

154

ИЮЛЬ-АВГУСТ
2021

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ

ПОЧЕМУ ЦЕНЫ
НА ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ
У ВОДЫ ПОШЛИ В РОСТ?

стр. 46

К

А

S

К

A

D

НЕДВИЖИМОСТЬ



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



с. 54

СНИМИТЕ ЭТО МЕДЛЕННО

DN

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тренды

14 Будущее уже наступило

Проект

18 Ближе к морю

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Производство

24 Разумное обновление

Главное

26 Дальше — сами!

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Сегмент

34 Сценарий для туристов

Мероприятие42 Гибкие офисы
стремятся к победе

VP

ЗАГОРОДНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**Тенденции**

46 Большое плавание

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**Тонкости**

54 Снимите это медленно

CF

КАТАЛОГ
НЕДВИЖИМОСТИ**Classified**

62 Объекты недвижимости на продажу



Туристические кластеры в России начали активно развивать лет десять назад, но в полной мере туристический потенциал нашей страны раскрыт еще слабо. Однако начинаний в этом плане немало: в ближайшие несколько лет туризм может стать системообразующей сферой экономики сразу нескольких регионов. Как развивается бизнес и что его сдерживает?

Читайте на стр. 34

LIMASSOL GREENS



Жизнь в идеальном равновесии

Limassol Greens – крупнейший проект недвижимости на Кипре, который одновременно является и спа- и гольф-курорт. Он находится в непосредственной близости от пляжа Lady's mile и рядом со строящимся казино-курортом. Курортный комплекс в черте города включает в себя роскошные виллы, таунхаусы и апартаменты, 18-луночное гольф-поле чемпионского класса, объекты для проведения досуга, рестораны, кафе, центры красоты и площадки для занятий спортом. Limassol Greens, несомненно, станет самым популярным и желанным местом для проживания и отдыха на острове Кипр.

СТАРТ ПРОДАЖ

Виллы и апартаменты | Гольф | Досуг | Здоровье

LIMASSOLGREENS.RU

Продажа недвижимости в гольф-курорте +7 495 643 1901

Разработчик проекта

Lanitis Golf Public Co. Ltd

Эксклюзивные продажи недвижимости

 CYBARCO

Реклама

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
agalstova86@mail.ru



ОБЛОЖКА

Роман Богатырский

Иллюстратор
Ольга Решетник

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

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

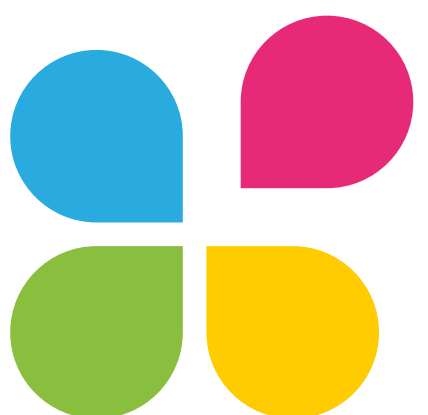
Издание зарегистрировано в Федеральной
службе по надзору за соблюдением законо-
дательства в сфере массовых коммуникаций
и охране культурного наследия.

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



DecoColor

предлагает

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

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

Сделаем жизнь ярче!



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



СТАРТ НА СТАРТЕ

К июлю 2021 года московские застройщики увеличили число новых проектов на 50% по сравнению с шестью месяцами 2020-го. Продажи в городе начались сразу в 33 девелоперских проектах (годом ранее их было 22, а в 2019-м — 27), из них 17 — в массовом сегменте рынка (текущая стоимость такого жилья — от 155 тыс. до 383 тыс. руб. за 1 м²), 13 — в бизнес-классе (от 237 тыс. до 350 тыс. руб. за «квадрат») и 3 — в премиум-классе (415–800 тыс.). В элитном сегменте новинок с начала текущего года не было. Стоит отметить, что 11 из новых проектов

предполагают строительство апартаментов, а не квартир.

При этом большинство квартир на рынке массовых новостроек столицы, по оценке компании «Метриум», сейчас предлагаются застройщиками на старте строительства — 40% (год назад их доля была равна 16%). На этапе монтажа этажей предлагается 33% квартир, на стадии отделочных работ — 24%, в готовой новостройке — 3%. При этом из всех реализуемых сейчас 90 новостроек эконом- и комфорт-классов по 19 проектов реализовывалось в Северном и Юго-Восточном административных округах. Третье место (по 12 объектов) делят восток и запад Москвы.

В ДОЛГАХ, КАК В ШЕЛКАХ

По словам председателя Общественного совета при Минстрое России Сергея Степашина, «закредитованность россиян сегодня бьет рекорды, при этом часто для первого взноса на ипотеку берется потребительский кредит». Так, в среднем, по данным ЦИАН, на одного работающего россиянина сейчас приходится 142 тыс. руб. ипотечного долга, или три среднемесячные зарплаты (10 лет назад показатель был 14,4 тыс. руб., или 70% одной зарплаты). Больше всего задолженность по ипотеке на одного занятого выросла на Дальнем

Востоке — в 14 раз (с 11,1 тыс. до 158,2 тыс. руб.), меньше всего — на Урале и в Сибири (в 6,3 и 6,4 раза соответственно). Примечательно, что на этом фоне снижается и доступность новостроек. По оценкам компании «Метриум», в конце 2020 года среднестатистической московской семье с двумя работающими взрослыми, чтобы накопить на квартиру в столице по средней цене 11,4 млн руб., понадобилось бы восемь лет и шесть месяцев. Тогда как годом ранее она уложилась бы в семь лет и шесть месяцев. Правда, жилье тогда было существенно дешевле — 10,1 млн руб.

10

трлн руб.

составляет сейчас общий объем ипотечной задолженности россиян (рост с 2011 года — в 10 раз)

60

%

всех сделок с эскроу-счетами, совершенных в Центральной России, приходится на долю Москвы

2,5

млн

«квадратов» новой жилой недвижимости ввели в эксплуатацию в Москве с начала 2021 года

93

объекта

образовательной инфраструктуры построит в ТиНАО к 2023 году, 24 из них сдадут уже к сентябрю

10–25

%

составил рост арендных ставок на помещения стрит-ритейла в столице с начала текущего года

205,5

тыс. руб. —

такова сейчас средняя стоимость «квадрата» на первичном рынке жилья Московского региона



ВНУТРЕННЕЕ «ДОСТИЖЕНИЕ»

Компания Sminex вложит 500 млн руб. в благоустройство шестиподъездного дома «Достижение», рассчитанного на 1214 квартир, и который возводится сейчас в Москве на улице Академика Королева. На закрытой

территории проекта будет создан ландшафтный двор площадью 1,7 га с разнообразными функциональными зонами для активного и спокойного отдыха жителей. Вдоль внешней части дома по улице Дубовая Роща появится прогулочный бульвар с фонтаном.

В уютном и функциональном дворе-долине — зона для барбекю, пять пешеходных маршрутов для променада, тихие пространства с беседками, гамаками и шезлонгами, парковая зона с прудом и амфитеатр со сценой для проведения мероприятий. Жемчужина двора — общественная гостиная, в которой жители могут с комфортом проводить время: смотреть фильмы, устраивать творческие мастер-классы или наслаждаться кофе на террасе.

«Богатая внутренняя инфраструктура „Достижения“ — это ответ на запрос нашей целевой аудитории на создание идеального дома. Продуманное наполнение проекта стало одной из причин его коммерческого успеха в первом полугодии. Инвестируя в благоустройство, мы инвестируем в самую комфортную среду для жителей, которая продолжается даже за пределами подъездов», — подчеркнул ДН коммерческий директор Sminex Роман Семчишин.



ТРИЛОГИЯ ЭКСКЛЮЗИВНОСТИ

В кипрском многофункциональном высотном комплексе Trilogy распахнули свои двери первые дизайнерские шоу-апартаменты. Сегодня башни комплекса возвышаются над уровнем 24 этажа и уже стали заметной частью панорамы Лимасола. Ввод в строй проекта запланирован на лето 2022 года.

«Темпы строительства, пристальное внимание к деталям, упорство и стойкость нашей команды — все это свидетельствует о преданности Cybarco существующим и новым клиентам. Мы уверены, что наши проекты так же продолжают привлекать покупателей из других стран», — сообщил ДН исполнительный директор Trilogy Limassol Seafront и генеральный директор Cybarco Михаил Хаджипанайоту.

Впечатляющие апартаменты в премиальном проекте Cybarco спроектировала дизайн-студия SidetoSide, создававшая интерьеры Skorpios Island и Amara Hotel. В апартаментах, расположенных на первой линии моря, гармонично соединяются изысканный итальянский стиль и тончайшая работа немецких мастеров: мебель Casamilano, текстиль Dedar Milano, керамическая плитка Marazzi — и коллекция аксессуаров от Hermès, Chistofle, Frette, Lalique и Baccarat наряду с избранными художественными произведениями от Alpha C. K. Art Gallery. Кухня Arclinea, разработанная эксклюзивно для Trilogy дизайнером Антонио Читтерио, оснащена бытовой техникой класса люкс от Gaggenau. В ванных комнатах царят всемирно известные бренды Dornbracht и Villeroy & Boch.



ДВОЙНОЕ «НАСТРОЕНИЕ»

Группа компаний (ГК) ФСК завершила строительство первой очереди жилого комплекса (ЖК) «Настроение» на северо-востоке столицы. Разрешение на ввод

зданий в эксплуатацию выданы на два первых корпуса (№ 1 и 2) общей площадью 60 467 м². В них запроектировано 777 квартир. На первых этажах комплекса разместились помещения под коммерческую деятельность, на подземном — паркинг на 308 машиномест, а также кладовые. Придомовая территория выполнена в единой концепции проекта. В ЖК предусмотрены игровые и спортивные площадки, зоны для отдыха и прогулок.

ЖК «Настроение» — это проект комфорт-класса, который ГК ФСК возводит на площади 2,9 га в Ярославском районе Москвы, рядом с парком «Лосинный остров». В состав комплекса входят четыре корпуса от 1 до 22 этажей с подземным паркингом. Проект реализуется в два этапа. В составе второй очереди будут возведены два корпуса № 3 и 4 суммарно на 692 квартиры. Также будет построен подземный паркинг на 245 машиномест. Эти объекты планируется сдать в эксплуатацию до конца текущего года.

НОВЫЙ ТРИПТИХ АРБАТА

Швейцарский девелопер Valartis Group представил два новых клубных проекта в историческом центре Москвы. Первый — Turandot Residences (Арбат, 24) — элитный объект на 43 квартиры, примыкающий к новой сцене театра им. Е. Вахтангова. Второй — Artisan (Арбат, 39) — дом на 30 квартир, часть из которых выходит окнами на дом-музей К. Мельникова. Как подчеркнула ДН директор по продажам Valartis Group Ольга Зыблая, вместе с театром оба здания «создают новый триптих Арбата».

На сегодняшний день, по ее словам, в проектах продано около половины всего объема. В Turandot Residences представлены квартиры площадью от 75 до 240 м², включая пентхаусы, стоимостью от 620 тыс. до 1 022 тыс. руб. за «квадрат». В Artisan — квартиры от 65 до 316 м², стоимостью от 770 тыс. до 1 835 тыс. руб. за 1 м², включая пентхаусы с собственными террасами. Оба дома имеют собственные внутренние дворы, позволяющие уединиться от туристического шума улицы.



Оформление лобби и интерьеров Turandot Residences создала известный дизайнер Джейд Джаггер, дочь музыканта Мика Джаггера. Artisan сохранил в своем облике лепнину ручной работы на фасаде, выходящем на Арбат.

настроение
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Дома готовы!*

квартиры от 10,1 млн ₽

МЦК Ростокино

* 1 и 2 корпус

fsk.ru

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ДОМИНАНТА

Компания «Бюро Девелопмент» (входит в ГК «Галс», владелец бренда «Галс-Девелопмент») подписала договор с архитектурным бюро ABD architects на разработку архитектурной концепции нового бизнес-центра (БЦ) в центре Москвы. В рамках проекта на участке 1,4 га на Дубининской улице будет построен офисный центр класса «А», который будет соответствовать всем современным требованиям и нуждам компаний-арендаторов. Общая площадь БЦ составит порядка 106 тыс. м², 65 тыс. из которых будут отведены под офисы. На территории объекта также запланировано строительство торговых объектов, трехуровневого подземного паркинга, фитнес-центра



и др. Высота каждой из двух башен будет 99 м., при этом проектом предусмотрено независимое функционирование каждого здания, включая подземный паркинг.

«Мы активно развиваемся в сегменте коммерческой недвижимости на столичном рынке — об этом говорят наши успешные кейсы строительства таких знаковых объектов, как БЦ «Искра-Парк», Skylight и «Невская Ратуша», — рассказал **ДН** руководитель бизнес-направления «Девелопмент» ГК «Галс» Иван Зуев. — При проектировании нашего нового объекта на Дубининской улице мы стараемся учесть все инновационные идеи и технические требования для создания уникального, удобного и комфортного офисного центра, который будет соответствовать всем ожиданиям арендаторов как сегодня, так и через десять лет и станет настоящей доминантой района».



«ТЫ И Я» ИДЕМ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Компания «Мангазея Девелопмент» вводит свои жилые комплексы (ЖК) в эксплуатацию раньше срока. Например, столичный ЖК «Ты И Я» был сдан с опережением на девять месяцев. Общий объем инвестиций составил 12,1 млрд руб., 9,3 млрд из которых — это целевой банковский кредит, а 2,8 млрд — собственные средства застройщика.

Как рассказал **ДН** коммерческий директор «Мангазея Девелопмент» Дмитрий Липовой, особое значение в своих проектах компания уделяет квартирографии, организации дворовых пространств и качественному благоустройству. Так, в ЖК «Ты И Я» представлены квартиры без отделки и с финишной отделкой пяти видов. Варианты жилого фонда — от однокомнатных

до четырех- и пятикомнатных квартир с разнообразными планировочными решениями. Редкий формат для сегмента «комфорт+» — наличие квартир с отдельным входом. В ЖК «Ты И Я» квартиры такого формата свободной планировки, площадью 133 м² и высотой потолка 4,5 м.

Также среди преимуществ комплекса — обилие парков и скверов по соседству, закрытые дворы без машин, благоустроенные детские площадки, индивидуальная архитектура, пешая доступность до ст. м. «Бабушкинская» и «Лосиноостровская». В проекте реализованы физкультурно-оздоровительный комплекс с двумя бассейнами, стадионом, тремя открытыми теннисными кортами и собственный детский сад.

КОЛЛАБОРАЦИЯ = ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

ГК ФСК и IKON Development приступили к реализации совместного девелоперского проекта



КОМПАНИИ ОБЪЯВИЛИ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ В РАМКАХ СТРОИТЕЛЬСТВА В ПРЕСТИЖНОМ ПОСЕЛКЕ ЗАРЕЧЬЕ ОДИНЦОВСКОГО РАЙОНА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ НОВОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА БИЗНЕС-КЛАССА «ЗАРЕЧНЫЙ КВАРТАЛ». НА ТЕРРИТОРИИ ПРОЕКТА ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 22 ГА БУДЕТ ВОЗВЕДЕНО ОКОЛО 190 ТЫС. М² НЕДВИЖИМОСТИ, А ТАКЖЕ СОЗДАНА ВСЯ НЕОБХОДИМАЯ СОЦИАЛЬНАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА.

«Коллаборации застройщиков с разным опытом — это тренд на рынке российской недвижимости, который позволяет использовать накопленный девелоперский опыт и предельно точно применять лучшие практики в ответ на запрос рынка и покупателей. В рамках стратегии ГК ФСК мы продолжаем наращивать в своем портфеле объекты высокого ценового сегмента, в данном случае для диверсификации привлекаем к проекту IKON Development», — отмечает президент ГК ФСК Владимир Воронин.

«В проекте мы планируем учесть все потребности будущих жителей. Концентрация знаний и компетенций двух девелоперов позволит увеличить разнообразие

сценариев рационального использования территории, где будут созданы общественные места, коммерческие площади и тысячи рабочих мест. Мы намерены собрать здесь все элементы из ожиданий людей и новых возможных функций жилого пространства. Инициирование таких проектов не только способствует повышению качества жизни, но и становится локомотивом экономического развития городов», — рассказал генеральный директор компании IKON Development Антон Детушев.

Архитектурная концепция и мастер-план проекта разработаны именитым архитектурным бюро Apex Project Bureau. Среднеэтажные корпуса до девяти этажей будут вписаны в окружающую природную среду. Первые этажи жилых домов займут коворкинги, кафе и рестораны, магазины, а также объекты социально-бытового назначения.

В новом жилом комплексе также появятся школа и два детских сада. Будут организованы беговые и велосипедные дорожки, стадион и спортплощадки, прогулочные бульвары и многое другое. Завершить строительство первой очереди проекта «Заречный квартал» планируется в 2023 году.



MARKETING
REAL ESTATE
FORUM

forum.wowawards.ru

УСПЕЙ КУПИТЬ
БИЛЕТЫ!

WOW
AWARDS
2021

wowawards.ru

6 СЕНТЯБРЯ



7 СЕНТЯБРЯ

Организатор

Repa

Генеральный партнер

DE | VISION Architecture
& branding



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



БУДУЩЕЕ УЖЕ НАСТУПИЛО

Как устроен современный квартал Match Point?

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС MATCH POINT — ОБРАЗЕЦ ГОРОДА БУДУЩЕГО, ГДЕ СОБРАНЫ ВСЕ НОВЫЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ. ПРОЕКТ РАСПОЛОЖЕН НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ. ИМЕННО ЭТА ЧАСТЬ ГОРОДА ВСЕГДА СЧИТАЛАСЬ «ОЧАГОМ РАЗВИТИЯ» — ТУТ ПРОХОДИТ КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ С ЕГО ПОЧЕТНЫМИ ЖИТЕЛЯМИ, ЗДЕСЬ ЖЕ НЕДАЛЕКО МОСКВА-СИТИ, А ВСКОРЕ ПОЯВИТСЯ И НОВАЯ СТОЛИЧНАЯ ДОМИНАНТА — ЗДАНИЕ РОСКОСМОСА. НЕДАЛЕКО «СТАРЫЕ» КРУПНЕЙШИЕ ВУЗЫ И МОЛОДОЕ «СКОЛКОВО» — РОССИЙСКАЯ СИЛИКОНОВАЯ ДОЛИНА.

АВТОР
Оксана
САМБОРСКАЯ

Район следует и последним урбанистическим тенденциям — если какую-то часть города и можно приводить в качестве примера sustainable city, то это как раз окрестности Кутузовского проспекта с его сбалансированностью застройки, зеленых зон и транспортной инфраструктуры.

Совокупность этих характеристик, как и характеристики самого квартала Match Point,

определили интерес к проекту как со стороны финансовых структур — недавно один из корпусов квартала выкупил ДОМ.РФ, так и со стороны частных покупателей, которые в Match Point по большей части люди молодые и амбициозные — именно для этой целевой аудитории комплекс и строился. Их стиль жизни лежит в основе всех решений, от удобного двора, с ландшафтным дизайном, детскими и спортивными площадками, до европланировок с большими гостиными и панорамными окнами.

Немаловажная деталь — транспортная доступность комплекса. Для активной городской жизни это критично важно. Match Point в этом отношении идеален — рядом Кутузовский проспект, по которому несколько минут до центра города на машине, удобно добираться в Москву-Сити и Сколково. А недавно построенный пешеходный мост связал комплекс и станцию метро «Парк Победы».

Самыми современными являются и архитектурно-планировочные решения.



Комплекс Match Point представляет собой монолитное разновысотное строение современной архитектуры с элементами неоклассики. Во внешней отделке применяется юрский мрамор светло-бежевого оттенка и металлические композитные панели, повторяющие цвет натурального камня. Для увеличения пластики и придания дополнительного объема в оформлении фасадов используются декоративные элементы — карнизы, вертикальные и горизонтальные молдинги. Архитектурный проект разработан Группой АБВ.

Жилая часть комплекса, состоящая из четырех секций переменной этажности от 13 до 28 этажей, включает в себя 1545 апартаментов с панорамными видами на Москву. Площадь общественных зон составляет 14 тыс. м². В корпусе с апартаментами предусмотрено четыре входные группы с панорамным остеклением, оборудованные видеодомофонной связью. Высота потолков составляет 4 м. Интерьер общественных зон выполнен по авторскому проекту с применением стекла, дерева, керамогранита благородно-коричневого, бежевого и бронзового оттенков, а также изящных элементов настенного декора — трехчастных цветочных композиций из металла. Природный рисунок керамогранита, используемого в отделке пола и стен, повторяет фактуру мрамора. Входные





группы оборудованы стойками ресепшн из натурального дерева, комфортной зоной ожидания с мягкой мебелью. В Match Point установлены бесшумные скоростные лифты марки OTIS.

Собственная инфраструктура квартала включает в себя трехуровневый подземный паркинг на 1602 машиноместа. На первых этажах, предназначенных под коммерческое использование, разместились рестораны, банки, магазины, салоны красоты, а также офисные и торговые помещения.

Еще одна приятная и значимая деталь: в составе проекта крупный спортивный и социально значимый объект — волейбольная арена международного уровня, соответствующая всем требованиям Международной федерации волейбола FIVB — домашняя площадка для титулованной волейбольной команды «Динамо». Общая площадь спортивного комплекса составляет 23 тыс. «квадратов». Фасады шестиэтажной арены выполнены с использованием

стеклянных витражей, натурального камня — юрского известняка и ламелей — специальных конструкций с вертикальными солнцезащитными панелями. Спортивный комплекс построен на самом высоком уровне, оснащен мультимедийным комплексом и системами безопасности. В комплексе два тренировочных поля общей площадью 1,6 тыс. м², спортивно-оздоровительный центр с тренажерным и ОФП-залами, медико-восстановительный центр, пресс-центр и конференц-зал, а также зоны для спортивных комментаторов. Колористическое решение комплекса выполнено в официальных цветах спортивного общества «Динамо».

Волейбольная арена спроектирована по принципу «трансформера» с возможностью проводить соревнования по баскетболу и мини-футболу. В центральной части на высоте 16 м установлен светодиодный медиа-экран весом 12 т для трансляции спортивной



информации и видеоконтента для болельщиков. Для посетителей арены организована отдельная парковка. Смотреть матчи одновременно смогут 3500 зрителей.

На базе спорткомплекса уже работают спортивные секции для детей и взрослых, что нравится и жителям апартментов, и жителям района. Впечатляет перечисление только спортивных секций. Дети здесь могут попробовать свои силы в волейболе, айкидо, большом теннисе, художественной гимнастике, баскетболе, мини-футболе, настольном теннисе. Помимо спортивных талантов можно развивать и художественные. В помещениях арены работает студия танцев, вокальная студия «Океан звука», Мастерская театра и кино «КИНОЦЕХ», где с детьми занимаются актерским мастерством, сценической речью и даже созданием короткометражных фильмов.

Взрослых приглашают в группы по йоге, pilates и на другие групповые занятия.

Интересно и то, что, ориентированный на молодого прогрессивного покупателя, Match Point стал пионером по заключению полностью дистанционной сделки по приобретению апартментов — от выбора лота до получения клиентом права собственности. Особенно актуальным сервис стал в период эпидемиологических ограничений. Первая такая сделка была заключена с помощью приложения «Жилищная экосистема ВТБ». При этом у покупателя был широкий выбор — сайт ГК «Галс» предлагает несколько актуальных проектов в одной ценовой категории и с примерно одинаковыми условиями покупки. Но молодой покупатель сделал выбор в пользу Match Point по местоположению комплекса и его наполнению. В этом ему помогли мультимедийные сервисы — 3D-планировки, видеопрогулки по прилегающей территории, панорамы района, виды из окон, а также фотографии объектов. (PH)

БЛИЖЕ К МОРЮ

Курортная недвижимость — как вложение в будущее

АВТОР

Оксана САМБОРСКАЯ



ДАЧА У МОРЯ БЫЛА ЖЕЛАННЫМ ДОПОЛНЕНИЕМ К ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЕЩЕ СО ВРЕМЕН ЧЕХОВА И КУПРИНА. ЧТОБЫ СЛУЧАЛИСЬ КРАСИВЫЕ РОМАНЫ, КОТОРЫЕ ПОТОМ СТАНОВЯТСЯ СЮЖЕТАМИ РАССКАЗОВ И КНИГ, НУЖНЫ НЕ МЕНЕЕ КРАСИВЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ. И СОВСЕМ ХОРОШО, ЕСЛИ ЭТИ ИНТЕРЬЕРЫ МОЖНО БУДЕТ ЧЕРЕЗ ГОДЫ И ДЕСЯТИЛЕТИЯ ПОКАЗАТЬ ДЕТЯМ И ВНУКАМ И РАССКАЗАТЬ, ЧТО ИМЕННО ТУТ ЗАРОДИЛАСЬ БОЛЬШАЯ ЛЮБОВЬ. ПОМИМО ВОСПОМИНАНИЙ НЕДВИЖИМОСТЬ У МОРЯ — ЭТО УДОБНО И ВЫГОДНО ДЛЯ СЕМЬИ И ХОРОШЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВЛОЖЕНИЕ НА БУДУЩЕЕ ИЛИ НА «ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ».

Одним из востребованных направлений сегодня является Анапа. Правда, есть нюанс: в самом городе достаточно активно развивается жилое строительство для постоянного проживания и замечен дефицит проектов для тех, кто хочет приобрести «дачу у моря» — второе жилье для сезонного пребывания и сдачи в аренду. Как раз таковым — редким экземпляром является жилой комплекс (ЖК) «Резиденция Анаполис», который недавно взяла в работу в рамках договора fee-девелопмента группа компаний (ГК) «РКС Девелопмент».





У САМОГО СИНЕГО МОРЯ

«РКС Девелопмент» реализует проекты в разных регионах, в том числе — команда делает масштабный проект Holiday House неподалеку от «Резиденции Анаполис», так что опыт создания успешных курортных проектов «Анаполису», несомненно, поможет.

ЖК «Резиденция Анаполис» проект не новый — первые очереди уже сданы и частично заселены. Но потом проект «забуксовал». И тому, считает коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко, есть несколько причин. Причем большинство из них вполне поддаются «лечению».

ЖК «Резиденция Анаполис» расположен в интересном, привлекательном, красивом, ярком месте. Все эти прилагательные отнюдь не преувеличение: ЖК стоит на высоком берегу, окружен горами, при этом до моря всего минут пять ходьбы. Рядом оборудованный



Станислав Сагирян,
вице-президент
и акционер
ГК «РКС
Девелопмент»:



«После завершения проекта «Резиденции Анаполис» мы планируем приступить к строительству целого курортного кластера, первой частью которого будет гостиничный комплекс, а дальше — малоэтажная застройка на территории площадью около 70 га в этом же районе. Будем развивать, ориентируясь на западный опыт, полноценный гостинично-курортный сегмент, который, на наш взгляд, аналогов в России пока что не имеет. Обязательно будем благоустраивать пляж — у жителей комплекса и постояльцев гостиницы будет свой пляж со всей инфраструктурой, необходимой для полноценного комфортного отдыха».



городской пляж. Интересна и идея самого проекта — это закрытая территория с бассейнами для взрослых и детей, хорошей инфраструктурой «столичного» уровня с магазинами, кафе, салонами красоты. У проекта современное «европейское» архитектурное решение — он создан голландской компанией KuiperCompagnons.

Однако, считают в ГК «РКС Девелопмент», при очень интересной идее, реализация оставляет желать лучшего. «Нам интересно сделать продукт удобнее и комфортнее для людей, продумать его», — говорит Александр Коваленко.

УЮТНАЯ ДАЧА

В первую очередь компания «переосмыслила» целевую аудиторию проекта. Проведенные маркетинговые исследования показали, что проектом интересуются в основном «люди издалека» — то есть покупают там недвижимость не в качестве основного места жительства, а как «дачу на море». Соответственно, необходимо пересмотреть планировочные решения — они станут более разумными и интересными. Сегодня проект грешит слишком большими, а значит, и дорогими площадями квартир — студии по 40 м², однокомнатные квартиры по 47 м². Для «дачи» это слишком много. «Сегодня люди покупают и такие квартиры, и это говорит о том, что они разделяют наши взгляды: это интересное, яркое и перспективное место. А что же будет, когда мы доработаем планировочные решения. Когда мы предложим студии, какими они должны быть — 20–30 м², однокомнатные квартиры, какими они должны быть на курорте — кухня 10–12 квадратов, комната 15 м² — более продуманное



Надежда Коркка,
управляющий директор
компании «Метриум»
(участник партнерской сети CBRE):

«Курортная недвижимость на берегах Черного моря в тренде. Интерес к ней вырос на фоне пандемии коронавируса и последовавшего за ним закрытия границ. Немало потенциальных покупателей перешли на удаленную работу и смогут реализовать свою мечту о переезде ближе к морю». Помимо этого, считает эксперт, «вложения в жилье представляют собой надежные инвестиции в объекты, которые в перспективе будут только дорожать».



Кирилл Голышев,
региональный директор департамента
жилой недвижимости Colliers:

«Всплеск спроса на курортное жилье подтягивает за собой и цены. А значит, на фоне вышеуказанных факторов на рынке недвижимости курортов России так необходимы новые проекты жилого строительства с набором социальной и коммерческой инфраструктуры, примеры которых присутствуют в крупных мегаполисах России. Помимо качественных объектов недвижимости на российских курортах следует также обратить внимание на качественное управление такими объектами — и здесь речь не только о техническом управлении, но и о коммерческом — чтобы недвижимость могла и приносить доход собственнику. Суммируя, можно констатировать, что развитие качественных проектов в курортных районах будет пользоваться стабильным спросом».

Ольга Широкова,
директор
департамента
консалтинга
и аналитики Knight Frank:



«Черноморская недвижимость последние полтора года испытывает настоящий «ренессанс» — спрос на данный рынок существенно вырос после введения коронавирусных ограничений, закрытия границ и перехода на формат удаленной работы. Возросший спрос и цены на курортную недвижимость только ускорят развитие таких проектов, как «Анаполис», и сделают их еще более интересными и насыщенными с точки зрения инфраструктуры. Этому поспособствуют и ограничения на строительство новых жилых (не гостиничных) проектов на всем Черноморском побережье, поскольку таким образом автоматически снизится конкуренция для уже реализующихся объектов».



и удобное решение для тех, кто хочет купить дачу у моря», — рассказывает Александр Коваленко.

В рамках новой очереди, на которую уже получены все документы на строительство, будут меняться только планировки внутри согласованных планировок — вместо 40-метровых студий будут однокомнатные квартиры, вместо больших однушек — евродвушки, с двумя санузлами, гардеробными, более продуманными гостиными, кухнями. А в следующей очереди планировки будут меняться полностью, станет больше небольших студий, потому что это очень востребованный продукт как для отдыха, так и для сдачи в аренду.

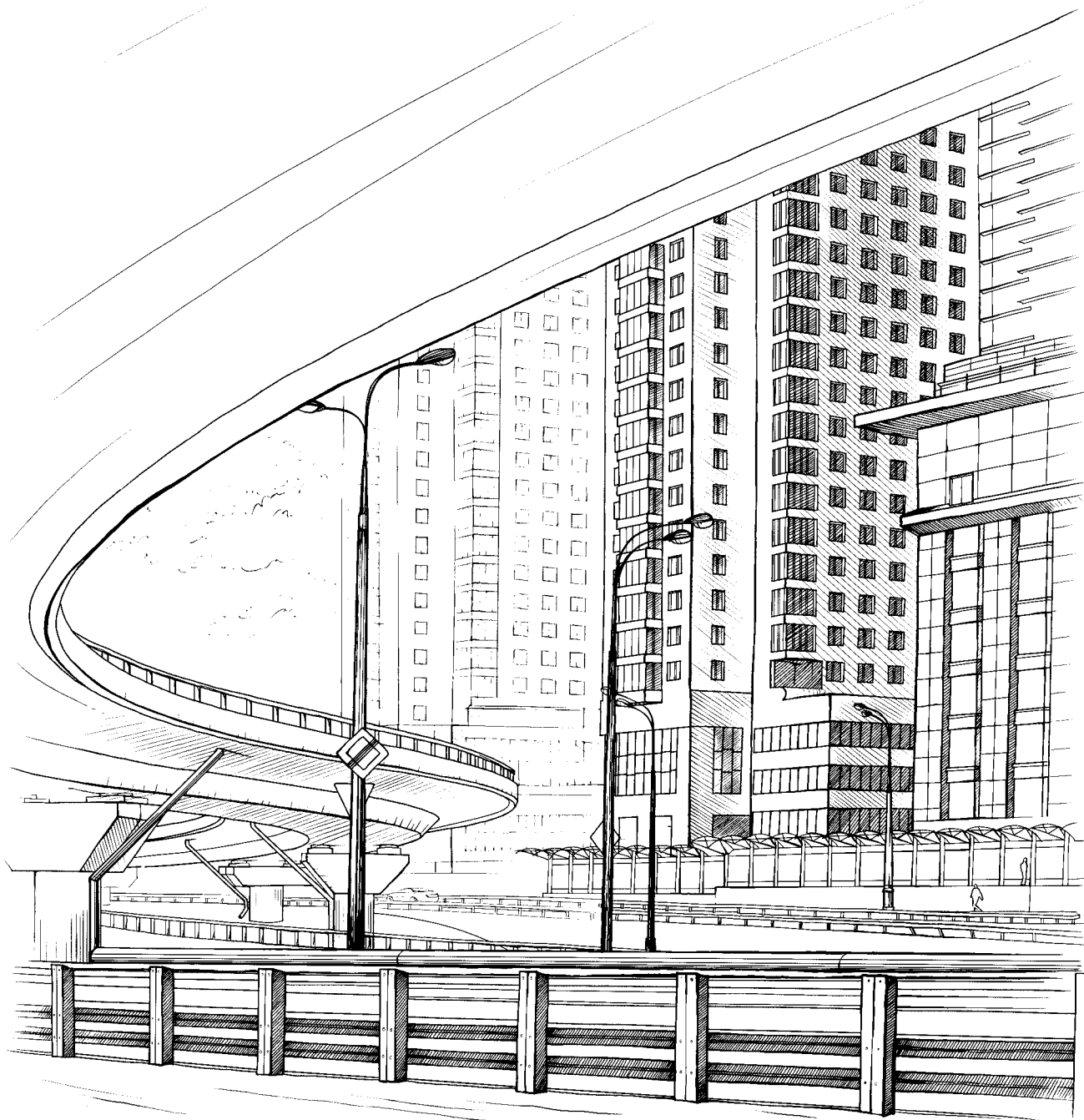
В дальнейшем начнется работа над холлами и входными группами. Началась работа по пересмотру внутренней инфраструктуры: она тоже станет более насыщенной и современной.

ИМИДЖ В ДЕТАЛЯХ

Идет работа и над ребрендингом проекта. В компании считают, что осовременить проект нужно не только с точки зрения его строительной, архитектурной и планировочной

концепции, но в первую очередь с точки зрения его позиционирования, коммуникации, которую нужно выстроить с целевой аудиторией. Поэтому в «РКС Девелопмент» решили начать с маркетинга — изменения имиджа проекта. «Так всегда проще: когда мы создаем образ, он реализуется в каждой детали. Мы пытаемся его донести до тех людей, которые разрабатывают для нас планировочные решения, до дизайнеров, которые подбирают для нас отделку, холлы и т.д., и чем более продуманный образ у нас получается, тем проще его воплотить», — говорит Александр Коваленко.

Впрочем, несмотря на то, что работа еще только началась, динамика продаж показывает положительные результаты. За продажи команда «РКС-Девелопмент» отвечает только с начала июня. Но, как говорит статистика, уже понятно, что за июнь было продано больше квартир, чем в мае и апреле. Конечно, сейчас сезон, и цыплят нужно будет считать по осени. Но в департаменте продаж уже отмечают высокий интерес к проекту, хотя серьезных изменений в нем еще не успело произойти. (ан)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



РАЗУМНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

После модернизации Ростокинский завод ЖБК сможет уйти от серийности

ОДНО ИЗ КРУПНЕЙШИХ В РОССИИ ПРЕДПРИЯТИЙ — РОСТОКИНСКИЙ ЗАВОД ЖБК, ОСНОВНАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА ПЕРВОГО ДСК (ВХОДИТ В СОСТАВ ГК ФСК) — ЗАВЕРШИЛ ПЕРВЫЙ ЭТАП МОДЕРНИЗАЦИИ И АКТИВНО РАБОТАЕТ НАД ВТОРЫМ. В ИТОГЕ ПРОИЗОЙДЕТ НЕ ТОЛЬКО МАСШТАБНОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ВСЕХ ПЛОЩАДОК КОМБИНАТА, НО И ПЕРЕХОД ОТ ТИПОВОГО ДОМОСТРОЕНИЯ К ВЫПУСКУ СОВРЕМЕННЫХ ДОМОВ, ПОСТРОЕННЫХ ПО ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ПРОЕКТУ ИНДУСТРИАЛЬНЫМ СПОСОБОМ.

АВТОР:
Яна ВОЛОДИНА

В процессе первого этапа модернизации были переоборудованы формовочный и арматурный цеха завода. Это был непростой период, поскольку из-за начавшейся пандемии специалисты немецкой фирмы не смогли приехать в Москву, чтобы курировать установку оборудования. Однако выход был найден: ЕВАВЕ аттестовала компанию из Санкт-Петербурга, которая уже имела опыт монтажа немецких линий. В итоге все три линии на московском заводе были успешно запущены и в настоящее время уже задействованы

в строительстве домов жилого района «Южная Битца» в Московской области. Параллельно немецкие специалисты дистанционно обучили сотрудников Ростокинского завода работе с программным обеспечением Ebos.

«На сегодня все производственные линии сертифицированы и отвечают нормативным документам РФ и необходимым требованиям нашей компании к оборудованию. Успешный опыт реконструкции и установки нового оборудования на примере Ростокинского завода можно масштабировать и на других производственных площадках», — считает представитель немецкой ГК PROGRESS GROUP по России и Восточной Европе Виктор Лихтнер.

Второй этап модернизации стартовал в конце 2020 года. В настоящий момент осуществляются строительно-монтажные работы и изготовление оборудования для четвертой линии завода. В результате производительность Ростокинского завода ЖБК увеличится до 300 тыс. кубов железобетона в год. Общий объем инвестиций девелопера в новые производственные мощности составит 2,6 млрд руб. Конечная же цель всех нововведений — масштабное техническое перевооружение



ДОСЬЕ ДН

Первый ДСК вошел в структуру крупного столичного девелопера ГК ФСК в 2016 году, именно тогда акционерами было признано: для сохранения передовых позиций на рынке нужна модернизация имеющихся производств. В качестве основной производственной площадки комбината выбрали Ростокинский завод ЖБК. В 2019 году ГК ФСК и правительство Москвы подписали инвестиционный контракт о модернизации завода. Тендер на поставку нового оборудования выиграла немецкая фирма по производству железобетонных конструкций EBAAWE (входит в PROGRESS GROUP).

СПРАВКА

ГК ФСК реструктуризировала 7,3 млрд руб. задолженности «Первого ДСК» перед кредитором. Таким образом, девелопер сократил долговые обязательства на 56%: на момент приобретения комбината в 2016 году его долг составлял 12,9 млрд руб. Полностью закрыть кредит девелопер намерен в 2022 году.



всех площадок комбината и переход на более эффективные технологии.

«Благодаря модернизации Ростокинский завод ЖБК сможет уйти от серийности и начать производить продукцию по индивидуальным проектам заказчика индустриальным способом. Все это значительно сократит сроки и стоимость возводимого жилья. Подобные технологии позволяют производить современный, востребованный рынком продукт», — прокомментировал генеральный директор Первого ДСК Михаил Рогозин.

Иными словами, завод планирует выпускать панельные дома нового поколения, которые по своим характеристикам не уступают, а где-то даже и превосходят монолитные строения. В числе преимуществ — создание оригинальных, гибких объемно-планировочных решений (в одном здании может насчитываться более десятка различных планировок), возможность применить интересные фасадные решения, создать необычную геометрию здания, повысить

или понизить этажность, предусмотреть дополнительные помещения (кладовые, колясочные) и многое другое. В результате будущие жильцы смогут проживать в красивом, не похожем на типовую городскую застройку доме, причем за более низкую стоимость.

Если говорить об общей концепции модернизации завода, то в ее основу заложили принцип «разумной достаточности». Изучив опыт отечественных и зарубежных компаний, проводивших сходные преобразования, специалисты московского комбината пришли к выводу, что оптимальным для успешной работы завода является не полная роботизация процессов, а совмещение высоких технологий и ручного труда. В результате техника была внедрена только на самых важных производственных участках — это арматурное производство, плоттер и камера сушки с подъемником-снижателем, а ручной труд остался там, где его применение сопоставимо с работой роботов, — это установка магнитных бортов или укладка матриц.



С 1 ИЮЛЯ 2021 ГОДА ПРОГРАММА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, ПОДДЕРЖИВАЮЩАЯ СТРОЙОТРАСЛЬ ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА, ФАКТИЧЕСКИ ОТМЕНЕНА ДЛЯ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ПРЕДЛОЖЕННЫЕ ГОСУДАРСТВОМ УСЛОВИЯ — КРЕДИТ ПОД 7% НА СУММУ НЕ БОЛЕЕ 3 МЛН РУБ. ДЛЯ ВСЕХ РЕГИОНОВ — НЕ ТО, ЧТО СПОСОБНО ПОДДЕРЖАТЬ СПРОС НА САМЫХ ДОРОГИХ В СТРАНЕ СТОЛИЧНЫХ РЫНКАХ ЖИЛЬЯ.

При этом стоит отметить, что большинство застройщиков, опрошенных ДН, к такому повороту событий были готовы, хотя и надеялись на более лояльное продолжение «ипотечных праздников».

КТО ВИНОВАТ?

Первые недели работы в обновленных, «уровненных» условиях субсидируемого кредитования продемонстрировали спад на московском и петербургском рынках новостроек. Поток покупателей в офисах продаж застройщиков заметно уменьшился. Кредитные организации также сообщали о сокращении количества заявок по программе льготной ипотеки на 60%. И это только начало...

Директор по продажам группы «Самолет» Кирилл Храпов говорит, к примеру, о потенциальном снижении спроса в третьем квартале по отношению ко второму на уровне 15–20%. Далее, правда, по его прогнозу, спрос должен начать восстанавливаться. Ведь осень — это всегда высокий сезон.

Период низкой активности покупателей может продлиться до сентября, при условии, если базовые ставки останутся на прежнем уровне — 8%, поддерживает коллегу управляющий партнер «ВекторСтройФинанс» Андрей Колочинский. При этом эксперт уверен, что с учетом все еще высокого потенциального спроса на жилье в нашей стране покупатели точно вернутся на рынок, но потребуются определенное время для их адаптации к новым экономическим условиям.

У руководителя отдела ипотечного кредитования ГК «Гранель» Юлии Судаковой прогноз немного другой. Она считает, что, с одной стороны, из-за изменения условий госпрограммы стоит ожидать некоторого охлаждения спроса на короткий период — два-три месяца. С другой

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

ДАЛЬШЕ — САМИ!

*Как застройщики будут
поддерживать спрос
без льготной ипотеки*



стороны, повышение ключевой ставки ЦБ РФ должно спровоцировать рост покупательской активности. Понимая, что кредиты по ипотеке могут подорожать, заемщики, возможно, постараются сыграть на опережение, не дожидаясь повышения банковских ставок.

А повышение может быть существенным. «При росте ключевой ставки до 7% в течение года ипотечные ставки будут на уровне 10–11%, при сниженных доходах населения спрос упадет на 30–40%, и период низкой покупательской активности может затянуться», — считает аналитик компании Arrow Capital Елена Тадеушук.

Конечно, считает основатель и совладелец девелоперской компании Группы «Родина» Владимир Щекин, спрос должно поддерживать расширение условий семейной ипотеки. До мая 2021 года доля семейной ипотеки составляла всего 4%. После распространения ее действия на семьи с одним ребенком доля в общей ипотечной программе увеличится. Кроме того, изменение условий семейной ипотеки увеличит целевую аудиторию в три раза: доля семей с двумя детьми составляет 27% по всей России, с одним ребенком — уже 67%.

На семьи с детьми надеются и в петербургской «Мегалит — Охта Групп». «Мы ожидаем,

что этот спад продлится два-три месяца, пока люди не привыкнут к новой реальности, — комментирует представитель компании Денис Казберов. — Дальше же все большую популярность станет набирать обновленная программа семейной ипотеки и ситуация постепенно начнет выравниваться. Так как наша основная аудитория — это семьи, преимущественно с одним ребенком, то мы прогнозируем, что интерес к квартирам в наших проектах останется на прежнем высоком уровне благодаря семейной ипотеке с господдержкой, условия которой предполагают ставку от 4,95% для семей, где есть ребенок, родившийся после 1 января 2018 года».

На этом фоне интересные метаморфозы могут произойти с ценами, предупреждают эксперты. Но связано это будет не только с иными условиями ипотечного кредитования, но и с другими макроэкономическими факторами. И во многом ситуация будет различаться от региона к региону.

«Цены с января 2020 по июль 2021 года выросли на 23%, — напоминает Владимир Щекин. — При этом реальные доходы населения в 2020 году упали на 3,3%, но Минэкономразвития прогнозирует на 2021 год их рост на 3%».



Соответственно, говорит застройщик, к концу 2021 года доходы населения только восстановятся по отношению к значениям 2019 года, доступность покупки недвижимости для населения будет низкой, и спрос продолжит снижение.

Но это в регионах. В Москве же и Петербурге исторически присутствует высокий спрос на квартиры за счет постоянного роста населения, необходимости обновления жилого фонда и инвестиционной привлекательности, что потенциально сбалансирует понижение спроса.

«Если не будет новых потрясений, то темпы продаж, вероятнее всего, вернутся на уровень средних значений предыдущих лет, поскольку потребность в улучшении жилищных условий у столичных жителей по-прежнему присутствует, несмотря на окончание льготных программ», — также уверена генеральный директор сервиса «Синица» Наталья Шаталина.

Что касается регионов, то в части субъектов РФ спрос может снизиться в среднем до 30%, предупреждает коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко. «Учитывая, что до 1 июля покупатели стремились воспользоваться льготными условиями, в июле-августе застройщики могут ощутить





в Краснодарском крае спада продаж не ощущается совсем, если речь идет о курортной недвижимости, которая летом, наоборот, увеличивается. А вот на покупку недвижимости для постоянного проживания спад возможен до 15% там, где рынок был «перегрет» еще до окончания льготной ипотеки. Хотя есть и такой нюанс, как ограниченное предложение и дефицит новых площадок, проявившиеся в последнее время. Сейчас на рынке представлены преимущественно предложения по покупке последующих очередей в уже существующих проектах. Также продажи нужны не только девелоперам, но и банкам», — говорит Александр Коваленко.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Уже понятно, что спрос сам не придет и его придется поддерживать. И здесь традиционно акцент делается либо на облегчении долгосрочного финансового бремени — льготных партнерских ипотечных программах, либо на скрытых скидках, зачастую идущих в виде разнообразных «подарков» и спецпредложений.

Что касается ипотечных программ, то это интерес, в том числе, и банков, поэтому если сейчас спрос уменьшится, то и у банков возникнут спады в объемах кредитования. Поэтому



банки, так же как и девелоперы, предлагают различные маркетинговые программы по ипотечным ставкам.

К примеру, с 1 июля в Пензе, рассказывают в «РКС Девелопмент», действует кредитное предложение со ставкой 2,9% годовых на весь срок займа в случае, если у клиента имеется 50% вноса от всей стоимости квартиры. Если первоначальный платеж меньше, то процент больше, но все равно не намного — максимум 3,8%. Предложение на сегодняшний момент очень хорошее. «Эта программа действовала в 2019 году, потом ее действие остановили и сейчас с 1 июля снова возобновили», — говорит Александр Коваленко.

Продолжать стимулировать клиентскую активность с помощью целевых программ собираются и в компании «Сити-XXI век». «Речь идет не только о применении уже существующих инструментов, таких как трейд-ин или рассрочка. Мы готовим новые акции для покупателей, целевые программы ипотечного кредитования. Сегодня мы рассматриваем различные варианты таких программ, чтобы реализовать потребности клиента и самим не остаться в убытке», — рассказывает коммерческий директор «Сити-XXI век» Юрий Просвилов.

В Группе «Родина» планируют поддерживать спрос и делать квартиры более доступными для приобретения при помощи программы субсидированной ипотеки, которая реализуется совместно с Банком ДОМ.РФ. «В культурно-образовательном кластере RUSSIAN DESIGN DISTRICT в Новой Москве покупателям предлагается ипотека со ставкой от 4,2% сроком на один год. По истечении 12 месяцев устанавливается стандартный процент в рамках ипотеки на новостройки в размере от 7,7% — он будет действовать в течение всего срока кредитования», — рассказывает Владимир Щекин.

По условиям банка максимальная сумма кредита составляет 30 млн руб. Срок кредитования — до 30 лет. Минимальные ставки доступны при оплате первоначального вноса от 50% и получении заработной платы на карту банка вне зависимости от того, в каком банке обслуживается работодатель.

ГК «Гранель» разработала с крупными банками совместные ипотечные продукты. Например, компания предлагает покупателям программу «Семейная ипотека» с минимальной субсидированной ставкой 1,8%. Первоначальный взнос — от 15%. Привлекательные ставки также в совместных



субсидированных программах и по классической ипотеке — от 4,8%.

Компенсировать снижение спроса программами субсидирования ипотечных ставок с банками-партнерами, а также традиционными стимулирующими мероприятиями — специальными предложениями, корректировкой стоимости для отдельного пула квартир планируют и в Группе «Самолет».

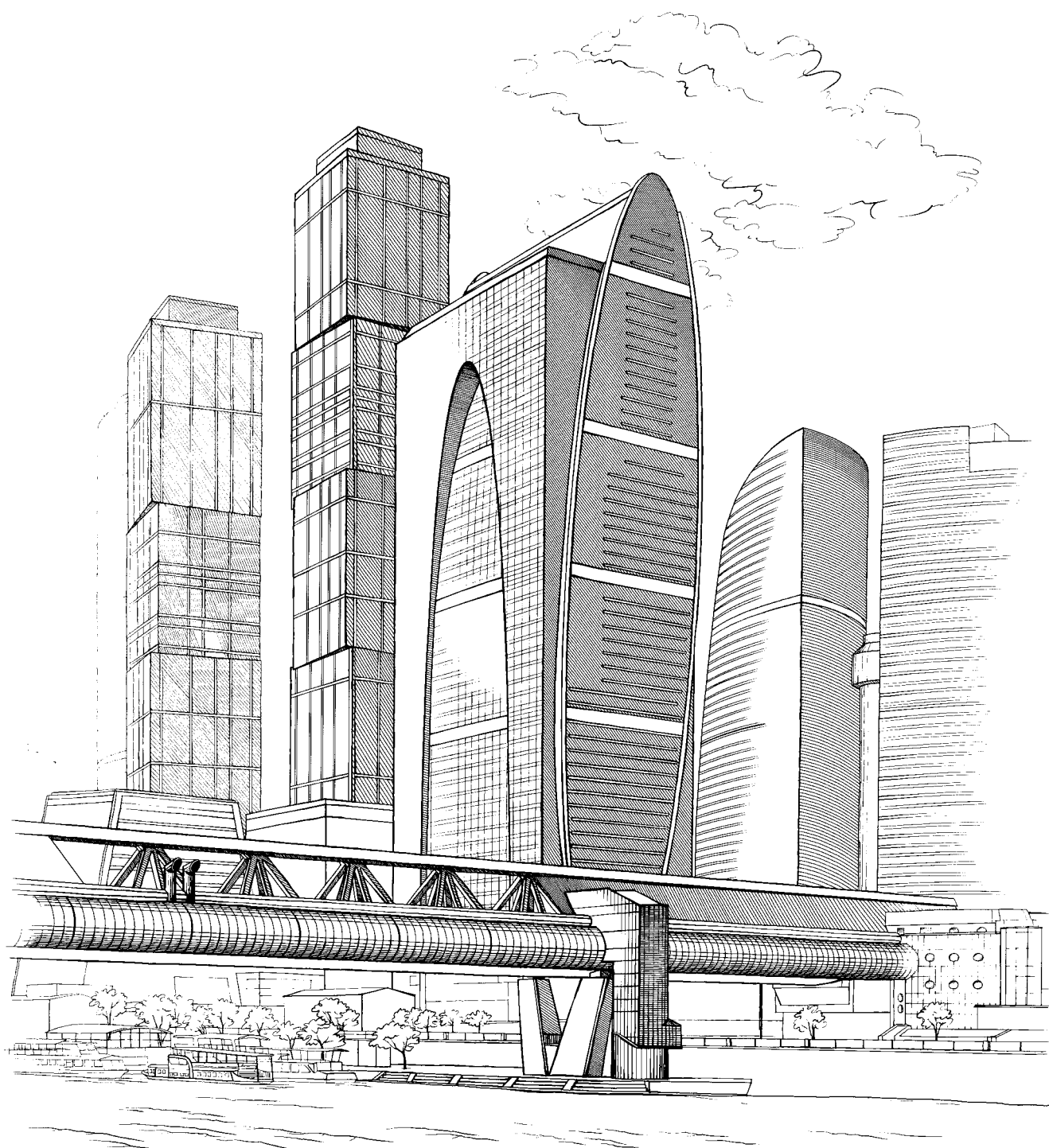
Есть и те, кто еще не определился. «Мы будем выбирать конкретные меры ближе к началу сезона, — говорит директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис» Никита Пальянов. — К осени как раз станет яснее ситуация со спросом. Пока нет необходимости давать дополнительные скидки: в первом полугодии мы выполнили план продаж с перекрытием 34%. Это дает запас прочности. Летом сделаем акцент на семейной ипотеке: квартирография нашего ЖК «Георг Ландрин» соответствует запросам семейных покупателей с детьми».

Не определились еще и в «Векторстройфинанс». «Пока что мы не объявляли о специальных акциях и скидках, также не принимали решение субсидировать ставку за счет собственных средств. Дело в том, что основной объем квартир в нашем ЖК «Кварталы 21/19» уже распродан,

оставшиеся лоты мы сможем распродать в спокойном режиме до завершения реализации проекта. Что касается услуги трейд-ин, она всегда была доступна нашим клиентам», — объясняет спокойствие Андрей Колочинский.

Впрочем, считает застройщик, по сравнению с аномально активным периодом с июня прошлого года по июль 2021 года сейчас и в будущем тоже темпы продаж новостроек, конечно, снизятся. Но здесь можно говорить не о падении, скорее произойдет стабилизация рынка и мы вернемся к привычным условиям работы.

«С учетом того, что около 70% проектов на рынке новостроек реализуется по схеме эскроу-счетов, перспектив для заморозки текущих строек мы не видим. Хотя и такой сценарий нельзя исключать в случае ухудшения эпидемиологической ситуации в стране. Проектное финансирование позволяет вести реализацию проектов независимо от объемов продаж и экономической ситуации. А восстановление девелоперской активности (в первом полугодии текущего года на рынке массовых новостроек в Москве стартовало девять новых проектов) позволяет надеяться, что объемы ввода жилья в долгосрочной перспективе увеличатся», — оптимистичен эксперт. (АН)



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СЦЕНАРИЙ ДЛЯ ТУРИСТОВ

Как рекреационные кластеры помогут развитию регионов

АВТОР
Яна ВОЛОДИНА



ТУРИСТИЧЕСКИЕ КЛАСТЕРЫ В РОССИИ НАЧАЛИ АКТИВНО РАЗВИВАТЬ ЛЕТ ДЕСЯТЬ НАЗАД, НО В ПОЛНОЙ МЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАШЕЙ СТРАНЫ РАСКРЫТ ЕЩЕ СЛАБО. ОДНАКО НАЧИНАНИЙ В ЭТОМ ПЛАНЕ НЕМАЛО: В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ТУРИЗМ МОЖЕТ СТАТЬ СИСТЕМООБРАЗУЮЩЕЙ СФЕРОЙ ЭКОНОМИКИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ РЕГИОНОВ. КАК РАЗВИВАЕТСЯ БИЗНЕС И ЧТО ЕГО СДЕРЖИВАЕТ?

Для государства приоритетными сейчас являются три зоны: полуостров Крым, Дальний Восток и регионы, входящие в Золотое кольцо России. Власти уже приняли решение о выделении более 1 млрд руб. на разработку туристических территориальных проектов, и в первый этап работ были включены именно эти три направления. Однако локаций для развития туристических кластеров в разы больше. Но успешность этих проектов складывается из нескольких факторов, в том числе проработки всех сценариев и ситуаций.

ДИКИЕ И ДОМАШНИЕ

Вряд ли кто-нибудь будет отрицать, что наиболее популярными направлениями среди туристов в нашей стране являются Крым, Краснодарский край, Калининградская область и Карелия. С этими локациями все более-менее понятно: туда удобно добираться, и отдохнуть там можно с комфортом. Образно говоря, это уже давно «одомашненные» территории. Но в России также немало и других «жемчужин», где хотели бы побывать многие соотечественники — озеро Байкал, Алтай, Камчатка, но такой туризм подходит далеко не всем. «Эти направления абсолютно не предназначены для массового посещения из-за полного отсутствия или очень слабого развития инфраструктуры», — объясняет генеральный директор и основатель архитектурной студии IND architects Амир Идиатулин.

Одной из главных причин, тормозящих развитие туристических кластеров в России, по мнению бизнеса, является дорогое финансирование. «Этот сегмент не является высокорентабельным и маржинальным для девелопера. Срок окупаемости таких проектов выходит за горизонт планирования большинства инвесторов (обычно инвестор ждет окупаемости в течение 3–5 лет, а в случае с гостиничными



комплексами окупаемость в среднем составляет 10 лет)», — объясняет вице-президент и акционер ГК «РКС Девелопмент» Станислав Сагирян. Для развития туристического направления, как считает Амир Идиатулин, необходима комплексная программа поддержки со стороны властей — государственная стратегия развития направления, предоставление площадок инвесторам на льготных условиях, участие в качестве соинвестора в реализации проектов, льготные налоговые режимы и программы финансирования для частных инвесторов.

Похожего мнения придерживается и партнер-основатель бюро Blank Architects Магда Чихонь, считая при этом формат туристического кластера очень перспективным для нашей страны, поскольку у нас есть все



возможности для развития как летнего отдыха, за счет выхода к побережью, так и зимнего ввиду наличия гор. Однако для качественного развития этого направления, по мнению эксперта, должны появиться профильные инвесторы и девелоперы, специализирующиеся на развитии именно курортных гостиничных комплексов и туристических кластеров. «Для этого требуются привлекательные условия для вложений, предоставляемые на государственном уровне. Наиболее активное развитие таких кластеров возможно, конечно, на юге страны, но также перспективу имеют такие заповедные места, как Алтай, столкнувшийся с большим наплывом туристов во время пандемии, и где пока сфера гостеприимства отстает от привычных жителям мегаполисов стандартов. Также,

Туристические кластеры станут центром притяжения для туристов в полной мере, когда повысится качество сопутствующей инфраструктуры

безусловно, невозможно развитие туристических кластеров без отлаженной транспортной системы, что для многих российских регионов, за исключением Краснодарского края, пока еще очень острый вопрос», — перечисляет он.

Хотя госпрограммы, стимулирующие развитие этого сегмента, уже появились. Станислав Сагирян говорит, что сейчас поддерживается строительство гостиничных комплексов



в Краснодарском крае. «На данный момент снижена ставка кредитования, и этот кластер начал активно развиваться. Ранее, с высокими ставками кредитования, вложения в такие проекты были экономически невыгодны для инвесторов», — поясняет он.

ФОРМУЛА УСПЕХА

Туристический потенциал территории определяется по совокупности природных, историко-культурных, социально-экономических и других факторов. Однако без развития инфраструктуры транспортной (новые дороги, развязки, маршрутный транспорт от аэропорта, вокзала и пр.), гостиничной, развлекательной, ритейла и ресторанов раскрыть его не удастся. Более того, необходимо предусмотреть места

проживания для обслуживающего персонала отелей, работников сервисных служб и др. «На территории развитого кластера по примеру европейских проектов должна располагаться не только сопутствующая пляжу инфраструктура в виде прибрежных кафе и ресторанов, но и дополнительные активности для внесезонного отдыха — детские центры и площадки, бассейны с подогревом, ландшафтные парки, теннисные корты, гольф-поля и многое другое. Важно, чтобы на территории были созданы всесезонные спортивные зоны, места для прогулок и тропы для походов, если речь о горном курорте, а на зимних горнолыжных курортах — возможности для быстрого доступа к склонам из лобби отеля и прокату экипировки», — перечисляет Магда Чихонь.



Идеальная ситуация для туристического кластера — круглогодичная работа при полной загрузке объектов, без сезонной просадки. «Потенциальные риски для кластеров — малая заполняемость, сезонные факторы, недовольство со стороны местного населения», — комментирует Амир Идиятуллин. В целом, по мнению эксперта, для развития таких проектов необходим комплексный подход — строительство новой инфраструктуры, поддержание уже существующей. «Возможно привлечение частных инвесторов для создания новых объектов. Создание альтернативных видов транспорта — например, канатной дороги, развитие речного и общественного транспорта», — перечисляет он.

Одним словом, при разработке концепции туристического кластера необходимо определить центры притяжения туристов и сбалансировать их



МНЕНИЕ

Андрей ШИШКИН,
председатель совета директоров градостроительного института пространственного моделирования городов «Гипрогорпроект»
(разработчик проектов туристско-рекреационных кластеров / ТРК):

Формат туристических кластеров начали активно развивать в стране еще 10 лет назад. В рамках программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ» под кластерами подразумевали комплексные инвестиционные проекты по развитию относительно небольших территорий («Хибины» в Мурманской области, «Золотые пески» в Дагестане и т.д.). Сейчас подходы несколько изменились в сторону укрупнения — в рамках национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» до 2030 года определено более 11 кластеров, где туризм должен стать системообразующей сферой экономики.

Сегодня туристический потенциал России по сравнению со многими странами Европы раскрыт очень слабо, хотя начинаний в этом плане много: в рамках только одной национальной программы развития Дальнего Востока до 2035 года предусмотрено создание по кластеру в каждом из 11 регионов. В числе проектов с прочной инвестиционной подушкой — 10 ТРК, которыми занимается «ВЭБ Инжиниринг» в партнерстве с Федеральным агентством по туризму, и другие проекты ВЭБа — «Ворота Байкала», «Плещеево озеро».

Самый большой потенциал в плане развития туризма, на мой взгляд, у территорий с богатым культурным и историческим наследием. Например, мы, разрабатывая проект планировки ТРК в Кронштадте, как раз делали упор на историю и уникальность локации. На территории нашей страны есть уголки, которые сочетают в себе памятники архитектуры и красоту природных ландшафтов — к примеру, город Плес на Волге, который в своих картинах прославил Левитан. У России с ее обширными неосвоенными территориями очень большие возможности для экотуризма. Наконец, у нас есть исторически сложившиеся туристические зоны — Крым, курорты Северного Кавказа, требующие приложения дополнительных ресурсов и усилий по раскрытию туристического потенциала.

Главное в кластере — это то, что все объекты должны быть взаимосвязаны и подчинены общей архитектурной концепции. Ведь в ТРК входят объекты рекреационной и культурной направленности — гостиницы, зоны отдыха и развлечений, набережные, точки ретейла и т.д. Поэтому важно раскрыть потенциал участка. К примеру, в концепции ТРК на берегу Плещеева озера наши архитекторы обыграли перепад высот на участке 9–12 м, предложив разместить на возвышенности смотровую площадку, а внизу амфитеатр.

В проектах туристических кластеров важно понимать, что несбалансированность инфраструктуры даже в одном из многочисленных элементов может кардинально ухудшить восприятие курорта с соответствующими имиджевыми и коммерческими потерями. Возьмем для примера горнолыжный курорт. Туристический поток в таких проектах должен быть соотнесен с пропускной способностью подъемников, максимальной вместимостью горнолыжных трасс, емкостью объектов общепита и пр.



потоки. Эксперты говорят, что во избежание очередей количество туристов должно соответствовать суммарной пропускной способности всех объектов, расположенных на территории: гостиниц, ресторанов, кафе, бассейнов, подъемников и т.д. «В последнее время популярно проведение конкурсов на развитие территорий с разработкой мастер-планов. Это комплексная проработка вопроса, четкая программа действий по развитию площадки от команды со специалистами разных направлений, для создания успешно функционирующего туристско-рекреационного кластера, предусматривающая все сценарии и ситуации. Это стратегия устойчивого развития, позволяющая максимально задействовать ресурсы и получить отдачу», — добавляет Амир Идиатулин.

Туристический потенциал определяется по совокупности природных, историко-культурных, социально-экономических и других факторов

Станислав Сагирян рассказал, как в его компании развивают туристско-рекреационные кластеры. «Сначала мы оцениваем перспективность площадки, затем организуется конкурс идей. Приглашаются инженеры, проектировщики, архитекторы. Им ставится задача, формируется техзадание, какой продукт мы хотим в итоге получить. Далее мы рассматриваем три-четыре предложенные концепции



от архитекторов и выбираем ту, которая наиболее точно соответствует нашему представлению о проекте. На выбор влияет то, как автор предложит застраивать участки и использовать их потенциал, как он видит реализацию продукта в локации, насколько предложенная концепция подходит для целевой аудитории проекта. После утверждения концепции мы получаем проектное финансирование и приступаем к строительству», — рассказал он.

И все-таки главное, на чем настаивают игроки рынка, — это инфраструктура. Туристические кластеры станут центром притяжения для туристов в полной мере, когда повысится качество сопутствующей инфраструктуры. Туристический маршрут должен быть от начала и до конца комфортным. 

ДОСЬЕ ДН

Пять лет назад Постановлением правительства РФ № 534 от 11.06.2016 федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ» была дополнена задачей создания туристско-рекреационных кластеров (ТРК) в 17 регионах страны. В частности, новые «точки роста» появятся в республиках: Татарстан (ТРК «Свияжск» и «Великий Булгар»), Марий Эл («Царь-Град»), Коми («Финно-Угорский этнокультурный парк»), Дагестан («Золотые пески» и «Золотые дюны»), Удмуртия («Камский берег»), Карелия («Беломорские петроглифы» и «Южная Карелия»); в областях: Новгородской («Старорусский»), Вологодской («Центральная городская набережная»), Новосибирской («Озерный кластер»), Московской («Русская Палестина»), Мурманской («Хибины»), Брянской («Хрустальный город»), Волгоградской («Территория побед»), Тульской («Русские усадьбы»), Архангельской («Беломорский»); в краях: Краснодарском («Можжевеловая роща») и Забайкальском («Ивано-Арахлейский автотуристский кластер»). Документом особенно подчеркивается, что выделения дополнительных средств из бюджета на создание ТРК не потребуются.



ГИБКИЕ ОФИСЫ СТРЕМЯТСЯ К ПОБЕДЕ

Осенью станут известны лучшие в стране объекты коммерческой недвижимости

7 ОКТЯБРЯ В МОСКВЕ СОСТОИТСЯ ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ И ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ARENDATOR AWARDS 2021, ГДЕ БУДУТ ОБЪЯВЛЕНЫ ЛУЧШИЕ ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ, ПРОШЕДШИЕ ЖЕСТКИЙ ОТБОР В НЕСКОЛЬКО ЭТАПОВ.

АВТОР:
Анна ГАЛЬЦОВА

О том, почему именно в этом году коворкинги и сервисные офисы так активно стремятся принять участие в конкурсе — ДН рассказала руководитель премии Arendator Awards Анастасия Кремлёва.

О НАСТОЯЩЕМ

Многие эксперты утверждают, что формат традиционного офиса с закрепленными за сотрудниками рабочими местами постепенно уходит в прошлое. Их оппоненты возражают, указывая на то, что пандемия нанесла серьезный удар



по sharing economy — концептуальному фундаменту гибких офисов. Эта тема активно обсуждается в разных профессиональных сообществах, и неслучайно, ведь здесь мы наблюдаем не просто появление на рынке нового формата, а конкурентоспособную бизнес-модель со своей корпоративной культурой и определением понятия эффективности.

Несмотря на бурные споры, сегодня на рынок офисной недвижимости в России вводится большое количество таких проектов. Эксперты отмечают, что объем спроса на гибкие офисы активно растет в течение трех последних лет. Мы, как организаторы одной из главных премий в сфере коммерческой недвижимости, видим это по количеству поданных заявок на профильные номинации — «Лучший сервисный офис» и «Лучшее рабочее пространство». Это проекты разного масштаба, но каждый из них в той или иной степени попадает под



определение flex office. Деление рабочего пространства на зоны, высококлассный сервис, гибкие условия аренды и тщательно разработанная концепция — все это предлагают арендаторам авторы проектов, участвующих в премии.

Более 20 различных объектов со всей России уже подали заявки на участие в эти конкурсные направления, что позволяет сделать вывод о стремительном развитии сегмента в нашей стране. Среди них — множество известных проектов, например, офис компании Яндекс из сети #BusinessClub (Capital Group), расположенный в одной из башен комплекса ОКО, в котором помимо рабочего пространства есть lounge-зоны, музыкальная комната и Skype-кабины. В этом году нашими номинантами также стали гибкие офисы Space 1, сеть смарт-офисов SOK и многие другие проекты офисов нового типа.

О БУДУЩЕМ

Формат гибких рабочих пространств является «гибким» еще и в том смысле, что не имеет строгих концептуальных границ, поэтому мы уверены, что новые проекты еще смогут удивить нас. Это преимущественно авторская работа, в которой принимают участие специалисты разного профиля: инженеры, дизайнеры, проектировщики и сами арендаторы, которые имеют возможность дополнять и изменять пространство офиса в зависимости от собственных нужд.

Премия Arendator Awards всегда поддерживала инновационные тренды, которые позитивно влияют на развитие рынка коммерческой недвижимости в России. Мы рады дать возможность таким проектам получить объективную оценку от ведущих экспертов рынка. Надеемся, что она поможет их авторам разработать эффективную бизнес-стратегию и реализовать новые проекты, которые смогут позитивно повлиять на дальнейшее развитие отрасли. (дн)





ARENDATOR
AWARDS
2021

Федеральная Премия
в области коммерческой
недвижимости

Только лучшие объекты



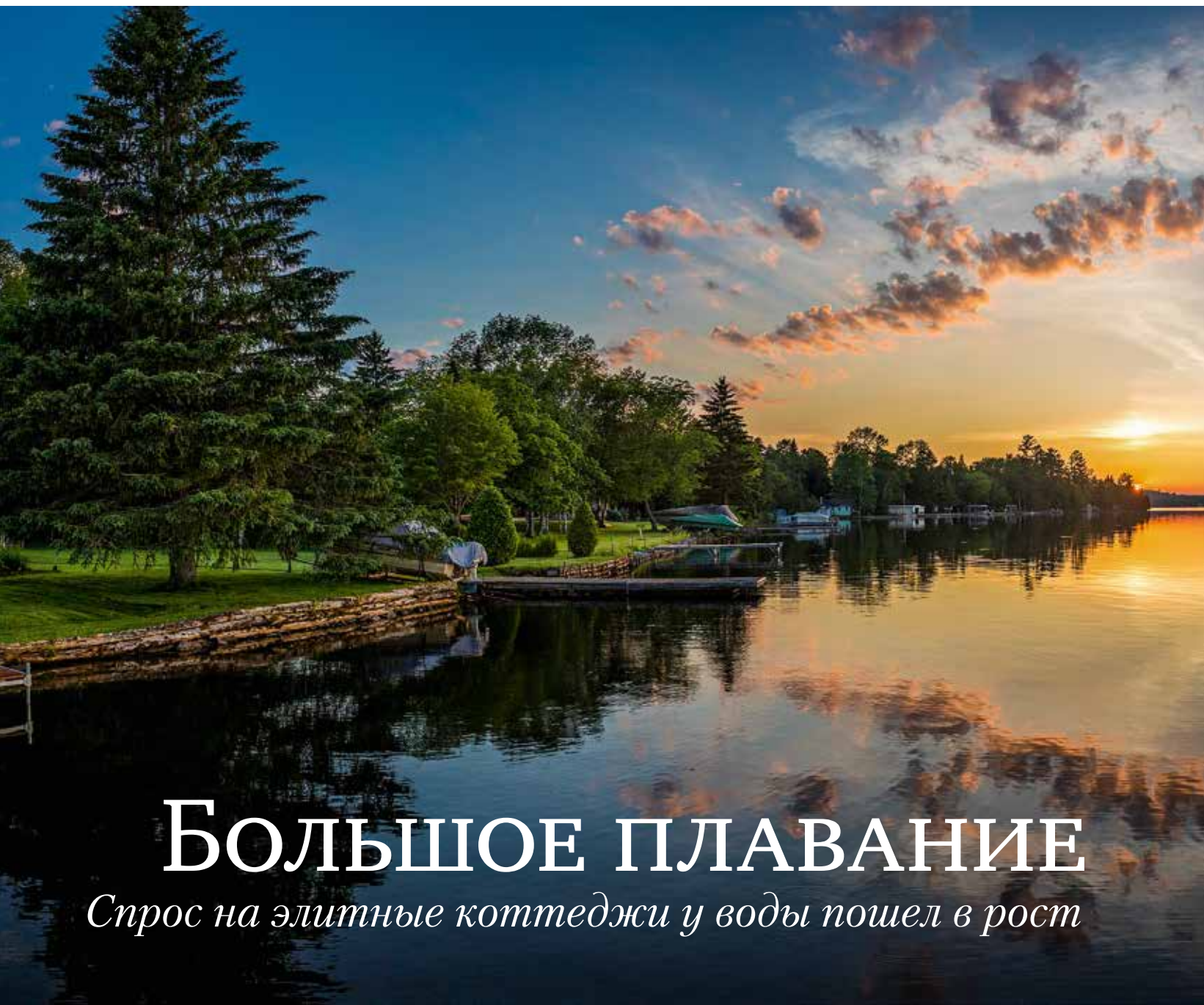
7 октября, Москва

aawards.ru



VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ

Спрос на элитные коттеджи у воды пошел в рост

СЕГМЕНТ ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ РАСЦВЕЛ: АНАЛИТИКИ ФИКСИРУЮТ ПОВЫШЕННЫЙ СПРОС И НА ПОКУПКУ, И НА ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ КАЧЕСТВЕННЫХ КОТТЕДЖЕЙ. ИНТЕРЕСНЫ ВАРИАНТЫ, ГДЕ МОЖНО МАКСИМАЛЬНО ОЩУТИТЬ БЛИЗОСТЬ ПРИРОДЫ — НАПРИМЕР, ПОСЕЛКИ У БОЛЬШОЙ ВОДЫ. НО ТАКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ДЕФИЦИТЕ. ДА И В ЦЕЛОМ ЗА СПРОСОМ НА ЭЛИТНУЮ ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СЕЙЧАС НЕ ПОСПЕВАЕТ.



АВТОР:
Екатерина
САХАРОВА

Спрос на элитную загородную недвижимость в Подмосковье по итогам первого полугодия 2021 года увеличился в два с половиной раза, а средний бюджет сделок — примерно на 22% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, подсчитали аналитики компании Tweed. По мнению экспертов, повышенный спрос вызван третьей волной пандемии: состоятельные покупатели предпочитают провести лето за городом.

ЛЕТНИЙ ВСПЛЕСК, ПОМНОЖЕННЫЙ НА ПАНДЕМИЮ

«В условиях “коронакризиса” и ограниченного выезда за границу элита предпочитает остаться в Московском регионе, и если в прошлом году многие арендовали загородные дома, то в этом уже покупают, так как ситуация затянулась», — комментирует директор департамента загородной недвижимости компании Tweed Ольга Бахметьева. 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.

С начала пандемии спрос на элитные коттеджи у воды в Подмосковье увеличился в полтора раза. В результате сегодня доля такого предложения сейчас составляет не более 5% в общем объеме рынка дорогой загородной недвижимости, сообщают эксперты.

«Раньше дом у воды считался некой дорогой, дальней дачей, не для постоянного проживания, и в общем-то был далеко не первой необходимостью. Однако в пандемию спрос на такие коттеджи значительно вырос, потому что с точки зрения настоящего загорода — это идеальные направления, где есть природа, вода, лес», — говорит Ольга Бахметьева. Со- стоятельные покупатели, которые до пандемии





не видели в домах у воды необходимости, потому что отдыхали где-то в Италии и Франции, в условиях ограниченного выезда приобрели достаточно много объектов по этим направлениям. Особенно востребованы резиденции на первой береговой линии, но хорошо продается даже то, что раньше казалось не очень ликвидным. «Относительно недавно купили дом в Новоалександрово на Клязьминском водохранилище, который был на рынке более 10 лет и, наконец, нашел своего ценителя», — приводит пример Ольга Бахметьева.

ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ НА ЧЕТВЕРТЬ

По данным аналитиков, за полгода средние цены на элитные коттеджи в Подмосковье увеличились примерно на 23,5% — до 253 млн руб. за дом. Цены на землю на элитных направлениях выросли более чем на 28%.

Высокий спрос на загородную недвижимость у воды привел к тому, что ликвидные варианты уходят с рынка очень быстро

К июлю 2021 года средняя стоимость элитной «сотки» в Подмосковье составила 2,8 млн руб., участка — 220 млн.

По данным аналитиков компании «Метриум Премиум», в целом наибольшим спросом пользуются дома площадью 500–600 м² на участке от 20 соток. Стоимость участка начинается примерно от 60 млн руб., дома — от 120 млн. Причем сейчас все чаще дома приобретают для круглогодичного проживания, так как подобный формат стал востребован

С начала пандемии интерес покупателей к элитным коттеджам у большой воды в Подмосковье увеличился в полтора раза



после прошлогоднего локдауна и на фоне закрытых границ.

Если говорить о предложениях именно у большой воды, то средние бюджеты раньше, как правило, были менее \$1 млн. Но сейчас уже совершаются сделки в бюджетах от \$2 млн до 4 млн. «Это достаточно высокие бюджеты, то есть на дома у большой воды в Подмосковье обратили внимание обеспеченные люди, для которых это не последние деньги», — поясняет Ольга Бахметьева.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ УСПЕВАЕТ

По данным Tweed, сейчас в коттеджных поселках по элитным направлениям Подмосковья продаются 1289 домов и около 450 участков. Причем на первичном рынке за год объем предложения сократился более чем на 60%. На вторичный рынок вернулись дома, которые ушли из продаж в прошлом году, однако спрос все равно превышает предложение.

По словам директора управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анны Раджабовой, девелоперы в настоящее время заинтересованы в реализации проектов класса de luxe, так как именно к ним наблюдается значительный покупательский интерес. Однако, как поясняет эксперт, в список приоритетных характеристик таких объектов близость к воде не входит, поэтому перечень поселков у воды ограничен.

«На данный момент отмечается возросший спрос именно на покупку недвижимости у большой воды. Причем если в прошлом году колоссально возрос спрос на аренду, особенно сезонную, то с этого года отмечается именно рост запросов на приобретение домов и участков. Новых проектов в элитном сегменте с момента оживления спроса у большой воды не выходило, но так как с 2008–2009 годов спрос на эти поселки стремительно угасал, то доступный объем предложения еще оставался», — рассказывает брокер департамента загородной недвижимости OXE CAPITAL Елена Родина.

БОНУСЫ К ВОДЕ

Помимо непосредственно водоемов в поселках, которые расположены возле них, бывает обязательный и бонусный набор инфраструктуры. Обычно в таких поселках есть яхт- и гольф-клубы, спа-центры, бассейны, детские центры. Также, как правило, предусмотрена вся необходимая инфраструктура для любителей отдыха на воде: например, причалы и эллинги.



«Обязательно наличие прогулочных зон, детских площадок, еще востребованы фермерские магазины. Такие поселки далеко от Москвы, плюс есть возможность включить в работу местных фермеров. В некоторых проектах у воды есть дома отдыха, которые могут зарезервировать жители поселка — с кухней, зоной барбекю и так далее», — рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости Point Estate Сергей Кузнецов. В некоторых поселках есть школы и детские сады, и, как правило, такие поселки рассматриваются для постоянного места жительства.

КУДА ПЛЫВЕМ?

Раньше, как правило, дома у большой воды рассматривались как дачи, потому что водохранилища находятся либо на севере — Дмитровское,

Осташковское шоссе, либо достаточно далеко — по Волоколамке, Пятницкому шоссе или через Ленинградское и Новорижское. По словам Сергея Кузнецова, сейчас основной спрос — на Калужское, Киевское, Минское, Новорижское, Рублево-Успенское шоссе. «Раньше был избыток разных вариантов, но теперь спрос и предложение уже выровнялись», — отмечает спикер.

По данным «Метриум Премиум», сейчас есть интерес к объектам рядом с Истринским, Пироговским, Пестовским и Ивановским водохранилищами. «Высокий уровень спроса на загородную элитную недвижимость привел к тому, что в наши дни экспозиция значительно сократилась, а ликвидные варианты уходят очень быстро. Причем неважно, дом это или участок: главное, чтобы он находился



в востребованном поселке, был обеспечен всей инфраструктурой, а цена соответствовала рынку», — говорит Анна Раджабова. По ее словам, к интересным проектам у воды можно отнести КП «Пирогово» и «Пестово». Они расположены недалеко от Москвы, в удачной локации с хорошей экологией. «Данная территория уже давно считается престижной», — подчеркивает эксперт.

По данным аналитиков, на Истринском водохранилище спрос в элитном сегменте сосредоточен в бюджетах до \$1 млн, потому что это далеко от Москвы. Средний запрос — небольшие участки от 15–20 соток и дома от 300 до 500 «квадратов».

На Дмитровском шоссе есть и элитные поселки с инфраструктурой, а есть проекты, которые не назовешь коттеджными поселками, но они считаются популярными и даже зовутся элитными, потому что расположены буквально в 7 км от Москвы на Клязьминском водохранилище — оно самое близкое к столице. По этому направлению стараются выбирать участки побольше, там бывают резиденции более гектара, а бывают и более стандартные предложения. Спрос сосредоточен на домах от 600 м².

Еще одна точка на карте — Пестовское водохранилище. Там были построены коттеджные поселки «Пестово», «Лазурный берег», сформированы поселки «Зеленый мыс», «Монаково» и другие. Объекты

на Пестовском водохранилище предлагаются разные — и в бюджете \$1 млн (более популярном), и в бюджете \$1,5 млн, есть варианты и подороже.

«Сложность в том, что если Пестово и Пирогово изначально отличались более прогрессивной архитектурой и дома в этих поселках и сейчас остаются актуальными, то в других поселках у большой воды больший объем предложения — это морально устаревшие дома и в плане архитектурных и дизайнерских решений, и в плане инженерно-технического оснащения», — отмечает Елена Родина. По ее словам, соответствующие времени лоты очень редки и высоко оцениваются.

ТАКОВА НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Загородный рынок в целом находился в долгом «забвении»: покупатели привыкли думать о больших дисконтах, а сейчас ситуация кардинально изменилась. Теперь хороших объектов мало, собственники не хотят давать скидки, понимая, что при постройке следующего своего дома потратят гораздо больше средств на покупку земли, материалы, оплату. «Сделки совершают только те покупатели и собственники, у кого получается принять новую реальность, а также те, кому помогают договориться и консультируют на всех этапах пути к сделке профессионалы рынка», — резюмирует Елена Родина. (АН)



ZD

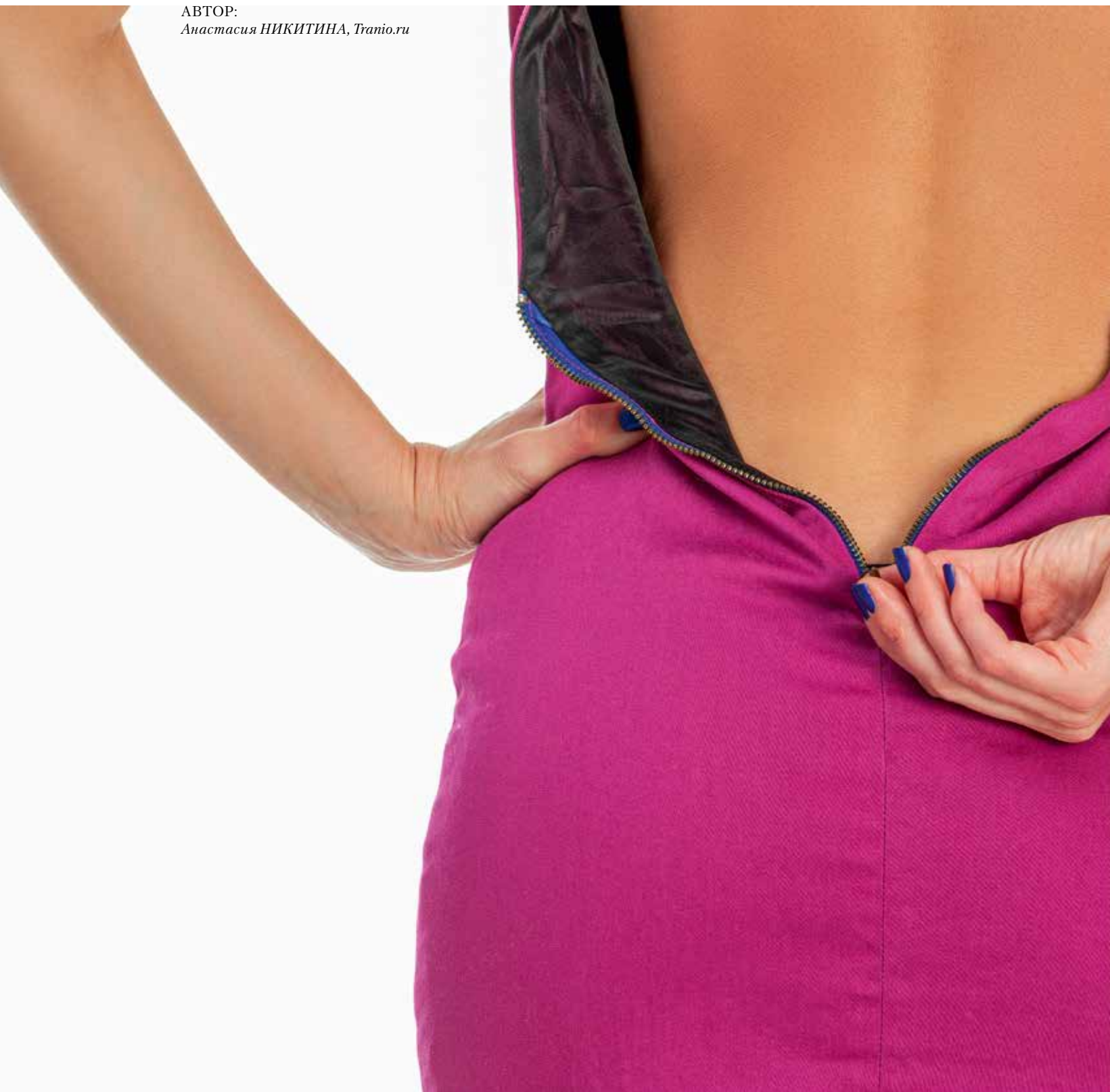
ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СНИМИТЕ ЭТО МЕДЛЕННО

10 нюансов, на которые стоит обратить внимание, арендуя жилье в Европе

АВТОР:

Анастасия НИКИТИНА, Tranio.ru



АРЕНДА В ЕВРОПЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ТОГО, К ЧЕМУ МЫ ПРИВЫКЛИ В РОССИИ: ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ АРЕНДОВАТЬ ЖИЛЬЕ, НУЖНО ВНЕСТИ ДЕПОЗИТ ЗА ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ И ПРЕДОСТАВИТЬ РЕКОМЕНДАЦИЮ ОТ ПРЕДЫДУЩЕГО ХОЗЯИНА КВАРТИРЫ ИЛИ, НАПРИМЕР, РАБОТОДАТЕЛЯ. КВАРТИРЫ МОГУТ СДАВАТЬ НЕ ТОЛЬКО БЕЗ МЕБЕЛИ, НО И БЕЗ ПОЛА, А АРЕНДОДАТЕЛЬ МОЖЕТ ОГРАНИЧИВАТЬ КОЛИЧЕСТВО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ГОСТЕЙ В ПОМЕЩЕНИИ.

Однако, несмотря на эти сложности, арендатор в Европе защищен намного лучше, чем, например, в России, а государство сильнее контролирует ставки аренды. Вот что рассказывают об особенностях европейского арендного рынка на своем портале давние эксперты ДН — аналитики международного брокера недвижимости Tranio.

1. СТАВКИ АРЕНДЫ В БЕРЛИНЕ ЗАФИКСИРОВАНЫ В ЗАКОНЕ

Власти Берлина пытаются остановить рост цен на аренду, вызванный высоким спросом на квартиры. С февраля 2020 по апрель 2021 года в Берлине действовал закон, ограничивающий стоимость аренды. Например, по закону стоимость аренды квадратного метра в доме 2003–2013 годов постройки с центральным отоплением и ванной не может превышать €9,8. На деле найти 50 квадратов в немецкой столице за €490 в месяц было практически нереально. Весной 2021 года закон признали нелегитимным и цены пошли вверх, однако правительство Берлина установило новые лимиты,





запрещая повышать арендные ставки более чем на 1% в течение трех лет. Такие ограничения приводят к очередям на просмотры квартир, ведь желающих снять недорогое жилье в европейской столице очень много.

Помимо этого немецкие законы защищают арендаторов: собственник не может выселить их без веских причин. Веской причиной выселить жильцов считается необходимость собственника жить в квартире самому — если у него нет других объектов недвижимости в собственности — или такая же необходимость для близких родственников владельца жилья. Чем дольше арендаторы прожили в квартире, тем больше времени собственник обязан предоставить им на то, чтобы они выехали. Если арендатор прожил менее пяти лет — ему дается три месяца, если от пяти до восьми лет — шесть месяцев, а если более восьми месяцев — год. Пожилые люди, инвалиды, беременные и люди с маленькими детьми могут просить отсрочку арендных платежей.

2. ГРЕЦИЯ РЕГУЛИРУЕТ ЦЕНЫ ДЛЯ НЕЗАЩИЩЕННЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ

Студенты, беженцы и малоимущие имеют повышенную защиту от государства в Греции.

Во время пандемии коронавируса, к примеру, государство освободило студентов от 40% арендной платы. Государство возместило 20% этой потерянной стоимости собственникам, а остальные 20% собственники теряли. «Это был шок для иностранных владельцев недвижимости, которые покупали квартиры, чтобы получать доход, а не быть греческими благотворителями», — говорит менеджер Tranio по аренде недвижимости в Афинах Алиса Булгакова.

Также в Греции предусмотрено право арендаторов продлить контракт в одностороннем порядке за ту же цену еще на два года, если предыдущий контракт был на год. Так что вполне возможно, что цена, на которую арендаторы согласились при заезде, не будет повышаться еще пять лет.

3. «КОММУНАЛКА» В ЭЛЛАДЕ ПРИВЯЗАНА К НАЛОГОВОМУ НОМЕРУ, А НЕ К ЖИЛЬЮ

В той же Греции при заезде в новое жилье арендаторы должны привязать коммунальные услуги к своему налоговому номеру. В случае долгов арендаторов за свет или воду, владелец таким образом защищен от риска, что



ему придется оплачивать их самому. Частные компании, предоставляющие электроэнергию в Греции, могут стать отдельной проблемой. Можно месяцами ждать изменений счетов по свету на имя арендаторов, что повышает риски владельца остаться в долгах.

Само по себе дорогое греческое электричество удорожается еще и прибавлением всевозможных налогов и сборов, что иногда составляет до 60% самого счета за электричество. Допустим, счет за потребление может быть €40, а дополнительные €60 — это просто налоги и сборы, которые в разных районах разные и зависят от площади квартиры и этажа. Например, подвалы и полуэтажи облагаются меньшим налогом и сбором, чем верхние этажи. Также в эти сборы включена и оплата федерального телевидения, по поводу которого давно ведутся споры.

4. В АНГЛИИ АРЕНДАТОРАМ НЕ НУЖНО ПЛАТИТЬ КОМИССИЮ АГЕНТСТВАМ

С 1 июня 2019 года в Англии действует закон, который запрещает риелторам брать комиссию с арендаторов — их услуги оплачивает только продавец. Таким образом, в Лондоне необязательно искать владельцев недвижимости напрямую, чтобы сэкономить на аренде, однако





этот закон не распространяется на другие части Соединенного Королевства.

Также государство ограничивает предельный размер депозита, который оплачивается арендатором агентству при заезде. Он равен оплате за пять-шесть недель аренды в зависимости от цены квартиры. Однако, если договариваться с лендлордом напрямую, депозит можно уменьшить до двух-трехнедельной оплаты.

5. В ЛОНДОНЕ АРЕНДОДАТЕЛЬ МОЖЕТ ВКЛЮЧИТЬ В КОНТРАКТ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УБОРКЕ

Чем выше спрос на рынке, тем более строгими или даже безумными становятся условия аренды. Так, в британской столице собственники прописывают в контракте множество пунктов, которые должны соблюдать арендаторы.

Жильцы в Лондоне встречаются с тем, что в документах указаны максимальное количество гостей, которых можно приводить в дом на чай, или названия моющих средств, которые необходимо использовать во время уборки. Таким образом список обязательств арендатора может быть в несколько раз длиннее обязанностей собственника жилья.



6. ЧТОБЫ СНЯТЬ КВАРТИРУ В МОНАКО, ПОНАДОБИТСЯ РЕЗЮМЕ

В Европе арендатор защищен законом — его не так-то просто выселить. Поэтому собственники особенно требовательно подходят к выбору квартиросъемщика. У него всегда попросят предоставить доказательства его платежеспособности: выписку с банковского счета или справку с работы.

Даже могут позвонить работодателю и навести справки о потенциальном арендаторе или попросить принести рекомендательное письмо с прошлого места жительства. В Монако, где рынок небольшой, а спрос очень высок, вдобавок ко всему перечисленному арендатору обычно нужно принести и резюме.



7. В ГЕРМАНИИ В КВАРТИРЫ ЗАЕЗЖАЮТ НЕ ТОЛЬКО СО СВОЕЙ МЕБЕЛЬЮ, НО И С ПОЛОМ

В Германии квартиры обычно сдаются без мебели. В отдельных случаях арендатор может столкнуться с тем, что в квартире не будет кухонного гарнитура или даже пола. Если предыдущий арендатор купил кухню или положил пол сам, то скорее всего, выезжая, он заберет их с собой. Или же новым арендаторам придется выкупать кухонный гарнитур у предыдущих жильцов.

8. В БЕРЛИНЕ, МЮНХЕНЕ И БАРСЕЛОНЕ НЕ ПЕРЕСДАТЬ КВАРТИРУ НА ВЫХОДНЫЕ

В этих трех европейских городах власти ограничивают краткосрочную аренду. Поэтому для большинства жителей невозможно пересдать квартиру туристам на время своего отъезда.

В Мюнхене запрещено сдавать личные квартиры в краткосрочную аренду, а власти Барселоны то вводят, то отменяют этот закон. В этих городах можно сдать только квартиры с лицензией. Причем эту лицензию нельзя получить самостоятельно — можно только купить квартиру уже с лицензией на сдачу в аренду.

Таких квартир мало в продаже, и они достаточно дорогие.

В Берлине также сложно пересдать квартиру в краткосрочную аренду, особенно если в районе и так много отелей. Местные жители, которые хотели бы заработать, сдавая жилье туристам, обязаны получить разрешение от местных властей. Так городские власти хотят защитить местных жителей от переизбытка туристов, которые конкурируют с коренными жителями на рынке жилья и провоцируют повышение арендной платы. Страдали от краткосрочной аренды и владельцы отелей, и государство, которое не получало налоги от незаконной аренды.

9. НА КУРОРТАХ ИТАЛИИ ДОМА СДАЮТСЯ ПОМЕСЯЧНО

Точно так же пересдать квартиру приезжим на пару дней может быть сложно на некоторых курортах Италии. Это связано уже не с законом, а с привычками местных туристов.

В некоторых регионах Италии принято, что дома сдаются по месяцам. Так, например, происходит в тосканском Форте дей Марми, популярном среди русских. Как говорят итальянские риелторы, этот тренд возник



в соответствии с требованиями отдыхающих из России. «Собственники ориентируются на русских туристов, которые составляют большую часть арендаторов, — говорит руководитель отдела аренды Tranio Юлия Галич. — Поэтому виллы там сдаются на весь июль, весь август или на два-три месяца сразу».

10. ЗИМОЙ В ЕВРОПЕ ПРИДЕТСЯ ДОПЛАЧИВАТЬ ЗА ЛИШНИЙ ГРАДУС ОТОПЛЕНИЯ

Во многих странах зимой жители поддерживают прохладную температуру воздуха по сравнению с жарой, которая наступает в домах Восточной Европы. Высокие цены на отопление побуждают людей ставить термостаты в доме на минимум. Если выставить температуру в доме выше 20°C, потом придется доплатить дополнительные €100–200. В некоторых странах особо скупые владельцы устанавливают на батареи и обогреватели специальные замки, чтобы арендаторы сами не могли увеличить температуру и, соответственно, счет за отопление.

В Испании и Италии в квартирах, бывает, и вовсе нет батарей. Жители согреваются электрическими обогревателями и теплой одеждой. В некоторых домах есть камин — и местные жители предпочитают пользоваться им, чтобы сэкономить на электричестве. (H)



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 10 092,5 м², в т.ч. надземная – 6 487 м², подзем. – 3 605,5 м², кол-во эт. – 8 +3 подзем. уровня. Положительное заключение Мосгорэкспертизы получено. От метро - 3 минуты пешком. Близость к площади трех вокзалов Цена: 600 000 000 руб.

+7(926) 872-26-72



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

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

+7(925) 004-35-75



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

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

+7(915) 262-00-06



**МО, ОДИНЦОВО, СЕВЕРНАЯ, 5, КОРП. 3.4,
ЖК «ОДИНБУРГ»**

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

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



**КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ.
ПАНИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

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

+7(915) 415-17-59

+7(925) 462-53-25

Кто получил Оскар РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ?

№1 2021
РЕКОРДЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

Стали известны победители 12 ежегодной международной премии Рекорды Рынка Недвижимости

В Москве прошла 12-я церемония награждения Ежегодной международной премии «Рекорды Рынка Недвижимости». На соискание премии было подано около 250 заявок. **Объявляем список лауреатов.**

Победителем в **номинации GRAND Prix** стал комплекс апартamentов HILL8 от девелоперской группы «Сити-XXI век». (www.hill8.ru)



В **номинации «Апартаменты № 1»** лучшим признан N'ICE LOFT от девелоперской компании COLDY. (www.nice-loft.ru)



МФК «River Residences в Серебряном Бору» от компании «Спецспортпроект» победили в **номинации «Апартаменты deluxe № 1»**. (www.riverresidences.ru)



В **номинации «Хит продаж»** лучшим стал Городской квартал «Ривер Парк», проект реализуется AEON Corporation в партнерстве с «Ферро-Строй» на паритетных началах. (www.river-park.ru)



«Премьерой года бизнес-класса № 1» признан Жилой квартал Shagal от Группы «Эталон». (www.shagal.city)



«Премьерой года комфорт-класса № 1» стал Жилой комплекс «Три Квартала» от девелоперской компании «Первый Строительный Трест». (www.3kvartala.com)



«Жилым комплексом бизнес-класса № 1» стал ЖК homecity от компании PPF Real Estate Russia. (www.homecity.ru)



Жилой район ÁLIA от девелоперской компании ASTERUS победил сразу в двух номинациях: «Выбор покупателя» и «Семейный объект № 1». (www.alia.moscow)



В номинации «Новостройка Москвы № 1» лучшим признан Жилой комплекс Will Towers. (www.willtowers.ru)



В номинации «Жилой квартал Москвы № 1» победил Wellton Gold в составе квартала Wellton Park от Концерна «КРОСТ». (www.krost.ru/projects/wellton-gold)



«Микрорайоном Подмосковья № 1» признан Жилой комплекс «Новый Зеленоград» от IKON Development. (www.newzelenograd.ru)



В номинации «Инфраструктура объекта № 1» победил Жилой квартал «Октябрьское поле» от «РГ-Девелопмент». (www.rg-dev.ru)



«Региональным объектом № 1» стал Жилой комплекс «Кислород» от AVA GROUP. (www.жк-кислород.рф)



В номинации «Курортная недвижимость № 1» победил Комплекс апарт-отелей MORE.YALTA от девелоперской компании «Море Девелопмент». (www.moreyalta.ru)



«Девелопером № 1» стал Концерн «КРОСТ». (www.krost.ru)



«Риэлтором № 1» признана компания VSN Realty. (www.vsnr.ru)





Новый корпус

Старт продаж квартир
в отделке white box
в жилом квартале
бизнес-класса iLove

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

ILove
Счастье вместе