

155

СЕНТЯБРЬ  
2021

ISSN 1814-1978



9 771814 197774 >

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



## Осенний марафон

**ЧЕМ ОТМЕТИТСЯ НАЧАЛО  
ДЕЛОВОГО СЕЗОНА НА РЫНКЕ  
ЖИЛЬЯ: РОСТОМ ЦЕН, СПРОСА,  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ? стр. 38**

**K**

**A**

**S**

**K**

**A**

**D**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**



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



с. **16**

## ЭЛИТКА УШЛА В ПОДПОЛЬЕ

DN

6.....Новости

### *От первого лица*

10..... Комплексный подход

EL

### ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

#### *Тенденции*

16.....Элитка ушла в подполье

RR

### ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

#### *Тонкости*

24.....Рабочая философия

#### *Проект*

28.....Курорт нового типа

### *Интервью*

32.....Коллаборация опыта

### *Главное*

38.....Считать по осени

### *Инфраструктура*

46.....Спорт в массы

CR

### COMMERCIAL REAL ESTATE

#### *Материалы*

54.....Лес как доходное место

### *Рынок*

58.....Пора отыгрывать потери



Во второе полугодие 2021 года рынок торговой недвижимости вошел с наметившимися позитивными сдвигами: показатели работы и девелоперов, и ритейлеров улучшились. Кроме того, как отмечают в компании Knight Frank, на рынок вышло семь международных брендов, а это уже на 17% больше, чем за первое полугодие 2020 года.

Читайте на стр. 58



# Заречный квартал®

## Новый архитектурный проект

ZA-KVARTAL.RU

7 (495) 155 50 50

# 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](mailto:informdom@d-n.ru)

Исполнительный директор  
**Николай Веденяпин**  
[vede.nb@gmail.com](mailto:vede.nb@gmail.com)

Финансовый директор  
**Алла Аббакумова**  
[alla@d-n.ru](mailto:alla@d-n.ru)

РЕДАКЦИЯ  
Главный редактор  
**Андрей Москаленко**  
[editor@russianrealty.ru](mailto:editor@russianrealty.ru)

Корректор  
**Людмила Ласькова**  
[l.laskova@mail.ru](mailto:l.laskova@mail.ru)

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА  
Дизайнер  
**Денис Жуков**  
[info@d-n.ru](mailto:info@d-n.ru)

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор  
**Ольга Боченина**  
[bochenina61@mail.ru](mailto:bochenina61@mail.ru)

PR-директор  
**Эльмира Потуданская**  
[elya1@hotmail.ru](mailto:elya1@hotmail.ru)

Администратор рекламного отдела  
**Ирина Туранская**  
[tur@d-n.ru](mailto:tur@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Виктория Гуськова**  
[vguskova@d-n.ru](mailto:vguskova@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Анна Липа**  
[annalipa@d-n.ru](mailto:annalipa@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Кристина Пузунавичюте**  
[kristina@d-n.ru](mailto:kristina@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Оксана Боброва**  
[okbobrova14@gmail.com](mailto:okbobrova14@gmail.com)

Координатор рекламного отдела  
**Анна Гальцова**  
[agaltsova86@mail.ru](mailto: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

# IT'S

## Первый комплекс

жилых небоскрёбов в ЦАО г. Москва



### 2 МИН

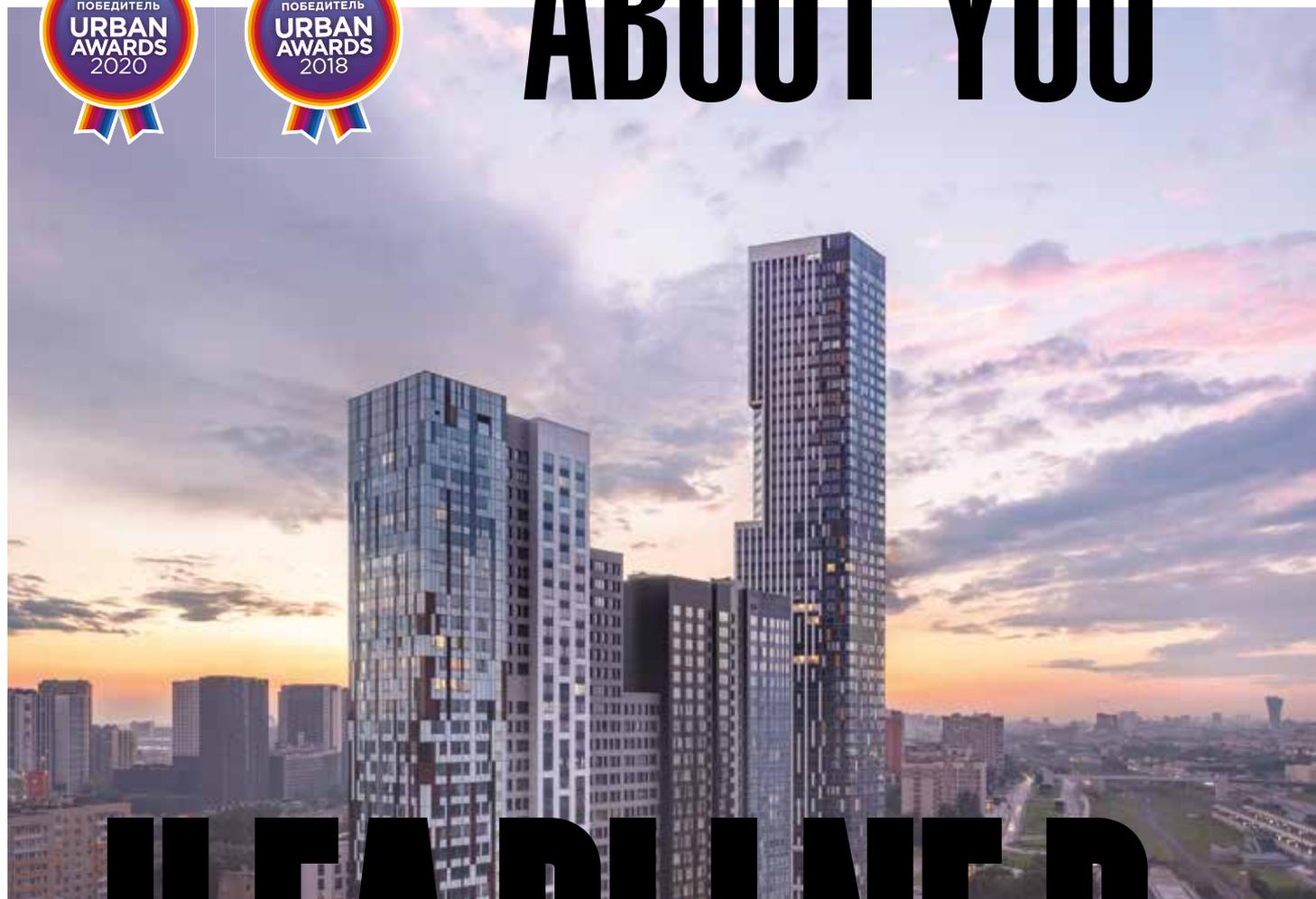
пешком до метро  
и набережной  
Москвы-реки

### 450 м

от Москва-  
Сити



# ABOUT YOU



ЖИЛОЙ  
КОМПЛЕКС

# HEADLINER

+7 (495) 984 42 77 [head-liner.ru](http://head-liner.ru)

Адрес сайта и проектная декларация:  
Застройщик ООО "Жилой Квартал Сити".  
Проектная декларация [www.head-liner.ru](http://www.head-liner.ru)





### ВВОДНЫЙ, ЧАСТНЫЙ ПЕРИОД

Только за месяц в России сдали в эксплуатацию 736 многоквартирных новостроек площадью свыше 7,4 млн м<sup>2</sup> (+32% по сравнению с июлем 2020 года). При этом с начала года в стране было построено почти 183 тыс. частных жилых домов на 24,4 млн «квадратов», или 55,5% общего объема рынка новой недвижимости. Развитию индивидуального жилищного строительства (ИЖС) российские власти намерены уделять особое внимание. «Сейчас проходит

конкурс на разработку типовых проектов индивидуальных и малоэтажных домов и социально-культурных объектов, — отметил глава Минстроя России Ирек Файзуллин. — Мы планируем, что после прохождения государственной экспертизы проектно-сметная документация проектов-победителей попадет в реестр экономически эффективной проектной документации повторного использования, что позволит снизить цену домокомплектов и заинтересовать банки в выдаче ипотеки для их реализации».

### В КРЕДИТНОМ, СЕМЕЙНОМ КРУГУ

С начала года в Москве по программе «Семейная ипотека» было выдано 3608 кредитов на общую сумму 24,6 млрд руб. — по этому показателю столица занимает первое место среди регионов России. На городском «счете» — 11% всех льготных, «семейных займов» и 23% общего объема такого кредитования. Всего за шесть месяцев московские заемщики приобрели 223,3 тыс. м<sup>2</sup> жилья при средней стоимости «квадрата» 182,4 тыс. руб.

Наиболее частым основанием для получения кредита по программе стало рождение третьего (или последующего) ребенка — 2210 кредитов, или 61% их общего числа. Средняя ставка кредитования по «семейной ипотеке» составила 4,77%, что на 0,03 п.п. ниже среднероссийской ставки, средний срок кредитования — 258 месяцев. Почти 89% квартир было оформлено по договору участия в долевом строительстве и только 11% — по договору купли-продажи.

# 19,6

млн

жилых «квадратов» ввели в строй российские застройщики с начала 2021 года (Росстат)

# 5,6

трлн руб.

составил объем строительных работ, выполненных в стране к августу (+7,1 за год)

# 70

%

российских покупателей жилья до 30 лет приобретают студии или однокомнатные квартиры

# 80

млн

россиян живут в городах с набережными, из которых благоустроено только 10% («ДОМ.РФ»)

# 50

%

прибавили цены на используемую в строительстве металлургическую продукцию с начала года

# 20

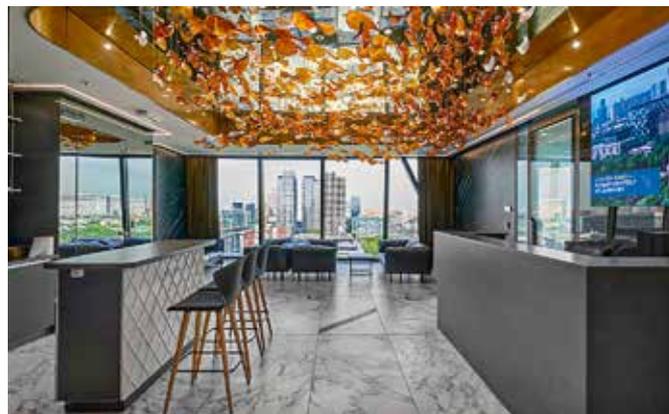
млрд руб.

будет выделено на достройку более 40 инфраструктурных объектов в 14 субъектах РФ

### ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ДЛЯ СЕБЯ «ГАЛС»

Центральный офис группы компаний (ГК) «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент») переехал в новую штаб-квартиру в Москве, расположенную в бизнес-центре (БЦ) «Искра» на Ленинградском проспекте. Новый офис общей площадью 5,8 тыс. м<sup>2</sup> занимает два этажа делового центра, входящего в состав многофункционального комплекса премиум-класса «Искра-Парк». Здесь будут работать более чем 500 сотрудников «Галс». «Наш новый офис действительно похож на нас самих, — рассказал ДН генеральный директор «Галс Управление активами» Виктор Адамов. — Молодой, современный, технологичный и очень открытый. И я рад, что наше новое рабочее пространство полностью соответствует внутреннему духу компании. Это не просто большое помещение, это современное, высокотехнологичное пространство, в котором реализованы смелые дизайнерские решения».

Основными вызовами для проектной команды ГК «Галс», которая занималась созданием рабочего пространства в БЦ «Искра», стали насыщенность здания ультрасовременными инженерными системами и сложный дизайн-проект от компании «Дизайн Солюшнз». Специалистами «Галс» был проведен комплекс работ по наладке инженерных систем вентиляции, водоснабжения, пожаротушения и безопасности. Все системы соответствуют последним требованиям, предъявляемым к офисным зданиям класса А.



### ЭТАЛОННАЯ УРБАНИСТИКА

В последний день лета в Москве в рамках проекта редевелопмента территории ЗИЛ-Юг состоялась торжественная церемония заливки первого бетона в основание нового жилого квартала (ЖК) Shagal. Как рассказал ДН президент Группы «Эталон» Геннадий Щербина — это будет знаковый проект для компании,

знаменующий собой новый этап развития холдинга. В основе проекта ЖК Shagal лежат совершенно новые технологии и принципы мастер-планирования для создания максимально функциональной и комфортной городской среды.

Приступая к реализации этого проекта, Группа «Эталон» ставит себе цель: создать новую «визитную карточку» столицы, многофункциональный жилой район, который задаст высокие стандарты качества в сфере градостроительства и урбанистики.

По словам председателя совета директоров Группы «Эталон» Сергея Егорова, в городе на данный момент нет проектов, похожих на Shagal. «В рамках этого жилого квартала мы создаем новое качество жизни, строим жилье, доступное совершенно разным людям, которые смогут жить рядом с Москвой-рекой. Это уникальный проект в уникальной локации», — отметил он. Напомним, ЖК Shagal — самая масштабная часть проекта редевелопмента бывшего автозавода ЗИЛ. 109 га бывшей заводской территории превратятся в уникальный ЖК бизнес-класса. В общей сложности здесь планируется возвести 1,4 млн м<sup>2</sup> в различной недвижимости, а также объекты: шесть детских садов, две школы, поликлинику.



### СКЛАД В СКЛАДЧИНУ

Управляющая компания (УК) PARUS Asset Management представила рынку новый высокодоходный проект — главный логистический центр компании OZON, перешедший под управление УК в 2020 году и «упакованный» теперь в ЗПИФн (закрытый паевый инвестиционный фонд недвижимости). С лидером eCommerce в России у PARUS Asset Management подписан 10-летний договор аренды. Заявляемая целевая доходность от участия в фонде составляет 10,57% годовых. Учитывается и инфляция, поэтому арендная ставка ежегодно увеличивается на 4%.

«Первый фонд для розничных инвесторов — «ПАРУС-ОЗН» уже доступен во всех крупнейших банковских приложениях для инвестиций, — рассказал ДН операционный директор PARUS Asset Management Евгений Большаков. — Розничный инвестор в статусе «квалифицированного» может стать совладельцем склада OZON и получать часть арендного потока. Доход на брокерский счет инвестора начисляется ежемесячно». Всего УК планирует привлечь инвестиции на сумму 1,8 млрд руб. Стоимость пая составляет порядка 6300 руб. «Складская недвижимость является фаворитом среди инвесторов в коммерческую недвижимость, — подчеркнул ДН генеральный директор Knight Frank Russia и соучредитель PARUS Asset Management Кирилл Стародубцев. — Интернет-торговля находится в стадии бурного роста, из-за чего образовался недостаток складов класса А. Арендные ставки растут, вакансия минимальна за всю историю, инвесторы и компании борются за приобретение любого более или менее интересного актива».

Логистический центр OZON расположен в Твери в производственном кластере «Боровлёво-2». Общая площадь его четырех очередей составляет 70 тыс. м<sup>2</sup>, а в 2022 году планируется строительство пятой очереди.



### ЛИМАССОЛУ ДОБАВИЛИ ЗЕЛЕНИ

Компания Cybarco Development Ltd открыла продажи в одном из крупнейших девелоперских проектов на Кипре — Limassol Greens. Комплекс, рассчитанный на 500 вилл и 250 апартаментов, расположен в непосредственной близости от протяженного песчаного пляжа Lady's Mile. Рядом находится самый крупный на Средиземном море казино-курорт City of Dreams Mediterranean, а центр города и порт Лимассола — всего в 10 мин езды.

Проект Limassol Greens реализуется на территории 140 га и помимо жилья включит в себя: 18-луночное поле для гольфа чемпионского класса, клуб-хаус, магазины, рестораны и кафе, а также спа-курорт с собственным садом, открытым бассейном, фитнес-центром, теннисными кортами, велосипедными дорожками и детскими площадками.

Что касается жилья Limassol Greens — то виллы, спроектированные международным архитектурно-дизайнерским бюро HKS, расположатся на крупных земельных участках в самом центре комплекса, гармонично вписываясь в окружающий ландшафт. По соседству будут находиться Robin Apartments — две секции апартаментов с двумя отдельными вестибюлями и лифтами. В распоряжении проживающих бассейны, лаундж-зоны и все возможности для пикника и барбекю.





## 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 Лесортовский 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](http://baumanhouse.ru)



Москва, Новая Дорога ул., вл.11а, 11б

# КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

*Вениамин Голубицкий о том, какие перспективы открывают проекты КРТ перед девелоперами*

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ (КРТ), ПРЕДПОЛАГАЮЩЕЕ СОЗДАНИЕ ФАКТИЧЕСКИ НОВЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ НА МИЛЛИОНЫ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ СО ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, НАБИРАЕТ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ У РОССИЙСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ. ЯРКИЙ ПРИМЕР ТОМУ — ПРОЕКТ «АКАДЕМИЧЕСКИЙ», РЕАЛИЗУЕМЫЙ ГРУППОЙ КОМПАНИЙ (ГК) «КОРТРОС» В ЕКАТЕРИНБУРГЕ. ЭТО НЕ ПРОСТО ОДИН ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ НА УРАЛЕ, УСТРОЕННЫХ ПО ПРИНЦИПУ «ГОРОД В ГОРОДЕ». ЭТО И ПИОНЕР «УМНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ, А ОСЕНЬЮ ПРОШЛОГО ГОДА «АКАДЕМИЧЕСКИЙ», ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛНОСТЬЮ ПОСТРОЕННЫЙ НА СРЕДСТВА ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА, ЕЩЕ И ВПЕРВЫЕ ПОЛУЧИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС ГОРОДСКОГО РАЙОНА.

БЕСЕДОВАЛ:  
Борис НИКОЛАЕВ

**О** том, как таких результатов удалось добиться проекту, почему концепция КРТ может быть интересна девелоперам в нынешних условиях и чем государство сейчас может помочь строительству в целом — об этом и многом другом **ДН** рассказал президент ГК «КОРТРОС» Вениамин ГОЛУБИЦКИЙ.

*Вениамин Максевич, в этом году деловая активность существенно повысилась — состоялись отмененный из-за пандемии в прошлом году Петербургский международный экономический форум и международная промышленная выставка «Иннопром» в Екатеринбурге... «КОРТРОС» принимал в них участие? Дало ли это компании конкретные результаты?*

ПМЭФ-2021 и «Иннопром» — это традиционные площадки для поиска новых партнеров, диалога бизнеса и власти, закрепления деловых договоренностей. Делегация ГК «КОРТРОС» принимала участие в этих мероприятиях. Самый явный результат — это заключенные соглашения. Так, на ПМЭФ у нас подписания состоялись с правительствами Пермского края и Свердловской области.

С Пермским краем мы подписали соглашение о намерениях по взаимодействию при реализации комплексных проектов жилищного строительства на территории региона. Механизм КРТ — это тот самый инструмент, который объединяет застройщиков и власти в работе на улучшение жизни граждан. В Перми мы уже реализовали проект комплексной застройки, квартал «Гулливер», так что опыт есть.



Еще одно важнейшее соглашение мы подписали с правительством Свердловской области. Опять же наш опыт взаимодействия с органами государственной власти по созданию и развитию района «Академический» в Екатеринбурге является уникальным. В связи с этим принято решение распространить этот опыт, принципы и подходы комплексного освоения территории на земли, примыкающие к району «Академический» с восточной — юго-восточной стороны. Эти земли получат новый стимул и развитие.

Также на ПМЭФ мы заключили соглашение о стратегическом партнерстве в сфере жилищного строительства с ДОМ.РФ. Мы планируем сотрудничать в сфере инфраструктурных облигаций, создания фонда арендного жилья, ипотечного кредитования, в том числе льготного. Банк ДОМ.РФ в рамках соглашения получает возможность на конкурентных началах участвовать в проектном финансировании инвестиционных и инфраструктурных проектов общей стоимостью более 165 млрд руб., которые ГК «КОРТРОС» реализует в Москве и Подмосковье.

«Иннопром» позволил нам заручиться поддержкой проекта медицинского кластера в «Академическом» на федеральном уровне. Проект был презентован премьер-министру РФ Михаилу Мишустину, высоко им оценен, и со стороны Правительства РФ уже принято решение о выделении средств на его реализацию.

Визит министра строительства и ЖКХ РФ Ирека Файзуллина в Академический район Екатеринбурга также прошел в рамках «Иннопрома». Кульминацией визита стала закладка новой трамвайной линии, которая должна соединить пассажирским рельсовым транспортом 8-й район города с центром Екатеринбурга.

Отвечая на ваш вопрос, можно с уверенностью сказать, да, конкретные результаты есть, и мы оцениваем их как стратегически важные для дальнейшего развития компании в Москве и регионах.

***Этот год во многом революционный: было принято много разных мер, направленных на поддержку рынка, которые косвенно привели к не совсем приятным последствиям, например, к росту цен. Как вы считаете, рынок нуждается в дальнейшей поддержке или готов выйти на «самокупаемость» и работать на «доковидных» условиях?***  
Принятые меры безусловно необходимы для девелоперов и были направлены в основном



на поддержку потребителя. Строительная отрасль — это ведь не только бизнес и экономика страны, это и люди, которым нужно где-то жить.

Программа льготной ипотеки, принятая государством как одна из мер поддержки в непростом 2020-м, послужила дополнительным активатором спроса на рынке недвижимости в сложный период. В выигрыше остались и застройщики, и покупатели. Кроме того, макроэкономическая ситуация способствовала и увеличению интереса к покупке квартир в инвестиционных целях, учитывая падение курса доллара и банковских ставок.

Я бы не стал говорить о росте цен в контексте этих мер поддержки. Например, сейчас мы видим значительный рост стоимости строительных материалов. Арматурная сталь выросла в цене более чем в два раза, минераловатные



утеплители подорожали более чем в три раза. Эти материалы существенно влияют на себестоимость строительства. Что касается цен, хотелось бы еще отметить тот факт, что спрос на ликвидные проекты будет всегда. Темпы роста цен сейчас замедляются, однако расти вниз они все равно не будут.

При этом механизмов, которые предлагаются для застройщиков крупных проектов, пока недостаточно. Девелоперам существенно помогли бы госгарантии по кредитам – так проще получить проектное финансирование у банков, особенно если с точки зрения кредитора проект застройки не отличается высокой маржинальностью. Необходимо также упростить процедуры подключения к городским коммунальным сетям. Также непросто обстоит дело со строительством инфраструктуры и социальных объектов – сейчас это в зоне финансовой ответственности девелопера и прямо отражается на цене «квадрата» для покупателей. В плане обеспечения проектов инфраструктурой, конечно, очень помогает программа «Стимул».

**Прошел год со вступления в силу закона о КРТ, меняющего принципы развития территорий. Как вы считаете, насколько он рабочий, все ли в нем учтено и не требует ли он «докрутки»? Если да, то какие пункты можно было бы изменить или дополнить?** Закон о КРТ раскрывает новые перспективы. Для масштабных проектов, где речь идет



о миллионах квадратных метров и всех видов застройки, важно формирование проекта в целом и на перспективу. Особенно это касается строительства инфраструктуры и социальных объектов. Закон о КРТ как раз позволяет взглянуть на проект в целом, гармонизировать среду и улучшить вид городов. Само появление этого закона – безусловно, необходимость.

Однако пока механизмы, применяемые при реализации масштабных проектов, противоречивы.

Когда речь идет о крупных проектах, необходимо применять и закон о КРТ, и ГЧП. И еще ряд других законов. Но пока нет единого механизма их взаимодействия. Это как раз то, что следует «докрутить».

**В этом году было много и других законодательных изменений. Снизилось административное давление, уменьшилось число различных разрешений. Вам они помогли? Их достаточно или есть еще что-то, что нужно изменить?**

Законодательство меняется, хоть и не очень быстро, процедуры упрощаются, появляются новые механизмы для решения проблем застройщиков. А проблем у застройщиков больше всего в регионах, где есть достаточно серьезные проблемы с точки зрения цены квадратного метра и нет московской маржинальности. Со стороны государства меры поддержки бизнеса, идущего в регионы, это даже не пожелание, а необходимость.

Инфраструктурные облигации — это способ поддержать стройку в регионах. Но механизм пока немножко сложный. Надеюсь, он будет по мере эксплуатации упрощаться.

Хотелось бы решения проблем несовершенства текущего налогового законодательства. Отмена повышенного налога на земли, которые куплены для реализации проекта комплексного освоения территории, но пока не застроены, стало бы значимой поддержкой девелоперов.

***Вы начали развитие второй очереди «Академического». Первая для рынка стала образцом развития большой территории. Как вы считаете, что в проекте однозначно получилось и вы возьмете эти наработки во вторую очередь или распространите на проекты в других регионах, а что не получилось или оказалось избыточным и вы решили от этого отказаться?***

Мы начали застраивать вторую часть «Академического» за рекой Патрушиха и Преображенским парком, по объемам застройки она значительно превосходит первую часть. И параллельно с этим ведем работу над новой территорией застройки в южной части Екатеринбурга, которая уже де-факто стала самой перспективной и бурной площадкой градостроительного развития города. Проект пока не получил названия, условно о нем говорят как об А-2, здесь на 310 га появится порядка 2 млн м<sup>2</sup> жилья.

Опыт, полученный нами с 2006 года, при реализации Академического района мы будем использовать и дальше. Время меняется и несет за собой новые потребности. А задача успешного девелопера — опережать время. Срок реализации проектов комплексного освоения территорий — десятилетия. Мы уже сейчас должны понимать, что будет востребовано у покупателей в будущем. Нам очень помогает та атмосфера, которую мы смогли создать в Академическом. Добрососедские отношения жителей, их стремление делать лучше то место, в котором они живут, обратная связь — мы не можем не основываться на этом.

***На «Иннопроме» «КОРТРОС» презентовал проект медкластера в «Академическом». Расскажите, пожалуйста, немного о проекте.***

Первые объекты уникального медицинского кластера в Академическом районе Екатеринбурга могут появиться уже в 2026 году. В состав

медкластера войдут учебные корпуса и студенческий кампус Уральского государственного медуниверситета, новое здание НИИ Охраны материнства и младенчества (НИИ ОММ), поликлиника на 1200 посещений, площадь Героев-медиков с бульваром имени врача Евгения Боткина и храм.

Частью медкластера в перспективе может стать проектируемый Центр ядерной медицины на Широкой Речке, который будет представлять собой ядро обновленного областного онкодиспансера.

Общая стоимость реализации проекта составит около 30 млрд руб. Но это будет именно мегапроект. Он позволит объединить на одной



площадке весь технологический цикл, без которого система здравоохранения невозможна: обучение и подготовка кадров для медучреждений, научные исследования, внедрение и разработка передовых технологий и новых лекарственных препаратов.

Проект долгосрочный, и он уже поддержан Правительством РФ, принято решение о выделении порядка 7,5 млрд руб. Средства выделяет Минфин, Минздрав и Минэкономразвития России. По поручению премьер-министра Михаила Мишустина Минздрав РФ до 1 октября заключит с властями Свердловской области соглашение о проектировании и строительстве научно-исследовательского института охраны материнства, который станет участником кластера. И для строительства кластера в федеральную собственность передадут земли площадью 5,5 га.



*Будете ли вы переносить опыт «Академического» в другие регионы? Если да, то будете ли вы его адаптировать под местную специфику? Например, планируете ли вы такие же крупные инфраструктурные проекты, как медкластер, где-то еще?*

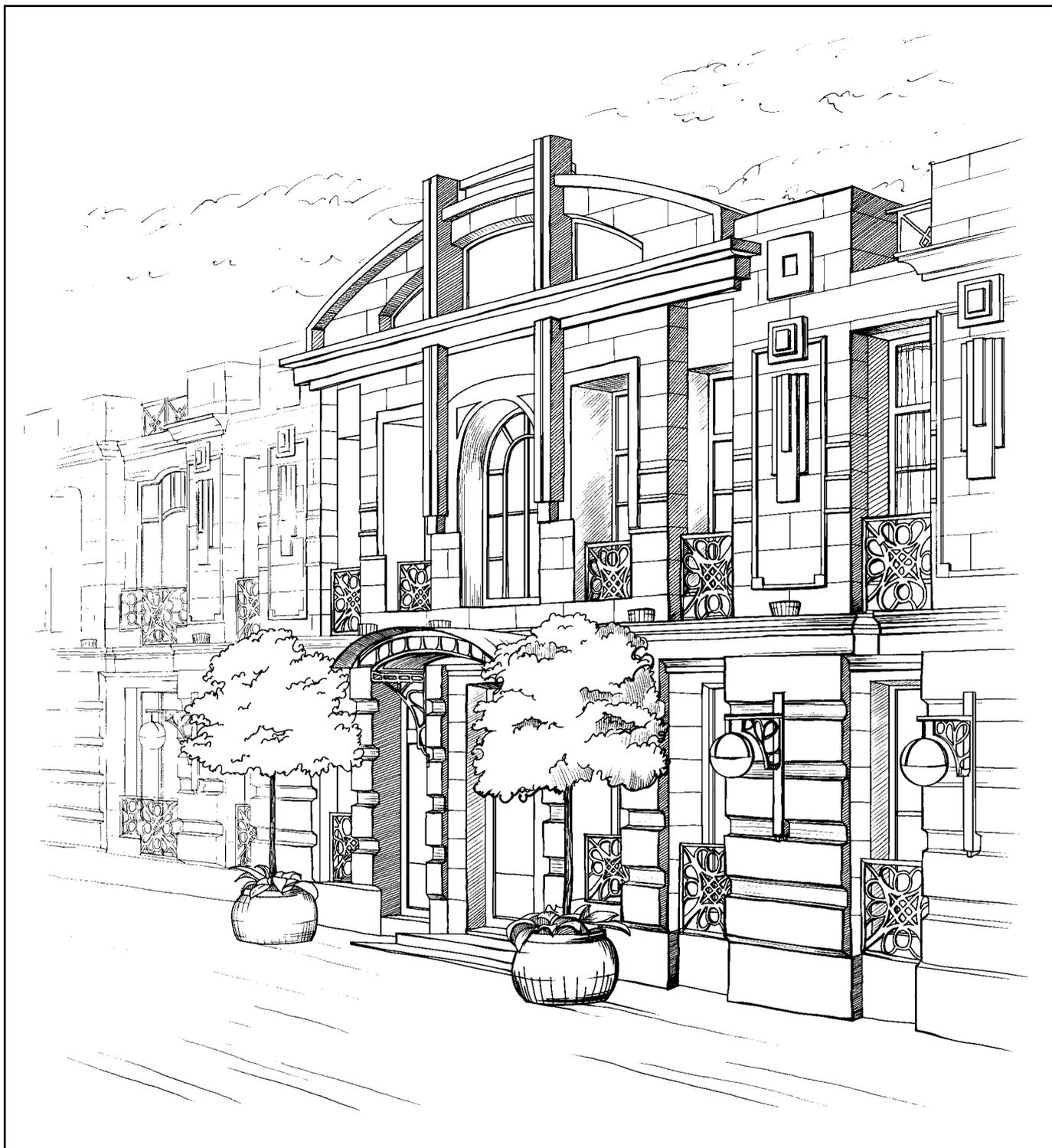
Проекты комплексного освоения территорий мы реализуем во всех регионах нашего присутствия. «Академический» — наш первенец, поэтому именно этот опыт и трансформировался в наши принципы и стандарты. Например, сейчас мы в Подмоскowie строим ЖК «Равновесие». На территории 23 га появится жилье, которое сможет стать домом для 5,45 тыс. человек. На территории комплекса будут построены 11 жилых зданий, детский сад, а также торгово-деловой центр. Завершить строительство планируется в 2024 году.

Конечно, эти цифры меньше, чем по «Академическому», но не везде есть такие перспективные неосвоенные пространства, как в Екатеринбурге. При этом от принципов и стандартов КРТ мы не отступаем.

А насчет реализации крупных инфраструктурных проектов — это требует плотной совместной работы на всех уровнях: власти, бизнеса, общества. В ближайших планах у нас сделать так, чтобы медкластер в «Академическом» был построен и работал.

*В 2026 году в Академическом районе Екатеринбурга появятся объекты уникального медицинского кластера. Мегaproект ГК «КОРТРОС» уже поддержан Правительством РФ*





EL

# ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

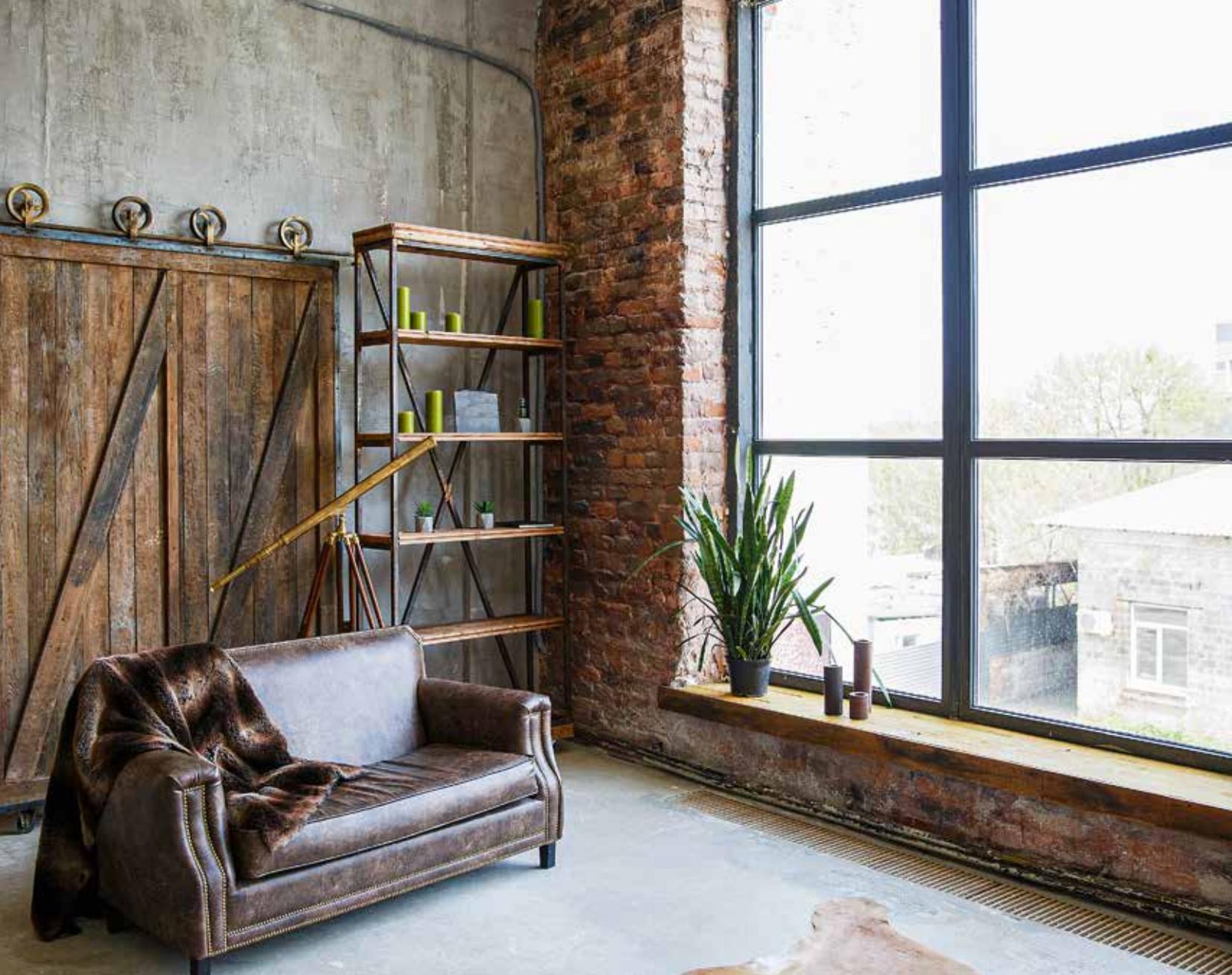


# ЭЛИТКА УШЛА В ПОДПОЛЬЕ

*Девелоперы практикуют закрытые продажи и волнуются о судьбе апартаментов*

АВТОР:  
Екатерина  
САХАРОВА

СЕГОДНЯ СЕМЬ ИЗ ДЕСЯТИ ВАРИАНТОВ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, КАК ПОДСЧИТАЛИ В КОМПАНИИ «МЕТРИУМ», ПРОДАЮТСЯ В ГОТОВЫХ ДОМАХ. АНАЛИТИКИ ТАКЖЕ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В МОСКВЕ СТАЛО НЕ ХВАТАТЬ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, КУДА МОЖНО БЫЛО БЫ ВЛОЖИТЬСЯ НА НАЧАЛЬНОЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА. СНИЖЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАМЕТИЛОСЬ И В СЕГМЕНТЕ ПРЕМИУМ, ОНО ДОСТИГЛО МИНИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ЗА ТРИ ГОДА.



**О**значает ли это, что на рынке элитных и премиальных новостроек образовался дефицит? При том, что спрос в сегменте — как на покупку для себя, так и со стороны инвесторов растет, а вслед за этим вверх ползут и цены. **ДН** вместе с экспертами разбирается, в каком состоянии рынок подходит к началу осени и чего ожидать до конца года.

### **ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ И ПРОДОЛЖАТ ИДТИ ВВЕРХ**

Сейчас на рынке наблюдается классическая картина из учебника экономики: рост цен при сокращении предложения. Несмотря на то что на рынок с января вышло более 10 проектов в открытых и закрытых продажах, интерес со стороны покупателя и экономические условия подстегнули цены вверх, отмечает коммерческий директор компании Gravion Елена Тарасова.

Средняя стоимость квадратного метра в премиум-сегменте столицы находится в диапазоне 700–850 тыс. руб. Стоимость некоторых лотов элитного и de luxe классов превышает 1,5 млн руб. за «квадрат», сообщают в Gravion.

По прогнозу Елены Тарасовой, до конца года цены будут плавно набирать обороты, никаких факторов для их снижения нет. «Ликвидное предложение будет продолжать вымываться с рынка, что служит основным стимулом для роста. На мой взгляд, к декабрю стоимость квадратного метра может увеличиться еще на 7–10%», — говорит эксперт. При этом в ГК Insigma ожидают, что до конца года рост цен в элитном сегменте недвижимости не превысит 10–15%.

Во втором полугодии 2021 года на рынок элитных новостроек Москвы может выйти три-четыре новых проекта, добавляю в Tweed. «У проектов, которые только появляются, уже высокий ценник. Покупатели, которые ждали

инвестиционно-привлекательных цен, подобным высоким ценообразованием разочарованы и принимают решение в пользу тех новостроек, которые находятся в активной или завершающей стадии строительства», — говорит генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова.

«На мой взгляд, в высокобюджетном сегменте до конца года будет наблюдаться плавное повышение цен, — соглашается директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова. — Причинами этого выступят пересмотр прайса в некоторых проектах в большую сторону из-за увеличения стадии строительной готовности и общего роста издержек». Свою роль сыграет и дефицит предложения, сформировавшийся на фоне ажиотажного спроса и вымывания ликвидных лотов. Эксперт добавляет, что выбранная девелоперами стратегия закрытых продаж в наиболее интересных проектах позволяет определить справедливую рыночную стоимость, но при этом снижает прозрачность сегмента и усложняет прогнозирование динамики цен.

#### **СПРОС НА ОТДЕЛКУ**

Среди прочих тенденций, которые продолжают свое развитие до конца 2021 года, — выход на рынок проектов с отделкой. Это касается как апартаментов, так и квартир. По данным



Gravion, сейчас порядка 50% предложения на рынке — это лоты с отделкой, частично с меблировкой и кухней. И их доля растет, потому что у покупателей высокобюджетной недвижимости просто нет времени заниматься ремонтом, а качество отделочных материалов способствует данному тренду.

«Многие клиенты этого рынка уже имеют за плечами не один ремонт, поэтому хотят минимизировать время и ресурсы на отделку. И что важно, будущие собственники совершенно не готовы первые годы проживания в квартире слушать шум ремонтных работ. Основной запрос при этом — качественные материалы, универсальный дизайн-проект, приемлемое сочетание цены и качества», — добавляет директор по продажам холдинга РСТИ в Москве Андрей Непомнящий.

#### ГЕОГРАФИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

По данным аналитиков Kalinka Group, 30% в структуре спроса на премиальную и элитную недвижимость составляют инвесторы. «Помимо роста цен эти сегменты имеют существенный запас прочности с точки зрения спроса и цен, чем массовый сегмент, который в большей степени подвержен влиянию внешних





политических и экономических факторов», — говорит директор по развитию Kalinka Group Александр Шibaев.

В свою очередь, Андрей Непомнящий отмечает увеличение притока инвесторов непривычного формата. Появляются инвесторы, которые покупают недвижимость детям сразу в количестве нескольких лотов либо выбирают квартиры с террасами как объект с уникальными характеристиками для последующей долгосрочной сдачи семейным арендаторам по повышенным ставкам.

Также аналитики обращают внимание на рост числа покупателей из регионов. По данным Tweed, за пандемию их доля приблизилась практически к половине общего спроса. В допандемийные годы доля сделок с покупателями из регионов в общем объеме на рынке элитного жилья Москвы не превышала 30%, а сейчас составляет не менее 47%. Такие покупатели приобретают студии с отделкой, апартаменты с гостиничным сервисом, а также квартиры для семейного проживания. География таких клиентов самая разная — от Петербурга и Тюмени до Краснодарского края и азиатских стран.

«Жилье в столице состоятельные покупатели из регионов часто не рассматривают





#### МНЕНИЕ

**Анна РАДЖАБОВА,**  
 директор управления элитной недвижимостью  
 компании «Метриум Премиум»:

«На рынке высокобюджетного нового жилья в Москве ощущается дефицит. Из-за недостатка предложения застройщики все чаще практикуют закрытые продажи, которые помогают им определить выгодный для себя и привлекательный для покупателей уровень цены. Спрос при этом растет — в годовом выражении число сделок увеличилось почти в три раза, тогда как девелоперская активность хотя и повышается, но явно не поспевает за меняющимися потребностями покупателей».

как постоянное. Это может быть квартира для детей, которые учатся в Москве, или жилье для представительских, гостиничных функций. В любом случае такие вложения сегодня очень выгодны», — комментирует Ирина Могилатова. Средняя доходность по инвестициям в элитную недвижимость на первичном рынке Москвы сейчас составляет не менее 25% годовых, тогда как в допандемийные годы — 15%.

По мнению эксперта, осенью интерес региональных покупателей к инвестициям в московскую элитную недвижимость сохранится, так как столичный рынок демонстрирует «подтвержденную стабильность роста стоимости квадратного метра». Также спросу на «квадраты» в Москве будет способствовать непредсказуемость колебания цен на жилье в регионах.

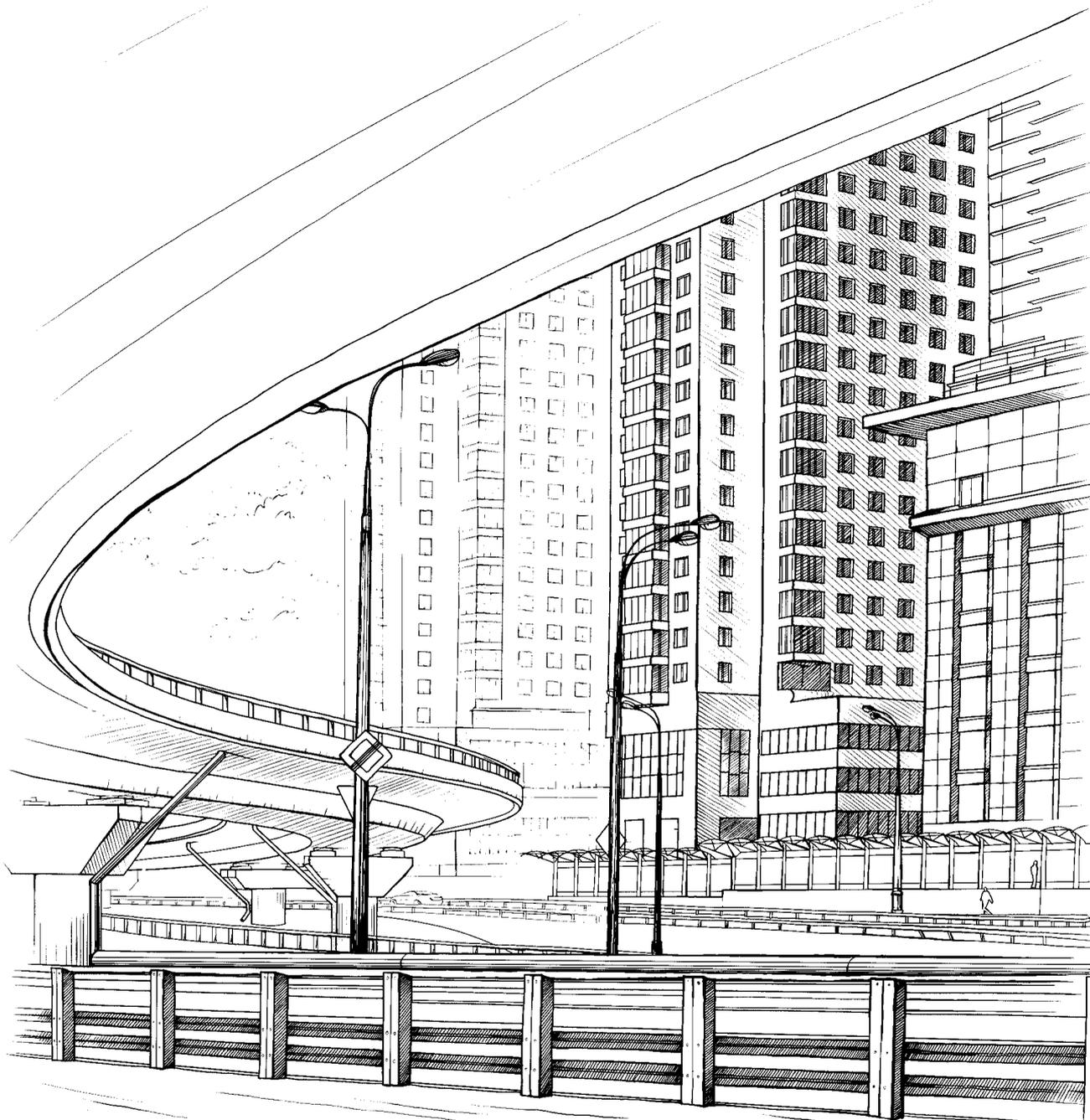
#### ВОПРОС ОБ АПАРТАМЕНТАХ

Вместе с тем темпы вывода в продажу новых объектов могут еще больше сократиться. Этому будет способствовать неопределенность в ситуации с апартаментами, которые занимают значительную долю в объеме предложения. Осенью в Госдуме должна начаться работа над законопроектом о статусе апартаментов. Для высокобюджетного сегмента — это очень важное событие. На апартаменты приходится существенная доля в структуре предложения: в июне 2021 года в премиум-классе она составляла 40,3% общего объема экспозиции, в элитном сегменте — 71,7%, по данным «Метриум».

Анна Раджабова считает, что если апартаменты запретят, то девелоперы попытаются вместо них построить многоквартирные дома, обеспеченные в соответствии с нормативами всей необходимой инфраструктурой. Но это потребует разработки исходно-разрешительной документации с нуля, что займет не менее двух лет и приведет к увеличению издержек. Сейчас же участники рынка, вероятнее всего, будут наращивать объемы строительства и выводить на рынок новые объекты до момента принятия новых «правил игры».

«Очень многие девелоперы торопились с получением разрешений на строительство, и те, кто успеет получить разрешение до конца сентября, выйдут на рынок. Остальные вернуться к этому вопросу только после понимания того, каким образом можно будет реализовывать апартаменты. В любом случае этот информационный вакуум рождает большие опасения на рынке как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей и стопорит выход нового предложения», — добавляет Елена Тарасова. (АН)





RR

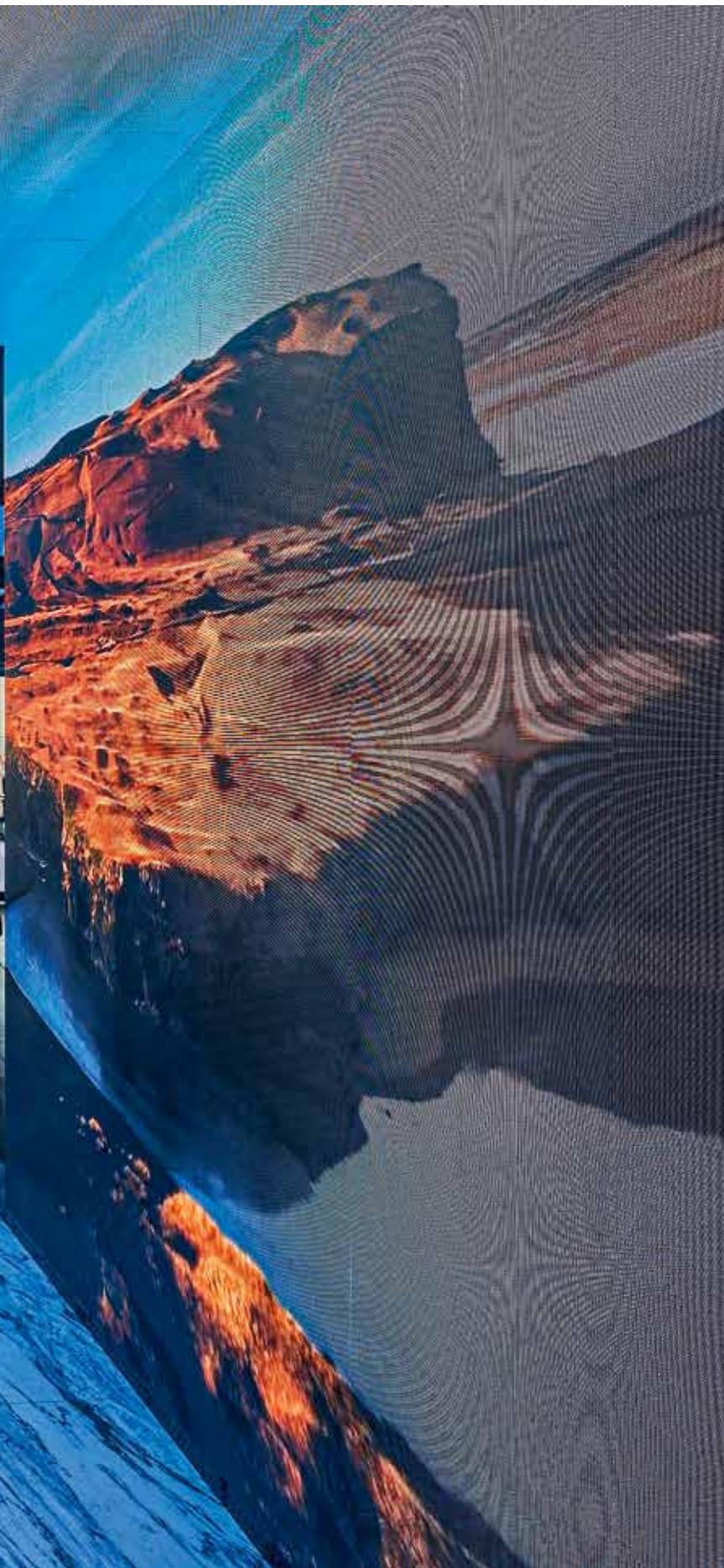
# ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# РАБОЧАЯ ФИЛОСОФИЯ

*ГК «Галс» будет применять лучшие решения, «обкатанные» на «Искре», во всех проектах*

АВТОР:  
*Оксана САМБОРСКАЯ*

РАСХОЖАЯ ФРАЗА: «ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ НИКОГДА НЕ БУДЕТ ПРЕЖНЕЙ», — ВО ВСЕ НЕ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕ, ЧТО ПОКАЗЫВАЮТ ПРОЦЕССЫ, ПРОИСХОДЯЩИЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ НОВОГО ОТНОШЕНИЯ К РАБОЧИМ ПРОСТРАНСТВАМ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧИХ ПРОЦЕССОВ.



**В**озможность и определенные преимущества удаленной работы изменили требования к офисам — теперь акцент делается на «гибкости» — сочетании различных функций в одном пространстве, комфорте для общения. Меняются требования эпидемиологической безопасности, а значит, и технического оснащения — на первое место выходит доступ к естественному свету — меньше становится глубина помещения, большее внимание уделяется воздухообмену, возвращается более «компактное» зонирование — громадные оупенспейсы уже не в моде. Новые бизнес-центры в Москве здесь в выигрыше — при создании планировок все эти требования внедрить легче и проще, чем при перепланировке офисных зданий предыдущих поколений.

#### **ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ПРИМЕРА**

Одна из новинок столичного рынка — БЦ «Искра» — часть многофункционального квартала «Искра-парк» на Ленинградском проспекте. Квартал расположен напротив станций метро и стадиона «Динамо» и Петровского парка.

Оригинальное «кристальное» архитектурное решение бизнес-центра А-класса, построенное по проекту архитектора Сергея Чобана, органично вписалось в существующую застройку и стало украшением района. О его исключительности говорит и тот факт, что именно сюда недавно переехала штаб-квартира ГК «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент»), заняв более 5,5 тыс. м<sup>2</sup>. «Необычный ломаный фасад доставил немало хлопот не только тем, кто его монтировал, но и тем, кто занимался планировкой внутреннего пространства, — рассказывают в компании. — Даже такая простая вещь, как конструкция штор, в «Искре» потребовала особого творческого подхода».

Планирование офисного пространства происходило уже с учетом новой реальности, когда рабочее пространство не только должно быть удобным для своих пользователей и гибким с точки зрения долгосрочного использования, но и должно демонстрировать принципиально новые подходы к работе с материалами и инженерными решениями. Эти требования стали главными для нового офиса девелопера. «Мы все понимали, что строим не просто офис, а визитную карточку для нашей компании, — рассказывает руководитель бизнес-направления «Девелопмент» ГК «Галс» Иван Зуев. — Пространство, по которому будут судить о нас и нашем профессионализме. Планка качества была поднята как никогда высоко.



По нашему настоянию в команде подрядчика даже была введена специальная позиция для контроля качества общестроительных работ и отдельно — инженерных систем. Этот подход полностью себя оправдал. Мы усилили нашу проектную команду сотрудниками, контролирующими качество строительства».

Получившийся офис — это современное, высокотехнологичное пространство, в котором реализованы довольно смелые дизайнерские и технические решения — серьезный комплекс работ по инженерным системам вентиляции, водоснабжения, пожаротушения, безопасности и пр. Улучшен воздухообмен и возможности климатических настроек, увеличены нормы освещенности и видовые характеристики за счет панорамного остекления. Новые удобные кофе-пойнты, трансформируемые перегородки, возможность проводить переговоры в режиме конфиденциальности за счет электрораз затемнения смарт-стекол... Для каждой системы проводились индивидуальные испытания, а затем и комплексные.

В проекте использованы современные решения в области отделки, инженерного оборудования и сетей. И все это для комфортного пребывания сотрудников компании.

Лучшие решения, «обкатанные» на «Искре», будут применяться и в других проектах компании, которые планируются к выходу на рынок.



#### ДАЛЕЕ — ВЕЗДЕ

Немало новинок будет и в новом бизнес-центре на Дубининской. «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. Все наши проекты становятся успешными благодаря опыту, профессиональному подходу и увлеченности нашей команды», — рассказывает Иван Зуев.

Офисный центр класса А, проектированием которого занимается Архитектурное бюро ABD architects, будет соответствовать всем современным требованиям и нуждам компаний-арендаторов. Помимо собственно офисов, на территории запланировано строительство торговых площадей, а также фитнес-центра с просторным бассейном на четыре дорожки.



## КОМАНДНЫЙ ДУХ

Забота о сотрудниках не ограничивается только красивым современным офисом, видами из окон и даже обширной инфраструктурой. В компании всегда делался акцент на человекоцентричной корпоративной культуре, в постпандемийную эпоху он приобретает особое значение. В начале июля ГК «Галс» запустила новый проект — трехмодульную программу обучения и развития сотрудников «Сила команды», которая станет одной из ключевых программ в проекте «Галс Академии» для выстраивания системы комплексного развития персонала.

В компании действует корпоративная система мотивации сотрудников, получившая Гран-при престижной премии «Хрустальная пирамида — 2021» в номинации «Лучшая корпоративная система мотивации». «Прошлый год для компании стал годом глобальных перемен, и для поддержки друг друга на пути к общим целям и сохранения ощущения общности мы разработали корпоративную систему мотивации сотрудников, которая включает три направления: PROбизнес, PROлюдей и PROпроцессы, — говорит директор административного департамента ГК «Галс» Андрей Чернуха. — На их основе определены стратегические инициативы компании и ключевые цели. Мы качественно перестроили все наши процессы и IT-системы, не потеряв фокус и командный дух».



Направление PROлюдей — программа, в рамках которой реализовываются масштабные инициативы, годовая стажировка «proДевелопмент» для студентов из профильных вузов, направленная на формирование резерва HiPo кандидатов, программа корпоративного счастья «ГалсПлюс», цели которой — удержание талантов и повышение индекса счастья сотрудников. Развивается проект «Галс Академия» — учебный центр компании, который выстраивает систему комплексного развития персонала и включает в себя разнообразные программы обучения, интенсивные курсы и прочие инструменты разностороннего развития команды. В июле в рамках «Галс Академии» заработала трехмодульная программа обучения и развития «Сила команды», которая станет одной из ключевых программ для выстраивания системы комплексного развития. Программа «Сила команды» — это всестороннее развитие сотрудников, которое объединяет управленческое обучение с развитием межфункциональных команд. В течение полугода все участники программы будут погружаться в актуальные модели управления. (АН)

# КУРОРТ НОВОГО ТИПА

*В пригороде Анапы появятся уникальные возможности для жизни и отдыха*

АВТОР:  
Оксана  
САМБОРСКАЯ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРОИЗОШЕЛ ВЗРЫВНОЙ РОСТ ИНТЕРЕСА К ВНУТРЕН-  
НЕМУ ТУРИЗМУ, СВЯЗАННЫЙ С РЕЗКО И СИЛЬНО ПОДОРОЖАВШЕЙ  
ВАЛЮТОЙ, А ЗАТЕМ И «КОВИДНЫМИ» ОГРАНИЧЕНИЯМИ. ГОСУДАР-  
СТВО ТОЖЕ НЕ ОСТАЛОСЬ В СТОРОНЕ, ПРЕДОСТАВИВ РОССИЙ-  
СКИМ КУОРТАМ КАК ИНФОРМАЦИОННУЮ, ТАК И ИНФРА-  
СТРУКТУРНУЮ ПОДДЕРЖКУ.



Однако вопрос, как долго продлится интерес россиян к возможностям для отдыха внутри страны, открыт. Во многом это будет зависеть от того, смогут ли популярные курортные места предоставить достойные условия для размещения и проживания, а также сервис.

Наиболее разумным и прогрессивным решением здесь является создание туристско-рекреационного кластера, где поблизости от мест размещения есть все необходимое — спортивные объекты, развлекательные и оздоровительные комплексы, парки, рестораны и кафе и т.д.

Одна из таких быстро развивающихся сейчас точек расположена в нескольких километрах от популярного курортного города в Краснодарском крае — Анапы. «Новый туристско-рекреационный продукт, получивший название Holiday POLIS, будет включать в себя все возможные способы отдыха и времяпрепровождения для разных категорий людей», — рассказал ДН коммерческий директор группы компаний (ГК) «РКС Девелопмент» Александр Коваленко.

Основная идея проекта, который займет более 150 га земли, заключается в создании единой градостроительной среды и инфраструктурных объектов, с возможностью их использования всеми жителями кластера. Это своего рода город в городе, отдельная экосистема, позволяющая ее жителям решать все свои бытовые вопросы, без необходимости посещения Анапы.

«Инвестиции в строительство и развитие кластера Holiday POLIS составят порядка 65 млрд руб., — уточняет финансовый директор ГК «РКС Девелопмент» Евгения Мухомова. — Предполагается создать здесь 600 тыс. «квадратов» недвижимости (500 тыс. м<sup>2</sup> курортных и 100 тыс. м<sup>2</sup> коммерческих площадей)». В Holiday POLIS будет несколько составляющих: жилые комплексы (ЖК), гостиничный сектор, обширная инфраструктура и благоустроенный пляж.

Сегодня в стадии реализации находятся два ЖК — Holiday HOUSE и «Резиденция Анаполис», где можно приобрести недвижимость для себя — как для постоянного проживания, так и для сезонного отдыха или с целью инвестиций — например, для последующей сдачи в аренду. Оба проекта предусматривают продуманную и взаимосвязанную инфраструктуру. Уже сейчас Holiday HOUSE включает в себя большой объем инфраструктурных элементов.



В планах на этот год благоустройство пляжа, территорией которого смогут пользоваться жители обоих комплексов — Holiday HOUSE и «Резиденция Анаполис» (от ЖК до пляжа всего 300 м). Намечено и строительства «парящего моста» — смотровой площадки. Гостиничный комплекс также предложит новые возможности, доступные как гостям отеля, так и жителям двух ЖК.

Расположение «Резиденции Анаполис» около моря заставляет задуматься не только о пляжном отдыхе, но и о развитии инфраструктуры для водных видов спорта. Неподалеку в Большом Утрише есть хороший яхт-клуб — повод посмотреть на их опыт и подумать о партнерстве. Но пока в ГК «РКС Девелопмент» осторожны — создание такой инфраструктуры связано с большими затратами, кроме того, необходимы партнеры, которые потом будут помогать эти элементы инфраструктуры эксплуатировать.

Пока акцент все же делается на развитии территории «Резиденция Анаполис». Будет много разных возможностей, связанных со спортивным отдыхом и приятным времяпрепровождением. В проект вносятся интересные решения, которые позволят жителям проводить время с пользой, улучшать здоровье, интересно проводить время с близкими.



Сейчас ведутся работы по внутренним согласованиям проектов, в ближайшее время начнется процедура согласований с городскими властями и архитектурным департаментом Анапы.

«В следующих очередях «Резиденции Анаполис» мы запланировали новые объекты для жителей, планируем объединить





**Александр КОВАЛЕНКО,**  
коммерческий директор  
ГК «РКС Девелопмент»:

«Вопрос, как долго продлится интерес россиян к возможностям для отдыха внутри страны, открыт. Во многом это будет зависеть от того, смогут ли популярные курортные места предоставить достойные условия для размещения и проживания, и сервис. ГК «РКС Девелопмент» решила создать туристско-рекреационный кластер Holiday POLIS, который предложит отдыхающим инфраструктуру, соответствующую международным стандартам».

инфраструктуру всех составляющих кластера и дать возможность всем жителям его пользоваться», — добавляет директор по развитию ГК «РКС Девелопмент» Сергей Самойленко.

Стоит отметить, что проектом «Резиденции Анаполис» ГК «РКС Девелопмент» занялась только несколько месяцев назад и, несмотря на то, что грандиозные планы уже намечены, пока работа находится в стадии анализа существующего проекта, его особенностей и недочетов.

Одновременно началась вторая часть работ — проектирование двух новых очередей ЖК. Это будут очереди более высокого премиального статуса, соответствующие всем необходимым характеристикам: малоэтажный комплекс с большими террасами с видом на море у многих квартир.

Идет работа и еще в одном важном и приятном направлении — проводится изучение потребностей, которые есть у потенциальных покупателей, у администрации города, у собственников земельного участка. Запросы всех сторон тщательно собираются и рассматриваются. Проводится анализ аналогичных комплексов за рубежом для того, чтобы сформировать интересное, уникальное для региона и страны предложение по возможностям отдыха. В общем работа по формированию идей развития кластера Holiday POLIS — в самом разгаре. ●



# КОЛЛАБОРАЦИЯ ОПЫТА

*Зачем девелоперы берутся за совместные жилые проекты?*



ПОЧЕМУ ГОСУДАРСТВУ ВАЖНО ПОДДЕРЖИВАТЬ СКОРОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ, И ЧТО ДАЕТ ДЕВЕЛОПЕРАМ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО — ОБ ЭТОМ И МНОГОМ ДРУГОМ ДН РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ IKON DEVELOPMENT АНТОН ДЕТУШЕВ.

БЕСЕДОВАЛ:  
 Яна ВОЛОДИНА

**С**егодня самый обсуждаемый, пожалуй, вопрос как среди покупателей, так и в девелоперской среде — это рост стоимости квадратного метра. На динамику цен на жилье оказывает влияние не только высокий покупательский спрос, возникающий на фоне поддерживаемой государством доступной ипотеки, но и наметившийся определенный дефицит предложения. С этого мы и начнем нашу беседу с экспертом.

*Антон, сегодня самый обсуждаемый, пожалуй, вопрос как среди покупателей, так*

*и в девелоперской среде — это рост цен на жилье. На ваш взгляд, что происходит с рынком?*

Мы с коллегами много рассуждали на тему — жилищный рынок Московского региона сейчас перегрет или он пять лет подряд был недогрет? И единого мнения на этот счет нет. Исходя из того, что у нас в принципе не было прецедента на снижение цен, да могли и могут падать темпы роста цен, но драматического снижения стоимости жилья за историю девелопмента с нулевых годов зафиксировано не было ни разу, можно предположить, что рынок сейчас вовсе не перегрет.

Статистические данные свидетельствуют о том, что закредитованность населения выросла, что объясняется и тем, что больше банков стали выдавать ипотечные кредиты, и тем, что ставки по ипотеке стали приемлемыми. При этом улучшилась платежная дисциплина заемщиков по сравнению с тем же 2017 годом. Все эти факторы указывают на то, что

в Московском регионе пришли к той самой разумной стоимости жилья, которая должна была наблюдаться еще три-четыре года назад и увеличиваться постепенно в течение последних пяти лет, а не резко, как это произошло за последние полтора года.

**Что произошло в связи с изменениями условий ипотеки с господдержкой, как это повлияло на спрос?**

Сама по себе льготная ипотека, на мой взгляд, не дала «вау» эффекта и не повлияла на рост продаж. Объясню почему. До появления этой программы банки и так предлагали ипотечное кредитование под 6% годовых во многих девелоперских проектах. В наших, например, проектах до появления программы ипотеки с господдержкой ставки находились на уровне 5,7–5,8%. Но что сыграло колоссальную роль — так это пропаганда и реклама льготной ипотеки во всех СМИ. После этого люди в первый раз узнали, что ипотеку можно взять не под 15% годовых, как это было в 2016–2017 годах, а ставки в принципе могут быть ниже 10%. Просто льготную ипотеку громко заявили и так же громко объявили об изменении ее условий. В результате в июле текущего года, как только население узнало об изменении условий по ипотеке с господдержкой, продажи у всех девелоперов Московского региона, кто выходит в сегмент до 12 млн руб., снизились на 20–30%,



Жилой комплекс «Новый Зеленоград», победитель в номинации «Лучшее дворовое пространство России» в конкурсе ТОП ЖК-2021



Реставрация объекта культурного наследия «Здание прачечной Дома Наркомфина». IKON Development

хотя у половины из них действуют в проектах ставки по ипотеке под 2,5–3% годовых.

В целом результаты первого полугодия 2021 года по темпам продаж у девелоперов даже выше, чем в первом полугодии 2020 года, а вот во втором полугодии, думаю, темпы снизятся. В июле–августе уже было зафиксировано снижение продаж, как я уже говорил. Подчеркну, снизились именно продажи, не приходы клиентов в офис, не звонки, а конвертация встреч в сделки. Если в июне–июле 2020 года 50%, а то и больше встреч с клиентами переходило в сделки, то сейчас этот показатель вернулся к 2018–2019 годам.

**Насколько программа по семейной ипотеке поддерживает спрос на рынке?**

Судите сами, доля сделок по семейной ипотеке в наших проектах комфорт-класса держится на уровне 10%. Причем часто люди узнают об этой программе впервые, когда находятся



Жилой комплекс комфорт-класса «Новый Зеленоград» площадью 1 млн м² IKON Development

уже у нас в офисе продаж. Это говорит о том, что программа нуждается в серьезной поддержке со стороны федеральных властей в плане ее продвижения. В проектах бизнес-класса на долю семейной ипотеки приходится не более 3% сделок, в элитном сегменте — она не представлена. В сегменте бизнес — эта программа может помочь покупателям войти в проекты с бюджетными лотами стоимостью 10–12 млн руб.

***Будут ли в сложившейся ситуации девелоперы в этом году предлагать новогодние скидки, акции?***

Шутка девелоперов о том, что «декабрь идет за два» уже стала классикой. Действительно, в этом месяце объем продаж всегда увеличивается в два раза, в том числе и за счет привлечения покупателей различными скидками на квартиры. Но в этом году я пока не вижу тенденции к тому, чтобы кто-то стимулировал продажи. Девелоперы за последние полгода заключили очень много договоров с банками, кредитными организациями, которые компенсируют для конечного покупателя проценты по ипотеке. Некоторые девелоперы и вовсе предлагают программу, когда ипотечные выплаты начинаются только после получения

ключей от квартиры. Сегодня созданы все условия, чтобы человеку было комфортно платить за жилье, комфортно покупать. И это вполне хорошие условия для существующего рынка.

***Власти сегодня активно прислушиваются к мнению профессионального сообщества. Какие, на ваш взгляд, важные шаги надо предпринять государству для развития жилищного строительства в стране?***

Я считаю, что сейчас пришло время серьезно задуматься о раскрытии эскроу-счетов до ввода дома в эксплуатацию. Должен появиться механизм, разрешающий девелоперам, как только продажи и наполнение эскроу перекрывают проектное финансирование, выводить эти деньги и вкладывать их в дальнейшее развитие того же проекта. Ведь для комплексного развития территории важно одновременное строительство пяти-семи корпусов. Для людей, которые покупают квартиры в таких проектах, стройка под окнами, которая длится 10–15 лет, — сомнительное удовольствие и спорная инвестиция. Поэтому с точки зрения государства очень важно поддержать эту скорость строительства, в первую очередь, во благо людей, которые там будут проживать.



Совместный проект ГК ФСК и IKON Development ЖК бизнес-класса «Заречный квартал»

**Перейдем к бизнесу... Совсем недавно IKON Development объявила о стратегическом партнерстве с Группой компаний ФСК в рамках реализации жилого комплекса «Заречный квартал». Что это за проект, в чем его преимущества? Когда объявите старт продаж?**

Проект будет реализован на участке площадью 22 га в Одинцовском районе Московской области. Мы согласовали здесь строительство 190 тыс. м<sup>2</sup> жилья, разработали неплохую концепцию: все дома будут высотой девять этажей. Кроме того, пригласили консультантов из CBRE для разработки концепции по строительству коммерческой недвижимости, чтобы не получилось так, что в проекте открылось 20 кафешек, три аптеки, четыре продуктовых магазина и т.д. Под коммерческие площади запроектировано 20 тыс. «квадратов». Мы хотим сделать так, чтобы инфраструктура закрывала все потребности жителей микрорайона. Она будет настолько сбалансированной, что людям не придется даже уезжать из района. Иными словами, проект наилучшим образом будет соответствовать стратегии децентрализации Москвы — создание центров притяжения, мест приложения труда, инфраструктуры для отдыха, для жизни в конкретном микрорайоне. Наш проект, думаю, станет знаковым в этом

плане. С точки зрения расположения участок уникальный, с двух сторон он граничит с Мещерским лесопарком, при этом близко расположен к Москве. Рядом с будущим микрорайоном находится Сколково с его бизнес-центрами, зарубежными медицинскими клиниками. Место уникально тем, что, с одной стороны, находится рядом с природой, а с другой — дает возможность легко добраться до центра Москвы. Что интересно, обычно в наших проектах доля инвесторов составляет около 30%, но в этом проекте инвесторов просто нет, то есть люди рассматривают квартиры для собственного проживания. Посмотрим, что будет дальше, сейчас открылся предварительный просмотр объекта, продажи мы запустим в сентябре–октябре.

**Почему решили реализовать совместный проект? Что это даст компаниям?**

Команда, с которой мы работаем, и я лично любим учиться и готовы перенимать опыт старших товарищей, а иногда и младших, которые могут быть еще более динамичны, чем мы. Тот опыт, который нам даст совместная работа с ГК ФСК, и то, что мы совместно вложим в этот проект, может для нас обоих дать отличный результат. Безусловно, это финансовая заинтересованность обеих сторон, тут не стоит

лукавить, ведь бизнес — это про деньги. Но есть и другие факторы. ГК ФСК — это очень крупный динамичный девелопер, не забюрократизированный, креативный, у него огромный объем работ и опыт. В сочетании с опытом и гибкостью нашей компании мы создадим продукт, который кардинально отличается от всего того, что сейчас есть на рынке. Это мы видим уже и по тому, как вошли в коллаборацию, и по тому, какой интерес сейчас наблюдается к проекту. Откуда знать, возможно, это будет не последний наш совместный проект.

**Как известно, ваша компания занимается не только строительством жилья, но и реставрацией объектов культурного наследия. И один из таких проектов — «Здание прачечной Дома Наркомфина». Насколько он был сложным?**

Это небольшой объект площадью 300 м<sup>2</sup>. За 40 лет его эксплуатации здание несколько раз перестраивалось, в результате прачечная утратила прежний архитектурный вид, превратилась в простое прямоугольное строение с разваливающимися стенами, фундаментом, крышей, деревянными конструкциями.

Именно такое здание мы и купили, решив, что отреставрируем его. Реставрация длилась два года и проходила под строгим надзором специалистов Департамента культурного наследия города Москвы и архитекторов, поскольку объект является культурным наследием. Мы заменили в нем все на новые материалы, которые очень похожи либо по текстуре, либо по фактуре и свойствам на те материалы, которые использовались при его строительстве. Усилили фундамент, стены, подняли перекрытия, вернули террасу, которая там была изначально, и приспособили объект под современное использование. Мы продали здание с функцией под размещение в нем ресторана. Это был наш первый проект реконструкции. Безусловно, не обошлось без сложностей, научная реставрация требует особого, бережного отношения. Кроме того, такие проекты обходятся достаточно дорого, многие материалы, которые использовались в то время, сейчас очень в дефиците, за счет чего на них наблюдается высокая стоимость. Например, дубовые окна сегодня стоят невероятных денег, а еще и выполненные по индивидуальным чертежам, как в нашем случае.



Жилой комплекс бизнес-класса «Заречный квартал»





Комплекс апартamentов премиум-класса «Дом Чкалов». IKON Development



После того как здание восстановили, мы неоднократно проводили в нем лекции для студентов по теме реставрации объектов культурного наследия, рассказывали, как строится экономика проекта, какую маржинальность может получить девелопер и прочее. Если говорить в целом о таких проектах, то прибыль в них стремится к нулю.

Вместе с тем для нас это был очень интересный проект с точки зрения работы над уникальным объектом с уникальной историей и в уникальной локации, и это, конечно, наш повод для гордости. За сохранение памятника советского конструктивизма компания была удостоена высокой награды в конкурсе «Московская реставрация». За реализацию проекта IKON Development получил почетную грамоту от мэра Москвы Сергея Собянина.

***Какие планы у IKON Development на ближайшие годы? Какими интересными проектами готовы удивить рынок? Может быть, уже пора сменить сегмент, начать строить, например, склады, которые, как отмечают аналитики, сейчас наиболее доходны?***

Активными темпами ведется строительство комплекса апартamentов «Дом Чкалов». В настоящий момент мы вышли на уровень четвертого этажа, 70% лотов уже реализовано, и это отличный показатель, который демонстрирует успешность проекта, архитектором которого является легендарный Сергей Чобан и бюро СПИЧ. Это будет единственный небоскреб в Басманном районе с удивительными видовыми характеристиками.

Еще один наш проект — это «Новый Зеленоград». Масштабный проект комплексного развития территории площадью 1 млн «квадратов». В сентябре мы планируем вывести в продажу новые корпуса, сейчас ведется строительство четырех домов в разной степени готовности. Это своего рода город в городе, откуда можно будет не выезжать. По проекту планировки у нас предусмотрены детские сады и школы, магазины, кафе и рестораны, спортивные и детские площадки, а главное, мы создадим здесь более 6 тыс. рабочих мест. Кстати, в этом году наш проект стал победителем в номинации «Лучшее дворовое пространство» по итогам крупнейшего градостроительного конкурса страны «ТОП ЖК-2021». (PH)

# СЧИТАТЬ ПО ОСЕНИ

*Выборы, ипотека, статус апартаментов – что ждет рынок жилья в ближайшие месяцы?*



СЕНТЯБРЬ — ТРАДИЦИОННОЕ НАЧАЛО НОВОГО ДЕЛОВОГО СЕЗОНА И НОВОЙ ВОЛНЫ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ. В ЭТОМ ГОДУ ЛЕТНЯЯ ПЕРЕДЫШКА БЫЛА НЕ СЛИШКОМ ЗАМЕТНОЙ — РЫНОК БУРЛИЛ, И СВЯЗАНО ЭТО БЫЛО С ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ И ПРОЧИМИ «РЕШЕНИЯМИ СВЕРХУ».



АВТОР:  
Оксана  
САМБОРСКАЯ

**П**ервое событие, которое, по мнению экспертов ДН, будет оказывать влияние на рынок жилищного строительства в краткосрочной перспективе, — льготная ипотека. Причем влиять разнонаправленно — ее июльская отмена «для всех» — рынок «просадит». При этом сохранение и расширение кредитования для семей с двумя и более детьми — компенсирует потери, но в сегменте квартир более чем с одной спальней.

#### ДЕЛА СЕМЕЙНЫЕ

Прошедшим летом на фоне предполагаемого завершения ипотечной программы с господдержкой спрос на рынке массового жилья был активен даже в период традиционного сезонного спада. «Однако продление программы на обновленных условиях значительно сузило круг предложений, попадающих под льготные условия, и, как следствие, привело к спаду ажиотажа», — отмечает руководитель направления



Наталья ШАТАЛИНА,  
генеральный директор сервиса «Синица»:

«Мы ожидаем ценовой стагнации, рынок уже исчерпал возможности роста цен, предпосылок для дальнейшего движения вверх пока нет. По нашим данным, в старых границах Москвы средняя цена «квадрата» на первичном рынке с начала года выросла на 25,0%, а по сравнению с показателями прошлого года прирост составил 46,5%. В Новой Москве показатели прироста стоимости чуть ниже, но тоже впечатляющие — с начала года цены выросли на 14,9%, за год рост составил 35%».



маркетинговых исследований компании «Главстрой-Регионы» Виктория Ковалевская.

«У нас после изменения условий по льготной ипотеке доля сделок с использованием кредитов упала с 90 до 65%», — комментирует ситуацию заместитель директора по продажам группы компаний (ГК) «Гранель» Сергей Нюхалов.

В то же время, напоминает управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Надежда Коркка, вырос интерес к семейной ипотеке, которая с 1 июля 2021 года стала доступна для семей с единственным ребенком, родившимся с 1 января 2018 года. Также, добавляет эксперт, действие «семейной ипотеки» под 6% продлили до конца 2023 года. Воспользоваться программой смогут родители не только двух и более детей, но уже и при рождении первого ребенка. При этом лимит средств на выдачу кредитов был увеличен до 1,7 трлн руб. Максимальная сумма кредита остается прежней — 12 млн руб.

«Семейная ипотека и субсидированные кредитные продукты банков и застройщиков частично компенсируют негативные последствия от пересмотра условий по льготной ипотеке», — уверен Сергей Нюхалов.



Роман РОДИОНЦЕВ,  
директор департамента  
проектного консалтинга Est-a-Tet:

«Осень — традиционное время валютных колебаний, связанное, в том числе, и с крупными операциями игроков по экспортным контрактам. Также на курсы влияют и экономические потрясения, и множество факторов: от цен на энергоносители до войн. При заметных колебаниях курсов валют люди стремятся сохранять свои сбережения, и часто — с помощью консервативных инструментов, таких, как недвижимость».

Программа семейной ипотеки повлияет и на структуру спроса, считает Виктория Ковалевская: в портрете покупателя может увеличиться доля молодых семей, увеличится доля спроса на многокомнатные квартиры. В первом полугодии, напоминает эксперт, доля сделок на трехкомнатные и четырехкомнатные квартиры составляла суммарно 12%, к концу года этот показатель может достигнуть отметки 15%.

### **СТАВКИ РАСТУТ, КАК И ЦЕНЫ**

Второе по значимости событие, которое оказало и будет оказывать влияние на рынок, — увеличение ключевой ставки ЦБ РФ, от которой напрямую зависят спрос и динамика изменения цен на недвижимость, и не только. По оценкам директора по продукту компании «Сити-XXI век» Марии Могилевцевой-Головиной, вторая половина 2021 года пройдет в условиях роста процентной ставки ипотечных займов из-за очередного повышения регулятором ключевой ставки в июле, в том числе и по ипотеке со льготной ставкой. К сентябрю, по ее мнению, ипотечные ставки могут достигнуть 8,7–9% годовых по «рыночным» программам и 6–6,5% годовых — по программам с господдержкой.

«На фоне роста ставок по ипотеке и реализации отложенного спроса в первом полугодии количество сделок будет снижаться. В первую очередь это произойдет из-за ипотечных клиентов, — считают в «Сити-XXI век». — Таковую тенденцию мы наблюдаем уже сейчас: в июле относительно июня количество ипотечных сделок снизилось на 24%, тогда как число сделок без кредитов — на 14%».

В связи с этим, продолжает Мария Могилевцева-Головина, на рынке новостроек возможно затишье на один-два месяца. При этом, по оценкам девелопера, серьезного снижения спроса не произойдет. Несмотря на повышение ЦБ ключевой ставки до 6,5%, ставки по негосударственным ипотечным программам сохраняются на достаточно низком уровне. Кроме того, банки совместно с застройщиками сегодня предлагают различные варианты субсидирования ипотеки со ставками ниже ключевой ставки ЦБ. Стабилизация спроса, а за ним и плавный рост цен возможны до конца 2021 года, считают в компании.

На умеренный рост цен предлагает рассчитывать и Роман Родионцев. Причин тому несколько: себестоимость строительных материалов продолжает расти, увеличивается



Александр КОВАЛЕНКО,  
 коммерческий директор  
 ГК «РКС Девелопмент»:

«На сегодняшний день все новые ЖК будут строиться на деньги банков, соответственно, встает вопрос цены денег. Если инфляция растет, ключевая ставка увеличивается, стоимость денег в банках для застройщиков тоже растет. Я не вижу факторов, которые могли бы повлиять на снижение цены. Например, это могло бы быть увеличение конкуренции. Но по большинству субъектов РФ количество строек уменьшается, поэтому в ближайшем будущем мы будем наблюдать дефицит предложения и цена в лучшем случае на какое-то время стабилизируется».



стоимость строительно-монтажных работ, наблюдается нехватка на рынке рабочей силы — сказываются последствия пандемии. Еще один фактор, способный повлиять на рост цен, — это «вымывание» уже готовых проектов. Новые проекты появляются на рынке не столь активно для удовлетворения высокого спроса, соответственно, стоимость существующих объектов недвижимости снижаться не будет.

Исполнительный директор девелоперской компании «Ойкумена» Роман Мирошников уверен: некоторое снижение стартовых цен в новых объектах возможно, но опять же, рост себестоимости «квадрата» будет и дальше сдерживать вероятный дисконт — появление акций и скидок на определенные пулы квартир не исключено.

Коммерческий директор группы компаний BSA Алексей Зубик видит в этом некоторое лукавство: «Прайсовая (базовая) стоимость квартир в Москве и области постоянно растет. И в этом случае она продолжит свой рост, но в рамках конкурентной борьбы застройщики с приходом деловой активности начнут интенсивнее пользоваться дисконтными программами, что означает снижение реальной продаваемой стоимости квартир. Также как

альтернативу застройщики предлагают клиентам программы с субсидированными (но уже не государством, а самими застройщиками) ставками. В этом случае они закладывают субсидию в стоимость квартиры, что опять-таки приведет к росту цены по прайсу. Что касается регионов с низкой стоимостью лотов, где программа господдержки все еще актуальна, на них спрос, а значит, и динамика роста цен останутся на уровне первой половины 2020 года».

Коммерческий директор девелоперской компании 3-RED Наталия Нестерова видит снижение темпов роста цен на новостройки. Однако сам рост еще не прекратился. При этом, отмечает эксперт, снизилось число новых броней и сделок. «Основным фактором снижения цены всегда будет являться динамика спроса. Резкого падения цен на новостройки мы не ждем, но предполагаем возможную динамику в сторону снижения стоимости квадратного метра. Ожидаем стандартный сезонный всплеск спроса ближе к новому году, соответственно, все девелоперы немного поднимут цены в проектах», — прогнозирует Наталия Нестерова.

По мнению представителя компании «Мегалит — Охта Групп» Андрея Кириллова,



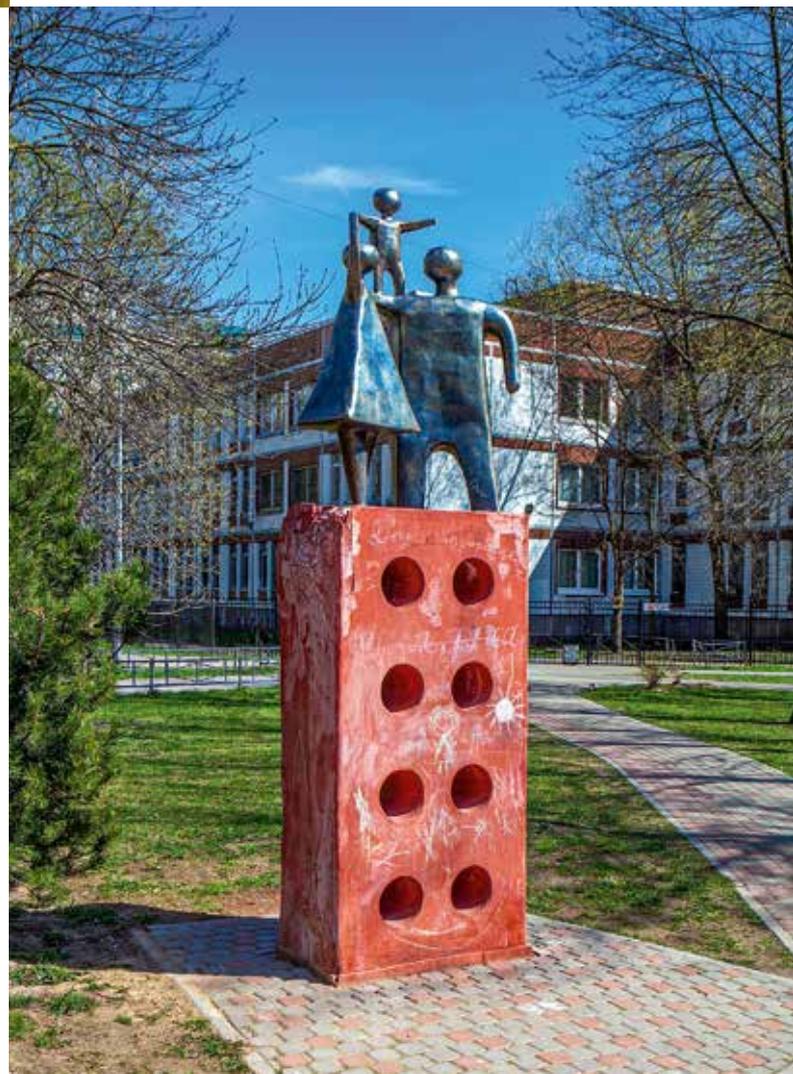
Сергей НУХАЛОВ,  
заместитель директора по продажам ГК «Гранель»:

«Высокий интерес к улучшению жилищных условий никуда не денется. У нас в стране по-прежнему достаточно низкая обеспеченность квадратными метрами. Россия все еще уступает в этом основным западным странам. Чтобы сокращать отставание, необходимо наращивать темпы жилищного строительства. Введение системы эскроу-счетов повысило безопасность инвестиций на первичном рынке. Сейчас у людей намного меньше опасений при покупке квартиры в новостройке, чем еще несколько лет назад. Потребность людей в улучшении жилищных условий будет обеспечивать стабильный спрос на жилье как минимум в ближайшие несколько лет».

колебание цен до конца года вероятно в сторону увеличения. К этому есть ряд предпосылок — изменившиеся условия льготной ипотеки, давний переход на систему эскроу-счетов, продолжающееся подорожание стройматериалов. Но этот рост будет незначительным, плавным.

Из-за роста ключевой ставки скорее всего несколько снизится процент инвестиционных сделок, считает генеральный директор ГК «Атлант» Иван Мотохов: «Вслед за ключевой ставкой банки стали несколько увеличивать проценты по депозитам. Доходность, конечно, меньше, чем от вложений в недвижимость, но часть людей, стремящихся к спокойному пассивному доходу, могут выбрать банковские вклады». При этом, по его оценкам, вполне возможно, мы увидим рост инвестиционных сделок с коммерческими помещениями. За последний год они подорожали несколько меньше, чем квартиры. А доходность от сдачи внаем помещения стрит-ритейла по-прежнему остается выше, чем доходность от арендного бизнеса в жилом сегменте.

Следующим фактором, который окажет хоть и косвенное, но существенное влияние на рынок новостроек, станут выборы. «Как правило, — напоминает директор департамента





проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев, — во временной промежуток вокруг выборов для привлечения внимания электората в информационное поле поступают животрепещущие истории, болевые точки, которых в недвижимости всегда хватает. Бывают случаи, когда в этот период принимаются законопроекты, способные улучшить жилищную ситуацию и разрешить проблемы населения. Также осенью ожидается выход ряда крупных девелоперских проектов, что может скорректировать рынок».

#### **АПАРТАМЕНТЫ ЗАМЕРЛИ В ОЖИДАНИИ**

К таким законопроектам эксперты относят решение по правовому статусу апартментов. «Госдума перенесла на осень рассмотрение соответствующего законопроекта. Если юридически апартменты получат возможность переводиться в жилье, повысится их стоимость, граждане смогут оформить регистрацию и получить другие привилегии проживания



в жилом помещении. Событие может стать самым значимым за год на рынке недвижимости», — считает Роман Родионцев.

От того, какие нормы в нем будут закреплены, зависят перспективы данного сегмента, считает и Надежда Коркка. «Если апартаменты приравняют к жилью, вероятен рост цен на них до уровня сопоставимых по метражу квартир в локации. При запрете строительства данного формата недвижимости девелоперы попытаются вместо них возвести многоквартирные дома со всей необходимой инфраструктурой. Однако это потребует разработки новой исходно-разрешительной документации, на что понадобится порядка двух лет и дополнительное финансирование. Пока же, в условиях неопределенности, застройщики, скорее всего, будут увеличивать объемы строительства и активно выводить на рынок новые объекты, стараясь успеть до вступления в силу новых «правил игры», — прогнозирует развитие ситуации эксперт. 



# СПОРТ В МАССЫ!

*Спортивно-событийный кластер — новое ядро девелоперских проектов*



В РОССИИ СПОРТ ТВЕРДО УТВЕРДИЛСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОВЕСТКЕ, ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «СПОРТ — НОРМА ЖИЗНИ» СТАВИТ СВОИМ ЦЕЛЕВЫМ ОРИЕНТИРОМ ДОБИТЬСЯ ПОКАЗАТЕЛЯ СИСТЕМАТИЧЕСКИ ЗАНИМАЮЩИХСЯ СПОРТОМ ДО 70% ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ К 2030 ГОДУ. СТОЛЬ АМБИЦИОЗНАЯ ЗАДАЧА ДОСТИЖИМА ПРИ ОДНОМ УСЛОВИИ — РАЗВИТИЕ МАССОВОГО СПОРТА И ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ (ЗОЖ) СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ, ЧТО НЕВОЗМОЖНО БЕЗ ПОЯВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТАХ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.

БЕСЕДОВАЛ:  
 Николай БОРИСОВ

**Р**яд инновационных проектов и решений в области спортивно-массовой инфраструктуры для российских девелоперов жилой и коммерческой недвижимости уже разработан в компании INST GROUP («Инновационные спортивные технологии»), объединенных единой концепцией создания в крупном жилом комплексе (ЖК) или торгово-развлекательном центре (ТРЦ) спортивно-событийных кластеров (ССК). Что они могут дать людям и какие выгоды сулят бизнесу — об этом ДН подробно рассказал управляющий партнер INST GROUP Дмитрий ЮДАШКИН.

*Дмитрий, расскажите для начала — как в стране обстоят дела со спортивно-массовой инфраструктурой и какие есть предпосылки для ее развития?*

В России долгое время делался упор на развитие спорта высших достижений, строились стадионы, физкультурно-оздоровительные комплексы (ФОК), в которых занимались и занимаются профессиональные спортсмены.

По различным оценкам, численность «профи» в стране только 1%. При этом инфраструктура для массового потребителя у нас фактически отсутствует. Так, по данным Ассоциации операторов фитнес-индустрии, в фитнес-клубах, например, Москвы занимается 13% населения, Московской области — 3%, в других субъектах РФ этот показатель еще ниже. Это говорит о существенном отложенном спросе со стороны массовой аудитории на занятия спортом.

Государство, понимая соответствующую потребность, решает задачу по-своему, возводит открытые, доступные плоскостные сооружения, ФОКи открытого типа и площадки для подготовки к выполнению нормативов ГТО, выделяет гранты на реализацию молодежных проектов в области спорта и ЗОЖ. Обсуждаются механизмы налоговых вычетов для занимающихся гражданами в платных секциях и клубах. Все эти инициативы, безусловно, вносят существенный вклад в развитие индустрии массового спорта, но системная работа отсутствует, и это прежде всего связано с отсутствием доступной инфраструктуры.



ТРЦ «Мозаика»

Мы в INST GROUP разработали и реализуем ряд инновационных проектов в области девелопмента и развития территорий, которые дают прорывной импульс в привлечении массовой аудитории в спорт, приобщении ее к ЗОЖ. В 2018 году мы разработали методические рекомендации по развитию городских и загородных территорий средствами массовой инфраструктуры. Данный документ был вынесен на обсуждение межведомственной рабочей группы и впоследствии нашел свое отражение в нормативном документе, утвержденном руководством двух министерств — строительства (приказ № 897) и спорта (№ 1128). Документ предлагает принципиально новый подход в проектировании и развитии территорий посредством создания спортивно-событийных кластеров и общественных пространств. Впоследствии, в 2019 году, данные проектные решения также



стали частью федерального Стандарта комплексного развития территорий субъектов РФ, разработанного Минстроем России и ДОМ.

РФ совместно с КБ «Стрелка» в соответствии с поручением президента РФ правительству.

***Что же такое ССК? И на примерах — какую роль такое спортивное «ядро» играет в девелоперских проектах?***

Спортивно-событийный кластер — это уникальный физкультурно-спортивный проект, реализуемый на стыке развития городских общественных пространств и современных тенденций в области событийного программирования объектов и территорий.

Проект предполагает создание уникального спортивного кластера, направленного на консолидацию на одной территории в круглом формате массовых и популярных видов спорта, которые станут базой для развития

существующей территории или объекта недвижимости в качестве городского общественного пространства обновленного формата. Восходящий тренд популяризации массового спорта и околоспортивных направлений в России формирует новые запросы на инфраструктуру, востребованную у широкой аудитории и отвечающую по качественным характеристикам международным стандартам.

Чувствуя усиливающийся спортивно-массовый тренд, девелоперы жилой и коммерческой недвижимости также уловили моду на создание спортивно-массовой инфраструктуры. Так, ГК А101 включает в свои проекты комплексного благоустройства территорий решения по созданию спортивно-общественных пространств и кластеров на междворовых территориях, которые становятся точками притяжения, своеобразным спортивным ядром территории. Группа ФСК рассматривает концепцию ЗОЖ и спорта в качестве сквозной линии развития существующих ЖК, которая будет качественно дополняться сопутствующими сервисами



и ритейлом. ГК ПИК возводит в своих ЖК профессиональные площадки для воздушно-силовой атлетики (воркаут).

Стоит отметить, что зарубежные девелоперы в своих проектах также активно применяют спортивную инфраструктуру в качестве инструмента развития объекта. Так, на эксплуатируемой кровле Woodwork Nike SB Rooftop (Барселона, Испания), на площади 540 м<sup>2</sup>, разместился скейт-парк под брендом компании Nike. В Дании на крыше многоуровневого паркинга на 2400 «квадратов» соорудили спортивно-детскую площадку Fitness Roof Lüders. Спортивная зона китайского торгового центра (ТЦ) Rooftop sports center (Чунцин) позволяет не только привлечь новую аудиторию, но и перераспределить ее по объекту, «заманив» на верхние этажи. Международный торговый центр Dubai World Trade Centre (ОАЭ) сформировал в своем составе полноценный всесезонный ССК на площади 25 тыс. м<sup>2</sup>, который включает более 20 функциональных зон, 50 спортивных направлений, что позволяет привлечь в ТЦ дополнительную аудиторию (свыше 260 тыс. человек ежегодно).



Драйв Арена (вид сверху)



**Вы же наверняка изучали, что именно такого, спортивного ждет сегодня потребитель от девелопера? И какой он — потенциальный посетитель ССК?**

Если раньше спортивные площадки представляли собой ограниченный набор турников, брусев и игровых площадок на небольшой территории, то сейчас мы предлагаем полноценный ССК, объединяющий не менее 20 популярных спортивных направлений. К примеру, в свое время мы впервые разработали и реализовали для уличной спортивной площадки в Саратове зону единоборств с уличным рингом, эффект получили невероятно позитивный. Сейчас наши кластеры дополняют уникальные зоны по функциональному тренингу, воркауту, воздушной атлетике, слэक्лайну, современным танцам и т.д. Одновременно с качеством оборудования мы предлагаем качество сервиса и разрабатываем интерактивные программы для тренировок на спортивном оборудовании с использованием мобильных средств



коммуникации. С целью диверсификации бизнеса и качественной реализации строительного процесса по созданию уличной спортивной инфраструктуры в 2017 году мы создали компанию IRON TIGER, которая успешно реализует разрабатываемые нами проекты на практике.

Что касается потенциальной аудитории

ССК, то сегодня этот рынок включает сразу

шесть поколений: молчаливое поколение (с долей 5,7%), бэби-бумеры (21,1%), поколение X (21,2%), миллениалы, или поколение Y (25,7%), поколение Z (20,4%) и альфы (5,8%). Таким образом, наиболее платежеспособное население

относится к возрастной категории от 24 до 75 лет и составляет 68% населения,

а это около 100 млн человек. Сюда можно отнести также часть поколения Z в возрасте от 20 лет — еще 5,4 млн заинтересованных потребителей.

**В чем особенность ваших решений?**



В детальной проработке концептуальной стратегии, которая должна учитывать в том числе сменяемость поколений. На самой ранней стадии проекта мы привлекаем лидеров мнений — это уникальные спортивные федерации, ассоциации, клубы, экспертные сообщества, которые, с одной стороны, помогают нам сформировать ключевые особенности проекта, определить его целевые ориентиры, учесть потребности аудитории каждого конкретного вида спорта, а с другой — эти организации становятся нашими надежными партнерами и резидентами проектов при последующей реализации. Данный подход мы назвали «формирование межведомственной рабочей группы инвестиционного проекта».

Инфраструктуру недостаточно создать, ее необходимо качественно развивать. А это возможно только через вовлечение аудитории в единый спортивно-событийный продукт, создавая предпосылки формирования устойчивых

локальных сообществ аудитории по интересам в рамках проекта. Это еще одна уникальная наша компетенция, которую мы назвали «Событийное программирование проектов». Она заключается в разработке и реализации концепции спортивно-массовых мероприятий на территории в соответствии с потребностями аудитории. Так, например, ССК, разработанный нами для Калининграда, привлекает посредством разнообразных событий более 40 тыс. человек за сезон «весна-лето».

В городе Иваново за счет качественной спортивной инфраструктуры открытых пространств удалось перезапустить изначально неблагополучный микрорайон Московский, где долгое время собиралась неблагополучная молодежь, и территория была небезопасной. С появлением проекта все кардинально изменилось, сейчас эта молодежь стала частью спортивного сообщества микрорайона и не только активно тренируется на территории, но и обеспечивает

безопасность тренировочного процесса и сохранность оборудования.

ТРЦ «Мозаика» обратилась к нам с запросом сформировать уникальное спортивно-общественное пространство на эксплуатируемой кровле, которое позволило бы выделить объект в конкурентном окружении, привлечь дополнительно качественную аудиторию, удержать и перераспределить ее на территории комплекса. Особенностью проекта стало уникальное спортивное ядро, которое объединило более 30 различных спортивных направлений, являясь трафикообразующим магнитом ТРЦ. Вокруг ССК был сформирован уникальный пул коммерческих объектов и ритейлеров, обеспечивших экономическую устойчивость реализации проекта с окупаемостью вложений в течение четырех лет.

Для проекта «Драйв Арена» в Коммунарке для ГК А101 мы сформировали объект площадью 35 тыс. м<sup>2</sup>, который должен объединить на своей территории более 50 уникальных резидентов, более 100 спортивных направлений, более 490 ежегодных мероприятий, привлекая более 450 тыс. человек в год.

**Такие, назовем их «дворовые» ССК — какова их роль и зачем они нужны девелоперу?**

Идеальное девелоперское пространство — это территория, состоящая из объектов жилой и коммерческой недвижимости, где спортивно-развлекательная концепция является базовой сквозной составляющей проекта и состоит



из комплекса капитальных строений, это могут быть первые этажи жилых зданий, отдельно стоящие небольшие объекты, увязанные между собой элементами благоустройства, включающие уличные ССК. Таким образом, спортивные объекты в составе ЖК или микрорайона становятся всепогодными и функционируют во взаимной увязке между собой в формате кластера.

Объединение множества спортивных и околоспортивных направлений на одной территории и в формате общественного пространства обеспечивает очень важный, так называемый «мультипликативный» эффект посещаемости. Например, пришел человек позаниматься на тренажерах, потом стал частью групповой тренировки по воркауту, размялся на йоге, затем побросал мяч в кольцо с сыном на стритбольной площадке и поужинал в зоне отдыха на фудкорте. Так грамотное функциональное программирование пространства или объекта



позволяет привлечь и удержать аудиторию с сопутствующим экономическим результатом.

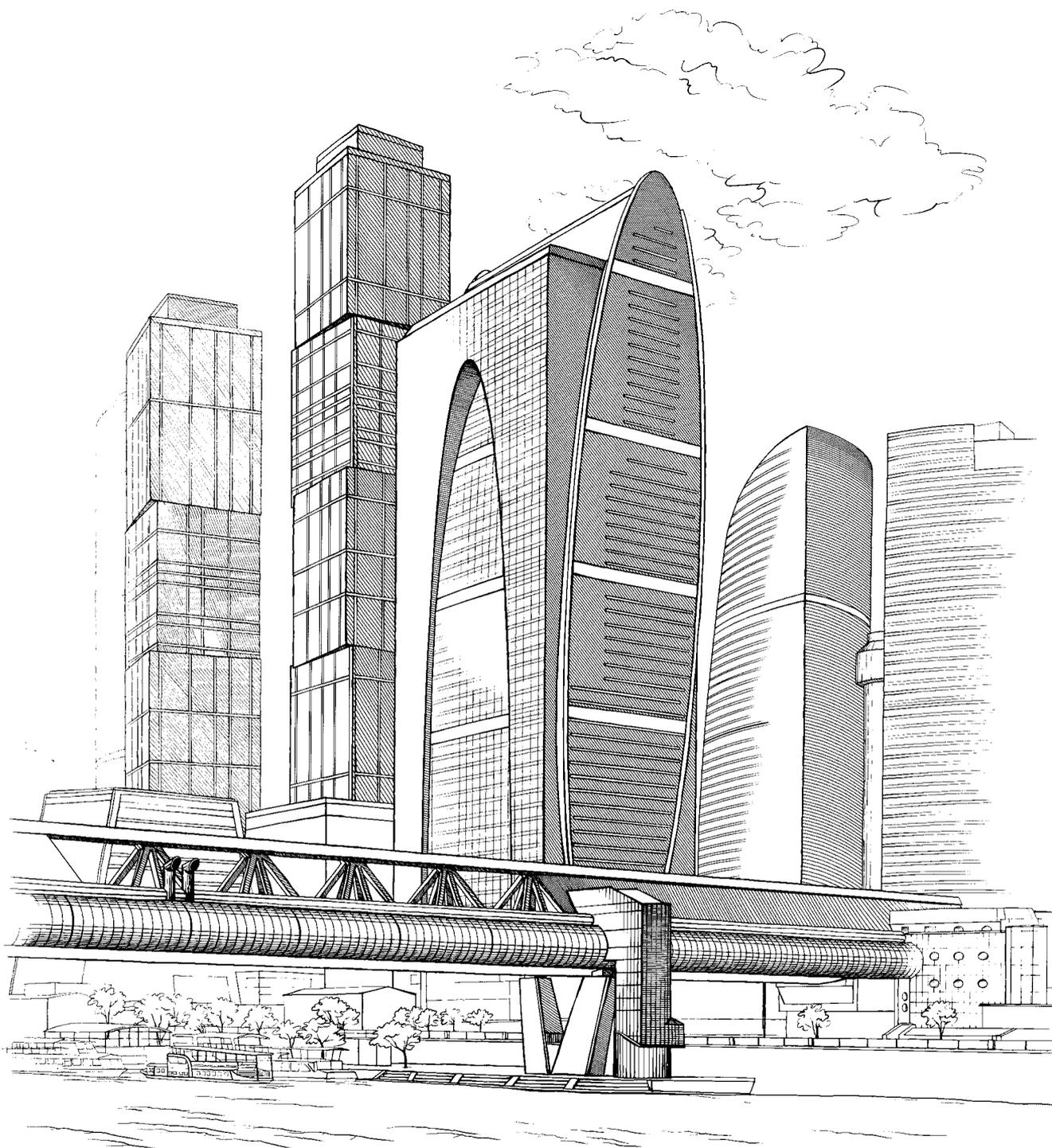
Помимо этого ССК позволяет выгодно выделить девелоперский проект в конкурентном окружении. Во многом при выборе квартиры в том или ином ЖК покупатель руководствуется в том числе качеством и функционалом комплексного благоустройства проекта. Так, в каких-то проектах упор делается на детскую инфраструктуру, где-то — на озеленение и цветники, но чем хороши спортивные кластеры, они охватывают аудиторию обоих полов от 6 до 60+ лет, а следовательно, позволяют удовлетворить потребности максимально широкой аудитории.

Особенностью наших проектов является и то обстоятельство, что еще в стадии проектирования мы привлекаем спортивно-общественные организации, которые помогают нам определить идеальный набор спортивного оборудования для конкретной территории, вместе с нами тестируют потенциальный спрос у аудитории проекта, запускают и реализуют в партнерстве с нами созданную спортивно-массовую инфраструктуру и качественно ее развивают посредством проведения масштабных и локальных событий: фестивали, соревнования, турниры, показательные выступления, мастер-классы и т.д.

**Дмитрий, сколько, так сказать, «вешать в граммах»? Какие бывают ССК, объемы инвестиций в них?**

При проектировании таких пространств необходимо учитывать несколько ключевых составляющих проекта: параметры территории под размещение объекта, численность и состав аудитории, конкурентное окружение проекта. На основе анализа исходных данных формируется концепция спортивно-досугового пространства. Важно отметить, что в своих проектах мы всегда ориентируемся на массовую аудиторию, формируя пространство таким образом, чтобы было комфортно заниматься посетителям любого уровня подготовки, а наши партнеры, спортивные федерации, формируют программы тренировок.

В зависимости от размера территории под размещение ССК, численности аудитории и ее потребностей предлагается определенное наполнение спортивными функциями, на базе которых определяется объектный состав кластера. На практике размеры уличных спортивно-событийных кластеров варьируются от 500 до 5 тыс. м<sup>2</sup>, а стоимость — от 5 до 50 млн руб. Крытые ССК — это инвестиционные проекты, которые являются капитальными объектами инфраструктуры и включают все необходимые составляющие для комфортного отдыха, развлечений и спорта. В нашей практике мы формировали объекты от 15 тыс. до 70 тыс. м<sup>2</sup> — это сооружения, где функции спорта являются якорными трафикообразующими объектами, а точки продажи и ритейла вносят коммерческий вклад в окупаемость проекта. (ФН)



CR

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# ЛЕС КАК ДОХОДНОЕ МЕСТО

*Зачем новые русские «лесники» вкладываются в собственные питомники*

АВТОР:  
Марина  
ЯМПОЛЬСКАЯ

НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ СОСРЕДОТОЧЕНО 1/5 ВСЕХ МИРОВЫХ ЗАПАСОВ ЛЕСА. КРУПНЕЙШИЙ СУХОПУТНЫЙ БИОМ В МИРЕ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ ПРЕОБЛАДАНИЕМ ХВОЙНЫХ ЛЕСОВ (СОСНЫ, ЕЛИ, ПИХТЫ, ЛИСТВЕННИЦЫ), — ЭТО ТАЙГА. ОНА ЗАНИМАЕТ САМУЮ БОЛЬШУЮ ПО ПЛОЩАДИ ЛАНДШАФТНУЮ ЗОНУ РОССИИ. ЕЕ ШИРИНА В ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ ДОСТИГАЕТ 800 КМ, А В ЗАПАДНОЙ И ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ — 215 КМ.

**Т**айга в России начинается уже в Ярославской области, всего в 100 км от Москвы. Южная российская граница тайги проходит через Псков, Ярославль, Нижний Новгород, Екатеринбург, Томск, Читу, Комсомольск-на-Амуре и средний Сихотэ-Алинь на Дальнем Востоке. Большая часть Западной и Восточной Сибири и Дальнего Востока — горные массивы северного и среднего Урала.

## ХОЗЯЕВА ТАЙГИ

В Европе таежными лесами покрыта практически вся Скандинавия.

Леса в Финляндии, например, строго подконтрольны государству. В России продажа леса долгое время велась, что называется, «с молотка» и фактически никак не контролировалась, притом что бизнес на лесе всегда был прибыльным делом. Сейчас он медленно, но верно становится регулируемым, безотходным, возобновляемым и экологичным производством.

Бревна на доски, опилки на экотопливо, кору на панели, семена на вырост, изделия на экспорт — такая бизнес-модель считается в современном обществе прогрессивной



предприятия ООО «Ангара Лес», входящего в холдинг «Карат», в пользовании которого более 800 тыс. га лесных угодий. — Мало войти в тайгу, проложив дороги и обустроив быт там, где его никогда не было для сотен людей, приезжающих к нам работать. Помимо этого у нас есть жесткие регламенты и надзорные органы, а со следующего года в силу вступают и новые требования к интенсивному лесопользованию — сохранение и восполнение лесного фонда, которое будет очень жестко регулироваться на государственном уровне».

Это значит, что на месте срубленных деревьев плантации должны засаживаться молодыми саженцами тех же пород с закрытой корневой системой, обеспечивающих приживаемость выше, чем у семян. Сеянцы, которые закрывают необходимость восполнения природных ресурсов, лесозаготовительные компании обычно закупают у ближайших соседей, в Китае. Красноярские лесорубы пошли дальше и планируют создать в тайге собственный питомник растений, в котором будет выращиваться более 1,5 млн саженцев ежегодно. Часть этой продукции пойдет на реализацию, как в России, так и за рубеж.

#### ПЛАН ПО ВАЛУ, ВАЛ ПО ПЛАНУ

Компания «Ангара Лес» второй десяток лет занимается лесозаготовкой и переработкой древесины. Помимо струганой, откалиброванной и высушенной доски, которая в 90% случаев отправляется на экспорт в Японию, Китай и страны Европы, в этом году завод начал выпускать топливные пеллеты. При этом проект по строительству лесоперерабатывающего предприятия полного цикла в городе

и социально ответственной. Новые русские «лесники» учатся сажать елки и выстраивать бизнес-процессы в европейских вузах, торгуют российским лесом на Запад и Восток, расширяя географию девелопмента от Красноярска и Иркутска до Карелии и Японского моря. В тайгу приходят крупные лесозаготовительные и перерабатывающие частные предприятия.

«Рубить лес сегодня становится все ответственнее, — рассказывает ДН Сергей Тарасюк, генеральный директор красноярского лесозаготовительного и деревоперерабатывающего



Кодинске, что в 700 км от Красноярска, куда без малой авиации не добраться, в 2017 году получил статус приоритетного инвестпроекта в области освоения лесов. Спустя три года новый завод вошел в топ-50 предприятий лесной сферы РФ, а его производственные мощности сравнимы лишь с тремя другими крупными предприятиями края, действующими на рынке более 10 лет. К 2028 году, заработав на полную мощность, «Ангара Лес» может стать крупнейшим лесоперерабатывающим предприятием в регионе. Инвестиции в реализацию проекта только на первом этапе (с 2018 по 2020 год) составили 1,1 млрд руб. До 2028 года планируется вложить еще 3,1 млрд руб. В перспективе — развитие новых направлений, но уже сейчас руководство холдинга этот инвестпро-



ект по созданию предприятия полного цикла признает успешным, намереваясь масштабировать его и на другие субъекты РФ.

с домостроительным комбинатом Segezha Group (входит в АФК «Система»), с которым планируется заключить договор на поставку домокомплектов для наших проектов», — говорит руководитель направления загородной недвижимости группы «Самолет» Иван Виноградов.

По словам эксперта, в Европе более половины домов — именно такие. «Панельные и каркасные деревянные дома сегодня очень востребованы покупателями. Теперь и каждый третий дом в Подмосковье строится из дерева по такой технологии. Но последние 100 лет государство не развивало отрасль вообще, поэтому нет ни регламентов, ни специалистов, которые умеют работать с проектной документацией, материалами строительства, — объясняет Виноградов. — Это все еще «дикий

ект по созданию предприятия полного цикла признает успешным, намереваясь масштабировать его и на другие субъекты РФ.

#### **ВИДЫ НА «ИНДИЮ»**

Выход новых игроков на цивилизованный рынок деревянного домостроения ждут не только конечные потребители, но и институциональные игроки. Так, один из крупнейших российских девелоперов, группа «Самолет» недавно заявила о том, что в ближайшие несколько лет пополнит портфель пятью малоэтажными загородными проектами в Московском регионе для индивидуального жилищного строительства (ИЖС). «Сейчас мы с партнерами ведем разработку типовых моделей домов из дерева. В частности, идут переговоры



рынок», развитие которого тормозит также отсутствие общепринятых стандартов и понимания продукта: лесоперерабатывающие предприятия в основном ориентированы на b2b аудиторию, которой нужны струганые доски. Домокомплекты, конечно, производятся почти на каждом деревообрабатывающем заводе, но 30 шт. в год. Это ничтожно мало с учетом растущего спроса на ИЖС и емкости рынка», — сетует эксперт.

Стимулировать отрасль деревянного домостроения призваны новые требования государства к деревообрабатывающим комбинатам, которые заключаются в том, чтобы с предприятий выходила не просто струганая доска или брус, а продукция более глубокой переработки — струганая и высушенная. «Это правильная и давно назревшая в нашем отечестве инициатива», — считает эксперт из группы «Самолет». «По сути, это базовые требования для формирования цивилизованного внутреннего рынка строительных материалов, соблюдение которых будет способствовать реализации национального проекта «Жилье и городская среда», — соглашается Сергей Тарасюк из «Ангары Лес». — Такие же нормы и правила действуют и на зарубежных рынках».

В расчете на «Индию» — термин, который красноярские «лесники» используют по отношению к ИЖС, лоббируют свои интересы и собственники земель сельхозназначения. Они тоже готовы удовлетворять потребительский спрос на деревянные дома.

#### ЧАСТНЫЕ ЛЕСА

Не так давно в Госдуме была принята поправка к закону об использовании земель, в рамках которой частные собственники получили право самостоятельно заботиться о лесе, выросшем на их земле сельхозназначения. А такое бывает, и довольно часто, комментирует директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын: «Я был свидетелем того, как лендлорды, накупившие в свое время земли сельхозназначения, были вынуждены засаживать ее кукурузой — только чтобы выполнить условие владения этой землей. Но если естественным путем на такой земле появлялся лес, они не имели права с ним что-то делать — он должен был перейти в зону ответственности Гослесфонда. То есть ранее леса принадлежали государству и могли быть только сданы в аренду на долгий срок — частных лесов в России не было. И я очень надеюсь,

что эта мера поспособствует рождению института частного владения лесом», — говорит Колосницын.

По мнению эксперта, мера, разрешающая частным собственникам заниматься лесом на их земле сельхозназначения, направлена на то, чтобы привести отрасль в порядок. Теперь собственник такого выросшего на его земле леса имеет право и заниматься лесо-



заготовками, чистить и облагораживать его, не передавая в Гослесфонд, однако, делая это подконтрольно государству, переводя участок в другой официальный статус.

То есть застроить высотными домами такой участок (сельхозназначения с лесным массивом) будет проблематично. Выгоднее устроить на нем делянку, извлекая законную прибыль. 

# ПОРА ОТЫГРЫВАТЬ ПОТЕРИ

*В сегменте торговой недвижимости появился повод для оптимизма*

АВТОР:

Яна ВОЛОДИНА





ВО ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВОШЕЛ С НАМЕТИВШИМИСЯ ПОЗИТИВНЫМИ СДВИГАМИ: ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ И ДЕВЕЛОПЕРОВ, И РИТЕЙЛЕРОВ УЛУЧШИЛИСЬ. КРОМЕ ТОГО, КАК ОТМЕЧАЮТ В КОМПАНИИ KNIGHT FRANK, НА РЫНОК ВЫШЛО СЕМЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ БРЕНДОВ, А ЭТО УЖЕ НА 17% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА.

**О**днако уровень свободных помещений сейчас остается все еще достаточно высоким, и не факт, что сроки заявленных к открытию до конца года торговых центров (ТЦ) не будут перенесены на 2022 год. Поэтому о перспективах развития сегмента эксперты ДН говорят с осторожностью: слишком многое зависит от ограничительных мер, которые вводили или могут ввести столичные власти из-за пандемии.

#### ЧТО В КАРМАНЕ

Оптимизма рынку торговой недвижимости Москвы в текущем году добавил выход новых международных брендов. Правда, только один из них открылся в формате классического магазина в торговом центре, остальные открылись в форматах стрит-ритейл и корнеров. Все они представлены профилями: «одежда, обувь, белье», «парфюмерия и косметика», «товары для детей». Во втором полугодии рынок ожидает открытия в столице первого ресторана бельгийской сети Belgian Beer Café, офлайн-магазина Arket группы H&M и заведений американской сети пиццерий Little Caesars. Региональный директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Евгения Хакбердиева обратила внимание, что в последние годы международные бренды выходят на российский рынок в основном в формате корнеров и в составе таких магазинов, как ЦУМ, ГУМ и «Цветной».

«Цена входа в них ниже по сравнению с открытием полноформатного магазина в стрит-ритейле или в крупных торговых центрах столицы. Крупные открытия представлены линейками известных брендов, например, Hugo Woman, Zara Beauty, Ecco Kids. Давно присутствующие на рынке компании готовы открывать новые проекты в тех ТЦ, где они уже представлены и отмечают там хороший оборот,

*К осени Москва подошла с открытием 65,5 тыс. м<sup>2</sup> новых торговых площадей. До конца года в городе могут появиться еще 280 тыс. новых «квадратов»*



узнаваемость бренда и лояльность покупателей», — объяснила она.

К осени Москва подошла с открытием 65,5 тыс. м<sup>2</sup> торговых площадей. Среди новых объектов — ТРЦ «Гравитация», ТРЦ Prime Plaza, ТРЦ «Флотилия» и ТЦ «Саяны» (проект редевелопмента). До конца года, по данным CBRE, ожидается открытие около 280 тыс. м<sup>2</sup> торговых площадей. В результате по итогам 2021 года объем ввода составит 348 тыс. м<sup>2</sup>, что превысит уровень 2020 года на 46%. Средняя же площадь новых объектов продолжает снижаться: по итогам 2021 года показатель может составить 20,8 тыс. м<sup>2</sup> (в 2019 и 2020 годах показатель составлял 23 тыс. м<sup>2</sup>). Аналитик Cushman & Wakefield Евгения Сафонова также отмечает тенденцию на ввод небольших объектов.

«В последние два года в Москве наблюдается смещение фокуса девелоперов на строительство торговых центров площадью до 30 тыс. м<sup>2</sup>. Пандемия усилила эту тенденцию — формат показывает свою устойчивость в нестабильные периоды, быстро формирует лояльную целевую аудиторию в пределах пешей доступности, а небольшие площади легче заполняются арендаторами», — добавила она.

Уровень вакансии в торговых центрах Москвы, по данным Knight Frank, достиг 12,5%. Это связано с тем, что ритейлеры продолжают оптимизировать торговые точки. Кроме того, в открытых в прошлом году ТЦ до 40% площадей остаются свободными. Однако игроки рынка говорят, что эта ситуация не выходит за рамки трендов последних лет: новые объекты заполняются постепенно, в течение первых лет работы. Исключение составляют только аутлеты, которые демонстрируют и хорошую заполняемость, и посещаемость, и товарооборот.

#### **ВРЕМЕННОЕ УЛУЧШЕНИЕ**

Между тем в компании CBRE отмечают, что впервые с начала пандемии рост уровня вакантных площадей в ТЦ Москвы приостановился и по итогам второго квартала 2021 года составил 9,6% (–0,2 п.п. в сравнении с первым кварталом 2021 года). Хотя динамика показателя в столичных объектах разнонаправленная и зависит от нескольких факторов. «Так, в ТЦ площадью менее 45 тыс. м<sup>2</sup> GLA объем свободных площадей постепенно сокращается, в то время как в более крупных объектах продолжает расти. Безусловно, есть исключения — успешные крупные моллы, такие как «Авиапарк»,



«Саларис», Columbus. В этих объектах уровень вакантных площадей составляет менее 5%. В объектах, введенных до 2014 года, средний уровень вакантных площадей увеличился с 3,8% во втором квартале 2020 года до 7,1% по итогам второго квартала 2021 года», — сравнивают в компании.

С начала 2021 года, по словам Евгении Хакбердиевой, показатели работы ритейлеров и девелоперов улучшились, в том числе наблюдался рост коэффициента конверсии и товарооборота на 10–20%, что было обусловлено поведением покупателей, работой брендов по обновлению своих торговых точек и внедрением цифровых технологий. «До середины июня отмечался позитивный тренд по восстановлению трафика, который почти приблизился к показателям 2019 года, но введенные ограничения привели к небольшому снижению посещаемости. Учитывая низкую долю вакцинированных и неоднозначное отношение граждан к принятым мерам, все это может привести к «отскоку» рынка торговой недвижимости», — считает она.

Кстати, до третьей волны пандемии эксперты отмечали также тенденцию к восстановлению и в сегменте центрального стрит-ритейла. На ресторанных улицах столицы вакансия

снизилась, несмотря на ограничения (кроме введения QR-кода для посещения), и зафиксировалась, по данным JLL, на уровне 15%. При отсутствии дальнейших серьезных ограничений доля свободных помещений к концу года, как прогнозируют эксперты, сократится до 13%, в обратном случае — увеличится до 16–17%.

Руководитель отдела исследований JLL Владислав Фадеев считает, что в 2022 году доля свободных помещений стрит-ритейл уменьшится, а в наиболее востребованных локациях, таких как Патриаршие пруды или Большая Дмитровка, и на улицах с наилучшим трафиком вырастут арендные ставки. «В других локациях, которые пользуются меньшим спросом, ставки начнут расти только с 2023 года», — резюмирует эксперт.

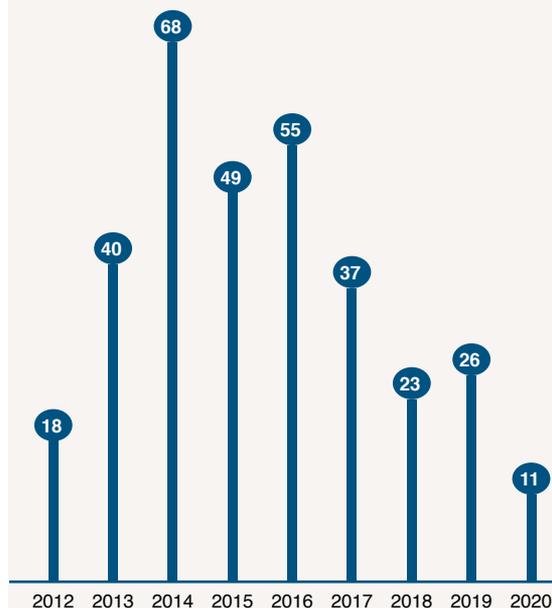
Стабильнее всего, как отмечает генеральный директор консалтинговой компании DNA Realty Антон Белых, чувствуют себя операторы из «вечных» категорий: продукты, алкогольные магазины, аптеки, пекарни. «Сложнее всего — фитнесам, детским центрам и ресторанам/барам/клубам, которые первыми принимают на себя удар ограничительных мер. Но если осень пройдет без ограничений, то мы будем наблюдать взрывной рост спроса на торговые площади как в центре, так и на окраинах



города, как в стрит-ритейле, так и в ТЦ», — полагает он. Эксперт также отмечает, что в связи с пандемией количество новых объектов сократилось, поэтому ожидается дефицит торговых площадей в хороших и качественных локациях.

Кроме того, Антон Белых прогнозирует более быстрый рост спроса и ставок аренды на помещения в заселенных жилых комплексах, а также в районных торговых центрах, к которым уже привыкли и клиенты, и ритейлеры и которые пользуются стабильным спросом со стороны клиентов. Крупные торговые центры, по его мнению, будут восстанавливаться медленнее, так как на них в большей степени сказывается неопределенность в борьбе с ковидом, падающие доходы населения и развитие онлайн-ритейла. «В целом собственники помещений по-прежнему будут сговорчивее и будут готовы уступать ритейлерам. Но это будут не скидки по аренде, а скорее, уступки по договорам, каникулам, льготному периоду. При этом и ритейлеры будут более здраво оценивать ситуацию и перестанут предлагать за топовые помещения дисконт 50%, как делают некоторые сейчас», — подытоживает он.

### Динамика выхода международных операторов на российский рынок за последние 10 лет, шт.



### СЦЕНАРИЙ НА ВЫБОР

К открытию до конца текущего года заявлены ТРЦ «Город Косино» (GLA: 72 тыс. м<sup>2</sup>), ТЦ на месте рынка «Садовод» (GLA: 50 тыс. м<sup>2</sup>), ТРЦ «Павелецкая Плаза» (GLA: 35 тыс. м<sup>2</sup>), ТРЦ «Небо» (GLA: 27 тыс. м<sup>2</sup>), ТРЦ «София» (GLA: 35 тыс. м<sup>2</sup>). Однако все еще существует вероятность переноса открытия некоторых объектов на 2022 год. В то же время игроки рынка отмечают, что это не более трети проектов, ведь часть объектов уже находится в высокой степени готовности, и девелоперам просто невыгодно переносить дату ввода. Говоря о том, как будет складываться ситуация на рынке торговой недвижимости осенью, аналитики озвучивают два варианта развития событий. Оба будут зависеть от внешних факторов.

«При оптимистичном сценарии, который предполагает отсутствие дальнейших ограничений для ритейла и сегмента общественного питания, а также высокий темп вакцинации и ее эффективность, уровень свободных площадей к концу года снизится до 7–8%. При введении новых ограничений и росте заболеваемости торговый сегмент будет развиваться по другому сценарию, при котором вакантность

## Строящиеся и введенные в эксплуатацию торговые объекты в 2021 году

| Название  | Адрес                         | Девелопер               | GLA, м <sup>2</sup> | Сроки        |
|---|-------------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|
| <b>ТЦ, открытые в I полугодии</b>                                     |                               |                         |                     |              |
| «Флотилия»  | Флотская ул., 7, стр. 1       | «Флэт и Ко»             | 23 000              | I кв. 2021   |
| «Гравитация»  | Чертановская ул., 20, соор. 3 | УК «ЮГ-ИНВЕСТ»          | 18 500              | I кв. 2021   |
| Prime Plaza   | Каховка ул., 29А              | ООО «Фаст»              | 21 000              | II кв. 2021  |
| «Саяны» (районный центр)  | Саянская ул., 9               | ADG Group               | 3 100               | II кв. 2021  |
| <b>ТЦ в стадии строительства, заявленные к открытию до конца года</b> |                               |                         |                     |              |
| «ГОРОД Косино»  | Новоухтомское ш., 2А          | «Группа ТЭН»            | 80 000              | IV кв. 2021  |
| «София»   | Сиреневый бул., 31            | ADG group               | 35 987              | IV кв. 2021  |
| «Павелецкая Плаза»  | Павелецкая пл.                | Mall Management Group   | 33 000              | IV кв. 2021  |
| «Небо»  | Авиаторов ул., вл. 5          | УК «Столица Менеджмент» | 32 000              | IV кв. 2021  |
| «Сказка» (ТПУ «Рассказовка»)  | ТПУ «Рассказовка»             | ООО «СМС»               | 18 500              | III кв. 2021 |
| «Смоленский Пассаж 2»   | Смоленская пл., 5             | АО «Корпорация А.Н.Д.»  | 15 147              | III кв. 2021 |
| Discovery   | Дыбенко ул., 7, к. 1          | MR Group                | 13 000              | IV кв. 2021  |
| «Киргизия»  | Зеленый просп., 81            | ADG group               | 13 504              | IV кв. 2021  |
| Vnukovo Premium Outlet  | Киевское ш., 8 км от МКАД     | «Румянцево»             | 12 000              | III кв. 2021 |
| «Янтарь»  | Открытое ш., 4, стр. 1        | ADG group               | 8 613               | IV кв. 2021  |
| «Байконур»  | Декабристов ул., 17           | ADG group               | 8 559               | IV кв. 2021  |
| «Экран»   | Новочеркасский бул., 21А      | ADG group               | 5 917               | IV кв. 2021  |

Источник: CBRE

увеличится до 10%», — прогнозирует директор департамента торговой недвижимости JLL Полина Жилкина.

Антон Белых уверен, что при отсутствии ограничений для ТЦ и торговых операторов рынок начнет отыгрывать потери по трафику, ставкам аренды и количеству вакантных площадей. «Сейчас главный эмоциональный сдерживающий фактор для развития рынка — это непредсказуемость. Предугадать, когда, при каких обстоятельствах и какие меры примут городские власти, невозможно, что, безусловно, влияет на прогнозы по выручке и планы по развитию ритейлеров, а следовательно, и на ставки аренды и объем вакантных площадей. Для предпринимателей в сфере торговли главное — возможность делать прогнозы и просчитывать потенциальную выгоду от открытия новой точки, поэтому, как только ситуация станет ясна, люди начнут гораздо более активно открывать новые магазины и рестораны, покупать франшизы и строить свои сети», — считает эксперт.

В компании Knight Frank прогнозируют, что в ближайшие пять лет все заявленные торговые центры выйдут на рынок. Показатель

*При отсутствии ковидных ограничений для ТЦ рынок начнет отыгрывать потери по трафику, ставкам аренды и количеству вакантных площадей*

вакансии к концу 2021 года стабилизируются после годового роста на уровне 12–14%, а в крупных концептуальных торговых центрах составит 8%. В целом игроки рынка недвижимости отмечают, что спрос на товары и услуги увеличивается во всех сегментах, так же как и посещаемость торговых центров и ресторанов. «Потребительская активность демонстрирует признаки восстановления. Драйверы восстановления — рост заработной платы, использование сбережений, фокус на внутреннее потребление в условиях закрытых границ», — перечисляют в CBRE.

Но есть и другое объяснение: люди просто устали от самоизоляции, курьеров и прочих реалий времен ковида. Так что наступившей осенью торговый сегмент вполне может отыграть потери, но оптимизм этот очень сдержанный. 



# К НОВЫМ РЕКОРДАМ!

О ЛУЧШИХ ПРОЕКТАХ ДЛЯ ЖИЗНИ И ИНВЕСТИЦИЙ РАССКАЗЫВАЮТ ПОБЕДИТЕЛИ 12-Й ЕЖЕГОДНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРЕМИИ «РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ»:

*Антон Борисенко,*

*генеральный директор «Сити-XXI век»:*

«Апарт-комплекс HILL8 (обладатель GRAND Prix премии 2021 года) — это наш флагманский премиальный проект в Москве, наша гордость, в который вся команда «Сити-XXI век» вложила душу».

*Юлия Зубрина,*

*директор по продажам N'ice Loft (COLDY):*

«Проект N'ice Loft, победивший в номинации «Апартаменты № 1», — важная веха в деятельности COLDY. В него войдет физкультурно-оздоровительный комплекс с двумя ледовыми аренами».

*Олег Ступеньков, коммерческий директор МФК River Residences и руководитель компании «ТОП ИДЕЯ»:*

«МФК «River Residences в Серебряном Бору» (признан лучшим в номинации «Апартаменты de luxe № 1») — единственный комплекс городского формата, где от дома до Москвы-реки можно идти босиком».

*Владимир Киреенко, CEO Comcity:*

«ЖК homecity («Жилой комплекс бизнес-класса №1») — часть комплексной застройки на участке площадью 45 га. Ключевой посыл нашей концепции — в соразмерности человеку. Это пять корпусов средней этажности высотой 6–9 этажей. Именно в таком формате люди чувствуют себя максимально комфортно, когда на них не давят небоскребы».

*Лариса Швецова,*

*генеральный директор ООО «Ривер Парк»:*

«Городской квартал «Ривер Парк» стал обладателем премии в номинации «Хит продаж». В ЖК было реализовано более 720 квартир и апартаментов, в среднем ежемесячно мы продавали 60 лотов».

**Победителем в номинации «Жилой комплекс комфорт-класса № 1» стал ЖК «мой адрес На Береговом» от КП «УГС».**

ЖК построен по индивидуальному проекту и включает в себя две очереди строительства: Северный квартал (4 корпуса) и Южный квартал (6 корпусов). Жилые дома расположены на первой линии Москва-реки в историческом районе столицы с живописным природным окружением и прекрасной транспортной доступностью. Современный подход к благоустройству и внимание к личному пространству позволили создать здесь комфортную атмосферу жизни с собственным детским садом на 300 мест, благоустроенной набережной, причалами и парком-променадом. В 2022 году планируется старт продаж квартир во второй очереди (Южный квартал) ЖК.

*Геннадий Щербина, президент Группы «Эталон»:*

«Нашему жилому кварталу (ЖК) Shagal победить в номинации «Премьера года бизнес-класса № 1» помогло качество и окружение проекта — то, что сегодня в приоритете у покупателей недвижимости. Мы в первую очередь ориентировались на этот фактор».



# №1 2021 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



**Марина Любельская, первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ»:**

«Wellton Gold, признанный «Жилой квартал Москвы №1» — финальный проект реконструкции квартала Wellton Park. Стиль здания — отсылка к конструктивизму. А наш концерн «КРОСТ» (победитель в номинации «Девелопер № 1») — российская научная промышленно-строительная компания с 30-летней историей».

**Алексей Демьянчук, управляющий партнер Первого Строительного Треста:**

«"Три Квартала" (номинация «Премьера года комфорт-класса № 1») — это комплекс нового образа жизни Life & Work. Мы спроектировали квартиры с рабочими местами для каждого члена семьи».

**Сергей Михайлов, коммерческий директор ASTERUS:**

«Отличительной особенностью жилого района ALIA (победитель сразу в двух номинациях премии — «Семейный объект № 1» и «Выбор покупателя») является детальная продуманность всех функций и пространств».

**Татьяна Тихонова, генеральный директор компании «РГ-Девелопмент» о ЖК «Октябрьское поле», отмеченном в рамках премии как «Инфраструктура объекта № 1»:**

«Сегодня мы сможем завершить формирование нового современного жилого квартала, в котором будет создана по-настоящему комфортная городская среда».

**Ольга Нарт, вице-президент AVA Group по коммерции:**

«Для нас победа сочинского ЖК «Кислород» в номинации «Региональный объект № 1» стала знаковой наградой. При его реализации достигнута синергия, которая и предопределила успех проекта».

**Антон Демушев, генеральный директор IKON Development:**

«"Новый Зеленоград" — это современный комплекс комфорт-класса, признанный "Микрорайоном Подмосковья № 1". В рамках первой очереди заселены пять жилых корпусов».

**Яна Глазунова, генеральный директор компании VSN Realty, одержавшей победу в номинации «Риэлтор № 1»:**

«Год пандемии позволил увидеть нам точки роста, и мы вошли в 2021-й победителями».

## **В ЧИСЛО ПОБЕДИТЕЛЕЙ ПРЕМИИ «РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ-2021» ТАКЖЕ ВОШЛИ:**

- проект жилых небоскребов бизнес-класса Will Towers («Новостройка Москвы № 1») станет новой доминантой престижного района Раменки. Среди преимуществ проекта — уникальная концепция благоустройства с собственным доступом к набережной реки Раменки;
- комплекс апартаментов бизнес-класса MORE. YALTA стал победителем в номинации «Курортная недвижимость № 1». Он расположен на Южном берегу Крыма в живописном поселке Гурзуф. Проект реализует «Море девелопмент».