

153

ИЮНЬ
2021

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



СУДНЫЙ ДЕНЬ

ТННЛН НН КОНУ СУДЬБН ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ *стр. 24*

К

А

С

К

А

Д

НЕДВИЖИМОСТЬ



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



ДН

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проект

14 Восточный ветер

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью

20 Компания

с проверенными компетенциями

Главное

24 Делайте ваши ставки!

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тенденции

34 Дача вместо турецкого берега

ВР

ЛУЧШИЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

42 Новостройки и поселки

CR

COMMERCIAL
REAL ESTATE*Рынок*

46 Фокус на складах

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Инвестиции*

54 Деньги в метры

CF

КАТАЛОГ
НЕДВИЖИМОСТИ*Classified*

62 Объекты недвижимости на продажу



Объем сделок и арендные ставки в сегменте достигли своего максимума за всю историю наблюдений. При этом дефицит качественного предложения сохраняется, в результате многим арендаторам и покупателям придется встать в очередь за объектами.

Читайте на стр. 46

IT'S

Первый комплекс

жилых небоскрёбов в ЦАО г. Москва



2 мин

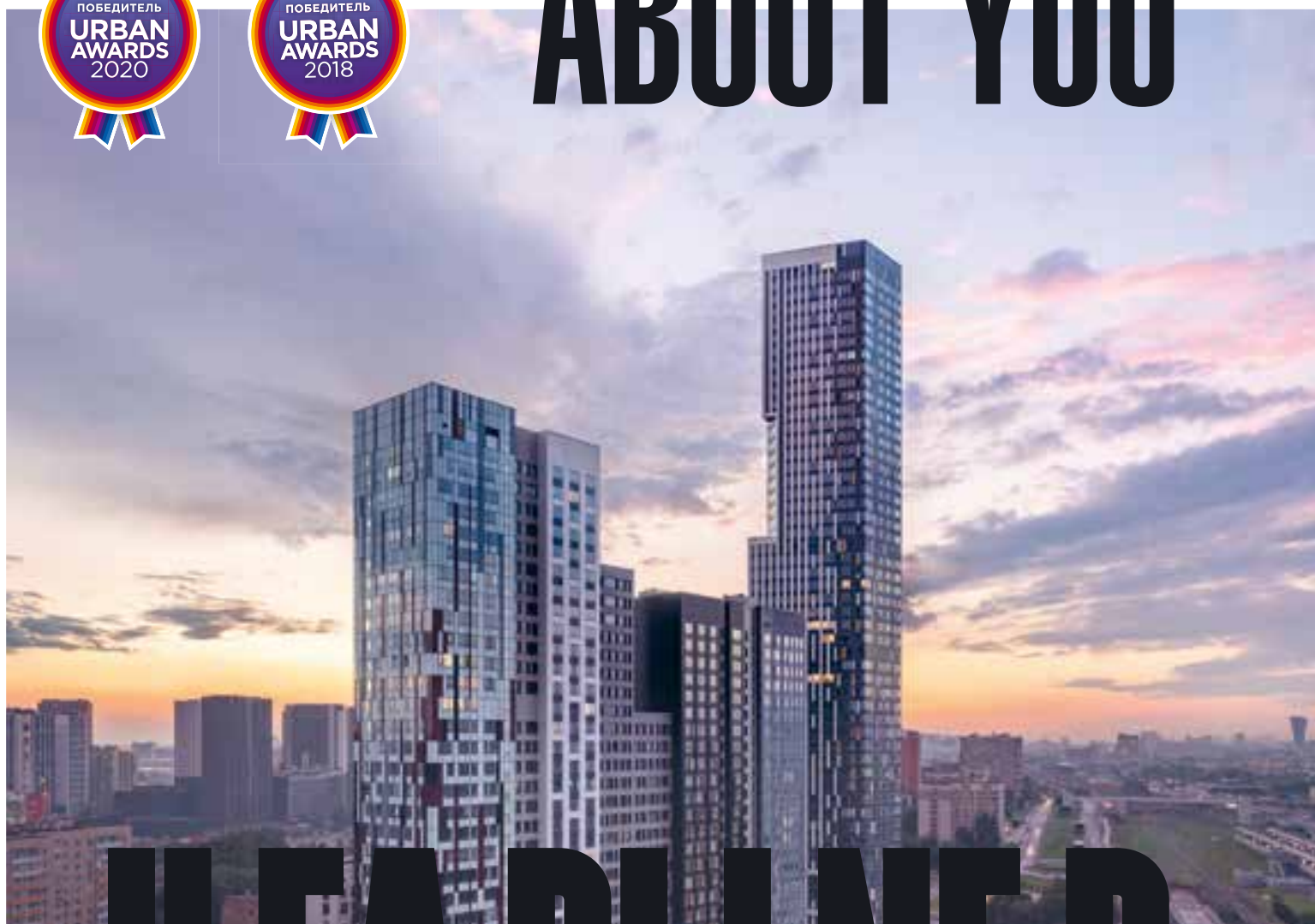
пешком до метро
и набережной
Москвы-реки

450 м

от Москва-
Сити



ABOUT YOU



ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС

HEADLINER

+7 (495) 984 42 77 head-liner.ru

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

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

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

 @dnmagazin



55.774323, 37.532267

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила 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 Пузунавичюте
kristina@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru



ОБЛОЖКА Роман Богатырский

Иллюстратор
Анна Ладыгина

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН, АО «Дон-Строй Инвест»,
ГК «Основа», ГК «Кортрос»,
Галс-Девелопмент, ГК
«ФСК», AFI Development,
CapitalGroup | Илья Иванов
Lexion Development, istockphoto.
com, depositphotos.com, Glincom,
pixabay.com, Sminex, 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 ООО «Полиграфический комплекс»
г. Москва, ул. 3-я Хорошевская 18, к. 1

ВАШ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ У ОЗЕРА, В ПОСЕЛКЕ ТАУНХАУСОВ **PARK FONTE**



**-1,7 млн*
руб.**

**ВЕСЕННЯЯ ВЫГОДА –
ДО КОНЦА МАЯ***

ОРГАНИЧЕСКАЯ АРХИТЕКТУРА

натуральные материалы / панорамные окна
открытая терраса на крыше

ЛЮБЫЕ ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

площадь 278 или 310 м² / свободное зонирование
светлые комнаты

ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОЙ ЖИЗНИ ЗА ГОРОДОМ

водоем и парк / озеленение участка
клубная инфраструктура

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARKFONTE.RU

(495) 787 99 97

*Сроки акции: 1.04-31.05.2021 г. Информация в организаторе акции, приемом проведения, количестве таунхаусов, сроках, месте и порядке их приобретения на сайте www.parkfonte.ru.
Застройщик ООО «Терра Ди Инженири». Проектная декларация на наш дом РФ.



ВПЕРЕДИ ПЛАНЕТЫ ВСЕЙ

Москва и Санкт-Петербург ворвались в десятку мировых городов-лидеров, по версии Knight Frank, по росту цен на элитную недвижимость. По сравнению с прошлым годом Первопрестольная переместилась с 11-го на 8-е место (+12,4% за год), а Северная столица поднялась сразу с 43-го на 6-е место (+13,4% к 2019-му). Как отметила **ДН** директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Russia Ольга Широкова, в Москве средняя цена предложения на элитном рынке

демонстрирует положительную динамику на протяжении последних трех лет. Причиной удорожания элитного жилья в Петербурге, по мнению генерального директора Knight Frank St Petersburg Николая Пашкова, является дефицит качественного ликвидного предложения.

Для справки: рейтинг Knight Frank возглавили китайские города Шэньчжэнь (+18,9% за год), Шанхай (+16,3%) и Гуанчжоу (+16,2%). В целом в мире цены на элитное жилье резко выросли в 46 городах — в среднем на 4,6%.

ЖИЛЬЕ ВМЕСТО ЗАВОДОВ

Около 40 млн м² недвижимости составит потенциальный объем нового строительства, которое предполагается возвести на месте бывших промзон столицы. По словам заместителя мэра Москвы Владимира Ефимова, в программу комплексного развития территорий (КРТ) «Индустриальные кварталы» город планирует вовлечь почти 2 тыс. га, где

появятся как промышленные, так и торговые, офисные помещения. Какая-то часть территории также будет отдана под жилищное строительство. При реализации таких проектов инвестиции в сопутствующую инфраструктуру могут составить до 40%. «Ее финансирование, безусловно, частично будет осуществляться Москвой», — пообещал Владимир Ефимов.

4

трлн руб.

вложили, по оценкам «ДОМ.РФ», с начала года россияне в покупку строящегося жилья

11,1

%

прибавила за год средняя стоимость вторичного жилья в России (причина — высокий спрос)

180

тыс.

квартир площадью 8,9 млн «квадратов» уже построено в стране с использованием счетов эскроу

100

млрд руб.

выделят дополнительно в 2021 году на ремонт и строительство автодорог в РФ

5,82

%

составила в России к маю средняя ипотечная ставка на новостройки (–0,09% за месяц)

54,4

млн руб. —

такова сумма штрафов, выписанных с начала года 97 московским застройщикам

НЕДЕТСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Компания «ИНТЕКО» представила научно обоснованную методику создания и оснащения детских игровых пространств, способствующих физическому и когнитивному развитию детей, — «Детские площадки будущего: нейродинамический подход». Методика основана на нейродинамическом подходе и тренировке вестибулярной системы мозга. Проект разработан специалистами «ИНТЕКО» в сотрудничестве с экспертами детского неврологического центра «Прогноз» (Санкт-Петербург) при участии архитектурных бюро «Дружба» и «Чехарда».

Подробные практические рекомендации по созданию и оснащению развивающих детских игровых пространств собраны в методическом пособии «Детские площадки будущего: нейродинамический подход». На основе документа специалисты «Дружбы» и «Чехарды»



разработали пилотный проект нейродинамических детских площадок на примере жилого проекта West Garden в Москве. Проектные решения имеют унифицированный характер и могут быть полезны всем профильным участникам рынка жилищного строительства. «ИНТЕКО»

предоставляет данную методику для свободного использования всеми заинтересованными сторонами. Буклет с рекомендациями по нейродинамическому оснащению детских площадок размещен в открытом доступе на сайте West Garden.

ОЧЕНЬ ПО-СЕМЕЙНОМУ

На границе огромной зеленой территории на севере Москвы, всего в 20 м от Ботанического сада, появится семейный эко-квартал VERY. Это новый проект бизнес-класса от ГК «Основа», строительство которого ведется на месте бывшей гостиницы «Останкино» на участке площадью 2,89 га. Автором архитектурной концепции проекта выступило известное российское проектное бюро АПЕКС.

Жилой комплекс (ЖК) будет включать четыре 31-этажных дома, встроенно-пристроенный детский сад для 100 малышей, отреставрированный пятиэтажный гостиничный корпус и двухэтажный спортивный комплекс с бассейном — первый спортивный центр такого уровня в районе Марфино. На первых этажах жилых домов разместятся объекты инфраструктуры, включая медкабинет, салон красоты, кафе и т.д. Здания займут только 23% общей площади участка, остальные 77% территории отданы под большой двор-парк с авторским двухуровневым благоустройством и озеленением. В центре разместится площадь с фонтаном, а через весь двор на уровне второго этажа протянется 200-метровый прогулочный мост со смотровыми площадками, качелями и горками. На территории двора также организуют пять детских площадок для разных активностей, две зоны для занятий фитнесом



и спортивных игр, а также велосипедную дорожку длиной 1 км.

Всего в ЖК VERY предусмотрено 1456 квартир разных планировок: от функциональных студий и до просторных одно-пятикомнатных вариантов с высотой потолков 3,2 м. Площадь квартир варьируется от 21 до 139 м². За счет уникального расположения комплекса до 85% квартир здесь будут видовыми. На подземном уровне ЖК расположится паркинг на 631 машиноместо и 330 кладовых.

НА РАБОТЕ И БЛИЖЕ К ПРИРОДЕ

В премиальном офисном квартале STONE Towers на «Белорусской» девелопер STONE HEDGE завершает проектирование общественного пространства, частью которого станет открытый парк площадью 5 тыс. м². Концепцию благоустройства разрабатывает архитектурное бюро «Цимайло Ляшенко и партнеры». Проектом озеленения занимаются специалисты компании Arteza. «Парк станет центральной частью благоустройства и позволит органично связать офисную среду с городской. На территории квартала будет высажено более 100 деревьев. Зеленый ландшафт станет элементом биофильного дизайна и позволит резидентам быть ближе к природе в течение рабочего дня, поддерживая концепцию Healthy building. На территории офисного квартала появятся малые архитектурные формы для отдыха и бульвары для



прогулок», — рассказала **ДН** о проекте управляющий партнер STONE HEDGE Анастасия Малкова. Парк в STONE Towers будет открыт для сотрудников и для горожан. Общественное пространство разделит на несколько функциональных зон для активного и пассивного отдыха.

Бульвары объединят территорию в единое целое. Новое для района зеленое пространство определит видовые характеристики средних этажей STONE Towers — их резиденты будут находиться в контакте с зеленым ландшафтом на протяжении всего дня.

БИЗНЕС ПОД «КЛЮЧ»

ГК «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент») заключила с сетевым оператором гибких офисов «Ключ» договор долгосрочной аренды почти 6 тыс. «квадратов» в столичном бизнес-центре (БЦ) «Искра-Парк». Новое многофункциональное деловое пространство, взятое в аренду на 10 лет, сможет разместить до 700 рабочих мест. Открытие состоится в IV квартале 2021 года. «Формат нашего бизнес-центра на Ленинградском проспекте позволяет максимально эффективно использовать территорию и формировать multifunctional среду, где можно жить, работать, отдыхать и развиваться», — подчеркнула **ДН** директор департамента аренды ГК «Галс» Светлана Мазур. Так, сетевой оператор «Ключ» предоставит арендаторам как готовые офисы с сервисом, так и предлагает создать индивидуальные проекты по модели built-to-suit для больших клиентов. Для резидентов сейчас разрабатывается полноценная экосистема для бизнеса, деловых встреч и отдыха: оборудованные переговорные с разным функционалом, конференц-залы, кухни, лаунж-зоны и другие важные элементы для современной работы. «Наш новый объект в «Искра-Парке» — продолжение реализации стратегии «Ключа» по созданию ярких проектов не только в исторических зданиях, но и в классических БЦ. Концепция основана на синергетическом эффекте экосистемы и инженерии БЦ, дополненной гибкостью сервисного офиса», — отметил CEO «Ключа» Георгий Голенев.





TRIOLOGY

LIMASSOL SEAFRONT

На высоте

Ваша идеальная инвестиция
в недвижимость на Кипре

Премиальное местоположение и дизайн

На первой линии моря, в центре города. Апартаменты, офисы, частный оазис и общественная площадь-плаза. Каждая деталь проекта разработана специально для Вас.

Исключительный сервис и богатая инфраструктура

Единственный комплекс на Кипре, где есть все для жизни, работы и отдыха. Управление недвижимостью и арендой, а также консьерж-сервис станут необходимой опорой Вашей инвестиции.

История успеха

Проект девелоперской компании Cybarco, которой россияне доверяют уже более 20 лет. Продажи превысили 250 миллионов евро. На сегодняшний день продано 80% офисных площадей и 60% апартаментов.

Превосходное качество

Роскошный проект по отличной для Лимассола цене. Финансирование обеспечено, все разрешения получены, сдача летом 2022 года.

Посетите наши шоу-апартаменты
или свяжитесь с нами для
получения подробной информации
о наших проектах.

Москва +7 495 643 1901

TRIOLOGYLIMASSOL.RU



ШОУ-АПАРТАМЕНТЫ



ПРОГРЕСС СТРОИТЕЛЬСТВА

ШКОЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

Компания «Главстрой-Регионы» построила и благоустроила в своем жилом комплексе «Столичный» в подмосковной Балашихе школу на 900 детей, она вскоре будет передана городу и станет муниципальным общеобразовательным учреждением.

Четырехэтажная школа площадью более 17 тыс. м² расположилась на границе микрорайона, на открытом участке 2 га. Архитектурное решение — три крыла здания расположены под большими углами относительно друг друга — позволило сделать школу объемной и вместительной и при этом сохранить ощущение пространства, света, воздуха.

Помимо предметных классов в школе оборудованы лабораторные и практикумы для экспериментов по естественно-научным



дисциплинам, лингвистические кабинеты, мастерские, два спортзала, огромная библиотека с компьютерным классом, творческие студии, актовый зал, созданный по подобию профессиональных театральных площадок. В медпункте, напоминающем мини-поликлинику, подготовлены кабинеты для детских специалистов: терапевта,

окулиста, стоматолога, травматолога, психолога, логопеда.

Авторы проекта постарались, чтобы школа вдохновляла и мотивировала детей к развитию, познанию, поиску, пробуждала интерес к науке, творчеству и труду. Проект школы разработан архитекторами Проектного института №2 (входит в «Главстрой-Регионы»).



ПЕРВАЯ ПРОБА

Винодельческая компания «Фанагория» и федеральная торговая площадка «Российский аукционный дом» (РАД) впервые в России в рамках винного фестиваля «Высокая проба» провели благотворительный аукцион «Первая проба», на котором частным коллекционерам были проданы права на вино из бочек и емкостей, находящееся на выдержке в погребах лучших российских виноделен. Образцы

вина, выставленного на аукцион, можно было продегустировать на фестивале. На аукционе было представлено 28 лотов от 14 винодельческих компаний (Абрау-Дюрсо, Бюрнье, Кубань-Вино, Лефкадия, Фанагория, Эльбюзд, Южная винная компания, Alma Valley, Golubitskoe Estate, Chateau de Talu и др.). Победителям аукциона вручили сертификаты, подтверждающие их права на покупку. Само вино будет доставлено победителям по истечении технологического срока подготовки к продаже — согласно требованиям российского законодательства, после всех необходимых технологических операций, в бутылках, отмеченных специальными знаками (1 бочка = 288 бутылок). На этикетки нанесут имя приобретателя. Средства, полученные в рамках аукциона, будут переданы на благотворительность — в Детскую краевую клиническую больницу Министерства здравоохранения Краснодарского края.

«Мы рады поддержать традицию благотворительных винных аукционов и благодарны винному дому «Фанагория» за оказанную честь. В России культура аукционных продаж находится на этапе формирования, и для нас важно участие в торгах, олицетворяющих многовековую историю аукционного дела. Я уверен, что фестиваль «Первая проба» может стать легендарной традицией, ежегодным светским событием», — считает генеральный директор РАД Андрей Степаненко.

РЕКЛАМА



M P I R E S

Moscow's Premier International Real Estate Show

**МОСКВА
25-26
ИЮНЯ
2021**

**Крупнейшая
выставка
ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
в Экспоцентре**

БОЛЬШОЙ ВЫБОР НЕДВИЖИМОСТИ

Дома, квартиры, виллы, коммерческая недвижимость

Тел.: +7(495) 725-77-01 | www.mpires.ru | info@vpiexpo.ru

ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 30 СТРАН



ЗАСЛУЖЕННАЯ РЕПУТАЦИЯ

Стали известны имена лучших топ-менеджеров рынка недвижимости

В Москве в стиле «бондианы» прошла вторая церемония вручения премии для топ-менеджеров рынка недвижимости РЕПУТАЦИЯ. Элегантные наряды финалистов в 14 категориях, изысканная обстановка зала MEMO Dine & Bar, живая музыка от мировых звезд джаза Ilugdin Trio — всё вместе создало неповторимую атмосферу настоящего праздника, торжества награждения лучших из лучших.

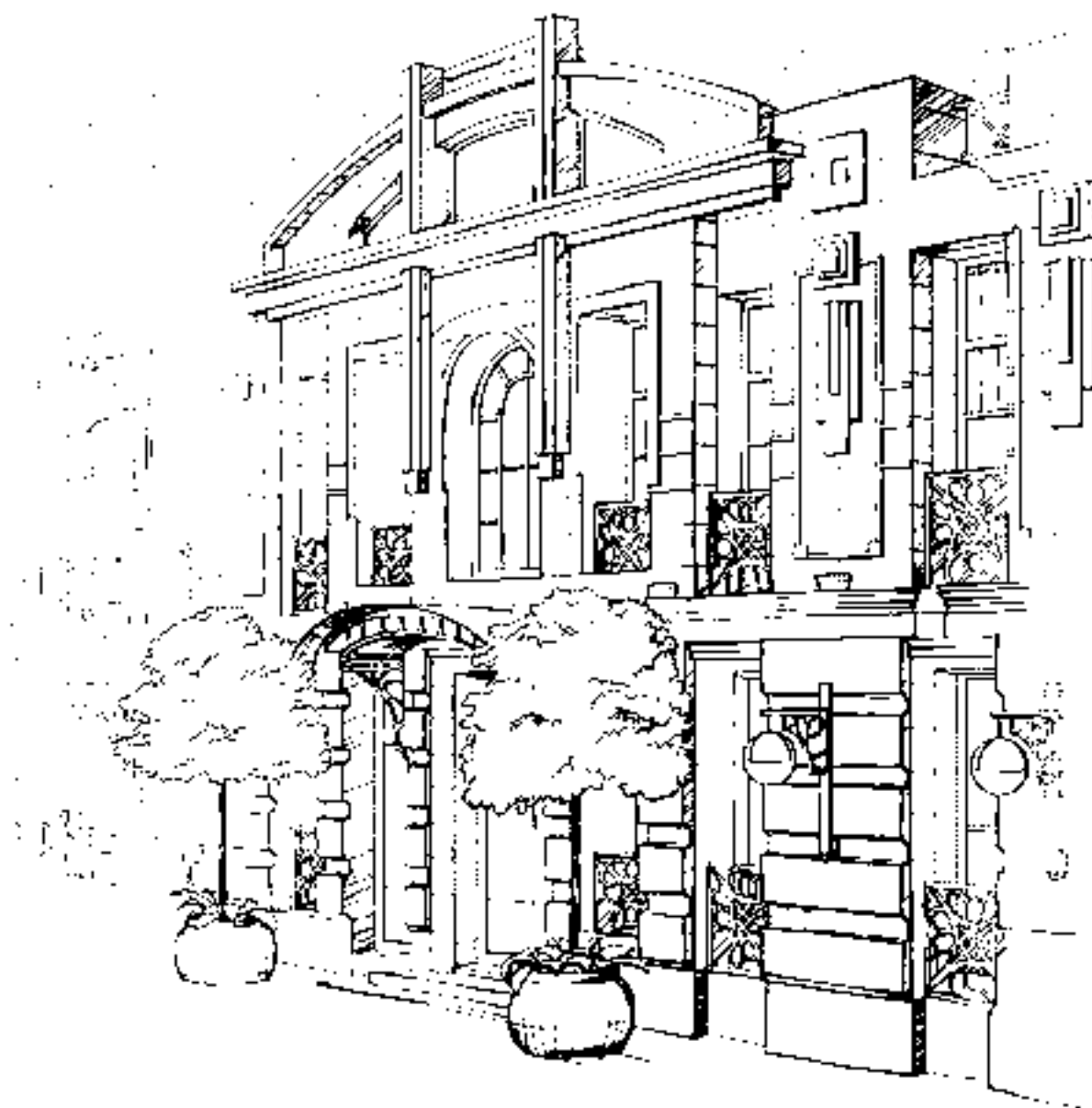
Оргкомитет и учредитель премии Ассоциация профессионалов рынка недвижимости REPA поставили перед собой задачу создать профессиональную премию, в которой оценивают вклад в развитие отрасли и итогами которой становятся не только яркие победы руководителей компаний и направлений, но и общепрофессиональный рейтинг топ-менеджеров всей страны. В рейтинг этого года вошло 87 руководителей, а победителями в итоге стали: в категории «Девелопер» лучшим из собственников был назван Леонид Максимов (ГК «Пионер»). В противостоянии генеральных директоров победу одержал Геннадий Щербина (Группа «Эталон»). Лучшим коммерческим директором стала Елизавета Севастьянова (Tekta Group). Среди финансовых директоров у девелоперов лучшим оказался Андрей Пахоменков (Группа «Самолет»). Покорили экспертное жюри премии анкета и показатели работы директора по продукту



Всеволода Глазунова из LEGENDA Intelligent Development. В номинации «Директор по маркетингу» победителем стал Александр Веселов (ГК «КОРТРОС»). Ну и настоящим украшением триумфальной композиции стала победа Марии Шемяковой, участвовавшей в состязании показателей продуктивности и успешности стратегий среди директоров по внешним коммуникациям, представив результаты работы в ГК «Инград».

В категории «Брокер» в этом году лучшим в номинации «Собственник» был назван Алексей Новиков (Knight Frank Russia & CIS). Сильнейшим из генеральных директоров был признан Ильдар Хусаинов из компании «Этажи». Представительницы компании «Метриум» взяли награду сразу в двух номинациях — так, Елена Кудымова традиционно забрала статуэтку за работу директора по внешним коммуникациям, а Наталья Сазонова была признана самым эффективным и успешным директором по развитию бизнеса. В номинации «Коммерческий директор» победу одержал Кирилл Голышев из Colliers.

Вне категорий были отмечены наградами HR-директор Наталья Танаева (Группа «Эталон»). А в номинации «Главный инженер» победителем был назван Филипп Гладков (ООО «Мегаполис»).



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР

Как сделать так, чтобы дизайн квартиры соответствовал архитектурному контексту «Садов Пекина»

АВТОР

Оксана САМБОРСКАЯ





«САДЫ ПЕКИНА» — ПРОЕКТ, ПОЛНОСТЬЮ ОТВЕЧАЮЩИЙ СВОЕМУ НАЗВАНИЮ: ОН РАСПОЛОЖЕН В ПЕРЕУЛКЕ, РЯДОМ С ИСТОРИЧЕСКОЙ ВЫСОТКОЙ ГОСТИНИЦЫ «ПЕКИН», НА КРЫШЕ РАЗБИТ САД С ВОСХИТИТЕЛЬНЫМ ВИДОМ НА ЦЕНТР ГОРОДА. К ЗАГАДОЧНОМУ КИТАЮ КОМПЛЕКС ОТНОСИТ И ИЗЫСКАННОЕ АРХИТЕКТУРНОЕ РЕШЕНИЕ — ФАСАДЫ, ОТДЕЛАННЫЕ НАТУРАЛЬНЫМ КАМНЕМ С РЕЗЬБОЙ, БОЛЬШИЕ ОКНА ПЕРВОГО ЭТАЖА, ЧЕРЕЗ КОТОРЫЕ ВИДНЫ ДИЗАЙНЕРСКИЕ ЛОББИ.

Во вкусе покупателей не откажешь. Однако владеть апартаментом в таком комплексе задача непростая: архитектура фасада требует и определяет столь же изысканное решение и самих апартаментов. И главное, соответствующее стилю здания. **ДН** попросил дизайнеров интерьеров поделиться своими идеями, как гармонично обустроить дом в таком непростом здании.





фото: предоставлено журналом Dessert Report

Алина РАЕВСКАЯ,

инженер и владелица строительного бюро:

«Жилой квартал Сады Пекина — это стиль, который можно определить как современный ар-деко. В начале прошлого века ар-деко был очень популярен в Америке и особенно на Манхэттене. Это, безусловно, luxury style, который очень прижился и развивался до Второй мировой войны. По понятным причинам этот стиль прошел мимо нас, и, может быть, этим и обусловлен сегодняшний интерес к нему у нас в стране.

Что касается интерьера квартир, то считается хорошим тоном выдержать этот же стиль или поддержать некоторыми артдекошными элементами в мебели, в рисунке пола, в изысканных дверных ручках и красивых люстрах и бра. Но самое главное — интерьер в любом случае надо делать для человека современного. Сегодня появились новые материалы и технологии,



что позволяет сделать апартаменты и уютными, и функциональными».

Ника ПАРАДАШВИЛИ,

архитектор и владелец галереи Nikoloz:

«Я считаю, что дизайн квартиры должен соответствовать архитектурному контексту. Мне очень странно, когда в легендарном конструктивистском доме владельцы квартиры делают себе необарочные интерьеры. Или когда в неоклассическом здании в квартире вдруг делают индастриал-лофт. Это неуважение к дому, в котором вы живете. Современный покупатель недвижимости должен выбирать не просто квартиру, а прежде всего дом, в котором он хочет жить. Ведь это его микромир, а не просто архитектурный объект. Микромир, в котором все архитектурные пропорции и стиль соответствуют ритму души и сердца покупателя квартиры».



Екатерина СВАНИДЗЕ,
партнер архитектурной студии Dvekati:

«Этот почти квадратный компактный лот может быть весьма удачно спланирован. Квадратные в плане пространства, хоть и небольшой площади, дают возможность для интеграции различных планировочных решений. Безусловным плюсом данных апартаментов является большая площадь остекления и хорошая высота потолков — 3,05 м.

Я бы предложила планировки с нетипичным решением зоны кухни и спальни. Эти помещения являются вспомогательными, а жизнь в квартире протекает в общественных пространствах гостиной, кухни-гостиной.

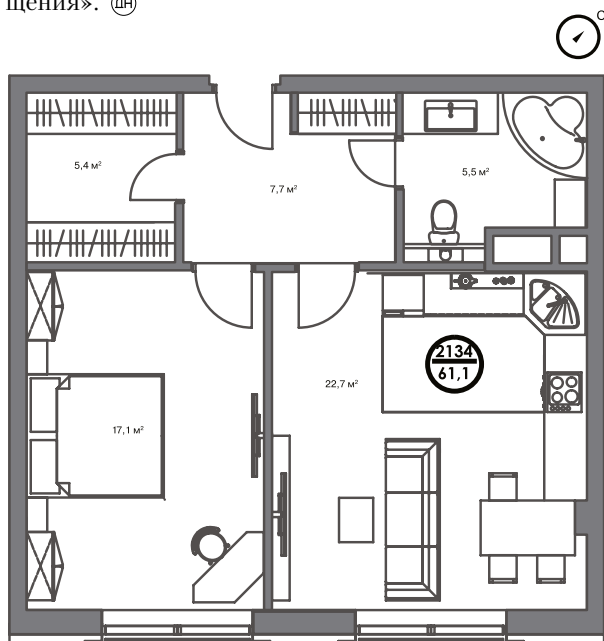
По нашей практике 99% владельцев недвижимости при определении функционального зонирования и распределения площадей в квартире отдают предпочтение устройству максимально просторных общественных





зон — гостиная, столовая, тогда как кухня и спальня выносятся из центра пространства на его периферию.

Решением, которое позволит не тратить лишние метры, становится, например, кухня-ниша или «проходная» кухня-тамбур. Доступ дневного света на кухню в таком случае обеспечивается с помощью различных стеклянных конструкций: витражные перегородки или перегородки из стеклянных блоков. Такое решение позволит не тратить драгоценные квадратные метры на вспомогательные помещения». (ДН)



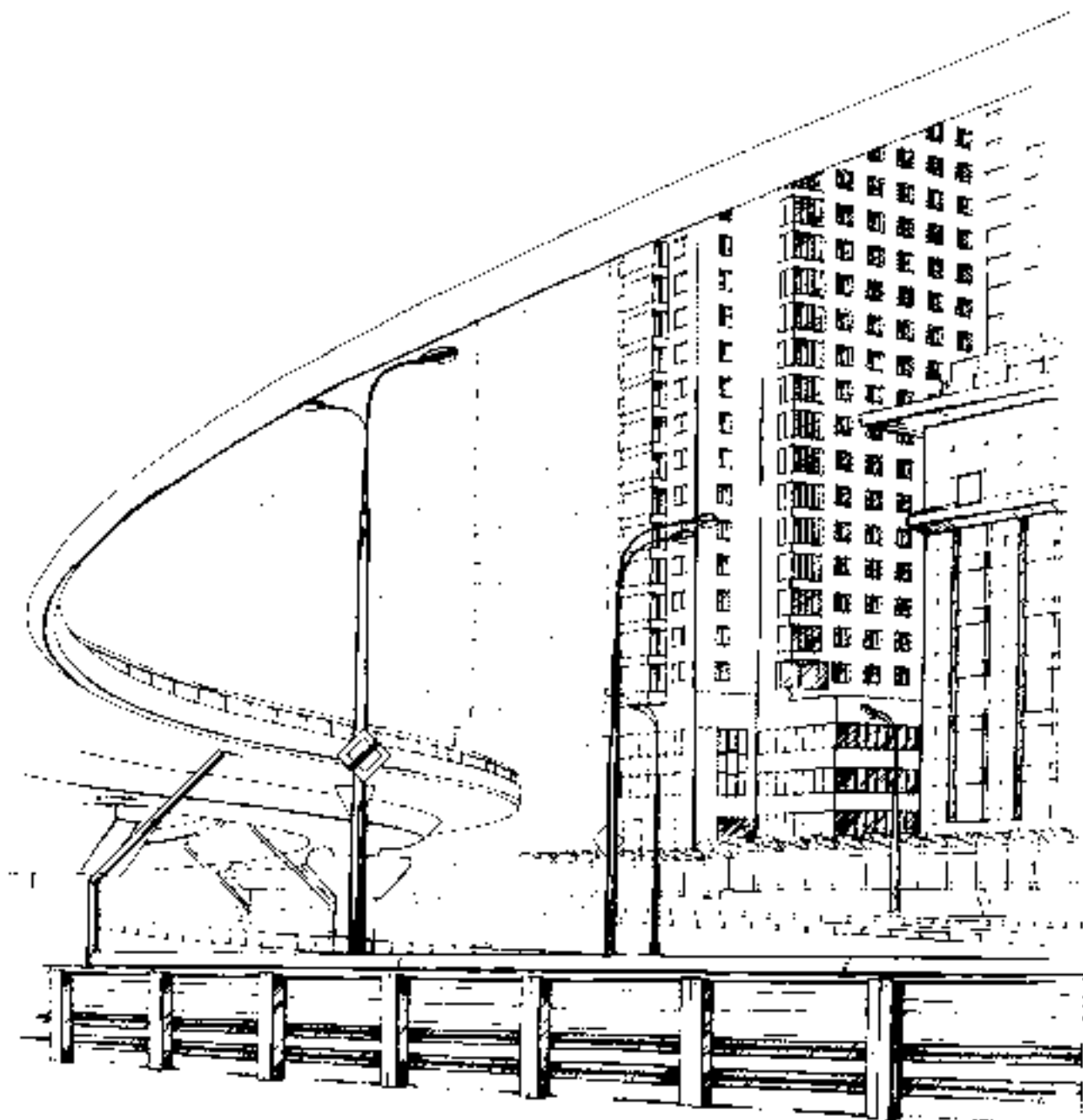
Вот и настало долгожданное для всех нас время года — лето! А это значит, что ГК «Галс» подготовила для вас уникальные условия на покупку апартментов.

Только до 30 июня 2021 года при покупке любого апартмента в элитном квартале «Сады Пекина» на Маяковской — **машиноместо в подарок!**

Не упустите свой шанс сделать жизнь ярче!

Предложение действует при заключении основного Договора и 100%-ной оплате в период с 1 по 30 июня 2021 года.

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь в департамент продаж: **+7 (495) 725-55-55**



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КОМПАНИЯ С ПРОВЕРЕННЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ

*Александр Коваленко о том, зачем
ГК «РКС Девелопмент» некоммерческий
проект «Медовая долина»*

«МЕДОВАЯ ДОЛИНА» — МАЛОЭТАЖНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ТЕРРИТОРИИ НОВОЙ МОСКВЫ СО СЛАДКИМ НАЗВАНИЕМ ДАВНО НА СЛУХУ. ПРОЕКТ НАЧИНАЛСЯ КАК ПЕРВЫЙ ОПЫТ КОРПОРАЦИИ «БАРКЛИ» В НЕЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ И БЫЛ ЗАПЛАНИРОВАН КАК ЖИЛЬЕ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ПО ДЕМОКРАТИЧНОЙ ЦЕНЕ. В ПОДТВЕРЖДЕНИЕ НАМЕРЕНИЙ БЫЛИ ЗАКУПЛЕНЫ ДОРОГИЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, РАЗРАБОТАН ХОРОШИЙ ГЕНПЛАН. НО ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ, КОТОРАЯ ПОЛЬЗОВАЛАСЬ ОГРОМНОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ, СЛУЧИЛСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И СРОКИ СДАЧИ ПОСЛЕДУЮЩИХ ДВУХ ОЧЕРЕДЕЙ БЫЛИ ПЕРЕНЕСЕНЫ, ЧТО ПОВЛЕКЛО ЗА СОБОЙ НЕГАТИВНУЮ РЕАКЦИЮ ДОЛЖИЦИКОВ.





«Медовая долина» — настоящий микрорайон на природе, при этом цена за «квадрат» в нем сравнима с ценой в проектах, где люди живут «друг у друга на голове».

АВТОР
Оксана
САМБОРСКАЯ

Ситуация стала исправляться, после того как к работам по проекту — строительству и реализации присоединилась ГК «РКС Девелопмент» — федеральный застройщик, построивший несколько крупных проектов в регионах. О том, почему компания решила взяться за этот проект и когда он будет завершен — ДН рассказал коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр КОВАЛЕНКО.

У «РКС Девелопмент» большой опыт строительства собственных крупных жилых проектов в разных городах России. Почему вы решили заняться «Медовой долиной» — чужим проблемным проектом с не слишком хорошей репутацией? Это выгодно?

Для нашей компании «Медовая долина» не-коммерческий проект, мы на нем ничего не зарабатываем, а просто помогаем его завершить. Проект столкнулся с определенными проблемами, и к нам обратились за помощью, потому что мы известны на рынке как компания с проверенными компетенциями в девелопменте. Команда «РКС» способна одновременно строить и реализовывать 10 объектов, сегодня у нас такого числа объектов в стройке и в продаже нет, поэтому

у нас есть возможность заняться этим сложным и поэтому очень интересным проектом.

Мы видим, что, с точки зрения покупателя, это очень хороший проект: малоэтажная застройка, с хорошими, продуманными интересными планировочными решениями, красивыми подъездами. Корпорация «Баркли» — компания, которая исторически строила элитные объекты, и у нее по-другому не выходит. Представьте себе, например, компанию Bentley, которая вдруг решила выпустить народный





В ГК «РКС Девелопмент» нашли решение, позволяющее достроить все за деньги, заложенные в проект, без потери эксплуатационных и визуальных характеристик

автомобиль на том же заводе и из тех же материалов. Все равно получится премиальный автомобиль. И нам очень хочется довести этот проект до конца в том виде, в каком он был задуман, или максимально близко к первоначальному замыслу, как было обещано дольщикам.

Обычно, когда достраиваются проблемные проекты, они удешевляются и становятся совсем не такими, как было обещано. Сокращается инфраструктурная составляющая, повышается этажность... Как в данном случае?

Мы вошли в проект в прошлом году в начале лета, как раз в момент переноса сроков сдачи 2–3-й очередей. Период для застройщиков непростой, в том числе в связи с пандемией, отсутствием строителей, подрядчиков, экономической ситуацией. Первое, что мы сделали — проанализировали строительную составляющую — расходы, материалы и т.д. И оптимизировали все, что могли без потери качества.

Могу с уверенностью сказать, что с точки зрения отделочных материалов дольщики получают дома и проект в том виде, в котором он задумывался, как они видели на рендерах и в рекламных буклетах. Входные группы, этажность, высота потолков, благоустройство,

детские и спортивные площадки — все будет как на картинках.

В третьей очереди пришлось немного изменить фасады. Их внешний вид остался прежним, но немного поменялось исполнение — первые два этажа будут отделаны высококачественным керамогранитом, как и в первой очереди, выше будет мокрый фасад — штукатурка. Это не потеря качества: мокрый фасад не хуже клинкера. Это решение дает меньшую нагрузку на фасад, безопасное, негорючее. Штукатурка хорошо защищает дом от влаги, хорошо держит тепло. При этом внешний вид домов не изменится — фасад будет в тех же самых цветах. При этом цвет не выгорает достаточно долго — производитель дает 25-летнюю гарантию. У нас есть и свой положительный опыт. Первый раз мы использовали мокрый фасад в 2008 году в Краснодаре, там солнца больше, чем в Москве, и до сих пор фасады не выгорели и не потеряли цвет.

Важно и то, что мокрый фасад дешевле и проще в изготовлении, что дает возможность уместиться в заявленные сроки строительства. Клинкер не только дороже и раздувает бюджет, но и долго доставляется — из-за пандемии сроки его доставки из-за рубежа сильно увеличились.



Мы нашли решение, которое позволяет все достроить за те деньги, которые заложены в проект, без потери эксплуатационных характеристик, без потери визуальных характеристик.

А что касается инфраструктуры «Медовой долины»?

Все, что было обещано, все будет сделано — все детские площадки, спортивные площадки, благоустройство территории. Сейчас мы достраиваем детский сад. Он будет частным и откроется уже этой осенью. Оператором станет известная сеть детских садов с углубленным изучением английского языка. Помимо обучения языку в саду будут различные студии: шахматы, логопед, вокал, танцы, студия воды и песка, творческая мастерская, лего-конструирование. Все они будут входить в стоимость садика. Жители «Медовой долины» получают возможность первыми записать детей в группы детского сада и получают льготные условия.

Какие еще плюсы вы видите в проекте?

Плюсов много, и в первую очередь это место. У проекта большая территория, в ближайшее время в пешей доступности

от «Медовой долины» будет построен торговый центр. Очень приятное соседство — вокруг коттеджные поселки, дома отдыха. В 700 м от комплекса — озеро с местами отдыха. В 6 км — огромный спортивный центр. Хорошая транспортная доступность — в 500 м станция, откуда в центр города электричка ходит каждые 15 мин. Со следующего года этот отрезок железной дороги станет частью Московского центрального диаметра, и поезда будут ходить каждые 3 мин, как метрополитен. Удобно и на автомобиле — с одной стороны Киевское шоссе, с другой — Минское шоссе.

И совсем другое качество жизни! «Медовая долина» — настоящий микрогород на природе со спокойным укладом жизни, при этом цена за квадратный метр сравнима с ценой в огромных проектах, где люди живут «друг у друга на голове».

Никого не обманывая, можно сказать, что это проект классом значительно выше, чем стандартный комфорт. И, несмотря на сложную судьбу проекта, у нас на остатке меньше ста квартир. Это говорит о том, что проект привлекателен. Те люди, которые понимают, что такое качество, выбирают «Медовую долину». (АН)

ДЕЛАЙТЕ ВАШИ СТАВКИ!

Кому дадут льготную ипотеку после 1 июля?

АВТОР

Оксана САМБОРСКАЯ



ДО КОНЦА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ОСТАЛСЯ МЕСЯЦ. ВОПРОСЫ — ПРОДЛЯТ ЕЕ ИЛИ НЕТ, ЕСЛИ ДА, ТО ДЛЯ КАКИХ РЕГИОНОВ И НА КАКИХ УСЛОВИЯХ, ЕСЛИ ЖЕ НЕТ, ТО КАК СТРОЙКА БУДЕТ ЖИТЬ ДАЛЬШЕ, ВОЛНУЕТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ДАЖЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПЕРСПЕКТИВА ПРОВЕСТИ ЛЕТО НА МОРЕ В ГЕЛЕНДЖИКЕ, А НЕ В ЕВРОПЕ. ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, ПОЧЕМУ ЭТО ТАК, ДН РЕШИЛ ВСПОМНИТЬ, КАК РЕАЛИЗОВАЛАСЬ ТЕКУЩАЯ ВЕРСИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, И ПОПРОСИЛ ЛИДЕРОВ РЫНКА «ПОВАНГОВАТЬ» НА ПРЕДМЕТ ЕЕ БЛИЖАЙШИХ ПЕРСПЕКТИВ.

Государственная льготная ипотека на новостройки по ставке до 6,5% годовых заработала в середине апреля прошлого года. Изначально временная программа поддержки строительной отрасли в экономически сложный, пандемический год должна была завершиться 1 ноября 2020-го. Но решение оказалось чрезвычайно действенной мерой — число ипотечных сделок в некоторых девелоперских проектах по стране увеличилось до 80% и более. В конце октября программа была продлена до 1 июля 2021 года. Однако возникший ажиотажный спрос подтолкнул вверх цены и остро поставил вопрос целесообразности дальнейшего продления программы. Мнения разделились.

СТОРОННИКИ И ПРОТИВНИКИ

Действительно, за счет беспрецедентно низкой ставки льготная ипотека привлекла на рынок жилья новых покупателей квартир. В общей сложности за 13 месяцев по программе выдано более 500 тыс. кредитов на сумму более 1,5 трлн руб., из которых 150 тыс. выдано уже в текущем году. Первым против продления льготной ипотеки после 1 июля текущего года выступил Центробанк РФ. По мнению его главы Эльвиры Набиуллиной, действие льготной ипотеки уже привело в ряде регионов к неоправданному росту цен на жилье. После чего судьба программы стала предметом активного спора между регулятором и профильным блоком правительства. В дискуссию пришлось вмешаться президенту страны. Владимир Путин поддержал ЦБ в его обеспокоенности относительно роста цен на недвижимость в ряде регионов, но при этом отметил, что льготная



ипотека поддержала строительную отрасль. В итоге Центробанк согласился на возможную пролонгацию программы, но с существенными оговорками — до конца 2021 года и при условии ее модификации. Согласно позиции регулятора, после 2021 года возможны только точечные программы поддержки льготного кредитования в сегменте жилищного строительства. А в конце мая вообще появилась информация, что ипотечную госпрограмму могут продлить аж до 1 июля 2022 года, но с повышением ставки до 7% и понижением суммы кредита — лимит урежут на 3 млн руб. для всех регионов.

Со своей стороны на компромисс идет и кабмин. «Сейчас в правительстве рассматриваются различные варианты: пролонгация этой программы на более длительные сроки, особый упор этой программы на социальный аспект, возможно расширение на семьи с детьми, поддержка через льготную ипотеку индивидуального жилищного строительства... До 1 июля, точнее даже раньше, мы примем окончательные решения в этом направлении», — заявил министр финансов РФ Антон Силуанов на заседании комитета Госдумы РФ по финансовому рынку.

В кулуарах говорят и о том, что программа может быть продлена не для всех регионов — там, где цены на жилье выросли особенно сильно, с 1 июля льготная ипотека будет свернута. Среди таких субъектов РФ называют, к примеру, Москву, Санкт-Петербург и Краснодарский край. В частности, глава Комитета Госдумы РФ по бюджету и финансовым рынкам Анатолий Артамонов предложил правительству ввести для регионов дифференцированные ипотечные ставки. Он отметил, что почти 80% всех средств, выделенных по программе льготной ипотеки, ушло в Москву, Подмоскowie и другие мегаполисы, и только лишь 20% — это доля небольших регионов с низким уровнем доходов населения. Очевидно, что произошел «ипотечный перекос» в пользу центральной части России, в том числе и в связи с тем, что в них активнее ведется строительство.

По словам вице-премьера РФ Марата Хуснуллина, кабмин сейчас изучает дифференцированный подход к данному вопросу: «Сколько таких регионов будет, 20–30 или вся страна, это мы уже по итогам решим. Пока анализируем каждый субъект, в каждом из них разная ситуация, разные доходы населения, разное стартовое наличие свободных квартир».

Вместе с тем, как заявил заместитель главы Минстроя России Никита Стасишин, большинство региональных застройщиков просят продлить после 1 июля программу льготной ипотеки на новостройки, чтобы поддержать спрос, сохранить набранные темпы строительства и при этом обеспечить доступность покупки жилья. Во многих субъектах РФ власти и строительные компании отмечают значительный позитивный эффект программы, сказал профильный замминистра: в значительной части этих регионов льготная ипотека позволила восстановить спрос на рынке жилья, при этом стоимость жилищного строительства в них не увеличилась.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОКЛОННИКИ

При этом девелоперский бизнес результаты государственной поддержки однозначно впечатляют. Управляющий партнер «Вектор-СтройФинанс» Андрей Колочинский дает конкретные цифры: «Только в 2020 году по этой программе было выдано 345,6 тыс. кредитов на сумму более 1 трлн руб. Выданные

Госсубсидирование ипотеки стало для рынка «горлышком бутылки» — сконцентрировав в себе ажиотажный спрос в ограниченном промежутке времени

в рамках программы льготные кредиты на покупку жилья по ДДУ составили около 64% всех ипотечных сделок. Всего же на первичном рынке жилья было выдано 484 тыс. кредитов, что на 42% больше по сравнению с 2019 годом». В первом квартале этого года, по данным застройщика, под 6,5% было выдано 90,3 тыс. кредитов на сумму 302,8 млрд руб.

По отдельным компаниям ситуация выглядит вообще прорывной. «В ГК ФСК средний показатель ипотечных сделок вырос с 57 до 62%, в отдельных проектах доля ипотеки достигает и 80%. Из этого объема сделок, которые были совершены, на долю льготной ипотеки приходится 90%», — говорит коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина.

В жилом комплексе (ЖК) «Румянцево-Парк» (Новая Москва) на ипотечные сделки сейчас приходится около 70% всех сделок, тогда как показатели 1–1,5-годовой давности составляли чуть более 50%.

Аналогичная ситуация и в Санкт-Петербурге. Как рассказывает представитель «Мегалит-Охта Групп» Андрей Кириллов, в ЖК «Приморский квартал» благодаря программе количество ипотечных сделок взлетело до 70%. Для сравнения, до принятия программы льготной ипотеки эта цифра составляла 30–40%. И так по всему рынку.

Стоит отметить, что покупатели все же брали не все подряд и уровень конкуренции среди проектов практически не изменился. «Мониторинг локального конкурентного окружения, который мы ведем постоянно, показал пропорциональный рост спроса для всех проектов, то есть если проект был популярен у покупателей, то продажи по нему выросли, если проект продавался плохо, то и прирост сделок по нему был незначительным», — отмечает коммерческий директор «Сити — XXI век» Юрий Просви́ров. — В любом случае, на первом месте у потребителей остались критерии цены и качества, на своих проектах мы получили резкий скачок спроса и цены. Например, в миниполисе «Рафинад» в прошлом году объем сделок вырос в 2,5 раза, цена — почти на 20%, по другим





ДОСЬЕ ДН

Действующие условия программы льготной ипотеки на новостройки лояльны: ставка составляет не более 6,5%. Первоначальный взнос — 15% стоимости приобретаемого жилья. Максимальная сумма кредита для жителей Москвы и Санкт-Петербурга, а также Московской и Ленинградской областей составляет 12 млн руб. Для других регионов — 6 млн руб. Разницу между льготной ставкой 6,5% и рыночной банкам возмещает государство.

нашим проектам наблюдалась сопоставимая положительная динамика».

В ряде проектов ипотека с господдержкой стала драйвером увеличения показателей площади приобретаемого жилья. Однако этот рост продолжался недолго. «Вполне уместно говорить и о выявившейся в этот период тенденции к улучшению жилищных условий, в том числе и за счет выбора для покупки более просторных квартир, — подчеркивает Андрей Кириллов. — Таким образом, чек покупки увеличился. Малогабаритные лоты уступили свои лидерские позиции по количеству продаж двух- и трехкомнатным квартирам».

Директор по продажам IKON Development Александр Трыкин отмечает на примере ЖК «Новый Зеленоград», что если ранее значительной популярностью пользовались студии и однокомнатные квартиры, то с появлением льготной ипотеки наблюдается повышенный интерес и спрос к двух- и трехкомнатным лотам.

Выросла приобретаемая площадь и по самому продаваемому в Московской области подмосковному проекту ЖК «Столичный» в Балашихе (данные Росреестра). В период с мая 2019 по апрель 2020 года (без льготной ипотеки) средняя площадь реализованного

лота — 40,5 м², — рассказывает руководитель направления маркетинговых исследований «Главстрой-Регионы» Виктория Ковалевская. В период действия программы (с мая 2020 по апрель 2021 года) этот показатель составил 43,1 м².

«Покупатели прекрасно понимали, что такая рекордно низкая ставка позволяет им в рамках обозначенного бюджета приобрести квартиру гораздо большей площади, чем они планировали изначально. Правда, такая тенденция прослеживалась в летне-осенние периоды года, когда средняя стоимость «квадрата» московской недвижимости еще не сильно выросла в цене», — говорит директор по маркетингу и продажам компании Lexion Development Алексей Лухтан.

«Сначала площади действительно немного увеличились, но сейчас из-за роста цен этот эффект от льготной ипотеки нивелировался», — добавляет генеральный директор питерской ГК «Омакульма» Виолетта Басина.

ПРОДАВЦЫ И ПОКУПАТЕЛИ

Доступность кредитов привела и к увеличению объема сделок. По данным Росреестра, которые приводит сооснователь проектов Marketcall,



Move и NOQU Александр Дужников, в 2020 году было продано на 150% больше квартир в новостройках, чем в предыдущем году.

К маю текущего года в массовом сегменте новостроек «старой» Москвы было заключено на 10% больше договоров долевого участия, чем в марте, и в 2,4 раза больше, чем в апреле прошлого года, — добавляет управляющий директор компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Надежда Коркка.

Активность наблюдалась не только в Москве и Петербурге, но и в регионах. В Пензе, к примеру, по словам коммерческого директора ГК «РКС Девелопмент» Александра Коваленко, количество сделок в год увеличилось с 4 тыс. в 2019-м до 7 тыс. в 2020-м, то есть за год рынок вырос практически более чем на 70%. Тверской рынок по количеству сделок с жильем увеличился на 39%, Анапы — на 35%.

Вдобавок к этому, из-за приостановки строек весной 2020 года, существенно замедлилось введение новых объектов в эксплуатацию, что неизбежно должно было привести и привело к масштабному росту цен.

Данные по Москве приводит Андрей Колочинский: за прошлый год средняя стоимость «квадрата» в массовом сегменте

столичных новостроек выросла на 20% и составила 210 тыс. руб. В 2021 году рост цен продолжился, и уже по итогам апреля среднее значение увеличилось до 235 тыс. руб. за 1 м².

В Северной столице, по оценкам директора по маркетингу ГК «Ленстройтрест» Яна Фельдмана, в среднем цена метра увеличилась от 15 до 25% в разных сегментах. Наибольшая прибавка произошла в петербургских новостройках категории «комфорт» и «эконом» (+25% за 2020 год). «Недвижимость в наших проектах в среднем подорожала на 21%. Причем в городских новостройках цены на квартиры росли быстрее, чем в областных проектах. Но дело не только в льготной ипотеке. Ключевым фактором стало существенное сокращение предложения — и в квадратных метрах, и в ассортименте», — считает он.

«Если год назад в марте средний размер кредита был 3,3 млн руб., то сейчас он вплотную приблизился к 4 млн, — обращает внимание Виолетта Басина. — Дальнейшее накачивание

МОЛНИЯ ДН

Когда верстался номер, президент России Владимир Путин, в ходе своего выступления на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ — 2021), предложил продлить программу льготной ипотеки до 1 июля 2022 года, но с повышением размера ставки до 7% и введением единого предельного размера кредита 3 млн руб. для всех регионов страны.



рынка деньгами не приводит к увеличению количества сделок, а ведет лишь к увеличению цен, что не хорошо». Эксперт предлагает сравнить март 2020 к марту 2021 года: количество сделок выросло на 18%, а количество денег — на 40%. «Как только ввели льготную ипотеку, ее эффект в Петербурге нивелировался в мае, — уточняет она. — Однако осенью был рекордный объем продаж и в денежном выражении, сейчас объем продаж находится на высоком уровне в денежном выражении, а в количестве сделок — нет. Снижение ипотечной ставки на 1 п.п. дает примерно 7% к росту цены. А льготная ипотека внесла прямой вклад в рост цен на 25%».

На рост цен влияли и другие причины. По словам исполнительного директора девелоперской компании «Ойкумена» Романа Мирошникова, рост спроса, который был обусловлен появлением ипотеки с низкой ставкой, — только один из факторов, объясняющих динамику цен. «Сейчас у нас минимальный бюджет покупки — от 4,7 млн руб., но и готовность корпусов высокая — в первой очереди корпуса построены под крышу, ведется остекление. Помимо этого мы, как и другие игроки рынка, столкнулись с ростом себестоимости одного «квадрата» (по причине удорожания стройматериалов,

арматуры, топлива и др.), что также пришлось заложить в финмодель. По причине пандемии меньше вышло новых проектов на продажу, что также сыграло на рост цен», — объясняет произошедшие изменения застройщик.

В значительной мере на рост цен повлияли и другие факторы: пандемия, сниженные ставки по вкладам. «Произошел значительный рост цен на строительные материалы, стоимость на металлопрокат увеличилась на 90%, — говорит Александр Трыкин. — Дефицит квалифицированной рабочей силы из-за закрытых границ и повышение ставок ЦБ в рамках банковского финансирования также повлияли на стоимость квадратного метра».

«Рост стоимости жилья в Московском регионе определяют несколько факторов. И льготная ипотека вопреки заявлениям некоторых экспертов — не главный. Из-за нестабильности

Рекордно низкая ипотечная ставка 6,5% позволяет покупателям приобрести квартиру гораздо большей площади, чем они планировали изначально

валютного курса инвесторы вкладывают свободные средства в недвижимость, и повышенный спрос давит на цены. Влияет и продолжающийся переход на систему эскроу. Стоимость квадратного метра в новых проектах выше, чем в комплексах, вышедших на рынок по старым правилам. Застройщикам необходимо платить за пользование кредитными средствами. Из-за ослабления рубля дорожали и стройматериалы с инженерным оборудованием. Только арматура выросла в цене с осени более чем в два раза. А это также приводит к увеличению стоимости жилья. Сыграло свою роль и введение налогов на депозиты со снижением ставок на вклады — недвижимость представляется как более доходный актив. Сказываются также общие инфляционные издержки», — перечисляет причины роста цен руководитель отдела ипотечно-го кредитования ГК «Гранель» Юлия Судакова.

ПРОДЛИТЬ ИЛИ ЗАВЕРШИТЬ?

Основной вопрос, ответ на который ждет рынок, — будет ли продлеваться программа, где и на каких условиях. Мнения экспертов, нужно ли продлевать программу, расходятся. Одни считают, что ее отмена успокоит рынок и цены пойдут вниз.



«Если в июле 2021 года льготную ипотеку отменят, может уменьшиться спрос, рост цен в строящихся комплексах массового сегмента приостановится, а в выходящих на рынок проектах цены могут скорректироваться в сторону понижения», — считает генеральный директор агентства TWEED Ирина Могилатова. С коллегой согласна Виолетта Басина, считающая, что, так как программа все же была направлена на поддержку застройщиков и с целью активизировать строительный сектор, нужно смотреть, где какая ситуация с застройщиками. Если дела у них идут в порядке, ипотеку можно и «выключать». И ее точно надо заканчивать в регионах, где прекратился рост количества сделок. В регионах же, где появился рынок жилья благодаря льготной ипотеке, ее надо продолжать. «В Москве и Питере ничего, кроме роста цен, льготная ипотека больше не принесет, такая программа сама себя съест», — считает Виолетта Басина.

Есть и те, кто считает, что отмена программы может пагубно сказаться на рынке. «Инициация временного государственного субсидирования ипотеки на новостройки сформировала условное «горлышко бутылки», сконцентрировав в себе ажиотажный спрос покупателей в очень ограниченном промежутке времени.

За счет сильной перегретости рынка недвижимости резкая отмена льготной ипотеки может на определенный промежуток времени критически резко снизить спрос на новостройки практически до нуля. Такой сильный спад спроса может обратно перевернуть рынок недвижимости с ног на голову и вызвать бесчисленное количество непредсказуемых изменений», — считает Александр Дужников. По мнению эксперта, с большой долей вероятности, самым удачным решением будет постепенное повышение ставки в течение всего 2021 года на значение около 1 п.п. в квартал. Таким образом, к июлю 2022 года процентная ставка по ипотеке составит около 8,5%. «В дальнейшем, — прогнозирует Александр Дужников, — рынок вернется к первоначальному состоянию по отношению к ключевой ставке, не переживая серьезных потрясений. Это сделает снижение спроса на менее выгодные условия по ипотеке более планомерным, что позволит своевременно отслеживать ситуацию на рынке недвижимости и корректировать значение ключевой ставки Центрального банка РФ».

Есть и те, кто считает, что продление программы очень и очень желательно. «На мой взгляд, необходимо продлить программу там,

80% всех льготных кредитных средств ушло в Москву, Подмоскowie и другие мегаполисы, и только оставшиеся 20% пришлось на долю небогатых регионов

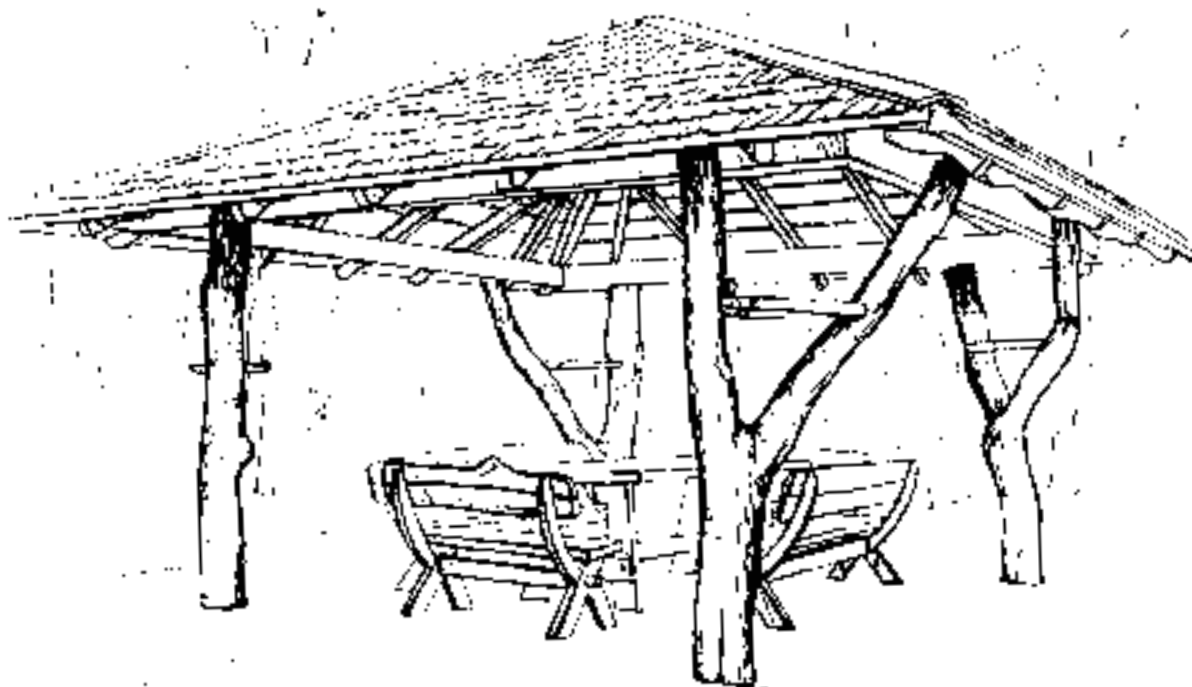
где сконцентрирован спрос на жилую недвижимость (столицы, города-миллионники, административные центры субъектов РФ)», — комментирует коммерческий директор «КОРТРОС–Москва» Дмитрий Железнов. Во-первых, как считает эксперт, стройкомплекс играет важную роль для экономики регионов, особенно в крупных городах, поэтому, резко ослабляя поддержку девелопмента, власти могут снизить показатели деловой активности на местах. Во-вторых, реформатирование программы также возможно, и предлагает желаемый сценарий: власти поэтапно (до конца года) снижают субсидирование, чтобы избежать резкого роста ставок, а увеличение цен сдерживается более адресным подходом к поддержке покупателей и застройщиков. Например, льготная ипотека распространяется только на покупателей, которые приобретают жилье в проектах ограниченной группы застройщиков. «Скажем, если девелопер активно внедряет новые технологии или берет на себя дополнительную социальную нагрузку (строит много социальной инфраструктуры или благоустраивает большие территории), то его поощряют, предоставив его клиентам возможность пользоваться субсидированными кредитами. Также рост цен можно сдерживать, если власти будут участвовать в строительстве социальной и инженерной инфраструктуры в обмен на обязательство застройщика сохранять конкретный уровень или сдержанный темп роста цен. При этом у девелоперов, работающих на таких условиях, и дальше приобретается жилье



по сниженной ставке. Иными словами, есть альтернативные конфигурации сохранения господдержки в виде субсидирования ставок», — предлагает Дмитрий Железнов.

Андрей Колочинский видит и другой компромисс: «Противники продления программы утверждают, что льготная ипотека спровоцировала рост инвестиционного спроса на новостройки. Отчасти это так, поэтому, чтобы ограничить число инвестиционных сделок в будущем и сдержать дополнительный рост цен, мы бы предложили выдавать кредиты по льготной ставке адресно, только тем, кто нуждается в улучшении жилищных условий и приобретает квартиру для собственного проживания, исключить из программы людей, имеющих несколько квартир и приобретающих недвижимость в инвестиционных целях».

Ограничивать же действие программы по территориальному принципу, в частности исключать из нее Московский регион, эксперт считает несправедливым, так как в столице с низкой доступностью жилья проживают люди с разным достатком — от олигархов до пенсионеров и малообеспеченных семей, которые как раз остро нуждаются в господдержке, чтобы решить квартирный вопрос. (дн)



VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ДАЧА ВМЕСТО ТУРЕЦКОГО БЕРЕГА

Почему вырос спрос на элитную загородную недвижимость

АВТОР:

Екатерина САХАРОВА





СПРОС НА АРЕНДУ И ПОКУПКУ ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА. ПРИЧИНОЙ ТОМУ НЕ ТОЛЬКО СЕЗОННОСТЬ, НО И ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ — ПАМЯТЬ О ЛОКДАУНЕ ПРОШЛОГО ГОДА И ЗАКРЫТЫЕ ГРАНИЦЫ. КАК РАССКАЗАЛИ ДН УЧАСТНИКИ РЫНКА, ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТЕПЕРЬ НЕ УСПЕВАЕТ ЗА РАСТУЩИМ СПРОСОМ.

С начала весны 2021 года спрос на аренду загородных домов на элитном рынке Подмосковья вырос более чем в два раза, в том числе — из-за опасений третьей волны пандемии, а также на фоне ограничения полетов в Турцию. Об этом сообщают аналитики компании Tweed, которые также отмечают, что объем предложения элитных вариантов в аренду сократился более чем на 20% и не успевает за растущим спросом. Впрочем, до ажиотажа весны 2020 года еще далеко, так как нет локдауна, но пандемия все равно вносит свои коррективы.





ДОМ НА ЛЕТО ИЛИ НАВСЕГДА

У аналитиков Knight Frank немного другие данные. По их словам, рост спроса на загородную аренду начался в марте 2020 года и спустя год, в марте 2021 года, количество сделок на рынке загородной аренды сократилось на 68%, что связано с отсутствием качественного предложения. При этом активность арендаторов находится на достаточно высоком уровне: относительно допандемийных показателей количество запросов в два раза выше.

Спрос на покупку загородных особняков и участков тоже растет. Эксперты компании «Миэль» в первом квартале зафиксировали рост сделок на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Самыми востребованными оказались земельные участки до 30 км от МКАД и дома «под ключ».

«С началом пандемии загород снова ожил. До пандемии многие, в том числе из-за возросших пробок, из загорода бежали, продавали дома, или по крайней мере их не скупали. Но из-за пандемии ситуация перевернулась, все захотели за город: переселились, переехали, организовали хоумофисы. И теперь все пробки за городом», — комментирует директор департамента загородной недвижимости Tweed

Проведя прошлогодний период вынужденной самоизоляции за городом, многие россияне по достоинству оценили подобный образ жизни

Ольга Бахметьева. По словам эксперта, людей, которые остались в самоизоляции запертыми большими семьями в квартирах с детьми или пожилыми родителями, пандемия сподвигла на покупку домов за городом. Те, кто раньше не видели в загородных домах необходимости, потому что отдыхали где-то за границей, в условиях ограниченного выезда решились на покупку такой недвижимости в своей стране. «Несмотря на то что у обеспеченных людей может быть недвижимость за границей, они понимают, что в любом случае загородный дом в России пригодится, потому что пока все очень нестабильно. Мы заметили также, что определенный поток покупателей возвращался из-за границы с началом пандемии. Они вернулись на родину и стали арендовать, а потом приобретать загородные элитные дома в Подмосковье», — отмечает Ольга Бахметьева.



Директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова добавляет, что, проведя период самоизоляции за городом, многие по достоинству оценили подобный образ жизни. Тем более перевод на удаленный режим работы и обучения нивелировал связанные с долгой дорогой до работы и учебы аргументы.

СЕЗОН, НАЛОГИ, ПАНДЕМИЯ

Росту числа сделок на загородном рынке в марте–апреле способствовали, конечно, и сезонные факторы. Но эксперты склонны искать более глубинные причины. Одна из них — налог на проценты со вклада. «После введения налога на проценты со вклада хранить крупные суммы на банковских депозитах, по мнению многих вкладчиков, стало невыгодно. Некоторые граждане выбрали загородную



недвижимость как более устойчивый и релевантный обстановке способ сохранения денежных средств», — говорит председатель совета директоров сети офисов «Миэль» Марина Толстик.

Также на нашу жизнь в целом и на рынок недвижимости продолжает влиять пандемия. Очередная волна эпидемии коронавируса поставила под вопрос возможность свободного перемещения людей через границы, поэтому привычные летние отпуска за рубежом могут не состояться. При этом для отдыха на территории собственного загородного дома пока ограничений нет.

ЦЕНЫ ВВЕРХ

По данным аналитиков Tweed, ко второй половине апреля 2021 года из-за возросшего спроса ставки аренды на элитные дома в Подмоскovie в среднем увеличились на 16% — до 980 тыс. руб. в месяц. Ценовой максимум зафиксирован на отметке 3,8 млн руб. В такую сумму обойдется ежемесячная аренда дома площадью около 1500 «квадратов» на Рублево-Успенском шоссе с бассейном, спа, спортзалом, бильярдной, винным погребом.



В свою очередь аналитики Knight Frank фиксируют даже небольшое снижение средней цены аренды. В первом квартале 2021 года она составляла 1,4 млн руб., а год назад — на 4% меньше. По ставкам аренды наибольшая доля предложения находится в диапазонах 600–800 тыс. руб. в месяц и 400–600 тыс. руб. в месяц — суммарно на эти две категории приходится более 40% лотов.

«Обычно ближе к лету цены уже не растут, так как большинство арендаторов хотят снять коттедж уже с мая и понимают, что хороший дом надо брать заранее. К лету на рынке останутся остатки и выбора уже не будет, скорее собственникам придется идти на скидки либо соглашаться на короткий срок», — прогнозирует Ольга Бахметьева.

Директор департамента аренды Savills в России Елена Куликова добавляет, что в этом году арендаторы начали подготовку к переезду очень заблаговременно, поскольку у ряда клиентов остался отрицательный опыт прошлого года, когда все варианты были разобраны моментально и в начале лета на рынке отсутствовал выбор предложений, где цена соответствовала качеству.

Эксперты отмечают, что бум аренды был год назад — в прошлую весну, то есть в начале

Покупателям, которые не приобрели элитные дома в Московской области в 2020 году за 20–25 млн руб., сейчас они обойдутся в 24–30 млн

пандемии состоятельная публика больше снимала загородные дома, потом начала покупать, причем в хорошем бюджете. По данным Point Estate, спрос на покупку элитной загородной недвижимости в 2021 году вырос на 25–30%. Цены на покупку элитной загородной недвижимости поднялись заметно. Те, кто не успел приобрести дом в прошлом году, в этом году платили за сопоставимые варианты уже больше. Если покупатели не приобрели дома, которые планировали в прошлом году, например, за 20–25 млн руб., сейчас эти же объекты стоят от 24–30 млн руб. «В этом году цены росли на дома эконом- и бизнес-класса, а в элитном сегменте корректировались в процессе торга», — рассказывает Марина Толстик. На рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья сейчас чаще всего приобретают дома стоимостью около 75 млн руб. под ключ.



Также есть сделки и в более высоких бюджетах, которых было мало два-три года назад.

В компании Tweed также наблюдают рост цен на землю в бюджете до 3,7 млн руб. за сотку. Рост цен связан с дефицитом предложения: уже к весне 2020 года земли в элитных коттеджных поселках осталось очень мало, в основном — старые резервы. Прошлой весной быстро стали вымываться наиболее доступные предложения, а также самые ликвидные — с живописными видами, у леса, озера. Логично, что цены на элитные сотки постепенно начали расти. «На этом подъеме участки на продажу начали выставлять даже собственники, которые изначально этого делать не планировали. А те, кто продавали давно, понимали, что люди готовы брать без торга, и просто поднимали цены. Дефицит нарастал, цены становились все выше», — говорит Ольга Бахметьева. В результате к началу апреля 2021 года в некоторых поселках цены поднялись в два-три раза: был миллион за сотку, стало три миллиона.



КУПИТЬ НЕМЕДЛЯ

По данным Knight Frank, объем предложения на рынке высокобюджетной аренды коттеджей Подмосковья за первый квартал вырос на 7%, но он все равно меньше, чем до пандемии. В первом квартале в аренду было выставлено на 23% меньше вариантов, чем в конце 2019 года. «На рынке прошел год с периода ажиотажного спроса, и постепенно освобождаются предложения, снятые в начале пандемии, однако объем свободных коттеджей все еще не достиг уровня до пандемии. «Но наиболее вероятно, что большая часть освободившихся предложений будет арендована повторно, и мы вновь увидим отрицательную динамику объема предложения. Дополнительным драйвером для спроса на загородную аренду будет выступить закрытие границ с рядом стран, в частности с курортными зонами. Таким образом, в ближайшие месяцы можно ожидать повышения активности на рынке загородной аренды. Но динамика будет более умеренная



в сравнении с пиковыми показателями весны прошлого года», — прогнозирует директор департамента загородной недвижимости Knight Frank Олег Михайлик.

Средняя площадь высокобюджетного коттеджа в аренду — почти 800 «квадратов», но больше всего представлено в диапазоне от 400 до 700 м² или от 700 до 1000 м². Больше всего предложений в аренду традиционно предлагается на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях. Средняя цена аренды здесь составляет 1,4–1,5 млн руб. в месяц. Спросом также пользуются Минское, Калужское и Киевское направления, но там не так много предложений.

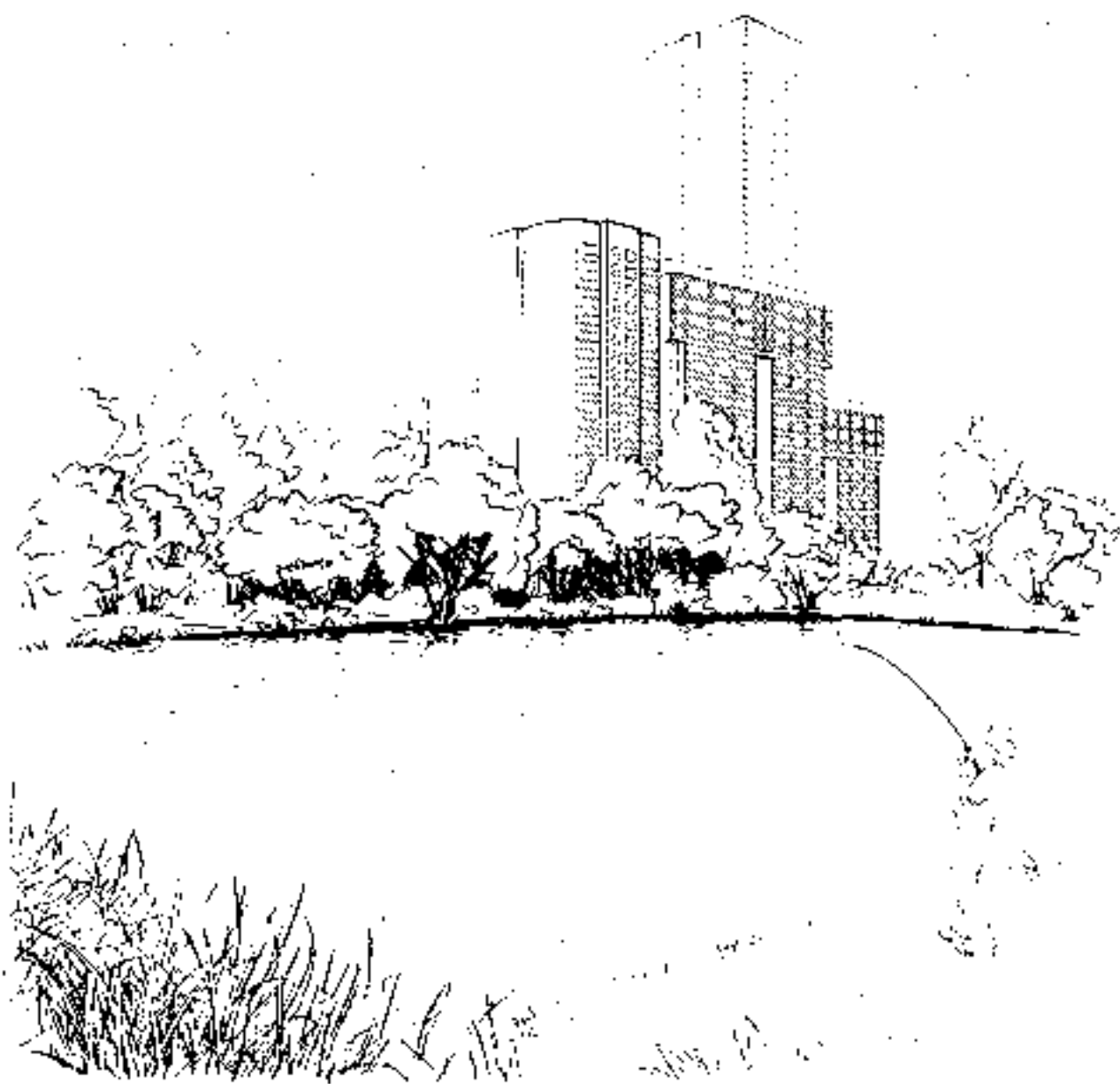
Руководитель департамента загородной недвижимости Point Estate Сергей Кузнецов рассказывает, что покупка клиентам сейчас интереснее аренды. Ликвидных предложений все меньше и меньше, и из-за этого покупатели стали быстрее выходить на сделку, понимая, что промедление может обернуться потерей объекта.

По данным Knight Frank, в этом году количество сделок на первичном рынке выросло в полтора раза, количество ушедших лотов на вторичном рынке — в два. Продолжает

сокращаться ликвидное предложение, а новые проекты не выходят на рынок уже три с половиной года. «Мы по-прежнему фиксируем высокий интерес к загородному строительству со стороны девелоперов и ожидаем возобновления активности на рынке. Тем не менее нынешний объем предложения навсегда останется историческим минимумом», — говорит Олег Михайлик.

Несмотря на растущий спрос на покупку, нельзя сказать, что скупают все подряд. Устаревшие дома по завышенным ценам даже сейчас имеют мало шансов, а вот устаревшие объекты по адекватным ценам под реконструкцию вполне покупают, но в бюджетах примерно до 150 млн руб.

«Ключевым моментом при продаже любой недвижимости служит формирование ее объективной стоимости. Проще говоря, куплен будет только тот дом, собственник которого понимает его реальную цену с учетом локации, состояния и иных факторов. Если же прайс завышен и не соответствует месторасположению и характеристикам, то такой лот «зависнет» в продаже надолго и не найдет своего нового хозяина даже при ажиотажном спросе», — резюмирует Анна Раджабова. (PH)



ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



УНИКАЛЬНЫЕ КОТТЕДЖИ НА КИЕВСКОМ ШОССЕ

В 25 км от МКАД по скоростному Киевскому шоссе, рядом с густым лесом расположен коттеджный поселок Март Хаус, где покупателям предлагаются дома площадью от 63 до 200 м².

Коттеджи небольших площадей – одноэтажные; планировки всех домов в КП Март Хаус – максимально продуманы, здесь нет ни узких коридоров, ни комнат неправильной формы. В каждом коттедже предусмотрено место под прачечную и гардеробную, все планировочные решения имеют просторную кухню-гостиную, позволяющую собираться за большим столом семьей и друзьями. Дома в КП Март Хаус – это не только ультрамодная европейская архитектура, современная австрийская технология и самые экологичные материалы. Покупатель здесь может выбрать для

себя как дом без отделки, так и с отделкой – white box (предчистовой) или «под ключ». Предпочтя дом в комплектации «под ключ», вы сможете оставить свой выбор на любом из пяти стилей дизайнерской отделки, а закрепление окончательной цены дома «под ключ» – застрахует от изменения стоимости отделочных материалов во время самостоятельного ремонта и гарантирует переезд в запланированный срок.

Территория поселка – просторная, закрытая и охраняемая. Для комфорта жителей здесь создаются прогулочные бульвары, детские и спортивные площадки, роскошный парк и небольшой пруд с живописной набережной. В шаговой доступности – престижный детский сад и школа.

KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

КП Март Хаус
+7 (495) 241-81-30
mart-house.ru



BAUMAN HOUSE. ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА БЕРЕГУ РЕКИ ЯУЗЫ

Bauman House – это комплекс, который строится на принципах школы Bauhaus. В основе ее философии лежит превосходство функции над формой. Практичность, удобство, долговечность и эстетика – главные аспекты, на которых базируется проект. Bauman House расположен в Басманном районе ЦАО в 5 мин езды до ТТК и в 10–15 мин – до Садового кольца. В пешей доступности Лефортовский парк, «Сокольники», Измайловский ПКЮ. Жилой комплекс занимает 1,16 Га благоустроенной территории. Он

состоит из трех 15-этажных корпусов, объединенных подземным стилобатом с паркингом и кладовыми помещениями для жильцов. На первых этажах корпусов находятся все необходимые объекты бытовой инфраструктуры. В третьем корпусе предусмотрена детская группа неполного дня на 25 мест. В основе архитектурного решения корпусов – регулярная сетка оконных проемов, плавно перетекающая в панорамное остекление на углах зданий. На каждом этаже по 6–9 квартир.



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

Москва, Новая Дорога ул., вл.11а, 11б



MARKETING
REAL ESTATE
FORUM

forum.wowawards.ru

ОТКРЫТА ПРОДАЖА
БИЛЕТОВ!



8

СЕНТЯБРЯ

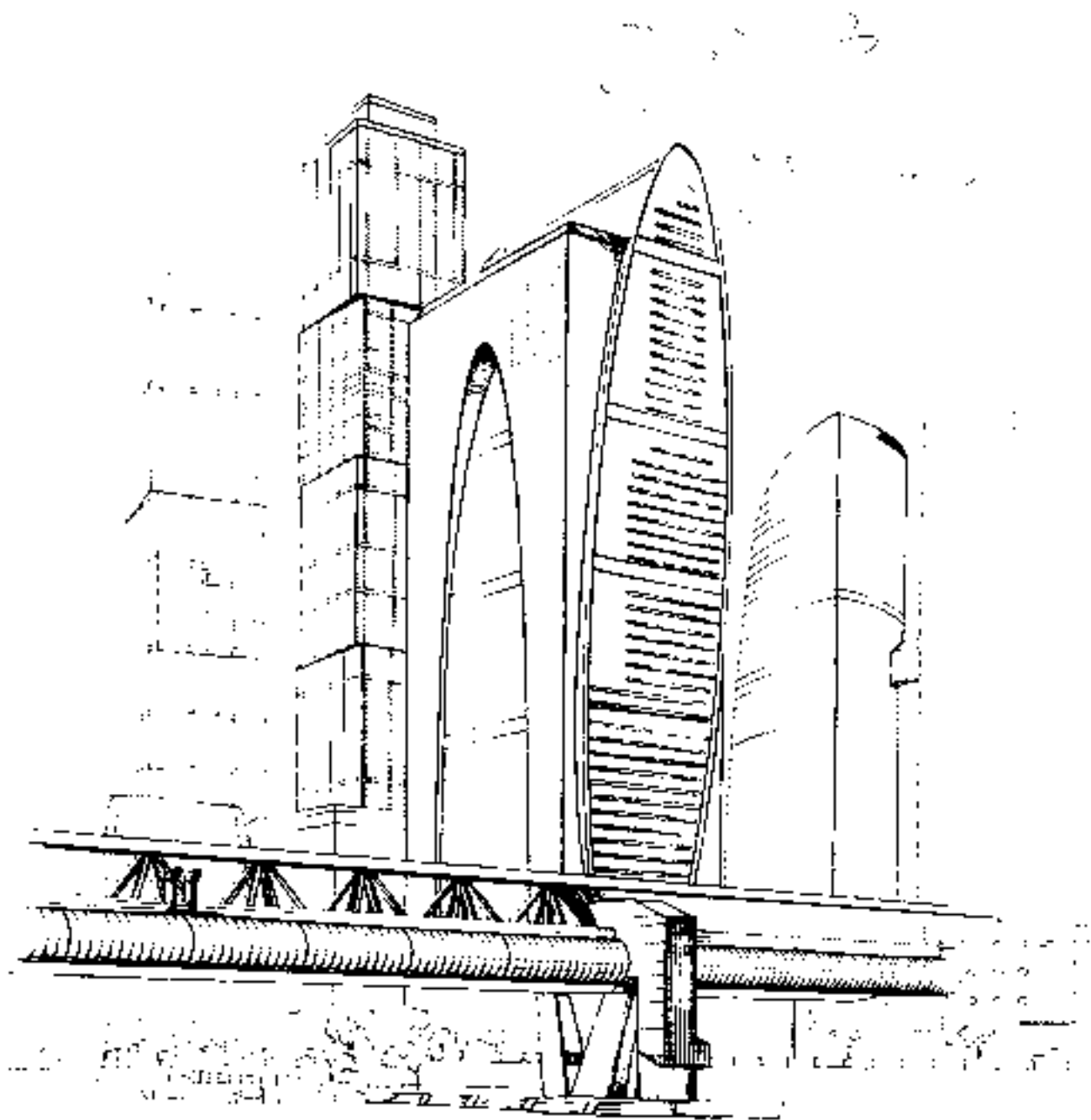
WOW

AWARDS
2021

9

СЕНТЯБРЯ

wowawards.ru



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ФОКУС НА СКЛАДАХ

Складской рынок недвижимости Московского региона продолжает удивлять рекордными показателями

АВТОР:
Яна ВОЛОДИНА



ОБЪЕМ СДЕЛОК И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В СЕКТОРЕ ДОСТИГЛИ СВОЕГО МАКСИМУМА ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ. ПРИ ЭТОМ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОХРАНЯЕТСЯ, В РЕЗУЛЬТАТЕ МНОГИМ АРЕНДАТОРАМ И ПОКУПАТЕЛЯМ ПРИДЕТСЯ ВСТАТЬ В ОЧЕРЕДЬ ЗА ОБЪЕКТАМИ.

В последнее десятилетие рынок складской недвижимости Московского региона развивается почти семимильными шагами. В разы увеличился не только объем предложения, но и количество компаний, арендующих и приобретающих складские комплексы, выросло вдвое. Кроме того, на рынке появился новый игрок — это онлайн-ритейлер, который теперь теснит классических «постояльцев» этого сегмента.

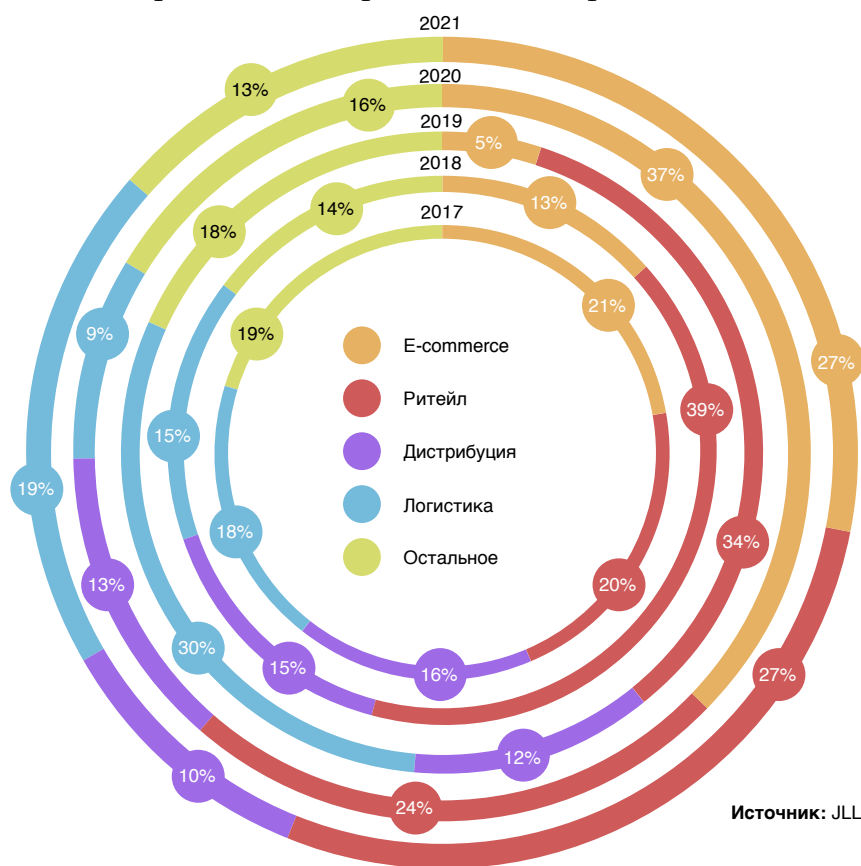
ПРИРОС МИЛЛИОНАМИ

За последние восемь лет складской рынок Московской области, по словам старшего директора, руководителя отдела складской и индустриальной недвижимости CBRE Антона Алябьева, вырос в 2,4 раза: площадь используемых складов увеличилась на 9 млн м². При этом количество пользователей складами класса А увеличилось на 250 компаний, а общее их число превысило 500. И все это произошло в условиях экономического кризиса и снижения потребительской способности населения. Хотя чему удивляться, ведь качественных складских площадей в столичном регионе все еще не хватает, и это стимулирует развитие этого сегмента.





Распределение спроса по секторам



Источник: JLL

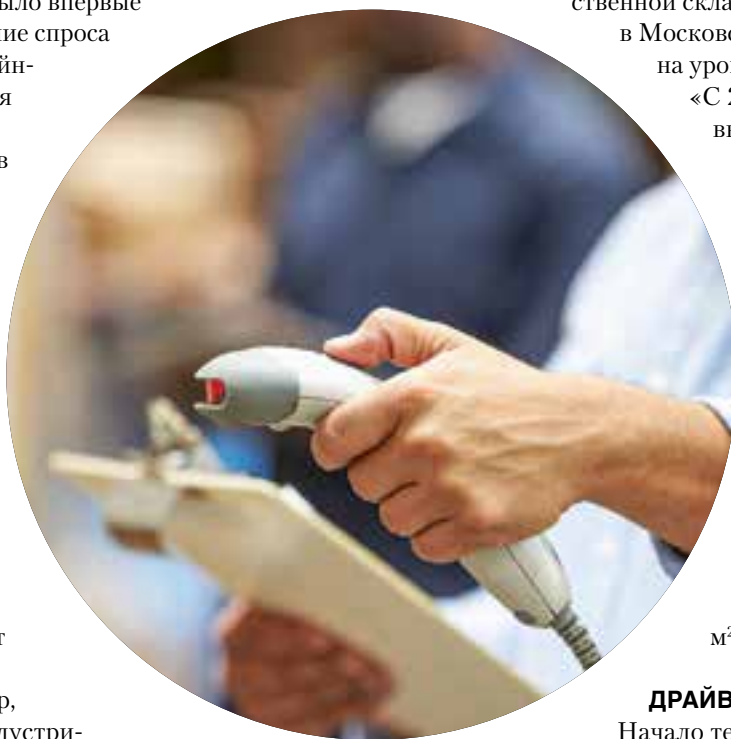
Основными претендентами на складские площади по-прежнему остаются производители товаров; дистрибьюторы, занимающиеся оптовой торговлей; ритейлеры, продающие товары конечному потребителю, и логистические операторы, которые выполняют на аутсорсинге вышеперечисленные операции для многих компаний. Но если в 2005–2007 годах доля логистических компаний в структуре занимаемых площадей достигала 50%, то сейчас ситуация изменилась. «С развитием рынка все больше компаний стало развивать собственную логистику, и распределение складских площадей стало более дифференцированным между различными типами игроков. В результате к середине 2013 года самым крупным сегментом среди пользователей складской недвижимости наряду с логистами стал ритейл — на эти два сегмента приходилось 50% складов. В последние годы к двум лидерам добавил новый игрок — онлайн-ритейлеры», — сравнивает Антон Алябьев.

Бум спроса со стороны ритейлеров на складскую недвижимость начался в 2015 году. Торговые операторы, как рассказывает аналитик департамента исследований Cushman & Wakefield



Екатерина Ногай, поглощали в год до 750 тыс. м² площадей. В 2017 году было впервые зафиксировано преобладание спроса на склады со стороны онлайн-операторов, и эта тенденция сохранилась. «В 2020 году на долю онлайн-операторов пришлось 763 тыс. м², в то время как ритейл-операторы купили и арендовали 721 тыс. м². Именно торговые операторы отдают предпочтение крупным складским объектам. Так, в прошлом году на площади объемом более 100 тыс. м² пришлось более трети всех сделок, тогда как ранее их доля не превышала 15%», — констатирует эксперт.

Региональный директор, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank Константин Фомиченко говорит,



что в 2015–2017 годах объем сделок с качественной складской недвижимостью в Московском регионе сохранялся на уровне 1–1,2 млн «квадратов».

«С 2018 года наблюдается повышенный спрос на склады, а по итогам 2020 года и вовсе зафиксирован рекордный объем сделок за всю историю складского рынка Московского региона — 2,129 млн м². Средний размер сделки в 2015 году составлял около 17 тыс. м², а в 2016–2019 годах снизился до 12–14 тыс. м². Однако в 2020 году размер сделок в Московском регионе вновь увеличился и достиг почти 19 тыс. м²», — подытоживает он.

ДРАЙВЕРЫ РЫНКА

Начало текущего года ознаменовалось активным спросом, и рынок продемонстрировал рекордные показатели. Так,

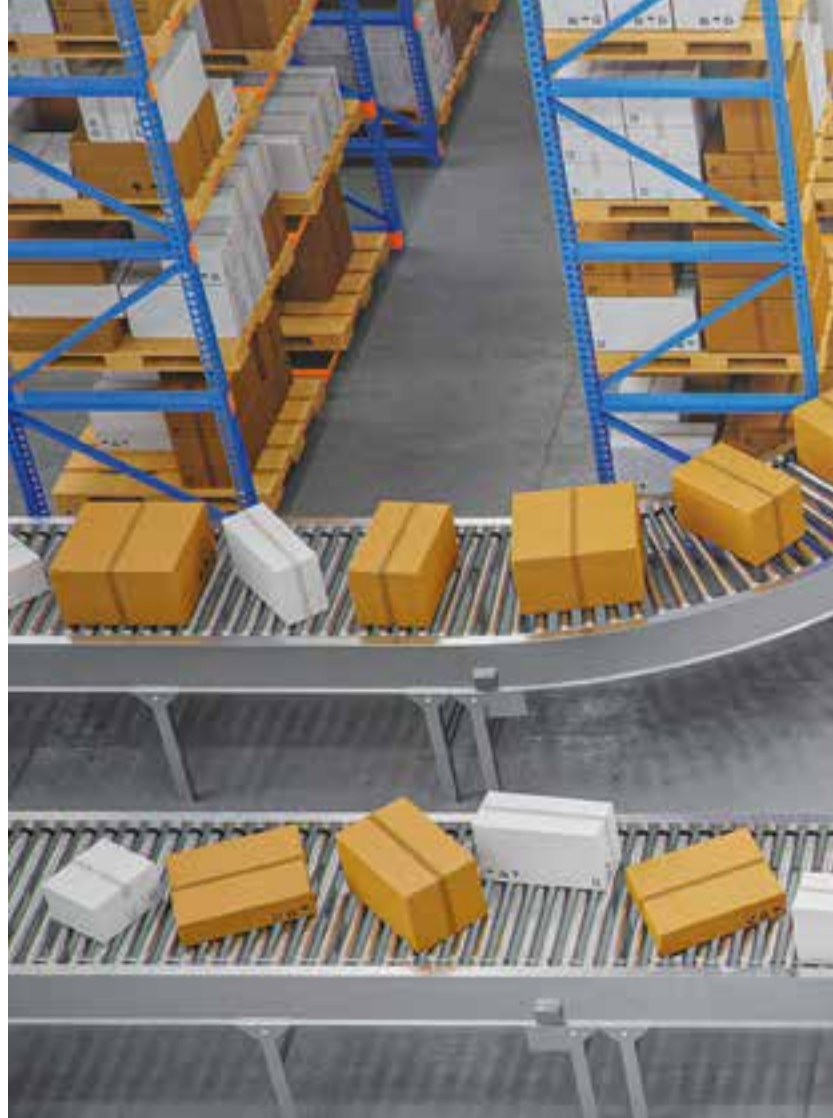
по данным Антона Алябьева, в первом квартале 2021 года объем сделок на рынке складской недвижимости Московского региона составил 410 тыс. м², превысив среднеквартальное значение двух предыдущих лет на 29%. Драйвером рынка, по мнению всех участников, стал сегмент онлайн-торговли (более трети всех сделок). Среди наиболее крупных сделок — подписание договора компанией «Яндекс» на строительство собственного складского комплекса (свыше 46 тыс. м²) в логопарке «Софьино» и аренда компанией LaModa около 60 тыс. «квадратов» в том же логопарке по схеме built-to-suit.

На фоне потребительской активности общая площадь вакантных складских площадей по итогам первого квартала 2021 года сократилась, по словам Антона Алябьева,

На фоне потребительской активности общая площадь вакантных складских площадей в Московском регионе сократилась с 402 тыс. до 320 тыс. м².

с 402 тыс. до 320 тыс. м². «Средний размер свободного помещения составил 6,4 тыс. м², и в этот период на рынке были свободными только два блока площадью от 20 тыс. м². В отсутствие спекулятивного строительства объем вакантных площадей «подпитывается» за счет вторичного рынка — 77% вакантных площадей на конец первого квартала», — приводит данные эксперт.

Екатерина Ногай говорит, что доля свободных площадей держится на уровне 3%, и за квартал зафиксировано лишь незначительное снижение на 0,5 п.п. При этом в среднесрочной перспективе высокий показатель спекулятивного строительства, по ее мнению, удержит уровень вакансий на текущем уровне. Еще меньший уровень вакансий прогнозирует руководитель отдела исследований компании JLL в России Владислав Фадеев. «Мы ожидаем сохранения высокого спроса на склады, однако он будет сдерживаться недостаточным количеством объектов, доступных для аренды или покупки. До конца 2021 года вакантность продолжит свое снижение, хотя и меньшими темпами за счет ввода большого количества складов, и составит 1,7–2%», — считает эксперт.



ПОШЕЛ НА РЕКОРД

Однако рекордным на складском рынке Московского региона в первом квартале текущего года стал не только объем сделок. Впервые с 2015 года средняя арендная ставка превысил отметку 4 тыс. руб. и составила, по данным Антона Алябьева, 4126 руб. за 1 м² в год. «Арендные ставки растут второй квартал подряд, но уже более высокими темпами: значение средневзвешенной базовой ставки выросло на 4,2%, тогда как прирост кварталом ранее составлял только 1,5%. Причиной тому явились дефицит площадей и высокий спрос, а также существенный рост себестоимости строительства. В ближайшей перспективе эти факторы сохранятся, но к ним добавится еще один: рост стоимости банковского финансирования девелоперских проектов, ожидаемый вместе с планируемым ростом ключевой ставки ЦБ РФ», — прогнозирует он.

Похожие факторы дальнейшего роста арендных ставок называет и руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании JLL в России Евгений Бумагин. «Низкая вакантность и высокий спрос способствовали росту арендных ставок, однако ранее он в значительной степени сдерживался



built-to-suit проектами, которые готовы были предлагать интересные финансовые условия арендаторам. Однако сейчас вследствие удорожания себестоимости строительства за счет роста цен на стройматериалы и затрат на зарплату рабочим (их число резко сократилось, так как многие в пандемию вернулись в свои регионы) мы видим рост ставок и в built-to-suit проектах», — перечисляет факторы эксперт и добавляет, что ставки аренды до конца текущего года вырастут еще на 5–10%.

Что касается объема ввода новых складских объектов, то здесь, напротив, как отметил Константин Фомиченко, в первом квартале 2021 года в Московском регионе было введено чуть более 40 тыс. м² качественной складской недвижимости, что на 80% ниже показателей аналогичного периода 2020 года. Крупнейшим введенным объектом стал второй корпус складского комплекса «Саларьево» (24 тыс. м²). В целом объем качественной складской недвижимости в Московском регионе превысил 16 млн м².

Однако к концу года на складском рынке может быть зафиксирован новый рекорд. По словам Екатерины Ногай, объем ввода новых площадей достигнет отметки 900 тыс. м², что превысит значение последних четырех лет. «Высокий объем

нового строительства — следствие рекордного спроса 2020 года», — поясняет она. В компании Knight Frank настроены еще более оптимистично и прогнозируют к концу 2021 года ввод качественной складской недвижимости на уровне 1,25–1,3 млн м². Антон Алябьев говорит, что в текущем году объем строительства объектов ожидается на уровне 1,6 млн м², что в два раза превысит

Крупнейшие сделки, заключенные на рынке складской недвижимости Московского региона в I квартале 2021 года

Арендатор	Сфера деятельности компании	Объект/расположение	Общая площадь, м²	Тип сделки
Lamoda	Онлайн-торговля	Логопарк «Софьино»	59 048	BTS Аренда
«Яндекс»	Онлайн-торговля	Логопарк «Софьино»	46 659	BTS Аренда
«ПЭК»	Транспорт и логистика	«Adidas Чехов»	40 492	Аренда
3Logic	Дистрибуция	Логопарк «Холмогоры»	23 777	Аренда
DNS	Розничная торговля	Логопарк «Пушкино»	21 087	Аренда

Источник: Knight Frank



результаты 2020 года. «Рост строительной активности во многом сформирован рядом проектов built-to-suit, которые должны составить около 60% строительного объема этого года.

Показатель спроса по итогам года может превысить отметку 2 млн м² и побить предыдущий рекорд, поставленный в прошлом году (1,8 млн м²)», — говорит он. Эксперт объясняет такое положение вещей следствием событий 2020 года, в частности ограничений из-за пандемии и трансформации логистики под изменившиеся потребности конечных покупателей товаров. По его словам, для одних компаний это стало толчком к более интенсивному росту, а для других множество ограничений обнажили проблемы функционирования логистической инфраструктуры и необходимость «апгрейда» складских площадей.

В целом аналитики рынка недвижимости прогнозировали неплохие перспективы

складскому рынку в ближайшие два-три года. По словам Константина Фомиченко, высокий спрос будет поддерживать в течение этого периода рекордный объем сделок.

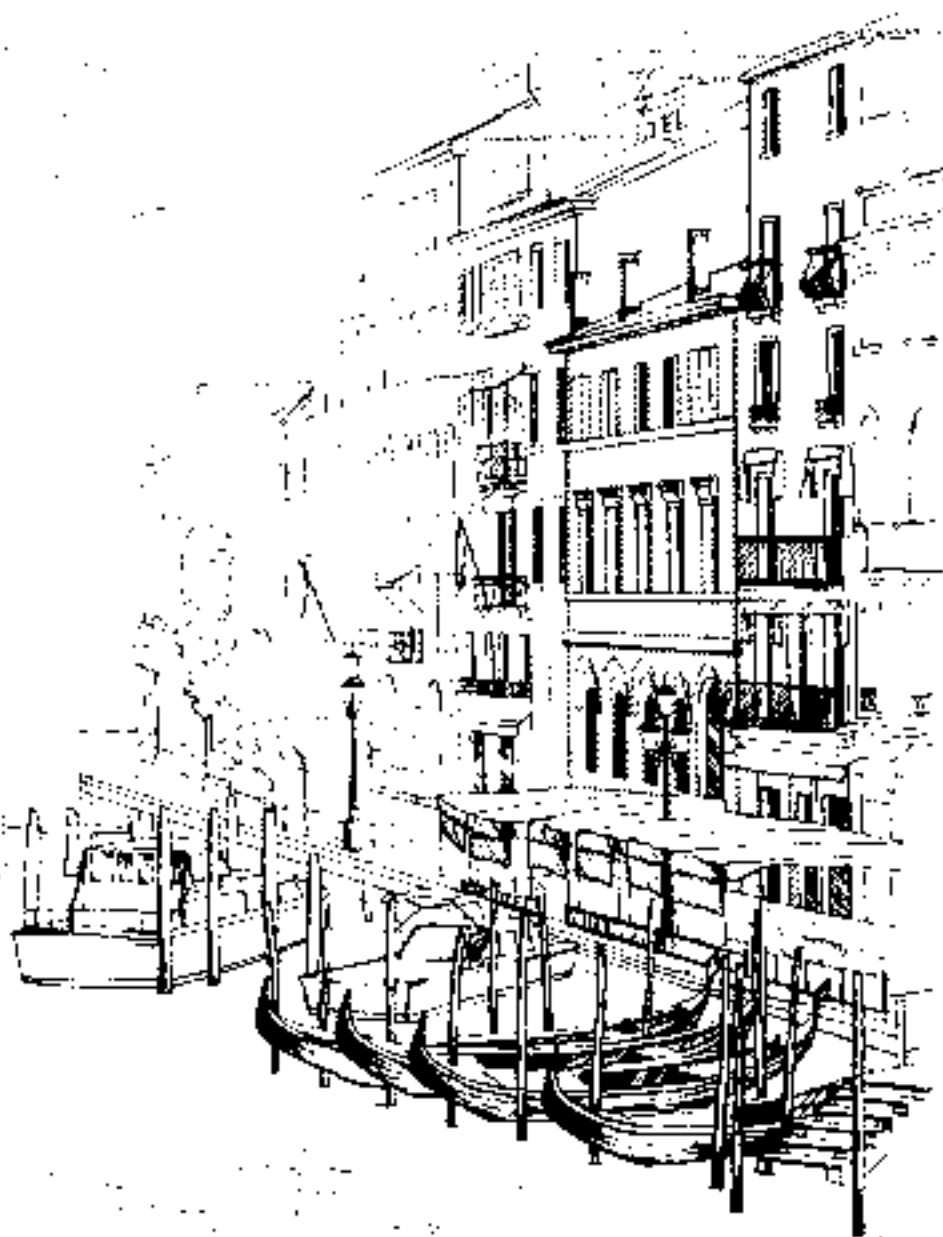
При этом значительных изменений в портрете арендатора и покупателя складов не ожидается.

Кстати, в первом квартале текущего года продолжилась тенденция предыдущих двух кварталов — почти все новые склады были уже арендованы или построены для конечного пользователя. Это же обстоятельство, по мнению игроков рынка недвижимости, может стать главной сложностью для арендаторов и покупателей и в дальнейшем, по крайней мере, в 2021 году. Из-за дефицита предложения многим из них

придется бороться за свободные по-

мещения либо присматриваться к складским комплексам, запланированным к реализации в следующем году. (дн)





ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ДЕНЬГИ В МЕТРЫ

Что происходит со спросом и ценами на европейскую недвижимость

АВТОР

Георгий КАЧМАЗОВ, *Tranio.ru*

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА СИТУАЦИЮ В ЕВРОПЕ, — ЭТО ДЕШЕВЫЕ ДЕНЬГИ. ЕВРОПЕЙСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ СПАСАЮТ КАРАНТИННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВЛИВАНИЕМ В ЭКОНОМИКУ КОЛОССАЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ЛИКВИДНОСТИ. ПРИ ЭТОМ ПОЛИТИКА ДЕШЕВЫХ ДЕНЕГ ПРОДОЛЖАЕТСЯ УЖЕ ОКОЛО 10 ЛЕТ, СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ЧАСТО НУЛЕВЫЕ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ, А БОНДЫ НАДЕЖНЫХ ЭМИТЕНТОВ ДАВНО НЕ ПРЕДПОЛАГАЮТ ДОХОДНОСТЬ ВЫШЕ 1–2%.



Ждать ли в этой ситуации распродаж на рынках недвижимости Старого света? Как изменились цены на европейские «квадраты» во всех сегментах, чего ждать в ближайшие два года и во что сейчас вкладываются инвесторы — об этом **ДН** узнал из аналитического доклада, подготовленного по запросу РБК управляющим партнером международного брокера недвижимости Tranio Георгием КАЧМАЗОВЫМ.

ДОСТУПНОСТЬ ИПОТЕКИ ЗАСТАВЛЯЕТ ЖИЛЬЕ ДОРОЖАТЬ

В такой ситуации надежные активы стабильны или продолжают дорожать. Наименее рискованным типом недвижимости являются обычные жилые квартиры. Спрос на жилье обеспечивают как крупнейшие институциональные инвесторы — фонды или инвестиционные компании, приобретающие квартиры сотнями и тысячами, так и частные клиенты, которые покупают объекты для себя или сдачи в аренду.

В большинстве стран Европы цены на жилье стабильны или растут, например в Великобритании, Германии, Нидерландах и Португалии. Спрос в первую очередь связан с ипотечными программами, по которым можно получить от 80 до 90% стоимости квартиры под 0,5–1,5% годовых, при этом оставшуюся сумму часто субсидирует государство.

Девелоперы отмечают тренд на жилье большей площади, связанный с переходом многих людей на удаленную работу. Покупатели стали больше интересоваться домами и квартирами с отдельными тихими комнатами или оборудованными кабинетами.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ ОФИСОВ ОТКАТЫВАЮТСЯ НАЗАД

Снижение деловой активности из-за пандемии и карантина влияет на спрос на офисные помещения в первую очередь в тех странах и сегментах бизнеса, где сотрудников перевели на удаленную работу. В меньшей степени это коснулось гибких офисов и коворкингов, но и там загрузка снизилась.

Как следствие, уменьшается и стоимость офисных метров. Пока никто не знает, какими будут справедливые цены на аренду офисов в ближайшие два года, но, исходя из актуальной ситуации, они, скорее всего, снизятся до отметок 2017–2018 годов, что примерно на 15–20% ниже пиковых значений 2019-го. Больше всего пострадают устаревшие и периферийные объекты.

Георгий КАЧМАЗОВ,
управляющий
партнер
международ-
ного брокера
недвижимости
Tranio:



«Девелоперы отмечают тренд на жилье большей площади, связанный с переходом многих людей на удаленную работу. Покупатели стали больше интересоваться домами и квартирами с отдельными тихими комнатами или оборудованными кабинетами»



Режим удаленной работы, скорее всего, сохранится в будущем году, и компании будут арендовать помещения меньшей площади. При этом, вероятно, 2021 год будет лучшим моментом для инвестиций в такие объекты: можно будет найти объекты по разумным ценам, особенно учитывая, что в 2019 году и начале 2020-го рынок был перегрет. Не стоит ожидать распродаж и существенных скидок на качественные объекты в центральных локациях, но найти требующий активной и сложной работы объект в хорошей доступности до центра будет можно.

Вероятно, он будет немного устаревшим и с проблемными арендаторами, однако такая инвестиция может быть интересна потенциалом роста капитализации, когда экономическая активность восстановится.

БУДУЩЕЕ ЕВРОПЕЙСКОГО РЕТЕЙЛА ТУМАННО

Большинство торговых помещений и ресторанов сильно проигрывает в пандемию. Так, по данным Opentable, в Германии средняя загрузка ресторанов в 2020 году в среднем была на 35% меньше, чем в 2019-м, а в Великобритании — на 50%.



Европейские государства стараются поддерживать бизнесы, выделяют деньги в случае потери выручки, частично оплачивают зарплату, выдают беспроцентные кредиты. Многие арендаторы передоговариваются по ставкам аренды. Пока массовых банкротств не видно, хотя отдельные случаи происходят и у частных владельцев, и у больших сетевых компаний. Так, в уходящем году вынуждены были закрыться магазины британского бренда одежды Brooks Brothers, сеть ресторанов итальянской кухни Variano, рестораны Maredo.

Крупные супермаркеты и магазины в спальных районах пострадали меньше других торговых помещений, которые вряд ли вернутся к показателям выручки 2019-го в следующем году. С учетом бума онлайн-торговли у непродуктовых торговых помещений много вызовов.

При этом большие сложности часто подразумевают большие возможности. Многие инвесторы и девелоперы задумываются о перспективах переделки торговых центров в другое назначение, например в жилье или склады у дома. Такие объекты часто располагаются в центре, поэтому пустыми они не останутся. Так, например, британская сеть универмагов

John Lewis решила заняться строительством доходных домов на площадях, которые находятся вблизи торговых объектов.

Частных клиентов могут заинтересовать небольшие помещения на пешеходных улицах, которые можно найти со скидкой. Однако, скорее всего, это будут объекты без арендатора, и их не получится купить в кредит.

СКЛАДЫ: СТОИМОСТЬ РАСТЕТ, ДОХОДНОСТЬ ПАДАЕТ

Складские помещения бурно дорожают во всех странах. Последние пять лет цены на склады росли быстрее арендных ставок, а доходность, соответственно, снижалась. В 2020 году еще большему количеству инвесторов удалось на практике убедиться, что даже взрослое поколение активно осваивает интернет и заказывает товары и продукты онлайн.

Это вселило инвесторам уверенность в том, что склады станут еще востребованнее у ретейлеров и других арендаторов. Складские помещения растут в цене быстрее других типов недвижимости. Если пять лет назад на развитых рынках Европы качественные складские объекты приносили 7–9% доходности, то сегодня речь идет про более скромные 4–6%,



при этом ставки аренды за это время выросли в 1,5 раза. Соответственно, стоимость тех же самых активов примерно утроилась.

Исходя из моего опыта работы с зарубежной недвижимостью, инвестиции в склады скорее актуальны для крупных частных и институциональных инвесторов. Приобрести качественный объект в Европе дешевле, чем за €7–10 млн будет сложно.

ОТЕЛИ — ГЛАВНЫЕ ПОСТРАДАВШИЕ ОТ ПАНДЕМИИ

Весной 2020 года государства поддержали отельеров через выплаты зарплат, арендные каникулы и другого рода субсидии. Затем наступило лето, карантинные ограничения начали отменять, и заполняемость отелей выросла органически, хотя и не достигла докарантинных значений.

Если средняя заполняемость отелей в Германии в 2019 году составляла около 80%, то летом и до второй волны коронавируса она

упала до 30–40%. Осенью, с приходом второй волны коронавируса, отельеры потеряли около 70% сезонной выручки, обычно связанной с деловыми поездками, выставками и конференциями. Исходя из статистики количества зараженных и потенциала снятия ограничений, можно предположить, что до лета 2021 года отели вряд ли получат хоть какую-то загрузку.

Более того, даже осень следующего года остается под большим вопросом.

До трети отельных проектов могут обанкротиться в ближайшие несколько кварталов.

Если верить, что после изобретения вакцины мир вернется к прежним объемам туристических и деловых потоков, то сейчас складывается лучшее за последнее десятилетие время для инвестиций в отельный сегмент.

По моему мнению, в таких развитых странах, как Германия, дисконты на центральные объекты будут минимальными, потому что рынок «залит» деньгами. Поэтому мы в Tranio рассчитываем





приобрести что-то в локациях сегментов В и С. На начало декабря 2020 года мы видим интересные предложения, но дисконт составляет 10–20% от цен 2019-го в зависимости от качества локации и объекта.

Также мы с партнерами активно изучаем возможности в Италии и Испании, где банки — владельцы залогов чувствуют себя не так уверенно, как в Германии, и уже рассматриваем предложения от банков в центре Рима и Милана с дисконтом около 30% от цены 2019 года.

СЕГМЕНТ МИКРОАПАРТАМЕНТОВ ЖДЕТ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Активно развивающийся последнее десятилетие сегмент общежитий — микроапартаменты, коливинги и апартаменты для студентов — делится на два формата: краткосрочную (посуточную) и среднесрочную (помесячно и более) аренду. Сильнее всего во время пандемии пострадал формат посуточной аренды, потому что загрузка была низкой.

В будущем все больше таких объектов будут переходить на среднесрочную и долгосрочную аренду, а гостиницы двинутся в сторону формата апарт-отелей. Наличие кухни в номерах-студиях позволяет апарт-отелям заменить

полноценный дом и делает их более привлекательными, снижая риски недозагрузки.

Спрос на аренду маленьких квартир в жилых районах крупных и средних городов вряд ли снизится, поэтому такие проекты по-прежнему пользуются большим интересом у инвесторов. Но сегмент боардингаусов, ориентированных на бизнес-путешественников, подвержен стрессу. Банки хуже финансируют такие проекты, потому что не уверены, насколько корпоративные клиенты будут готовы платить за командировки своих работников в ближайшие два года.

РАСТУТ ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ДОМА ПРЕСТАРЕЛЫХ

Пока турбулентность на рынке бьет по классическим типам коммерческой недвижимости, такой относительно новый, но перспективный класс объектов, как дома престарелых, уверенно держится на плаву. Ставки не падают, арендаторы достаточно состоятельны, чтобы вовремя платить аренду, либо государство доплачивает аренду за них, поэтому, несмотря на коронавирус, арендные потоки стабильны. В среднем доходность домов престарелых в Европе составляет 4–5%. Перспективы



достаточно оптимистичны, потому что европейское население стареет и потребность в домах престарелых будет только увеличиваться в ближайшие десятилетия. Например, во многих локациях Германии на места в домах престарелых уже сейчас существуют очереди.

ГИБРИДНЫЕ АРЕНДНЫЕ КОНТРАКТЫ СТАНУТ ПОПУЛЯРНЕЕ

Пандемия показала, что во многих странах фиксированные договоры аренды не защищают арендодателей, поэтому рынок будет двигаться в сторону договоров управления и гибридных контрактов. Гибридный договор совмещает признаки арендного договора и договора об управлении и предполагает минимальный арендный платеж плюс процент от оборота или прибыли арендатора.

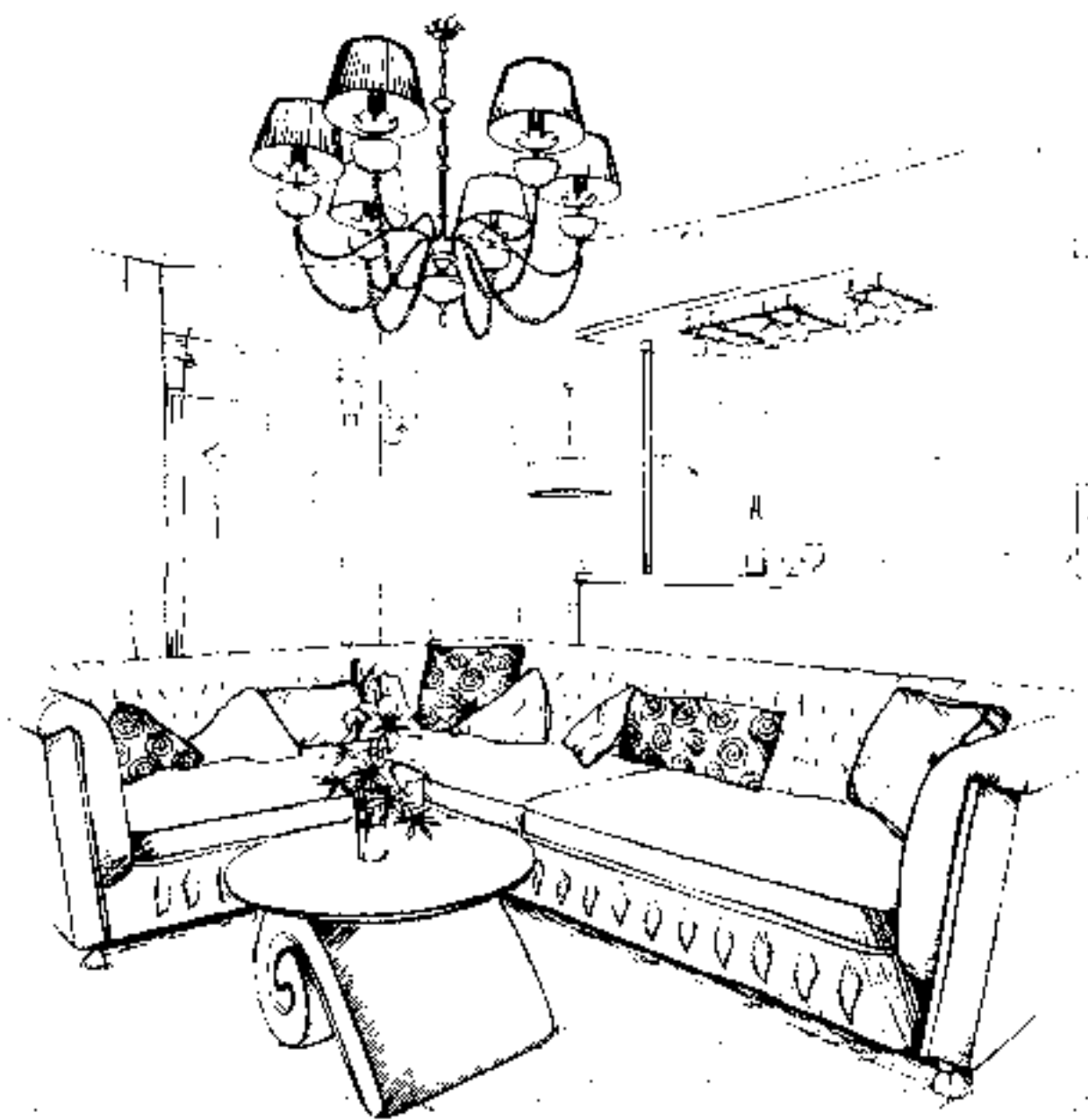
Тем не менее фиксированная часть аренды еще очень долго будет притягательной для банков, институциональных покупателей и владельцев, которые не хотят вникать в нюансы бизнеса арендатора. Но в будущем собственникам придется лучше разбираться в бизнесах арендаторов, чтобы оценивать риски инвестиций в тот или иной объект недвижимости.

ДЕВЕЛОПЕРЫ ДЕЛАЮТ СТАВКИ НА ЛИКВИД

В южных странах Европы, где ликвидность капитала меньше, банки беднее, а государства предоставляли меньше мер поддержки бизнеса, следует ожидать больше банкротств, изъятия объектов и распродаж по сниженным ценам. В более развитых северных странах скидки даже на те объекты, доходность которых сильно упала, будут ниже, однако и восстановление произойдет быстрее.

Снижение доходов населения, сокращение пассажирских перевозок и возможности переезжать и путешествовать ударило по гостиничному сектору. Однако базовые потребности людей сохранились, поэтому жилье сегодня чувствует себя лучше всех. Также люди стали меньше ходить в рестораны и кафе и больше покупать в магазинах, что дало толчок онлайн-торговле и складской недвижимости.

Наиболее активно девелоперы сегодня строят жилье, дома престарелых и склады. Офисы, отели и ретейл страдают от ухудшения бизнеса своих арендаторов, и, соответственно, их ликвидность снижается. (АН)



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ



МОСКВА, М. «БАРИКАДНАЯ», КУДРИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ, 1, ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННИКА
2-комн. кв-ра, 1 мин. от метро. 14/22 эт. Общ. пл. 74,5 м². Потолки 3,3 м. Евроремонт, полностью оборудованная кухня. Есть доп. комната 15 м² с возможностью ее документального присоединения. 39,6 млн руб. Торги! Посредникам не звонить!
+7(925) 336-67-70 +7(917) 501-80-01



МОСКВА, М. «БЕЛЯЕВО», МИКЛУХО-МАКЛАЯ, 18/1

Продаётся срочно! Помещение свободного назначения общей площадью 125 м² по адресу: м. «Беляево», Миклухо-Маклая, 18/1.
Свежий ремонт: кондиционеры, приточно-вытяжная вентиляция, новая мебель.
Оборудовано под банк, имеет: кассовый узел, хранилище, депозитарий. Сертифицировано.
Собственный паркинг у входа- 10 мест.
Цена: 49,9 млн руб.; специальная цена 46 млн руб.

Собственник
+7 (994) 999-18-18



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

Помещение свободного назначения, площадь 236 м². Москва-Сити, 300 метров до ТТК, 1,5 км. до метро «Улица 1905 года». Отдельный охраняемый вход. Евроремонт, все коммуникации. Документы готовы к сделке. Цена 37 000 000 руб.
+7(926) 576-67-99



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

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

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



Г. ЧЕХОВ, ДРУЖБЫ, 1, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

2-комн. кв-ра пл. 82 м², кухня 12 м² с выходом на лоджию, 2 с/у, гардеробная. Кв-ра в жилом состоянии. 1 собственник, куплена от застройщика. Более 5 лет в собственности. Документы в порядке. Подходит под ипотеку. Цена 5,7 млн руб.
+7(968) 939-44-11 www.etalon2016.ru



Г. ЧЕХОВ, МОЛОДЁЖНАЯ, 6А, ЖК «МОЛОДЕЖНЫЙ»

Продаю 1-комн. квартиру высокий 1 этаж, общ. Пл. 46 м², комната 17.5 м², кухня 18.3 м², совмещенный с/у, выход на балкон из кухни. Квартира без отделки, сделана хорошая стяжка с гидроизоляцией, окна стеклопакеты, установлены радиаторы отопления, счетчики на электричество, воду и отопление. Возможна перепланировка. Полный пакет документов 1 взрослый собственник, в договоре больше 2млн. Можно перевести в нежилой фонд, идеально подойдет под бизнес. Район с развитой инфраструктурой. Показ в любое время, возможна продажа по ипотеке. Цена: 3 млн руб.

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



Г. ЧЕХОВ, ВЕСЕННЯЯ, 29, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

1-комнатная квартира 43 м². 17/17 этажного панельного дома. Квартира в отличном состоянии продается с мебелью и техникой. Документы в порядке. Отличный район оборудована детская площадка, в шаговой доступности дворец спорта «Олимпийский», школа, 3 детских сада, поликлиника, магазины. 10 минут пешком до авто и железнодорожного вокзала. Звоните, покажем в любое удобное время. Цена 3,6 млн руб.

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



**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.

+7(915) 262-00-06

Собственник



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

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

+7(926) 872-26-72



**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

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

Элитные апартаменты с видом на живописный внутренний двор, в историческом здании. Общая площадь 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

НЕДВИЖИМОСТЬ 2021

ОТ ЛИДЕРОВ**30 сентября - 3 октября**

ГОСТИНЫЙ ДВОР
Москва, ул. Ильинка, д. 4



ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Время работы:
11:00 - 19:00

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

АКЦИИ И СКИДКИ ДО **20%**
НА НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

БОЛЕЕ **200** ЗАСТРОЙЩИКОВ,
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ И БАНКОВ

КВАРТИРЫ ОТ **1,7** МЛН. РУБ.

120 БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И РИЭЛТОРОВ:

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



2–3 октября
**ФЕСТИВАЛЬ
НЕДВИЖИМОСТИ**

АКЦИИ И СКИДКИ
от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

ДЕТСКИЙ ГОРОДОК

Анимационная программа
для ваших детей

Вся недвижимость Москвы и Московской области

www.exporealty.ru

#недвижимостьотлидеров



Старт продаж

Квартиры с отделкой
и встроенной кухней
Nolte Küchen

I LOVE
Счастье вместе

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