в новостройках массового сегмента составил 5%. В предыдущие месяцы этот показатель составлял в среднем 4% и лишь в марте вырос до 6%. Отмечу, что при расчете не учитываются скидки на отдельные пулы лотов, которые в отдельных проектах достигают 15–20%», — рассказывает Надежда Коркка.

Список примеров велик. В проекте «Мир Митино» запущена совместная программа с ВТБ по субсидированию льготной ставки до 0,5% годовых. При покупке квартиры, рассказывает генеральный директор УК «Развитие» (девелопер ЖК «Мир Митино») Игорь Козельцев, мы берем на себя проценты по кредиту до конца 2020 года, благодаря чему ежемесячный платеж снижается для клиента на 40%. Вторая мера — это страхование покупателя от потери работы за счет застройщика: страховая премия составляет 300 тыс. руб. Третья мера — это беспроцентная рассрочка, которая действует при покупке выделенного пула готовых квартир.



сертификата при этом зависит от размера квартиры и варьируется от 25 до 55 тыс. руб.

Предоставляла небольшие скидки и брокерско-консалтинговая компания «ТОП Идея». «На проектах, где мы занимаемся управлением продажами, было принято решение поддержать общую тенденцию и компенсировать выплаты по ипотеке покупателю за счет предоставления небольшой скидки (обычно, равнозначной процентной ставке). Возможность предоставления дополнительных скидок нами не рассматривалась, так как за время самоизоляции стоимость в наших объектах комфорт-класса увеличилась на 2,5–4% в зависимости от типа лота и количества нереализованного объема», — говорит руководитель компании Олег Ступеньков.

Холдинг РСТИ (Росстройинвест) в мае запустил совместную ипотечную программу с банком ВТБ, которая распространяется на петербургские объекты — жилой комплекс New Time, первую очередь ЖК Тегга, уже сданные объекты «Петр Великий» и «Два ангела». По условиям программы, в течение первого года с момента подписания кредитного договора

«Кроме того, отмечает Игорь Козельцев, еще с начала 2020 года клиенты стали реже приобретать квартиры на начальной стадии готовности: за четыре месяца на первичном рынке Москвы доля таких сделок сократилась почти вдвое. Эта тенденция наблюдалась и в нашем проекте: раньше около 60% квартир приобреталось на начальной стадии строительства, а 40% приходилось на корпуса с ключами. Сегодня же соотношение обратное: 60% сделок заключается с готовыми квартирами. Это вполне объяснимо: в кризисные периоды покупатели предпочитают минимизировать риски, чтобы не столкнуться с переносом сроков. Причем отмечу, на квартиры в сданных новостройках, в отличие от вторичного жилья, действует льготная ипотека, что увеличивает привлекательность таких предложений».

В ГК «Ленстройтрест» во время пандемии запустили уникальное для рынка новостроек Петербурга предложение: длительную рассрочку на восемь лет. Оно востребовано у клиентов, которым по ряду причин не подходит ипотека.

Всего же в компании действует 23 акции, которые включают разнообразные скидки и подарки, например, кухонный гарнитур со встроенной техникой. Также покупатели после заключения сделки могут приобрести за символическую плату 100 руб. сертификат на годовую оплату коммунальных услуг. Номинал





ипотечная ставка составляет 0,5%, затем она увеличивается до 6,5%. Кроме того, в компании предоставляют дополнительную скидку при выборе электронной регистрации ДДУ.

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ

Стоит отметить, что в «карантине» изменились и представления покупателей о необходимом жилье. «Со снижением коронавирусных настроений увеличивается бюджет покупки, — отмечает коммерческий директор RDI Валерий Кузнецов. — Если в апреле наибольшей популярностью пользовались студии и однокомнатные квартиры, то к концу весны и летом заметно возросла доля двух- и трехкомнатных квартир. Это говорит не только о стабилизации ситуации, но и о влиянии последствий пандемии на рынок труда. Часть людей переходит на гибкий или удаленный режим работы. Вместе с этим меняются и представления о собственном жилье. Прежней площади уже недостаточно. Как минимум требуется дополнительное пространство для организации работы дома. И покупатели выбирают квартиры чуть большего метража. Запрашиваемая площадь выросла в среднем

на 4–5 м². Помогает этому и субсидирование кредитов. Если в начале года возможные ежемесячные выплаты казались заемщикам слишком большими, то сегодня ипотека воспринимается более доступной. Мы надеемся на продление госпрограммы и после 1 ноября».

Об изменениях предпочтений покупателей говорит и директор по продажам AFI Development Федор Ушаков. Эксперт отмечает, что покупатели обратили внимание на комплексно спроектированные ЖК, строящиеся по принципу «город в городе», и просторные квартиры, позволяющие обустроить личную рабочую или учебную зону для каждого члена семьи. Самоизоляция вновь напомнила людям о ценности просторного жилья и важности иметь личное пространство для уединения, а ограничения социальных контактов как нельзя лучше показали достоинства тех домов, в которых собственная инфраструктура, надежная система безопасности и развитая сеть коммерческих объектов типа продовольственных магазинов и аптек позволяют их жителям комфортно существовать продолжительное время без лишних контактов с внешним миром. (АН)



VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ДАЧА СНОВА В МОДЕ

Пандемия изменила рынок загородного жилья

АВТОР
Александр ХЛЫНОВ

В 2020 ГОДУ РЫНОК АРЕНДЫ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ В РОССИИ НАЧАЛСЯ НА МЕСЯЦ РАНЬШЕ ОБЫЧНОГО ПО ПРИЧИНЕ РАННЕЙ ВЕСНЫ И АНОМАЛЬНО ТЕПЛОЙ ПОГОДЫ. УЖЕ В ПЕРВОЙ ДЕКАДЕ МАРТА КОЛИЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ О СДАЧЕ В АРЕНДУ ДОМОВ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 51% ПО СРАВНЕНИЮ С НАЧАЛОМ МАРТА 2019 ГОДА.





Ранняя весна оживила рынок аренды загородного жилья раньше обычного, после чего пандемия, вызванная коронавирусом, привела к ажиотажному спросу на дома, стремительно изменив рынок.

СКАЧОК СПРОСА

Первое заявление Владимира Путина о введении режима повышенной готовности в связи с опасностью распространения новой коронавирусной инфекции было сделано 25 марта, и тут же спрос на аренду загородной недвижимости увеличился в разы.

Несложно догадаться, что наибольшей популярностью стали пользоваться дома в Московской и Ленинградской областях. Так, по данным «Авито Недвижимость», спрос на аренду недвижимости в Подмоскovie вырос, по итогам марта, в 2,3 раза, а в окрестностях Санкт-Петербурга — в 2,7 раза.

Несколько другие цифры, которые вполне сопоставимы с приведенными, озвучили в ЦИАН. Согласно статистике агрегатора, спрос на подмосковные дома увеличился в марте в 2,7 раза относительно аналогичного периода прошлого года, в Ленинградской области — в 2,5 раза.

Согласно данным ЦИАН, к концу мая спрос на аренду загородных домов снизился, но все равно значительно превышает прошлогодний. Пики же приходились на середины недель в течение апреля с более-менее ровным и высоким плато во время майских праздников — в 3,5 раза по сравнению с прошлым годом.

БЕЗ ДЕФИЦИТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Увеличилось и количество предложений о сдаче домов внаем. В Московской области арендного жилья стало на 34% больше, а в Ленинградской области — на 17%. Всего же по России предложений по аренде жилья стало больше на 25,8%.

Специалисты объясняют это тем, что некоторые люди, до сих пор выставляющие свои дома на продажу в условиях «лежачего» рынка, решили временно перевести их в разряд арендного жилья и получить с невостребованной собственности доход.

Благодаря столь рациональному подходу людей к распоряжению своими активами дефицита предложений не наблюдалось. В сложившихся условиях цены на аренду загородной недвижимости в марте оставались практически на прошлогоднем уровне.



МНЕНИЕ

Валерий ЛУКИНОВ,
эксперт компании
Good Wood:

«Наибольшим спросом загородная недвижимость, сдающаяся в аренду, пользуется у семейных людей в возрасте от 35 до 45 лет. Как правило, у них есть учащиеся в школах дети, один или несколько. В приоритете у таких арендаторов поселки в лесу и обязательное наличие поблизости водоема. Пандемия же создала еще одного типичного арендатора — это пожилые люди, желающие снять дом в поселках с поликлиниками и больницами».

Своего арендатора нашел каждый пятый владелец сдаваемого внаем жилья. Агрегаторы отмечают, что около 20% старых и новых объявлений были сняты с публикации в течение марта. О росте количества сделок аренды загородных домов говорят и риелторы. Так, в «Инком-Недвижимости» заявили о 14%-ном увеличении. То есть можно говорить о том, что на съемные дачи переехали уже более 3,1 тыс. семей.

Вполне объяснимо, что практически половина запросов при поиске сдающихся в аренду домов приходилась на те, которые стоят менее 100 тыс. руб., делится статистикой ЦИАН. За эти деньги предлагаются приемлемые варианты. Почти в трети запросов указывалась стоимость 100–200 тыс. руб., и каждый десятый потенциальный арендатор искал себе коттедж на лето по цене 300–400 тыс. руб.

ВАМ ЭКОНОМ ИЛИ ЭЛИТ?

После отсеивания вариантов запущенных и недостроенных домов и бытовок на «4 спальных места с телевизором, газовой плитой от баллона и мангалом за 7 тыс. руб. в месяц», оказывается, что самая доступная дача, подходящая для семьи, стоит минимум 13–15 тыс. руб. в месяц. За эти деньги можно рассчитывать на одноэтажный дом старой постройки около 50 м² с парой спален и туалетом на улице, находящийся примерно в 70 км от МКАД. Более комфортные

условия, но примерно на том же расстоянии от МКАД обойдутся уже в минимум 25 тыс. руб. в месяц.

В Ленинградской области подобных предложений уже не найти. Самые доступные по цене дома стоят от 70 тыс. руб. в месяц, и их нельзя причислить к классу «эконом». За эти деньги арендатор получит двух-трехэтажный коттедж с евроремонтом, с санузлом в доме, холодильником, посудомоечной и стиральной машинами, кондиционером, телевизором, интернетом, баней и гаражом.

Самый дорогой элитный дом в Подмосковье сдается по цене 1,7 млрд руб. в месяц. Есть предложения за 8, 7, 6, 5 млн руб. в месяц и т.д. Но рассмотрим наиболее востребованную загородную недвижимость по цене около 300 тыс. руб. Как правило, это дом в охраняемом поселке с дизайнерским ремонтом, пятью-шестью спальнями, джакузи, гостевым домиком, баней, беседкой. Рядом обязательно есть водоем, садик и школа.

Средняя цена элитных коттеджей под Санкт-Петербургом выше — около 400–450 тыс. руб. Это дом площадью более 300 м², стоящий чаще возле водоема на живописном берегу, с дизайнерским ремонтом, бассейном и террасами, пятью-семью спальнями, баней, бильярдной, гаражом на пару-тройку автомобилей и всеми удобствами.

Средняя стоимость арендного жилья в Подмоскowie

Направление	Средняя цена в месяц (тыс. руб.)
Рублево-Успенское	189
Новорижское	163
Осташковское	112
Минское	105
Волоколамское	102
Дмитровское	95
Каширское	89
Ленинградское	87
Ярославское	79
Новорязанское	79

Источник: ЦИАН



ОТ АРЕНДЫ ДО ПОКУПКИ

Риелторы ожидают в 2020 году и увеличения спроса на покупку загородной недвижимости: пожив в частном доме на карантине, люди становятся более склонными к приобретению собственного загородного жилья. И агентства недвижимости, и торговые площадки отмечают рост спроса на покупку загородной недвижимости. Так, в ЦИАН рассказали о 25%-ном росте просмотров объявлений о продаже домов в Подмоскowie и 30%-ном — в Ленинградской области.

Схожие цифры приводят и риелторы. Как рассказала управляющий партнер «Миэль-аренда» Мария Жукова, запросов на покупку домов за городом и дач в марте стало больше на 28%. Спрос вырос и на элитные особняки, говорит директор управления элитной недвижимости «Метриум Премиум» Анна Раджабова. Здесь отмечается еще одна тенденция — ввиду сложившейся ситуации некоторые продавцы могут передумать избавляться от своих загородных домов, а значит, количество предложений сократится.

РАССТОЯНИЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Но спрос есть далеко не на все дома. Большое значение имеет расстояние недвижимости от города. В случае Москвы граница, в пределах которой коттеджи ценятся, проходит в 70 км от МКАД. На это указывают специалисты

«Миэль». Рано или поздно ограничения снимут и люди начнут ездить на работу. Поэтому снимать жилье слишком далеко никто не рискует.

Но причина, по которой дома, стоящие за 70-м км, по-прежнему не рассматриваются ни к покупке, ни для аренды, кроется не только в удаленности. Там другая инфраструктура и не так много крупных городов, таких как Раменское или Солнечногорск, Подольск или Пушкино. На этом удалении проходит Московское большое кольцо (трасса А-108), за которым находятся небольшие деревни и поселки. Исключения составляют, например, Коломна, Егорьевск и Волоколамск.

Согласно статистике ЦИАН, 40% арендаторов искали съемные дачи, расположенные не далее 20 км от МКАД. Жить дальше от Московской кольцевой автодороги еще на 10 км согласились бы 20% арендаторов. Выехать же за Московское большое кольцо готовы лишь 10% искавших дачи людей. Остальные 30% желающих снять на лето дом искали их в пределах 30–70 км.

Самым популярным, по данным «Инком-Недвижимости», оказалось Новорязанское шоссе, на отличающиеся доступными ценами дома которого пришлось 13% спроса. В пятерку лидеров вошли Новорижское и Дмитровское шоссе (по 10% спроса), а также Каширское и Симферопольское шоссе (по 9% спроса).

МНЕНИЕ

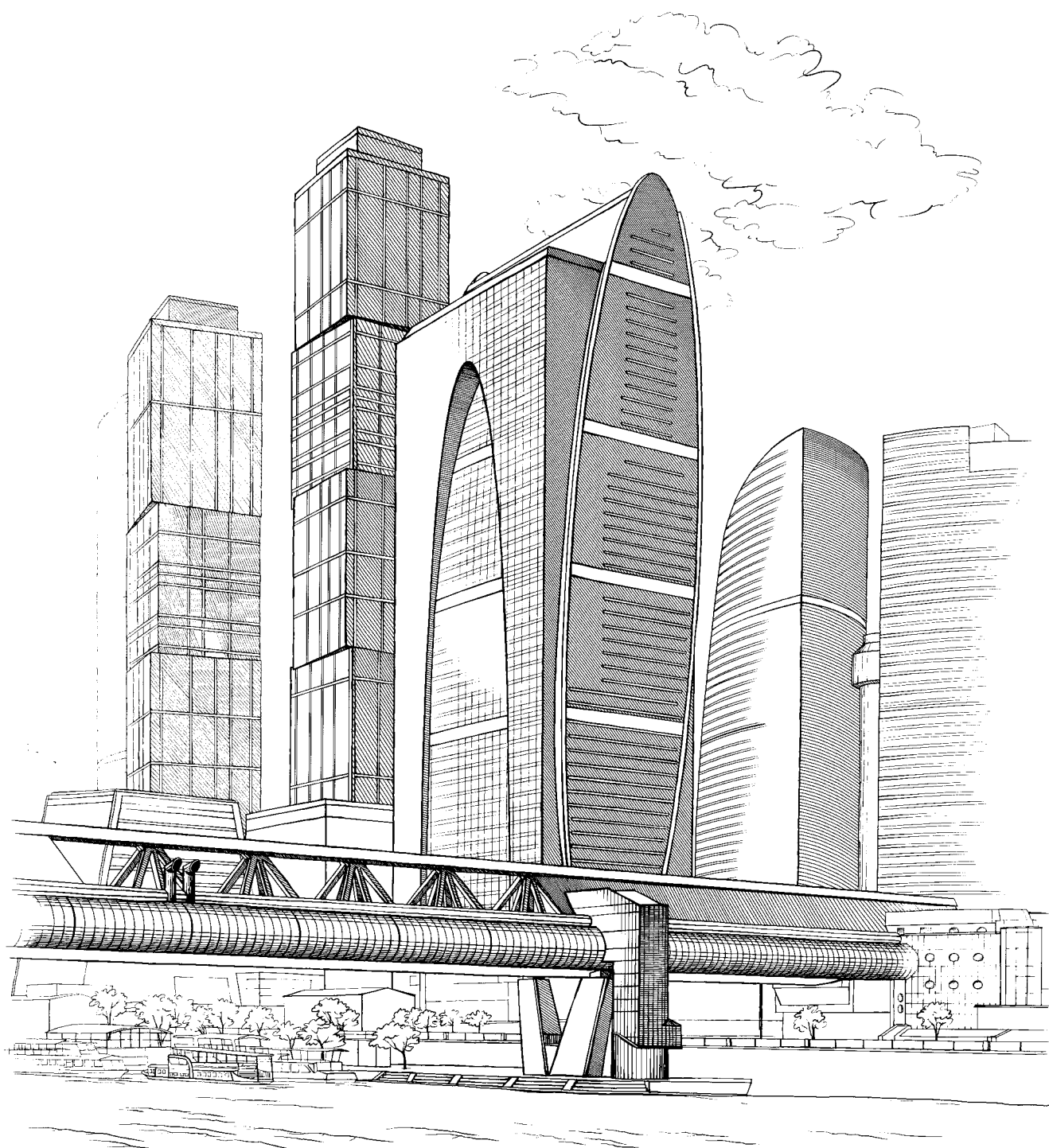
Марк ТРЕМБЛЕЙ,
профессор меди-
цины, старший
научный сотрудник
Научно-иссле-
довательского инсти-
тута СНЕО:

«Высока вероят-
ность того, что
вновь обретенные
привычки, в том
числе жизнь
в частном доме,
на природе, пере-
живут пандемию
и останутся у людей
на долгие годы»



ЧТО ДАЛЬШЕ?

Как уже отмечалось, пик спроса пройден, но он все равно значительно превышает прошлогодний. Это связано с планами жителей больших городов на лето. В данный момент сохраняются ограничения передвижений по России. В ряде регионов, которые не так легко объехать, действует пропускной режим, а по приезде в ту или иную область следует провести две недели в самоизоляции или даже на строгом карантине. Особое внимание при этом уделяется жителям Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Добираться до места отдыха с приключениями или провести его в изоляции никто не собирается, поэтому многие люди планируют отдыхать в своем регионе, сняв дачу, либо в доме отдыха.



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КАК «КОРОНА» БИЗНЕСУ ПОМЕШАЛА

К чему готовиться собственникам и арендаторам торговых и офисных площадей

АВТОР
Яна ВОЛОДИНА





ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА ВНЕСЛА СЕРЬЕЗНЫЙ РАЗЛАД В ЖИЗНЬ МНОГИХ ЛЮДЕЙ, ПОВЛИЯВ НЕ ТОЛЬКО НА ИХ ЗДОРОВЬЕ, НО И НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЖИЗНЬ. В МОСКВЕ, НАПРИМЕР, ЖИТЕЛЯМ БЫЛО СТРОГО РЕКОМЕНДОВАНО НЕ ВЫХОДИТЬ ИЗ ДОМА, СТОЛИЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ЗАКРЫЛИСЬ, ОПЕРАТОРЫ СТРИТ-РИТЕЙЛА ВЫНУЖДЕННО УШЛИ НА КАНИКУЛЫ, А БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ОПУСТЕЛИ, ПОСКОЛЬКУ КОМПАНИИ ОТПРАВИЛИ СВОИХ СОТРУДНИКОВ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ.

С начала резкое падение рубля, а потом карантин и резкое сокращение потребления отправили практически в нокаут рынки торговой и офисной недвижимости. Причем кризис оказался настолько серьезным, что оценить глубину потерь каждой из сфер пока не может никто.

ТОРГОВЫЙ НОКАУТ

А ведь еще в феврале текущего года, когда ничто не предвещало, участники рынка торговой недвижимости были настроены оптимистично и прогнозировали в 2020 году бум строительства торговых центров в Москве. В тот момент компания Colliers International сообщила, что в 2020 году в столице введут 424 тыс. м² торговых объектов, что на 44% больше, чем 2019 году, и вдвое больше показателя 2018 года (192 тыс. «квадратов»). При этом в компании Knight Frank пообещали в текущем году ввод еще большего количества торговых площадей — 794 тыс. м². В компании также отметили, что с начала текущего года на российский рынок вышли четыре международных розничных оператора (в I квартале 2019 года — пять). При этом торговые точки российских дизайнеров развивались очень активно — в ключевых ТЦ открылось в два раза больше магазинов, чем годом ранее.

Одним словом, обо всем хорошем, что случилось или могло случиться с рынком торговой недвижимости, эксперты рассказали до марта. Но потом на горизонте бизнеса возникла новая вирусная инфекция, прозванная «коронай», которая не только разрушила все планы, но и погрузила отрасль в глубокий кризис. Из-за введенного карантина торговые объекты в столице закрылись (за исключением продуктовых магазинов, супермаркетов, салонов



связи, зоомагазинов и аптек), соответственно, у арендаторов резко упала выручка и многие из них перестали выплачивать аренду, а некоторые вынуждены были сократить не менее 20% персонала. В конце марта Российский союз торговых центров (РСТЦ) написал письмо премьер-министру РФ Михаилу Мишустину с просьбой оказать господдержку торговой недвижимости. В частности, РСТЦ попросил субсидировать процентные ставки по действующим кредитам не менее чем на 4%, отсрочить уплату НДС и налога на прибыль на три месяца (с возможностью продления до января следующего года).

Почти в то же время в Госдуму РФ был внесен законопроект, согласно которому арендаторам недвижимости, доход которых снизился более чем на 50% в период пандемии, может быть предоставлено право на односторонний отказ от договора аренды. Документ вызвал неоднозначную реакцию, в частности обеспокоенность владельцев торговой недвижимости. В результате они обратились к правительству РФ со своим планом спасения отрасли. Письмо подписали главы 11 крупнейших компаний, являющихся собственниками и управляющими свыше 4 млн «квадратов» офисов, торговых и других коммерческих площадей.

По их мнению, в случае отказа арендаторов от договора аренды без возмещения арендаторам каких-либо убытков, негативные последствия скажутся не только на рынке коммерческой недвижимости, но также на банковском секторе и сервисных компаниях. В результате



безработными могут стать сотни тысяч человек. «Предприятиям коммерческой недвижимости грозит дефолт по обязательствам перед банками, ведь совокупный портфель банковского кредитования рынка коммерческой недвижимости составляет 6 трлн руб.», — было сказано в письме. Авторы обращения предложили властям облегчить экономическую ситуацию для арендаторов и сделать возможным для арендодателей договариваться о более льготных условиях с арендаторами следующим образом: освободить бизнес от обязанности по уплате налога на имущество, земельного налога, арендной платы за землю под коммерческими объектами в объеме уменьшения арендной платы, предоставленной арендаторам коммерческой недвижимости.

Кстати, в кризис проявилось добрососедство и взаимовыручка среди участников рынка. В начале апреля компания R4S, например, объявила об отмене арендной платы для 95% арендаторов помещений street retail в Москве, которые вынужденно приостановили коммерческую деятельность в период с 28 марта по 5 апреля 2020 года. Кроме того, представителям наиболее пострадавших отраслей были предложены дополнительные скидки и льготы до 30 апреля с возможной пролонгацией. Для многих категорий ритейлеров (общественное питание, магазины электроники, бытовой техники) спасательным кругом стала гибридная форма торговли. Эксперты Colliers International приводят в качестве примера компанию X5 Retail





Group, которая объявила о запуске сервиса доставки интернет-заказов из розничной сети DNS, «М.Видео» и «Эльдорадо». А вот на помощь ресторанам и кафе пришли как крупные операторы онлайн-доставок еды (Delivery Club и «Яндекс.Еда»), так и продуктовые ритейлеры — «ВкусВилл», «Перекресток» и «Лента». В этих магазинах покупатели могли приобрести продукцию из заведений общепита, таких как «Андерсон», рестораны сети NovikovGroup, Oisii, «Рецептор», «Шоколадница» и др. Заместитель директора департамента стрит-ритейла Colliers International Лариса Еремина полагает, что после стабилизации эпидемиологической ситуации большинство ритейлеров и операторов могут продолжить совмещение офлайн- и онлайн-продаж, а также делить одно крупное помещение вместе с другими арендаторами или размещать свою продукцию на прилавках другого ритейлера.

И вот, наконец, 1 июня в Москве открылось 48 тыс. магазинов. Правда, в целях обеспечения безопасности посетителей доступ на территорию торговых центров и магазинов осуществлялся только при наличии маски, перчаток и с соблюдением социальной дистанции. При этом зоны фудкорта, кафе, кинотеатры,



парикмахерские и детские клубы оставались закрытыми. Поэтому озвученные в конце апреля компанией CBRE прогнозы об активном восстановлении столичного рынка торговой недвижимости только в августе-сентябре текущего года, вполне оправданы.

ОФИСНЫЙ ПЕРЕПОЛОХ

Если на рынке торговой недвижимости все самое лучшее произошло до начала эпидемии, то на рынке офисной недвижимости крупные события происходили и в период карантина. В середине апреля, например, Москомархитектура сообщила, что на набережной Москвы-реки в составе ММДЦ «Москва-Сити» построят «латунный» бизнес-центр из двух 18-этажных корпусов, который станет связующим звеном между небоскребами и набережной благодаря пешеходной эстакаде. Еще один проект, анонсированный в апреле, — это бизнес-центр в промышленном стиле на юго-востоке Москвы. А месяц спустя стало известно о строительстве в центре Москвы общественно-делового центра iCity по проекту американского бюро JAHN architecture. Две его офисные башни украсят вертикальные полосы красного цвета — авторский прием архитектора Хельмута Яна.

Подобные акценты он применял и ранее, например, в американском проекте Veer Towers в Лас-Вегасе. Но и это еще не все, в конце мая на офисном рынке столицы была заключена крупная арендная сделка: Агентство по страхованию вкладов арендовало у компании AFI Development 13 тыс. «квадратов» в бизнес-центре «AFI на Павелецкой».

Несмотря на позитивные новости, в целом офисный рынок пострадал от кризиса ничуть не меньше, чем торговый. Поскольку москвичам было рекомендовано по возможности не выходить из дома, работодателям пришлось перевести сотрудников на удаленный режим работы и приостановить сделки. Первое, о чем стали сообщать игроки рынка недвижимости, — это о спаде спроса на офисы. Так, по данным Cushman&Wakefield, в апреле 2020 года объем сделок на рынке офисов класса А в Москве сократился на 50% по сравнению с показателем апреля прошлого года. В компании JLL сообщили, что в I квартале 2020 года объем сделок аренды и купли-продажи на офисном рынке столицы составил 190 тыс. м², что на 34% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Еще более грустный прогноз озвучили в компании Point Estate. По словам экспертов, по окончании режима самоизоляции



в Москве до 10% офисной недвижимости могут выставить на стрессовую распродажу.

Кстати, уже в апреле владельцы столичных офисов стали сталкиваться с проблемами невыплат аренды. Для сохранения ключевых арендаторов эксперты даже разработали и озвучили нетрадиционные методы их поддержки. Так, в компании «ПРОФИС Недвижимость» рассказали, что многие управляющие компании (УК) стали перезаключать истекающие краткосрочные договоры аренды без ежегодной индексации, которая чаще всего составляет 5–10%, и предоставлять арендаторам на определенное время скидки до 15–20%, если те грозились покинуть объект. Еще одной мерой поддержки стала отсрочка по арендной плате на срок до трех-шести месяцев для генерирующих трафик арендаторов. Коммерческий директор компании Кристина Лиморенко обратила внимание, что в целях поддержки своих арендаторов некоторые УК стали делать регулярные рассылки с предложением товаров и услуг каждого из них, а также организовывать специальные акции. «Мы, к примеру, договаривались о дополнительных и перекрестных скидках для всех арендаторов объектов, которые находятся в нашем управлении. В результате некоторые компании расширили

свою клиентскую базу и нашли более выгодных подрядчиков», — добавила она. И наконец, еще одной антикризисной мерой, которая позволила собственникам сохранить арендаторов, стала возможность пересдавать помещение в субаренду.

Между прочим, россиянам так понравился режим удаленной работы, что только 20% сотрудников, по данным аналитиков JLL, выразили желание вернуться в полноценный офисный режим. Среди опрошенных компаний лиц 56% готовы совмещать офисную работу с работой из дома, 21% хотели бы приезжать в офис только на рабочие встречи, а 2% респондентов и вовсе готовы теперь работать только из дома. Массовое закрытие рабочих пространств и реализация политики удаленной работы произошли во многих городах мира. В компании Savills полагают, что в краткосрочной перспективе это может изменить офисный рынок в пользу арендаторов, и Москва в этом не исключение. Правда, далеко не все работодатели готовы навсегда перевести своих сотрудников на удаленку, поэтому, скорее всего, столичные офисы переделают с учетом дистанцирования. К примеру, в голландском офисе компании Cushman&Wakefield уже разработали концепцию таких офисных пространств, основанную



на «правиле двух метров». Это правило включает следующие принципы: использование гигиенических средств, передвижение работников в одном направлении вдоль указателей и строго по часовой стрелке, расположение рабочих мест на расстоянии двух метров друг от друга. Кроме того, компьютеры предполагается заменить на ноутбуки, которые можно будет уносить домой после рабочего дня.

В компании Space 1 говорят, что в результате падения объемов купленных и арендованных офисов в Москве по итогам текущего года на 20% и снижения ввода новых объектов как минимум на 6%, доля гибких офисов увеличится к концу года на 50% (с 1% до 1,5% рынка). По словам исполнительного директора Space 1 Павла Федорова, доля гибких офисов вырастет за счет притока в сегмент тех арендаторов, которые сейчас и отказываются от классической аренды. К тому же гибкий офис, или flex office, полностью готов к въезду, быстро адаптируется под потребности клиента (брендинг, планировка) и сдается на гибких (сроки и площади аренды) условиях. В ставку аренды уже включены мебель и оборудование, услуги клининга, ресепшн и охрана, интернет, расходники для принтера. «Если раньше этот формат был востребован в основном IT



и telecom-компаниями, банками и проектными командами, то после начала пандемии гибкими офисами заинтересовались ритейл, околосударственные, производственные и FMCG-компании», — заметил он.

МИР НЕ БУДЕТ ПРЕЖНИМ

Очевидно, что 2020 год войдет в историю как один из самых драматичных моментов. При этом сегодня разве что ленивый не утверждает, что мир теперь не будет прежним. Но так ли это? По словам руководителя отдела исследований компании JLL Владислава Фадеева, кризис, вызванный распространением COVID-19, уже продемонстрировал снижение



экономической активности в реальном секторе экономики и обвал цен на нефть. «Однако рынок недвижимости живет циклами (расширение — избыточное предложение — рецессия — восстановление) и коррелирует с бизнес-активностью, поэтому сиюминутного обвала здесь ожидать не стоит: изменения будут видны в краткосрочной и среднесрочной перспективе от полугода до пяти лет. Предпосылками станут снижение товарооборота на 1–2% уже в этом году и падение грузооборота», — сказал он.

Эксперт отметил, что на момент начала экономического спада у девелоперов, как правило, есть проекты в работе, находящиеся в высокой степени готовности, остановка которых была бы нецелесообразной. «Завершение таких объектов поддерживает объем нового предложения на высоком уровне в течение двух посткризисных лет. Соответственно, высокая степень готовности заявленных на 2020 год объектов в Москве позволяет предположить,



что большая часть из них все же откроется к концу текущего года», — прогнозирует он. В перспективе же, по мнению Владислава Фадеева, на рынке торговой недвижимости стоит ожидать новых концепций, переосмысления цепочек поставок, увеличения спроса на аутлеты, изменения взаимоотношений ритейлеров и собственников, а также ускоренных темпов развития онлайн-торговли.

Генеральный директор консалтинговой компании DNA Realty Антон Белых говорит, что снятие режима изоляции привело к активизации операторов розничной торговли. «В первый день к нам обратились десятки операторов, которые приостановили открытие новых точек на время эпидемии, но сейчас готовы рассматривать интересные варианты для аренды. Спрос начал расти с середины мая, когда стало понятно, что режим изоляции будет постепенно ослабевать. Конечно, рынок очень сильно пострадал от введенных запретов, поэтому говорить о восстановлении активности до докризисных показателей будет рано еще очень долго, но первые шаги в этом направлении уже предпринимаются», — прокомментировал он.

По мнению эксперта, тяжелее всего пришлось сфере общепита и салонам красоты, которые были закрыты дольше, чем розничные



магазины. Быстрее восстановится сегмент стрит-ритейла, так как небольшие помещения на трафике у метро почти не потеряли арендаторов, а те, кто потерял, быстро их найдут. «Хуже всего запреты отразились на собственниках и арендаторах помещений в центре Москвы в офисных районах, где трафик упал в несколько раз. Сложно будет восстановиться многим торговым центрам, особенно крупным, так как последствия всех запретительных мер будут влиять на рынок еще долгое время через снижение доходов граждан, небезопасность посещения массовых мероприятий и т.д. Сейчас большинство адекватных собственников договариваются с арендаторами о скидках до конца лета, до октября или в самых сложных случаях — до конца года. При этом многие арендаторы пытаются воспользоваться ситуацией и выбить себе скидки на весь период действия договоров. В целом рынок торговой недвижимости справится с этим ударом, но потеря будет много, думаю, часть сетей в итоге станет банкротами, часть активов сменят собственников в пользу банков или покупателей дистрессовых предложений за долги, часть помещений сдавать будет просто некому, но на смену разорившимся операторам придут новые, и постепенно помещения заполнятся», — прогнозирует Антон Белых.

О серьезных потерях сегмента стрит-ритейла говорит заместитель директора направления стрит-ритейл KnightFrank Ирина Козина. По ее словам, до 30% предприятий могут не открыться. «Лучше дела будут складываться у сетевых операторов потому, что их положение всегда было более устойчивым. Главным препятствием для восстановления стрит-ритейла станет ограничение пропускной способности. Более того, дополнительные затраты потребуются на оснащение сотрудников средствами индивидуальной защиты. В свою очередь, снижение трафика будет связано и со страхом заражения, и с сокращением доходов, и с некоторой переориентацией на онлайн-шопинг», — уверена эксперт.

Оценить же суммарные потери торговых центров сложно, поскольку у каждого свои якорные арендаторы и определенное соотношение магазинов люксового сегмента и масс-маркета. Директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Евгения Хакбердиева предполагает, что товарооборот снизился в некоторых случаях на 50–60%, где-то — на 30–40%. «Онлайн-продажи не могут покрыть убытки, понесенные офлайн-магазинами во время режима самоизоляции, и многое будет зависеть от товарооборота



в следующих кварталах. Пока наиболее пострадавшим остается сегмент общепита, и восстановление здесь будет происходить медленнее, поскольку многие кафе и рестораны пока работают «на вынос». В развлекательные центры люди пока побоятся вести детей, потому что социальную дистанцию соблюдать там практически невозможно, а это значит, что существует риск. А вот ощутимого оживления стоит ожидать в сегменте фэшн-ритейла. Засидевшимся дома покупателям хочется обновления, и они пойдут в магазины, тем более что сейчас те предоставляют большие скидки», — аргументирует она.

Что касается офисного рынка, то он, как отмечает Владислав Фадеев, встретил кризис с достаточным запасом прочности. Предыдущие кризисы приводили к росту уровня свободных площадей на фоне высоких объемов ввода. Сейчас наблюдается дефицит качественного предложения, низкий уровень вакантности и низкий прирост новых объектов, что делает рынок устойчивым. «Однако новые бизнес-центры все же столкнутся с увеличенными сроками экспозиции и вынуждены будут пересматривать коммерческие условия. В Москве доля вакантных площадей увеличится до 11–12%», — говорит эксперт

и добавляет, что арендаторы изменяют подход к офисному пространству за счет увеличения использования незакрепленных рабочих мест (desksharing), в свою очередь, девелоперы будут осуществлять проектирование и строительство бизнес-центров уже с учетом зонирования под flex-пространство.

Компаниям, как считает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Мария Зимина, предстоит оптимизировать затраты на наиболее существенные статьи расходов. Некоторые из них, возможно, пойдут на резкое сокращение количества арендуемой площади. «Увеличения объемов поглощения мы ожидаем ближе к концу года или даже в следующем году, поскольку многие компании предпочитают откладывать сейчас принятие решения о переезде. Кроме того, в большинстве случаев арендодатели нашли общий язык с арендаторами. Но если арендатор все же рассматривает переезд, то, скорее всего, предпочтет помещение класса В, потому что размер арендной платы будет значительно меньше. Положительным моментом здесь может быть то, что временное снижение спроса остановит сокращение вакансии, возникшее из-за низкого ввода и дефицита предложения», — говорит эксперт. (аи)

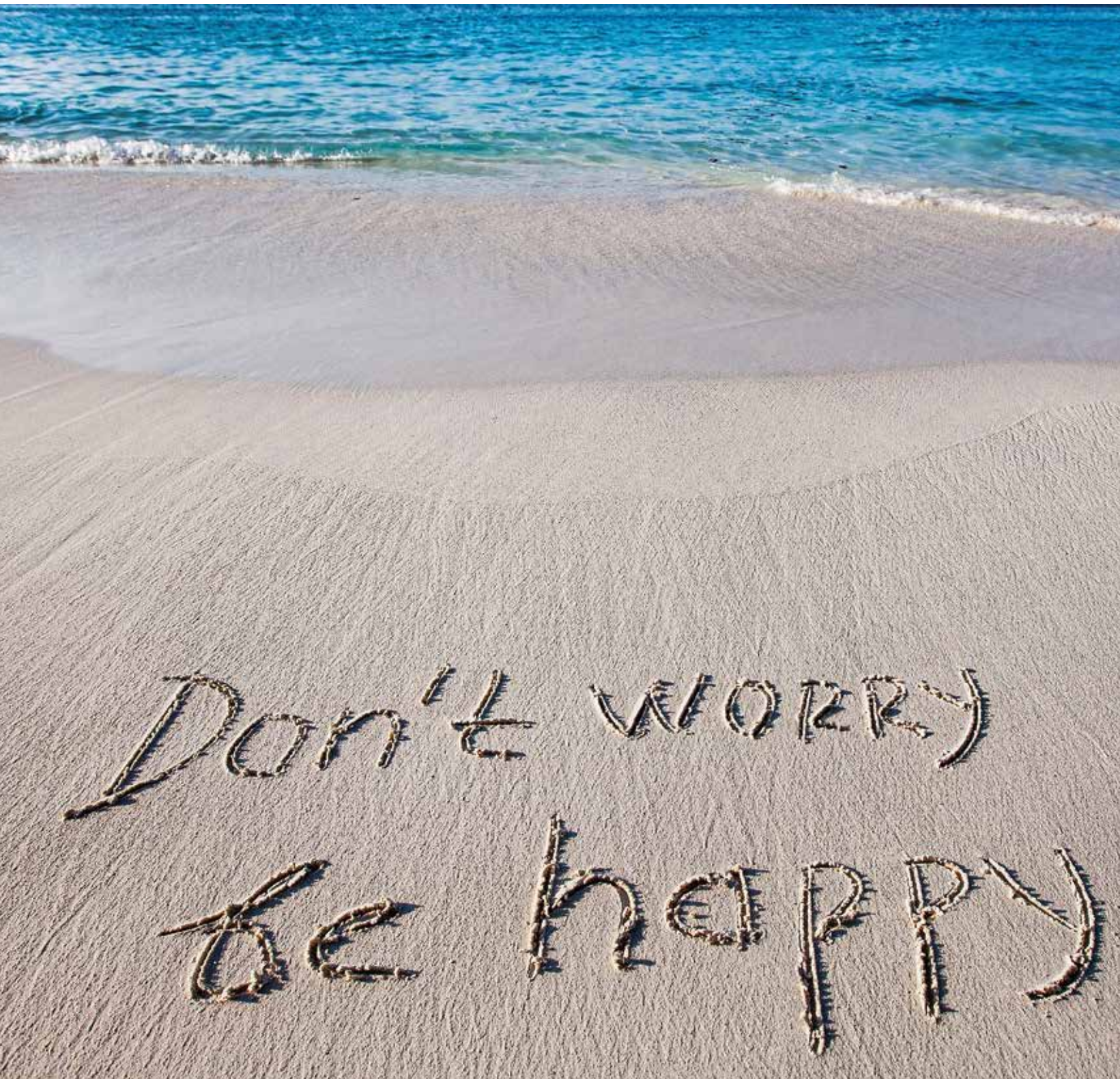


ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОКА БЕЗ ПАНИКИ

Инвесторы не теряют интереса к зарубежной недвижимости



ПАНДЕМИЯ И ЗАКРЫТИЕ ГРАНИЦ МЕЖДУ СТРАНАМИ НЕ СНИЗИЛИ АКТИВНОСТИ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ НЕДВИЖИМОСТИ. БОЛЕЕ 60% ИНВЕСТОРОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ИЗ РОССИИ, СЧИТАЮТ ПАНДЕМИЮ ПОДХОДЯЩИМ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК И НАХОДЯТСЯ В АКТИВНОМ ПОИСКЕ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

АВТОР
Дарья
РОДИОНОВА,
Tranio.ru



При этом более 50% покупателей и продавцов ждут, что экономическая ситуация, вызванная коронавирусом, повлечет снижение цен на недвижимость. Такие данные содержатся в аналитическом отчете международного брокера недвижимости Tranio, с которым одним из первых ознакомился ДН.

Приобрести удаленно

В опросе Tranio, главной целью которого было выяснить ожидания игроков рынков зарубежной недвижимости во время пандемии, приняли участие около 1200 респондентов — посетителей сайта и клиентов компании. Это инвесторы, консультанты и продавцы недвижимости, которые активно следят за ситуацией на рынке и рассматривают сделки преимущественно на рынках Европы.

В ходе опроса выяснилось, что 61% инвесторов и почти столько же консультантов по недвижимости (60%) ищут привлекательные предложения на рынке и готовы совершить сделки. Из этого числа в активном поиске находятся 70% зарубежных респондентов и 56% русскоязычных. Остальные инвесторы и специалисты (соответственно 39% и 40%) ожидают, когда закончится карантин.

Реальные цены на жилье за год выросли к концу весны в 29 странах. В лидерах, по данным Global Property Guide — Португалия и (+16,4% с учетом инфляции) и Германия (+12%)

При этом в условиях карантина и массовой изоляции половина инвесторов (51%) готовы рассматривать возможность совершения сделки удаленно, без просмотра объекта. К удаленным сделкам присматриваются 62% англоязычных респондентов и 46% русскоязычных. 49% всех опрошенных такой вариант не рассматривают.

«На практике удаленные сделки — штучные, — рассказывает генеральный директор и основатель Tranio Георгий Качмазов. — Как правило, в таких случаях покупатель уже видел объект. Он хорошо знаком с локацией и покупает «понятный» объект, например, новостройку. Или же у покупателя есть такой опыт покупок и необходимая инфраструктура — счет в банке, консультанты и т.д.».



ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ

Большинство опрошенных считают, что в ходе карантина цены снизятся, но постепенно восстановятся после пандемии. В этом уверены 57% инвесторов, 70% консультантов и 51% продавцов.

В том, что падение цен продолжится после отмены карантина и станет долгосрочным, уверены 24% опрошенных инвесторов, 17% продавцов и 16% консультантов.

При этом более трети продавцов (32%) уверены, что карантин не окажет никакого влияния на цены, которые останутся прежними. С этим согласны 18% инвесторов и 14% консультантов.

«У цены есть две составляющих — размер арендного потока и мультипликатор, по которому этот арендный поток продается, — поясняет Георгий Качмазов. — Мультипликаторы не меняются, но некоторые объекты подешевеют из-за снижения арендной доходности».

Примечательно, что мнения англоязычных и русскоязычных экспертов, принявших участие в опросе Tranio, в этом вопросе разделились, местами даже очень существенно. Так, 52% англоязычных респондентов и 60% русскоязычных считают, что цены на недвижимость изменятся и быстро восстановятся. При этом 35% англоязычных респондентов и 19% русскоязычных предполагают, что цены будут падать





ДОСЬЕ ДН

В опросе Tranio приняли участие 1192 респондента. Из них 1007 — это инвесторы, 94 — продавцы недвижимости и 91 специалист сферы недвижимости. Из общего числа респондентов 809 участников прошли опрос на англоязычной версии сайта — как правило, это инвесторы из развивающихся стран, рассматривающие инвестиционные проекты в Европе, 383 респондента ответили на вопросы русскоязычной версии сайта.

в долгосрочной перспективе. Что цены останутся на прежнем уровне, ожидают 13% англоязычных респондентов и 21% русскоязычных.

ОЖИДАНИЯ БОГАТЫХ РУССКИХ

Также эксперты Tranio поговорили с профессионалами в сфере управления частным капиталом, работающими с состоятельными российскими инвесторами. Всего было опрошено 14 private-банкиров, wealth-менеджеров и сотрудников российских family-офисов.

Подавляющее большинство состоятельных русских инвесторов готовы вкладывать средства в зарубежные рынки недвижимости в период пандемии — 86% экспертов ищут для своих клиентов привлекательные предложения. Только 14% ждут, когда закончится карантин.

Большинство респондентов (79%), работающих с богатыми русскими согражданами, также уверены, что из-за карантина цены на зарубежную недвижимость снизятся, но быстро восстановятся. И лишь 7% полагают, что падение цен будет долгосрочным.





К стратегиям удаленного инвестирования богатые соотечественники относятся настороженно. Большинство опрошенных (86%) заявили, что не рассматривают такую возможность для своих клиентов. Только 14% респондентов готовы обсуждать варианты покупки объектов без личного присутствия.

Георгий Качмазов считает ожидания инвесторов оправданными. «В ближайшие месяцы на рынке появятся объекты с дисконтом, как правило, проблемные. Объекты «со скидкой» инвесторы должны быть готовы покупать «в кэш» и действовать быстро», — говорит эксперт. Он также отмечает, что волну реальных банкротств на рынке зарубежной недвижимости стоит ожидать к осени — неэффективные и сильно закредитованные игроки из рецессии рискуют не выйти.

«Но проекты, у которых сохраняется стабильный арендный поток, будут продаваться без дисконта — это супермаркеты, жилые дома, дома престарелых. Сейчас государство активно «заливает» рынки «дешевыми» деньгами. Учетные ставки ЕЦБ и ФРС снизились», — говорит Георгий Качмазов.

По его словам, консервативным инвесторам стоит обратить внимание на защищенные стратегии, например, жилые метры. Но потенциал максимальной доходности для более активных инвесторов находится в наиболее пострадавших сегментах рынка, например, отели, ритейл, офисы.

ИНВЕСТИЦИИ ПОД ЗАЩИТОЙ

Говоря о безопасности сделок с зарубежной недвижимостью, стоит отдельно рассказать о «Глобальном индексе миролюбия (Global Peace Index / GPI) 2020 года», который ранжирует страны по уровню безопасности проживания. Индекс составлен на основе анализа ситуации в 163 независимых государствах и территориях. Однако в этом году эксперты при составлении GPI учитывали не только уровень преступности в стране и международные конфликты, но и воздействие пандемии.

Самой безопасной страной в мире по-прежнему считается Исландия. Ей удастся удерживать лидерство в рейтинге на протяжении последних 12 лет. В десятку входят: Новая Зеландия, Португалия, Австрия, Дания, Канада, Сингапур, Чехия, Япония и

Швейцария. При этом Германия, к примеру, заняла лишь 16-е место, Италия — 31-е, а Испания — 38-е. Кипр расположился на 64-й позиции, Франция — на 66-й. Украина и Россия оказались в числе наименее миролюбивых стран, расположившись в конце рейтинга на 148-й и 154-й строчках. Хуже с безопасностью только в Афганистане, Сирии, Ираке, Южном Судане и Йемене. (дн)



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ



М. «СМОЛЕНСКАЯ», МАЛЫЙ КАКОВИНСКИЙ ПЕР., 6, СТР. 1

Эксклюзивное предложение от собственника!
Продается элитная квартира площадью 170 м²
в историческом центре Москвы!

В квартире свежий дизайнерский ремонт, удобная функциональная планировка: огромный зал-гостиная 50 м² с домашним кинотеатром, спальня 25 м², кухня-столовая 20 м², 2 с/у, гардеробная и постирочная комнаты, просторный балкон. Высота потолков - 4,05 м.

Квартира полностью готова к въезду и комфортному проживанию, укомплектована эксклюзивной мебелью лучших мировых производителей и оборудована бытовой техникой премиум-брендов. В квартире есть всё - вплоть до комплектов постельного белья, полотенец, посуды и т.д. Всё продумано до мелочей и деталей. А детали в этой квартире - самое важное. Именно по ним можно судить об уровне и статусе данного предложения. Например, видео-аудиосистема Der Vorverstärker, которую невозможно приобрести в России; редкие иранские ковры ручной работы; картины начала XX века, посуда Versace и немецкой фабрики Katharina, техника Kuppersbusch, Miele, Bork, эксклюзивные люстры с позолотой, выполненные под заказ, и т.д. Всё это остается в квартире! Несомненно, такая квартира подчеркнет статус ее владельца и станет олицетворением его жизненного успеха!

На этаже 2 квартиры. Презентабельная входная группа с отделкой из мрамора. Надежная система безопасности, консьерж.

Цена \$2500 000. В стоимость входят 2 м/м на нулевом уровне здания.

+7 (926) 973-29-30



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

2-комн. кв-ра, 1 мин. от метро. 14/22 эт. Общ. пл. 74,5 м². Потолки 3,3 м. Евроремонт, полностью оборудованная кухня. Есть доп. комната 15 м² с возможностью ее документального присоединения. 39,8 млн руб. Торги! Посредникам не звонить!

+7(925) 336-67-70

+7(917) 501-80-01



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

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

+7(965) 386-53-00

+7(499) 955-24-64

www.patriki.moscow



Г. ЧЕХОВ, ВЕСЕННЯЯ, 29, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

1-комнатная квартира 43 м². 17/17 этажного панельного дома. Квартира в отличном состоянии продается с мебелью и техникой.

Документы в порядке. Отличный район оборудована детская площадка, в шаговой доступности дворец спорта «Олимпийский», школа, 3 детских сада, поликлиника, магазины. 10 минут пешком до авто и железнодорожного вокзала.

Звоните, покажем в любое удобное время. Цена 3,6 млн руб.

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



**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 10 092,5 м², в т.ч. надземная – 6 487 м², подзем. – 3 605,5 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



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

2-этажный торговый центр общей площадью 1214 м², земля 1625 м² (в собственности). Парковка, зона разгрузки для грузового транспорта. Большой проездовой и проходной трафик. Сдан в аренду на 98 %. Цена 85 млн руб. Торг.

+7(925) 004-35-75



**МО, КАШИРСКОЕ Ш., 8 КМ ОТ МКАД, ДЕР.
КОРОБОВО, ШКОЛЬНАЯ, ОТЕЛЬ «АВРОРА»**

Предлагаем к продаже действующий гостевой дом, находящийся на трассе «аэропорт Домодедово». Между аэропортом и метро «Домодедовская». ОТЕЛЬ функционирует с лета 2017 года и зарекомендовал себя с наилучшей стороны. Номерной фонд составляет 45 номеров из них два полулюкса и один двухкомнатный люкс. Имеется кафе на 40 человек, современный караоке с лазером, дым машиной и всевозможными мигающими элементами.
Коммуникации: газ, вода, свет

+7(915) 262-00-06



**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.
ПАНИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

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

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



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

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

+7(985) 765-94-47

Собственник



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

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

+7(903) 774-56-50

+7 (499) 955-24-64

www.moscow-realty.org



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

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

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



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

Таунхаусы от 100 до 217 м² + 2 машиноместа. Французские балконы. Палисадник перед домом и уч. во дворе. Инж. коммуникации заведены в дом. Газовый котел, счетчик, плита. Вся инфраструктура. Ландшафтный дизайн. Цена: от 6,2 млн руб.

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



**МО, РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ Ш.,
25 КМ ОТ МКАД, КП «ЗАРЯ»**

Земельный участок в уютном охр. застроенном поселке, 15 сот., правильной формы, все коммуникации - центральные, оплачены. Рядом вся инфраструктура Рублевского ш., отличная дорога, магазины, школа, д/сад, фитнес. Цена: \$700 000

+7(985) 765-94-47

Собственник



**МО, ПОДОЛЬСКИЙ Р-Н, 35 КМ ОТ МКАД,
П. ЩАПОВО, ОЗЕРНАЯ, 1**

Продается 3-уровневый кирпичный дом в охраняемом коттеджном поселке. Площадь дома 400 м², оштукатуренный, крыша из натуральной черепицы. 2 балкона, в цоколе находятся сауна, спортивный зал, с/у, котельная, постирочная. На 1-м этаже кухня, каминный зал, с/у, гардеробная, на 2-м этаже 5 комнат, 2 с/у, евроремонт,



теплые полы, все коммуникации центральные. Участок площадью 14 соток, гараж на 2 автомобиля, автоматические ворота, беседка, ландшафтный дизайн. В собственности более 3-х лет. Готовы к сделке! В поселке развитая инфраструктура. Приличные соседи. Рядом лес, каскад озер.

Цена: 24 млн руб.

+7(915) 298-43-06

Собственник



**ЧЕХОВСКИЙ Р-Н, СИМФЕРОПОЛЬСКОГО Ш.,
55 КМ ОТ МКАД, Д. ЛЕГЧИЩЕВО**

Участок 45 соток под ижс или дачу в окружении леса и ручья. Хорошая транспортная доступность, удобный заезд без пробок, асфальт практически до участка. Красивое тихое место. На участке солидный навес на 4 м/м, блок для охраны или строителей и гостевой дом-баня 60 м², который на время строительства может создать вполне приемлемые условия для проживания. В доме все коммуникации, газ ведут. В шаговой доступности река Лопасня, лес, поселок Новый быт с развитой инфраструктурой, автобусная остановка.

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



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

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7 (903)774-56-50

www.evro-real-estate.ru



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

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7(968) 636-30-30



**ТУРЦИЯ. МЕРСИН,
КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ**

Комплекс клубного типа на берегу Средиземного моря. Квартиры от 77 м², свой пляж, аквапарк, бассейны, спортивные и детские площадки. Бесплатный трансфер в аэропорт и обратно, переводчики, юристы. Цена: от 3 900 000 руб.
+7(499) 347-59-43



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

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

Собственник
+7(916) 672-48-66

9 июня стали известны победители 11-й ежегодной международной премии
«Рекорды Рынка Недвижимости 2020»

На соискание премии было подано более 200 заявок.
Традиционно каждого победителя премии поздравили
бессменные ведущие — Ксения Собчак и Александр Пряников.



**Grand Prix ЖК
TopHILLS
ГК «Инград»**



**Премьера года бизнес-класса
ЖК homecity
PPF Real Estate Russia**



**Премьера года премиум-класса
ЖК «Поклонная 9»
ANT Development**



**Апартаменты №1
SINATRA
GLINCOM**



**Элитный дом №1
Дизайнерский дом
ELEVEN**

9 июня стали известны победители 11-й ежегодной международной премии
«Рекорды Рынка Недвижимости 2020»

На соискание премии было подано более 200 заявок.
Традиционно каждого победителя премии поздравили
бессменные ведущие — Ксения Собчак и Александр Пряников.



Grand Prix ЖК
TopHILLS
ГК «Инград»



Премьера года бизнес-класса
ЖК homecity
PPF Real Estate Russia



Премьера года премиум-класса
ЖК «Поклонная 9»
ANT Development



Апартаменты №1
SINATRA
GLINCOM



Элитный дом №1
Дизайнерский дом
ELEVEN

Квартиры с отделкой в стиле Hygge в жилом квартале iLove



В семейном жилом квартале iLove, вдохновленном философией хюгге, было невозможно не предусмотреть скандинавский стиль отделки!

Главная особенность скандинавского стиля – обилие природных материалов и пастельная палитра с преобладанием белого цвета, создающая уютное пространство в квартире.

Скандинавский интерьер – баланс функциональности и эстетики.