

141

ИЮЛЬ-АВГУСТ
2019

ISSN 1814-1978



9 771814 197774 >

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



СТОЛИЧНАЯ ТРОЙКА

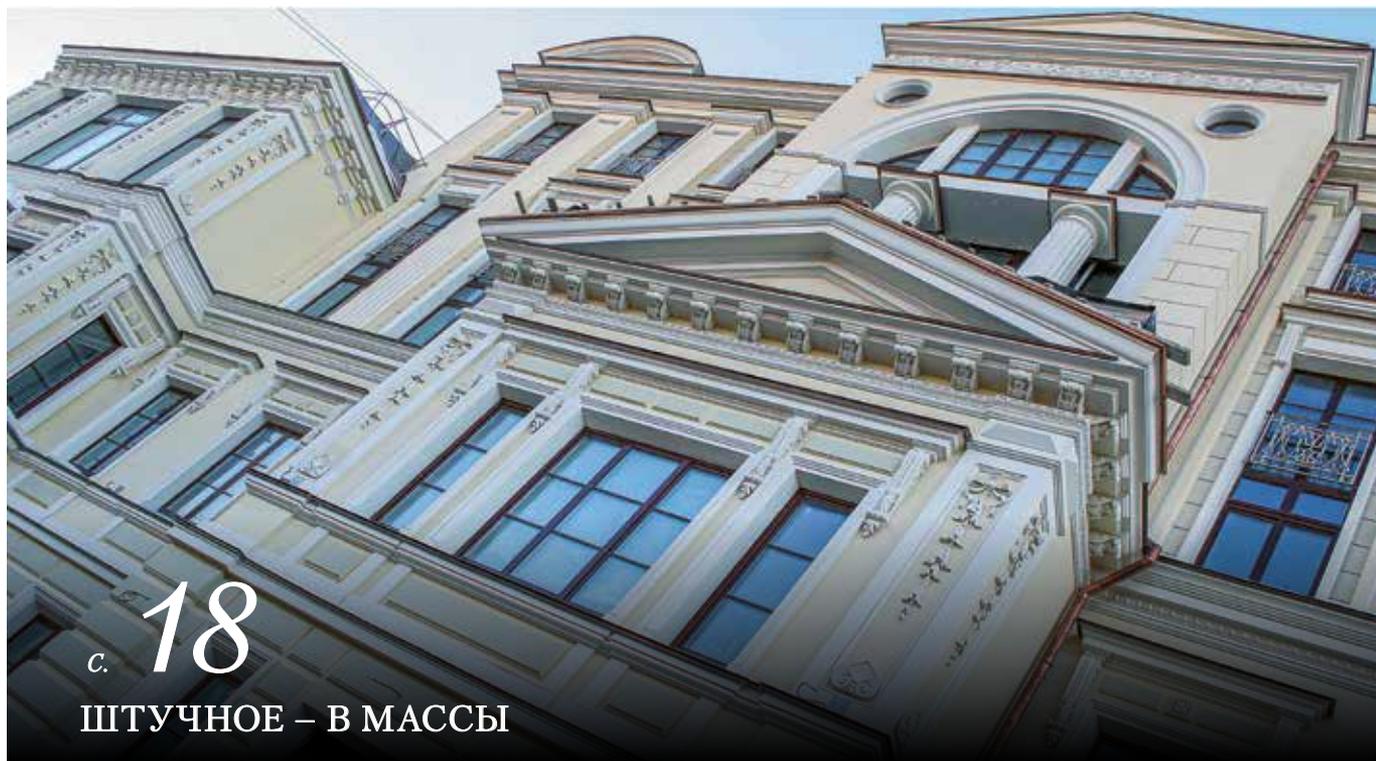
ТРАНСПОРТА БОЛЬШЕ, ЖИЛЬЕ ДОРОЖЕ *стр. 32*



НАЦИОНАЛЬНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

**ЛИДЕР
ПО ПРОДАЖАМ
НОВОСТРОЕК**

NationalRealty.ru



с. 18

ШТУЧНОЕ – В МАССЫ

DN

6.....Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тенденции

18.....Штучное – в массы

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью

26.....Синергия бренда

Главное

32.....Мы едем, едем, едем

Интервью

40.....Екатерина Батынкова: «Наш покупатель становится взрослее и разборчивее»

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

48.....Новостройки и поселки

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проекты

52.....По новым правилам

Тонкости

58.....УДАЧНЫЕ перспективы

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Тенденции

64.....Склады на драйве

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Инвестиции

70.....Популярный Лиссабон

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

76.....Объекты недвижимости на продажу



Среди основных трендов рынка складской недвижимости Московского региона в текущем году эксперты ДН называют рост объемов предложения, низкую вакантность и высокий уровень спроса. При этом из-за различных экономических факторов их оптимизм по дальнейшему развитию рынка все-таки сдержанный.

Читайте на стр. 64

Живые Квартиры

в Москве рядом
с метро

A101



Ипотека
5%

8 495 **266 47 74**
A101.RU

Квартиры

- авторские стили отделки
- потолки до 4,5 метров
- многообразие планировок

Районы

- действующие детские сады и школы
- парки, дворы без машин
- высокая транспортная доступность

Застройщик ООО «А101». Проектные декларации на сайте www.a101.ru. Предложение доступно для ЖК «Скандинавия». 2,5 км до станции метро «Коммунарка». Ипотеку с процентной ставкой 5% годовых предоставляет АО «Россельхозбанк» при страховании жизни и здоровья. Генеральная лицензия №3349. Минимальный первоначальный взнос от 50%. Срок кредитования до 5 лет.

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

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

 @dnmagazin

 **55.774323, 37.532267**
123007, Москва,
5-я Магистральная ул., 14, стр. 1

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласькова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru

Секретарь рекламного отдела
Александра Соркина
digest.russia@yandex.ru



ОБЛОЖКА

Роман Новоселов

Иллюстратор
Данил Гнездилов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН, «KASKAD Недвижимость», «К2 Бизнес-парк», ГК «Кортрос», Компания «ВекторСтройФинанс», ФСК «Лидер», Группа ПСН, Cybarco, depositphotos.com, unsplash.com, pixabay.com, shutterstock.com

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

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

 Рекламные материалы

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

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

НЕДВИЖИМОСТЬ 2019

ОТ ЛИДЕРОВ

26 – 29 СЕНТЯБРЯ



ГОСТИНЫЙ ДВОР
Москва, ул. Ильинка, д. 4



ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Время работы:
11:00 - 19:00

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



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

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

КВАРТИРЫ ДО **1,2** МЛН. РУБ.

120 БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И РИЭЛТОРОВ:

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

28 – 29 сентября
**ФЕСТИВАЛЬ
НЕДВИЖИМОСТИ**

АКЦИИ И СКИДКИ
от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

ДЕТСКИЙ ГОРОДОК



Анимационная
программа
для ваших детей



#недвижимостьотлидеров
www.exporealty.ru



Вся недвижимость Москвы и Московской области

КЛЮЧЕВОЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР ФОРУМА



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР ФОРУМА





ВРЕМЯ ПРИШЛО

С 1 июля 2019 года Россия перешла на новый порядок финансирования жилищного строительства. Отныне денежные средства граждан, которые они собираются вложить в приобретение строящегося жилья, будут храниться в 100 уполномоченных банках на специальных эскроу-счетах. Воспользоваться деньгами «новых дольщиков» застройщики смогут только после сдачи объекта в эксплуатацию. Предполагается, что возводить жилье строители должны за свой счет или привлекая целевые банковские кредиты (проектное финансирование). Как стало известно **ДН**, на сегодняшний день российскими банками получено свыше 1800 заявок от девелоперов о подобном кредитовании под проценты. При этом к началу лета, по данным

ПОД ВОПРОСОМ

Почти 5% новостроек, строящихся сейчас в столице, после 1 июля 2019 года могут оказаться проблемными. «По этим проектам пока нет четкой ясности, смогут ли они перейти на новые правила работы, однако с каждым из застройщиков мы сейчас работаем адресно, прорабатываем модели дальнейшей работы», — сообщил на днях заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин. В целом, по его словам,

Центробанка РФ, в стране между банками и застройщиками было заключено всего 100 кредитных договоров на общую сумму около 74 млрд руб. Определенная «пассивность» бизнеса в этом вопросе объясняется тем, что после долгих дискуссий правительство буквально накануне наступления дня X разрешило большинству застройщиков работать по старым правилам. В частности, достраивать начатые ранее проекты, продолжая привлекать деньги дольщиков напрямую, можно будет по тем объектам, где строительная готовность составляет не менее 30%, а объем проданных по ДДУ площадей в них — не менее 10%. Более того, застройщики, не дотягивающие сейчас до таких показателей, получили возможность «нагнать» объемы вплоть до 1 октября 2019 года.

переход на счета эскроу в жилищном строительстве не оказал влияния на столичный рынок новостроек. «Более 60% московских застройщиков остались в старой схеме, так как отвечают всем необходимым критериям», — сказал он, добавив, что в I полугодии в городе было сдано в эксплуатацию свыше 3,2 млн м² нового жилья. «Учитывая, как инвесторы старались вести жилье к июлю, то по итогам года, думаю, будет все 4 млн «квадратов», — предположил Марат Хуснуллин.

24,2

млн м²

жилья введено в России с начала 2019 года, что на 2% или на 400 тыс. м² больше, чем годом ранее

72,8

тыс. руб.

составила в июне средняя цена предложений на российском рынке новостроек (-0,4% к маю)

3800

эскроу-счетов

на общую сумму свыше 11 млрд руб. было открыто в России к середине июня 2019 года

2,67

млн руб. —

таков сейчас средний размер выдаваемого в стране ипотечного кредита для долевого строительства

В 3,7

раза

сократилось количество выданных разрешений на строительство в Москве за шесть месяцев

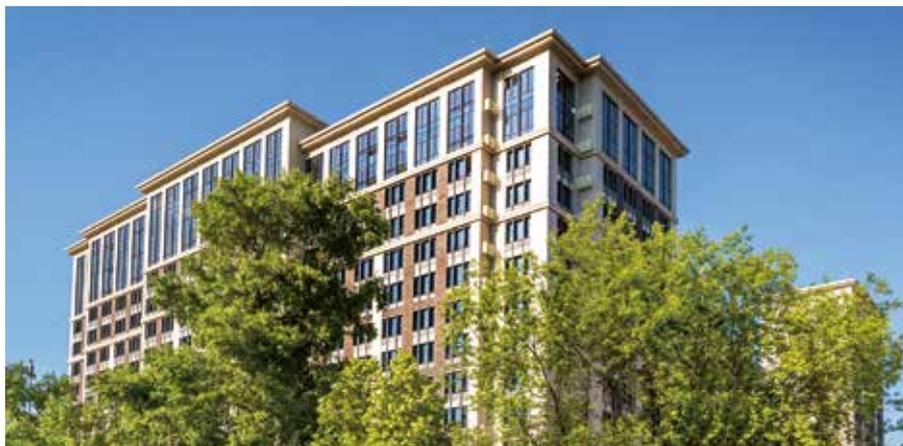
14

%

прибавили по итогам I полугодия 2019 года столичные новостройки массового сегмента

ОСТАВИТЬ «НАСЛЕДИЕ»

Компания «Галс-Девелопмент» получила разрешение на ввод в эксплуатацию предпоследнего третьего этапа жилого комплекса (ЖК) бизнес-класса «Наследие», расположенного в районе Преображенское на востоке Москвы. На Краснобогатырской улице завершено строительство пятисекционного жилого здания общей площадью 33 тыс. м², рассчитанного на 245 квартир (44–136 м²), 243 машино-места и почти 2 тыс. «квадратов» коммерческих помещений. «ЖК «Наследие» стал одним из самых успешных проектов нашей компании, — рассказал ДН вице-президент «Галс-Девелопмент» Иван Зуев. — Новый жилой массив не имеет равных среди объектов бизнес-класса по красоте и детальной проработке фасадов и общественных зон, качеству планировок и инженерии, полноте инфраструктуры. Сегодня мы сосредоточены



на строительстве детского сада на 220 мест с музыкальным и спортивным залом, площадкой для занятий физкультурой на открытом воздухе». Запланированный на I квартал 2020 года ввод этого социального объекта в эксплуатацию станет финальным, четвертым этапом реализации всего проекта». Напомним, ЖК «Наследие» от «Галс-Девелопмент» включает

в себя два многосекционных дома переменной этажности на 1072 квартиры и двухуровневый подземный паркинг на 1734 машино-места. Первая очередь комплекса (482 квартиры) полностью реализована за три месяца до окончания строительства. Вторая очередь и третий этап (590 квартир) распроданы до ввода в эксплуатацию.



ДОЖДАЛИСЬ!

ГК «Гранель», взявшая на себя обязательства по достройке в подмосковном Нахабино жилья для обманутых дольщиков, ввела в эксплуатацию 21 дом общей площадью 48,4 тыс. м². До середины июля свои долгожданные ключи от квартир получают все 488 соинвесторов жилого комплекса (ЖК) «Экопарк

Нахабино» (ныне — ЖК «Малина»). Напомним, свою историю долгострой в Красногорском районе ведет с 2012 года. Изначально прежний застройщик проекта ООО «Фрегат» планировал ввести дома в эксплуатацию во II квартале 2016 года. Однако в связи с нехваткой финансирования сроки многократно переносились.

В 2016 году определением Арбитражного суда города Москвы в отношении ООО «Фрегат» была введена процедура банкротства. Тогда же по согласованию с правительством Московской области к завершению строительства подключилась ГК «Гранель». «Помощь в решении проблемы обманутых дольщиков — это важный принцип работы нашей компании, — отметил в рамках торжественной церемонии передачи ключей от квартир первым жильцам ЖК «Малина» руководитель проектов ГК «Гранель» Кирилл Чистяков. — На сегодняшний день мы достроили уже четыре проблемных объекта, осчастливив тем самым более 2,5 тысячи семей. Сегодня, благодаря неоценимой помощи областного правительства и лично губернатора Андрея Воробьева, мы поздравляем всех новоселов и желаем им, чтобы их долгожданные квартиры наполнились теплом, уютом и счастьем».

МАТЕРИКОВЫЕ ПОКУПАТЕЛИ

В I полугодии 2019 года наблюдался заметный скачок покупательского спроса на элитные новостройки Крыма. Об этом ДН сообщили аналитики резиденции «Дипломат» — построенного жилого комплекса (ЖК) в Ливадии, в 4 км от Ялты. Наибольшим интересом, по их данным, пользовались двух- и трехкомнатные апартаменты площадью 109 м² с отделкой, частичной или полной меблировкой. Средний бюджет сделки составил 44,7 млн руб.

Более 80% сделок пришлось на проекты, расположенные в Ялте и ее окрестностях, традиционной локации, где сосредоточено основное предложение премиального рынка недвижимости региона. При выборе ЖК покупатель ориентировался на уже построенные проекты с собственной инфраструктурой и закрытой территорией. Основными покупателями премиальной



недвижимости полуострова стали жители материковой части России. Рост спроса на высокобюджетную недвижимость Крыма специалисты резиденции «Дипломат» объясняют в первую очередь началом летнего сезона, на который традиционно приходится

наибольшее количество сделок, снижением стоимости предложения до максимально возможного значения — на 20%, которое было зафиксировано еще в начале текущего года, а также колоссальным социально-экономическим развитием региона.



ЗОЛОТОЕ НОВОСЕЛЬЕ

Первые владельцы апартаментов в комплексе «Софийский», расположенном в самом центре Москвы, на острове Балчуг, получили ключи. Элитный апарт-комплекс был построен ГК «Трансстройинвест» менее чем за два года. Проект стал первой готовой новостройкой на «Золотом острове».

По словам председателя совета директоров ГК «Трансстройинвест»

Алексея Фоменко, перед компанией стояла сложная задача деликатно вписать «Софийский» в существующую застройку, состоящую в основном из особняков и усадеб XIX века, и в то же время предложить покупателям проект, отвечающий требованиям элитного сегмента. «В результате мы нашли баланс: классическая архитектура и современное наполнение, — отмечает девелопер. — В комплексе

продуманы новейшие системы приточно-вытяжной вентиляции и центрального кондиционирования, а также усиленная система безопасности».

Собственная инфраструктура проекта включает в себя: фитнес-зал, спа-зону, бассейн, бар-ресторан, мини-ателье, химчистку и т. д. Жителям «Софийского» доступны более 20 консьерж-услуг, в том числе бронирование гостиниц, выгул домашних животных, уход за комнатными растениями и т. д. На сегодняшний день в «Софийском» продано 119 лотов из 224, более 70% покупателей приобрели апартаменты для себя. Но и те, кто вложился в проект с инвестиционной целью, получили доход значительно выше, чем могут предложить консервативные варианты инвестиций. С начала реализации апарт-комплекса стоимость квадратного метра выросла на 35%: с 397 до 540 тыс. руб.



«ГРАНЕЛЬ» ПОСТРОИТ «НОВУЮ РИГУ»

В 10 км от МКАД по Новорижскому шоссе появится жилой квартал на 400 тыс. «квадратов».

Новорижское шоссе твердо закрепило за собой звание перспективного, экологичного и популярного направления, ставшего настоящей находкой для комфортной загородной жизни обеспеченных покупателей. На Новорижском шоссе покупают квартиры те, кто устал от городской пыли, шума, и им необходимо отдохнуть от городской суеты в максимально комфортных условиях в прекрасном и живописном уголке.

Именно здесь и расположен принципиально новый жилой комплекс (ЖК) от ГК «Гранель» — «Новая Рига». Современный, уютный и стильный проект общей площадью почти 400 тыс. м² (из них жилая — 235 тыс. м²) строится в уникальном месте, где природа гармонично переплетается с историей и современностью — всего в 10 км от МКАД по Новорижскому шоссе в деревне Глухово. На живописной территории 37,6 га

появятся девять жилых домов переменной этажности (от 5 до 8 этажей) и необходимая социальная инфраструктура, что гарантирует низкую плотность застройки, сохраняя атмосферу комфортной загородной жизни.

Расположение нового жилого комплекса отличается уникальным сочетанием восхитительной подмосковной природы и быстрой доступностью к столице. Тем, кто любит природу во всей ее первозданной чистоте, безусловно понравится соседство с живописным памятником природы — «Лохин остров», который со всех сторон огибается руслом Москвы-реки, а нетронутый густой сосновый лес, липовые, дубовые рощи и бескрайние поля этого заповедника являются особо охраняемой территорией. Ценителей исторического облика Подмоскovie также привлечет то, что жилой комплекс окружен красивыми историческими

музеями, усадьбами, поселками и церквями, которые сохранили в себе красоту и величие царской России. Более активным жителям микрорайона придется по вкусу разнообразие спортивных объектов и детских обучающих центров, а для тех, кто хочет насладиться вкусной кухней, открыты близлежащие рестораны, бургерные и кофейни, которые находятся в деревне Глухово и рядом с одним из крупнейших в Европе кинотелекомплексом «Главкино».

Для самых маленьких жителей предусмотрено строительство двух детских садов общей вместимостью 550 мест и общеобразовательной школы на 1150 мест, а поликлиника на 150 посещений в смену окажет необходимую помощь всем жителям ЖК «Новая Рига». Также здесь появятся физкультурно-оздоровительный комплекс с офисным блоком и многофункциональным центром. На первых этажах домов будут расположены магазины, отделения банков, салоны красоты и другие необходимые объекты, чтобы обеспечить жителям максимальный комфорт.

Безусловно, еще один плюс этого ЖК — это цены на квартиры, они начинаются от 2,1 млн руб. Первая очередь проекта будет введена в эксплуатацию в IV квартале 2021 года, а весь жилой комплекс планируется полностью завершить в 2027 году.

Подробную информацию уточняйте на сайте компании и по телефону: + 7 (495) 266-55-22





10 ЛЕТ РЕКОРДОВ

В Москве прошла юбилейная, десятая церемония награждения лауреатов международной премии «Рекорды рынка недвижимости».

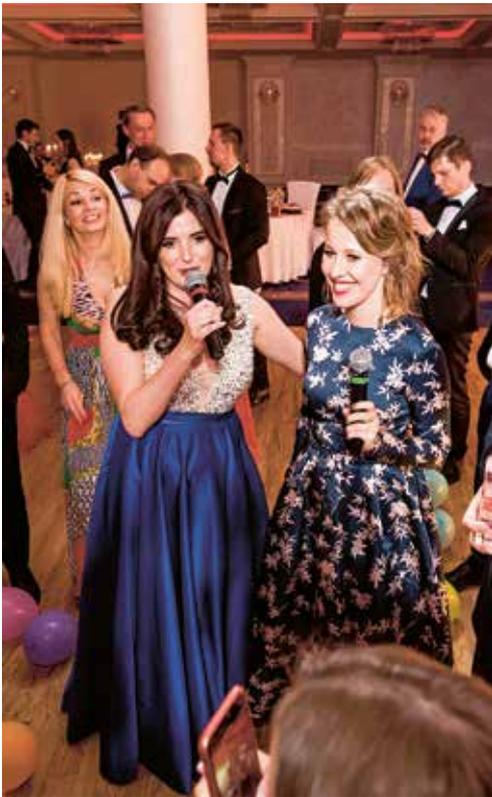
Премия «Рекорды рынка недвижимости», основанная в 2010 году Московским бизнес-клубом (МБК), считается своего рода «Оскаром» рынка недвижимости, и вручение ее всегда обставляется соответствующим образом: красная ковровая дорожка, женщины в шикарных вечерних платьях и мужчины в смокингах, вспышки фотокамер, гастрономический

ужин, развлекательная программа с участием известных артистов и звездных ведущих.

Однако юбилейная церемония, пожалуй, превзошла своим размахом все другие. В гала-ужине, проходившем в столичном Triumph Event Hall, приняли участие 500 топ-менеджеров российских девелоперских, консалтинговых, риелторских и финансовых компаний, а также представители крупнейших банков и отраслевых и федеральных СМИ. Ведущими праздничного вечера — по традиции — стали

Ксения Собчак и Александр Пряников.

Для начала организаторы подготовили для собравшихся гостей сюрприз — видеоролик по истории премии за 10 лет, в который вошли фрагменты девяти предыдущих церемоний. Позже перед гостями выступили артисты — финалисты российского телевизионного шоу «Минута славы». А хедлайнерами развлекательной программы стали: известная группа Hi-Fi и зажигательный диджей с интерактивным музыкальным сетом.



ДОСЬЕ ДН

На сегодняшний день премия «Рекорды рынка недвижимости» является единственным российским профессиональным конкурсом с международным статусом. На соискание премии 2019 года были также представлены не только отечественные, но и зарубежные проекты (среди финалистов, к примеру, была компания Colliers International). В этом году награды присуждались в общей сложности в 33 номинациях. Победители определялись по итогам трех этапов: народного отбора, голосования жюри и выбора профессионалов рынка.

*Лауреаты премии
«Рекорды рынка недвижимости — 2019»*

Номинация	Победитель
Grand Prix	ЖК Wellton Towers (Концерн «КРОСТ»)
Небоскреб № 1	МФК «Башня Федерация» (ЗАО «Башня Федерация»)
Инвестиционный объект № 1	ЖК «Рихард» (ГК ФСК)
Апартаменты № 1	Дом Chkalov (Ikon Development)
Хит продаж № 1	ЖК «Летний сад» (Группа «Эталон»)
Премьера года	ЖК RiverSky (ГК «Инград»)
Объект 5 звезд *****	Клубный дом «Долгоруковская 25» (ГК «БЭЛ Девелопмент»)
Выбор покупателя	ЖК «Октябрьское поле» (РГ-Девелопмент)
Элитный объект № 1	Kuznetsky Most 12 by Lalique (KR Properties)
Новостройка Москвы № 1	ЖК «Фестиваль Парк» (Центр-Инвест)
Жилой квартал Москвы № 1	ЖК «Крылья» (Группа «Эталон»)
Жилой квартал Подмосковья № 1	ЖК «Малаховский квартал» (СтройПромСервис)
Жилой комплекс премиум-класса № 1	ЖК Grand House (Glorax Development)
Коттеджный поселок № 1	Коттеджный поселок «Примавера» (Геометрия)
Семейный объект № 1	ЖК Twin House (ИСК «Ареал»)
Инфраструктура объекта № 1	ЖК «Серебряный фонтан» (Группа «Эталон»)
Архитектурное решение № 1	«Театральный дом» (ГАЛС-Девелопмент)
Loft № 1	ЖК «Loft.FM » (Колди)
Бизнес-центр № 1	МФК «Искра-Парк» (ГАЛС-Девелопмент)
Город в городе	ЖК «Мой Ритм» (АК БАРС Девелопмент)
Санаторий № 1	Ревиталь парк
Аналитическая № 1	bnMAP.pro
Персона № 1	Голубицкий Вениамин Максович (ГК «КОРТРОС»)
Компания № 1	Группа компаний «Пионер»
Девелопер № 1	РГ-Девелопмент
Риелтор № 1	БЕСТ-Новострой
Ипотечная программа № 1	Абсолют Банк





СОВЕТЫ ОТ ЛИДЕРОВ

Победители престижной премии «Рекорды рынка недвижимости — 2019» рассказали о том, как создавать объекты с высоким покупательским спросом.

После торжественной церемонии награждения лауреатов юбилейной, десятой международной премии «Рекорды рынка недвижимости» в пресс-центре МИА «Россия Сегодня» прошла пресс-конференция, в ходе которой победители рассказали, что позволило им получить главную отраслевую награду, поделились новостями своих компаний, а также обсудили наиболее актуальные тенденции рынка. Открыл пресс-конференцию победитель одной из главных номинаций премии — «Персона № 1» — президент ГК «КОРТРОС» Вениамин Голубицкий, подчеркнувший, что сегодня для успешной реализации проектов слишком мало быстро и хорошо строить, так как искушенный покупатель ищет уже больше, чем стандартную бетонную коробку. И достичь в этих условиях успеха девелоперам, по мнению эксперта, поможет умелая работа с брендами. «Именно по этому

пути идет сейчас наша компания, персонализируя создаваемые пространства и учитывая личные характеристики проживающих в них граждан, — отметил Вениамин Голубицкий.

В свою очередь, коммерческий директор Московского территориального управления Группы «Эталон» Василий Фетисов — компании, ставшей лауреатом премии сразу в трех номинациях с жилыми комплексами «Летний сад», «Серебряный фонтан» и «Крылья», — напомнил, что в феврале этого года начался процесс интеграции Группы «Эталон» и московской компании «Лидер-Инвест», в результате которого была создана объединенная девелоперская структура с лидирующими позициями на рынке. «Наша тройная победа свидетельствует о том, что мы развиваемся в верном направлении», — уточнил Василий Фетисов.

«Приятно и почетно, что проекты «Инграда» в который раз становятся победителями этой престижной премии, — рассказал следующий спикер — президент ГК «Инград» Павел Поселенов. — Вот и текущий лауреат, ЖК RiverSky, и правда, стал заметной премьерой на рынке

столичной недвижимости, — пояснил он. — Его ждали, и мы уже видим большую заинтересованность людей в покупке, хотя продажи только что начались».

«Достойное окружение, хорошее расположение, узнаваемая архитектура в стиле неоклассицизма, эксклюзивная отделка входных групп, продуманные планировки — это причины, по которым покупатели приобретают недвижимость в нашем ЖК «Октябрьское поле» — так прокомментировала победу в номинации «Выбор покупателя» генеральный директор компании «РГ-Девелопмент» Татьяна Тихонова. А в подтверждение своих слов она привела данные столичного Росреестра, согласно которым продажи в этом ЖК в два раза превышают продажи «соседей» — застройщиков-конкурентов. «К небоскребу Wellton Towers, получившему гран-при премии как проект sky-класса, мы шли не один год, — вспоминает первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ» Марина Любелская. — Еще в 2008 году мы начали проектировать и строить жилые дома высотой более 100 м, и я уверена, что тенденция строительства



подобных городских небоскребов будет только развиваться». «Высотную тему» продолжил генеральный директор комплекса «Башня Федерация» (победитель в номинации «Небоскреб № 1») Михаил Смирнов: «На фоне других столичных высоток наш проект выделяют не только высотные характеристики — рекордные 374 м. Кроме того, спикер разрушил миф о том, что недвижимость здесь невероятно дорогая. Сейчас в «Башне Федерация», к примеру, имеются студии площадью от 48 м² за 25 млн руб. на очень высоких этажах. Такого предложения нет ни в одном другом проекте в Сити». Подробнее о высокобюджетном жилье рассказала уже директор департамента продаж «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова. По ее словам, в пуле элитных проектов компании представлены не просто кварталы с авторской архитектурой, атмосферным окружением и современным оснащением. «Некоторые из них по праву можно назвать настоящими произведениями искусства, проектами «ручной сборки», — уточнила она. — Среди них — жилой ансамбль «Театральный Дом» на Поварской с восстановленной лепниной и нежной цветочной мозаикой на фасаде, отмеченный высшей наградой премии. Другой пример — элитный квартал «Сады Пекина» с открытой эксплуатируемой крышей, ставший лидером продаж по итогам I полугодия 2019 года среди объектов «Галс-Девелопмент» в высоком

сегменте». Рыночным трендам в целом было посвящено выступление Елены Орешкиной, коммерческого директора «Колди» (лауреат в номинации «Loft № 1» с проектом LOFT FM). По ее словам, слияние компаний продолжится. «В целом рынок готов к новым правилам игры. Укрупнение бизнеса в сочетании с маркетинговой историей проектов под сегментированную целевую аудиторию — вот залог успеха работы в новых условиях», — считает Елена Орешкина. «Запустить в поселок жизнь, создать новый, модный, интересный образ жизни — было для нас самым захватывающим», — прокомментировал победу в премии Павел Кострикин, генеральный директор компании-застройщика казанского городского коттеджного поселка «Примавера». В свою очередь, Виктория Григорьева, генеральный директор и партнер компании «БЕСТ-Новострой» (лауреат в номинации «Риэлтор № 1»), рассказала, что сейчас у их компании на реализации более 50 жилых комплексов в Москве, Подмосковье и Новой Москве. «Мы горды тем, что два наших проекта стали победителями премии: ЖК «Малаховский квартал» и ЖК TWIN HOUSE». Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, в ходе своего выступления отметил, что клубный дом Grand House — это воплощение идеального респектабельного дома в самом сердце Санкт-Петербурга. «По своим характеристикам он сейчас является

одним из лучших предложений премиум-класса в Центральном районе города». Другая компания — ГК «БЭЛ Девелопмент» — один из немногих отечественных застройщиков, успешно реализующих крупные и амбициозные проекты во всех сегментах коммерческой и жилой недвижимости. «Мы рады представить наш новый проект — клубный дом «Долгоруковская 25», который станет достойнейшим объектом премиум-класса в Тверском районе столицы», — рассказала Елена Комиссарова, генеральный директор «БЭЛ Девелопмент». «Одним из самых интересных предложений на рынке новостроек, сочетающим в себе престижную локацию, высокое качество строительства, стильную архитектуру, эргономичные планировки и эксклюзивные виды квартир является флагманский проект компании — ЖК «Фестиваль Парк», — считает Борис Чистяков, генеральный директор «Центр-Инвест». Вадим Фадеев, генеральный директор «Эссет Менеджмент» (инвестор-застройщик Chkalov) рассказал, что в Москве становится более востребованной концепция Residential + Retail. «Такой формат жилья помогает минимизировать временные издержки жителей, которые могут работать, заниматься спортом, отдыхать и даже устраивать шоппинг, не покидая территории проекта, — уточнил Вадим Фадеев. — Сегодня строятся единичные московские проекты с подобной концепцией. Дом Chkalov — один из первых».



МЕСТО КОМФОРТНЫХ ВСТРЕЧ

В Москве открылся центр сделок с недвижимостью от Сбербанка

В структуре сделок на рынке купли-продажи недвижимости вторичное жилье продолжает занимать лидирующую позицию. Например, в Москве на долю «вторички» приходится 60% сделок, в регионах эта цифра еще выше – 70%. Кроме того, почти половина всех договоров купли-продажи заключается без привлечения ипотечных кредитов. При этом сделки со вторичной недвижимостью являются самыми сложными, поскольку участников и объектов в них может быть несколько.

В столице были зафиксированы случаи, когда в альтернативной цепочке участвовало более десяти объектов и свыше двух десятков человек. Однако, несмотря на такие масштабы, до настоящего времени комфортных условий для проведения подобных сделок создано не было.

«Мы решили эту ситуацию исправить, – рассказывает директор

управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Московского банка ПАО Сбербанк Алия Кирьянова. – В этом году Сбербанк провел совместно с Гильдиями риелторов несколько встреч, в результате родилась идея создать специальный центр для проведения неипотечных, в том числе альтернативных, сделок со вторичной недвижимостью.

В специальном центре агенты и клиенты имеют возможность проведения неипотечных альтернативных сделок через банковские ячейки и иные сервисы банка. Раньше эта «опция» была доступна для клиентов, приобретающих недвижимость только в ипотеку».

Сбербанк открыл в столице центр сделок с недвижимостью на ул. Гиляровского, 39, стр. 3 в апреле этого года. Это просторный офис с тремя полномасштабными переговорными комнатами. В центре работают три менеджера. Там созданы очень комфортные условия: обслуживают профессиональные сотрудники банка, а пока идет сделка, клиентам предложат кофе или воду.



«На старте мы проводили 10 сделок в неделю, сейчас увеличили объемы почти втрое – до 27 сделок в неделю, пока и это немного, но в перспективе их число будет увеличиваться, – добавляет Алия Кирьянова. – К тому же в III квартале этого года мы планируем открыть еще три точки. Один центр появится в Москве на улице Большая Якиманка, где после ремонта функционирует наш большой флагманский офис. Второй – на юго-востоке столицы в районе Кузьминки, где у нас тоже расположен крупный офис. Над локацией третьего центра еще думаем. Однако уже сейчас мы пришли к пониманию, что все они будут в формате гибрида, то есть в них будут проводиться абсолютно все сделки с недвижимостью, в том числе ипотечные. А вот в центре на Гиляровского мы оставим все как есть, чтобы проверить чистоту эксперимента нашего пилота,

проанализировать, что можно было бы улучшить и пр. Далее мы планируем расширить продуктовую линейку, чтобы сделать центр еще более удобным для обслуживания клиентов: предложим различные страховые продукты, электронные сервисы от Сбербанка и иные программы, которые интересны клиентам. При этом банк не собирается навязывать эти услуги, мы лишь предложим их в качестве дополнительных, а клиент сам будет решать – интересны они ему или нет».

В настоящее время у Сбербанка в Москве расположено 28 ипотечных центров, большая часть из которых находится в пределах Садового кольца. Такого охвата нет ни у одного банка.

«Еще раз подчеркну, что в открывшемся центре мы постарались создать максимально комфортные условия для всех участников сделки, – отмечает Алия

Кирьянова. – Это важно, поскольку риелторский бизнес – репутационный, и, чем больше клиентов остались довольны сделкой, тем выше вероятность, что они будут рекомендовать специалиста своим друзьям, знакомым, коллегам. Еще один важный момент для риелторов – теперь можно заложить комиссию риелтора в отдельную ячейку, то же самое можем сделать с использованием аккредитивной формы расчетов, и эта история уже работает. Одним словом, риелторы теперь тоже защищены от форс-мажорных обстоятельств». Кстати, если кто еще не знает, удобной альтернативой ячейке или аккредитиву, как форме расчетов, может стать сервис безопасных расчетов от Сбербанка. Во-первых, это выгодно, так как услуга стоит 2900 руб., во-вторых, это быстро, так как оформление сделки занимает всего 15 мин, в-третьих, безопасно – банк



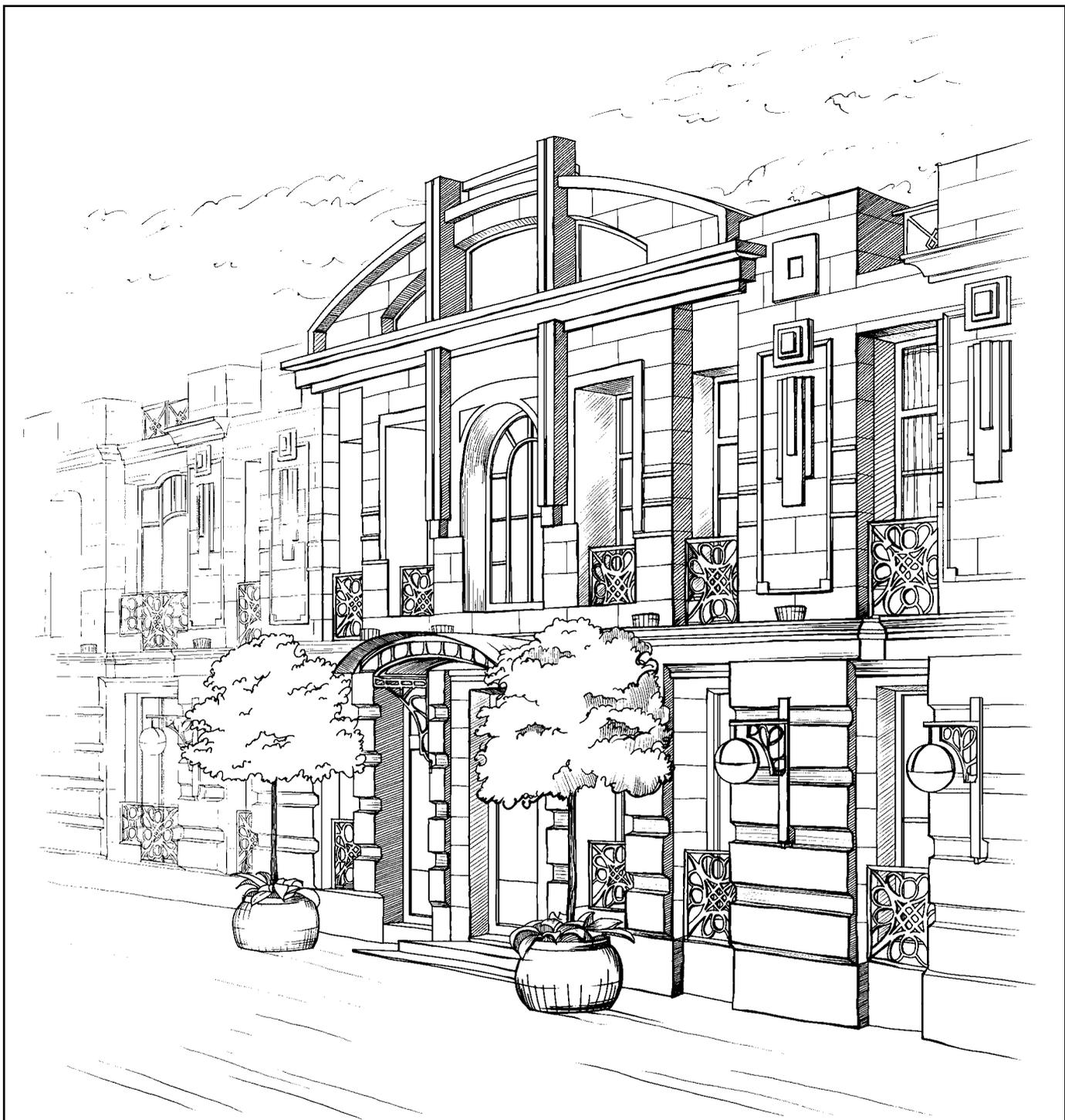
обеспечивает сохранность денег и соблюдение интересов всех сторон. Сервис отлично работает в связке с сервисом электронной регистрации сделок с недвижимостью, который стоит 10 900 руб., включая госпошину. Схематично это выглядит так: покупатель переводит средства на специальный номинальный счет центра недвижимости Сбербанка. Пакет документов электронно направляется в Росреестр на регистрацию. После того как сделка о переходе права собственности зарегистрирована в Росреестре, банк оперативно получает об этом уведомление, после чего открывает счет, и деньги за квартиру перечисляются продавцу. Теперь участникам сделки не нужно снимать наличные в кассе, перечислять их, вносить в банковскую ячейку или брать расписку.

Сумма прозрачна и известна всем сторонам. При этом для совершения сделки покупателю достаточно посетить офис банка всего один раз, дальнейшие действия выполняются автоматически. Покупатель и продавец недвижимости узнают о регистрации сделки и поступлении денег на счет продавца с помощью уведомления на e-mail. Если вдруг Росреестр по каким-либо причинам приостановит сделку, то денежные средства никуда не денутся, они остаются на счете, и если сделка будет отменена, то деньги вернуться покупателю. Кроме того, при осуществлении сделки с использованием сервиса безопасных расчетов никаких дополнительных комиссий ни при перечислении между участниками сделки, ни при снятии денег со счета не взимается.



Алия КИРЬЯНОВА,
директор управления
по работе с партнерами
и ипотечного кредитования
Московского банка
ПАО Сбербанк

«В открывшемся на улице Гиляровского центре сделок с недвижимостью мы постарались создать максимально комфортные условия для всех участников сделки. Это важно, поскольку риелторский бизнес – репутационный, и, чем больше клиентов остались довольны сделкой, тем выше вероятность, что они будут рекомендовать специалиста своим друзьям, знакомым, коллегам».



EL

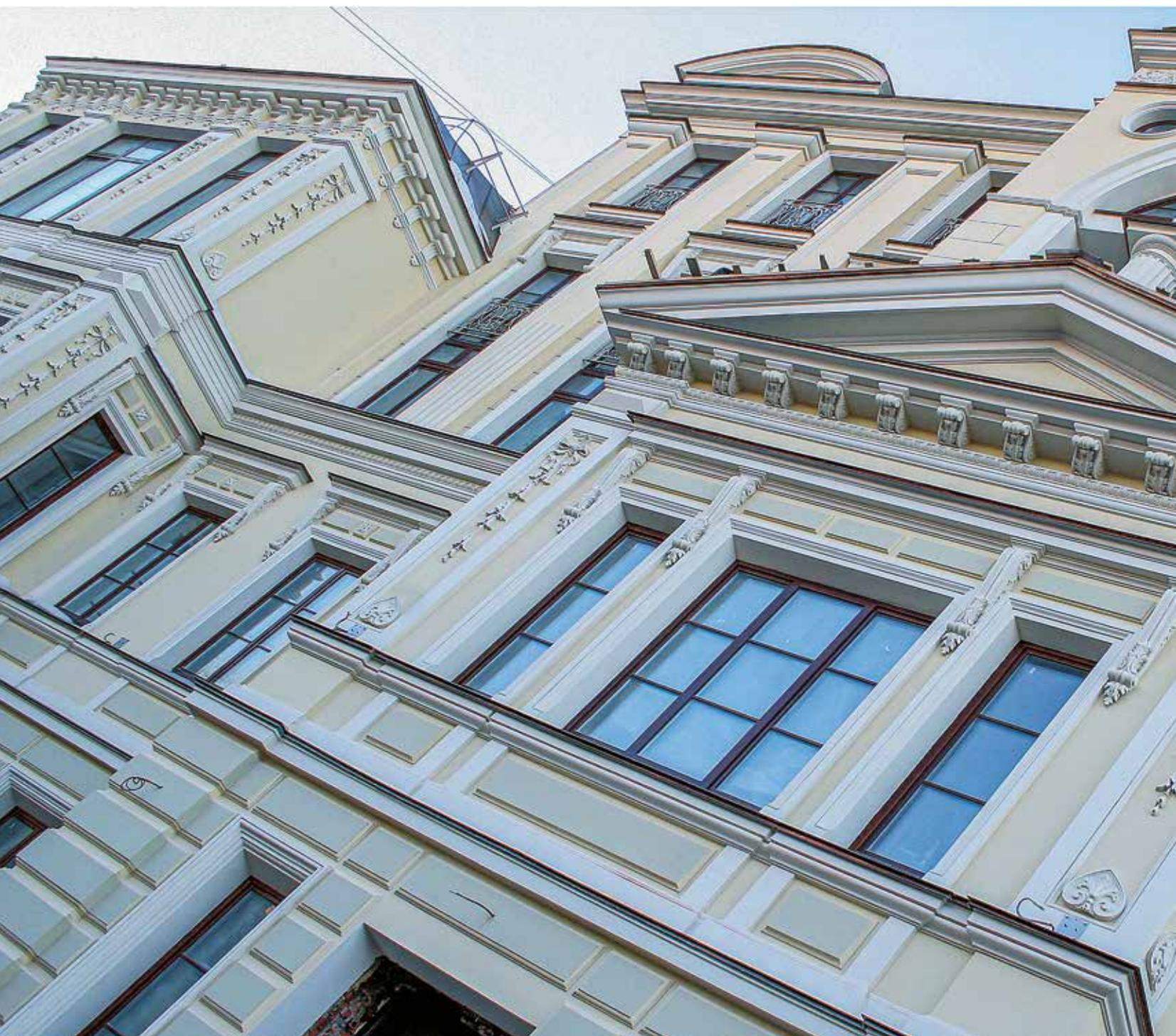
ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ШТУЧНОЕ – В МАССЫ

Почему клубные дома стали популярным форматом элитного жилья

АВТОР

Екатерина САХАРОВА



НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ УЖЕ ТРИ ЧЕТВЕРТИ РЫНКА ЭЛИТНЫХ НОВОСТРОЕК МОСКВЫ ПРЕДСТАВЛЕНЫ КЛУБНЫМИ ДОМАМИ (ОКОЛО 60 ПРОЕКТОВ). ВЫБОР ДОВОЛЬНО БОЛЬШОЙ, ХОТЯ РЕЧЬ ИДЕТ О КАМЕРНЫХ ПРОЕКТАХ С ВЕСЬМА ОГРАНИЧЕННЫМ ЧИСЛОМ ЛОТОВ В КАЖДОМ. НЕКОТОРЫЕ ОБЪЕКТЫ НИКОГДА НЕ ДОХОДЯТ ДО СТАДИИ ОТКРЫТЫХ ПРОДАЖ. ЧЕМ КЛУБНЫЕ ДОМА ИНТЕРЕСНЫ ПОКУПАТЕЛЯМ И ВЫГОДНЫ ЗАСТРОЙЩИКАМ — РАЗБИРАЛСЯ ДН.



Изначально клубный дом подразумевал не просто ограниченное количество квартир, а особый подход к составу владельцев. Безусловно, был финансовый порог входа (квадратный метр в клубном доме всегда стоил больше, чем «стандартное» элитное жилье), но также существовал «фейс-контроль»: к покупателю предъявили ряд требований, соседи подбирались очень тщательно, могли потребоваться рекомендации уже «одобренных» собственников. Сейчас на столичном рынке также существуют проекты, в которых не так легко купить квартиру, даже имея необходимый бюджет, но уже всё чаще под клубностью подразумевают просто камерность — ограниченное число квартир, закрытую для посторонних инфраструктуру и какие-то эксклюзивные детали, которые делают тот или иной комплекс предметом желания взыскательной публики.

НЕБОЛЬШОЙ, НО КЛУБНЫЙ

По данным международной консалтинговой компании Knight Frank подсчитали, что за последние три года количество лотов, представленных в квартирах и апартаментах клубных домов, увеличилось на 90%. Только в 2018 году рынок пополнился 11 проектами такого формата. Сегодня в Москве, по данным компании Savills в России, насчитается 57 клубных домов: это как точечная застройка, так и клубные особняки в проектах квартальной застройки. По оценкам аналитиков компании, клубные дома составляют три четверти общего числа проектов на премиальном и элитном рынке недвижимости. Однако если брать количество лотов в реализации, то доля предложения в клубных домах составит 55%. Такая разница объясняется просто: клубный дом на то и клубный, что число квартир в нем небольшое. К примеру, в самом камерном проекте Москвы всего четыре лота — это клубный дом Quartet House на улице Покровка. Он представлен четырьмя трехуровневыми городскими усадьбами-таунхаусами площадью от 122 до 141 м², объединенными общей архитектурной концепцией.

Географически клубные дома в Москве распределены неравномерно: есть несколько кварталов клубных особняков в Хамовниках, что делает этот район лидером по числу квартир и апартаментов в клубных домах. На втором месте — Тверской район. А вот в одной из самых престижных локаций, в начале Кутузовского проспекта, есть большой спрос



Оксана ДИВЕЕВА,
 директор по продажам
 Capital Group:

«Ключевые преимущества формата — это камерность и уединенность, малое количество соседей. Также клубные проекты обеспечены продуманной целевой концепцией: это выражается и в архитектуре, и в оформлении лобби и общих зон. Кроме того, на небольшой внутренней территории есть возможность для создания ландшафтного проекта, к которому привлекаются международные бюро. Один из трендов этого года для клубного формата, востребованный покупателями — проекты с готовой отделкой. Сегодня даже в сегменте de luxe покупатель стремится получить максимально готовый продукт, который необходимо будет лишь адаптировать под свои предпочтения. Поэтому готовая отделка в клубных проектах предусматривает индивидуализацию под запрос покупателя».



на подобные предложения, но вариантов для покупки давно не было. В Savills отмечают, что в 2018 году единственный выведенный в продажу за последние десять лет новый клубный дом «Кутузовский XII» (девелопер Capital Group) продавался впечатляющими темпами. За год здесь продали порядка 90% лотов.

ПО МИЛЛИОНУ «ЗА КВАДРАТ»

Клубные дома в принципе пользуются высоким спросом: в 2018–2019 годах каждая вторая сделка на рынке элитной недвижимости заключалась с квартирами и апартаментами именно в клубных проектах. Наиболее востребованы варианты с площадью от 100 до 125 м². При этом именно в сегменте клубных домов приобретаются наиболее просторные варианты: квартиры площадью свыше 175 м². По данным аналитиков компании Capital Group, среди предложения в клубных домах по юридическому статусу наибольшая доля относится к апартаментам — 74% площадей. При этом внутри подклассов распределение схожее. В подклассе





Кирилл БОРТОВ,
директор по маркетингу
Insignia Group:

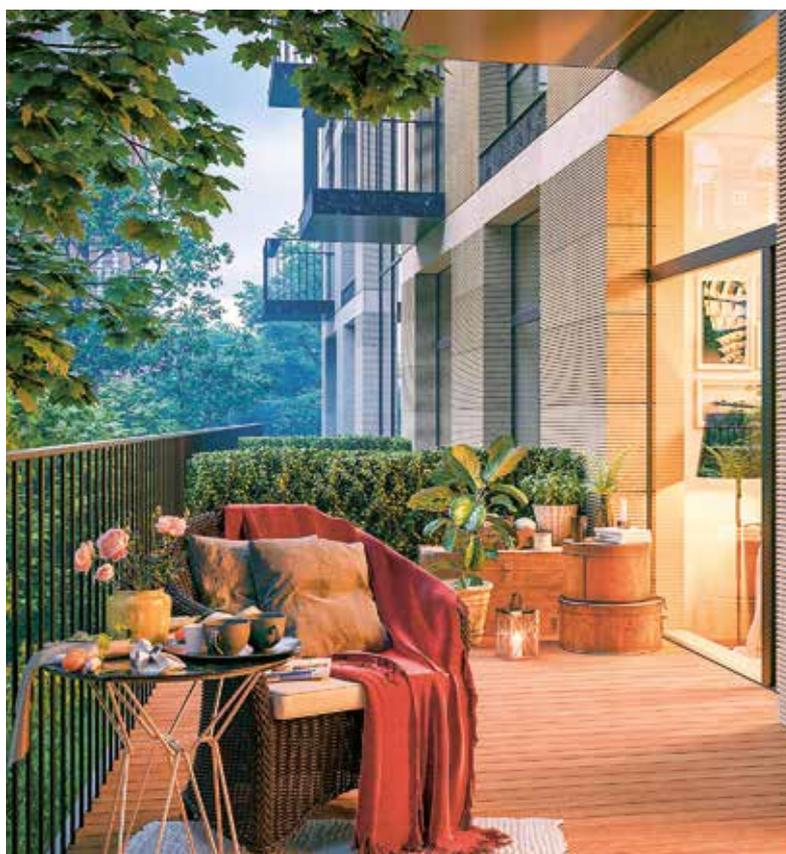
«Клубное жилье все чаще приобретается для себя, а не для инвестиций. Для покупателей это далеко не первая покупка недвижимости, и основным фактором при выборе становится улучшение качества жизни. Особое внимание уделяется приватности. Люди хотят жить в престижной локации, социально однородной среде, особенной атмосфере — клубные проекты отвечают всем этим критериям. В клубном доме продумывается каждая деталь: интерьер лобби, организация пространства мест общественного пользования, ландшафт внутреннего двора».

de luxe на апартаменты приходится 73% площадей, в премиальном — 77%.

По оценкам аналитиков компании Knight Frank, цена предложения в клубных домах на треть выше, чем в среднем по рынку. Средневзвешенная стоимость лотов в клубных домах элитного и премиального сегментов на первичном рынке Москвы составляет чуть более 1 млн руб. за 1 м². Средневзвешенная цена квадратного метра на первичном рынке всего высокобюджетного сегмента составляет 815 тыс. руб. Цена квадратного метра в клубных домах начинается от 363 тыс. руб.: минимальный показатель представлен в комплексе апартаментов премиум-класса Magnum, расположенном в районе Хамовники. Максимальная стоимость может достигать 2,5 млн руб. и более за «квадрат» (пример — квартиры в ЖК Barkli Gallery).

ИНТЕГРИРУЯ ЭТО

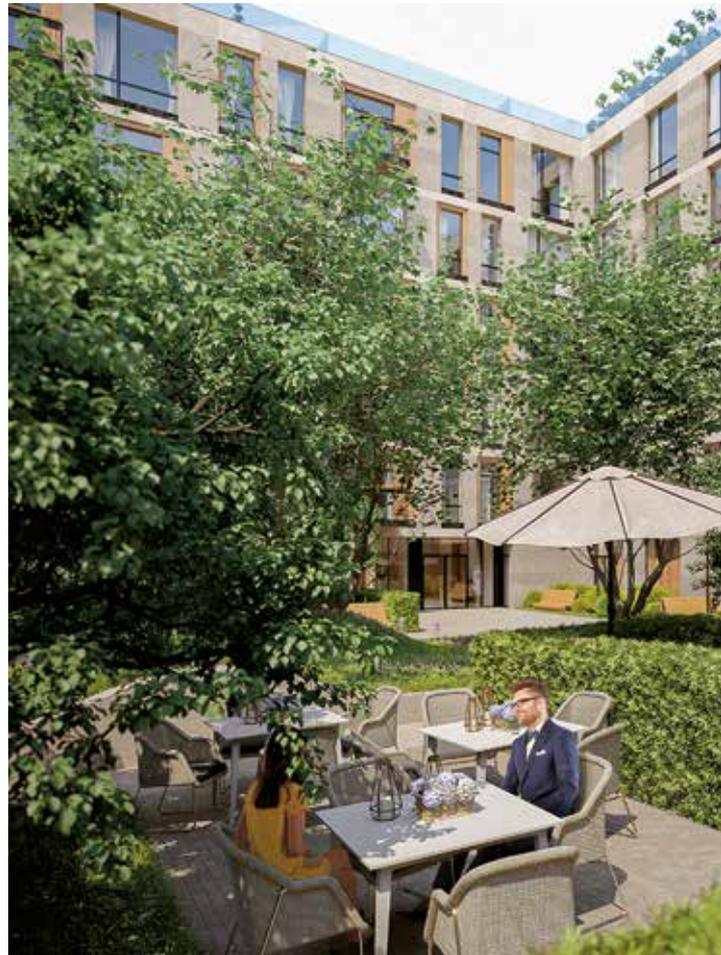
Клубные дома сегодня действительно находятся на пике популярности, и есть основания полагать, что предложение в этом



Примеры наиболее дорогих квартир и апартаментов в столичных клубных домах

Проект	Адрес	Цена 1 м ² , млн руб.	Площадь лота, м ²	Стоимость, млн руб.
Малая Бронная, 15	Малая Бронная ул., 15	3,4687	719	2494
White Khatovniki	Олсуфьевский пер., 9	2	159	318
Fairmont & Vesper Residences	1-я Тверская-Ямская ул., 2	2	1 042	2 083,46
Nabokov	Курсовой пер., 10/1	1,95	267	520,845
Дом на Хлебном	Хлебный пер., 19	1,8875	327	617,458

Источник: Savills



сегменте будет увеличиваться. «Этот формат является наиболее привлекательным и востребованным среди девелоперов ввиду ряда факторов. Первый — безусловно, масштабы строительства: клубные дома включают в себя до 100 квартир, и для девелопера это возможность создать качественный проект на небольшом участке застройки. Во-вторых, клубные дома органично интегрируются в окружение: появляясь в центре города, они изящно вписываются в существующую городскую ткань», — говорит директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева. Для строительства клубных домов девелоперы выбирают наиболее интересные площадки в локациях: это может быть небольшой участок рядом с городским парком или, к примеру, площадка с видом на набережную.

При этом расширяется круг почитателей формата. Если раньше традиционными приверженцами сегмента были преимущественно взрослые семейные покупатели, то сегодня клубные дома интересны и молодым людям.



Новые клубные дома в Москве

Проект	Год выхода
The Mostman	2017
Barkli Gallery	2017
Бакст	2017
Берег Столицы	2017
Цвет 32	2017
Maison Rouge	2018
Усадьба Manor	2018
Edison House	2018
Дом Наркомфина	2018
Пироговская, 14	2018
Magnum	2018
Fairmont Vesper Residences	2018
Villa Grace	2018
БОР	2018
Данилов дом	2018
Дом с Атлантами	2018
Долгоруковская 25	2019
Artisan	2019
Kuznetsky Most 12 by Lalique	2019
ЖК Stoleshnikov 7	2019

Источник: «Метриум»

«Мы отмечаем высокий процент молодых семей среди покупателей клубного дома White Khramovniki: это, как правило, жители района, уже имеющие свои квартиры, но стремящиеся к жизни в новом современном доме в привычной локации. Интерес подтверждают высокие темпы продаж: за четыре месяца со старта дом White был продан более чем на 45%», — рассказывает Оксана Дивеева.

«Рынок элитного жилья динамично развивается, появляется много качественно новых, интересных проектов, но, чтобы преуспеть в условиях высокой конкуренции, девелоперы стремятся сегментировать свой продукт. Клубные дома остаются наиболее ликвидным форматом в дорогом сегменте», — комментирует директор по маркетингу Insigma Group Кирилл Бортов. Среди основных причин востребованности формата эксперт выделяет центральную локацию таких проектов, однородную социальную среду собственников, камерность и безопасность проживания, авторскую архитектуру и эффектные планировочные решения.

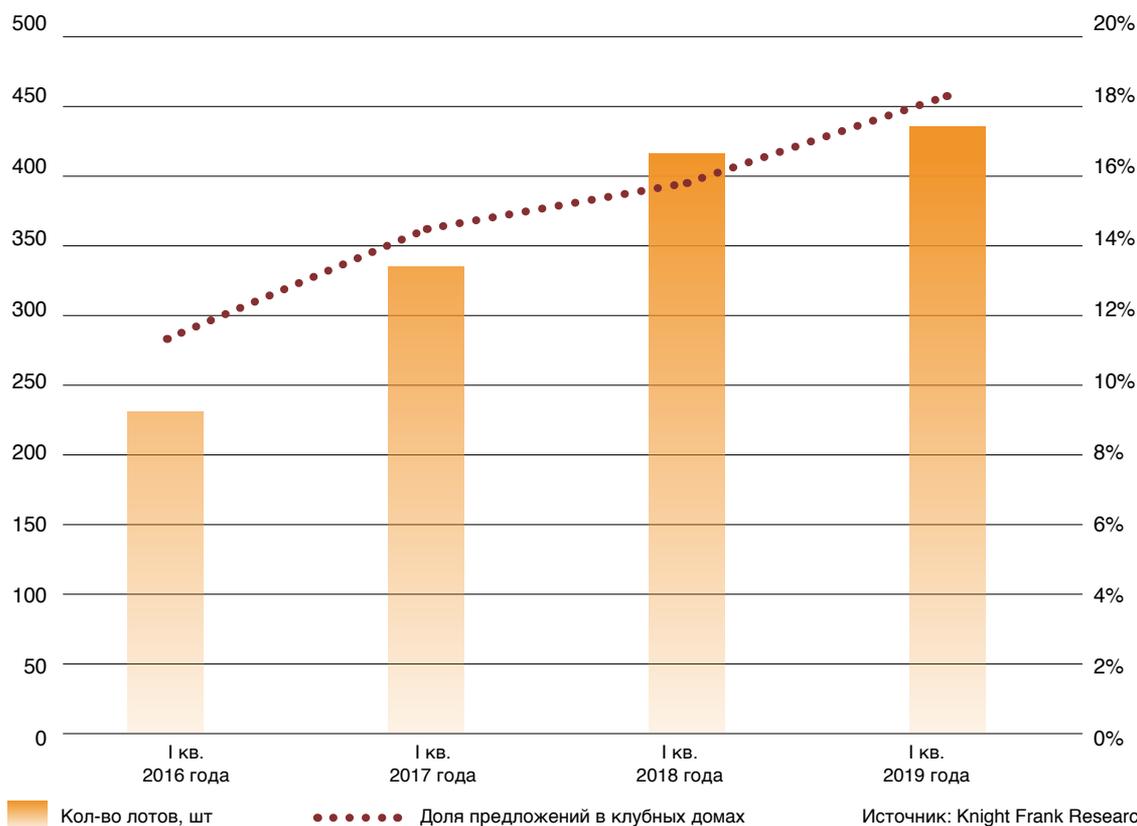




Илья МЕНЖУНОВ,
 управляющий
 директор
 «Метриум Премиум»
 (участник
 партнерской
 сети CBRE):

«Квартира в клубном доме — это дорогостоящее приобретение, которое имеет определенное инвестиционное значение. Темпы продаж в таких домах сложно сравнивать в целом с элитным сегментом в силу ряда специфических черт. К примеру, в клубных домах, как правило, ведутся закрытые продажи, то есть не любой обладатель нужной суммы может купить там квартиру. Порой в выборе нового соседа даже участвуют уже проживающие в доме собственники. Кроме того, если речь идет о проекте всего на несколько квартир, то нередко немалую часть жилья приобретают сами инвесторы проекта, а также их знакомые. В результате и возникает необходимость в дополнительном отборе потенциальных клиентов».

Динамика изменения объема предложений в клубных домах



«Интерес девелоперов к клубным домам обусловлен размером и форматом площадок для нового строительства в центре города. Традиционно проекты высокого сегмента отличает уникальная локация. Стоит отметить и скорость строительства, которая во многих случаях для клубного сегмента объективно выше, чем в более масштабных комплексных проектах», — говорит Кирилл Боров.

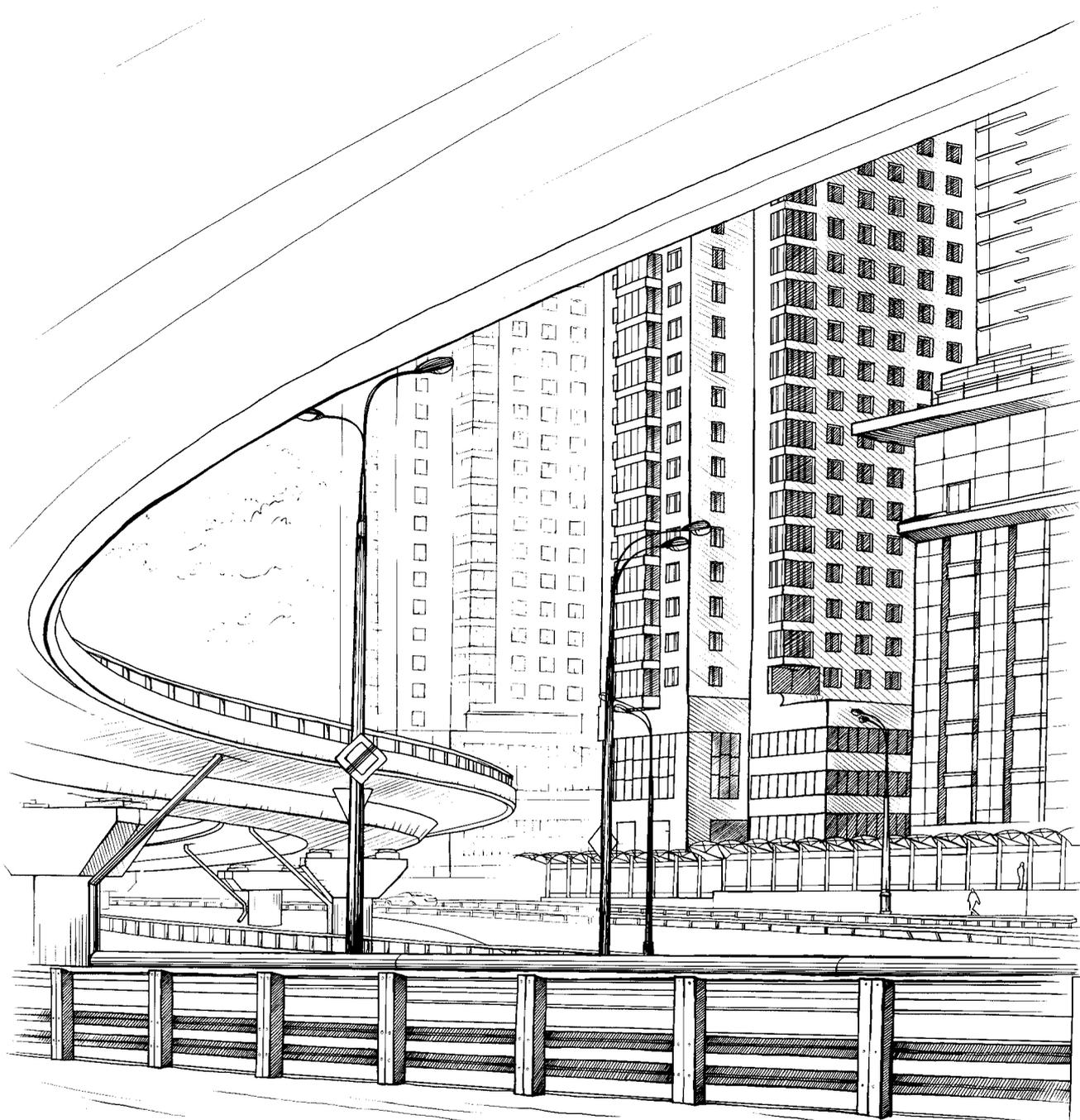
ПРОВЕРКА ВРЕМЕНЕМ

Как правило, клубные дома выделяет особый подход к архитектуре. Архитектура клубного элитного жилья позволяет наиболее успешно интегрировать новые здания в исторический контекст центра Москвы. Возможность сохранить стилистическое единство — еще один важный фактор в пользу формата. К примеру, в собрании клубных домов ORDYNKA предусмотрено архитектурное решение, которое позволяет открыть обзор фасада исторической усадьбы XVIII–XIX веков в составе коллекции домов.

Директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев отмечает,

что клубные дома могут похвастаться современными системами инженерных коммуникаций, эффективными планировочными решениями, а также предложить покупателям базовую отделку. При этом во многих клубных домах предлагают эксклюзивную отделку от именитых дизайнеров.

По словам управляющего партнера Savills в России Дмитрия Халина, клубные дома в отличие от более крупных проектов-конкурентов лучше выдерживают проверку временем, сохраняя актуальность для покупателей и высокий уровень цен. Такие проекты можно назвать более ликвидными. В качестве конкурентных преимуществ можно назвать меньший износ, наступающий со временем за счет зачастую более высокого качества строительства и небольшого количества жильцов (а следовательно — пониженной нагрузки на инфраструктуру, оборудование и места общего пользования), уникальную, нетиповую концепцию. Клубные дома — это, как правило, воплощение всего лучшего, что есть на рынке, и даже игра на опережение, так что и моральное устаревание происходит медленнее. (АН)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СИНЕРГИЯ БРЕНДА

Вениамин Голубицкий о том, что нужно сделать, чтобы название проекта стало ценностной характеристикой

ЗАПИСАЛА
Наталья КРОЛ



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОРТРОС», ИЗВЕСТНАЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КАК АВТОР И ПЕРВОПРОХОДЕЦ НАПРАВЛЕНИЯ КОТ — КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ, КАК АКТИВНЫЙ ПРАКТИК ПО ВНЕДРЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЙ «УМНОГО» ДОМА, ТЕПЕРЬ ЕЩЕ И УСПЕШНО ОПРОБОВАЛА НОВЫЙ ПРИНЦИП ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА — РАЗРАБОТКИ И ПОДАЧИ ЕГО КАК БРЕНДА.

Первоначально такой подход был отработан на столичном объекте компании Headliner. О том, как это происходило, что потребовалось для того, чтобы имя проекта стало не только торговой маркой, но и ценностной характеристикой, его «ментальной оболочкой», и как это влияет на развитие стройхолдинга в регионах, ДН рассказывает президент ГК «КОРТРОС» Вениамин Голубицкий.

Вениамин Максович, как развивается сейчас проект Headliner?

Первая башня проекта Headliner сейчас находится в завершающей стадии строительства. Оно ведется на территории Большого Сити, на площадке бывшего Мелькомбината. В рамках комплексной застройки появятся не только жилые башни, но и школы, детские сады, пешеходные зоны, коммерческая недвижимость. Само название Headliner, как нам кажется, отражает особенность аудитории, которой он может быть интересен — молодым, амбициозным, современным людям. Если учесть территориальную составляющую, то это менеджмент, который работает в Сити. Локация нашей площадки максимально удобна. На метро или МЦК — одна остановка до Делового центра, даже автомобиль для перемещения не нужен.

Кроме точной оценки целевой аудитории бренд предусматривает какие-то дополнительные опции, которые прилагаются к проекту и которые этой аудитории могут быть интересны. У вас это так?

Конечно. Проект включает как непосредственно жилье и всю инфраструктуру для жизни, так и определенные коммуникативные возможности для покупателей. Мы разработали систему взаимоподдерживающих факторов — премию, клуб, сувенирную продукцию. Наша премия сегодня — это ежегодная всероссийская награда, учрежденная в 2017 году. Она стимулирует и поощряет идейных лидеров, вносящих весомый вклад в развитие культуры, науки, бизнеса и общественной жизни. Отбор претендентов на награду происходит за счет интернет-голосования, в котором приняли участие 30 млн человек! Это говорит о том, что идея стала популярна. Отлично работает и клуб. Членство в нем автоматически получает каждый, кто покупает жилье в нашем ЖК. На встречи с этой аудиторией приходят известные социологи, писатели, художники, архитекторы. Это мы и учитывали: среда, которая поддерживается за счет интеллектуальной, культурной,





спортивной составляющих, становится важной опцией. Помимо этого мы собираемся развивать бренд Headliner для развития социальных, инфраструктурных объектов.

Есть ли другие примеры формирования бренда под целевую аудиторию?

Да, наш проект I LOVE. Но его мы рассматриваем иначе — как следующую жизненную стадию, стадию семейного проживания тех людей, которые сегодня выбирают Headliner. В ЖК I LOVE мы будем создавать прогулочные зоны, детские городки, которые нам сегодня обходятся довольно недешево, колясочные — все то, что необходимо, когда человек меняет статус и обзаводится семьей.

Девелоперы любят это понятие — синергия. То есть взаимопроникновение, взаимоподдержка. По всей видимости, это будет использоваться при продвижении столичных брендов в регионы?

Мы уже давно используем в регионах то, что хорошо себя зарекомендовало в столице,

и наоборот: наши удачные региональные разработки мы используем в Москве. Исходя из того, что наш проект Headliner сейчас самый продаваемый объект в ЦАО, и так происходило с самого старта продаж, мы решили продвинуть этот бренд и его идею в Пермь. В Перми в центре города, на улице Революции мы развиваем проект «Гулливер». Его автором выступило французское бюро ANTHONY VESCHU. Оно предложило, в частности, интересное фасадное решение. Серая облицовка фасада включает более светлые по тону и металлические панели. В результате создается хороший, динамичный цветовой эффект. В вечернее время дом выглядит совершенно иначе за счет игры искусственного света.

В составе «Гулливера» — высотные дома комфорт-класса и несколько объектов средней этажности бизнес-класса. Headliner — это две самые высокие башни, одна из которых будет 31-этажной. То есть мы строим первый небоскреб в Перми. В нем запроектированы 550 квартир общей площадью более 30 тыс. м² — от однокомнатных студий



до четырехкомнатных квартир класса «комфорт плюс».

В городе есть люди, образ жизни которых совпадает с идеей этого проекта. Кроме того, у пермского проекта Headliner прекрасное расположение — центр города, парковая зона. Причем планировка продумана так, что здания не будут в ее центре. В центре расположена большая игровая территория, прогулочные аллеи. На 45% проект «Гулливер» и входящий в него Headliner уже реализованы. А 31-этажная башня будет сдана в 2020 году.

В дальнейшем мы планируем масштабировать московский проект I LOVE и развивать его в Екатеринбурге.

То, о чем вы рассказали — это пример распространения столичного подхода в регионы. А как бывает наоборот?

Все идеи «умного» дома, которые сейчас внедряем в столице, мы начинали развивать в Екатеринбурге, в проекте «Академический». Сейчас это самый крупный комплексный проект в Европе, по сути город-миллионник, в 2028 году

он будет завершен. А начинали мы там с систем безопасности. Все подъезды оснастили оборудованием для поддержания спокойствия и порядка. Любой пожилой человек может ночью идти по району — например, в аптеку, и камеры наблюдения будут сопровождать его на всем пути. Сейчас система безопасности едина не только для жилья, она охватывает школы, детские сады. Результаты очень высокие. За 14-летнюю историю района в нем было зафиксировано только одно тяжкое преступление — на бытовой почве в квартире. Отмечаем мы и удобство умных систем в эксплуатации. Платежи за электричество в Академическом на 30% ниже, чем в среднем по городу.

Сейчас многое из нашего екатеринбургского опыта мы используем, строя в Москве. Это и «интернет вещей» для приобретателей жилья в наших объектах — удобные сервисы, покупки, и управление квартирой, включая и дистанционное. Сейчас мы занимаемся «облачной» технологией, которая будет обеспечивать взаимодействие услуг «умного» дома и «умного» города.



Кстати, системами «умного» дома в базовой комплектации будут оснащены и квартиры нашего пермского проекта «Гулливер». Базовый пакет домашней автоматике впоследствии жители смогут расширить по своему усмотрению. Однако даже базовый функционал «умной» квартиры сделает жизнь в «Гулливере» комфортнее и безопаснее. В приложении по управлению системой «умного» дома разработан специальный раздел «чат», который позволит жильцам общаться друг с другом, обсуждать разные вопросы, а управляющая компания будет оперативно реагировать на запросы жильцов. Мы вообще с большим вниманием относимся к обратной связи с жильцами. Только так можно понять — какие опции им нужны, куда и как нам развиваться. Между прочим, в Екатеринбурге на начальном этапе мы очень чувствовали

непонимание идей «умного» дома. Поэтому многие технологии приходилось продвигать за счет компании. Теперь они всем понятны. Объяснять, что такое управление сервисами квартиры, безопасного проживания, уже никому не нужно.

Как вы реализуете ваше жильё в Перми — с отделкой или без нее?

Все квартиры комфорт-класса мы продаем с отделкой. Потребителю это удобно: стоимость приобретаемого жилья включает стоимость «ремонта», значит, и объем ипотечного кредита распространяется на всю сумму. Жилье в домах бизнес-класса сдаем под чистовую отделку.

Вениамин Максевич, как вы считаете, если один бренд распространять в разных городах, не получим ли мы одинаковые

Все идеи «умного» дома, которые сейчас внедряем в столице, мы начинали развивать в Екатеринбурге, в проекте «Академический»



города — как районы хрущевских пятиэтажек в свое время обезличили города России?

Нет, конечно. Headliner в Москве — это 53-этажные башни, Headliner в Перми — 31-этажная. Да и внешне они отличаются. Не говоря уж об окружающей их городской среде. А кроме того, каждый район интересен деталями, «мелочами». Например, одна из примечательных черт пермского проекта — это памятник народному артисту России Георгию Буркову, выходцу из этого города. Чтобы получить наиболее интересный скульптурный проект, мы провели конкурс, пригласили к участию московских, петербургских и пермских авторов. Победителем оказался пермский скульптор Алексей Залазаев. Памятник уже установлен в центре нашего микрорайона и пользуется популярностью у жителей. 



МЫ ЕДЕМ, ЕДЕМ, ЕДЕМ

*Как развитие транспортной инфраструктуры
влияет на столичный рынок жилья*

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ





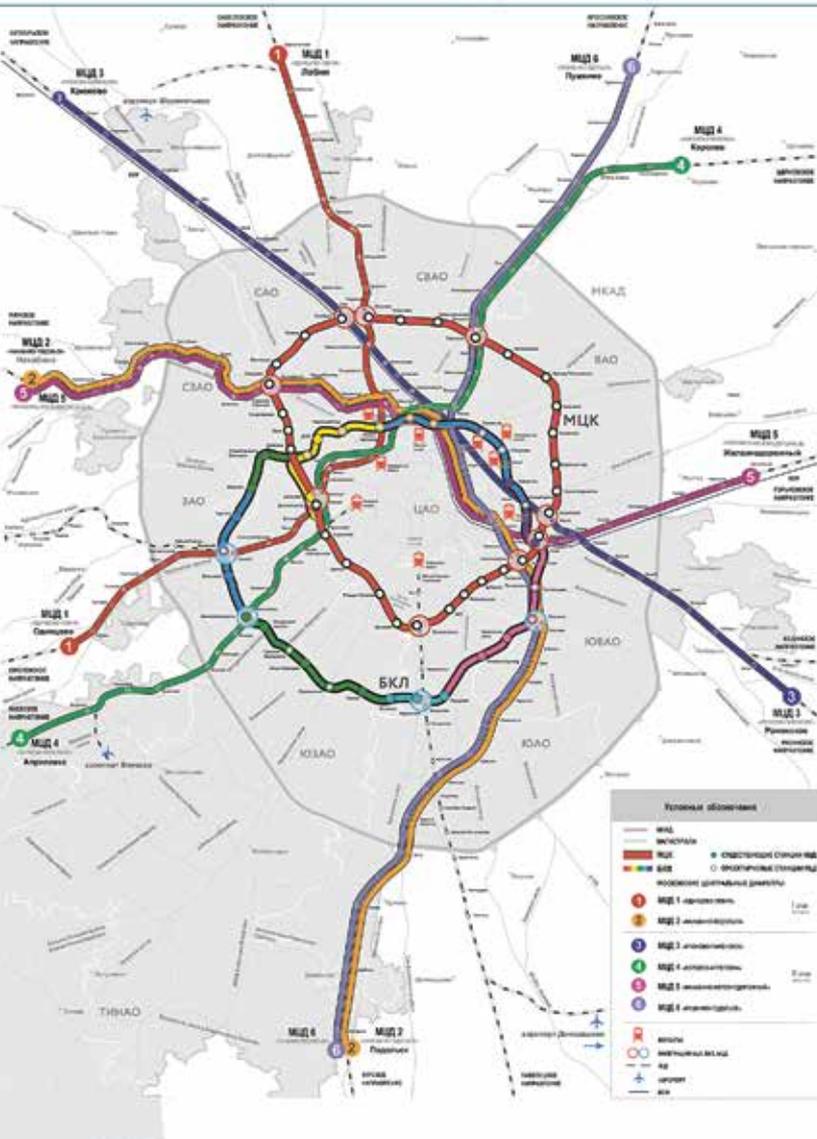
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ ОБЫЧНО ВТОРОЙ ПОСЛЕ ЦЕНЫ КРИТЕРИЙ, ПО КОТОРОМУ ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ СЕБЕ ЖИЛЬЕ. И КАЗАЛОСЬ БЫ, СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ СТАНЦИЙ МЕТРО, ЗАПУСК МЦК, МЦД ДОЛЖНЫ ВСТРЕЧАТЬСЯ «НА УРА», НО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ТРАНСПОРТНЫЕ АМБИЦИИ МОСКОВСКИХ ВЛАСТЕЙ СТАЛИ «НАТЫКАТЬСЯ» НА ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ГОРОЖАН, ПРОЖИВАЮЩИХ В ЧЕРТЕ «СТАРЫХ ГРАНИЦ ГОРОДА»: УПЛОТНЕНИЕ ЗАСТРОЙКИ, ПРИТОК НАСЕЛЕНИЯ, ШУМ — ВСЕ ЭТИ ФАКТОРЫ, ПО ИХ МНЕНИЮ, МОГУТ ОТРИЦАТЕЛЬНО ВЛИЯТЬ И НА КОМФОРТ ЖИЗНИ, И НА СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ.

Город — очень разнородная структура, ковер, сотканный из разных ниточек, зачастую плохо связанных между собой. И если в районах, где транспортная доступность оставляет желать лучшего, появление, к примеру, новых станций метро гарантированно играет на руку девелоперам и повышает стоимость метра, то в районах, где застройка давно сложилась, а метро недалеко, появление новых станций может отрицательно повлиять на стоимость окрестной недвижимости. Зависит интерес местных жителей к метро и от класса застройки. Тут надо отметить, что влияние на цены во многом зависит от того, являются планы по строительству новых транспортных узлов новостью или все уже давно все просчитали.



МЕТРО наземное — МЦД, МЦК

2011-2023 гг. - 446 км, 211 станций



КСТАТИ

В аналогичной ситуации сейчас находятся и петербургские девелоперы и покупатели. «Жилье низкого класса по доступным ценам возле метро будет пользоваться повышенным спросом у инвесторов, которые приобретают недвижимость для сдачи в аренду, студентов, иногородних покупателей и молодых семей с небольшим доходом, — рассказывает директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина» (СПб) Ася Левнева. — В Петербурге такие удаленные районы уплотнительной застройки, как Девяткино, Кудрово, просто не имеют весомых преимуществ на рынке, кроме низкой цены и близости станций метрополитена». Идеально, по мнению эксперта, если от жилого квартала до метро можно дойти пешком минут за 15–20. Тогда жители смогут воспользоваться преимуществами подземки, но жить при этом на некотором расстоянии от шумных мест торговли, водителей маршруток и запахов общепита, традиционно концентрирующихся около метро.



М — МЕТРО

«Шаговая близость метро всегда повышает цены как на первичном, так и на вторичном рынках жилья, — считают в Группе «Эталон». — И спрос на объекты, имеющие поблизости станции метро, выше. Это характерно как для квартир, так и апартаментов». В частности, по данным аналитиков компании, среднее повышение цен по районам, в которых открылись станции метро, составляет 5–7% в эконом- и комфорт-классах. «Но увеличение может быть и гораздо большим. Например, при открытии станция «Селигерская», в 15 мин ходьбы от строящегося «Эталон» жилого комплекса (ЖК) «Летний сад», стоимость некоторых лотов выросла на 20–30%. Высокий спрос на объект поддерживает и перспектива открытия в 2022 году станции «Улица 800-летия Москвы» буквально в 150 м от строящихся корпусов комплекса», — говорят в пресс-службе Группы.

Но это не всегда так. Планы по строительству метро не тайна, и девелоперы учитывают планы по открытию новых станций вблизи своих жилых комплексов при ценообразовании. «Если станция будет открыта в течение полутора лет, пока строится объект, то можно



быть уверенным, девелопер уже гарантированно заложил этот фактор в стоимость квадратного метра, — утверждает директор по продажам «НДВ-Супермаркет недвижимости» Татьяна Подкидышева. — В этом случае появление метро не приведет к подорожанию предложения».

«Мы ожидали, что в шаговой доступности от нашего жилого комплекса «Новая Звезда» в ТиНАО в 2019 году откроются сразу две станции Сокольнической линии, — приводит свой пример первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ» Марина Любелская. — Поэтому скорректировали стоимость квадратного метра в строящихся корпусах с учетом этих обстоятельств. Сегодня, когда эти станции открылись, скачка цен не произойдет — цена будет расти только вслед за строительной готовностью объектов — на 2% ежемесячно».

«В 2019 году в столице должно открыться 14 новых станций метро, — рассказывает руководитель премии Urban Awards Ольга Хасанова. — Из них восемь были запущены в июне — Некрасовская линия от станции «Некрасовка» до «Косино» и еще четыре станции в Новой Москве. Оба участка подземки существенно улучшили транспортную доступность таких востребованных у покупателей локаций,

как Некрасовка и Коммунарка. Однако влияния на цены запуск новых станций не оказал. Основной рост цен, связанный с перспективами улучшения транспортной доступности, пришелся на период от появления первых новостей о возможном приходе метро до начала фактического строительства».

В целом же рост цен на первичном и вторичном рынках возможен в пределах 10–15% в тех районах города, где нет других станций метро, например, возле МКАД, куда приходится добираться на автобусе по 20–30 мин.

Однако, продолжает Татьяна Подкидышева, не стоит забывать, что новые станции метро



приносят с собой в район не только транспортную доступность и удобство передвижения по городу, но и определенный дискомфорт для близко стоящих жилых домов, даже сейчас, когда благоустройству территории вокруг станции уделяется большое значение. «Помимо постоянных пешеходных потоков, рано или поздно, особенно в зимнее время года, теплые павильоны притягивают людей без определенного места жительства, со свойственным им колоритом. Они кочуют от станции в подьезды и обратно, доставляя определенный дискомфорт жильцам. Поэтому, если новую станцию метро решили открыть возле жилого комплекса бизнес-класса, строительство которого идет полным ходом, скорее всего, девелоперу придется либо понижать стоимость квадратного метра, либо понижать класс объекта», — делает вывод эксперт.

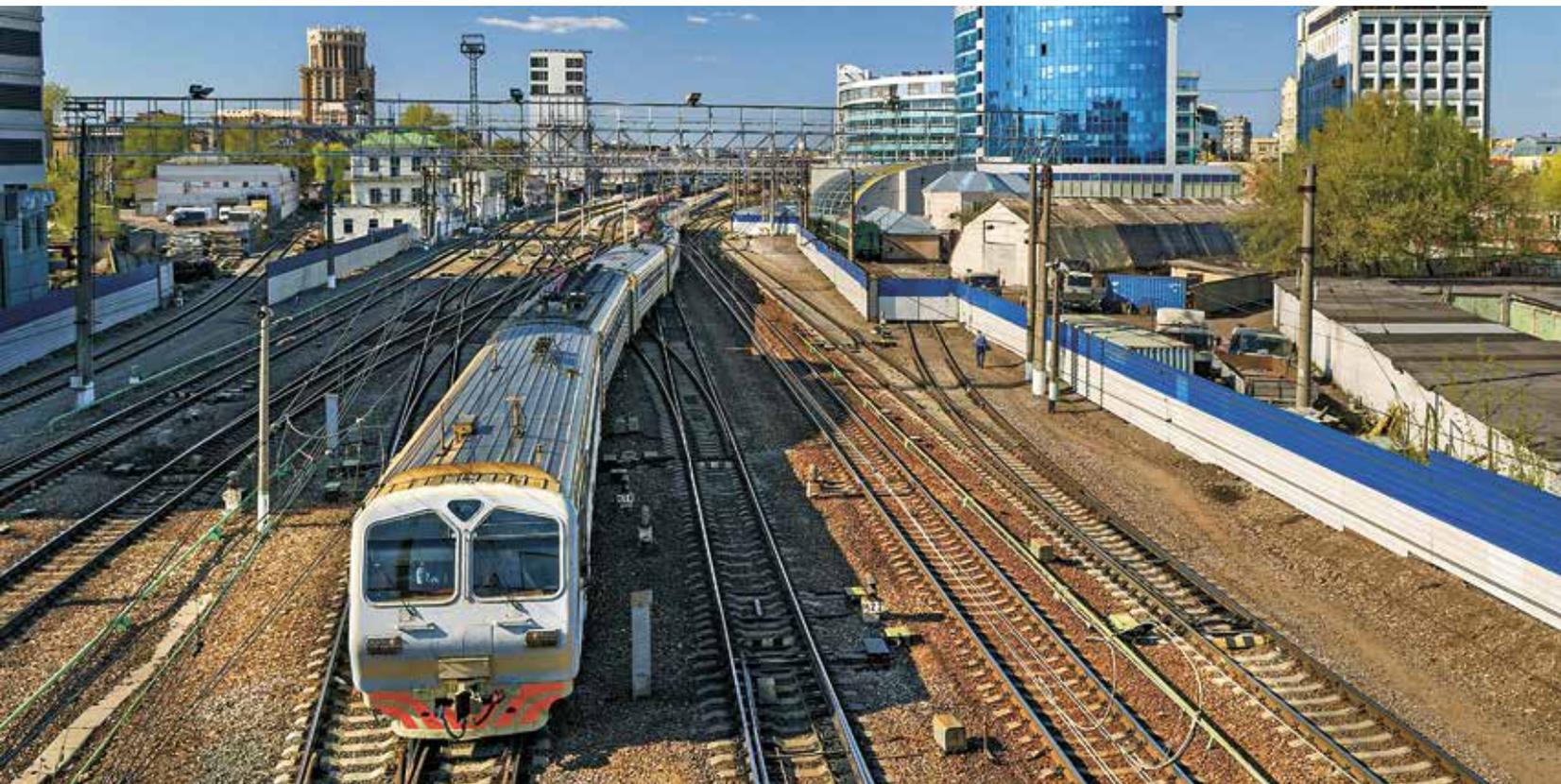
«Можно предположить, что открытие станции может негативно повлиять на уже существующие проекты, если они до этого имели хорошую транспортную доступность до метро (5–7 мин пешком), например, но при этом были расположены в тихой дворовой или в зеленой зоне, — говорит директор по продукту компании «Сити-XXI век» Мария

Могилевцева-Головина. — В таком случае, открытие метро в 100 м может негативно сказаться на стоимости, так как хорошая транспортная доступность уже была, а такое уникальное предложение, как тишина или экология, будут разрушены».

На ценообразование в другую сторону может повлиять и конкуренция. «Если в районе возводятся два конкурирующих между собой жилых комплекса и один из них получает явные преимущества при открытии метро, застройщик второго может снизить цену, чтобы не терять своих покупателей и не снижать темпы продаж», — отмечает Марина Любелская.

М — МЦК

Последний проект, сильно повлиявший на ценовую ситуацию в «старом» городе — Московское центральное кольцо (МЦК). Однако, так как новая дорога прошла по разным с точки зрения транспортной доступности участкам, на цены она повлияла скорее локально. «На 90% МЦК привязано к существующим станциям метро, поэтому транспортные улучшения для большинства близ расположенных локаций нельзя назвать кардинальными, — считает генеральный директор агентства



недвижимости «Бон Тон» Наталия Кузнецова. — Жители ближайших домов получили возможность увеличить количество доступных маршрутов, однако это не настолько значимые изменения, чтобы существенно повлиять на первичные и вторичные рынки. Однако отдельного внимания требуют станции, которые появились на карте города без привязки к уже существующим линиям метрополитена. Места, расположенные рядом с ними, выиграли в транспортной доступности, что более ощутимо повлияло на рынок».

В основном, по словам эксперта, рост показали те новостройки, которые находятся в пешей доступности от «кольца». В особенности это касается тех станций, которые выходят за рамки пересадочных. К станциям МЦК без привязки к метро относятся «Ростокино» (ЖК «Настроевание», СВЦ — 154 тыс. руб. за 1 м²), «Белокаменная», «Соколиная гора» («Семеновский парк», 167 тыс. руб./м²), «Андроновка», «Нижегородская» (SREDA, 194 тыс. руб./м²), «Новохохловская», «Угрешская» («Метрополия», 177 тыс. руб./м²), «ЗИЛ» («ЗИЛАРТ, 226 тыс. руб./м²), «Крымская», «Зорге» («Хорошевский» — 191 тыс. руб./м²), «Стрешнево», «Коптево», «Лихоборы».

«Открытие станций МЦК оказало свое влияние на стоимость новостроек — новое кольцо связало между собой районы, в которых зачастую отсутствовало столичное метро, — вспоминает коммерческий директор ГК «Основа» Игорь Сибренков. — Это скоростной комфортный транспорт, и его появление безусловно отразилось на стоимости квадратного метра. Появление станций МЦК прежде больше сказалось на ликвидности новостроек и их привлекательности для покупателей».

По словам Марины Любельской, с запуском МЦК действительно подскочила стоимость жилья (как на первичном, так и на вторичном рынке), расположенного рядом со станциями. В некоторых местах этот рост достиг 20% значений за два года, как, например, в районе Хорошево-Мневники, рядом с которым в 2016 году открылась станция МЦК «Хорошево».

Увеличилась и девелоперская активность. С открытием станций МЦК стали интереснее районы бывших промзон на юго-востоке и юге Москвы, где сегодня реализуется много проектов редевелопмента. К таким Игорь Сибренков относит, к примеру, промзону «Грайворонovo», на территории которой ГК «Основа» возводит

РЯДОМ С МЕТРО СКОРО БУДУТ ЖИТЬ 95% МОСКВИЧЕЙ

Согласно планам комплексного развития московского транспортного узла до 2023 года и на перспективу до 2027 года, протяженность столичной подземки вырастет до 630 км в 2027 году, при этом 95% москвичей будут жить рядом с метро. По данным мэрии, в настоящее время на стадиях планирования, проектирования и строительства находится около 200 км линий метро.

Также в 2019–2023 годах планируется построить 485 км дорог и 100 искусственных сооружений, в 2024–2027 годах — еще 400 км. По оценке властей, всего в 2011–2027 годах в столичном регионе будет построено 2 тыс. км улично-дорожной сети и 400 искусственных сооружений.



ЖК «Грани», а ряд девелоперов реализует крупные проекты комплексного освоения территории.

«Строительство МЦК улучшило транспортную доступность районов, — уверен управляющий партнер «S.A. Ricci жилая недвижимость» Сергей Егоров. — Также МЦК стимулирует развитие прилегающих территорий». — Наибольшее количество проектов располагается вблизи станций МЦК «Хорошево» — семь жилых комплексов. Чуть меньше (шесть ЖК) приходится на станцию «Деловой центр». На третьем месте по концентрации проектов ст. «Шелепиха», «Площадь Гагарина», «Ботанический сад» и «Балтийская» — по пять проектов».

М — МЦД

Новая надежда городских властей — Московские центральные диаметры (МЦД), которые должны улучшить связанность столицы и ближайших подмосковных городов и, разумеется, повлиять на ценообразование. Пока, правда, девелоперы особых изменений не видят, но надеются. «Мы ожидаем, что квартиры в новостройках области, которые находятся в пешей доступности от станций МЦД, подорожают в среднем на 3–5%, — говорит коммерческий директор RDI Валерий

Кузнецов. — В некоторых локациях рост цен окажется и выше — 10–15%, если до этого транспортная доступность была плохой. Стоит учитывать и общее снижение предложения в новостройках Московской области. При сохранении спроса это будет толкать цены вверх. Тем не менее роль МЦД во влиянии на рынок недвижимости региона заметно меньше, чем столичного метрополитена. Хотя нельзя исключать, что наблюдается общая недооценка проекта со стороны всех участников: владельцев жилья, риелторов, застройщиков».

Осторожничает в оценках и Татьяна Подкидышева: «Нам обещают, что по железной дороге пустят поезда повышенной комфортности, которые будут курсировать через каждые 5–6 мин и довозить людей до кольцевой линии метро, т. е. до самого центра Москвы. Звучит шикарно. И если это значительно сократит время на дорогу, цены на новостройки в городах-спутниках, действительно, могут повыситься в пределах 5%».

МЦД может иметь и негативные последствия для близлежащих объектов. По мнению Валерия Кузнецова, вполне вероятно, что их ликвидность снизится. Уже сейчас квартиры «зависли» в ряде комплексов, к которым



«приблизилась» железная дорога. И в этом случае вряд ли кардинально исправишь проблему. Шум, вибрация, пыль сопровождают любую трассу. Защитные экраны вдоль пути и улучшенные стеклопакеты могут лишь слегка подсластить пилюлю.

Впрочем, добавляет эксперт, открытие МЦД может служить хорошим рекламным ходом для девелоперов: для части покупателей это критически важный фактор, который сыграет в пользу заключения сделки. Как результат, повышение спроса и активизация продаж на объекте. (АН)

Столичный транспорт

Город	Население, млн чел.	Территория, тыс. км ²	Средний пассажиропоток, млн поездок в день
Москва	12,4	1,1	19
Токио	13,2	2,2	9
Лондон	8,4	1,6	10,4
Париж	7	0,8	10,9
Берлин	3,5	0,9	3,8

Источник: MOS.RU



«НАШ ПОКУПАТЕЛЬ СТАНОВИТСЯ ВЗРОСЛЕЕ И РАЗБОРЧИВЕЕ»

ЛЕТО-2019 ДЛЯ ВСЕГО РОССИЙСКОГО ДЕВЕЛОПЕРСКОГО РЫНКА ВЫДАЛОСЬ ЖАРКИМ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ВНЕСЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ КОРРЕКТИВЫ В РАБОТУ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. НЕ СТОЛЬКО ГЛОБАЛЬНЫЕ, НО ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИСХОДИЛИ И НА УРОВНЕ КОМПАНИЙ. В НАЧАЛЕ ЛЕТА В «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ПРОИЗОШЛИ КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ. КАК КОМПАНИЯ БУДЕТ РАБОТАТЬ В НОВЫХ РЫНОЧНЫХ РЕАЛИЯХ, КАКАЯ ПОЛИТИКА ПРОДАЖ СЕГОДНЯ АКТУАЛЬНА И ЧЕГО ХОТЯТ СОВРЕМЕННЫЕ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ? ЭТИ ВОПРОСЫ ДН ОБСУДИЛ С ДИРЕКТОРОМ ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ ЕКАТЕРИНОЙ БАТЫНКОВОЙ.

Начнем с общерыночного. С 1 июля в силу вступили поправки в 214-ФЗ, меняющие схему финансирования стройки. Повлияет ли это на вашу работу?

В нашей компании ситуация не столь сложная, как у коллег. Текущий портфель «Галс-Девелопмент» сегодня представлен полностью готовыми проектами, поэтому мы по отношению к другим девелоперам находимся в очень выгодной позиции. Большая часть наших объектов реализуется не с помощью механизма эскроу-счетов, а продается по договорам купли-продажи, поэтому для клиентов покупка совершенно надежна (квартал Match Point находится в высокой стадии строительной готовности и не подпадает под действие изменений в законодательстве). Но законодательные перемены, конечно, не могли не повлиять на поведение покупателей, которые не понимают, что же будет дальше. Ситуация особенно сложная в нашем сегменте рынка — бизнес- и премиум-класс. Сумма





Покупатель сейчас стал очень опытный и разборчивый. Особенно это стало заметно за последние годы, когда на рынок вышло большое число проектов разного типа в разных районах. Поэтому клиент уже разбирается во всем — в планировочных решениях, архитектуре, инфраструктуре, транспортных потоках, в других аспектах

компенсации (10 млн руб.) для покупателей премиальной недвижимости не обеспечивает те риски, которые они несут в случае возникновения проблем со строительством объекта.

Новые объекты, которые вскоре появятся в нашем портфеле, будут реализовываться уже по новому законодательству. У нас есть время проработать вопрос, а у законодательства есть время подкорректироваться. Принятые новации в сфере регулирования строительной отрасли дадут первые результаты, и так или иначе, в процессе «притирки» рынка и законодательства, последнее будет претерпевать изменения.

Надо отметить, что некоторые застройщики уже начали реализацию проектов по новым правилам. И те из них, кто работает под банковским контролем, существенных сложностей пока не испытывают. На деятельности других компаний новый законодательный поворот может отразиться серьезнее. Пожалуй, за исключением девелоперов, у которых есть собственный капитал, позволяющий строить за меньшие деньги — без использования банковских кредитов.

Приведут ли перемены к корректировке цен для покупателей?

Конечно. Год назад девелоперы получили беспрецедентное число разрешений на строительство, но пока далеко не все застройщики вышли с новыми проектами по счетам эскроу, поэтому в аналитике рынка мы этого пока еще не видим. Но, однозначно, цены будут корректироваться вверх. На сколько и как скоро — вопрос открытый, ведь у рынка есть покупательская способность. На сегодняшний день на рынке представлено 3 млн м² жилья, и любая корректировка цен вверх по отдельным проектам, естественно, даст негативный эффект по динамике продаж. Исключением могут стать ситуации с объектами, связанные с повышенным локационным спросом, длительным ожиданием выхода проекта и т. д.

Может ли повлиять на перспективный рост цен обсуждаемое бизнесом постепенное раскрытие эскроу-счетов, что должно снизить затраты девелопера на обслуживание кредитов?

На мой взгляд, любое снижение себестоимости строительства, включая и возможность получения более дешевых денежных средств, даст возможность застройщикам нивелировать колебания. Вопрос в конкретных цифрах. Если

это будет, например, 30%, как в некоторых странах Европы, где возможно продать до 30% объема на этапе строительства и использовать эти средства, не размещая их на банковских счетах, тогда да. В любом случае соотношение этих денежных масс чисто математически покажет, возможна или невозможна корректировка цены при такой ситуации. Стремление достичь желаемых показателей по вводу недвижимости есть и у московского стройкомплекса. Предполагаю, что в дальнейшем движении законодателей, города и бизнеса будет происходить в одном направлении.

Давайте вернемся от прогнозов к сегодняшней работе непосредственно «Галс-Девелопмент». Какие перед вами поставлены цели в продажах?

Наша цель — реализация текущих проектов в амбициозные сроки. Выполнить данную задачу нам помогут дополнительные инструменты. Один из них — продажа квартир и апартаментов с отделкой, новое направление для компании «Галс-Девелопмент».

На сегодняшний день по ряду не полностью реализованных объектов — кварталы

апартаментов «Искра-Парк», «Сады Пекина» и «Театральный Дом» — мы начали продажу лотов с отделкой, по другим проектам активно занимаемся проработкой деталей.

Данные объекты относятся к разному классу, поэтому для каждого из них предусмотрены свои стилистические и планировочные решения. Покупатель может выбрать современный, классический стиль или минимализм в темном, светлом и контрастном варианте. Наше предложение включает в себя все отделочные работы и монтаж инженерного оборудования, установку межкомнатных дверей с фурнитурой, встроенных светильников и подсветки, финишное покрытие полов и потолков. Кроме того, каждый лот комплектуется кухонной мебелью и встроенной техникой, ванные комнаты оборудуются сантехникой и мебелью.

Важно, что нам удалось найти хороший баланс между ценой и общей стоимостью лота как с отделкой, так и без. Клиент может приобрести апартамент с отделкой, уложившись в текущую среднерыночную стоимость, или, не воспользовавшись отделкой, получить дополнительную скидку и дальше заниматься разработкой дизайна самостоятельно.

С точки зрения площадей на рынке недвижимости по-прежнему есть небольшой тренд на оптимизацию как в бизнес, так и в премиальном классе. С точки зрения организации пространства, рынок тяготеет к евростандарту — то есть к квартирам, где спальня и кухня-столовая-гостиная объединены





Все объекты у «ГАЛС-Девелопмент» разного класса и отделки в них предполагается тоже разного уровня. Для каждого проекта предусмотрены свои стилистические и планировочные решения

В каждом из наших проектов мы открываем шоу-румы, где потенциальный покупатель может увидеть качество предлагаемых материалов, оценить дизайнерские решения.

Для клиента важно, что у предлагаемых отделочных работ есть совершенно определенный срок. Дом построен, и через три месяца покупатель может заселиться в готовую квартиру или апартамент, начать пользоваться своей собственностью.

Могут ли клиенты, которые уже приобрели квартиры и апартаменты, обратиться за отделкой?

У нас будет общее ценообразование и единый подрядчик. Если у клиента есть такое пожелание, а у подрядчика — ресурс, то такая возможность будет.

Насколько ваша отделка выгоднее, чем самостоятельные работы?

Итоговая цена получается примерно на 40% ниже, чем при осуществлении аналогичного по качеству ремонта своими силами. Стоит также учесть, что каждый клиент может столкнуться с недобросовестным подрядчиком, ошибиться в проекте и т. д.

Мы же работаем с проверенными компаниями, осуществляем контроль строительных работ и ценообразования. Все расценки проверены нашими службами, что дает гарантию оптимальных цен. Это интересно всем сторонам, и в первую очередь клиенту.

Какие изменения вы видите в позиции и портрете сегодняшнего покупателя недвижимости высокого класса?

Наш покупатель очень опытный и разборчивый. В последние годы, когда на рынок вышло большое число проектов, это стало особенно заметно. Клиент разбирается во всем — в планировочных решениях, архитектуре, инфраструктуре, транспортных потоках в локации



и в других аспектах, включая сотрудничество с УК.

Современный покупатель имеет большой опыт приобретения недвижимости высокого класса в Москве и других городах, а также за рубежом. У него есть возможность не торопясь, спокойно посмотреть весь рынок. Это накладывает на застройщика дополнительные обязательства по тщательной проработке продукта. Для «Галс-Девелопмент» это несомненный плюс, потому что наши объекты высокого качества и не требуют корректировки под текущие условия рынка. Мы спокойны за свои проекты и можем сосредоточиться на создании дополнительных возможностей и опций для клиентов.

Если говорить о текущих тенденциях, то по-прежнему можно отметить небольшой тренд на оптимизацию площадей как в бизнес-, так и в премиальном классе. С точки зрения организации пространства целевая аудитория тяготеет к евростандарту — к квартирам, где кухня-столовая-гостиная объединены. Данный тренд не касается больших лотов от четырех комнат и более, которые выбирают покупатели с другим составом семьи.

Наш покупатель не только растет качественно, но и взрослеет. У него появляются другие интересы в жизни: дети вырастают, приобретают свою недвижимость. Мы сейчас наблюдаем, как обеспеченные покупатели переезжают в центр в квартиры и апартаменты меньшей площади, потому что надобность в больших загородных домах или квартирах отпадает. Например, в проекте «Театральный Дом» мы видим спрос как на стандартные для элитного объекта площади, так и на небольшие лоты до 100 м².

В бизнес-классе тенденция к оптимизации еще заметнее — покупателю не требуются



избыточные пространства, в цене — продуманные планировочные решения. Для застройщика это всегда сложность, связанная со всеми этапами проработки проекта — площадка, окружающая застройка, инсоляция и много других факторов, которые влияют на возможность создать качественную планировку. Например, средний метраж покупки в наших проектах «Искра-Парк» и Match Point составляет около 60–70 м².

Тенденция к уменьшению площадей касается и количества инфраструктуры, которая тоже оптимизируется по площади. Мы стараемся не проектировать на первых этажах очень большие коммерческие помещения — жителям нужна разнообразная инфраструктура, объекты инфраструктуры должны как можно оперативнее начинать работать для жителей после ввода дома в эксплуатацию. Пожелание клиента — въехать в готовый дом с отделкой и всеми необходимыми сервисами в шаговой доступности. Хороший пример — элитный квартал «Сады Пекина». Объект заселен, вся инфраструктура — кафе, рестораны, салоны красоты, дополнительные сервисы, касающиеся красоты и здоровья — работает и пользуется спросом. Для владельцев апартаментов это является большим плюсом. (аф)



investmoscow.ru
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ

ЕДИНАЯ ТОЧКА ВХОДА ДЛЯ БИЗНЕСА



ЕЖЕДНЕВНО БОЛЕЕ 3000
РЕАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ



СДЕЛКА С ГОРОДОМ –
ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ



ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА ДОГОВОРА
ПО ИТОГАМ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ



ГАРАНТИРОВАННАЯ АРЕНДА НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ
СРОК С ПРАВОМ ВЫКУПА ИЛИ ПРОЛОНГАЦИИ



+7 (495) 651-61-05 WWW.PROESTATE.PRO

PROESTATE & TOBY AWARDS

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ
19 СЕНТЯБРЯ 2019





BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ДОМ СДАН



ДОМ
СЕРЕБРЯНЫЙ
БОР Живописная, 21



ДОМ СЕРЕБРЯНЫЙ БОР

Дом Серебряный Бор расположен в одном из самых экологичных районов Москвы – на ул. Живописная, в 150 м от набережной Москвы-реки.

Дом состоит из трех 22-этажных секций. Необычное архитектурное решение комплекса продиктовано природными характеристиками места – фасад напоминает зыбь речной глади и отделан высококлассными бельгийскими материалами Equitone, имитирующими структуру дерева. Это придает зданию дополнительную необычную эстетику, не нарушающую единство пейзажа.

Дом окружают вековые сосны, а на территории двора высажены лиственные и хвойные деревья, декоративные кустарники и многолетние цветы. Концепция «двор без машин» преду-

сматривает подземный трехуровневый паркинг на 431 машино-место.

Большинство квартир обладают завораживающими панорамными видами. Планировочные решения представлены 1-, 2-, 3-комнатными квартирами площадью от 41 до 118 м². Высота потолков – 3,3 м. Верхний ярус жилого комплекса занимают восемь пентхаусов, на нижних этажах размещены восемь двухуровневых апартаментов. Дом Серебряный Бор расположен всего в 20 мин от центра вблизи станций метро «Щукинская» и «Октябрьское поле», до которых можно добраться как пешком, так и на общественном транспорте.

В 2018 году Дом Серебряный Бор стал победителем премии Urban Awards в номинации «Лучший жилой комплекс бизнес-класса».



**КОРТРОС
РЕЗИДЕНЦИИ**

+7 (495) 104-37-28
www.dom-bor.ru

Цена: от 14,8 млн руб.

Москва, Живописная ул., 21



**HEAD
LINER**



КВАРТАЛ ЖИЛЫХ НЕБОСКРЕБОВ HEADLINER

Максимум возможностей, абсолютная свобода, энергия бесконечных перспектив, все это – уникальный квартал жилых небоскребов в центре столицы с видом на деловой комплекс «Москва-Сити». ЖК Headliner расположен в Пресненском районе ЦАО Москвы. Удобство локации вашего будущего жилья – это: 2 мин до ТТК, ул. Б. Филевская и Кутузовского просп., 5 мин пешком – до м. «Шелепиха», 10 мин уйдет на дорогу до «Москва-Сити» и ж/д ст. Тестовская до Белорусского вокзала, в 700 м – набережная Москвы-реки, 2 км – до парков Причальный, Победы и Филевский.

Внутреннее пространство отделено от транспортных потоков, жилая зона безопасна и максимально удобна. Для автовладельцев предусмотрен подземный паркинг. Headliner – органичное

продолжение «Москва-Сити», план застройки жилого комплекса включает 10 корпусов, доминанта которых – 53-этажная башня.

Во внешней отделке используются контрастные материалы: архитектурный бетон, натуральный камень, сталь, керамика, клинкерный кирпич.

Проект благоустройства предусматривает детские площадки и multifunctional зоны отдыха. Часть реализуемого жилья оснащена системой «Умная квартира» с индивидуальной настройкой систем безопасности и контроля коммунальных услуг.

Планировочные решения предложены от квартир-студий от 29,5 м² до 3-комн. квартир от 40 до 117 м². Квартиры предлагаются с отделкой «white box» и «под ключ» (четыре варианта авторского дизайна на выбор).



**КОРТРОС
КВАРТАЛЫ**

**+7 (495) 021-12-97
head-liner.ru**

Цена: от 8,9 млн руб.

Москва, Шмитовский проезд, 39



«СЕРЕДНИКОВО ПАРК»: УЮТНЫЙ ПОСЕЛОК ДУПЛЕКСОВ

Всего в 800 м от границы Москвы, в пешей доступности от Зеленограда постепенно заселяется уютный поселок дуплексов «Середниково Парк». Сейчас в нем постоянно проживают уже более 100 семей.

Поселок расположен в живописной части Солнечногорского района – рядом с крупным лесным массивом и озером. В поселке возведено 254 дуплекса площадью 150 и 180 м² на участках площадью от 3 до 6 соток. Инфраструктура «Середниково Парк» включает частный детский сад, банный комплекс, торговый центр, универсальные спортивные и детские площадки, общественный центр, медицинский центр, каток, футбольное

поле и волейбольную площадку, искусственный водоем с собственным пляжем. Ближайший сосед загородного комплекса – Зеленоградский лесопарк площадью 995 га.

Особенно интересен для покупателя этот поселок уникальной услугой – здесь возможен выкуп застройщиком квартиры покупателей по схеме trade-in с возвратной доплатой. Сделка осуществляется следующим образом: владелец квартиры в Москве при выборе дуплекса в «Середниково Парк» и покупке его по схеме trade-in, не только засчитывает рыночную цену своей квартиры в стоимость нового приобретения, но и получает от застройщика разницу «живыми» деньгами.

Ленинградское шоссе, 19 км от МКАД

**ВАЛЕРИЯ
МОЗГАНОВА,**

руководитель
отдела
«Недвижимость»
радиостанции
Business FM



Схема trade-in, которая стала применяться в поселке «Середниково Парк», для загородного сегмента недвижимости действительно является абсолютно уникальной. Во-первых, квартиры выкупаются по рыночной цене, без традиционного для таких услуг дисконта, а во-вторых, существует возможность получения возвратной доплаты, если приобретаемый дуплекс окажется дешевле квартиры, передаваемой в trade-in. С учетом того, что стоимость домовладений в «Середниково Парк» стартует от 6,2 млн руб. за 150-метровый дуплекс с земельным участком, – этот поселок становится одним из интереснейших предложений Подмосковья.

KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

**поселок дуплексов
«Середниково Парк»**

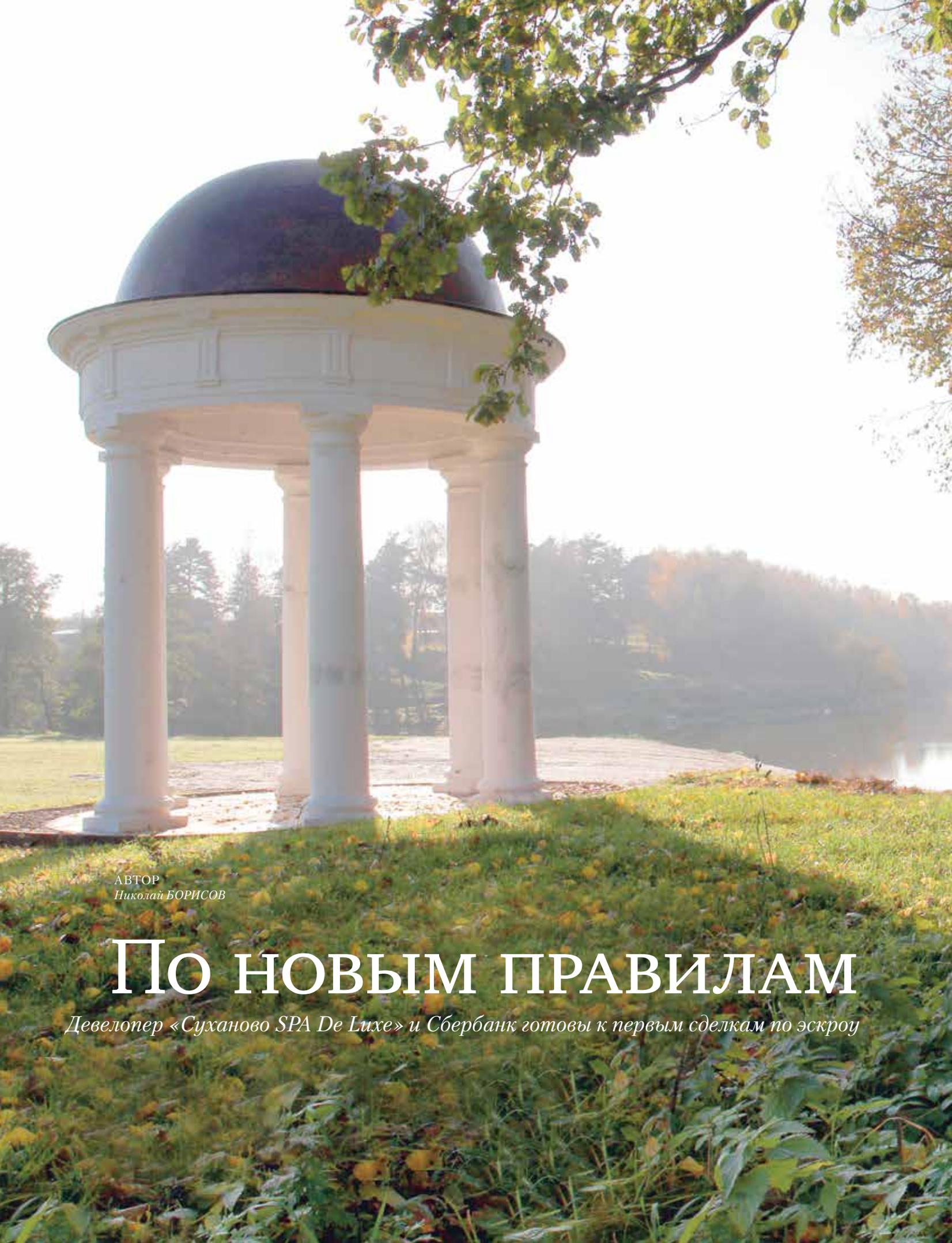
**+7 (495) 241-81-30
serednikovo-park.ru**

Цена: от 6,2 млн руб.



VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АВТОР
Николай БОРИСОВ

ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Девелопер «Суханово SPA De Luxe» и Сбербанк готовы к первым сделкам по эскроу



С 1 ИЮЛЯ 2019 ГОДА РОССИЯ ПЕРЕШЛА НА НОВУЮ СХЕМУ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА — С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ РАЗМЕЩЕНИЕМ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ЭСКРОУ-СЧЕТАХ. ДЕНЬГИ «НОВЫХ ДОЛЬЩИКОВ», ВЛОЖЕННЫЕ В ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ, БУДУТ ХРАНИТЬСЯ В УПОЛНОМОЧЕННЫХ БАНКАХ. ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИМИ ЗАСТРОЙЩИКИ СМОГУТ ТОЛЬКО ПОСЛЕ ВВОДА ОБЪЕКТА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. ПРИ ЭТОМ САМО СТРОИТЕЛЬСТВО БУДЕТ ВЕСТИСЬ ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ДЕВЕЛОПЕРОВ ИЛИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ТАК НАЗЫВАЕМОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.

Как на практике будет работать новый механизм, ДН помог разобраться Андрей Хворов — девелопер жилого комплекса (ЖК) «Суханово SPA De Luxe», который уже прошел все необходимые процедуры для перехода на эскроу-счета.

ТРЕХСТОРОННИЙ ПОДХОД

«Принципиально схема покупки жилья через эскроу-счета не отличается от существовавшей ранее, когда после регистрации договора долевого участия (ДДУ) в Росреестре дольщик вносил средства на счет застройщика, который мог пользоваться ими по своему усмотрению, — отмечает Андрей Хворов. — Однако, согласно поправкам в 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов...», с 1 июля 2019 года этот механизм немного изменится.

Теперь все сделки по приобретению нового жилья будут осуществляться с участием трех сторон: покупателя, продавца и гаранта, в роли которого выступит аккредитованный банк (эскроу-агент). Так, к примеру, партнером по строительству ЖК «Суханово SPA De Luxe» стал Сбербанк, в пользу которого говорит высокая деловая репутация этого кредитного учреждения, гибкий, клиентоориентированный подход, широкая филиальная сеть и квалифицированные банковские специалисты, способные вести сделку с недвижимостью на всех ее этапах, в том числе и в рамках спецсчетов эскроу.



ЭТО НОВОЕ СЛОВО «ЭСКРОУ»

Эскроу-счета открываются до наступления определенных условий, в случае со строительством — до сдачи объекта в эксплуатацию. Ранее этого момента распоряжаться деньгами не могут ни застройщики, ни банки, ни даже сами граждане. При этом средства на счетах, работающих по принципу эскроу, застрахованы на сумму 10 млн руб.

СДЕЛКА С ЭСКРОУ-СЧЕТОМ ВЫГЛЯДИТ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

1. Застройщик и дольщик заключают ДДУ, по условиям которого оплата строящейся квартиры пройдет с использованием эскроу-счета. На оформление и регистрацию ДДУ в Росреестре уйдет девять дней.
2. Затем покупатель, банк и застройщик подписывают трехсторонний договор на открытие эскроу-счета. Этот процесс займет около трех дней.
3. Покупатель вносит средства на эскроу-счет. С этого момента ему остается только дожидаться завершения строительства.

Таким образом, на оформление всей сделки по покупке квартиры в строящемся доме с оплатой через эскроу-счет понадобится около двух недель.

При покупке жилья в новостройке сначала дольщик должен подписать ДДУ с застройщиком, по условиям которого оплата строящейся квартиры пройдет с использованием эскроу-счета. Потом это соглашение регистрируется в Росреестре. После чего банк, застройщик и дольщик подписывают трехсторонний договор на открытие эскроу-счета в аккредитованной Центробанком РФ кредитной организации, которая гарантирует сохранность средств. В договоре будет прописан порядок оплаты квартиры и сроки раскрытия специального счета. Если квартира, к примеру, покупается в ипотеку, деньги на счет эскроу переводит банк-кредитор. Как только нужная сумма от покупателя и/или банка-кредитора поступает на спецсчет, обязательства участника долевого строительства по оплате ДДУ считаются выполненными, после сдачи объекта в эксплуатацию средства со спецсчета переводятся застройщику, а жилье переходит в распоряжение покупателя.



ВСЕ ДЕЛО В ДЕТАЛЯХ

Как подчеркивает Андрей Хворов: «Получить разрешение на строительство и начать работать по обновленному 214-ФЗ с использованием эскроу-счетов позволило, в первую очередь, детально проработанный проект ЖК «Суханово SPA De Luxe». Многие потенциальные клиенты сейчас следят за подготовительными работами по возведению первых корпусов на строительной площадке нашего нового ЖК, и мы рады сообщить, что первые договоры будут заключены уже осенью 2019 года».

ЖК «Суханово SPA De Luxe» — современный престижный комплекс с собственной развитой инфраструктурой и удобной транспортной доступностью, расположенный в 9 км от МКАД. Доехать до ЖК можно по Варшавскому шоссе, Симферопольскому шоссе, трассе М4-Дон.

Общая территория комплекса 1 га, где расположатся: главное здание с тремя жилыми корпусами и четыре отдельно стоящих

клубных дома. Общий жилой фонд комплекса будет состоять из 203 квартир площадью от 32 до 64 м² (с возможностью объединения помещений) — как без отделки, так и с ней, в том числе и полностью меблированных и готовых к заселению.

В ОКРУЖЕНИИ ИСТОРИИ И ЖИВОЙ ПРИРОДЫ

По соседству с новым ЖК находится и историческое поместье «Суханово» — одна из немногих усадеб Подмосковья, где сохранилось большое количество памятников архитектуры XVIII–XIX веков, просторный пейзажный парк и озеро. Хотя состояние усадьбы далеко от идеального, но тем не менее это не мешает посетителям окунуться в прошлое — во времена становления и расцвета Российской империи.

Выгодное расположение «Суханово SPA De Luxe» позволит будущим собственникам квартир ежедневно наслаждаться шикарными панорамными видами настоящего



Андрей ХВОРОВ,
генеральный
директор
«Суханово Эстейт»:

«Многие потенциальные клиенты сейчас следят за подготовительными работами по возведению первых корпусов на строительной площадке нашего нового ЖК «Суханово SPA De Luxe», и мы рады сообщить, что первые договоры будут заключены уже осенью 2019 года»

подмосковного леса и современного ландшафтного парка. А развитая социальная инфраструктура уже заселенных и давно функционирующих комплексов в непосредственной близости от ЖК даст им возможность комфортно, с городским удобством, проживать и отдыхать в пригороде.

«Наш новый жилой комплекс соединит в себе все самые важные составляющие для комфортного проживания — удобное месторасположение, многообразие предоставляемых услуг, достойное качество и высокий уровень жизни, — рассказывает Андрей Хворов. — «Суханово SPA De Luxe» задумывался нами как принципиально новый современный технологичный образ жизни! Место, где инновационные разработки возьмут на себя многие ежедневные хлопоты. Место, где вы будете находиться в гармонии с собой и окружающим миром. Место, где стресс и тревога за близких отступят навсегда».

АКЦЕНТИРУЯСЬ НА ВАЖНЫХ ВЕЩАХ

Полную безопасность в «Суханово SPA De Luxe» гарантируют новейшие охранные системы. Территория ЖК будет круглосуточно охраняться, по всему периметру комплекса будет установлено видеонаблюдение.

При этом собственная развитая инфраструктура позволит жильцам решать многие задачи, не покидая комплекс. На территории предусмотрено максимально все, что необходимо для комфортного проживания и отдыха: собственный маркет со свежими продуктами; фитнес-центр с панорамным видом; спа-салон с сауной, хамаммом, русской баней, бассейн с детской зоной, массажный салон, салон красоты, площадка для баскетбола/волейбола/футбола; детская игровая комната с аниматором, ресторан-кафе; службы быта, клиринговая компания.

Уже функционируют центр творчества, супермаркет, пиццерия, винотерра, гастро-бар,

магазин фермерских продуктов, салон красоты, дом быта, зоомагазин, магазин игрушек, аптека, детские и спортивные площадки (футбольное поле, теннисный корт, универсальная спортивная площадка), парковая зона, велодорожки, зона отдыха у Большого Сухановского пруда.

Первоклассный детский сад — начальная школа «Гулливвер» с 20-летней историей (четыре года из них в сотрудничестве с «Суханово Эстейт») находится в непосредственной близости от ЖК, поэтому вам не придется беспокоиться за безопасность своего малыша, его образование и развитие.

На территории «Суханово SPA De Luxe» будут расположены две современные детские площадки. Для подростков предусмотрен комплекс для скейтбординга. Если вам не с кем оставить ребенка, то вы сможете привести его в детский развивающий центр, где за ним присмотрят профессионалы.

РАССТАВЛЯЯ ПРИОРИТЕТЫ

«Комфорт и безопасность наших будущих жителей — это приоритет для нас, — подчеркивает Андрей Хворов. — В нашем ЖК, к примеру, будет сочетаться красота в интерьере с удобством его использования и функциональностью.

За это отвечают наши партнеры из архитектурного бюро — молодые, перспективные и креативные ребята, являющиеся профессионалами в области дизайна и архитектуры. Тендер на строительные работы выиграл достойный и ответственный подрядчик, который уже на этапе подготовительных работ и котлована показывает высокий уровень культуры строительства. Да и мы себя, как застройщика, за годы своей работы показали с лучшей стороны — все объекты были построены нами качественно и сданы в срок, а кое-где — даже с опережением графика».

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что покупка жилья в ЖК «Суханово SPA De Luxe» — это возможность выгодно и надежно инвестировать и сохранить денежные средства, поскольку готовые квартиры будут уже дороже. Приобретение на начальных стадиях строительства позволит покупателям выбрать наиболее интересные квартиры по месторасположению и планировкам. А возможность использования материнского капитала или участие в ипотечных программах по максимально сниженным ставкам 5–6% годовых делает покупку в ЖК «Суханово SPA De Luxe» еще более привлекательной. (аи)



УДАЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

2019 год стал годом кардинальных перемен для «шестисоточников»

АВТОР
Александр ХЛЫНОВ



В МАРТЕ 2019 ГОДА ЗАВЕРШИЛАСЬ ВСЕРОССИЙСКАЯ «ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ», ДЕЙСТВОВАВШАЯ В СТРАНЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ 13 ЛЕТ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ УПРОЩЕННЫМИ ПРАВИЛАМИ ОФОРМЛЕНИЯ СВОИХ ПРАВ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ПОЧТИ 14 МЛН ВЛАДЕЛЬЦЕВ ДАЧ И САДОВЫХ ДОМОВ. ВОЗМОЖНО, СКОРО К ЭТИМ СЧАСТЛИВЧИКАМ ЕЩЕ СМОГУТ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ, КАК МИНИМУМ, 1 МЛН ЧЕЛОВЕК.

Накануне открытия летнего дачного сезона на рассмотрение Госдумы РФ был внесен законопроект, которым предлагается восстановить «дачную амнистию» и продлить ее до 1 марта 2022 года, а также расширить ее действие. В июне депутаты приняли документ, разработанный председателем комитета ГД РФ по госстроительству и законодательству Павлом Крашенинниковым, в первом чтении. Похоже, «отсрочке» быть! В чем суть предлагаемых нововведений, разобрался ДН.

ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ 2.0

Действие упрощенных правил оформления прав на землю и объекты недвижимости, такие, например, как гаражи, не просто продлевается почти на три года. Они расширяются. А значит, можно говорить о новой версии так называемой «дачной амнистии 2.0», предполагающей ряд изменений в целом ряде федеральных законов: «О кадастровой деятельности», «О государственной регистрации недвижимости» и др.

Основным положением законопроекта конечно же является продление действия «дачной амнистии», в ходе которой люди смогут оформить права собственности на жилые и подсобные строения, землю, гаражи и другие объекты в упрощенном порядке. Упрощенный порядок гарантирует возможность самостоятельной подачи в Росреестр всех необходимых документов, в том числе технического плана, который составляется в соответствии с декларацией об объекте.

Упростит документооборот и необязательность уведомления о начале строительства, которое не нужно будет предоставлять в контролирующий орган в случае, если объект строительства начал возводиться до 4 августа 2018 года. Такой порядок устанавливается законопроектом бессрочно. Для регистрации прав на объект достаточно лишь уведомления об окончании строительства. Упрощенная схема будет действовать и при проверке постройки.

Во избежание проволочек и бюрократии людям дается возможность направлять документы в Росреестр самостоятельно. В прежней версии «амнистии» этим занимались контролирующие органы. Теперь обращение к ним для подачи документов носит факультативный характер.

Законодатели также отсекали возможность публичных торгов и приобретения дачных участков, находящихся в публичной собственности, за деньги. Закрепленный за человеком

участок, предоставленный садовым товариществом (СНТ) до вступления в силу Федерального закона «О введении в действие Земельного кодекса РФ» (до 10 ноября 2001 года), будет, как и прежде, переходить их владельцам бесплатно и без необходимости торговаться за него с другими возможными претендентами. Это право продлевается законопроектом также до 1 марта 2022 года (правила должны были прекратить свое действие 31 декабря 2020 года).

Еще одно важное нововведение касается стоимости проведения кадастровых работ, которую планируется ограничить. Максимальные цены будут устанавливаться властями регионов, что позволит воспользоваться данной услугой даже малообеспеченным гражданам.

Новые обязанности появляются и у органов местного самоуправления, которые должны будут разъяснять гражданам новые правила строительства домов, а также особенности процедуры оформления прав на постройки. Таким образом, людям не придется тратиться на консультации специалистов либо пытаться самим разобраться в многочисленных изменениях.

ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ 1.0

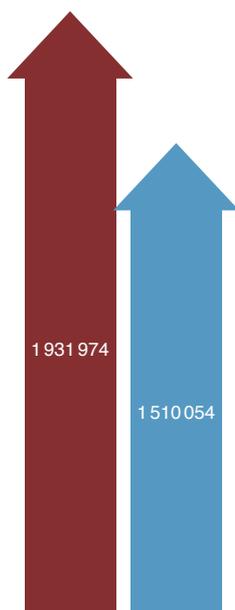
Решение не только продлить «дачную амнистию», но и существенно ее модернизировать подкреплено отличными результатами первой версии реформы. Так, по данным Росреестра, с 1 сентября 2006 года граждане смогли зарегистрировать 13 млн домов, с которых теперь платятся налоги в казну.

Главной особенностью реформы являлась упрощенная процедура регистрации жилых





Средняя стоимость «столичных дач» (с участком 6 соток и домиком до 75 м²), руб.



 Московская область
 Ленинградская область

Источник: Domofond.ru

домов и сезонных строений, а сама она, по сути, являлась продолжением бесплатной приватизации некогда государственного жилья и дач. Необходимость подобных «амнистий» была продиктована переходом экономики на рыночный тип и появлением основополагающего понятия «частная собственность».

Без «дачной амнистии» все незарегистрированные частные дома, которых в России насчитывалось около 20 млн, могли быть снесены, так как являлись самостроем. Большая часть этих строений к сегодняшнему дню оформлена. Благодаря упрощенному порядку оформления прав собственности зарегистрировано почти 13 млн прав на строения: 3,5 млн из них находятся на землях, предназначенных для индивидуального жилищного строительства (ИЖС), и 9,5 млн — в СНТ и на участках смежных форм. Наибольшая активность граждан в вопросе регистрации жилья и иных строений по упрощенным правилам наблюдалась с 2007 по 2011 год. Тогда ежемесячно регистрировалось по 125–140 тыс. объектов недвижимости.

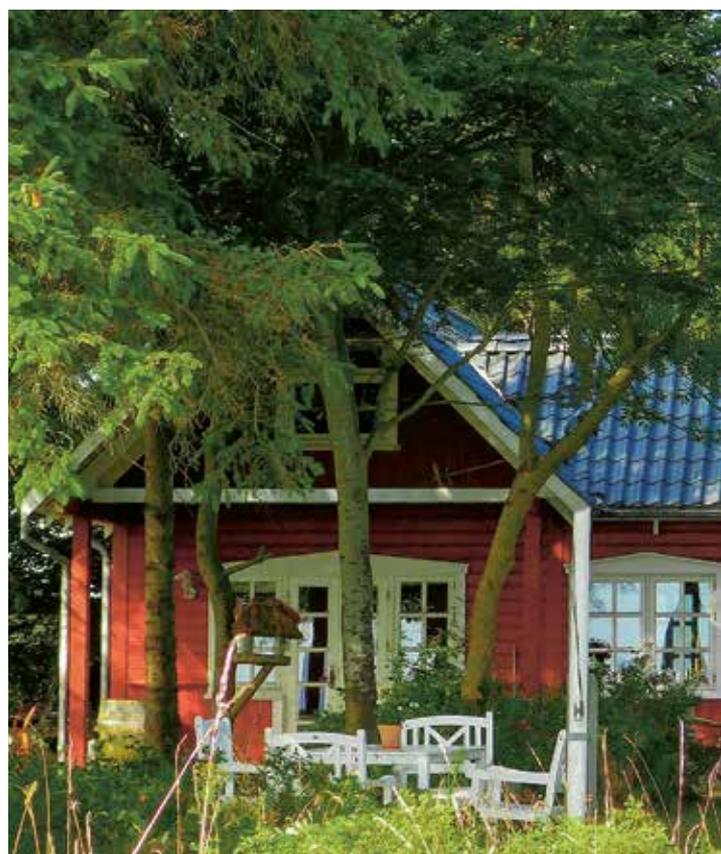
Оставшиеся без оформления дома и другие постройки уже четыре месяца (со 2 марта 2019 года) считаются самостроем и могут быть снесены за счет «собственника» по решению суда после подачи иска органами местного самоуправления. Единственная альтернатива на сегодняшний день — признание прав

собственности через суд, что и хлопотливо, и дорого, и чревато отказом с дальнейшими обжалованиями. По самым скромным подсчетам, в России насчитывается около 5 млн таких неоформленных домов, которые можно признать самостроем.

РАДИ ШТАМПИКА?

Актуальности «дачному вопросу» добавляет уже упомянутое нами законодательное изменение этого года — федеральный закон 217-ФЗ «О ведении садоводства и огородничества в личных целях», вступивший в силу с 1 января 2019 года. Он не только приравнял дома в СНТ к постройкам на землях ИЖС, вводя аналогичный механизм оформления прав собственности, но и позволил людям прописываться в них. Теперь дома в СНТ можно перевести из категории «для временного проживания» в «жилую», после чего зарегистрировать их и получить право прописки.

Наибольший интерес это однозначно вызовет у людей, проживающих и работающих в Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, в силу беспрецедентной дороговизны традиционного жилья в данных регионах. Здесь очень много приезжих со всех регионов страны, которым необходима официальная регистрация для реализации некоторых важных гражданских



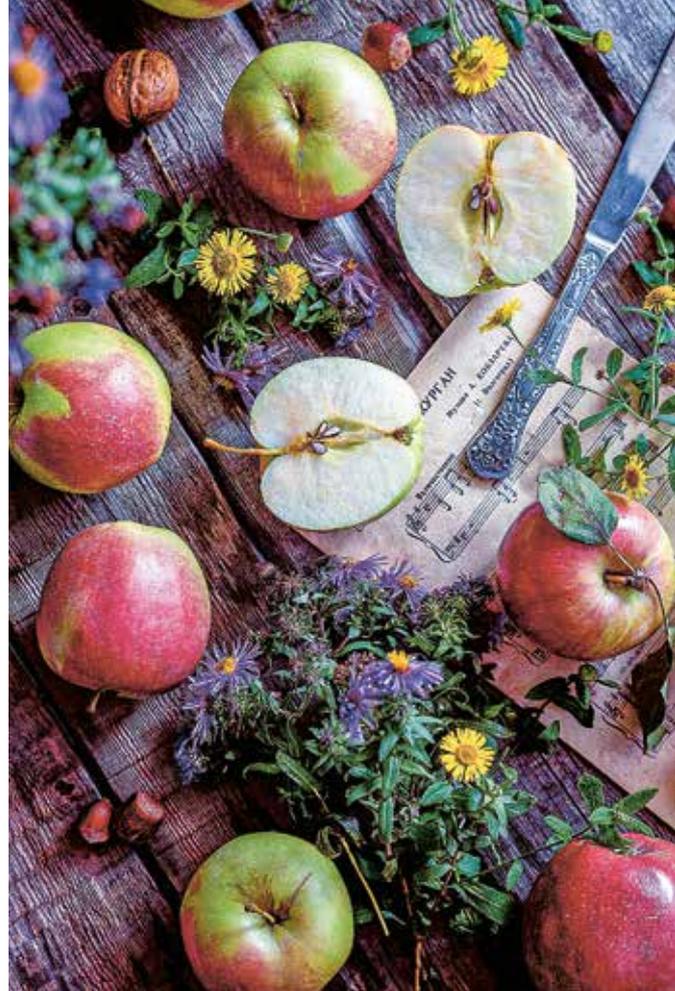
прав и экономических возможностей. Это и определение детей в образовательные учреждения, и возможность брать существенные суммы кредитов, и многое другое.

В данной ситуации дачи станут реальным и, главное, недорогим и доступным инструментом, конкурирующим с объектами традиционного жилого фонда по цене. Понятно, что их стоимость существенно ниже квартир или домов под ИЖС. Массовая прописка на дачах, кажется, способна заметно повлиять на рынок недвижимости. Насколько легко осуществить подобную затею, выяснял ДН.

Упрощенная регистрация в садовом домике или на даче пришлась очень кстати в условиях усугубляющегося кризиса. Если прежде прописаться здесь можно было лишь через суд, то теперь главное — подыскать подходящий под требования домик либо подогнать под них уже имеющийся свой.

Однако здесь нужно сразу уточнить очень важную информацию: прописка возможна лишь в дачном или садовом доме, стоящем на земле садоводческого товарищества. Огородническое товарищество для этих целей не подойдет, так как строить там капитальные дома до возможного вступления в силу «дачной амнистии 2.0» нельзя.

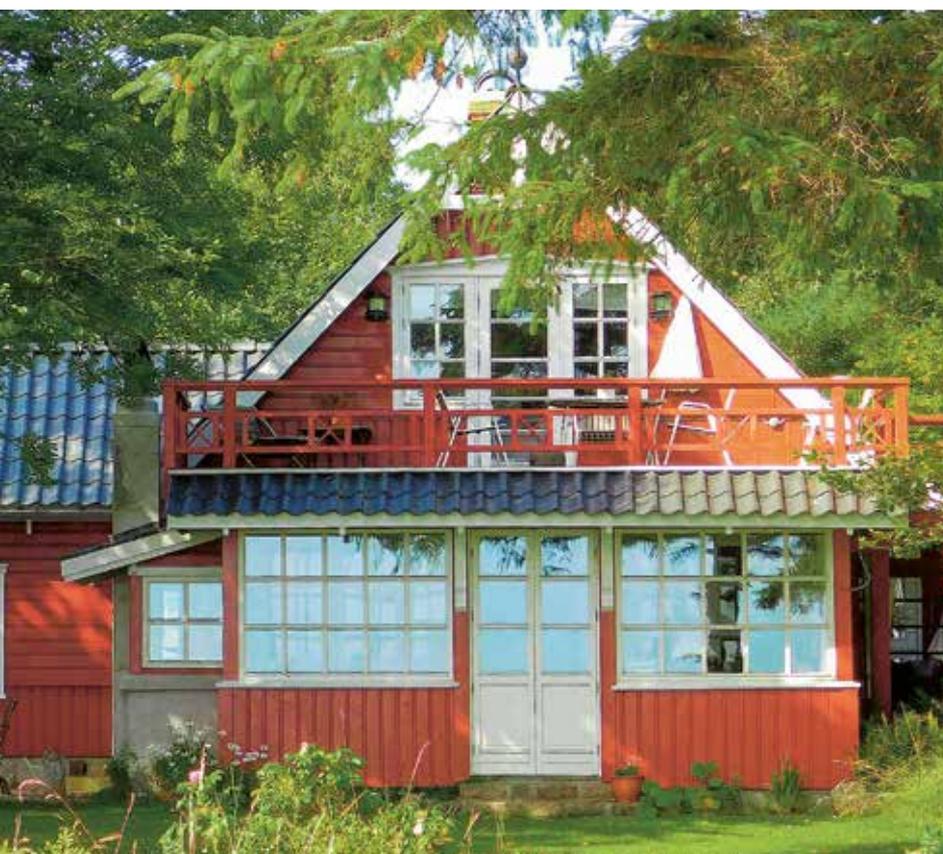
Для прописки следует выбирать СНТ в пределах границ населенных пунктов и с домом,



зарегистрированным в качестве жилого. То есть для прописки подойдет не каждый дом, будь то щитовой сарай или избушка-бытовка, а только по-настоящему пригодный для жилья, с капитальными несущими конструкциями и с обязательной системой водоснабжения, подведенным электричеством, канализацией, отоплением, гарантирующим тепло внутри не ниже +18° С, вентиляцией и т. д. При этом высота строения не должна превышать трех этажей, а само оно не должно делиться на квартиры. Высота потолков в комнатах должна быть не ниже 2,5 м, а в коридорах и мансарде — более 2,1 м. Отсутствие окон хотя бы в одной комнате или на кухне поставит крест на возможности прописки, равно как и низкий пол первого этажа, находящийся вровень с землей или ниже нее.

Законом предусматривается отклонение от некоторых перечисленных норм. Например, водопровод может заменить колодец, если первого в данной местности не существует. То же самое касается канализации. Правда, в этом случае высота дома ограничивается не тремя, а двумя этажами.

Чтобы признать дом жилым, нужны: техпаспорт и кадастровый паспорт на дом, право собственности, заключение о техническом состоянии дома и резолюция санитарных и пожарных органов. Все это вместе с заявлением отправляется в МФЦ.



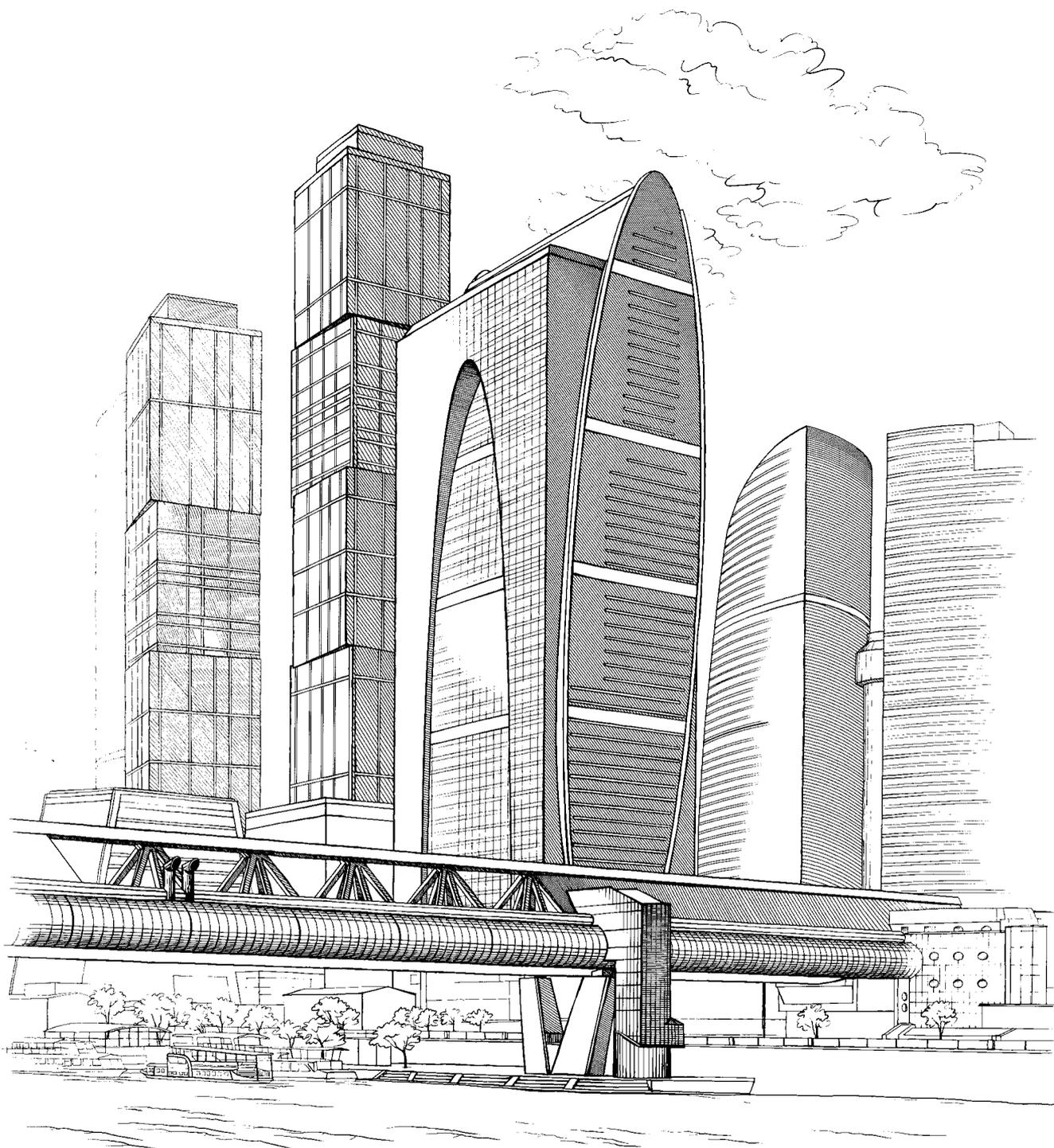


Сама процедура прописки, при соблюдении перечисленных условий, ничем не отличается от той, которую мы получаем, регистрируясь в домах ИЖС. Важно, что дача не обязательно должна являться вашим единственным жильем — прописаться на ней вы имеете право, обладая каким угодно количеством квартир и домов.

Таким образом, для прописки на даче вам нужно предоставить в МФЦ заявление об этом, паспорт, техпаспорт БТИ и кадастровый паспорт, а также документы на землю и дом, включая те, по которым он является жильем. Не забудьте при этом оплатить госпошлину, и можете праздновать новоселье.

«Прописка на даче — право, дающееся нам Конституцией, и с этого года под это право подвели соответствующую законодательную базу, — рассказывает ДН эксперт по сделкам с недвижимостью, работающий с объектами по всей России, Петр Сокуренок. — К сожалению, на мой взгляд, это не увеличит спрос на дома в СНТ в той мере, чтобы как-то повлиять на их стоимость, да и на ситуацию на рынке. По ту сторону «баррикады» чаще находятся люди, желающие скорее избавиться от данного актива, чтобы не платить взносы,

налоги и не тратиться на поддержание дома в исправном состоянии. Дома же, пригодные для круглогодичного проживания, и без того стоят дорого. Дороже малогабаритных квартир, расположенных примерно в тех же районах. Следовательно, они не могут составить конкуренцию квартирам. На цены, в большей мере, влияет спрос, который зависит от платежеспособности населения, а она сегодня низкая. Покупка же новой квартиры поддерживается возможностью ипотеки, в том числе льготной. Поэтому рынок загородной недвижимости остается сложным, несмотря на «дачную амнистию» и возможность прописки, получить которую можно и другими способами, кроме покупки жилья. Сейчас жить на дачах предпочитают люди старшего возраста, которым важно сохранить прописку в Москве или Санкт-Петербурге, чтобы иметь доступ к более качественной медицинской помощи и прочим льготам, включая прибавки к пенсиям. По этим причинам нововведение не сулит риелторам существенного увеличения количества сделок и не способно оживить рынок загородной недвижимости так, чтобы это заметно отразилось на статистике». (ДН)



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СКЛАДЫ НА ДРАЙВЕ

Интерес к логистической инфраструктуре проявляют и арендаторы и девелоперы

АВТОР
Яна ВОЛОДИНА





СРЕДИ ОСНОВНЫХ ТРЕНДОВ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ЭКСПЕРТЫ ДН НАЗЫВАЮТ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, НИЗКУЮ ВАКАНТНОСТЬ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СПРОСА. ПРИ ЭТОМ ИЗ-ЗА РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ИХ ОПТИМИЗМ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ РЫНКА ВСЕ-ТАКИ СДЕРЖАННЫЙ.

Позитивные тенденции на рынке складской недвижимости наметились еще в конце прошлого года, когда уровень спроса с показателем 1,6 млн м² достиг десятилетнего максимума. В настоящий момент активный спрос со стороны арендаторов сохраняется и продолжает стимулировать девелоперов к приобретению земельных участков под строительство промышленных парков. Прогнозируемый ввод новых объектов в 2019 году почти на полмиллиона «квадратов» превысит прошлогодние показатели.

НОВЫЙ ВИТОК

Экономические индикаторы, такие как оборот розничной торговли, индекс деловой активности и прогноз развития экономики страны в целом, как отмечает руководитель отдела исследований компании JLL Олеся Дзюба, сдерживают оптимизм в оценке дальнейшего развития рынка. Но при этом совершенно





очевидно, что этот сегмент коммерческой недвижимости восстанавливается. «В первом полугодии 2019 года в Московском регионе введено более 400 тыс. м² складских площадей, что в два раза выше показателя соответствующего периода прошлого года. На текущий момент в активной стадии строительства находится почти 1 млн м² складов. Своевременная реализация объектов, заявленных к вводу до конца 2019 года, должна привести к росту совокупного объема новых складских площадей в 1,5 раза относительно прошлогоднего результата», — говорит эксперт. Прошлый год, по мнению аналитика департамента исследований Cushman & Wakefield Андрея Киселева, стал по-своему знаменательным, так как именно в 2018 году был сломлен тренд на снижение ввода в эксплуатацию новых объектов, наблюдавшийся на рынке последние три года. «При этом в регионах ситуация отличается: там тренд на снижение длится уже четыре года, однако в 2019 году мы ожидаем рост этого показателя и прогнозируем, что общая площадь новых объектов составит 500 тыс. м²», — сравнивает он. Иными словами, складской сегмент, как в Московском, так и в других регионах, чувствует себя гораздо лучше, чем, к примеру, рынок офисной или торговой недвижимости.

Крупнейшими объектами, введенными в эксплуатацию с начала года, стали «PNK Парк Коледино» (55,5 тыс. м²) и складской комплекс «База № 1» (26,8 тыс. м²). Примечательно, что в текущем году, как

и в 2018-м, более половины заявленных к строительству объектов будут реализованы под конкретного заказчика, то есть в формате built-to-suit. К примеру, планируется ввод IKEA Esipovo (90 тыс. м²); «Лента» в PNK Park Валищево (71 тыс. м²); вторая очередь РЦ Wildberries (59 тыс. м²) и самый крупный объект «Вкусвилл» в PNK Парк Вешки (108 тыс. м²). В текущем году соотношение между складами, построенными в спекулятивной форме и в формате built-to-suit, по прогнозу игроков рынка, будет примерно равным (51% против 49% соответственно).

В нынешнем году сохранится и еще одна тенденция: продолжит снижаться вакансия. Если в 2016 году доля свободных площадей находилась на уровне 10,8%, то в 2018 году этот показатель снизился уже до 6,2%. В I квартале 2019 года, по данным компании Colliers International, вакансия составила 4,7%. Эксперты связывают сокращение объема вакантного предложения с высоким спросом на складские площади и недостаточным для удовлетворения текущего спроса вводом новых качественных объектов. Большая часть проектов запланирована к вводу во II полугодии, в том числе нескольких крупных спекулятивных объектов, что немного к концу года приведет к увеличению вакансии. «До конца 2019 года при условии сохранения высокого уровня деловой активности доля свободных площадей стабилизируется в диапазоне 4–5%», — говорит Олеся Дзюба и добавляет, что как раз дисбаланс спроса и предложения объектов по местоположению и качеству поддерживает интерес к проектам built-to-suit. За последние два года доля сделок по аренде и покупке склада, построенного под заказ, составляет в среднем 25% совокупного объема купленных и арендованных площадей на московском рынке складской недвижимости.

РИТЕЙЛ ПОДВИНУЛСЯ

Сделки по аренде готового склада по-прежнему являются основными в структуре спроса на рынке складской недвижимости Московского региона. По разным оценкам специалистов, их доля варьируется от 62 до 74%, остальная часть приходится на сделки купли-продажи. «В первом квартале 2019 года в Московском регионе было арендовано 216 тыс. м² складских площадей, или 62% общего объема сделок аренды и покупки (для сравнения, в 2018 году данный показатель составлял 70%)», — приводит данные Олеся Дзюба. Любопытно, что



в I полугодии текущего года ритейл уступил свое лидерство в структуре спроса логистическим операторам и производственным компаниям, заняв лишь третье место. Хотя позиции всех трех игроков примерно одинаковые — у кого-то чуть более трети доли в структуре спроса, у кого-то чуть менее. Вместе с тем розничная торговля все равно остается основным потребителем складских площадей и выступает драйвером рынка. «Ритейл-компании в совокупности с онлайн-сегментом сформировали 54% спроса в 2018 году. Дальнейшая консолидация на российском рынке розничной торговли поддерживает спрос на складские площади со стороны ритейла на высоком уровне. Помимо этого под влиянием многоканальной торговли компании вынуждены адаптировать имеющуюся логистическую инфраструктуру для обслуживания интернет-заказов. В конкурентной борьбе за потребителя ключевые игроки розничного рынка все больше фокусируются на выстраивании эффективной логистики и вкладывают средства в развитие собственной логистической инфраструктуры», — объясняет Олеся Дзюба.

Андрей Киселев отмечает, что по итогам 2019 года объем арендованных и приобретенных площадей класса А и В составит около 1,5 млн м², что на 20% меньше, чем в 2018 году. «Однако это больше, чем значення объемов в период с 2011 года, что говорит о высокой активности арендаторов. В структуре спроса лидером уже несколько лет остаются

компаниям сегмента розничной торговли, на их долю приходится около 40% сделок», — говорит эксперт.

ТОЧЕЧНЫЙ РОСТ

Уровень запрашиваемых арендных ставок на складском рынке класса А Московского региона, по данным экспертов, сохраняется в диапазоне 3,6–3,8 тыс. руб. за 1 м² в год (без учета НДС и операционных расходов). Причем, как уже акцентировалось ранее, на фоне снижения уровня вакансии и ограниченного предложения качественных площадей, в отдельных проектах ставки постепенно растут. И эта тенденция прослеживается еще с прошлого года и сохранится до конца текущего. Однако для изменения средних показателей по рынку, как говорят эксперты, этого недостаточно. Резкого скачка цен они не предрекают, скорее, будет проходить плавная стабилизация арендных ставок, а вот точечный рост в отдельных проектах будет заметен. При этом игроки рынка единодушно называют условия, которые в данный момент сложились на складском рынке, подходящими для инвестиционной активности. «Стабильность на финансовых рынках, а также снижение ключевой ставки ЦБ создают благоприятный фон с точки зрения инвестирования на рынке коммерческой недвижимости в целом. На сегодняшний день доходность складов находится на уровне 10,75–12,25%, период окупаемости — восемь-девять лет. Для сравнения, доходность инвестиций в торговые



центры и офисы составляет 8,75–10,25%», — аргументирует Олеся Дзюба.

Похожие цифры называет и директор департамента рынка капиталов Colliers International Денис Платов. По его словам, на II квартал 2019 года ставки капитализации на качественные складские объекты составляют 11,5–12,5%. «Инвестор может дополнительно увеличить доходность на собственный капитал до 20–25%, привлекая банковское финансирование по ключевой ставке плюс 200–250 базисных пунктов. Кроме того, на фоне превышения общего спроса над новым предложением, мы наблюдаем снижение вакансии до уровня 4,7% и ежегодный рост ставок аренды на 5–10%, что позволяет реализовать

дополнительный upside для инвестора», — перечисляет эксперт.

И наконец, еще один аргумент, достойный внимания потенциальных инвесторов, — складской рынок далек от насыщения, что создает предпосылки для увеличения его объема и, как следствие, для роста ставок аренды на уровне выше инфляции. Так что в сравнении с другими сегментами коммерческой недвижимости склады сегодня гораздо привлекательнее. Однако иностранные инвесторы, например, пока не особо спешат вкладываться в российскую недвижимость в принципе. В исследовании благосостояния Wealth Report, проведенном компанией Knight Frank, говорится, что по итогам 2018 года Россия заняла лишь 27-е место в мире по объему инвестиций в недвижимость с показателем \$2 млрд. При этом лидером по объему привлеченного инвестирования стали вовсе не склады, а офисы — на этот сегмент пришлось 47% всех транзакций. В текущем году, по прогнозам Алексея Новикова, управляющего партнера Knight Frank Russia, объем инвестиций в недвижимость России будет в пределах 10%, то есть на уровне 260–280 млрд руб., что будет обусловлено положительной динамикой спроса в офисном и промышленном сегментах. При этом в сегменте складской и промышленной недвижимости драйвером станет спрос со стороны компаний сферы торговли и производства. Для сравнения, в 2018 году общий объем в недвижимость страны составил 248,1 млрд руб., что сопоставимо с показателями 2017 года (249,6 млрд руб.). В целом, по словам эксперта, интерес иностранных инвесторов к российскому рынку недвижимости будет сдержанным, что обусловлено не столько показателями доходности, но и общей экономической ситуацией, в частности, перспективами новых санкций и волатильным курсом рубля.

В Colliers International отмечают в качестве позитивного тренда — добавление интереса к качественным складам от частных и институциональных инвесторов по причине стабильности арендного потока. Зачастую поток обеспечен долгосрочными институциональными договорами аренды с надежными арендаторами, которые позволяют прогнозировать доходность на инвестиционном горизонте десять и более лет. В целом же рынок складской недвижимости продолжит рост, который наблюдается уже в течение двух лет. Эксперты говорят, что предварительные данные I полугодия не заставляют в этом усомниться. (АН)



ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АВТОР
Юлия ДОРОХИНА, Trapio.ru

ПОПУЛЯРНЫЙ ЛИССАБОН

Пять ключевых причин приобрести здесь недвижимость

НА РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НОВЫЙ ТРЕНД: СТОЛИЦА ПОРТУГАЛИИ ПЕРЕЖИВАЕТ СЕЙЧАС НАСТОЯЩИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БУМ. СТАБИЛЬНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА В СТРАНЕ В ЦЕЛОМ, ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ, РАСТУЩИЙ ПРИТОК ТУРИСТОВ И ДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА, ДЕЛАЮТ СВОЕ ДЕЛО. ЛИССАБОН СЕЙЧАС ФАКТИЧЕСКИ ВОЗГЛАВЛЯЕТ МИРОВОЙ РЕЙТИНГ ГОРОДОВ, НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ.

Только за последний год португальская столица поднялась в рейтинге перспективных европейских городов PwC Emerging Trends Europe с 11-го на 1-е место. Популярность Лиссабона, естественно, отражается на стоимости недвижимости — в 2018 году по сравнению с 2017-м цены на «квадраты» выросли в среднем почти на четверть. Еще недавно основными покупателями жилья здесь были французы, рассматривавшие этот город как отличное место для семейного отдыха. Но сегодня спрос становится все более диверсифицированным. Высокое качество жизни в Лиссабоне, современная инфраструктура, климат привлекают покупателей из стран Ближнего Востока и Скандинавии. Все больше среди потенциальных интересантов становится и россиян. О ключевых преимуществах инвестиций в Лиссабон **ДН** рассказали специалисты международного брокера недвижимости Tranio.ru.

1 РОСТ ЭКОНОМИКИ ПОРТУГАЛИИ И РАЗВИТИЕ ЛИССАБОНА

Португальская экономика неуклонно развивается. По данным PwC, ВВП этой страны к IV кварталу 2017 года увеличился на 2,4%. Эксперты прогнозировали, что в 2018 году рост ВВП составит 2,1%, а в 2019-м — 1,7%. Заметно снижается уровень безработицы: в январе 2017 года можно было говорить о 10,1%, а в январе 2018-го — уже о 7,9%.

Португальской Федерацией строительной индустрии (Fericor) в 2017 году было зафиксировано увеличение объема производства в строительном секторе на 5,9%, позволившее наконец преодолеть продолжавшийся в течение предшествующих 19 лет спад, достигший 52%.

Благодаря реализации правительственной программы (Instrumento Financeiro para a Reabilitação e Revitalização 2020), направленной на восстановление и возрождение города, большинство строительных проектов (около 80%) связано с реставрацией зданий.

Согласно стратегическому плану Programa Operacional Regional de Lisboa 2020, в Лиссабоне планируется создать инновационную крупномасштабную «экосистему», которая должна положительно повлиять на рост населения города и числа рабочих мест, а также на повышение качества жизни. Программа регулирует вопросы энергоэффективности, реабилитации ветхих зданий и неразвитых территорий, оптимизации взаимосвязи всех городских служб и систем. Включенные в нее проекты предполагают инвестирование €307 млн.





Лиссабон (наряду с Лондоном, Миланом, Варшавой и др.) присоединился к европейской сети Sharing Cities. Центр португальской столицы стал «лабораторией» для тестирования новых технологий, призванных качественно улучшить жизнь горожан. Квартал площадью 10 км² с населением 100 тыс. жителей включил в себя основные исторические и туристические улицы города. Здесь было установлено 540 точек зарядки для электромобилей, 64 тыс. умных уличных фонарей, для интеграции и оптимизации потоков энергии была введена в действие система управления устойчивой энергетикой (SEMS). В Лиссабоне также поощряется переход к возобновляемым источникам энергии, в том числе солнечной.

Премьер-министр Португалии Антониу да Кошта в своем интервью журналу Forbes заявил о намерении сделать Лиссабон мировой столицей предпринимательства.

В 2016–2018 годах здесь проводились крупнейшие в Европе технологические и медицинские конференции, собрания и конгрессы, веб-саммиты. Международная ассоциация конгрессов и конференций (ICCA) признала Лиссабон одним из наиболее востребованных городов для проведения международных мероприятий из-за отличной инфраструктуры, доступности и выигрышного соотношения цен и качества отелей и предлагаемых участникам услуг.

Благодаря инвестициям в инженерное образование и цифровую инфраструктуру в Лиссабоне начала формироваться собственная «экосистема» поддержки и развития инновационных технологий и стартапов. Успешно

работают местные технологические стартапы (Aptoide, Mellow, Talkdesk, Codacy, Unbabel и др.), действуют бизнес-инкубаторы Startup Lisboa, Labs Lisboa, Inovisa и Tec Labs.

2. РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Красноречивее всего об этом говорят цифры. Рост цен на жилье в 2017–2018 годах составил 23%. По данным Государственного института статистики Португалии (INE), объем продаж жилой недвижимости вырос на 19% в Португалии и на 22% в Лиссабоне за I–III кварталы в 2017–2018 годах.

Этому поспособствовали повышающийся спрос на недвижимость и общее улучшение экономической ситуации в стране. Многие международные корпорации, стремящиеся к расширению, обратили внимание на Португалию. Кроме того, некоторые инвесторы признают, что переводят сюда капиталы из «нестабильной» Каталонии.

Политика государства, направленная на поддержку стартапов, в том числе иностранных, привлекает сюда молодых предпринимателей, нуждающихся в жилье в столице.

По словам директора по развитию бизнеса компании JLL Филиппо Симонато, «средняя стоимость квадратного метра в Лиссабоне составляет €3–4 тыс. в старых зданиях, €5–7 тыс. в новостройках и около €10 тыс. в зданиях, расположенных в центре города. Чтобы купить квартиру в центре Лиссабона, потребуется не менее €200 тыс. Иностранцы, планирующие приобрести недвижимость, могут получить



в португальских банках ипотеку под 2,5% годовых. Ее размер составит 50–60% стоимости недвижимости».

Цены на недвижимость в наиболее востребованных кварталах в историческом центре Лиссабона поднялись особенно резко (до 60%). На рынке можно встретить предложения, в которых цены на квадратный метр сопоставимы с парижскими.

Исследования Королевского общества сертифицированных специалистов в области недвижимости (RICS) показали, что рост цен на недвижимость будет продолжаться в течение ближайших пяти лет и составит примерно 5,5% в год.

Кто сейчас в основном инвестирует в лиссабонскую недвижимость? По статистике компании JLL, 60% общего числа покупателей недвижимости — иностранцы, среди которых преобладают (в порядке убывания) французы, бразильцы, итальянцы, британцы, американцы и немцы. Недвижимость приобретается как для себя, так и для последующей сдачи в аренду (50 на 50). Отдельную категорию покупателей составляют предприниматели, планирующие дальнейшую деятельность в Лиссабоне.

Что касается россиян, то большинство наших соотечественников подыскивают недвижимость в хороших туристических районах с приемлемыми ценами, ориентируясь на достаточно небольшой бюджет (до €200–250 тыс.). В дальнейшем они чаще всего планируют сдавать ее в аренду. Также интересом пользуются здания с апартаментами под реновацию. Встречаются и те, кто хочет получить «Золотую визу» (€500 тыс.).

3. «ЗОЛОТАЯ ВИЗА» И НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

Привлечение в страну зарубежных инвестиций стало одним из приоритетов политики правительства Португалии. С 2012 года, например, работает программа, в рамках которой иностранным инвесторам была предоставлена возможность получать вид на жительство (ВНЖ) в обмен на инвестиции, в том числе на инвестиции в недвижимость («Золотая виза»).

Условием получения «Золотой визы» является приобретение недвижимости стоимостью от €500 тыс. (сумма может быть снижена до €400 тыс., если недвижимость находится в малонаселенном районе). Приобретая недвижимость, построенную минимум 30 лет назад и (или) расположенную в районах городской регенерации, можно вложить €350 тыс.

Действие «Золотой визы» распространяется не только на инвестора, но и на членов его семьи (супруга или супругу, детей, лиц, находящихся на иждивении). Через пять лет после получения ВНЖ все они могут претендовать на португальское гражданство.

К июлю 2018 года властями Португалии было выдано 6416 «Золотых виз». Более 90% участников программы выбрали в качестве объекта инвестирования именно недвижимость.

Португалия предлагает привлекательный налоговый режим: ставки зачастую ниже, чем во многих других европейских странах. Кроме того, для налоговых резидентов (лиц, проводящих в стране более 183 дней в году) предусмотрен так называемый «исключительный налоговый режим», позволяющий значительно



сократить расходы при ведении предпринимательской или иной деятельности.

Налоговые нерезиденты, являющиеся резидентами в одной из стран, с которыми Португалия подписала соглашение об избежании двойного налогообложения (с Россией такое соглашение подписано), по льготной ставке облагаются налогом на дивиденды, роялти и прирост капитала. Кроме того, они могут быть освобождены от уплаты налога на доходы от профессиональной деятельности и на доходы от работы по найму в Португалии.

Для иностранных налоговых резидентов, приезжающих в Португалию на ПМЖ, но ранее в этой стране не проживавших (не имевших ВНЖ в течение последних 5 лет), действует исключительный налоговый режим (Non-Habitual Residents, NHR). Эта программа создана для привлечения в Португалию творческих людей, ученых, врачей, IT-специалистов,

владельцев крупных капиталов и т. д. Данный режим распространяется и на приобретателей «Золотых виз».

4. РОСТ ЧИСЛА ТУРИСТОВ

Лиссабон, с его теплыми зимами и долгим летним сезоном, всегда был привлекательным для туристов. Солнце здесь светит 300 дней в году, купаться и загорать можно с марта по октябрь. Кроме того, это одна из немногих европейских столиц с собственными пляжами. Их протяженность в самом городе составляет 19 км, а в 20–30 мин езды на машине, в Кашкайше (Cascais) и Эшториле (Estoril), можно найти еще несколько десятков пляжей, многие из которых за отличную экологию были удостоены «Голубого флага».

Согласно отчету компании Jll, туристический рынок Лиссабона в 2017 году увеличил выручку на 16,6%, достигнув рекордных €3 млрд, и положительная динамика сохраняется. Так, в 2018 году в Лиссабоне RevPAR (доход на один доступный номер) вырос примерно на 7%. Ожидается, что в 2019 году рост этого показателя составит 6,5%.

В 2017 году в Лиссабоне было открыто 12 новых отелей, еще 25 планируется ввести в эксплуатацию до конца 2019 года, однако спрос все еще растет быстрее предложения.

5. ВЫСОКИЙ ДОХОД ОТ АРЕНДЫ

В условиях повышенного спроса и ограниченного предложения арендные ставки на недвижимость растут очень быстро. Цены на недвижимость в Лиссабоне ниже, чем в других европейских столицах, а ее доходность — выше, что особенно привлекательно для инвесторов.

По словам Филиппо Симонато, «средняя доходность от сдачи квартир в долгосрочную аренду в Лиссабоне — 5%. Краткосрочная аренда более доходна. При этом услуги управляющих компаний значительно дешевле, чем в других странах (5–10% стоимости аренды против 20–25%)».

«Мы советуем своим клиентам приобретать квартиры небольшого метража, чтобы сдавать их в долгосрочную аренду иностранцам, молодым профессионалам, которых сегодня притягивает Лиссабон. Так, квартира площадью 35 м² с балконом при покупке обойдется в €200–250 тыс. и впоследствии при сдаче в долгосрочную аренду будет приносить от €1,5 тыс. в месяц», — резюмирует эксперт. (АН)



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ



**М. «ОКТЯБРЬСКАЯ», 2-Й КАЗАЧИЙ ПЕР., 4,
ЖК «РИМСКИЙ ДОМ»**

3-комн. квартира 120 м² в комплексе премиум класса в самом центре Москвы. Круглосуточная охрана и видеонаблюдение. Дизайн по авторскому проекту, вся техника: Miele, Geggenu, Kuppersbush, Gira, Daikin. Дубовый паркет.

+7(903) 774-56-50

www.moscow-realty.org



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

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

+7(965) 386-53-00

+7(499) 955-24-64

www.patriki.moscow



**Г. ЧЕХОВ, МОЛОДЁЖНАЯ, 6А,
ЖК «МОЛОДЁЖНЫЙ»**

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

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



**Г. ЧЕХОВ, ДРУЖБЫ, 1,
КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ**

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

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



**Г. ЧЕХОВ, ПОЛИГРАФИСТОВ, 11-В,
КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ**

Квартира общей площадью 92 м², жилая 60 м², кухня 12 м². 2/9 эт. кирпичного дома. В хорошем состоянии в отличном районе. Гостиная, 3 спальни, 2 совмещенных санузла. Мебель и техника остается. Теплый дом отдельный тамбур на 4 квартиры совместно с соседями сделали ремонт, металлическая дверь. Хорошие соседи. В шаговой доступности Олимпийский дворец спорта, школа, магазины Дикси и Билла. Более 3 лет в собственности. Документы готовы к сделке. Звоните, покажем в любое удобное время. Цена 7,3 млн руб.

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



**Г. ЧЕХОВ, ВЕСЕННЯЯ, 29,
КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ**

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

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



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

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

+7(926) 149-90-90

Цена: 16,5 млн руб.



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

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

+7(926) 872-26-72



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

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

Елена
+7(903)781-19-96



**МО, АЛТУФЬЕВСКОЕ Ш., 4 КМ ОТ МКАД,
ВЕШКИ, СЕВЕРНАЯ 4,**

Аренда: от 63 до 196 м², 1-2 этажи ОСЗ, проездное место - рядом с фитнес-центром. Под: магазин, дистрибуторский центр, услуги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow



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

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

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



**МО, МОЖАЙСКОЕ Ш., 12 КМ ОТ МКАД,
ОДИНЦОВО, ГВАРДЕЙСКАЯ, 9,**

Аренда: от 26 до 107 м², 1-й этаж, 28 кВА, потолки 3,7 м., под чистовую отделку. Есть аналоги по Алтуфьевскому шоссе. Под магазин, банк, услуги.

+7(926) 704-41-82

www.b4b.moscow



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

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

+7(925) 004-35-75



**КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ.
ПАНИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

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

+7(915) 415-17-59

+7(925) 462-53-25



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

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

+7(903) 774-56-50
+7 (499) 955-24-64
www.moscow-realty.org



**МО, МИНСКОЕ Ш., 35 КМ ОТ МКАД,
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ГОЛИЦИНО-3»**

Общая площадь строений 400 м² на участке 16 соток. Дом произведен полностью в Австрии. Меблирован дорогой мебелью. Ландшафтный дизайн. Военноизбранная охрана, все коммуникации. Цена: 34 990 000 руб.

+7(903) 968-73-30

+7(985) 275-87-77



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

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

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



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

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

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



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

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

+7(985) 765-94-47

Собственник



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

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

+7(915) 298-43-06

Собственник



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

Цена: 24 млн руб.



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

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

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



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

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7 (903)774-56-50

www.evro-real-estate.ru



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

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7(968) 636-30-30



**ТУРЦИЯ. МЕРСИН,
КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ**

Комплекс клубного типа на берегу Средиземного моря. Квартиры от 77 м², свой пляж, аквапарк, бассейны, спортивные и детские площадки. Бесплатный трансфер в аэропорт и обратно, переводчики, юристы. Цена: от 3 900 000 руб.

+7(499) 347-59-43



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

К продаже предлагается 2-этажный дом от собственника – 120 м². На каждом этаже кухня, санузел. Возможно увеличение строительства до третьего этажа.

Центральная канализация, спутниковая антенна, кондиционер.

Участок площадью 380 м². Виды на море и горы, молодой фруктовый сад. До моря 300 м. Дом находится в развитой местности, вдали от городского шума и суеты. Ухоженная улица, приличные соседи. Автомобиль Рено в подарок! Возможна оплата в России. Цена: €185 000

Собственник
+7(916) 672-48-66

WOW

AWARDS
2019

БОЛЕЕ 350 УЧАСТНИКОВ:
ЗАКАЗЧИКИ С ДЕВЕЛОПЕРСКОГО РЫНКА
И ВЕДУЩИЕ РЕКЛАМНЫЕ АГЕНТСТВА

КУПИТЬ БИЛЕТ: СВЕТЛАНА СКЛАДЧИКОВА
SVETLANA@REPA-PR.RU

5 СЕНТЯБРЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ

wowawards.ru



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:

Коммерсантъ

ОРГАНИЗАТОР:

Repa

ПАРТНЕРЫ ПРЕМИИ:

whitemark

ГАС



СоцМедиа
Маркетинг



Ситу XXI век

Digital Geeks



MARKETING
REALESTATE
FORUM

МЕСТО СИЛЫ МАРКЕТОЛОГОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

4 сентября 2019

Спеццена до 31 июля!

forum.wowawards.ru

Repa

Организатор

GMK

Соорганизатор

Habidatum Chronotope

аналитические решения для девелопмента

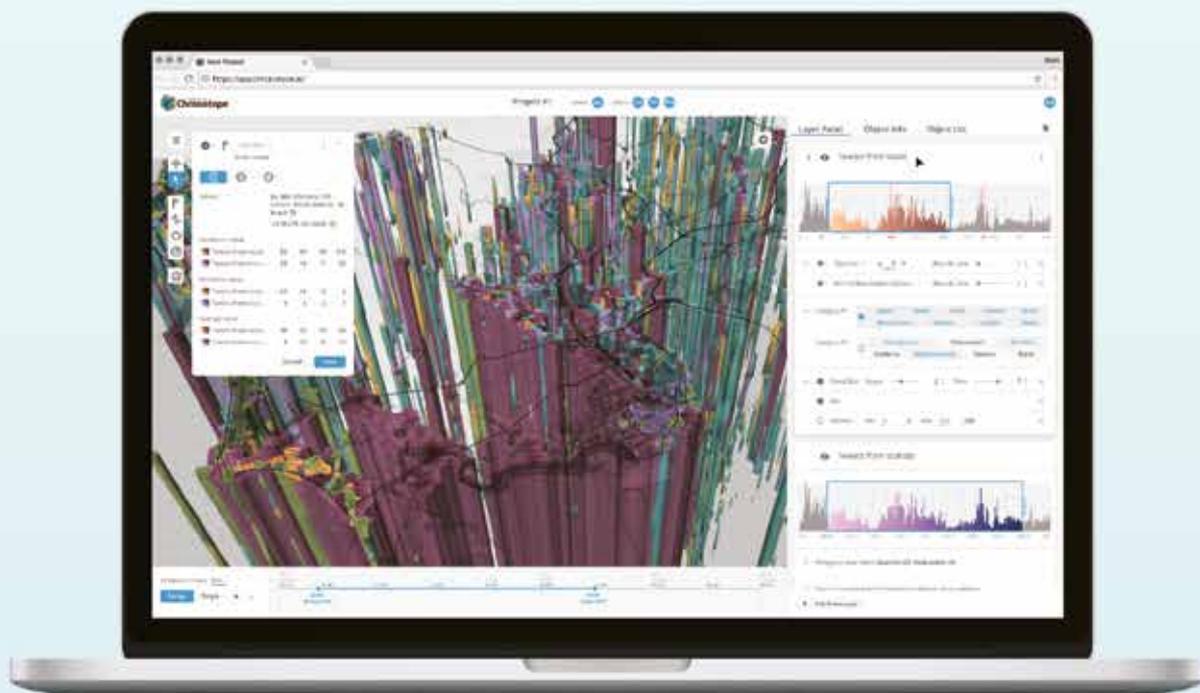
Большие данные для активизации коммерческого потенциала:
мастер план, размещение бизнеса, прогноз рентабельности.

Партнерства с крупнейшими
провайдерами данных о среде,
мобильности и финансовых
потоках.

Проекты для архитектурно-
градостроительных бюро
мирового класса.

Примеры сотрудничества: Meganom, Zaha Hadid Architects, UN Studio,
Ricardo Bofill, MLA+, Kleinewelt Architekten.

ask@habidatum.com
+7 (499) 213-12-01



I LOVE

Семейный жилой квартал I LOVE. Счастье быть вместе

I LOVE призван не просто предоставить жилые пространства, а сформировать сообщество жителей и дать им возможности для создания своей уютной атмосферы жилой среды.

- 10 мин от метро Алексеевская; 5 парков в пешей доступности: Звёздный бульвар, Останкино, Сокольники, ВДНХ, Лосиный остров; в радиусе 20 мин ходьбы более 100 кафе, ресторанов и клубов на любой вкус
- Проект благоустройства от легендарного бюро Gillespies; насыщенная инфраструктура квартала: семейные пространства для отдыха, гастрономические улицы, школа и детский сад на своей территории, оригинальные детские площадки и оформление дворов
- 5 корпусов переменной этажности – от 11 до 35 этажей; уникальная архитектура от четырёх ведущих архитектурных бюро – AECOM, APEX, Остоженка, ТПО Резерв; подземный паркинг на 1400 мест
- Широкий выбор квартир с функциональными эргономичными планировкам, увеличенным остеклением и панорамными видами на Останкинскую башню - от студий и евроквартир до редких форматов - пентхаусов и ситихаусов.
- Эксклюзивные программы досуга жителей: мероприятия выходного дня, тематические вечеринки на крыше, детские развивающие программы при участии аниматоров и кураторов двора
- Концепция мест общего пользования от голландского дизайн-бюро TANK