

143

ОКТАБРЬ
2019

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

стр. 34
ВЫХОДИ ВО ДВОР!

Какой должна быть придомовая
территория современных новостроек

I
♥
GARUJETTI





Эксклюзивная недвижимость в мировых столицах и мегаполисах

Москва, Лондон, Нью-Йорк, Дубай, Майами, Париж и еще 70 стран ...

- Лучшие городские квартиры и апартаменты, шале и виллы, дома у моря или озера, с виноградником или конюшней, особняки, замки и загородные поместья
- доступ к Confidential объектам до официального старта продаж, предложения off-market
- Финансово-юридическое сопровождение и оптимизация структуры сделки в любой юрисдикции
- Инвестиционные предложения уникальной жилой и коммерческой недвижимости во всем мире

+7 (495) 215-50-05
www.sothebys-realty.ru

Moscow

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



Глобальное гражданство за инвестиции в недвижимость

- Глобальная сеть: 1000 офисов в 72 странах мира
- Гражданство ЕС за 6 мес. за инвестиции в недвижимость Кипра
- Программа получения Greencard США за 12 мес.
- Паспорт «путешественника» за инвестиции в 5* отели в странах Карибского бассейна
- Доходность инвестиций 4-20% годовых в валюте

+7 (495) 215-50-05
www.sothebys-realty.ru

MOSCOW

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



DN

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тенденции

16 Сервис на высшем уровне

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью

28 «Своих клиентов мы не бросаем»

Главное

34 Двор, в котором мы живем

Цифры

44 «Квадраты» агломерации

Проекты

50 Жить красиво... и качественно

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

56 Новостройки и поселки

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Бизнес

60 Событийный конструктор

Рынок

64 Бизнес под боком

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Инвестиции

70 Метры Эллады

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

76 Объекты недвижимости на продажу



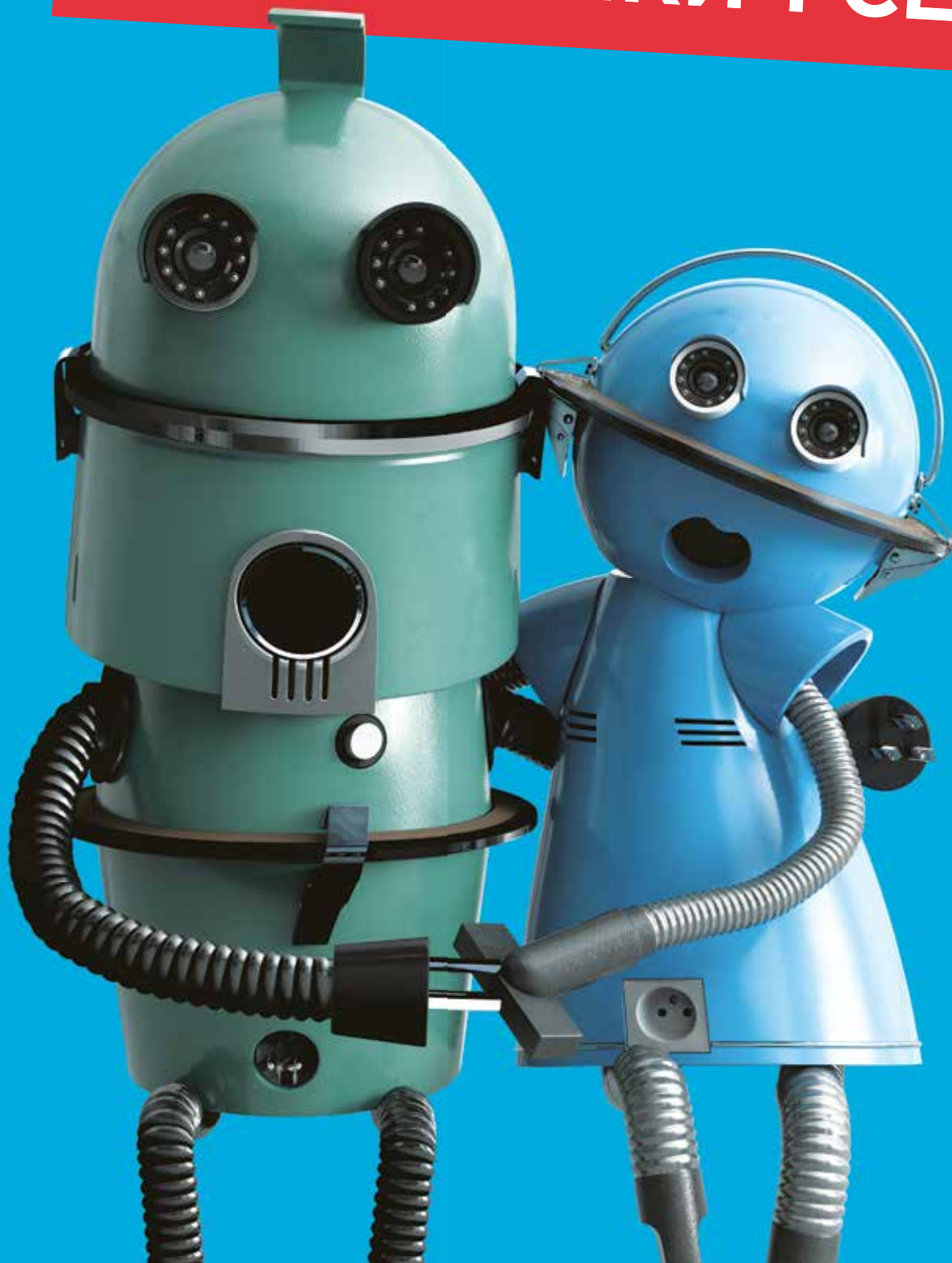
Близится Новый год, и скоро центр Москвы вновь заполнят всевозможные праздничные ярмарки с деревянными домиками. Этот тренд к нам пришел с Запада и пользуется популярностью у россиян. Не секрет, что то, что делается за рубежом, могут сделать и у нас, причем так же качественно.

Читайте на стр. 60

Смотри бесплатно на Youtube

жизненный сериал

ПЫЛЕСОСИКИ 1 СЕРИЯ



КУПИ КВАРТИРУ И ЖИВИ КАК ЧЕЛОВЕК!

Застройщик ООО СЗ «Котельники»,
проектная декларация на сайте: kvartalkotelniki.ru

+7 (495) 640-07-77
kvartalkotelniki.ru

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

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

 @dnmagazin

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласкова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru



ОБЛОЖКА

Роман Новоселов

Иллюстратор
Анна Ладыгина

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ДН, Группа Компаний ПИК, ГК «Самолёт», ГК «Кортрос», Галс-Девелопмент, Lexion Development, istockphoto.com, 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

ТАУНХАУСЫ FUTURO PARK ПОРА ВСТРЕЧАТЬ СОСЕДЕЙ!



ЗАСЕЛЕНИЕ

первые жители приступили к отделке

ИНФРАСТРУКТУРА

в шаге от дома и в соседних поселках
Villagio Estate

ОТ 106 ТЫС. РУБ.

цена за квадратный метр



РЕКОРДЫ МЕТРОВЛОЖЕНИЙ

К октябрю 2019 года общий объем инвестиций в российский рынок недвижимости составил \$2,5 млрд, что на 36% больше по сравнению с девятью месяцами 2018 года. Об этом **ДН** сообщили аналитики компании JLL, добавив, что по итогам только III квартала объем инвестиционных сделок в стране вырос на 60% (с прошлогодних \$547 млн до нынешних \$873 млн). Это рекордный показатель за последние три года. 87% текущих вложений в отечественную недвижимость – российский капитал. Оставшиеся 13% – иностранные инвестиции. Примечательно, что еще год назад доля зарубежных инвесторов

в общем объеме транзакций была существенно выше – 26%.

«Центр притяжения денег» традиционно – Москва. Столица формирует сейчас 73% всех инвестиций в квадратные метры (+10% по сравнению с девятью месяцами 2018 года). На втором месте – Санкт-Петербург с долей 18% (ранее было 28%). Роль других локальных игроков (Мурманск, Нижний Новгород, Волгоград, Новосибирск, Калуга) – еще скромнее и второй год держится на одном уровне – 9%. Неизменной остается и тройка наиболее привлекательных для инвесторов сегментов: офисная (32% всех вложений), жилая (30%) и торговая (21%) недвижимость.

РЕФОРМЕННАЯ НЕДОСТАЧА

В январе–сентябре 2019 года зафиксирован самый большой провал в активности столичных девелоперов за последние пять лет. Как рассказали **ДН** аналитики компании «Метриум», с начала этого года на рынок новостроек Москвы поступило на 23% меньше проектов, чем за аналогичный период прошлого года (к октябрю 2019 года продажи стартовали лишь в 46 новых жилых комплексах, когда годом ранее таковых было 60).

Причиной этого, по мнению экспертов, стал переход к проектному финансированию, к чему оказались готовы не все московские строители. В частности, как свидетельствуют данные ДОМ.РФ, по состоянию на 3 октября определиться с дальнейшим форматом работы на городском рынке жилищного строительства (реализация по старой схеме или переход на эскроу-счета) до сих пор не смогли 18 из 190 столичных застройщиков.

\$810

млрд

составил с начала 2019 года суммарный объем инвестиций в мировую недвижимость

17,5

млн м²

в 500 жилых проектов реализуется сейчас в России через эскроу-счета

170

млрд руб.

проектного финансирования выдали девелоперам Москвы (56% всех целевых кредитов)

1,9

тыс.

эскроу-счетов открыли к октябрю столичные застройщики и привлекли на них 13,5 млрд руб.

6,96

млн руб.

составила средняя стоимость квартиры, проданной в Москве через счет эскроу

12

млрд руб.

потратили в сентябре россияне в рамках 93 сделок по приобретению элитного жилья в столице

НАСЛЕДИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Компания «Галс-Девелопмент» сообщила об окончании монолитных работ по детскому саду, возводимому в составе жилого квартала (ЖК) бизнес-класса «Наследие» (Преображенский район Москвы). В ходе строительства здания генеральный подрядчик — компания Ant Yarı выполнила бетонные работы общим объемом более 2,5 тыс. м³.

Сдача в эксплуатацию двухэтажного дошкольного образовательного учреждения площадью свыше 3 тыс. м² намечена на 2020 год. В настоящее время ведется отделка фасадов керамогранитными плитами, установка оконных рам и остекления, а также внутренняя отделка помещений и устройство внутренних инженерных систем. «При создании важного для нас социального объекта мы ориентировались на самые современные тенденции проектирования детских учреждений, предусмотрев



все необходимые помещения для комфортного пребывания и гармоничного развития детей дошкольного возраста», — прокомментировал ДН вице-президент компании «Галс-Девелопмент» Иван Зуев. В частности, детский сад в ЖК «Наследие» рассчитан на 220 мест и сможет принять 11 групп.

В проекте предусмотрен музыкальный и спортивный залы, медицинский пункт и буфет, а также спальни и комнаты для групповых занятий, оборудованные подогревом пола. На закрытой охраняемой территории будет расположена спортивная площадка, игровые комплексы и теневые навесы.

С ВИДОМ НА КРЕМЛЬ

Новое видовое общественное пространство скоро появится в Москве — в рамках девелоперского проекта «Царев сад». В частности, как рассказала ДН



руководитель проекта, представитель компании-застройщика «Сбербанк Капитал» Ксения Жданова, для всех горожан и гостей столицы будет открыта лестница-амфитеатр с выходом на Софийскую набережную. «Здесь, с высокого берега Москвы-реки, будет лучший вид на Кремль, Красную площадь и Храм Василия Блаженного», — отмечает Ксения Жданова. — Благоустройство амфитеатра планируется завершить одновременно с окончанием ландшафтных работ комплекса и работ по Большому Москворецкому мосту, которые осуществляет город».

В свою очередь, исполнительный директор компании ALPINE — генерального подрядчика комплекса «Царев сад» — Максим Храбрых сообщил, что в целом работы на объекте продлятся еще около 6–7 месяцев. В настоящее время идет отделка интерьеров входных групп и мест общего пользования, а также пуско-наладочные работы.

Напомним, «Царев сад» — это многофункциональный восьмизэтажный комплекс общей площадью почти 85 тыс. м², с офисами, фитнес-клубом, рестораном и 68 апартаментами, в 44 из которых открывается панорамный вид на центр столицы. Средняя стоимость «квадрата» такой «коллекционной недвижимости» — 1,1 млн руб.

ВТОРАЯ ПОШЛА

Девелоперская группа «Сити-XXI век» открыла продажи жилья в корпусах переменной этажности № 1 и № 5 микрорайона «Серебряца», расположенного в подмосковном Красногорске, в пешей доступности от ж/д станции Опалиха. Два новых объекта, входящих во вторую очередь строительства проекта, примыкают к лесной зоне и школе с современным стадионно-тренажерным центром. Минимальная стоимость предложения — 2,4 млн руб. за студию площадью 24,2 м².

Жилье и объекты инфраструктуры микрорайона «Серебряца» возводятся с 2018 по 2022 год в три очереди. Всего в проекте будет пять жилых корпусов высотой 6–12 этажей, общеобразовательная школа на 825 мест, детский сад на 250 мест, гаражно-торговый комплекс с многоуровневым наземным паркингом, соседский клуб для жителей.



Квартирография проекта ориентирована на семейный формат проживания, отличается разнообразием и функциональностью планировочных решений. Жилой фонд

«Серебряцы» включает в себя как одно-, двух-, трехкомнатные квартиры площадью от 32 до 92 «квадратов», так и студии (24,2–30 м²) с высотой потолков 2,85 м.



ДОМ-ТРИПТИХ С ИМЕНАМИ

Три дизайнерские башни нового премиального жилого комплекса (ЖК) «Композиция № 24», расположенные на едином стилобате, возведут в Москве к концу следующего года. Об этом ДН сообщили в компании «Велес Траст», которая год назад приобрела права на эти строящиеся на Шабаловке объекты.

Решение, разработанное архитекторами бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры» при участии MADArhitects для «Композиции № 24» с черными и золотистыми

кирпичными фасадами зданий со скругленными углами и разноуровневыми окнами, позволило органично интегрировать новый ЖК в существующую историческую застройку района, пронизанную идеями Пролеткульта и футуристическими картинами Казимира Малевича.

Каждое здание комплекса получило название в честь выдающихся художников, чье творчество пронизано идеями авангарда. Так, первое названо именем Наума Габо, видного скульптора, архитектора и теоретика искусств, который стал пионером в направлении кинетического искусства. Второе будет носить имя Сони Делоне, основательницы орфизма в живописи и первой женщины-художницы, удостоившейся прижизненной персональной выставки в Лувре. Третий дом в составе ЖК назван в честь Александры Экстер, признанного графика, дизайнера и театрального художника, одного из основателей стиля «арт-деко». По словам архитекторов «Композиции № 24», Александра Цимайло и Николай Ляшенко, 20-е годы прошлого века — это период творчества новаторов и бунтарей. И одним из важнейших течений того периода стал супрематизм, который фактически является частью конструктивизма. И для этого проекта за основу был взят «Черный квадрат» Казимира Малевича.

КОМФОРТ НА МИЛЛИАРД

Объем инвестиций компании Sminex в строительство в Москве элитного дома «Малая Ордынка, 19» превысил 2 млрд руб. Около 50% этой суммы потрачено на создание комфорта для жителей.

Концепцию объекта, расположенного в историческом центре столицы и введенного в эксплуатацию в сентябре этого года, разработало бюро ADM. Архитектура и оформление мест общего пользования (МОП) обеспечивают визуальный комфорт проекта. Архитекторы создали дом с тремя фасадами, объединенными стилистически. Сумма вложений в фасады составила более 250 млн руб.

Лобби и места общего пользования продолжают архитектурную концепцию дома. Их дизайном занимались DBA Group и A+A. Объем инвестиций в оформление лобби и МОП в доме превысил 230 млн руб.

В проекте реализован полный комплекс систем комфорта на сумму более 280 млн руб. Продуманы центральное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, фильтрация и увлажнение воздуха, фильтрация воды, капсульная шумоизоляция, бесконтактная система доступа.

На закрытой территории дома находится двор-сад площадью 1337 м² с частными зонами для отдыха и фонтаном с подсветкой, а также детская площадка площадью 98,3 м² по авторскому проекту бюро «Дружба». В «Малой Ордынке, 19» на благоустройство двора и создание детской площадки Sminex потратил более 98 млн руб.



TRLOGY

LIMASSOL SEAFRONT



ЖИВИ, РАБОТАЙ И ОТДЫХАЙ

*Уникальный высотный комплекс на Кипре,
где есть все для отдыха и досуга*

- Апартаменты и офисы с видами на море из каждого окна
- Управление недвижимостью, служба охраны и консьерж
- Ретрит, спа, гимнастический зал и бассейны в каждой башне
 - Бассейн, игровая площадка, теннисный корт и сады
 - Плаза с ресторанами, барами и магазинами

Ваша история начинается здесь

Москва +7 495 643 1901

Санкт-Петербург +7 812 332 7118

TRILOGYLIMASSOL.RU

A DESTINATION DEVELOPMENT BY

 CYBARCO

ЭТО ПРОСТО ВАУ!

Стали известны победители ежегодной премии для маркетологов недвижимости — **WOW Awards 2019**.

Самая старая и авторитетная всероссийская профессиональная премия проводится в Москве уже в восьмой раз. Вручение наград WOW Awards-2019 состоялось в лофт-пространстве Telegraph by Rent24. Чествовать победителей традиционно собрались представители «профсообщества»: директора по маркетингу и рекламе девелоперских и риелторских компаний, топ-менеджеры креативных и рекламных агентств, работающие с рынком недвижимости, и отраслевые журналисты. Однако на этот раз торжественная церемония награждения, прошедшая при поддержке генерального партнера премии — полносервисного медийного агентства PPL-media, — поразила своими масштабами: на премию было зарегистрировано свыше 500 человек и вручено более 40 наград. В рамках аттракциона «космической щедрости» от партнера премии @СоцМедиаМаркетинг был разыгран приз — MacBook,

обладателем которого стала Анастасия Асташина из компании «Галс-Девелопмент». Всего же в этом году на премию WOW Awards были заявлены более 300 проектов в 25 номинациях. Путем закрытого голосования авторитетного жюри в финал вышли только 88 работ. Примечательно, что в этом году в финале оказалось особенно много топовых российских девелоперов, выступающих крупными заказчиками рекламного рынка. Вместе с тем в число финалистов попали и небольшие компании, в том числе региональные, которые только «догоняют» московский и питерский рынок по уровню. Но в отдельных номинациях они уже соревнуются с лидерами на равных. Партнерами WOW Awards-2019 также стали компании: ART3D, Whitemark, Сити-XXI век, Галс-Девелопмент, Digital Geeks, Duga, Solid media, Galactic Group и Tandem Group.

Победители WOW Awards-2019

Номинация	Работа	Заказчик / Исполнитель
Буклет: стандарт и комфорт-класс	Буклет миниполиса «Серебряца»	Сити-XXI век / Брендированное агентство LOVEMEDO
Наружная реклама	Брендирование остановок и городских афиш	INGRAD
Выставочный стенд	Стенд «Живые квартиры» от А101	ГК А101
Event	Церемония награждения участников конкурса «Дивный день»	Сити-XXI век
Нестандартное продвижение: offline	PlanInGrad	INGRAD / Продома Маркетинг
Промо-сайт	Городские кварталы «Ривер Парк»	Ривер Парк / Whitemark
Сувенирная продукция	Уникальное коллекционное издание «Я живу на Полянке»	Группа ПСН
Слоган	До центра рекой подать	Страна Девелопмент / Этажи. Консалтинг
Бренд компании	Создатели	Создатели / Этажи. Консалтинг
Команда года: девелопер	Коммерческий блок ГК INGRAD	
Команда года: агентство	SmartHeart	

Узнать подробнее о победителях и увидеть полный список награжденных можно на официальном сайте премии: wowawards.ru



На сцену WOW Awards-2019 поднялись все победители премии



Коммерческий директор PPL-media Александр Харитонов объявляет победителя в номинации «Наружная реклама»



Whitemark празднуют победу в номинации «Промо-сайт»



ГК INGRAD стала обладателем сразу четырех наград в этом году



В «Сувенирной продукции» победил тираж издания об истории Большой Полянки

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

В Москве назвали победителей премии в области жилой недвижимости RREF AWARDS-2019.

В конце сентября в столице состоялась торжественная церемония награждения ежегодной премии в области жилой недвижимости RREF AWARDS-2019. Самое долгожданное событие на рынке недвижимости, когда определяются лучшие проекты в Москве, Новой Москве, Подмоскowie и других регионах России, награждаются компании и персоны за профессиональные достижения в течение года.

Грандиозное событие прошло в Гостинном Дворе. Ведущими церемонии стали телеведущая телеканала «Пятница» Маша Новая и радиоведущий «СтранаFM», интервьюер и футбольный комментатор Mike Voice. Гости премии ушли с роскошными подарками и дипломами. В RREF AWARDS участвовало более 350 жилых комплексов (ЖК) из 20 городов России, организаторы получили заявки от 133 крупнейших компаний из строительной, инвестиционной, девелоперской, риелторской, банковской и консалтинговой отраслей.

Жилые комплексы-победители юбилейной премии были определены в 18 номинациях, а также объявлены 4 победителя в группе «Профессиональное признание», премию в номинации «Доступный кредит» получил ПАО Сбербанк. В церемонии вручения наград приняли участие заместитель координатора программы Госдумы РФ по развитию малоэтажного жилищного строительства «Свой дом» Валерий Казейкин, представитель Ассоциации застройщиков Московской области Анжелика Есина, главный редактор «РБК-Недвижимость» Игнат Бушухин, генеральный директор «Корпорации «Жилищная инициатива», почетный строитель России Андрей Ликефет и другие.



Победители RREF AWARDS-2019

Номинация	Победитель, компания
Группа номинаций «Городское строительство: недвижимость столицы»	
«Доступное жилье»	ЖК «Мой адрес в Некрасовке-2», КП «УГС»
«Комфортная среда»	ЖК «Октябрьское поле», ООО «РГ-Девелопмент»
«Город в городе»	ЖК «Серебряный фонтан», Группа «Эталон»
«Элитное жилье»	ЖК «Меценат», АО «МОСКАПСТРОЙ-ТН»
«Апартаменты»	Дом Chkalov, IKON Development
«Лучший строящийся жилой комплекс (эконом, комфорт-класса)»	ЖК «Ты и Я», ООО «Мангазея Девелопмент»
«Лучший строящийся жилой комплекс (бизнес, элит-класса)»	ЖК «Резиденции архитекторов», AFI Development
Группа номинаций «Городское строительство: регионы России»	
«Доступное жилье»	ЖК «Фрегат 2», ООО «Жилкапинвест»
«Комфортная среда»	Savin House, ООО «ТД Садовое кольцо»
«Город в городе»	ЖК «Английская миля», Glorax Development
Группа номинаций «Городское строительство: Подмоскowie»	
«Доступное жилье»	ЖК «SAMPO», Генеральный риелтор «ИНКОМ-Недвижимость»
«Комфортная среда»	Эко Видное 2.0, MR Group
«Город в городе»	Миниполис Дивное, «Сити-XXI век»
«Лучший строящийся жилой комплекс (эконом, комфорт-класса)»	ЖК «Отрада», ООО «Отрада Девелопмент»
Загородное жилье	
«Комфортная среда»	Поселок таунхаусов «Кембридж», ООО «Оптилэнд»
Специальные номинации	
Номинация «Доступный кредит»	ПАО Сбербанк
«Выбор покупателя»	ЖК «Скандинавия», ГК «А101»
«Лучшая архитектурно-градостроительная концепция жилого комплекса»	Wellton Park, Концерн «КРОСТ»
«Премьера года»	ЖК бизнес-класса «ЛЕНИНГРАДКА 58», АО «ЛСР. Недвижимость-М»
«Девелопер года»	Группа компаний «Инград»
«Репутация и доверие (компания)»	Банк ВТБ (ПАО)
«Репутация и доверие (персоны)»	Доброхотова Ирина Евгеньевна, Председатель Совета Директоров компании «БЕСТ-Новострой»
«Риелтор года»	Инвестиционно-риелторская компания Est-a-Tet

НАВСТРЕЧУ ПЕРЕМЕНАМ

В конце сентября Московский Бизнес Клуб (МБК) провел интерактивный круглый стол «Рынок недвижимости: перезагрузка».

Участниками дискуссии стали более 100 топ-менеджеров девелоперских, строительных и риелторских компаний. Модератором круглого стола выступила региональный директор департамента жилой недвижимости Colliers International Екатерина Фонарева. Мероприятие состоялось на уникальной площадке — Romanov Dvor LOFT — легендарного бизнес-пространства «Романов двор», расположенного в самом сердце Москвы, в 500 м от Кремля. Проект включает в себя три офисных здания, благоустроенный внутренний дворик с выставочным пространством и пешеходную улицу Аллея Романов. Ключевые преимущества объекта: уникальная локация, высококласный сервис, развитая инфраструктура, клубная атмосфера, именитые арендаторы. В ближайшее время «Романов двор» ждет реконцепция. «Мы с удовольствием пригласили гостей МБК в «Романов двор» и сделали все, чтобы участникам

круглого стола было у нас уютно и комфортно», — отметила, приветствуя гостей мероприятия CEO AVICA («Романов двор»), Мария Котова.

В ходе круглого стола спикеры представили интересные доклады. «Время неизбежно толкает нас к изменениям, все становится более инновационным, поэтому пора динозаврам плавно перестроиться и адаптироваться к новым условиям, — пошутил глава «НДВ ГРУПП» Александр Хрусталеv. — Мы уже давно начали создавать новую ERP Phantom, которая позволяет исключить человеческий фактор и оптимизировать все бизнес-процессы».

По словам директора департамента продаж «Галс-Девелопмент» Екатерины Батынковой, стратегия эффективных продаж дорогой недвижимости предполагает наличие в портфеле широкой линейки планировок и размеров лотов от 70 до 200 м², дополнительных опций от застройщика — отделка, «умный дом», а также различных

финансовых инструментов покупки.

В свою очередь, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова отметила, что многие сейчас задаются вопросом: как продавать на текущем рынке, какие проекты выигрывают в конкурентной борьбе? «Мы видим высокий интерес покупателей, в том числе инвесторов, к новостройкам, расположенным прежде всего у метро, это проекты надежных девелоперов с большим выбором планировок и с вариантами отделки от застройщика», — подчеркивает она. По мнению CEO «Облачные технологии» Михаил Мотяев, сейчас представители поколения Y и Z становятся платежеспособными, и эти молодые люди привыкли получать нужное в несколько кликов. «Поэтому мы предлагаем автоматические воронки продаж с применением чат-ботов, что позволяет потенциальным клиентам коммуницировать с брендом в мессенджерах и соц-сетях, а также получать ответы на 90% вопросов», — добавляет эксперт.



В завершение первой части круглого стола директор МБК Анна Маркина презентовала новый проект «Клубный инвестор». Благодаря участию в проекте профессионалы рынка в короткие сроки смогут привлечь большую сумму инвестиций, а инвесторы заключат безрисковые контракты и вложат денежные средства в выгодные инвестиционные проекты.

Тему потенциальных инвесторов в своем докладе продолжил директор по девелопменту и развитию Loft-проектов KR Properties Александр Подусков, сообщивший, что в последнее время на рынке недвижимости портрет инвестора изменился. «Нормой стало вложение средств в недвижимость под редевелопмент, — поясняет он. — Для таких проектов привлекаются девелоперы, обладающие опытом в перепрофилировании зданий и реконструкции. И такие проекты приносят гораздо большую прибыль».

Далее генеральный директор «Агроком» Ольга Панова представила концепцию развития Раменского района Подмосковья на примере собственных проектов застройки. Спикер рассказала об уникальном коттеджном поселке «Берег Песочной» — на береговой линии реки Песочной. Площадь поселка

составляет более 27 га, из которых 13 га выделено под рекреации. От других поселков «Берег Песочной» отличает изящество планировки и единый архитектурный стиль.

В ходе своего выступления директор департамента развития продукта ГК ФСК Павел Брызгалов рассказал, что есть решения, которые сейчас уже трудно назвать инновационными, но при этом они остаются эффективным инструментом маркетинга и при прочих равных снижают себестоимость строительства. Самым ярким примером являются большие окна. По словам директора по маркетингу «Главстрой» Владимира Богданюка, мировой тренд в строительстве и архитектуре — синтез высоких технологий с максимальной ориентацией на человека, его потребностей и стиля жизни. «Применение концепции techhumanity помогает нам создавать высокотехнологичные жилые дома с комфортными условиями для жизни».

Небольшую «ложку дегтя» под конец круглого стола добавила председатель коллегии Московская коллегии адвокатов «Арбат» Наталья Никольская, напомнившая собравшимся, что тысячи исков от дольщиков — вот последствия

задержки сдачи объекта застройщиком. Чтобы избежать этого, стоит вносить в договор условия об упрощенном изменении сроков передачи квартиры и о штрафах за задержку ее приемки. Если дело дошло до суда, лучше обращаться к специалистам.

В завершение конференции руководитель аналитического центра IRN.ru Олег Репченко отметил, что вопреки обещаниям девелоперов существенного роста цен на новостройки после 1 июля не произошло. «Рынок в очередной раз показал, что цены формирует не затратная часть. В первую очередь их определяют финансовые возможности покупателей».

Партнерами мероприятия выступили «Аванс-Авто» — официальный дилер BMW, который презентовал новый BMW 7, гостиничный холдинг «Сафмар Плаза», представивший сеть отелей Marriott, и салон мужской одежды Sartorial — итальянская мужская мода и индивидуальный пошив. В рамках торжественной части состоялось награждение новых членов Московского бизнес-клуба — компаний «Агроком» и «БЕСТ-Новострой». После официальной части мероприятия для участников прошел мастер-класс по живописи акрилом.



Вступай в REPA!

Мы проводим более 20 мероприятий в год,
и к нам присоединилось уже более 4500 участников!

EASY
MON
DAYS
Repa

Серия мероприятий
«Легкий понедельник»

WOW
AWARDS

Премия лучших
рекламных проектов
wowawards.ru

Repa

Серия мероприятий
«Девелоперская среда»

РЕПУТАЦИЯ
премия персон рынка недвижимости
repawards.ru

MARKETING
REAL ESTATE
FORUM
Форум по маркетингу
forum.wowawards.ru

ФИНАНСОВЫЙ
ФОРУМ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ
Финансовый Форум
forum-finance.ru

JOY
JOURNALIST
OF THE YEAR
IN REAL ESTATE

Премия
«Журналист года»
joyrepa.ru

Repa

repa-pr.ru
сайт ассоциации

facebook.com/groups/reparpr
неформальное общение

Как стать партнером REPA,
рассказывает Виктория Артюшина

viktorla@repa-pr.ru
+7 905 763-30-96

Попечители ассоциации



Сити XXI век



ГЛАВСТРОЙ



INGRAD

Специализированные партнеры



Яндекс Недвижимость



MOSGRAF
& MOSLAB



СоцМедиа
Маркетинг



MOU SUPERMARKET
НЕДВИЖИМОСТИ

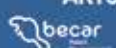


bnMAP.pro

Партнеры



LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT



becar



ART3D



PSN



ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ



Digital Geeks



love
marketing



EST GROUP



Этажи
Консалтинг



Whirlpool



idaproject



TOP IDEAS

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



ДЕПАРТАМЕНТ
ГОРОДА МОСКВЫ
ПО КОНКУРЕНТНОЙ
ПОЛИТИКЕ



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СЕРВИС

НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

За что готовы платить владельцы дорогого жилья

АВТОР

Екатерина САХАРОВА





ЦЕНА КОМФОРТА В ВЫСОКОБЮДЖЕТНОМ ДЕВЕЛОПЕРСКОМ ПРОЕКТЕ ЗАВИСИТ ОТ НАСЫЩЕННОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА КВАРТИР И ПРЕДЛАГАЕМОГО НАБОРА УСЛУГ. В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ ОНА ВАРЬИРУЕТСЯ ОТ 100 ДО 300 РУБ. ЗА 1 М², СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ПО СТОЛИЧНОМУ РЫНКУ — 185 РУБ. ЗА «КВАДРАТ». ПРИ ТАКОЙ СТАВКЕ СРЕДНИЙ РАЗМЕР ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ «КВАРТПЛАТЫ» ЗА КВАРТИРУ ПЛОЩАДЬЮ 100 М² СОСТАВИТ 18,5 ТЫС. РУБ.

Именно поэтому покупатели элитной недвижимости рассчитывают на то, что за свои немаленькие вложения как в саму квартиру или апартаменты, так и в их эксплуатацию будут получать соответствующий сервис. Уровень этого сервиса становится одним из ключевых факторов при выборе проекта. Правда, на деле оказывается, что не всегда ожидания соответствуют реальности. ДН рассказывает о том, как устроено обслуживание элитных новостроек и на что может рассчитывать покупатель.

ЧЕМ ПОРАДУЕТЕ?

Элитная недвижимость перестает быть просто квадратными метрами и становится образом жизни в прямом смысле слова. Основную часть добавочной стоимости дорогостоящего жилья несут сервисы, которые формируют соответствующую атмосферу объекта и в то же время положительно влияют на рост капитализации активов. Помимо основных услуг по обслуживанию и ремонту элитных домов, большинство управляющих компаний предлагают своим жителям дополнительные платные услуги, ассортимент которых зависит от фантазии УК и запросов клиентов. Услуги эти не включены в тариф, они не являются обязательными: жители их заказывают по желанию, причем, как правило, могут обратиться как к своей УК, так и к какой-то сторонней организации.

Услуги технического обслуживания недвижимым имуществом достаточно типовые для рынка, их отличия лишь в качестве предоставления и менеджменте управления. Планово-предупредительный ремонт инженерных систем и сервис-план клининговых услуг идентичны у большинства управляющих компаний. Отличительной услугой и весьма вариативной



по своему набору компонентов является клиентский менеджмент, консьерж-сервис, который может быть представлен как в разнообразии услуги, так и в качестве ее предоставления.

Компания Sminex недавно провела исследование на базе 50 высокобюджетных жилых комплексов Москвы и выяснила, что новостройка новостройке рознь. Возьмем, к примеру, такой простой пункт, как консьерж-сервис: он не предусмотрен почти в трети проектов, хотя важен более чем для 80% клиентов, которые хотели бы делегировать решение самых разных бытовых вопросов кому-то еще.

В 24% проектов представлен самый широкий перечень сервисов (порядка 15%). В таких новостройках в ставку эксплуатации включены, к примеру, обслуживание лобби-бара и вызов такси.

Есть и дополнительные услуги, которые нужно будет оплатить сверху к ставке эксплуатации, но сама возможность воспользоваться ими может быть приятным бонусом. К таким сервисам относятся услуги сантехника, плотника или электрика (их предоставляют в 58% элитных проектов), курьерской службы (48% новостроек), прачечной или химчистки (46%). Шиномонтаж осуществляется в 22% проектах, сезонное хранение колес — в 18%, централизованная доставка воды — в 16%. В домах Sminex, например, есть дополнительная услуга уборки снега — актуально для владельцев квартир с собственными террасами.

Существуют и более редкие сервисы. Так, в 8% элитных новостроек вам предложат услуги портного, в 6% проектов для вас может готовить персональный шеф-повар. Винный консультант,



диетолог и личный тренер есть в 4% жилых комплексов, телохранитель — в 2% домов.

Услуги вроде подбора авиабилетов и посещений культурно-массовых мероприятий под запросы гостей, а также прогулки с ребенком в отсутствие родителей дома являются типовыми для сферы гостеприимства и для высокого уровня отелей, но для жилой недвижимости по-прежнему являются редкими предложениями от управляющих компаний. Уход за домашними животными и растениями на период отсутствия хозяев дома, услуга замены шин автомобиля, не выезжая за пределы объекта, а также приватный световой режим на этаже собственника также являются эксклюзивными услугами, предоставляемыми только в клубных домах.

Наиболее востребованы при этом более «приземленные» и бытовые услуги. К наиболее

К самым затратным статьям, больше всего влияющим на ставку эксплуатации элитного жилья, относятся обеспечение безопасности, клининг общих зон и консьерж-сервис





популярным сервисам у жителей комплексов компании «Донстрой», к примеру, относятся сантехнические услуги, разработка проектов инженерных систем, вывоз строительного мусора, уборка, обслуживание кондиционеров, мойка окон. Ряд дополнительных услуг управляющая компания «УК Смарт Сервис» оказывает самостоятельно, а часть — в партнерстве с проверенными компаниями, лидерами в своем сегменте.

Среди уникальных реализованных услуг стоит отметить приложения для жителей элитных домов: несмотря на множество проектов, действительно реализованных примеров пока еще очень мало. Так, приложение для смартфонов предусмотрено в проекте Ordynka. С его помощью будущие жители комплекса смогут

управлять системой «умный дом» на базе «интернета вещей» в своей квартире из любой точки мира, а также расширять ее функционал при заказе дополнительных устройств различных производителей. Также приложение настроено на управление воротами, шлагбаумами, прием звонков домофона, просмотр видеокamer паркинга и детских площадок, получение квитанций и оплату услуг ЖКХ, анализ расходов, общение с сотрудниками УК во встроенном чате и общедомовое голосование вместе с соседями.

ЗНАТЬ ДОМ И ЕГО ЖИТЕЛЕЙ

Обслуживание элитных домов не имеет значительных отличий от предоставления аналогичных услуг в бизнес-классе. Скорее



различие заключается в объеме опций. «Например, в элитном доме, как правило, холл и лифт протирается после прохода каждого собственника, чтобы следующий посетитель не увидел следы грязи на полу. В бизнес-классе полы моются максимум пару раз в день», — рассказывает управляющий директор «Метриум Премиум» (участник партнерской сети CBRE) Илья Менжунов. Кроме того, в элитных домах есть четкое разделение потока обслуживающего персонала и самих жильцов: к примеру, для уборщиц есть отдельные лифты, чтобы собственники не испытывали ни малейшего дискомфорта. Также в элитных домах редко, но можно встретить водительскую комнату, где личные шоферы могут подождать жильца. В противном случае водителям приходится

быть в машине в подземном паркинге, а при его отсутствии — вовсе на улице, в припаркованном автомобиле.

Обслуживанием элитных домов занимаются либо специализированные подразделения девелоперов, которые строили проект, либо привлеченные управляющие компании. УК со стороны может привнести какие-то новые решения, за счет богатого опыта работы с разными проектами разных компаний, а собственная УК имеет преимущества в знании конкретного объекта. «Управляющая компания застройщика участвует в разработке проектных решений и знает все системы дома. Поэтому может гарантировать исполнение обязательств перед покупателями и максимальный комфорт во время проживания», — уверен директор



департамента комфорта Sminex Анатолий Кошульников.

Главное, чем отличается сервис в элитных проектах, — это персонификация услуг. «Консьерж-сервис в элитном доме, особенно клубного формата, подразумевает полную персонализацию оказываемых услуг. Исполнители поименно знают жителей, их потребности и пожелания и оказывают сервис максимально незаметно. То же касается спектра услуг — помимо стандартного клининга и химчистки, жители элитных домов получают возможность организации досуга и доставки еды, заказа билетов и многого другого», — рассказывает директор по маркетингу Insigma Group Кирилл Боров.

Ответом на запрос на персонализированные услуги высокого качества стали апартаменты под профессиональным управлением знаменитых гостиничных брендов и «бутиковых» отельеров. При этом, как отмечают участники рынка, в России пока не распространены all-in опции сервисных апартаментов, когда обслуживание включено в стоимость продажи на пять и более лет (как гарантия). Поэтому точно не стоит ожидать, что эксплуатация такой недвижимости будет стоить дешево.

«Если жилой комплекс находится под управлением отеля, жильцы имеют возможность пользоваться всеми услугами отеля либо по особым тарифам, либо вообще бесплатно, включая, например, приготовление завтрака,

использование инфраструктурных объектов в отеле — от фитнес-зала до переговорных комнат. Кроме того, в таких проектах непосредственно консьерж-сервис или такие его элементы, как уборка, доставка еды или услуги по выгулу собак, могут быть предоставлены самим отелем», — говорит управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин.

В Москве примерами проектов, где уже представлены или в скором времени будут представлены брендированные резиденции, служат Bvlgari Hotel & Residences, The Residences at Mandarin Oriental, Fairmont & Vesper Residences, «Звезды Арбата», комплекс апартаментов Roza Rossa. «Я убежден, что эти проекты просто обречены на успех. Им удалось привлечь к себе существенное внимание, выделиться среди конкурентов. Апартаменты под брендом отелей — это продукт, в наибольшей степени соответствующий современным ожиданиям клиентов, основным приоритетом которых является сервис высочайшего уровня», — отмечает Дмитрий Халин.

К примеру, в проекте The Residences at Mandarin Oriental концепция сервисов будет реализована на абсолютно новом уровне, ранее не представленном в Москве. В отелях бренда количество сервисного персонала равно количеству гостей, а это значит, что любое желание резидента будет исполнено моментально. На территории жилого квартала напротив Кремля также будут открыты бассейны



и Mandarin Oriental SPA, будут работать рестораны под руководством шеф-поваров, которые могут похвастаться звездами Michelin.

ЦЕНА КОМФОРТА

Ставка эксплуатации зависит от насыщенности инфраструктуры, количества квартир в проекте и предлагаемого набора услуг. По данным Smindex, в элитном сегменте она варьируется от 100 до 300 руб. за 1 м² в месяц, среднее значение по рынку — 185 руб. за «квадрат». При такой ставке средний размер «квартплаты» за квартиру площадью 100 м² составит 18,5 тыс. руб. в месяц. К самым затратным статьям, больше всего влияющим на ставку эксплуатации, относятся обеспечение безопасности, клининг общих зон и тот самый консьерж-сервис, который важен подавляющему большинству покупателей.

Заместитель генерального директора по клиентскому сервису АО «УК Смарт Сервис» Елена Сумкина говорит, что на самом деле разброс ставок эксплуатации еще больше — от городского тарифа 29,34 руб. за 1 м², к которому могут быть добавлены дополнительные платежи за услуги сверх тарифа, до 1500 руб. за «квадрат», которые платят собственники, к примеру, в одном клубном доме на Малой Дмитровке.

Размер тарифа зависит от набора услуг, включенных в него. Можно выделить основные услуги — это те, что есть у всех



и попадают под раздел «содержание и ремонт». Сюда входит технический надзор за текущим состоянием имущества многоквартирного дома, устранение возникающих аварийных ситуаций, поломок и восстановление жизнеобеспечения, подготовка всех технических устройств и оборудования в доме к сезонной эксплуатации, уборка и вывоз мусора, снега, ремонт общего имущества многоквартирного дома. Однако это минимальный набор услуг. «Дополнительно к этому могут быть охрана, комендантская служба, консьержная служба, дополнительный клининг и т.д. Самые высокие тарифы, как правило, в небольших клубных малоэтажных домах, где достаточно высокие затраты на содержание и дополнительные сервисы распределяются на небольшое количество собственников», — комментирует Елена Сумкина.

Если говорить о конкретных проектах, то, к примеру, в элитном доме «Малая Ордынка 19» от Smindex ставка эксплуатации составляет 200 руб. за 1 м². В ЖК «Кленовый дом» на Пречистенской набережной от компании «Донстрой» — 170 руб. за «квадрат», и для московского рынка сегмента de luxe этот тариф на уровне ниже среднего. В ставку включено техническое обслуживание, содержание и ремонт, а также охранная, комендантская и консьержная службы.

Несмотря на то что ставки эксплуатации довольно высоки, большинство жителей элитных





домов выбирают качество, а не экономию. По данным опроса, проведенного группой компаний «Смарт Сервис», 77% собственников жилья не готовы к снижению качества эксплуатации дома в пользу экономии на жилищно-коммунальных услугах. При этом 98% собственников отметили, что состояние жилого комплекса определяется качеством эксплуатации, а 96% опрошенных считают, что низкое качество эксплуатации может понизить класс дома.

ПОЧЕМУ ТАК ДОРОГО?

Высокобюджетный сегмент — это практически всегда уникальный продукт с большим количеством особенностей, сложным техническим устройством и дорогими материалами. Кроме того, все чаще среди элитных проектов

встречается не только новое строительство, но и объекты редевелопмента. «Их специфика всегда подразумевает особый уход за зданием, особенно в случаях, когда фасады являются не только достоянием города, но и объектами культурного наследия», — отмечает директор департамента управления жилой недвижимостью Professional FM Анна Полякова.

Одни эксперты считают, что наиболее затратная статья для управляющей компании — это техническая эксплуатация жилого комплекса. «Поскольку в элитных ЖК используются, как правило, дорогостоящие материалы и новейшие современные технологии, обслуживание обходится достаточно дорого. Например, запчасти используются только оригинальные, сертифицированные, персонал для обслуживания современных инженерных

систем должен обладать определенной квалификацией, а значит, не может быть дешевым», — говорит Елена Сумкина.

Другие же специалисты говорят о том, что грамотный менеджмент обходится даже дороже технической эксплуатации. Акцент на индивидуальности оказываемых услуг сопряжен с увеличением численности персонала управляющих компаний, тщательным подбором кандидатов, а также с высоким уровнем обучения персонала, не только занимающегося обслуживанием инженерных систем, но и сотрудников, работающих с клиентами (менеджмент клиентского обслуживания, консьерж-сервис, сотрудники службы безопасности объекта). «Персонализация подхода к каждому собственнику и подбор индивидуальных решений под отдельные задачи собственников ведут к росту себестоимости оказываемых услуг и, как следствие, росту ставки эксплуатации для жителей», — объясняет Анна Полякова. Она уверяет, что в элитных домах процентное соотношение себестоимости услуг смещается от технического обслуживания к управлению. Одинаковая инженерная насыщенность зданий в бизнес-классе и клубных элитных домах будет совершенно по-разному выражаться в подходах к обслуживанию, поскольку элемент управления окажет свое влияние на ставку в вариативности настроек под запрос каждого собственника.

Анна Полякова добавляет, что на стоимость услуг немало влияет и срок эксплуатации здания: с течением времени происходит значительный рост стоимости текущего ремонта здания, обслуживания или частичной замены инженерных систем, включая обслуживание лифтового оборудования. В то же время сумма затрат на благоустройство и озеленение будет снижаться по мере «старения» здания. Неизменными по процентному соотношению, вне зависимости от возраста здания, всегда будут клининг, включая вывоз снега и мусора, и управление общим имуществом.

Существенное влияние на ставку оказывают какие-то экзотические опции или дорогостоящие инфраструктурные проекты. К примеру, очень дорого обходится обслуживание фонтанов и бассейнов. «В некоторых проектах из-за нежелания собственников оплачивать за свой счет наличие такого объекта, бассейны вовсе осушались и закрывались. В результате застройщики современных новостроек стали куда реже проектировать бассейны, не отказываясь при этом от обычных фитнес-залов,



не требующих серьезных затрат», — говорит Илья Менжунов.

Девелопер еще на этапе проектирования закладывает инфраструктуру будущего жилого комплекса, обслуживание которой будет включено впоследствии в тариф управляющей компании. Например, благоустройство и уборка придомовой территории, уход за малыми архитектурными формами, фонтанами, поддержание ландшафтного дизайна, содержание охраны и постов, если территория огорожена, содержание консьержной службы и т.д. Так что еще исходя из планов и обещаний девелопера можно сделать вывод о том, насколько дорогой будет эксплуатация. Кроме того, безусловно, можно и нужно просить сделать предварительный расчет ежемесячных платежей за квадратный метр или за конкретную квартиру. (АН)

Получите бесплатный билет на сайте
WWW.MIPIF.COM



ВЫСТАВКА

ФОРУМ

ИНВЕСТИЦИИ В ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Семинары и консультации от ведущих экспертов

8-10 НОЯБРЯ 2019 — Москва

📍 Москва, Краснопролетарская ул., 36, Amber Plaza

60

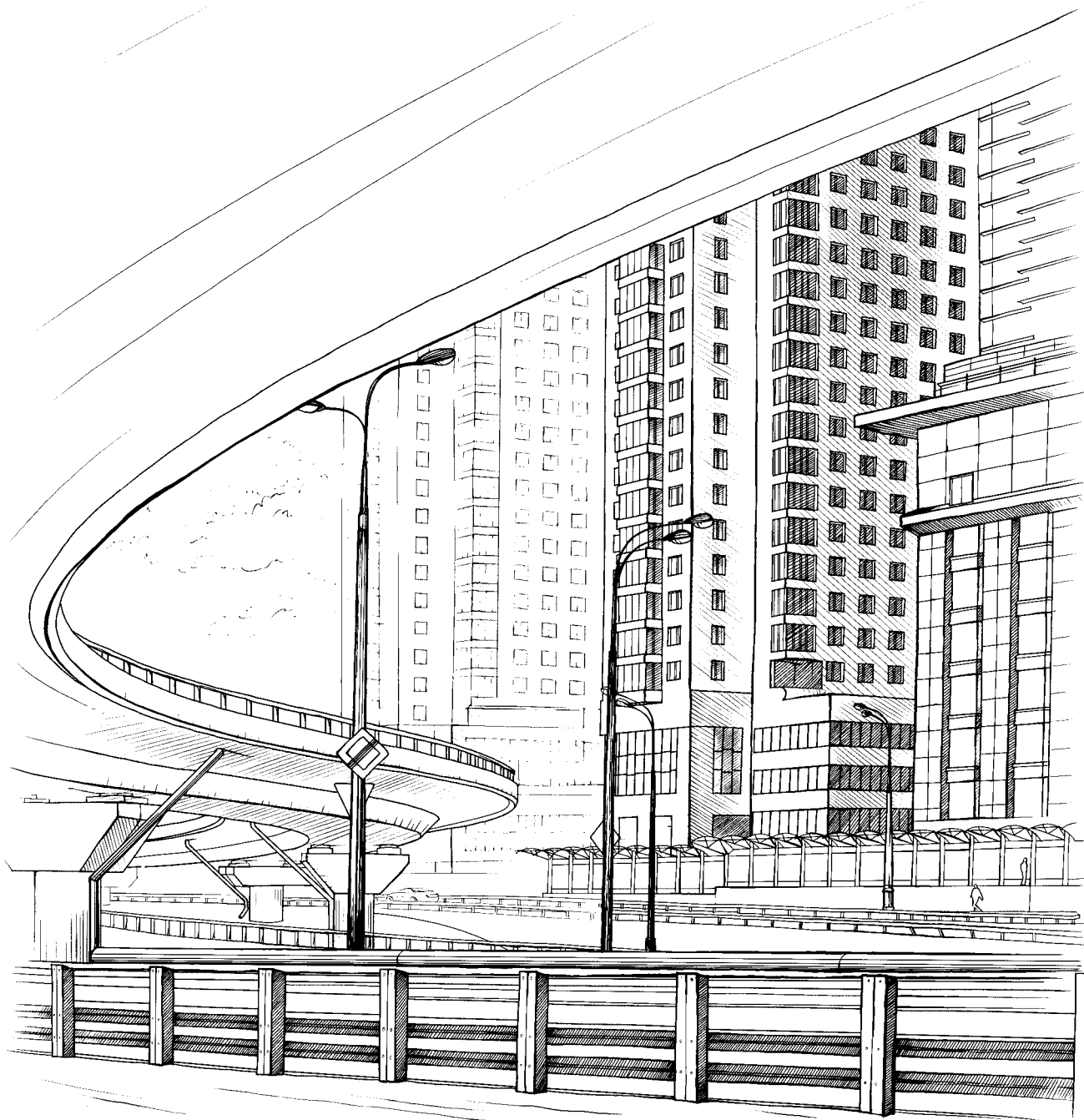
КОМПАНИЙ

из **12**
СТРАН МИРА



45 СЕМИНАРОВ ОТ ЭКСПЕРТОВ

На темы: покупка жилой недвижимости, инвестиции в коммерческую недвижимость, медицина, образование, оптимизация налогов, ВНЖ и гражданство



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



«СВОИХ КЛИЕНТОВ МЫ НЕ БРОСАЕМ»

2109 ГОД ОКАЗАЛСЯ ДОВОЛЬНО СЛОЖНЫМ ДЛЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДЛЯ КОМПАНИИ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ» НЕПРОСТОЙ ГОД ДОПОЛНИЛСЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ И ВНУТРИ САМОЙ КОМПАНИИ — СМЕНИЛАСЬ ЧАСТЬ КОМАНДЫ, ПОЯВИЛИСЬ СВЕЖИЕ ВЗГЛЯДЫ НА РАЗВИТИЕ ПРОЕКТОВ. О ТОМ, ЧЕМ УДИВИТ КОМПАНИЯ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, ДН ПОГОВОРИЛ С ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ» АНДРЕЕМ МУХИНЫМ.

Андрей Анатольевич, как сегодня выглядит портфель жилой недвижимости компании «Галс-Девелопмент»? Что завершается, что планируется?

На сегодняшний день в продаже шесть проектов общей площадью более 600 тыс. м². Пять из них сданы — «Искра-Парк», «Достояние», «Театральный Дом», Wine House и «Сады Пекина». Один — Match Point находится в стадии ввода в эксплуатацию, это запланировано на декабрь 2019 года. Мы идем по графику и введемся в срок. Несомненно, у каждого проекта есть своя изюминка.

Начнем с лидера продаж — квартала «Искра-Парк» на Динамо. Продукт получился очень интересным. Та рекламная кампания, с которой мы вышли — «Дома настоящей Москвы» — как раз отражает современное прочтение «московского кода» в архитектуре. Мы не ошиблись — продажи идут очень хорошо. Здесь уникальные фасады, каждый из которых посвящен достижениям нашей страны середины прошлого века в той или иной области — мирный атом, кораблестроение и т.д. Эта же тематика продолжаетсь в оформлении входных групп.

Еще один знаковый и для нас, и для Москвы проект — «Театральный дом». Получился очень красивый, по-настоящему московский дом, сочетающий в себе элементы реставрации и новое строительство от известного московского архитектора Павла Андреева. В рамках этого проекта мы отреставрировали исторический фасад доходного дома начала XX века, созданного Николаем Струковым. Новые

здания в стилях русский модерн и классика очень гармонично с ним сочетаются.

Премиальный квартал Wine House на Садовнической нашел ценителей Центрального округа. И вновь — бережное отношение к памятнику — есть отреставрированные здания, прекрасно сочетающиеся со зданиями уже нового комплекса.

В качестве fee-developer мы реализуем Match Point на Кутузовском проспекте. Это очень интересный проект, в составе которого есть волейбольная арена. Это как раз тот объект, который будет введен в декабре, сегодня там уже продано более 50% лотов. У проекта очень хорошее место — недалеко от центра, прямую связь с Кутузовским даст пешеходный мост. Сегодня заканчивается благоустройство внутреннего двора. Там много интересных нюансов, в частности рождественская ель высотой 7 м, которая будет украшена гирляндами. Наши покупатели все это уже видели на рендерах, и в ближайшее время они это увидят воочию. Надо сказать, что мы этим объектом очень гордимся: получились очень красивые фасады, хорошее благоустройство, очень красивая





волейбольная арена — скоро мы планируем ее передать волейбольному клубу «Динамо».

Из вашего текущего портфеля лично вам, что больше всего нравится?

На самом деле мне нравятся все те, что есть, я искренне это говорю. Каждый проект ориентирован на свою целевую аудиторию. Качество строительства — наша особая гордость: подготовка к реализации проектов занимает достаточно большое время, но мы уверены в высоком уровне нашего «продукта», начиная от архитектуры и проработки планировочных решений, заканчивая инженерными

коммуникациями и элементами ландшафта.

Но, конечно, больше всего мне нравятся те проекты, которые мы только будем строить. Сегодня это большой проект, состоящий из двух площадок на ул. Академика Павлова в Кунцево, всего около 150 тыс. м². На одной площадке появятся три башни-высотки. Вторая — классический московский дворик, который спроектировал Павел Андреев — интересной формы ромб, где не будет углов 90 градусов. Получается так, что тыходишь в пространство двора с угла, и оно становится очень гостеприимным.

При работе над ним мы начали как всегда с планировочных решений, немного заглянув в будущее, — сделали их такими, которые будут востребованы к выходу проекта на рынок. Но в первую очередь, они понравились нам самим. В больших квартирах там, например, будут большие гостиные с эркерами, чтобы семья могла нормально пообедать или провести время вместе. При этом отсутствует избыточная площадь, нет гигантских лотов — это умеренные метражи, сделанные, как мы считаем, для комфортной жизни.

На второй площадке есть эксклюзивные двухэтажные квартиры со своим входом с первого этажа. Самые большие лоты будут с выходом и во двор, и на улицу. Их будет немного, мы осторожно выведем этот продукт и посмотрим, как отреагирует рынок.





И главное — проект на Академика Павлова — это вновь трепетное отношение к архитектуре, к «московскому коду». Мы вновь обратились к современному прочтению классики и постараемся построить эти здания такими, чтобы они гармонично смотрелись в городе, стали домами настоящей Москвы. Я думаю, что получилось очень красиво.

Будут ли еще какие-то новшества в проекте?

Конечно. В процессе проработки этого проекта мы внедряем новые технологии. Дома на улице Академика Павлова — это бизнес-сегмент, куда из люксовых проектов придет очень много всего. Например, рынок достаточно давно говорит о системах «умного дома», но мало кто понимает, что это такое. Большая работа в этом направлении проделана в рамках проекта Build Up — акселератора технологических стартапов, реализованного совместно с коллегами по рынку и Фондом Сколково. Нам удалось провести серьезный анализ рынка современных технологий, присмотреться и отобрать лучшие. Так, например, мы запустили пилотный проект по внедрению системы «умный дом» с одной из компаний, пришедшей к нам вместе с Build Up. Предложенную систему мы сейчас тестируем на объекте «Искра-Парк».

В чем новшество? В наших новых проектах появится возможность не только внедрить систему «умный дом» в каждую квартиру,

но и воспользоваться преимуществами «умного» здания, такими как единое приложение для управления внутренними системами квартиры, связи с УК и объектами инфраструктуры, прохода на территорию, заказа пропусков, онлайн просмотра камер при встрече гостя, оплаты эксплуатационных и коммунальных услуг, а также экономии общедомовых расходов за счет управления отоплением, вентиляцией, освещенностью внутри здания, послушать приятную музыку в холле, выбранную в соответствии со временем суток.

Но при этом у «Галса» не только тактичное отношение к архитектуре, но и тактичное отношение к клиенту. Мы ничего не навязываем. Мы сдаем объект в состоянии shell & core. Выбор того, какой функционал потребуется покупателю, он сделает сам. Нужна отделка, пожалуйста, вот вам типовые решения, можно оформить договор на отделку с самим застройщиком. Когда мы покупаем эту услугу сами, за счет объемов она становится сильно дешевле. Но, если человек на стадии вхождения в сделку не может оплатить все сразу — отделку, умный дом, докупить машино-место, он может это сделать постепенно — добавить опции «умного дома», докупить отделку. Про отделку мы все продумали: наши решения можно посмотреть на рендерах, увидеть все спецификации с описанием материалов и конечно же все «пощупать» в шоу-руме.

Давайте поговорим о 2019 годе в целом. Для девелоперов он оказался «тревожным».

Будет ли у вас в связи с законодательными изменениями меняться ценовая политика?

Скорее, не тревожный, а интригующий. Так получилось, что на наш текущий портфель





проектов введение счетов эскроу никак не повлияло, и однозначно мы не будем корректировать цены. Большинство наших объектов введено в эксплуатацию, «Галс-Девелопмент» не приходится нести дополнительные расходы на финансирование схемы с использованием счетов эскроу, что является большим плюсом для наших покупателей, в том числе инвесторов, рассматривающих приобретение в качестве долгосрочной инвестиции.

Новые проекты, разумеется, будут реализованы в соответствии с новыми правилами. Но тут надо учитывать, что мы дочерняя структура группы ВТБ. Соответственно весь наш кредитный портфель размещен в банке ВТБ, и те условия, в том числе по ипотеке, которые мы предлагаем нашим клиентам, очень выгодны по сравнению с рынком. Сегодня мы предлагаем ипотеку под 6%. Соответственно, введение счетов эскроу глобально не повлияет на нашу ценовую политику. Будучи давно в банковской группе, считать мы умеем хорошо.

Есть ли у вас другие финансовые инструменты, интересные потребителю, кроме ипотеки?

Конечно, мы идем от рынка, смотрим, что интересует наших клиентов. У нас есть лизинг, двухлетняя беспроцентная рассрочка. У нас есть все инструменты, которые существуют на рынке. Для девелопера банковской группы это своего рода «дресс-код».

Меняется ли ваша аудитория, все же для многих сочетание лизинг и недвижимость не слишком привычны?





Меняется. Наша за последние годы помолодела. Сейчас нашим портфелем заинтересовались клиенты и до 35 лет. Это связано с тем, что в нашей линейке появились проекты, в которых представлены в том числе и студии от 30 м², что позволяет молодым покупателям реализовать свои мечты о новом собственном доме в современном жилом комплексе с собственной инфраструктурой. Таких покупателей много в квартале Match Point. Апартаменты в проекте можно приобрести от 7 млн руб., что является очень хорошим предложением для данного района.

Большие семейные квартиры и апартаменты средней площадью от 100 м² пользуются популярностью у покупателей от 35 до 40 лет с двумя и более детьми. Расположение комплексов в престижных районах определяет близость к таким учебным заведениям, как МГУ, МГИМО, а также ряду ведущих школ — актуальный вопрос для покупателей данного возраста.

И конечно, мы своих клиентов «не бросаем». Когда клиент приобретает у нас первый лот, в дальнейшем мы идем ему навстречу при последующей покупке квартиры или

апартаментов в наших объектах, если он чем-то заинтересовался.

Если говорить о рынке в целом, каковы перспективы рынка жилой недвижимости на ближайший год? Как изменится предложение/цены?

«Год эскроу» показал низкий процент выхода проектов из тех, на которые были получены разрешения на строительство. Тем не менее достаточно высокий запас рынка — около 3 млн м² позволяет не снижать общие темпы продаж, но этот запас не бесконечен. По отчетам аналитиков рынка мы видим увеличивающийся процент комплексов в более высокой стадии готовности — завершение монолитных работ, монтаж фасадов и полностью готовых проектов с высокой степенью распроданности объемов. Новых объектов становится меньше, работать с ними девелоперам становится сложнее с точки зрения финансирования. Такая ситуация на рынке, безусловно, будет влиять на цены и на сам подход девелоперов к строительству, а банков — к финансированию. Для компаний, акционерами которых являются крупные банки, открываются более широкие перспективы. (PH)



АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

ДВОР, В КОТОРОМ МЫ ЖИВЕМ

Когда комфортно должно быть не только в доме



В ОКТАБРЕ В МОСКВЕ ПРОШЛА ВЫСТАВКА «ГОРОД: ДЕТАЛИ», ГДЕ ПОКАЗЫВАЛИ РАЗНООБРАЗНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА ДЕТСКИХ ПЛОЩАДОК, СКВЕРОВ И УЛИЦ И ОСОБЕННО ДВОРОВ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ СТАЛИ НАСТОЯЩИМ ГОРОДСКИМ «ФЕТИШЕМ»: ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС (ЖК) БЕЗ ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДВОРА — НОНСЕНС, НА КОТОРЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ДАЖЕ И НЕ ВЗГЛЯНЕТ. ПРИЧЕМ КАСАЕТСЯ ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРОЕКТОВ ВЫСОКОГО КЛАССА, НО И СТАНДАРТНОЙ ЗАСТРОЙКИ, И ДАЖЕ «МУНИЦИПАЛЬНЫХ» КВАРТАЛОВ РЕНОВАЦИИ.

Придомовая территория — сейчас один из самых важных пунктов при принятии решения о покупке жилья, ведь двор — это первое, что мы видим, выходя на улицу. Грамотно спроектированное пространство — это безопасность, функциональность, досуг и эстетика. Для детей — это возможность развиваться и познавать мир, для взрослых — отдыхать и «перезаряжать батарейки», для подростков — это возможность становиться частью сообщества с одинаковыми интересами (спорт, игра и т. д.). Другими словами, внутренний двор — потенциально очень сильная коммуникационная площадка, поэтому от того, как он устроен и мотивирует ли он людей выходить из квартиры, зависит очень многое.

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭСТЕТИКА

Российские девелоперы своими дворами сейчас очень гордятся, и не зря. Как говорит вице-президент по розничным продажам Группы ПСН Екатерина Тейн, придомовая территория может быть одним из продающих моментов, особенно если она уже реализована, потому что эмоциональная и эстетическая составляющие играют значительную роль при принятии решения.

Ценность двора подчеркивают архитекторы. «Двор — это то, что ты видишь из окна, это место, где играют твои дети. Важно, чтобы двор радовал и давал возможность отдохнуть, погулять с детьми, поиграть, позаниматься спортом и даже поработать. Поэтому он должен быть позитивным, визуально комфортным (поэтому яркость должна быть все-таки умеренной, скорее он должен освежать и нести позитивную эмоцию). Двор должен быть уникальным,

МНЕНИЕ

«У подавляющего большинства жилых проектов в России есть подобие внутренних дворов, но, как правило, это небольшая территория с площадкой, ориентированной на детей дошкольного возраста, — рассказывает генеральный директор международного ландшафтного бюро Gillespies в России Маргарита Серова. — Про всех остальных резидентов при проектировании дворового пространства как будто бы забыли. Но сегодня тенденция меняется, в рамках одного двора появляются «родительские» пространства, расположенные в визуальной доступности от детских каруселей и горок, но в то же время автономных, где можно почитать книгу, поговорить по телефону или просто отдохнуть. Появляются зоны для пожилых людей, барбекю-зоны, подростковые площадки для занятий активными видами спорта. Последние, как правило, выносятся за пределы внутренних дворов, чтобы не беспокоить громкими звуками жильцов дома. В свою очередь, детские площадки все чаще реализуются в формате playability, когда инфраструктура не навязывает ребенку строго определенные виды досуга, а становится пространством для воображения. В концепции playability нет четкого сценария, именно поэтому ребенку интересно находиться в этом пространстве и с ним взаимодействовать. Примечательно, что такие пространства многофункциональны. И зимой дворовый фонтан превращается в каток, геопластика — в горку, с которой можно кататься на санках и т. д. И безусловно, очень важно для любого двора грамотное распределение зеленых насаждений. Мы, например, всегда настаиваем на высокорослых и взрослых деревьях, которые придают любому двору завершенный вид, приносят эффект и ощущение настоящего парка сразу, а не через несколько лет, когда новые деревья вырастут. Деревья отлично затеняют двор и позволяют избежать летнего зноя. Другие неочевидные, но важные преимущества: деревья прекрасно поглощают шумы, улучшая акустику пространства, а также хорошо поглощают пыль от дорог, находящихся в непосредственной близости от ЖК».

поэтому мы в наши проекты всегда внедряем оригинальные, авторские малые архитектурные формы и навигацию, которые не только создают настроение для жителей, но и служат отличным фоном для селфи», — описывает идеальный двор глава архитектурного бюро ARCHKON Илья Мейтыс.

Но все же главная задача красивого двора до того, как жители будут там проводить время, — стать конкурентным преимуществом при продаже квартир или апартаментов.

В этом нет ничего предосудительного — мы покупаем обувь, одежду, машины, также ориентируясь на цвет и «блестящие ручки», а не только глядя на цену и функциональность. Жилье не исключение.

«Сегодня продать просто качественную бетонную коробку крайне сложно, поэтому работа с дворовым пространством — прекрасная возможность для девелопера отстроиться от конкурентов и повысить ликвидность своего продукта, — рассказывает руководитель департамента продаж компании «Донстрой» Анна Коробкова. — Двор может сыграть решающую роль при приобретении высокобюджетной недвижимости, поскольку там эмоциональный взгляд на покупку квартиры нередко становится сильнее рационального».

В качестве примера эксперт приводит дом класса de luxe «ЖИЗНЬ на Плющихе», где масштаб двора, площадью более 9 тыс. м², позволил застройщику «разгуляться» и предусмотреть богатый набор самых разных досуговых зон. «Сердцем» двора стал танцующий пешеходный фонтан диаметром 8 м. Недалеко от него расположена зеленая зона отдыха «патио» с перголами и навесами в стиле эко-дизайна, удобными скамейками и подвесными



качелями-коконами. Рядом с фитнес-клубом, который занимает одну из секций дома, устроена спортивная площадка площадью около 200 м² с уличным комплексом Punto fit, оснащенный всем необходимым для полноценной тренировки на свежем воздухе. Ключевой акцент в благоустройстве двора сделан на ландшафтном дизайне: общая площадь озеленения превысила 2200 м².

ДВОРЫ НЕ ДЛЯ ВСЕХ

«Современные покупатели стали гораздо требовательнее к благоустройству и инфраструктуре придомовой территории приобретаемого жилья. Однако требования довольно сильно различаются в зависимости от сегмента. Обустройство двора должно соответствовать уровню объекта», — делится мнением управляющий партнер компании «S.A. Ricci жилая недвижимость» Сергей Егоров. Благоустроенная территория, по мнению эксперта, несмотря на дополнительные затраты, становится сильным конкурентным преимуществом



жилого комплекса. В зависимости от класса проекта и потребностей аудитории варианты оформления придомовой территории могут быть различны. «Если это комфорт+ или бизнес, то чаще всего это семейный покупатель, и наличие красивого, уютного и безопасного внутреннего двора без машин, где есть детские площадки, зоны отдыха и много зелени, может склонить чашу весов в пользу покупки. Для элитных проектов и проектов бизнес-класса применяется индивидуальный подход, — уточняет эксперт. — Но в любом случае, благоустроенный, красивый, функциональный двор стимулирует покупку и влияет на скорость принятия решения о приобретении жилья».

«Будущие жители обращают большое внимание на приватность двора, дизайн и качество материалов исполнения мест для спорта, игр и отдыха, наличие развивающих площадок для детей разных возрастов. Важно также озеленение — ландшафтный дизайн добавляет проекту баллов при сравнении с конкурентами», — говорит директор департамента управления проектами компании Glorax Development Андрей Лопатин. И приводит пример из своей практики: «В ЖК «Английская миля», расположенном на Петергофском шоссе в Санкт-Петербурге, по словам многих наших покупателей, благоустройство стало решающим фактором в пользу выбора дома из нескольких предложений в этой



локации. Здесь Glorax Development реализовала закрытые дворы в английском стиле с ухоженными газонами, невысокими чугунными фонарями, уличными часами, креативными детскими площадками, спортивными зонами, скамьями для отдыха. Пространство доступно только для жителей дома, а принцип безопасности двора является одним из определяющих, особенно для семей с детьми».

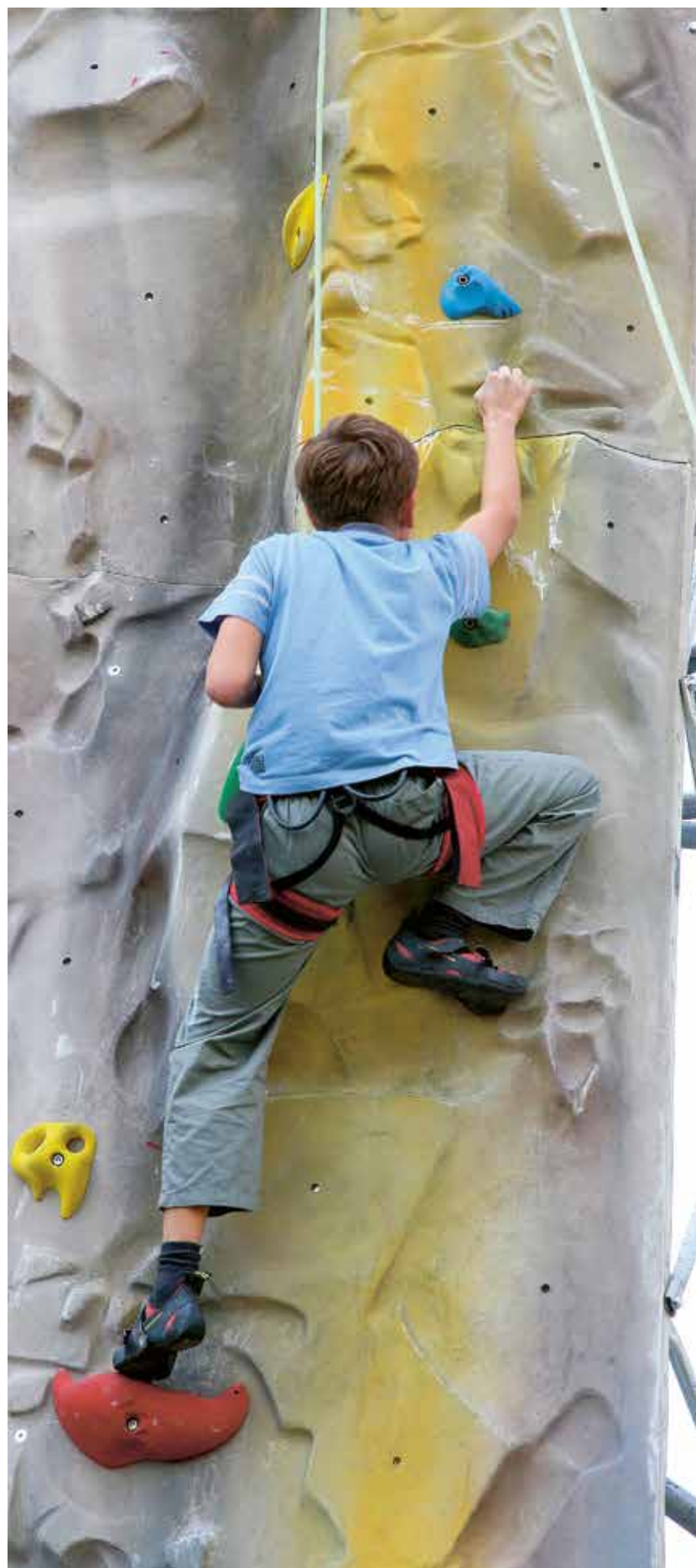
Закрытый двор будет и в московском ЖК премиум-класса «Прайм Парк» на Ленинградском проспекте. По словам управляющего директора компании Optima Development Булата Шакирова, 3 га частного парка на закрытой внутренней территории — весомый аргумент в пользу покупки. «Все покупатели единодушны в том, что наличие большой зеленой территории — это прекрасно, — отмечает Булат Шакиров. — Важность остальных составляющих определяется образом жизни, наличием в семье детей, совместным проживанием со старшим поколением, — рассказывает он. — Родители

маленьких детей, как правило, интересуются в первую очередь, есть ли во дворе детские площадки и безопасно ли передвижение ребенка по территории (двор без машин). Людям старшего возраста интересно, есть ли площадки для отдыха и общения, прогулочные дорожки. Социально активные молодые люди в первую очередь интересуются инфраструктурой (кафе, рестораны, места, где можно провести время с друзьями). Покупателям спортивного склада важно, есть ли в парке беговые и велодорожки. Интересно, что практически никто не задает вопросы о дизайне — наличие фонтанов, сухих фонтанов, арт-объектов, клумб и цветников в гораздо меньшей степени волнует будущих жильцов, но всегда становится дополнительным приятным бонусом. То же касается полного wi-fi покрытия территории и наличия во дворе портов для подзарядки гаджетов — мало кто спрашивает о них специально, но каждый покупатель отмечает это как огромный плюс, когда узнает о том, что это предусмотрено».



МЕСТО НАЙДЕТСЯ КАЖДОМУ

Большие зеленые придомовые территории важны не только в центре и не только в высоком сегменте. Существенную роль в выборе места жительства дворы имеют и в комфорт-классе. Примером может служить ЖК «Румянцево-Парк» от компании Lexion Development, который строится в Новой Москве. Здесь предусмотрено довольно интересное и концептуально грамотное решение. «Это «двор без машин», территория комплекса огорожена и находится под круглосуточным видеонаблюдением службы охраны. Во дворах предусмотрен интересный ландшафтный дизайн, качественные и экологичные детские площадки от немецкого производителя компании Richter. Игровое оборудование рассчитано на абсолютно разный возраст детей — от малышей до подростков, поэтому ни одному ребенку не будет скучно. На территории комплекса запроектирован стадион, спортивные площадки современной системы Workout, места под





барбекю, велодорожки, а также собственный ландшафтный парк более 2 га, в котором есть все необходимое для активного и спокойного времяпровождения», — рассказывает директор по маркетингу и продажам компании Lexion Development Алексей Лухтан.

По словам девелопера, для покупателя важно, чтобы члены его семьи вне зависимости от возраста были в безопасности у себя дома и во дворе, чтобы можно было найти себе занятие по душе в рамках ЖК, а также чтобы на территории было красиво, чисто и комфортно. Поэтому наличие во дворе функциональной и облагороженной территории с применением элементов ландшафтного дизайна, с различными активными и пассивными зонами для времяпровождения будет неоспоримым плюсом при выборе покупателя.

В свою очередь, генеральный директор международного ландшафтного бюро Gillespies в России Маргарита Серова рекомендует для начала вообще определиться с понятием «дизайнерский двор». «С моей точки зрения, это не визуально броское, «яркое» пространство, но комфортное и удобное для жителей,

а значит, профессионально спроектированное и продуманное «изнутри», — считает она. — При этом «дизайнерский двор» — это не обязательно двор, выполненный из самых дорогих материалов, это могут быть и вполне экономичные природные материалы. Главное, что в нем должно быть место для самых разных групп жителей — детей, подростков, взрослых и пожилых людей, маломобильных групп населения и людей с особенностями развития. Такое пространство — комфортное, разнообразное, многофункциональное и адаптивное к разным потребностям».

ДВОР ДВОРОМ, А ЦЕНА ВАЖНЕЕ

И все же, как бы красиво все ни звучало, будем справедливы: покупка начинается с цены и места. «Элементы благоустройства дворов с течением времени могут изнашиваться, меняться, улучшаться, а новые инженерные сети, дороги, современные дома, виды из окон, качественная недвижимость с необычными форматами квартир будет радовать много поколений семей», — прагматично замечает директор департамента по маркетингу и продажам



компании «Балтийская жемчужина» Ася Левнева. В «Балтийской жемчужине», продолжает эксперт, разнообразные детские, спортивные и игровые площадки для детей и площадки для отдыха взрослого населения во дворах без машин с элементами ландшафтного дизайна воспринимаются покупателями как обязательный элемент микрорайона повышенной комфортности и не являются основным критерием при выборе недвижимости. «Вопросы и пожелания к благоустройству дворов и придомовой территории у будущих жителей новостроек возникают уже на этапе сдачи жилых кварталов. Результат сравнивается с рендерами, с другими кварталами такого же класса в микрорайоне — все дольщики рассчитывают на то, что их двор будет не хуже, а то и лучше, чем у других. Бывает, что еще до окончательного результата в социальных сетях разгораются настоящие баталии по поводу благоустройства не только участка, выделенного застройщику под строительство, но и окрестностей микрорайона, находящихся в ведении города. Но мы, как застройщик, понимаем, что придомовая территория, озеленение и детские городки — это

те элементы квартала, которые постоянно развиваются. Деревья растут, детские и спортивные комплексы доукомплектовываются. Это уже вопрос грамотного управления имуществом многоквартирного дома и ответственностью жителей за свой двор», — говорит Ася Левнева.

Участие жителей в проектировании практикуют и в девелоперской группе «Сити-XX век». Как рассказывает директор по продукту девелоперской группы «Сити-XX век» Мария Могилевцева-Головина, благоустройство территории покупатели проектов компании обычно включают в значимые критерии выбора. Внимание к внутренней территории уделяется и на форумах, и в соцсетях. Так, например, в проектах «Серебрица» и «Дивное» именно будущие покупатели выбирали оптимальные варианты благоустройства территории, активно участвовали в выборе детских площадок и малых архитектурных форм. «Качественное благоустройство при прочих равных является серьезным конкурентным преимуществом, если речь идет о выборе одного из нескольких жилых комплексов с равнозначным



местоположением, соотношением цена/качество жилья и набором объектов инфраструктуры», — говорит эксперт.

В ЖК «Триумф Парк» (Mirland Development Corporation) к мнению жителей тоже прислушиваются — помимо благоустроенного двора (ЖК строится в три очереди, и в каждой двор оборудован по-разному) жителям предлагается пространство для ландшафтного творчества. «К нам часто обращаются жители с просьбой согласовать им место во дворе для высадки полюбившихся им растений. Мы всегда идем навстречу таким просьбам и даже решили организовать специальное пространство, которое жильцы благоустроят по своему вкусу. По соседству с ним будет находиться «Детский огород», где малыши смогут сажать растения и ухаживать за ними», — рассказывает руководитель отдела маркетинга и продаж ЖК «Триумф Парк» Юлия Жалеева.

«Вряд ли уровень благоустройства двора — критерий, согласно которому покупатель принимает решение о сделке. Однако, к примеру, небезопасный двор действительно может стать причиной поиска другого проекта. Все дело — в высокой конкуренции, когда большая часть современных новостроек, к примеру, проектируется с дворами без машин. И если новый проект выходит без данной «опции», то, соответственно, выбор может быть сделан в пользу другого объекта», — добавляет генеральный директор компании «Ривер Парк» Лариса Швецова.

Хороший двор — это еще одна характеристика качественного проекта, еще один «плюс» для жителей. Очень важный, хотя и не основной с точки зрения продаж. «При прочих равных, хороший двор может стать тем аргументом, который финально приведет к выбору в пользу именно этого проекта», — резюмирует Юлия Жалеева. (ОН)



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Компания aiGroup приглашает принять участие в московской международной выставке зарубежной недвижимости Moscow International Property Show, которая пройдет 15-16 ноября 2019 г. в ТВК «Тишинка», по адресу: г. Москва, Тишинская пл., 1.

www.PropertyShow.ru

15-16 | ноября
2019

Ноябрь 2019

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
					3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

aigroup

 www.aigroup.ru

 +7 495 777-25-77

«КВАДРАТЫ» АГЛОМЕРАЦИИ

Четверть строящегося в стране жилья приходится на долю Москвы и области



МОСКВА И ПОДМОСКОВЬЕ — БЕЗУСЛОВНЫЕ ЛИДЕРЫ СРЕДИ ВСЕХ РЕГИОНОВ РФ ПО ОБЪЕМАМ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ. ТАК, ПО СОСТОЯНИЮ НА ОКТЯБРЬ, В СТОЛИЦЕ СИЛАМИ 142 ЗАСТРОЙЩИКОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ 258 СТРОИТЕЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ, В 281 ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ (ЖК) ВОЗВОДИЛОСЬ 1040 НОВЫХ ДОМОВ НА 321 482 КВАРТИРЫ СОВОКУПНОЙ ЖИЛОЙ ПЛОЩАДЬЮ 18 579 974 М². ПРИ ЭТОМ ПОЧТИ ПОЛОВИНА (44%) СТОЛИЧНОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИХОДИТСЯ НА ДОЛЮ 10 КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ, РАБОТАЮЩИХ В ГОРОДЕ.



Еще 14 740 418 м² находится в стройке у 234 застройщиков (306 компаний) в Московской области: 331 ЖК на 1466 домов и 303 278 квартир. Больше половины (49,5%) строящихся региональных площадей — опять же под контролем 10 крупнейших игроков рынка. Суммарно на Московский регион приходится 25% всех строящихся сейчас в России «квадратов». Об этом свидетельствуют данные Института развития строительной отрасли (ИРСО), которыми аналитики поделились с ДН.

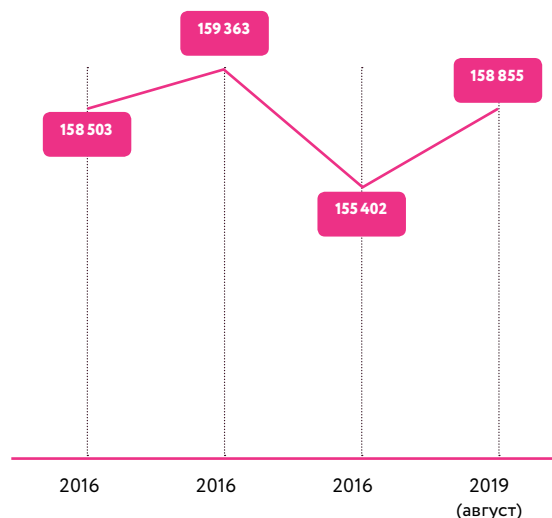
МОСКВА СТРОИТЕЛЬНАЯ

Основной объем текущего жилищного строительства в столице приходится на многоквартирные дома — 926 зданий (86,6% всех объектов). Оставшиеся 13,4% объектов — это 51 блокированный дом (таунхаус) и 92 апарт-комплекса (4,8% и 8,6% соответственно).

Возведение нового жилья осуществляется сейчас в 33 территориальных образованиях Москвы. Наибольший объем строительства ведется в «старых границах» — 72,3% жилой площади (13 611 169 м² в 603 домах). Остальное — за МКАД (в основном — на присоединенных территориях, в Новой Москве). Здесь среди лидеров такие населенные пункты, как: Столбово (возводится 41 дом площадью 726 196 м², что составляет 3,9% городского «метража»), Московский (17 домов на 477 569 м², или 2,5% рынка) и Коммунарка, где домов строится хоть и больше — 29, но их площадь 476 190 «квадратов» (те же 2,5%). Самую скромную лепту в «общее дело» вносит деревня Ширяево (Троицкий административный округ Москвы), земли которой смогли заинтересовать застройщиков только трех домов, рассчитанных всего на 30 квартир суммарной площадью 2526 м², зато в среднем получается по 85 «квадратов» на каждую. При этом нынешняя «квadrатура» среднестатистической московской квартиры в целом составляет 57,8 м², что существенно выше, чем в целом по стране (49,5 м²).

Большинство новых домов в городе строится сейчас с использованием «гибридных» технологий (монолит-кирпич). Такая «связка» находит применение при возведении 460 домов (43% всех строящихся объектов). «Голый» кирпич задействован московскими строителями на 204 объектах (19,1%). «Чистый» монолит — является третьим по популярности материалом для стен — его «льют» на 167 стройках (15,6%). Не исчезнут с карты города и представители

*Динамика
средневзвешенной цены на ново-
стройки в Москве
(руб./м²)*



Источник: ИРСО

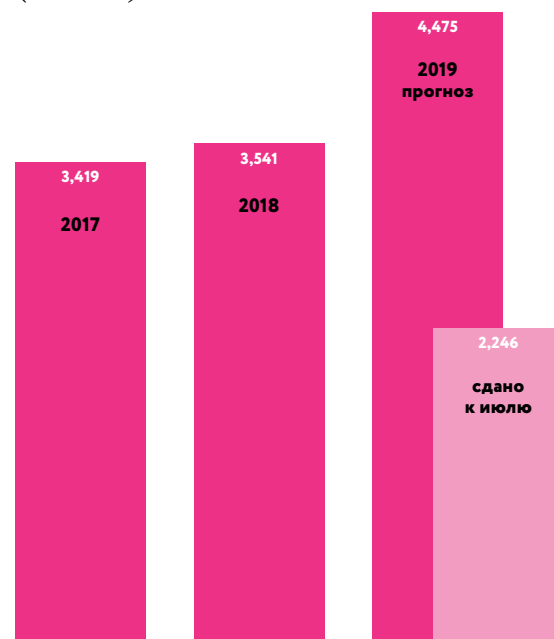
серийного домостроения — новых блочных и панельных домов в ближайшее время в Москве появится 135 и 103 соответственно (12,6% и 9,6% всех объектов).

Из расчета на строящийся дом средняя этажность московских новостроек составляет сейчас 16,6 этажа. Высотность возводимых в столице зданий распределяется следующим образом: на долю 1–3-этажных домов приходится 17,9% строящихся сейчас объектов (191 здание); 4–8-этажных строений — 8% (86 домов); 9–12-этажных — 8,7% (93 объекта); 13–17-этажных — 19,6% (210 зданий). Больше всего в Москве строится 18–24-этажных домов — 267 (25% всех новостроек). Вместе с тем, если не брать в расчет такой показатель, как число домов, а сравнить их по количеству «прописанных» в них квадратных метров, то и «ранжир» будет выглядеть уже иначе: в этом случае наибольший объем тогда будет приходиться уже на 222 городские «высотки» (25+ этажей) — 41,3% всех площадей (количественная доля — 20,8% всех новых жилых зданий).

До конца 2019 года столичные застройщики планируют ввести в эксплуатацию 32,8% строящихся сейчас в Москве домов — 351 жилое здание на 75 046 квартир площадью 4 474 791 м² (23,8% всего городского «метража», находящегося сейчас в работе).



*Ежегодный ввод
нового жилья в Москве
(млн м²)*



Источник: Росстат

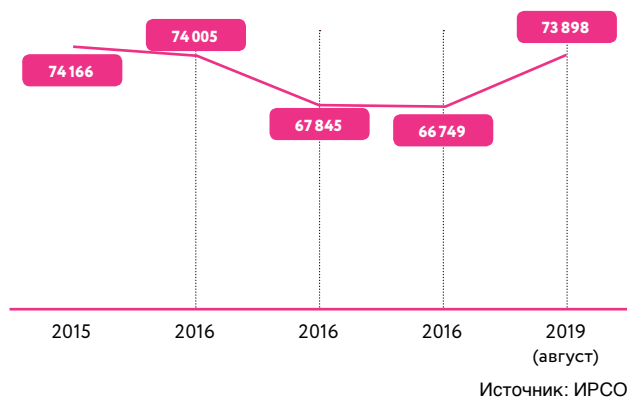
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

В Подмоскovie основной объем текущего жилищного строительства приходится на многоквартирные дома — 1192 здания (78,4% всех объектов). При этом на них приходится 97,8% всех строящихся квартир (305 373), или 96,2% всех площадей (14 607 163 м²). Доля таунхаусов, хоть и составляет 21,2% (322 объекта), но в них находится всего 0,7% областных квартир (2279) площадью 289 065 м² (1,9% всего объема). Почти такой же «метраж» (263 296 м², или 1,7% площадей) представлен в шести домах с апартаментами, строящимися сейчас в регионе. Квартир в них будет 4675.

Строится жилье сейчас в 31 территориальном образовании Подмоскovie. При этом больше четверти (28,7%) нового областного «метража» приходится всего на три района — Красногорский, Люберецкий и Одинцовский. Среди конкретных, больших городов — в лидерах: Балашиха (1 168 690 м² в 27 317 квартирах, расположенных в 64 домах), Котельники (994 139 м² / 19 133 / 38) и Мытищи (781 983 м² / 16 545 / 35). Наименее привлекательным для подмоскownых застройщиков является Зарайский район, где в одноименной местной «столице» возводится всего один дом на 58 квартир совокупной площадью 2729 «квадратов». Примечательно, что средняя



*Динамика средневзвешенной цены
на новостройки Московской области
(руб./м²)*



площадь квартир в Подмоскowie в целом немного ниже среднероссийских показателей — 48,5 м² против 49,5 м².

Если говорить о «конструктиве» стен строящихся в регионе домов, то наиболее распространенным материалом для них является монолит-кирпич. «Гибридные технологии» применяются сейчас при возведении 637 домов. Кирпичных и блочных домов в Московской области в ближайшее время появится — 342 и 211 соответственно. В почете у подмосковных строителей и панельное домостроение — панельными здесь будут 188 новых домов.

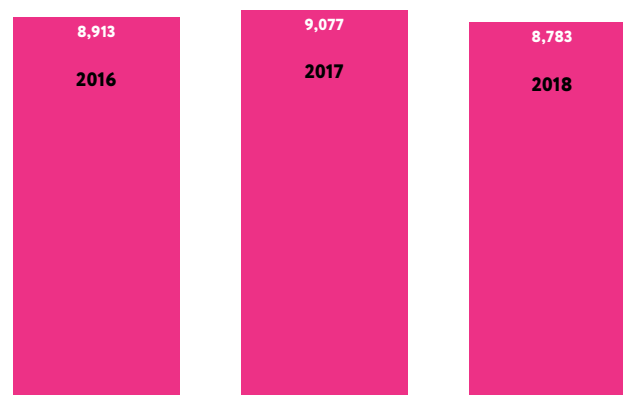
В отличие от «столичного соседа» — Москвы с ее высокой средней этажностью — в области этот показатель на шесть этажей ниже (10,3 этажа). Видимо, поэтому больше



всего «глубокого за МКАД» сейчас строится домов высотой всего 1–3 этажа — 466 зданий (30,7% всех объектов). В остальном высотность возводимых в регионе зданий распределяется следующим образом: на долю 4–8-этажных домов приходится 23,5% строящихся сейчас объектов (357 домов), 9–12-этажных — 10,8% (164 здания), 13–17-этажных — 11,3% (171 объект), 18–24-этажных — 13,2% (201 жилое строение). Новых небоскребов (25+ этажей) в области построят 161 (доля 10,6%).

До конца текущего года подмосковные застройщики планируют ввести в эксплуатацию 45,7% строящихся сейчас в регионе домов — 695 домов на 99 388 жилых единиц площадью 5 081 796 м². Это будет почти треть всех нынешних квартир (31,8%) и «рабочего метража» (33,5%).

Ежегодный ввод жилья в Московской области (млн м²)



Источник: Росстат

ЖИТЬ КРАСИВО... И КАЧЕСТВЕННО

Комплексный подход становится залогом успеха девелоперских проектов в России

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ





Миниполис Рафинад

К 2020 ГОДУ МИНСТРОЙ РОССИИ ПЛАНИРУЕТ ЗАВЕРШИТЬ РАБОТУ НАД СТАНДАРТОМ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ. КАК ОБЪЯСНЯЮТ В МИНИСТЕРСТВЕ, С УЧЕТОМ ВВЕДЕНИЯ МЕХАНИЗМА СЧЕТОВ ЭСКРОУ, ЗАСТРОЙКИ БОЛЬШЕ НЕ СМОГУТ КОНКУРИРОВАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ НИЗКОЙ СТОИМОСТЬЮ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ЭТАПЕ КОТЛОВАНА, ПРИБЛИЖЕННОГО К СЕБЕСТОИМОСТИ. ТЕПЕРЬ КОНКУРИРОВАТЬ ОНИ СМОГУТ КАЧЕСТВОМ ПРОЕКТА И КАЧЕСТВОМ СОЗДАВАЕМОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ.

Разумные ответственные девелоперы ставку на городскую среду и формирование определенного образа жизни сделали уже давно и сами, не дожидаясь указаний сверху. Как показывает практика, именно такой подход гарантирует высокий интерес к проекту, активные продажи, но главное — довольных и счастливых жителей, которые свои дома любят, берегут и никуда не собираются переезжать.

В Московском регионе такие проекты встречаются нечасто, в регионах — совсем редко, но тем отраднее, что они есть, и участникам рынка есть на кого равняться. Примеры для подражания — в обзоре ДН.

ПОДМОСКОВНОЕ ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ

В Москве общественными пространствами в составе жилых комплексов (ЖК) — бульварами, детскими и спортивными площадками по авторским проектам уже никого не удивить.

В Подмоскowie все гораздо скромнее — цена недвижимости определяет и качество благоустройства. Однако создатели миниполиса Рафинад около Химок из девелоперской группы «Сити-XXI век» посчитали иначе. И предложили рынку жилой проект «европейского» уровня со среднеэтажной застройкой и уникальной по масштабу и наполненности территорией.

По словам директора по продукту «Сити-XXI век» Марии Могилевцевой-Головиной, в Москве подобный проект с полным набором условий для комфортной жизни был бы невозможен — экономика не позволила бы. «В столице такой подход реализовать гораздо сложнее, — уверена эксперт. — Все дело в высокой цене земли и желании собственников выжать из этой земли всю возможную прибыль, следствием чего становится высокая плотность



Миниполис Рафинад

застройки, не позволяющая развернуть столь масштабный проект благоустройства в границах МКАД. И дело не только в масштабе, но и в качестве».

О качестве стоит рассказать отдельно. Рафинад строится в 10 км от МКАД и занимает участок площадью 12,84 га. Всего в миниполисе запроектировано 11 монолитных восьмизэтажных домов на 1603 квартиры общей площадью 124 885 м². Возведение жилья и объектов инфраструктуры планируется в две очереди.

Инфраструктура миниполиса включает учебный комплекс на 276 мест, более 50 магазинов и кафе, 20 спортивных и детских игровых площадок, многоуровневый наземный паркинг

(около 11 тыс. м²), «соседский клуб» для жителей.

Гордость проекта — близость к воде. Посредине участка течет река Клязьма, и все архитектурно-планировочные решения авторы проекта из бюро «Геккель» сделали так, чтобы именно она стала главной «фишкой» и центром притяжения всего миниполиса.

Река делит территорию на два участка, и, как в большом городе, в «Рафинаде» будет свой мост. Появится благоустроенная набережная, где жители будут гулять. На воде появится и собственный «Остров развлечений» — это уникальная зона активного досуга, насыщенная детскими игровыми комплексами, площадками для спорта и воркаута.

В миниполисе есть и первая в Московском регионе водная тематическая детская территория в составе проекта (и этим Рафинад превзошел даже многих столичных конкурентов). Площадка расположена во внутреннем пространстве «Рафинада», на главной аллее масштабного жилого комплекса, и ориентирована на детей младших возрастов. Она оборудована малыми архитектурными формами (МАФ) с кораблем и маяком, а часть ее занята сухим фонтаном.

Причем, как обещают в «Сити-XXI век», на этапе инфраструктурного строительства будут применяться новейшие технологии, что позволит по максимуму сохранить природную составляющую территории. «Над нашими общественными пространствами



Миниполис Рафинад



работают лучшие профессионалы архитектурного рынка в связке с психологами, что обеспечивает нашей среде и безупречную форму, и глубокое содержание, — рассказывает Мария Могилевцева-Головина. — А на этапе реализации я и специалисты отдела дизайна лично осматриваем и тестируем МАФы, которые будут устанавливаться в рамках проекта благоустройства».

«К вопросу создания среды мы относимся максимально скрупулезно именно потому, что сегодня это реально доказанный эффективный инструмент отстройки от конкурентов и создания дополнительной стоимости: цена реализации наших проектов всегда не менее чем на 15% выше локального окружения, в том числе потому, что мы так неравнодушны. И поскольку за наш продукт покупатель голосует рублем (так как многолетним опытом мы подтвердили, что не продаем пустые обещания), наши финансовые модели оказываются в плюсе», — говорит представитель «Сити-XXI век».

Другим аргументом в ответе на вопрос «зачем это?» для девелопера является удовлетворенность клиентов. «Когда я вижу в соцсетях искренние положительные отзывы от промоутеров бренда и горящие глаза на днях открытых дверей, мое сердце, как директора по продукту и идеолога этого всего, сжимается от счастья. Огромное удовольствие мне доставляет работа в нашем невысоком ценовом сегменте, в котором семья, приобретающая квартиру, входит в ипотеку и потом долгие годы еще считает

каждую копейку. Для многих это единственная покупка недвижимости за всю их жизнь. Для меня важно знать, что эта покупка доставит людям счастье и радость. Поэтому я не могу быть невнимательной к деталям», — резюмирует Мария Могилевцева-Головина.

В СЕРДЦЕ ЮЖНОГО «ГОРОДА В ГОРОДЕ»

Интересный пример комплексного развития территорий есть и в регионах — жилой комплекс Holiday HOUSE в поселке Сукко рядом с Анапой. На территории общей площадью около 55 га расположена квартальная застройка на 220 тыс. м². Всего в ЖК будет 11 домов переменной этажности, которые будут построены





ЖК Holiday HOUSE

в четыре очереди. Реализация проекта предполагает масштабное благоустройство территории, позволяющее отнести Holiday HOUSE к концепции «город в городе».

Анапа — курортный город, поэтому в проекте большое внимание уделено «рекреационной составляющей». В распоряжении жильцов комплекса будет четыре бассейна. При этом в одном из домов их будет сразу два: взрослый и детский, который будет готов уже 2020 году.

Сердцем Holiday HOUSE станет площадь, выполненная в виде большого круглого бассейна, прогулочная аллея 40 м в ширину. При этом по всему комплексу будут еще проложены пешеходные, беговые и велодорожки протяженностью более 10 км. В ЖК будет реализована концепция «двор без машин» — парковка на 1200 мест располагается на въезде в комплекс. Для постоянно проживающих в ЖК будут построены два детских сада и школа.

Набор «дворовой инфраструктуры» включает в себя — детские и спортивные площадки с мягким покрытием, качели, теннисные столы и корты, площадки для пляжного волейбола, скейт-парк и амфитеатр в греческом стиле, а также зоны барбекю.

Квартиры будут сдаваться с готовым дизайнерским ремонтом. Часть жилого фонда будут индивидуальные террасы. Всего в Holiday HOUSE предусмотрено 44 варианта планировочных решений, включающих в себя как студии, так и классические планировки одно-, двух-, трехкомнатных квартир, а также уникальные планировки «Евро» и «Итал». Первые этажи жилых домов предполагается отдать под «коммерцию»: магазины, кафе, рестораны, аптека, спа и салоны красоты. (АН)

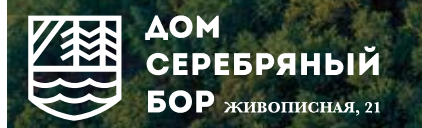




ВР

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ДОМ СДАН



ДОМ СЕРЕБРЯНЫЙ БОР

Дом Серебряный Бор расположен в одном из самых экологических 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 высокосклассными 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» предусматривает 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 15,1 млн руб.

Москва, Живописная ул., 21



«ДОМАШНИЙ» УГОЛОК В МАРЬИНО

Микрорайон «Домашний» – место, где вы по-настоящему будете чувствовать себя дома. Здесь царит атмосфера уюта и спокойствия, где все по-домашнему: просто, но со вкусом, тепло и душевно. «Домашний» – это воплощение представлений об уютной жизни в черте большого мегаполиса, дополненное пейзажами парков, набережной и возможностью отдохнуть от городской суеты вблизи от дома. Этот масштабный проект Группы ПСН площадью 27 га расположен рядом с набережной Москвы-реки и живописным парком 850-летия Москвы. Для любителей высоты и красивых видов доступны видовые квартиры. Архитектурная концепция микрорайона «Домашний» разработана

международным бюро MLA+. Разновысотная застройка состоит из малоэтажных домов в 6–9 этажей и высотками в 15–32 этажа. В микрорайоне представлены студии, однокомнатные, двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры площадью до 118,6 м². Первая очередь проекта полностью сдана в начале января 2019 года. Сегодня на территории готовых корпусов микрорайона «Домашний» уже обустроены детские игровые площадки от производителя Котрап, наземный и подземный паркинг, высажены ели, клены, березы и другие растения. В проекте также предполагается наличие собственной социальной инфраструктуры: школы и ДОУ.

Донецкая ул., вл.30

Домашний
— МИКРОРАЙОН —

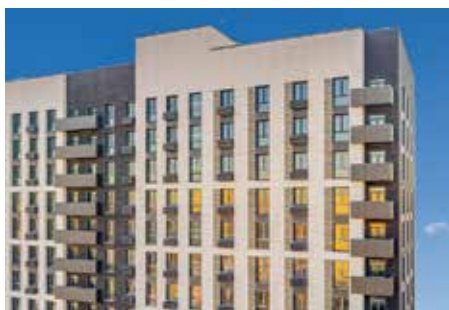
В настоящее время активно ведутся работы по благоустройству центральной аллеи, которая будет выполнять роль променада и проходить через весь микрорайон к набережной Москвы-реки. Протяженность аллеи составит 450 м. Кроме того, к началу 2020 года рядом с микрорайоном «Домашний» построят станцию «Курьяново» Московских центральных диаметров. Вестибюль станции и ЖК «Домашний» соединит прямой наземный переход.



**Микрорайон «Домашний»
Донецкая ул., вл.30**

**+7 (495) 925-52-55
домашний.рф**

Цена: по запросу



ДОМ № 128 – ДИЗАЙНЕРСКИЕ АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ

Дом № 128 – это 18-этажный жилой комплекс апартаментов комфорт-класса с готовой дизайнерской отделкой в престижном районе Юго-Запада столицы на ул. Профсоюзной, в 3 мин от м. «Коньково». Комплекс апартаментов Дом № 128 расположен в окружении двух просторных зеленых зон: ландшафтного заказника «Теплый стан» и природного парка «Битцевский лес». В непосредственной близости находятся 2 крупных торговых центра, кафе и рестораны, 5 детских садов, 4 школы, МГУ, РУДН, МГИМО. Планировочные решения апартаментов Дом № 128 учитывают принципы

эргономики в дизайне: широкие видовые окна, высокие потолки, большие гардеробные комнаты. Готовая премиальная дизайнерская отделка добавляет пространству элегантную завершенность – на выбор представлены два вида дизайн-проектов. Площадь апартаментов составляет от 32,5 до 61,5 м². Апартаменты Дом № 128 – это современный стиль жизни и исключительные преимущества: подземный и наземный паркинг, просторная зона ресепшен, почтовые комнаты с выдачей корреспонденции лично в руки.

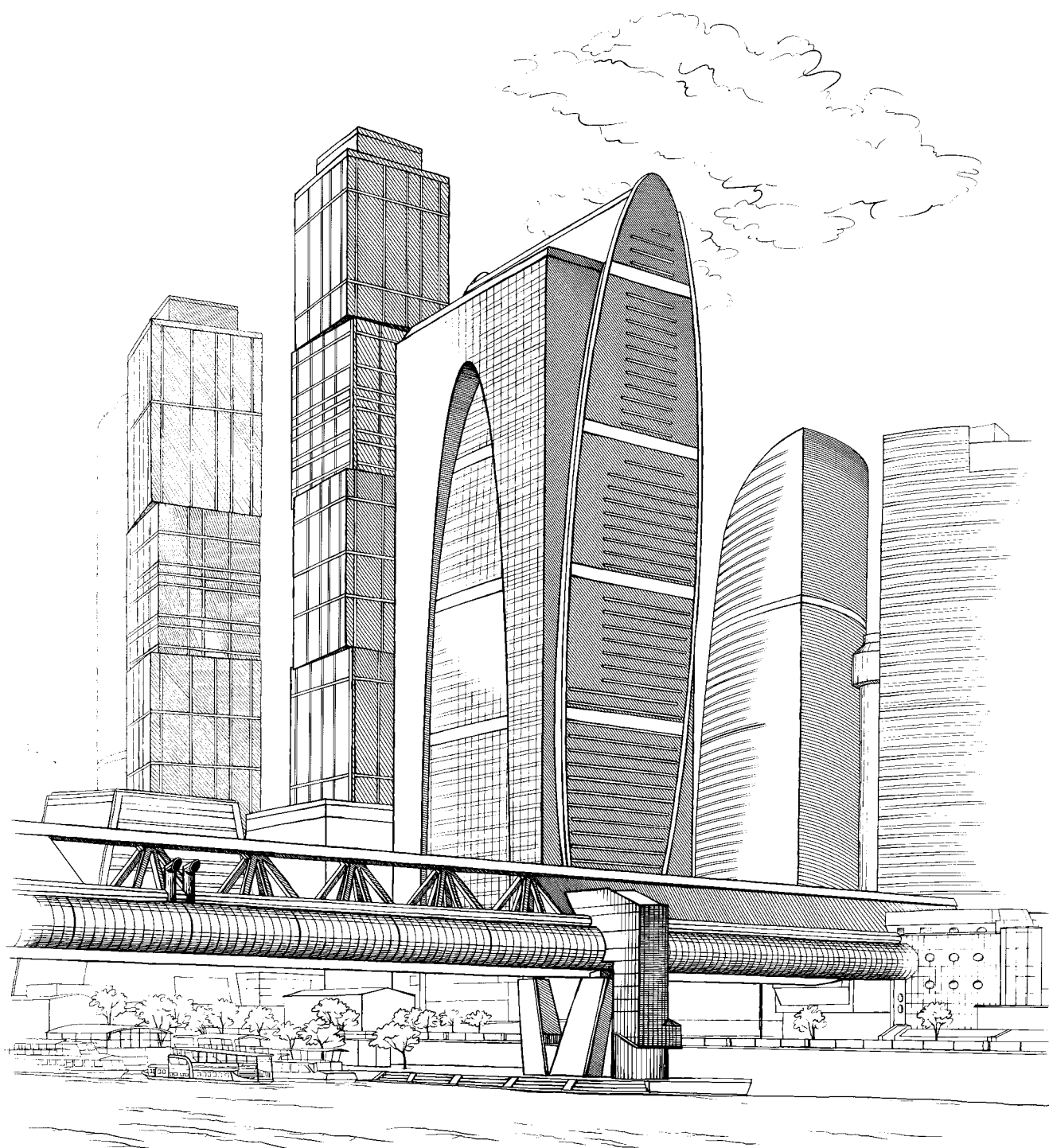


**КОРТРОС
ДОМА**

+7 (495) 152-03-68
dom128.ru

Цена: от 6,6 млн руб.

Москва, Профсоюзная ул., д. 128



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СОБЫТИЙНЫЙ КОНСТРУКТОР

Деревянные модульные решения QVİK приглянулись организаторам массовых мероприятий

АВТОР

Николай БОРИСОВ



БЛИЗИТСЯ НОВЫЙ ГОД, И СКОРО ЦЕНТР МОСКВЫ ВНОВЬ ЗАПОЛНЯТ ВСЕВОЗМОЖНЫЕ ПРАЗДНИЧНЫЕ ЯРМАРКИ С ДЕРЕВЯННЫМИ ДОМИКАМИ. ЭТОТ ТРЕНД К НАМ ПРИШЕЛ С ЗАПАДА И ПОЛЬЗУЕТСЯ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ У РОССИЯН. НЕ СЕКРЕТ, ЧТО ТО, ЧТО ДЕЛАЕТСЯ ЗА РУБЕЖОМ, МОГУТ СДЕЛАТЬ И У НАС, ПРИЧЕМ ТАК ЖЕ КАЧЕСТВЕННО.



Раньше подобные рождественские ярмарки представляли собой обычные торговые ряды. Позже их убрали, так как они портили внешний облик города. Но они вернулись, причем в новом и приятном глазу виде.

БИЗНЕС ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ

На сегодняшний день в стране немало технологичных архитектурных компаний, предлагающих рынку интересные модульные решения из дерева. Как правило, они универсальны и подходят для застройки мероприятий любых форматов, масштабов и сложности не только в России, но и в Европе. Например, многие организаторы крупных мероприятий («Пикник Афиши», Helpers Bazar, «Усадьба Jazz», Geek Picnic, Maslenitsa in Monaco) предпочитают модульные конструкции из дерева. Ведь они экологичны, и есть у них своя особая изюминка.

Выгода для организатора фестиваля — легкость монтажа, невысокая стоимость и привлекательный внешний вид. Для торговцев — внутреннее удобство, возможность красиво презентовать товар и скрыть от глаз излишки. А для посетителей фестиваля — эстетика пространства. Деревянные конструкции идеально вписываются в дизайнерское решение стенда, а сам стенд — в окружающее его пространство. В итоге людям становится приятно совершать покупки, да и это совершенно иной уровень культуры обслуживания.

Компания QVİK получила хорошие отзывы, за которыми со временем последовали запросы на партнерские взаимодействия из регионов

На крупных мероприятиях под открытым небом в основном оборудуются четыре площадки: зона активности, зона покоя, детская и торговая зона. В зависимости от мероприятия они наполняются разными компонентами.

«Если это музыкальный фестиваль, то в зоне активности у нас будет сцена, а оборудования и генераторов будут замаскированы деревянными конструкциями, чтобы все выглядело красиво и в едином стиле. Наша работа напоминает IKEA, но мы делаем все не для дома, а для event-индустрии», — рассказывает основатель компании QVİK Михаил Семенов.



Простота конструкторских решений из дерева позволяет собрать площадку в кратчайшие сроки и в то же время гарантирует качество исполнения работы. Они могут использоваться не только в event-индустрии, но и на рынках ритейла и выставок. Как отмечает Михаил Семенов, сами модульные конструкции продуманы таким образом, чтобы площадка была удобна и полностью оборудована для проведения мероприятия.

Особо стоит отметить, что в компании QVİK стараются дерево использовать рационально. «Наши специалисты максимально экономят сырье — в отход может уйти не более 5% древесины, которые позже еще можно приспособить и под более мелкие декоративные элементы», — рассказывает Михаил Семенов. — Если раньше из одной плиты изготавливали только пол, то теперь можем еще и стол. Изготовление столбов, как правило, требовало целого бруса. Но сейчас остается материал и на ножку стола».

МОДУЛЬНАЯ ЭСТЕТИКА ПО ФРАНШИЗЕ

Если говорить о рынке конструкций из дерева в целом, как показывает практика, новые компании приходят на рынок, привлекая к себе внимание с помощью предоставления дисконта. Однако таким образом они уходят в убыток и долго на рынке не задерживаются. Как правило, это связано отсутствием опыта в застройке, неумением оценить объем работ и др. Однако рынок после таких «однодневок» становится хуже: клиент приходит и просит высокого качества по низкой цене.

Тем временем компания QVİK получила хорошие отзывы, за которыми со временем последовали запросы на партнерские взаимодействия из регионов. «Учитывая спрос на франшизу, да и накопив определенный опыт за пять лет, решили выходить таким образом в новые города. Тем более наш бизнес поддерживает и развивает экологически чистое производство

ДОСЬЕ ДН

Компания QVİK была основана в 2014 году и на сегодняшний день является лидером на рынке застройщиков мероприятий. QVİK не только предоставляет конструкции в аренду, но и разрабатывает комплексные архитектурные и логистические решения по оборудованию площадок для событий любого уровня



с использованием натурального сырья и безвредную для окружающей среды переработку», — отмечает Михаил Семенов.

Чтобы приобрести франшизу, необходимо внести паушальный взнос 500 тыс. руб. и 1 млн руб. за рекомендованный комплект оборудования, последняя сумма может меняться в зависимости от выбора оборудования. Компания позволит работать под брендом, предоставив брендбук, наставничество, обучение, помощь в организации первого мероприятия, а также стартовый набор конструкций, который можно сдавать в аренду организаторам фестивалей. По подсчетам маркетологов QVİK, на самоокупаемость франшиза выйдет уже через полгода. «По каждому региону нужно считать отдельно, с учетом местных цен. В Москве каждый фестиваль приносит примерно 500 тыс. руб., в регионе — 400 тыс. руб. Расходы составляют 150 тыс. руб.», — уточняет Михаил Семенов. ^{АН}



БИЗНЕС ПОД БОКОМ

Кто и как использует коммерческие помещения на первых этажах новостроек

АВТОР

Яна ВОЛОДИНА



СПРОС НА КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ ЖИЛЫХ ДОМОВ В МОСКВЕ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ. БОЛЕЕ ТОГО, ПОСЛЕ КРИЗИСНОГО 2014 ГОДА, КОГДА РАССТАНОВКА СИЛ В НЕДВИЖИМОСТИ ИЗМЕНИЛАСЬ, ОКУПАЕМОСТЬ ТАКИХ ПОМЕЩЕНИЙ УВЕЛИЧИЛАСЬ, КАК И ПРИБЫЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭТОМ СЕКТОРЕ.



Сегодня девелоперы жилых комплексов (ЖК) предусматривают размещение коммерческих помещений на первых этажах по двум причинам. Первая связана с градостроением. Дело в том, что с ростом уровня жизни москвичей увеличилась и потребность в магазинах, аптеках и прочей инфраструктуре в шаговой доступности от дома. Но строить все это было негде, поэтому в середине нулевых власти решили отдавать под «шаговые» нужды первые этажи жилых домов, то есть вместо квартир на нижнем этаже в новостройках стали проектироваться нежилые помещения. Вторая причина — за счет ввода именно коммерческих площадей в жилых объектах девелоперы таким образом увеличивают продажи жилья.

ДОВЕСТИ ДО УМА

В столичных жилых комплексах коммерческие помещения на первых этажах проектируются чаще всего площадью от 30 до 100 м², чуть реже от 50 до 200 «квадратов», с высокими потолками и минимумом перегородок. Как правило, общая площадь коммерческих помещений занимает 5–7% жилого дома. При этом в бюджетных новостройках такие помещения чаще всего занимают службы быта, парикмахерские, различные социальные службы, детские студии, в зданиях же более высокого класса первые этажи девелоперы чаще продают под ритейл и общепит. Как отмечает руководитель направления по работе с многофункциональными проектами в отделе торговых помещений CBRE в Москве Елена Маслова, торговые помещения продаются без отделки, но с подведенными коммуникациями, витринами и входной группой. Иногда в объектах стрит-ритейла в жилых комплексах недостает электрической мощности для нужд конкретного оператора, в таком случае, как объясняет руководитель отдела стрит-ритейла компании JLL в Москве Екатерина Подлесных, арендатор при заинтересованности в помещении может организовать все это своими силами. Конечно, бывают исключения, когда сделать это невозможно, особенно в домах экономкласса, где помимо всего прочего может оказаться еще и неудобная планировка, нарезка помещения, отсутствовать возможность сделать вентиляцию в принципе и пр. Однако, по словам эксперта, если стрит-ритейл в этом ЖК пользуется большим спросом и помещения разлетаются «как горячие



ДОСЬЕ ДН

Самые компактные коммерческие помещения в российских новостройках в 2019 году располагаются, по данным компании «Талан», в Краснодаре, их площадь не превышает 10 м². Они рассчитаны на сферу услуг — ремонт обуви и изготовление ключей. Одни из самых просторных площадей, естественно, предлагаются в Москве — свыше 2 тыс. м². Такая нарезка востребована у федеральных торговых сетей, детских центров и фитнес-клубов, где необходимо четкое следование санитарным нормам по площади помещений. В среднем же по России доля коммерческих помещений на первых этажах составляет около 3–10% общей площади объекта.

пирожки», то застройщик не заинтересован в дополнительных тратах на доведение помещений до ума.

Сейчас в новостройках Москвы можно подобрать даже помещение до 2000 м². Еще один интересный тренд, который отмечает директор направления стрит-ритейла компании Knight Frank Виктория Камлюк, — это появление на рынке нового формата предложения — продажа помещений с предварительно одобренными офертами (письмами о намерениях). «Такой способ позволяет «выдержать» концепцию объекта и упростить ведение арендного бизнеса покупателям помещений», — объясняет она.

Управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Мария Литинецкая говорит, что в новостройках Новой Москвы в настоящее время выставлены на продажу 444 коммерческих помещения, причем 2/3 предложения приходится на масштабные проекты комплексного освоения ГК «А101». В границах «старой» Москвы, например, в августе этого года в городском квартале бизнес-класса Big Time (девелопер Tekta Group) были выставлены в продажу 18 нежилых помещений площадью

от 44 до 114 м². «Все они имеют свободную планировку, а значит, при желании можно объединить несколько соседних лотов. Высота потолков достигает 3,9 м», — уточняет она. Эксперт приводит еще пару примеров — городские резиденции премиум-класса Spires, где на продажу выставлено 14 лотов со свободной планировкой от 55,1 до 156,1 м². Потолки в проекте достигают 6,7 м. В городском квартале бизнес-класса «Ривер Парк» (застройщик ОАО «МССЗ») в этом году в продажу вышли 25 нежилых помещений площадью от 40,1 до 132,7 м². Высота потолков в них тоже превышает 6 м.

БОЛЬШАЯ РАЗНИЦА

Подобрать коммерческое помещение на первых этажах новостроек в Московской области проще, чем в столице, в силу того, что там возводится бОльший объем жилья. Что касается цен и арендных ставок, то здесь ситуация тоже в пользу Подмоскovie, где стоимость таких помещений ниже. В спальных районах Москвы, например, по словам Елены Масловой, в качественных проектах цены на помещения находятся на уровне 20–25 млн руб. Понятно, что стоимость зависит от многих факторов,



Доходность инвестиционных проектов в коммерческой недвижимости в ЖК выше, чем в квартиры (8–11% годовых против 6–7%)

среди которых расположение (район, округ, первая линия домов или нет), интенсивность трафика рядом с локацией, конфигурация или технические параметры (высота потолков, ширина витрины), площадь, класс жилого комплекса и, собственно, объем жилья в конкретном проекте. «Цены варьируются от 100 тыс. руб. за 1 м² в новостройках Москвы за МКАД (Зеленоград и район Северный) до 500 тыс. руб. в новостройках в центре Москвы (на ул. Плющиха). В жилом комплексе экономкласса средняя цена коммерческого помещения находится на уровне 125,6 тыс. руб. за 1 м², в комфорт-классе — 156 тыс. руб., в премиум-сегменте — 172 тыс. руб., в бизнес-классе — 203 тыс. руб., в классе de luxe — 427,5 тыс. руб. за 1 м²», — приводит данные заместитель директора департамента стрит-ритейла Colliers International Лариса Еремина, добавляя, что средняя цена находится на уровне 171,7 тыс. руб. за «квадрат». Однако, по словам Виктории Камлюк, минимальные цены на коммерческие помещения могут начинаться от 65 тыс. руб. за 1 м², а максимальные достигать 900 тыс. руб. за «квадрат».

Такая же большая разница зафиксирована и в стоимости аренды нежилых площадей

Диапазон доступных площадей коммерческих помещений в объектах нового жилищного строительства в различных российских городах

Город	Средняя площадь, м ²	Минимальная площадь, м ²	Максимальная площадь, м ²
Москва	40,0–160,0	30,0	2844,6
Санкт-Петербург	50,0–120,0	20,0	1309,2
Екатеринбург	40,0–70,0	20,0	332,4
Пермь	35,0–85,0	36,0	1359,4
Уфа	30,0–80,0	30,8	352,7
Ростов-на-Дону	35,0–150,0	31,0	1393,8
Краснодар	30,0–150,0	12,0	1018,5
Сочи	30,0–120,0	20,0	459,4
Тюмень	40,0–75,0	35,5	522,2
Ижевск	50,0–120,0	31,7	956,1
Калуга	50,0–100,0	25,0	224,3
Владивосток	30,0–90,0	17,1	300,0
Пенза	40,0–120,0	22,0	362,1
Сургут	30,0–110,0	30,0	160,0

Источник: «Талан»

на первом этаже. «Наибольшее значение здесь будут иметь те же критерии, которые влияют на цену продажи: удаленность от метро, транспортная доступность, трафик, наличие отдельного входа, электрические мощности и т. п. Цена аренды помещения площадью от 50 до 200 м² находится в диапазоне 15–120 тыс. руб. за 1 м² в год», — уточняет Виктория Камлюк.

КТО ТАКИЕ?

На протяжении последних лет спрос на нежилые помещения в новостройках остается стабильным, и при этом, по словам Елены Масловой, объем самых востребованных площадей (50–70 м²) сокращается. Повышенный интерес к коммерческим помещениям проявляют как частные инвесторы, так и компании. Основная их цель — дальнейшая перепродажа квадратных метров или сдача в аренду для получения стабильного арендного дохода. Кстати, часто это бывают собственники квартир в этом же проекте и реже — ритейлеры. Среди арендаторов коммерческой недвижимости в новостройках Лариса Еремина тоже выделяет несколько групп. Первая — сетевые бренды: ритейлеры, крупные и средние компании по оказанию



услуг, банки, общепиты (маленькие кофейни, пекарни и бистро). Вторая — магазины мебели, сантехники, товаров для дома, которые размещают на первых этажах, ориентируясь в основном на перспективность места. То есть они оценивают, насколько в районе популярны их услуги, отталкиваются от трафика и стратегии развития бизнеса в целом. Третья — МФЦ, детские и медицинские центры.

В зависимости от направления бизнеса меняются и предпочтения покупателей/арендаторов. «Популярны форматы 50–100 м² — под салон красоты, аптеку, нотариуса, офис и другие форматы, которые интересны жильцам. Также помещения подобной площади востребованы ввиду сравнительно небольшого объема инвестиций. Помимо этого, спросом пользуются форматы под супермаркет или мини-маркет площадью 200–400 м²», — уточняет Екатерина Подлесных.

Популярность данного сегмента коммерческой недвижимости игроки рынка объясняют его быстрой окупаемостью — это происходит в среднем в 2–3 раза быстрее, чем окупаемость жилья. Виктория Камлюк говорит, что спрос на нежилые помещения не просто остается стабильным, а растет начиная

с переломного 2014 года, когда расстановка сил в недвижимости изменилась. «Во-первых, доходность инвестиций в коммерческую недвижимость, расположенную в жилых комплексах, стала выше, чем в квартиры (8–11% годовых против 6–7%). Во-вторых, девелоперы начали включать в свои проекты оптимальный объем коммерции с учетом технических заданий от ритейлеров: это и отдельные входы, и высота потолков, и витрины, зоны разгрузки, вентиляционные системы и т. п.», — уточняет она.

Что касается перспектив этого формата, то, по мнению экспертов, этот сегмент будет уверенно развиваться в Новой Москве. Но в целом будущее этого сегмента недвижимости, как считает Лариса Еремина, зависит от новых проектов девелоперов жилой недвижимости и финансовой возможности граждан приобретать жилье. По ее словам, в первую очередь, девелоперы смотрят на реализацию проектов с точки зрения продаж жилья, и как раз для увеличения продаж они заботятся о создании соответствующей инфраструктуры для будущих жителей района, что обеспечивается за счет коммерческих помещений на первых этажах. (дн)



ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МЕТРЫ ЭЛЛАДЫ

Греция будет выдавать гражданство за деньги, вложенные в недвижимость

АВТОР

Алексей АНДРЕЕВ



К СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПРОГРАММЕ «ЗОЛОТЫХ ВИЗ» СТРАНА ЭЛЛАДЫ СОБИРАЕТСЯ ДОБАВИТЬ И ПРОГРАММУ «ЗОЛОТЫХ ПАСПОРТОВ», СТАВ ПЯТОЙ СТРАНОЙ В ЕВРОСОЮЗЕ, ПРОДАЮЩЕЙ СВОЕ ГРАЖДАНСТВО ЗА ИНВЕСТИЦИИ В КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ. ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ НОВОГО ГРЕЧЕСКОГО ПАСПОРТА – ВОЗМОЖНОСТЬ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ В ЛЮБОЙ СТРАНЕ ЕС. НЕ МЕНЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА И МЕСТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – ОСОБЕННО ПО ПАРАМЕТРУ «РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ». ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ – С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВ РОСТА ЦЕН И ДОХОДОВ ОТ АРЕНДЫ.

Власти Греции сейчас активно работают над законопроектом, который позволит иностранцам получить гражданство за инвестиции в недвижимость. Чем могут быть привлекательны «греческие метры» для частных инвесторов из-за рубежа — ДН выяснил с помощью специалистов международного брокера недвижимости Tranio.ru.

ПАСПОРТ В ОБМЕН НА ЖИЛЬЕ

Законопроект о предоставлении греческого гражданства за инвестиции в недвижимость в ближайшее время собираются внести на рассмотрение в правительство Греции. Чтобы получить гражданство, иностранный частный инвестор или компания должны будут приобрести греческую недвижимость стоимостью от €2 млн. Деньги надо выплатить при подписании договора полностью через кроссированный чек или банковским переводом на счет получателя. При этом счет должен быть открыт в греческом банке или кредитной организации, которую контролирует Банк Греции.

Кроме того, инвестор должен стать постоянным резидентом Греции. Для этого необходимо владеть жилой недвижимостью стоимостью от €500 тыс., которая будет считаться основным местом проживания. Инвестор также должен ежегодно выплачивать не менее €50 тыс. на содержание этой недвижимости.

Известно, что греческое правительство планирует установить для участников программы квоту — не более 200 одобренных заявок в год. Ожидается, что право на получение гражданства Греции также получают супруг (а), дети и родители инвестора.

Программа предоставления гражданства в обмен на инвестиции — способ привлечь иностранных инвесторов, что необходимо для развития страны. Греческое правительство пытается запустить паспортную программу во время ажиотажа из-за Brexit, когда многие инвесторы не из ЕС ищут новые рынки для покупки недвижимости. Правительство рассматривает возможность предоставления





налоговых стимулов физическим и юридическим лицам для переноса налогового резидентства в Грецию.

После принятия данной программы гражданства за инвестиции Греция однозначно составит конкуренцию Кипру, Мальте, Черногории и Австрии в борьбе за иностранных инвесторов.

«ЗОЛОТАЯ КВАРТИРНАЯ ВИЗА»

Стоит напомнить, что с 2013 года в Греции уже действует программа «Золотая виза». По ее условиям, инвестор, приобретающий недвижимость в стране на сумму не менее €250 тыс., получает пятилетний вид на жительство (ВНЖ). В марте этого года программа была расширена и теперь включает покупку акций и облигаций.

Греческая «Золотая виза» — одна из самых дешевых в Европе: такой же минимальный порог предлагает Латвия, но по ее условиям инвестор должен выплатить 5%-ную пошлину, Португалия выдает ВНЖ за покупку недвижимости стоимостью от €350 тыс., Испания — €500 тыс., на Мальте инвестор должен инвестировать и в облигации, и в недвижимость, что поднимает стартовую сумму до €300 тыс., а на Кипре — до €330 тыс.

Большинство получателей греческого ВНЖ — инвесторы из Китая (47%), России (15%) и Турции (10%). Чаще всего охотники за «золотыми визами» покупают недвижимость в Пирее и в Афинах — на них приходится 27 и 25% выданных ВНЖ соответственно.

По данным Банка Греции, в I полугодии 2019 года прямые иностранные инвестиции (FDI) в греческую недвижимость составили около €736 млн. Для сравнения: за весь 2017 год страна привлекла €415 млн зарубежных инвестиций в недвижимость.

В ПОГОНЕ ЗА ДОХОДНОСТЬЮ

По данным Европейской комиссии, греческая экономика в 2018 году выросла по сравнению с 2017 годом на 2%, до €218 млрд (самый высокий показатель с 2007 года). К концу прошлого года квартальный рост ВВП Греции был в три раза выше среднего показателя по ЕС. И ближайшие годы данная тенденция сильно не изменится. По словам управляющего партнера международного брокера недвижимости Tranio.ru Георгия Качмазова, «сейчас наступил идеальный момент для входа на рынок недвижимости Греции. Если негативные события не нарушат равновесие рынка, можно



ожидать, что в ближайшие два-три года цены на недвижимость вырастут более чем на 30%».

Однако тем, кто хочет получить потом высокую доходность, нужно торопиться: Банк Греции уже фиксирует с начала 2019 года резкий рост цен на жилую недвижимость. Так, цены на квартиры в целом по стране уже выросли на 7,7% по сравнению с прошлым годом. Во II квартале 2019 года цены на греческую недвижимость вообще увеличивались самыми быстрыми темпами за последние 12 лет.

ЗОЛОТОЙ ВЕК АФИН

Соотношение цен на недвижимость и доходов в Греции сейчас одно из самых привлекательных. К примеру, для Афин, которые, согласно оценкам PwC, входят в топ-15 самых активных и перспективных рынков недвижимости в Европе, индекс Price to income ratio в I полугодии 2019 года был равен, по данным Numbeo, 10,4. Это значит, что семья со средним достатком потратит примерно 10–11 годовых зарплат, чтобы приобрести жилье площадью около 90 м². По сравнению с другими европейскими столицами это низкий показатель. Например, в этот же период в Лондоне price to

income ratio составлял около 22, в Париже — 21, в Москве — 19, в Берлине — 11,5.

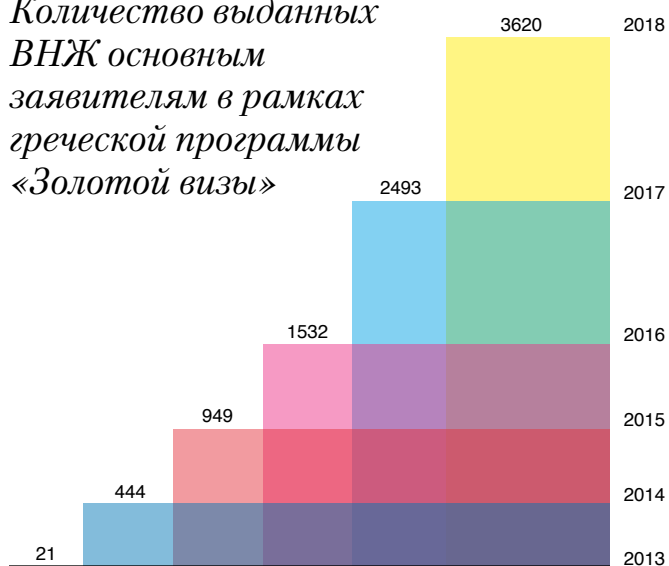
О том, насколько выгодно покупать жилье в стране, говорит и цена аренды — индекс Price to rent. В Афинах этот индекс равен 20,2 для центра города и 23,9 — для окраины. Это значит, что, если инвестор приобретет квартиру в центре Афин и начнет сдавать ее в аренду, он сможет отбить стоимость покупки через 20 с лишним лет. Квартира на окраине Афин окупится примерно за 24 года. Так что, чем выше price to rent, тем сложнее будет перепродать недвижимость. Для сравнения: в Лондоне price to rent равен примерно 34 для центра и 29 для окраины, в Париже — 39 и 42 соответственно, в Москве — 25 и 21,5, в Берлине — 30 и 28.

Возможность получать арендный доход — еще один показатель, с помощью которого потенциальный инвестор оценивает местный рынок жилой недвижимости. В Греции на арендный бизнес влияет туризм как один из ключевых секторов экономики.

С 2015 до 2019 года доходы от въездного туризма в Греции выросли более чем на треть и достигли €18,5 млрд. В 2018 году страну посетило 33 млн человек. Благодаря туризму сектор



*Количество выданных
ВНЖ основным
заявителям в рамках
греческой программы
«Золотой визы»*



Источник: Enterprise Greece

краткосрочной аренды ежегодно увеличивается на 25% и приносит владельцам около €2 млрд. В результате растет арендная плата и цены на недвижимость. Только в Афинах, которые лидируют на греческом рынке краткосрочной аренды в течение всего года, средняя арендная плата увеличилась в 2018 году более чем на 9%. Понятно, что в Афины, в отличие от курортных локаций, туристы приезжают и зимой, поэтому недвижимость там не простаивает даже в низкий сезон. В результате квартира в столице обеспечивает более привлекательную доходность, чем в любом другом месте в Греции, и является наиболее выгодным вариантом для вложения инвестиций. При этом чистая доходность от краткосрочной аренды в Афинах сейчас составляет 5–7% годовых против 3% в большинстве других европейских столиц. ⁽⁴⁹⁾



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, Gaggana, 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 охранный 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 2 млн. 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



**Г. НОВОКУЗНЕЦК, КУЙБЫШЕВА, 17 КОРП. 4
АРЕНДА ПОД ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР 10 000 М²**

В здании с 2014 года размещался Гипермаркет Лента. На прилегающей территории автомобильная стоянка на 240 машино-мест.

Капитальный ремонт здания был произведен в 2014 году, новые системы пожарной безопасности, водо- и электроснабжения, кондиционирования, вентиляции, отопления. Внутренняя отделка в очень хорошем состоянии.

Расположен на красной линии в центральном районе города. Высокий трафик.

+7(3843) 52-98-64
+7(909) 515-84-41
maxbak@yandex.ru



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

Аренда. Станция метро «Улица 1905 года», 7 минут пешком.

Площадь от 260 до 361,2 м².

Размещено на 1 этаже 9 этажного дома, с отдельным входом. Первая линия домов.

Большой трафик (проездной и пеший).

В одном помещении с Правительственным учреждением. Парковка. Прямая долгосрочная аренда от собственника, цена договорная. Посредникам не беспокоить.

Елена
+7(903)781-19-96



**МОСКВА, М. «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 1014 м², общ. пл. здания 10092,5 м², в т.ч. надземная – 6487 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



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

Аренда: 127 м², 1 этаж, под чистовую отделку. Применение: магазин, услуги, офис.

Есть аналоги по Алтуфьевскому шоссе в 4 км от МКАД

+7(926) 704-41-82

www.b4b.ru



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

Предложение от застройщика!

Продажа коммерческих помещений свободного назначения (ПСН), в новом ЖК бизнес-класса «Одинбург».

Блоки на первом этаже, с отдельными входами и панорамным остеклением от 36 до 370 м².

Помещения в собственности, быстрый выход на сделку.

Коммерческие условия по запросу.

Количество предложений ограничено!

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



**КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ.
ПАНИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

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

+7(915) 415-17-59

+7(925) 462-53-25



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

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

+7(985) 765-94-47

Собственник



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

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

+7(903) 774-56-50

+7 (499) 955-24-64

www.moscow-realty.org



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

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

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



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

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

+7(495) 181-05-06

www.usupovo-lp.ru



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

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

+7(985) 765-94-47

Собственник



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

Продается 3-уровневый кирпичный дом в охраняемом коттеджном поселке.

Площадь дома 400 м², оштукатуренный, крыша из натуральной черепицы.

2 балкона, в цоколе находятся сауна, спортивный зал, с/у, котельная, постирочная.

На 1-м этаже кухня, каминный зал, с/у, гардеробная, на 2-м этаже 5 комнат, 2 с/у, евроремонт,



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

Цена: 24 млн руб.

+7(915) 298-43-06

Собственник



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

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

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



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

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7 (903)774-56-50

www.evro-real-estate.ru



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

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

+7(968) 636-30-30



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

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

+7(968) 636-30-30



**ТУРЦИЯ. МЕРСИН,
КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ**

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

+7(499) 347-59-43



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

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

Участок площадью 380 м². Виды на море и горы, молодой фруктовый сад. До моря 300 м. Дом находится в развитой местности, 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



СУХАНОВО SPA DELUXE

Мы создаем современные решения
в тесном единении с силой природы

ОФИС ПРОДАЖ: +7(495) 208-22-20



Компания «Специализированный застройщик Малахит» приступила к возведению первых корпусов нового жилого комплекса «Суханово SPA DELUXE», который строится в ближайшем Подмосковье по соседству с уже существующим ЖК «Суханово парк». При этом у нового проекта есть все предпосылки не только повторить успех своего «предшественника», но и, возможно, даже превзойти его по востребованности и признанию.

Жилой комплекс состоит из четырех одноподъездных домов и жилого дома с встроенным-пристроенным физкультурно-оздоровительным центром и подземным паркингом.

Комплекс относится к жилью бизнес-класса и расположен вдоль лесного массива в непосредственной близости к памятнику архитектуры Усадьбы Суханово, с собственными прогулочными зонами отдыха, выходом к озеру, а также оборудованным для купания пляжем, детским садом и спортивными площадками.

- Два бассейна, сауна и хамам
- Зоны кардио-тренировок, групповых и силовых занятий
- Спа-центр и массажные кабинеты
- Ресторан
- Центр творческого развития для детей
- Электронная система доступа
- Подземным паркинг

I LOVE

Семейный жилой квартал iLove. Счастье быть вместе

iLove 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
- 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
- Эксклюзивные программы досуга жителей: мероприятия выходного дня, тематические вечеринки на крыше, детские развивающие программы при участии аниматоров и кураторов двора
- 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
- Широкий выбор квартир с функциональными эргономичными планировками, увеличенным остеклением и панорамными видами на Останкинскую башню – от студий и евроквартир до редких форматов – пентхаусов и ситихаусов
- Концепция мест общего пользования от дизайн-бюро NOWADAYS