

144

НОЯБРЬ  
2019

ISSN 1814-1978



9 771814 197774 >

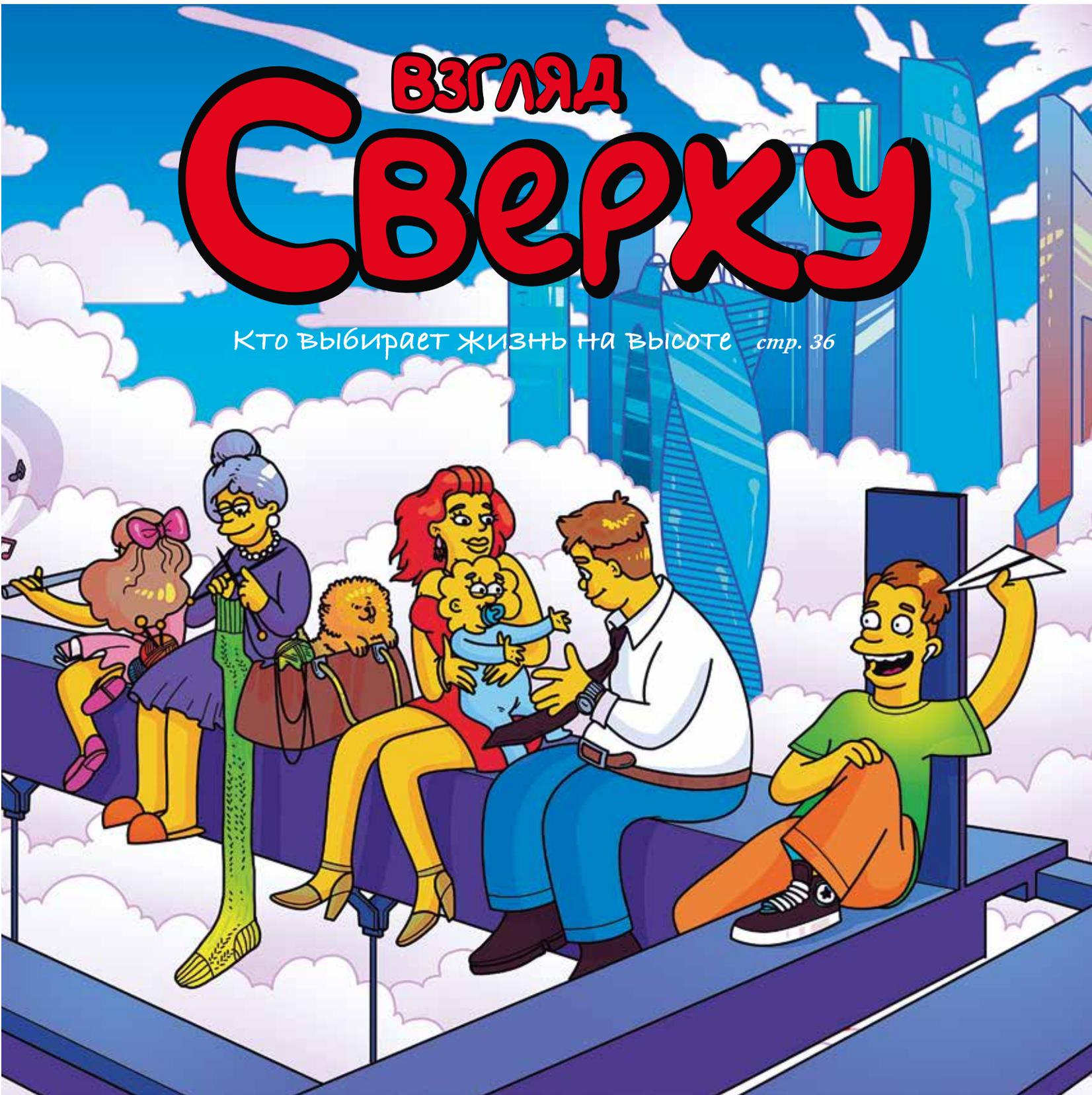
# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

## ВЗГЛЯД СВЕРХУ

КТО ВЫБИРАЕТ ЖИЗНЬ НА ВЫСОТЕ *стр. 36*





# 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](http://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](http://www.sothebys-realty.ru)

MOSCOW

**Sotheby's**  
INTERNATIONAL REALTY



с. **52**

## НАЛОГОВОЕ УРАВНЕНИЕ

**DN**

6.....Новости

**EL**

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Тенденции*

22.....Качество на все 200!

**RR**

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Мнение*

30.....Переходя на новые рельсы

*Главное*

36.....Все выше и выше

**VP**

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Интервью*

46.....«Команда, финансы, продукт и концепция»  
— таков рецепт «вкусной» загородной  
жизни от ZS-Group

*Тонкости*

52.....Налоговое уравнение

**BP**

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

58.....Новостройки и поселки

**CR**

COMMERCIAL REAL ESTATE

*Рынок*

62.....Искусство бизнес-процессов

**ZD**

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Инвестиции*

70.....Вам велорай или джунгли?

**CF**

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

*Classified*

76.....Объекты недвижимости на продажу



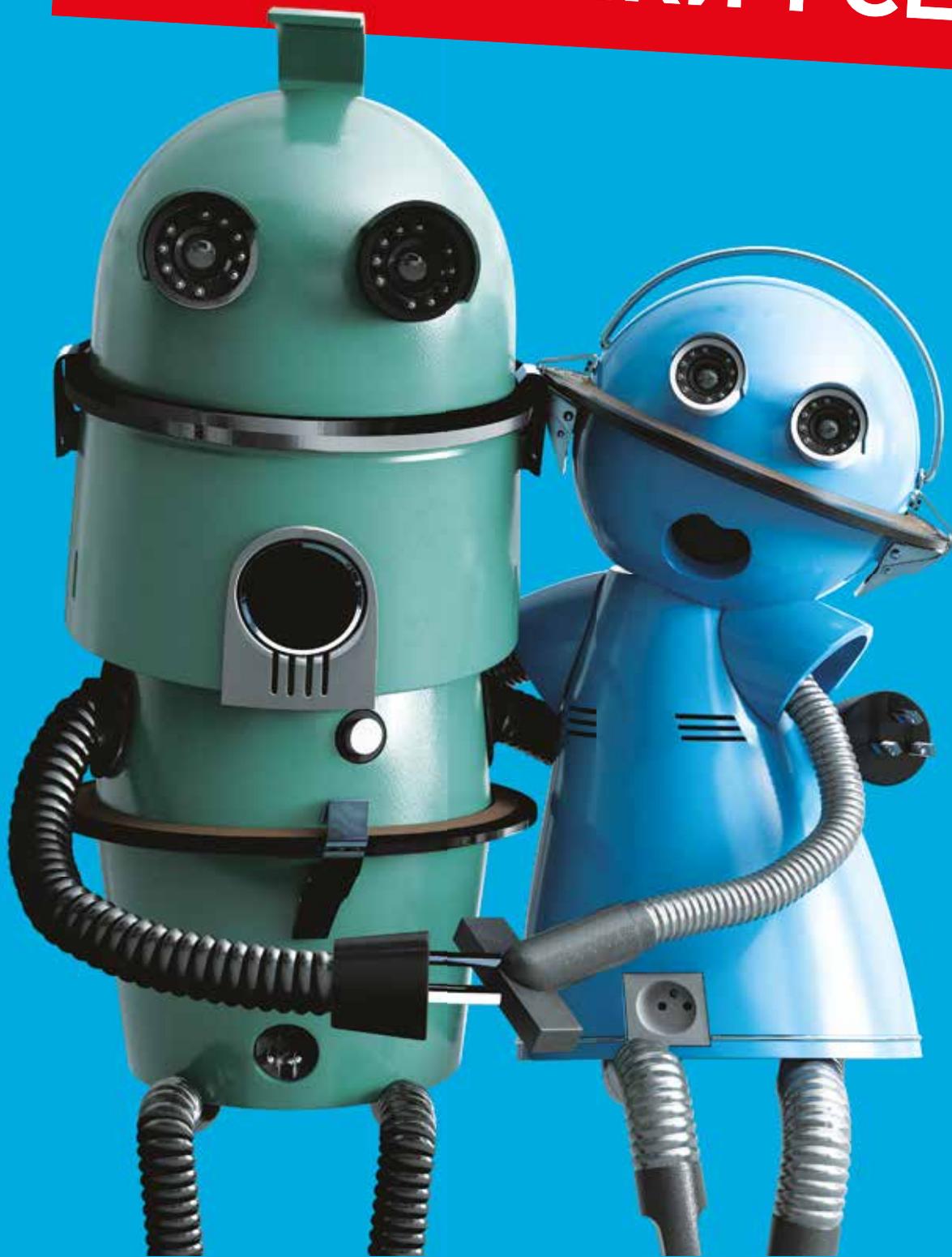
Игроки рынка недвижимости называют технопарки одним из самых быстро развивающихся и перспективных сегментов коммерческой недвижимости. Подобные «особые производственные территории» востребованы бизнесом, а их развитие поддерживается на уровне государства в виде различных преференций и налоговых льгот, предоставляемых резидентам и девелоперам технопарков.

Читайте на стр. 62

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](http://kvartalkotelniki.ru)

+7 (495) 640-07-77  
[kvartalkotelniki.ru](http://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](mailto:informdom@d-n.ru)

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

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

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

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

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

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

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

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

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

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

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

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

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

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



## ОБЛОЖКА

**Роман Новоселов**

Иллюстратор  
**Анна Ладыгина**

## ФОТОМАТЕРИАЛЫ

### Из архивов:

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

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

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

### Рекламные материалы

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

Отпечатано в типографии:  
 Типография Ситипринт • [www.cityprint.ru](http://www.cityprint.ru)



VILLAGIO  
ESTATE

Резюме

\* Застройщик ООО «Урпа де Инверсти»  
Европейская декларация на соответствие EN 15190  
«Виллагgio Эстейт»

## ТАУНХАУСЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА PARK FONTE

Нажим вы представляете современный загородный дом? Большой, но функциональным. Светлым, но без лишних энергозатрат. В окружении природы, но под надежной охраной.

Park Fonte – таунхаусы с панорамными окнами и террасой на кровле в клубном поселке. От одного из ведущих застройщиков Новорижского направления – Villagio Estate.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | VILLAGIO-CITY.RU

(495) 139 20 86



### СТАВКИ СДЕЛАНЫ!

К началу ноября ипотечные ставки были снижены до уровня менее 9% годовых в 7 из 15 крупнейших российских банков. Об этом свидетельствуют данные совместного мониторинга ДОМ.РФ и FrankRG. В исследовании в частности отмечается, что за период с апреля по ноябрь 2019 года ставки по ипотечным продуктам последовательно снижали все крупнейшие российские банки. Средний по банкам из топ-15 показатель ставок на новостройки за исследуемый период снизился на 1,3 п. п., на вторичное

жилье — на 1,45 п. п. Такую динамику эксперты объясняют рядом факторов, в числе которых снижение в текущем году ключевой ставки Центробанка России до 6,5% и замедление инфляции.

Как следует из мониторинга, если в сентябре средневзвешенная ставка банков из топ-15 по жилищным кредитам составляла 9,7%, то в ноябре уже 9,2%. При этом эксперты рынка не исключают, что до конца 2019 года этот показатель еще может упасть ниже 9%, а к январю-февралю 2020 и вовсе опустится до минимального значения за весь период наблюдений.

### ВЫПАДАЮТ В ОСАДОК

Высокие цены оттолкнули покупателей от бюджетных новостроек Москвы. К такому выводу пришли аналитики компании «Метриум», по данным которых только в октябре квартиры массового сегмента на «первичке» подорожали на 1,7% — в среднем до 10,23 млн руб. (стоимость одного «квадрата» сейчас равна 173,2 тыс. руб.).

Как рассказала ДН управляющий партнер «Метриум», участник партнерской сети CBRE Мария Литинецкая,

соответствующая реакция покупателей на растущий уровень цен — ожидаема. «Третий месяц подряд количество зарегистрированных договоров долевого участия сокращается к соответствующему периоду 2018 года. В октябре снижение составило 20%», — подчеркивает эксперт, уточняя, что к ноябрю на столичном рынке новостроек масс-маркета в реализации находилось в общей сложности 16 690 квартир (985 тыс. м<sup>2</sup>) в 92 жилых комплексах. За последний месяц объем предложения в сегменте снизился на 1,5%.

## 29

тыс. руб.

такова средняя сумма долгосрочной аренды частных домов в России. За год ставки упали на 4,6%

## 240

тыс. руб.

за объект в месяц составил средний бюджет аренды на рынке элитного жилья в Москве

## 47,9

тыс. м<sup>2</sup>

нового жилья вышло в октябре в продажу по эскроу-счетам на московский рынок недвижимости

## 10

%

прибавили в цене столичные новостройки рядом с МЦК после запуска новых станций

## 406

тыс. м<sup>2</sup>

текущая доля вакантных площадей в столичных офисах класса А (- 2,9 п. п. с начала года)

## 701

млрд руб.

составляет сейчас рыночная стоимость всех существующих проектов «Москва-Сити»

## ПАРКОВОЕ ПРИЗНАНИЕ

В Казани назвали лучшие парки мира. Международную премию International Large Urban Parks Awards, которая присуждается за вклад в развитие парков и общественных пространств, вручили в рамках октябрянского Всемирного паркового конгресса World Urban Parks – 2019, прошедшего в столице Татарстана.

Престижной наградой в номинации Eurasian Park Awards были отмечены сразу два российских парка: особо охраняемая природная территория (ООПТ), казанский городской лесопарк «Лебяжье» и парк «Краснодар», созданный по инициативе бизнесмена Сергея Галицкого.

«Парк в Краснодаре – один из лучших проектов, возникших на постсоветском пространстве за последние десятилетия. И самое приятное, что парк сделан на деньги мецената, силами одного конкретного человека, который



очень любит свой город. А в рамках создания казанского парка «Лебяжье» возродили озеро, исчезнувшее 15 лет назад, и это беспрецедентный кейс для России», – сказала помощник президента Республики Татарстан Наталия Фишман-Бекмамбетова на церемонии вручения премии World Urban Parks – 2019.

Золотым призером премии International Large Urban Parks Awards стал знаменитый парк Bosque de Chapultepec в Мексике. Серебро досталось новозеландскому парку Shakespear Regional Park. Бронзовую премию выиграли два парка – Queen's Park в Новой Зеландии и Penang City Park в Малайзии.



## «БРАВО»! БИС!

Компания PPF Real Estate Russia построит вторую очередь офисного парка Comcity, которая будет включать в себя два офисных здания, четырехзвездочную гостиницу Novotel, торговую галерею, подземный и наземный паркинг. Общая площадь новой фазы «Браво» – 103 000 м<sup>2</sup>.

Сразу после выхода на рынок офисный парк Comcity показал высокую востребованность площадей и впечатляющую заполняемость. Так, первая фаза «Альфа» сдана на 100%, и на данный момент здесь уже работает 10 000 человек.

После ввода в эксплуатацию второй очереди - фазы «Браво» - количество резидентов вырастет до 16 000. Общая площадь новых офисов фазы «Браво» – 61 000 м<sup>2</sup>, для арендаторов будут доступны предложения от 1 200 м<sup>2</sup>. Соответствующим образом будут увеличены инфраструктура (на 2 200 м<sup>2</sup>) и паркинг – машино-мест станет более 3 500. Расширение проекта Comcity подразумевает открытие отеля на 150 номеров, которым будет управлять международный оператор AccorHotels.

Фаза «Браво» составит единый архитектурный ансамбль со зданиями первой очереди и продолжит основные принципы, заданные чешскими архитекторами. В частности, новые площади поддержат тренды прогрессивной архитектуры, гармонирующей с человеком и природой. Проект был разработан бюро «Сергей Киселев и Партнеры».

Объем инвестиций в фазу «Браво» – более 10 млрд рублей. Ввод в эксплуатацию планируется в первой половине 2022 года.

### ДВИЖЕНИЕ ПЕРВОЕ

Группа компаний ФСК вывела на столичный рынок недвижимости новый инвестиционный проект – апарт-отель «Движение. Тушино», который находится в одном из корпусов одноименного апарт-комплекса, расположенного на северо-западе Москвы, в пятиминутной доступности от станций метро «Спартак» и «Тушинская». Объект будет работать в режиме полноценного отеля и сертифицирован на 3\*. «Мы стали одними из первых, кто вывел на московский рынок такой формат недвижимости, рассчитанный на частных инвесторов, - рассказала ДН коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. - Это готовый бизнес и идеальная пассивная инвестиция, приносящая стабильный доход. Инвестор приобретает гостиничный номер в нашем апарт-отеле, а отельный оператор обеспечивает его полное операционное и техническое управление»



Номерной фонд отеля на текущий момент составляет 210 апартаментов площадью от 26 до 45 м<sup>2</sup>. Номера оборудованы кухонной зоной, и предлагаются с отделкой и полным оснащением, включая мебельровку, технику,

необходимое оборудование, посуду и текстиль. В проекте представлено три категории номеров: Standard – однокомнатные, Business – двухкомнатные и Suite – трехкомнатные апартаменты.



### ВВОДНАЯ РЕЗИДЕНЦИ

Компания AFI Development завершила возведение корпусов первого этапа строительства клубного квартала «Резиденции Архитекторов», расположенного в ЦАО Москвы, на Рубцовской набережной, в пешей доступности от станции метро «Электровзаводская». В данный

момент на объекте ведутся работы по получению разрешения на ввод в эксплуатацию и подготовке к последующей передаче ключей жителям. Всего на первом этапе построено 187 квартир, общей площадью 17 394 м<sup>2</sup>. Собственная инфраструктура всего проекта кроме подземного паркинга

будет включать в себя детский сад, торгово-офисные комплексы, рестораны и кафе. «Наша компания строит уникальные, качественные и комфортные жилые проекты, которые получают признание не только профессионального бизнес-сообщества, но и покупателей, - рассказала ДН коммерческий директор компании AFI Development Олеся Кошкина. - «Резиденции Архитекторов» - один из них. Комплекс очень востребован: уже сейчас в первом этапе строительства продано более 90% квартир». При этом девелоперский проект «Резиденции Архитекторов», реализуемый в три этапа, имеет еще и важное социальное значение для города: здесь будет построен пешеходный бульвар, который соединит улицу Большая Почтовая и набережную, и мост через реку Яуза, строительство которого запланировано Правительством Москвы.

### ПРАЗДНИК К НАМ ПРИХОДИТ

Накануне наступающего 2020 года компания «Галс-Девелопмент» подготовила для клиентов новогодний набор скидок на все свои знаковые проекты в Москве. Размер предоставляемого дисконта в комплексах «Садах Пекина», «Искра-Парк» и Match Point составит от 9 до 19%. По каждому объекту акция распространяется на 20 лотов при 100% оплате. Еще три будущих новосела элитного квартала «Театральный Дом» смогут стать обладателями бонусных машиномест. Отдельный подарок подготовил и партнер компании — Банк ВТБ. Все предложения действуют до 31 декабря 2019 года. «До наступления нового года многие стремятся завершить все важные дела, в том числе приобрести недвижимость, — рассказала ДН директор департамента продаж «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова. — Мы хотим порадовать наших клиентов в преддверии нового десятилетия и осуществить их мечты о новом доме. Конец года — традиционно выгодное время для подобных покупок. Наши акции и новые ипотечные условия от Банка ВТБ позволят многим семьям начать 2020 год, окунувшись в комфорт и уют наших комплексов». В частности, 9% скидка ждет покупателей апартаментов в квартале «Искра-Парк» на Ленинградском проспекте — в историческом районе столице, окруженном живописными парками, торговыми и спортивными комплексами. Всего в комплексе представлены 772 апартаментов

площадью от 37 до 130 м<sup>2</sup>. На скидку в 19% могут рассчитывать те, кто приобретет апартаменты в комплексе премиум-класса «Сады Пекина» на Маяковской или в проекте бизнес-класса Match Point на Кутузовском проспекте. В первом, находящемся на пересечении Садового кольца и Тверской-Ямской улицы, к покупке предлагаются апартаменты на 60–180 м<sup>2</sup> в двух современных 13-этажных зданиях. Жилая часть второго — МФК Match Point — включает в себя 1545 апартаментов площадью от 28 до 185 м<sup>2</sup>. Щедрый подарок — три машиноместа — ожидает еще и покупателей апартаментов в проекте «Театральный Дом» (всего здесь 29 лотов площадью от 67 до 250 м<sup>2</sup>), расположенном на пересечении Поварской улицы, Мерзляковского и Хлебного переулков, выполненном в стиле русский модерн с фрагментами реставрации и нового строительства. В свою очередь, финансовый партнер «Галс-Девелопмент» — Банк ВТБ предлагает для всех покупателей недвижимости в проектах компании специальные условия ипотечного кредитования. Так, ставка по программе субсидированной ипотеки составит 5,6% на весь срок кредитования. Клиенты смогут приобрести недвижимость по программам «Ипотека. Строящееся жилье» и «Ипотека. Готовое жилье» на условиях специальной ставки 8,6% годовых. Новые условия применяются по заявлениям-анкетам, принятым в период с 7 ноября по 31 декабря 2019 года.



## ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ ГОРОДА





# КАНОНЫ РОСКОШИ

**Первый реализованный в Сочи объект класса de luxe — жилой комплекс Reef Residence — задал новые стандарты и требования к премиальной недвижимости для всего Черноморского побережья.**

Жилой комплекс Reef Residence, расположенный на первой береговой линии, в районе Бочаров Ручей, в непосредственной близости к резиденции президента РФ, как будто растворился в прибрежной полосе и укрылся от посторонних глаз за горными склонами. «Архитектура клубной резиденции Reef Residence возникла

из данности уникального природного ландшафта и решимости выйти за рамки локальной архитектурной традиции. Этот дом, визуально изолированный от города, напоминает корабль, пришвартованный в далекой гавани», — рассказал ДН автор проекта, архитектор Юрий Григорян. Для Reef Residence его бюро «Проект

Меганом» предложило организационно-планировочное решение территории с классическим зеленым партером перед панорамными окнами здания. Такой подход оправдан природным ландшафтом местности. Фасад дома облицован патинированной медью бирюзовых оттенков — это 15 тыс. м<sup>2</sup> — покрытие, которое в таких объемах не встречается больше нигде в мире. Срок службы этого долговечного материала — более 100 лет.



В свою очередь, генеральный директор компании «Ферро-Эстейт» (коммерческий партнер по реализации вилл и апартаментов Reef Residence) Светлана Нюгаева отмечает, что архитектура комплекса неразрывно связана с уникальной природой прибрежной полосы. «Море — очевидное конкурентное преимущество Сочи, — подчеркивает она. — Мы внимательно подошли к выбору строительных и отделочных материалов для клубной резиденции Reef Residence, ландшафтной композиции комплекса. В отделке общественных интерьеров применены: несколько палитр мрамора, травертины, оникс, керамогранит, стекло и металл. На территории комплекса высажены

тропические растения, все лестницы и пешеходные дорожки вымощены гранитом и черноморским камнем Maljat. И на сегодняшний день это единственный в своем роде дом класса de luxe в Сочи, который задает принципиально новый уровень жизни». Комплекс расположен в окружении 37 га дендропарка. Благодаря каскадной форме здания у каждой резиденции есть приватный солнечный лаунж — террасы с видом на море. На 2 га благоустроенной территории Reef Residence к услугам его резидентов: спа-комплекс площадью более 1000 м<sup>2</sup> с крытыми и открытыми бассейнами и фитнес-зоной, приватный пляж, круглосуточный консьерж-сервис и охрана.

Коллекция апартаментов Reef Residence состоит из классических апартаментов с террасами площадью от 84 до 663 м<sup>2</sup>, пяти двухуровневых апартаментов с собственным садом и террасой — от 244 до 363 м<sup>2</sup> и одного апартамента на 629 м<sup>2</sup> с собственным патио. Пентхаус площадью более 800 м<sup>2</sup> уже реализован. В экспозиции также представлены две отдельно стоящие виллы — Diamond Rock и Angel Reef площадью 1283,2 м<sup>2</sup> и 445,4 м<sup>2</sup> соответственно. Общая площадь здания свыше 25 тыс. м<sup>2</sup>.

**Комплекс Reef Residence сдан и введен в эксплуатацию в декабре 2018 года.**

# ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ



**8–10 ноября в Москве прошел инвестиционный выставочный форум зарубежной недвижимости MIPIF-2019.**

Гостями мероприятия, прошедшего в стенах Amber plaza, стали почти 3000 человек, многие из которых провели на площадке почти столько же времени, сколько сами организаторы и экспоненты. И это неудивительно, ведь ознакомиться со всеми предложениями, представленными здесь, за пару часов или даже за день было невозможно физически. Даже те, кто пришел на MIPIF с полным пониманием своих целей, бюджета и интересующих стран, все равно возвращались,

чтобы прослушать информативные семинары, которые практически без перерывов шли одновременно в трех конференц-залах выставки. Позади остались часы семинаров деловой программы, вручение призов, интервью участников, которое они дали звездному гостю ивента, футболисту Руслану Нигматуллину, сотни тысяч вопросов посетителей, десятки подписанных договоров и несчетное количество налаженных деловых связей. Общее число семинаров, проведенных

экспертами по зарубежной недвижимости в рамках выставки MIPIF, за эти три дня достигло сорока. Всего на выставке свои стенды разместили 50 организаций с различными предложениями на рынке зарубежной недвижимости: риелторы, застройщики, девелоперы, юридические и консалтинговые компании. География экспонентов охватила солидную часть Европы: Испания, Германия, Франция, Португалия, Кипр, Латвия, Черногория, Чехия, Италия, Андорра, а также Грузия и Турция. Грамотное зонирование стендов, дублирующиеся в каталогах и на самой площадке

# БЫЛИ К НАМ



удобные навигационные схемы, национальные флажки-маркеры у каждого экспонента дали возможность посетителям MIPIF просто и быстро ориентироваться на территории, не теряя лишнее время на долгие поиски предложений в интересующей стране. Солидная часть выставки-форума MIPIF была отдана под предложения компаний из Испании. Эта часть площадки объединялась суббрендом SPEX. Этот SPEX в копилке организаторов уже четвертый по счету, и раз от раза нарастает как качество организации, так и масштаб происходящего.

Достаточно отметить, что число реально пришедших на выставку гостей выросло по сравнению с предыдущим, весенним мероприятием более чем в два раза! Очевидно, что выставка растет вместе с интересом к ней со стороны гостей. Это и неудивительно, ведь выставки MIPIF и SPEX качественно отличаются от аналогичных ивентов особой дружественной атмосферой, высоким уровнем организации, уникальной деловой программой и тщательным подбором экспонентов. В части деловой программы наибольшей популярностью ожидаемо

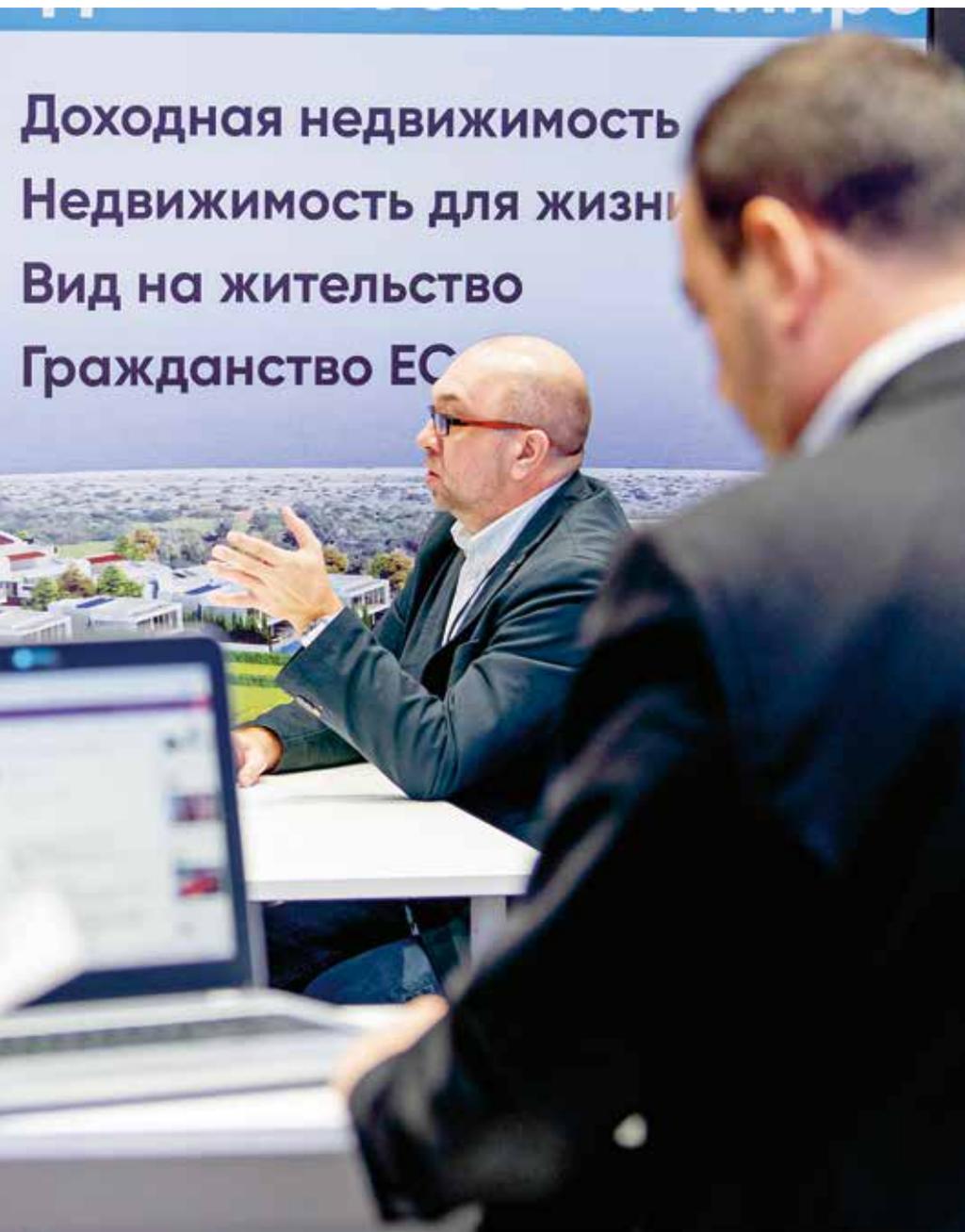
пользовался Красный зал, отданный под выступления специалистов по Испании, представителей SPEX. Семинары здесь шли все три дня выставки. Красный зал каждый день начинал и заканчивал свою работу строго по графику работы площадки — с начала и до конца с небольшими перерывами между семинарами. Самый бурный интерес вызвали выступления второго дня — около 90 человек посетили сначала выступление на тему покупки недвижимости в Испании с последующей сдачей в аренду с доходом до 7% годовых, а затем, два семинара спустя, полный зал



с таким же количеством слушателей собрался узнать о тонкостях работы с испанскими банками, получении ипотеки и легализации российских доходов. Синий и Желтый конференц-залы объединили в своих стенах спикеров, которые рассказывали о других странах. В числе выступлений были анализ рынка недвижимости Кипра, тонкости покупки коммерческой недвижимости в Латвии,

актуальные тренды рынка немецкой недвижимости, советы при выборе новостройки в Черногории, инвестиционная привлекательность Андорры, обзор продуктов и услуг Family-office. Но основной интерес посетители выставки MIPIF проявили к семинарам, посвященным сравнению и выбору стран для переезда и получения Золотой визы. Два таких выступления от разных спикеров неизменно

собирали полный Синий зал в пятницу и субботу. В Желтом зале наиболее популярной темой стал секрет заработка 20% на недвижимости в Германии. Первый день выставки позволил экспонентам настроиться на рабочий лад и выстроить взаимодействие со своими коллегами по площадке. Но уже в субботу непрерывающийся поток гостей заставил участников MIPIF



выложиться на 200%. Интерес к стендам некоторых компаний был так высок, что у их представителей в буквальном смысле не было ни минуты свободной. Отдохнуть экспонентам удалось вечером 9 ноября. Специально для этого была организована вечеринка для экспертов по международной недвижимости, которая прошла в модном месте «Техника-БезОпасности». В расслабленной,

неформальной обстановке за закусками и развлечениями экспоненты знакомились друг с другом, фотографировались, делились впечатлениями, танцевали и просто весело проводили время под отличную музыку в исполнении приглашенных музыкантов. В воскресенье, 10 ноября, на MIPIF прибыл Руслан Нигматуллин. Выдающийся спортсмен, а теперь и популярный телеведущий брал

интервью у экспонентов выставки, а в паузах позировал для селфи со своими поклонниками. Впрочем, получилось у него заглянуть и в конференц-зал деловой программы. Бывшего вратаря сборной России заметили на семинаре, посвященном выбору города на побережье Коста-Бланка. В середине дня Руслан Нигматуллин провел награждение победительницы викторины MIPIF. Ею

оказалась самая активная участница группы выставки в Facebook. Она правильно ответила на вопросы, посвященные выставке, за что заслуженно получила свежайший и вкуснейший подарочный сет от партнера выставки MIPIF — компании «Испанский дворик».

Эта же компания «спасла» гостей выставки от голода. Расположившись в непосредственной близости от лаунж-зоны с удобными диванчиками и столиками, «Испанский дворик» в лучших традициях европейского стрит-фуда все три дня без передышки кормил и поил

разнообразными испанскими яствами всех страждущих, заглянувших на огонек.

Специально для тех, кто не смог приехать в эти дни в Москву, велась видеозапись части выступлений деловой программы. Вскоре они станут доступны на сайте выставки MIPIF и на ее youtube-канале.

Первая в истории выставок-форум зарубежной недвижимости MIPIF триумфально завершилась. Но уже не за горами новый виток ее истории. Каждый, кто интересуется инвестициями в недвижимость, покупкой жилой и коммерческой

недвижимости, вопросами переезда, открытия своего бизнеса, юридических тонкостей и особенностями банковской системы за рубежом, может на три дня стать частью MIPIF весной 2020 года, с 10 по 12 апреля. Вас ждет новая деловая программа, неизменно высокий уровень комфорта для гостей, проверенные старые и перспективные новые экспоненты, очередные приятные сюрпризы от организаторов, море полезной информации, деловых связей и позитивных эмоций. Получите свое персональное приглашение на сайте [mipif.com](http://mipif.com).



# ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР «КУДРЯВЦЕВ ДРУГ»

Доверьте организацию мероприятий профессионалам

## ОРГАНИЗАЦИЯ

- ☐ банкетов
- ☐ корпоративных вечеринок
- ☐ презентаций
- ☐ PR-акций
- ☐ концертов западных звезд

Техническое обеспечение

+7 925 506 29 61

+7 901 545 45 35

[www.kdrug.ru](http://www.kdrug.ru)

[info@kdrug.ru](mailto:info@kdrug.ru)

### Организация банкетов

Продюсер Андрей Кудрявцев и центр «Кудрявцев Друг» рады предложить вам широкий комплекс услуг по организации банкетов.

Организация банкета — самый традиционный способ празднования важного события. Особое внимание при организации банкета мы уделяем не только месту его проведения, кухне и оформлению, но и развлекательной программе. Именно она сможет выделить ваше мероприятие среди десятков других, которые не раз посещали ваши гости. Обязательной частью организации банкета является разработка оригинального сценария, в котором отражается корпоративная тематика. За 15 лет работы нам доверили организацию банкетов для мероприятий, на которых присутствовали люди из таких уважаемых структур, как: Администрация Президента РФ, Совет Федерации и Государственная Дума Федерального Собрания РФ, Русская Православная церковь, Союз журналистов России, Союз кинематографистов России, Гильдия киноактеров России, Союз спортсменов России — мы имеем опыт организации банкетов любой категории сложности.

### Организация презентаций и премий

Вам предстоит открытие нового магазина или ресторана? Вы хотите, чтобы ваш новый продукт не остался незамеченным?

Организация презентации — самое эффективное решение этой проблемы. Конечно, можно решать эту задачу самостоятельно, но организация презентации своими силами, как показывает практика, не только требует много драгоценного времени, но и превращается в головную боль. Доверьте организацию презентации профессионалам — и вы поймете, насколько она может быть эффективной. Продюсер Андрей Кудрявцев и центр «Кудрявцев Друг» предлагают самый большой комплекс услуг по организации презентаций, корпоративных праздников, юбилеев.

Продюсерский центр «Кудрявцев Друг» за время своего существования провел большое количество презентаций на самых лучших и модных концертных площадках, в ресторанах и клубах Москвы, таких как Кремлевский Дворец Съездов, «Крокус Сити Холл», «Arena Moscow», ДС «Лужники», «Театр Луны», «B1 Maximum», «Мост», «Sky Lounge», «Прага», «Савой», «Метелица», «Jazz Town», «Zone», «Кристалл», «Империал», и другие.

### Организация корпоративных вечеринок, юбилеев, концертов

Одним из направлений деятельности продюсерского центра «Кудрявцев Друг» является проведение корпоративной вечеринки. Мы предпочитаем использовать индивидуальный подход к клиенту, а поэтому для вашей корпоративной вечеринки мы предложим оригинальный сценарий, который будет разработан с учетом масштабов вашего мероприятия, а также специфики деятельности компании. Кроме того, ориентируясь на возраст и социальный статус ваших работников, мы подберем таких артистов, выступление которых порадует бы решительно всех сотрудников и вызвало бы у всех лишь симпатию и удовлетворение.

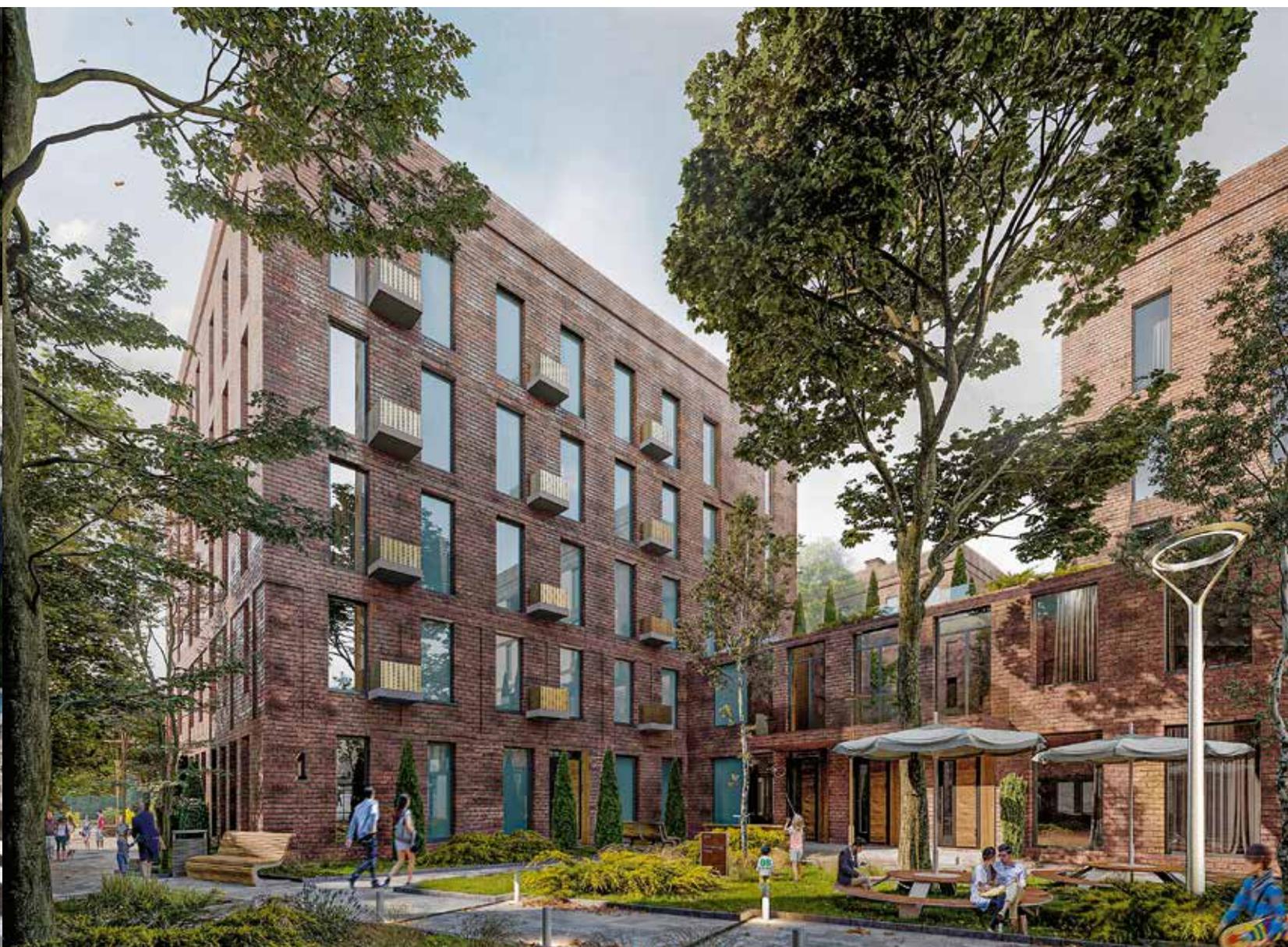
Продюсерский центр «Кудрявцев Друг» занимался организацией корпоративных праздников с участием таких известных групп, как «Чайф», «Сплин», «Hi-Fi», «Моральный кодекс», «Воскресенье», «Браво», «Цветы», «Блестящие», «Дюна», «Дискотека Авария», приглашал звезд российской эстрады, среди которых Алла Пугачева, Кристина Орбакайте, Дима Билан, Филипп Киркоров, Владимир Кузьмин, Андрей Макаревич, Максим Леонидов, Лев Лещенко, Вячеслав Бутусов, Иосиф Кобзон и многие другие.



# СУХАНОВО SPA DELUXE

Мы создаем современные решения  
в тесном единении с силой природы

**ОФИС ПРОДАЖ:** +7(495) 208-22-20



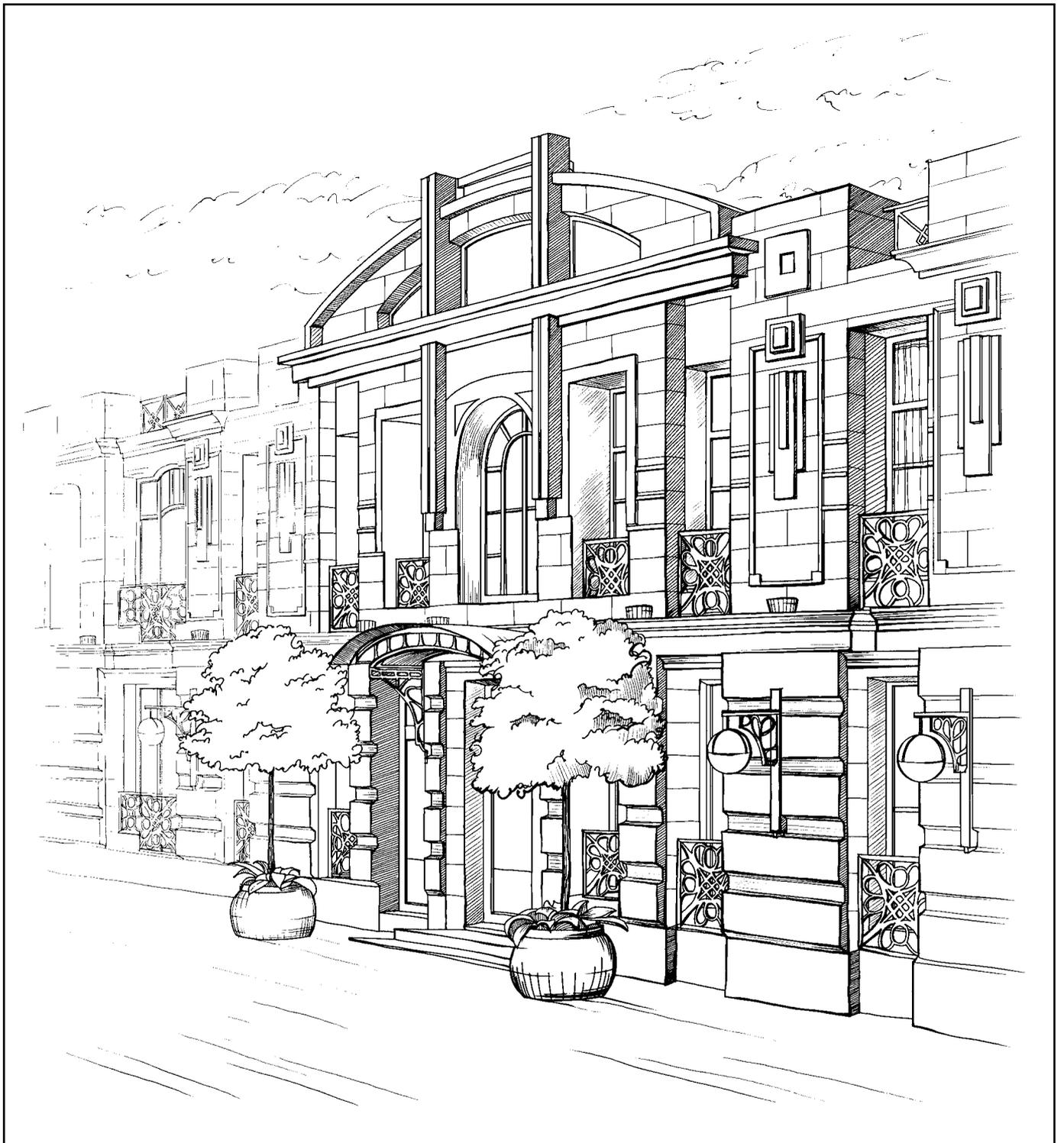
Компания «Специализированный застройщик Малахит» приступила к возведению первых корпусов нового жилого комплекса «Суханово SPA DELUXE», который строится в ближайшем Подмосковье по соседству с уже существующим ЖК «Суханово парк». При этом у нового проекта есть все предпосылки не только повторить успех 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 паркингом





EL

# ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АВТОР  
*Екатерина САХАРОВА*

# КАЧЕСТВО НА ВСЕ 200!

*В Москве резко выросли продажи «суперэлитного» жилья*



В МОСКВЕ УВЕЛИЧИЛОСЬ ЧИСЛО СДЕЛОК С КВАРТИРАМИ И АПАРТАМЕНТАМИ, ЧЬЯ СТОИМОСТЬ ПРЕВЫШАЕТ 200 МЛН РУБ. ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ KNIGHT FRANK, ТАКИХ ПОКУПОК В III КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА БЫЛО СОВЕРШЕНО В СТОЛИЦЕ В ПОЛТОРА РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. В ЧЕМ ЖЕ ПРИЧИНА ТАКОГО ВСПЛЕСКА И ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ НАЧАЛАСЬ СКУПКА СВЕРХДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — РАЗБИРАЛСЯ ДН.

**Э**ксклюзивные лоты востребованы в элитных жилых комплексах (ЖК) всех форматов — от клубных домов до небоскребов. Однако в условиях высокой конкуренции подобных проектов покупатель обращает большое внимание на соответствие заявленных качеств проекта реальности, поэтому особенный и дорогой лот обязан полностью отвечать его ожиданиям.

#### ТОНКОСТИ АРИФМЕТИКИ

Прежде всего, стоит оговориться, что специфика элитного рынка такова, что даже этот действительно заметный рост — это всего 25 сделок в сумме. Но для данного сегмента это действительно много: в некоторых объектах квартиры дороже 200 млн руб. продаются раз в год, а в некоторых — стоят годами. Более того, те самые 25 квартир и апартаментов — это 27% общего спроса в элитном сегменте за весь III квартал.

В премиальном сегменте схожая ситуация: интерес покупателей сместился к лотам площадью от 100 до 150 м<sup>2</sup> и стоимостью от 50 до 100 млн руб. Также за июль-сентябрь в премиальных новостройках было продано несколько лотов площадью более 250 м<sup>2</sup> в отличие от аналогичного периода 2018 года, когда такие сделки и вовсе отсутствовали, сообщает директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.

Самой крупной сделкой за этот период стала покупка лота площадью 520 м<sup>2</sup> в проекте Knightsbridge. Кроме того, топ дорогих покупок формируют сделки в ЖК «Садовые Кварталы», проектах компании Vesper, новом проекте — ЖК Carré Blanc, а также ЖК «Малая Бронная, 15». Среди востребованных проектов находятся и Cameo, Barkli Gallery, Ordynka. Для крупных сделок наиболее востребованы в основном



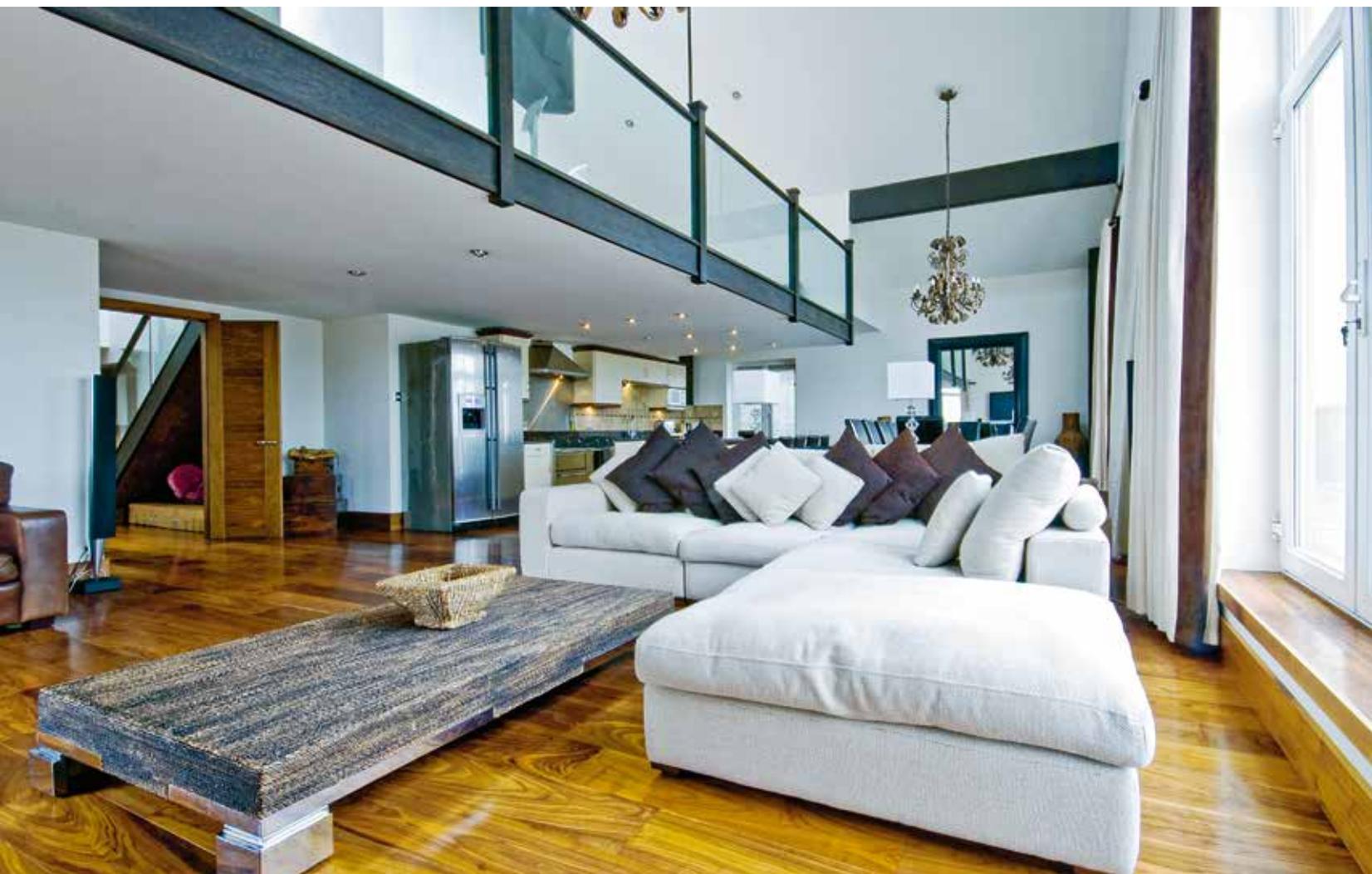
самые «традиционные» локации — такие как ЦАО, ЗАО и Хамовники: децентрализация элитного сегмента, о которой много говорят в последнее время, этой прослойки покупок пока не затронула.

#### **НАСТРОЕНИЯ УЛУЧШИЛИСЬ**

Если взглянуть на бюджеты сделок не только за последний квартал, но и за весь 2019 год, можно отметить, что в целом стоимость купленных квартир и апартаментов растет. По данным Savills, с начала 2019 года на первичном и вторичном рынке Москвы было заключено 886 сделок с квартирами и апартаментами в бюджете от \$1 млн (64 млн руб.). Это на +6% больше, чем годом ранее. Таким образом, на приобретение самых дорогих лотов с начала года покупатели-миллионеры потратили почти 107 млрд руб. Средний бюджет сделки с начала 2019 года составил

порядка 120 млн руб., 239 транзакций было совершено по цене от 200 млн руб., из них 26 — в бюджете более 315 млн руб. Средний бюджет сделки в сентябре составил около 127 млн руб., что на 5% выше, чем за год.

Главный вопрос — в чем же причина активизации покупателей «сверхэлитной» недвижимости? Эксперты напоминают, что количество сделок по крупным объектам (200 м<sup>2</sup> и больше) с 2014 года сокращалось в связи с экономической и «санкционной» ситуацией в стране. Можно говорить об изменении настроений покупателей. «На текущий момент мы видим прирост крупных сделок, что связано с общей активизацией рынка в этом году, отложенным спросом, активизацией первичного рынка, выводом нового качественного предложения и полным переходом в рублевую зону по позиционированию премиальных объектов», — комментирует Андрей Соловьев. Он добавляет,



что «в России невозможно делать долгосрочных прогнозов», но в краткосрочной перспективе ожидает сохранения данной тенденции.

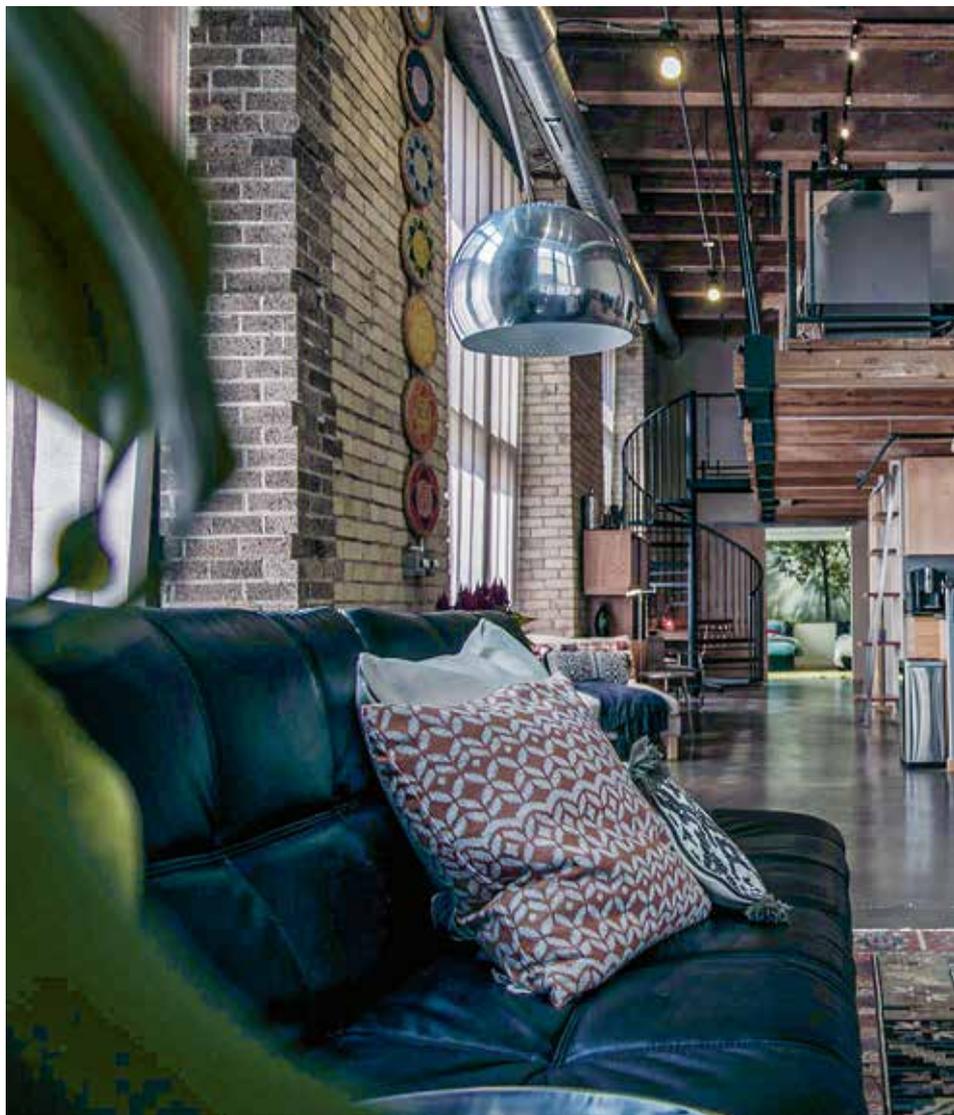
### **В ЦЕНЕ ИНТЕРЕСНОЕ**

Наиболее востребованы оказались редкие и эксклюзивные форматы — пентхаусы, таунхаусы, варианты с террасами и двухуровневые апартаменты. По данным Savills, среди всех сделок в бюджете от 200 млн руб. пентхаусы, террасные квартиры, виллы и прочие нестандартные форматы занимают пока долю не более 5%. Однако подобные сделки в этом году проходили каждый месяц, что говорит о стабильном интересе к данному формату.

«Необычные форматы элитного жилья предлагаются на рынке уже достаточно давно. В последние несколько лет мы наблюдаем рост спроса со стороны клиентов на покупку особняков либо таунхаусов в малоэтажных

комплексах для проживания в центральной части города», — подтверждает управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин. По его словам, данный интерес со стороны покупательской аудитории связан с несколькими факторами — от любви к «загородному» формату до жилья как свидетельства об определенном статусе его обладателя.

Во-первых, многие клиенты данной категории живут в больших загородных домах, и, соответственно, в городе они выбирают такой же просторный формат жилья. Кроме того, они привыкли к приватности, к отсутствию большого количества соседей, поэтому такой формат, как, к примеру, таунхаусы, их очень привлекает. Второй фактор заключается в том, что большинство покупателей данной категории элитного жилья имеют недвижимость за рубежом, например в Лондоне. И такие вертикально организованные квартиры для них также являются



уже нормальным и привычным форматом. Поэтому и здесь, в России, они с большим интересом относятся к проектам таунхаусов.

«Помимо всего прочего, обладание подобным объектом — это возможность еще раз подчеркнуть свой статус, потому что таких лотов на рынке очень немного. Это редкие предложения и проекты, поэтому состоятельные покупатели и хотят их приобретать, чтобы произвести впечатление на свое окружение», — отмечает Дмитрий Халин. Он подчеркивает, что необычные форматы элитного жилья рассчитаны на необычных покупателей — самых взыскательных и обеспеченных. Именно их стремление к максимальному комфорту создает устойчивый спрос на такое жилье.

«Выбирая лот в высоком сегменте жилья, покупатель всегда ждет, что его квартира

будет отличаться необычными, уникальными характеристиками. Наиболее востребован среди необычных лотов формат пентхаусов — они предусматривают более высокие потолки, наличие террас, возможность установки камина и наилучшие видовые характеристики, без которых формат невозможен. Мы создаем пентхаусы именно в тех проектах, которые расположены в видовых локациях», — рассказывает директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева. К примеру, в небоскребах с квартирами Capital Towers, где 70% квартир имеют виды на три стороны света, высота потолка пентхауса составляет 6 м, предусмотрен выход на кровлю. В брендированных резиденциях на Софийской набережной при сравнительно невысокой этажности из каждого пентхауса с террасой открывается вид



на Кремль. В клубном доме Mon Cher при невысокой этажности проекта с террас пентхаусов открывается вид на Кремль и панораму исторического центра. В башне ОКО, единственном полностью жилом небоскребе в «Москва-Сити», пентхаусы расположены на последних этажах и, помимо готовой отделки, предоставляют владельцам особые преимущества — пользование отдельной лифтовой группой, приоритетное обслуживание бытовых сервисов 24/7, доставку еды из ресторанов ММДЦ «Москва Сити» и многое другое. При этом Оксана Дивеева отмечает, что пентхаусы всегда предусматривают большую площадь — около 200 м<sup>2</sup>, иначе высокие потолки будут выглядеть странно.

Управляющий партнер Stone Hedge Анастасия Малкова также подтверждает

активизацию интереса клиентов к нестандартным решениям в элитном сегменте. «Мы отчетливо можем видеть это на примере нашего проекта Caméo Moscow Villas на Тверской, который представлен 17 городскими виллами. В месяц у нас проходит от 35 до 45 показов, при этом, отмечу, что 65% целевых показов приходится именно на трехэтажные дома площадью от 300 м<sup>2</sup> и с бюджетом от 200 млн руб. В трехэтажных виллах «нестандартные решения» представлены в виде собственного лифта, просторной террасы на верхнем этаже и возможности установки натурального дровяного камина», — рассказывает Анастасия Малкова. — На сегодняшний день в проекте из 17 вилл продано семь, из которых пять — трехэтажных и две — двухэтажные».



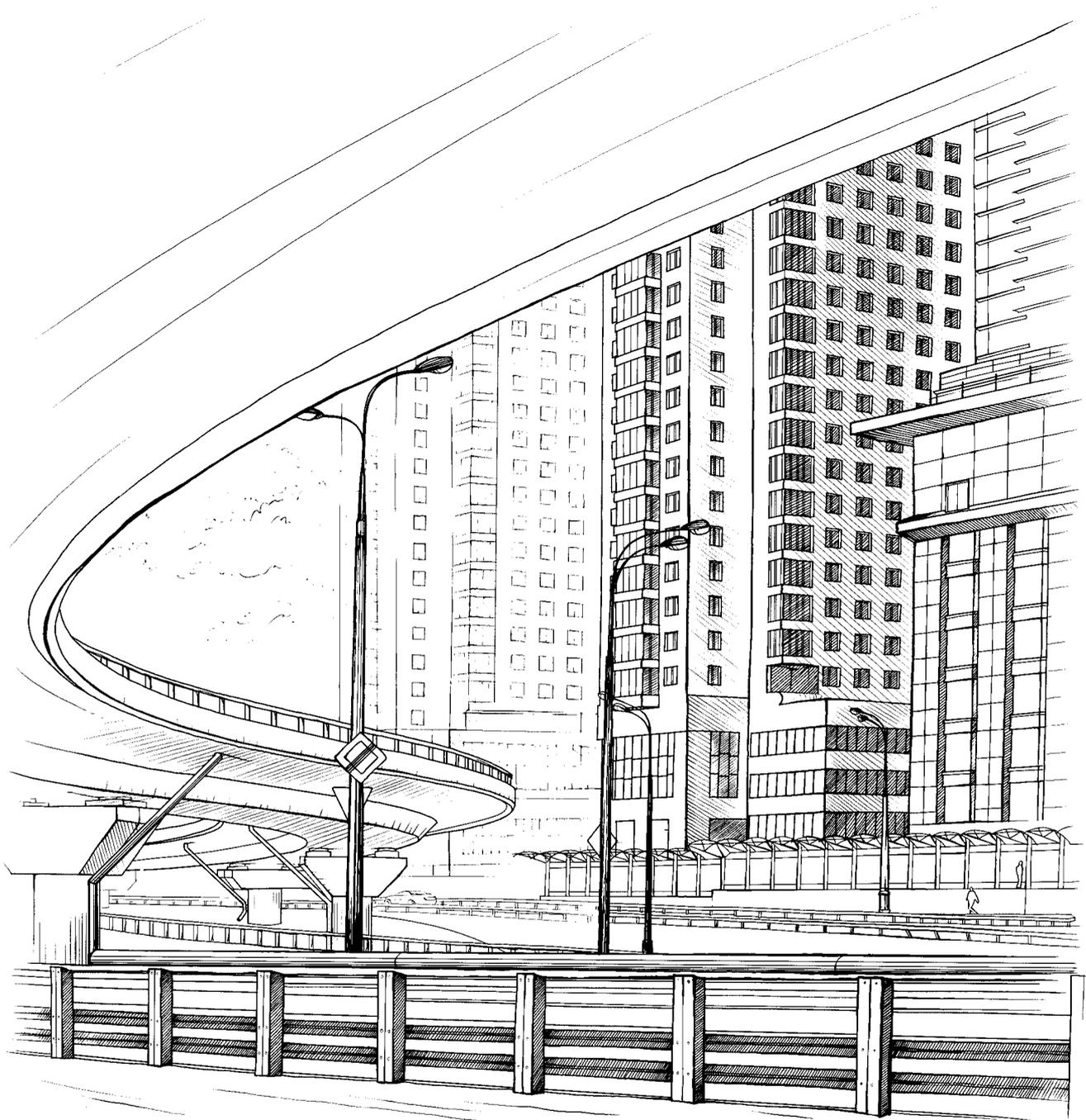
### ТОВАР НА ПЕРЕСЧЕТ

Предложение уникальных лотов стоимостью более 200 млн руб. всегда единично: к примеру, в собрании клубных домов Ordynka такие лоты занимают не более 7% в общей структуре предложения проекта. Это прежде всего пентхаусы с видовыми террасами — продукт, который пользуется высоким спросом. Двухуровневые пентхаусы также предусмотрены проектом: они расположатся в реконструированном здании фабрики им. Марата в составе комплекса. Особенность этих пентхаусов — объединение по вертикали: входная группа и зона гостиной располагаются на пятом этаже здания, а на четвертом, на уровень ниже, полностью приватное пространство спален. «Спрос на такие форматы достаточно стабилен и высок — такие лоты продаются почти сразу после старта, поскольку покупателей привлекает возможность обладать уникальным форматом. Фактор стоимости в данном случае вторичен», — комментирует директор по маркетингу Insignia Group Кирилл Бортов.

Эксперт отмечает, что эксклюзивные лоты востребованы в элитных ЖК всех

форматов — от клубных домов до небоскребов. Главное, что должен продумать девелопер, — это действительно уникальные характеристики таких предложений: например, особенные виды или специальный сервис для жителей. В условиях высокой конкуренции элитных проектов покупатель обращает большое внимание на соответствие заявленных качеств проекта реальности, поэтому особенный и дорогой лот обязан полностью отвечать его ожиданиям.

Большая площадь, наличие нескольких уровней позволяют планировать и зонировать квартиру или апартамент «необычных форматов» соответственно образу жизни состоятельных и искушенных хозяев. По данным Savills, на 20 «обычных» элитных квартир приходится всего один «необычный» лот. В то же время для застройщика наличие в проекте роскошного пентхауса, таунхауса или городской резиденции — лучший способ подчеркнуть премиальность всего дома или жилого комплекса в целом и хорошо заработать не только на самом необычном объекте, но и на остальных квартирах. (PH)



RR

# ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ





# ПЕРЕХОДЯ НА НОВЫЕ РЕЛЬСЫ

*Как реформа жилищного строительства поворачивает девелоперов к покупателям*

ЗАПИСАЛА  
Наталья КРОЛ

В ЭТОМ ГОДУ СТАРУЮ ПОГОВОРКУ «НИЧТО НЕ ВЕЧНО ПОД ЛУНОЙ» ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ОПРАВДЫВАЕТ КАК НИКОГДА. ВСТРЯСКИ ПО ТЕМ ИЛИ ИНЫМ ПОВОДАМ СОПРОВОЖДАЛИ ВСЕ ПРОШЕДШИЕ ГОДЫ ЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ, НО ТЕКУЩИЙ СВЯЗЫВАЮТ С СЕРЬЕЗНОЙ РЕФОРМОЙ — ПЕРЕХОДОМ НА ЭСКРОУ-СЧЕТА И ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ТО ЕСТЬ БОЛЕЕ ТЕСНОЕ ВЫНУЖДЕННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БАНКАМИ, НЕПРЯМОЕ — С ПОКУПАТЕЛЯМИ, УДОРОЖАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА И МНОГОЕ ДРУГОЕ.

**В** группе компаний (ГК) «КОРТРОС» считают, что реформа, пока еще только начинающая проявлять себя на практике, со временем структурно изменит рынок. Как именно и что происходит уже сейчас? Об этом **ДН** по пунктам рассказал генеральный директор ГК «КОРТРОС» Станислав КИСЕЛЕВ.

## **ДЕВИАЦИИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА**

— Известно, что строительная отрасль вносит существенный вклад в динамику роста ВВП страны. Поэтому показатели этой сферы во многом определяют успех российской

экономики. Количественные данные по вводу жилья за восемь месяцев текущего года по России уже известны. За этот период введены в эксплуатацию 42 млн м<sup>2</sup> объектов. Прирост по сравнению с прошлым годом составил 7%. Удастся ли выполнить план этого года — 80 млн «квадратов» — пока неясно. По всей видимости, позитивным может стать и результат 75 млн м<sup>2</sup>, что соответствует уровню 2018 года.

В связи с происшедшими законодательными нововведениями положение на рынке противоречиво. Российская строительная отрасль



пока не встала на новые рельсы. И это хорошо показывает текущая рыночная ситуация. Конец лета — начало осени в целом по стране характеризуются негативной динамикой с точки зрения продаж. В частности, по итогам августа продажи снизились на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а по среднему числу сделок последний месяц лета оказался даже хуже, чем январь — самый неактивный временной бизнес-период в году. Отчасти этому есть объяснение: I полугодие перетянуло на себя потребительский спрос II полугодия из-за приближения новой системы в работе девелоперов. Такие девиации всегда характерны для переходного периода.

Но мы видим, что Минстрой РФ задумывается о перспективах, вырабатывая стратегию развития строительной отрасли. Это важно и позитивно.

#### **КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД**

Однако надо понимать, что ввод в июле 2019 года новой системы финансирования жилищного строительства — эскроу-счета

и проектное финансирование — приведет к трансформации девелоперского рынка. Компании с огромным портфелем проектов могут оказаться в сложном положении. Их долговая нагрузка вырастет в три-четыре раза. Не каждый финансовый институт будет заинтересован увидеть в качестве партнера заемщика с таким долгом. А если учитывать цикл девелоперского проекта, то эти долги будут висеть на компаниях достаточно долго. Таким образом, существование игроков, накапливающих проекты — это пока вопрос без ответа.

В этой ситуации отрадно, что экспертные прогнозы, предрекающие уход с рынка примерно 30% компаний — пока не подтверждаются. По крайней мере, на столичном рынке. А вот на региональных — это еще вполне может случиться. Сегодня там остались точечные ключевые застройщики. В Москве это не так заметно, так как рынок более маржинальный. Причем и в столице, и в регионах больше внимания привлекают к себе системные игроки — те, кто обеспечивают комплексное развитие территории. Органам власти проще и эффективнее давать



результаты на крупных проектах. Например, только показатели «КОРТРОС» по вводу в эксплуатацию нового жилья по Екатеринбургу составляют 20%. И это объемы, которые поддерживаются реальным спросом. В частности, рост числа заключенных договоров по итогам восьми месяцев этого года в целом по компании достигает тех же 20% (в сравнении с аналогичным периодом прошлого года).

#### **СТАВКИ СДЕЛАНЫ**

В вопросах покупательского спроса ключевым индикатором сегодня становится ипотечная ставка. Точнее — динамика ее снижения. В I полугодие ее процентный показатель соответствовал 10+, сейчас — 9,9. Хотя за восемь месяцев прошлого года динамика снижения была выше. Да, за I полугодие этого года объем кредитов уменьшился на 14%, а в денежном выражении — на 3%. Но при этом растет средний размер кредита. Сейчас средняя сумма по кредиту составляет 2,2 млн руб. Для сравнения, в 2017 году она составляла 1,75 млн руб., в 2018-м — 2,05 млн руб. Срок кредитования

тоже растет, с 15 лет в 2017 году до 18 лет в текущем. Некоторые эксперты говорят о том, что уровень некачественных кредитов в России составляет 3%. Так это нормальный показатель для любого развитого рынка ипотеки. К примеру, в период ипотечного кризиса в США объем «больных» кредитов составлял все 8%.

#### **ФИНАНСОВЫЙ ИНТЕРЕС**

Возрастает роль банков и в работе девелоперов. Не секрет, что требования к строителям со стороны банков ужесточились. Хотя к стабильным и понятным игрокам, компаниям, которые имеют определенные стратегии развития, наблюдается рост интереса. Некоторые банки борются за выгодного клиента. Это выражается в корректировке ставок проектного финансирования. Сегодня девелопер получает от банка две ставки — базовую и специальную ставку по кредиту. Мы имеем предложение — 3,8% и 10,3%. Сегодня общая тенденция заключается в том, что по проектному финансированию ставка соответственно идет вниз. Позитивно то, что с банками уже можно вести



серьезный разговор по поводу кредитования новых проектов и покупки земли. Два года назад такого рода продуктов в общем доступе не существовало, политика строилась на особых договоренностях. Сейчас банки это переводят в область стандартного продуктового предложения.

### **ВСЕ ФЛАГИ К НАМ**

Особо стоит отметить и возрастающий интерес самих застройщиков к установлению партнерских связей. К этому их подталкивает и поиск новых источников небанковского финансирования, и стремление повысить качество и удешевить конечный продукт. Мы, к примеру, договорились с немецкими производителями мебели о поставках их продукции, чтобы получить доступные цены и качественное обустройство жилья.

Рынок испытывает дефицит профессиональных генподрядных организаций, и поэтому связи с зарубежными компаниями будут развиваться. На наших проектах в Москве, к примеру, работают турецкие компании, их мы выбираем на конкурсе. В Екатеринбурге с нами сотрудничает китайская компания. И надо отдать должное дисциплине и финансовым возможностям этих партнеров.

Позитивным для строительной отрасли в этом ключе является и огромный выбор материалов и оборудования, который предлагает и отечественный и зарубежный рынки. Есть из чего выбирать.

### **ТОВАР ЛИЦОМ**

Сейчас со стороны девелоперов идет активный поиск площадок для новых проектов. При этом с точки зрения реализации новых проектов сейчас хорошо зарекомендовал себя прием смешанных форматов — среднеэтажного и высотного жилья. В этом вопросе хорошо заметно и смещение еще одного потребительского предпочтения. Если раньше огромное значение покупатель придавал плотности — расстоянию между объектами, то сейчас эта тема уходит на второй план. Это связано с тем, что люди уже понимают, что по-настоящему определяющим фактором в вопросах приобретения жилья является комфортная среда: наличие качественных социальных объектов, уютных, благоустроенных дворовых территорий и прочего. Нами, к примеру, в Екатеринбурге, который готовится принять летнюю Универсиаду-2023, в районе «Академический» будут построены Дворец дзюдо и Академия тенниса.



Сегодня любой девелопер вынужден заниматься повышением качества продукта. А когда объемы большие и продолжают расти, то такую возможность найти сложно. Сегодня ключевыми являются темы дизайна и потребительского комфорта. Обеспечить такой баланс на крупных объемах — это суперискусство.

К тенденциям последнего времени можно отнести и стремление застройщиков продавать готовый продукт: для них это возможность показать «товар лицом», а для покупателя — это возможность быстрого переселения.

#### **А ВОТ И ОН — РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ**

Также уже очевидно всем, что главным позитивным трендом рынка сегодня становится поворот застройщиков к клиенту. Одно из подтверждений этому — формирование офисов продаж. Используются самые разные нестандартные подходы. Офисы становятся не просто хорошо обустроенными помещениями для работы с потенциальными клиентами, но и местами общения для жителей, площадками для формирования «соседского» комьюнити. Этот подход мы протестировали в рамках проекта Headliner, это же применяем в рамках проекта I LOVE. Причем эта идеология максимально понятна и доступна покупателю. В рамках такой политики в 2017 году была учреждена премия «Headliner года». Эта премия нацелена на поиск и поддержку идейных лидеров, вносящих весомый вклад в развитие культуры, науки, бизнеса и общественной жизни. Такое начинание себя оправдало, премия приобрела популярность. Она оказалась интересна молодым

и амбициозным людям. Отбор претендентов происходит за счет интернет-голосования, в котором приняли участие 30 млн человек. Все это интересно нашим клиентам и вполне отвечает задаче приобретения дополнительных конкурентных преимуществ для бренда компании. Более того, опыт возведения «именных» объектов мы стали сейчас распространять и в регионах. Так, например, дом под брендом Headliner появится в Перми.

#### **ФОКУС НА МОСКВУ**

В целом в стройке у «КОРТРОС» сейчас находится свыше 830 тыс. «квадратов» недвижимости. В этом году сдача нового жилья в эксплуатацию составит 269 тыс. м<sup>2</sup>. Общий объем текущих инвестиций в девелоперские проекты составил 16 млрд руб., что на четверть превышает наши прошлогодние вложения. Основные инвестиции и фокус внимания сделаны на московские проекты. Введен корпус первой очереди ЖК Headliner, строится вторая очередь. Активно развивается проект I LOVE. Новые стадии этих и других проектов мы, кстати, начали реализовывать уже по новой схеме — через эскроу-счета.

Наш ориентир по показателю выручки на 2019 год составляет 27 млрд руб. Мы уверенно движемся к этой цифре — плановые показатели за девять месяцев выполнены. Если сравнить с прошлым годом, то прирост по выручке у ГК «КОРТРОС» в этом году составит 17%. До окончания года еще больше месяца активной работы, и на этот период может прийти максимум поступлений. (ФН)

#### **ДОСЬЕ ДН**

В конце октября журнал Forbes представил свой топ-20 самых надежных российских застройщиков. Подобный рейтинг девелоперов авторитетное издание подготовило впервые. Для этого Forbes проанализировал размер и динамику выручки 100 крупнейших строительных компаний страны от продажи недвижимости за 2016–2018 годы, их совокупный ввод в эксплуатацию жилья и т.д. По результатам подсчета баллов по всем критериям группа компаний «КОРТРОС» заняла в списке Forbes 13-е место.

# ВСЕ ВЫШЕ И ВЫШЕ

*Москва становится городом небоскребов. К доминантам подтягиваются и покупатели*

АВТОР

*Оксана САМБОРСКАЯ*





СПОРЫ УРБАНИСТОВ О ТОМ, ЧТО ЛУЧШЕ — ЖИТЬ И РАБОТАТЬ «НА ЗЕМЛЕ» ИЛИ «ВИТАТЬ В ОБЛАКАХ», НЕ УТИХАЮТ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ. РАСХОДЯТСЯ МНЕНИЯ ПО ЭТОМУ ВОПРОСУ И У ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ. К ВЫСОТНЫМ ЗДАНИЯМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО МОЖНО ОТНОСИТЬСЯ ПОРАЗНОМУ, НО С ОДНИМ УЖЕ ТОЧНО НИКТО НЕ СПОРИТ — МОСКВА С ГОДАМИ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО УСТРЕМЛЯЕТСЯ К НЕБЕСАМ.

**М**осква растет вверх, и то, что раньше считалось высоким, сегодня кажется совсем небольшим. Так, «первый столичный небоскреб», всего-то десятиэтажный (высотой около 40 м) Дом Нирензее в Большом Гнезниковском переулке, в начале века служил вертикальной доминантой района, и, как писал Валентин Катаев, «чудом высотной архитектуры, чуть ли не настоящим американским небоскребом, с крыши которого открывалась панорама низкорослой старушки Москвы». Потом появились послевоенные высотки, и город взметнулся вверх. За «ростом» столицы с помощью экспертов наблюдал и ДН.

#### **ТУЧЕРЕЗ ТУЧЕРЕЗУ РОЗНЬ**

Еще со времен СССР высотными считаются дома высотой от 75 м — более 25 этажей. Здания, которые преодолевают 100 м, считаются небоскребами, и тоже не редкость, разве что к ним предъявляются еще более сложные требования, в первую очередь в части пожарной безопасности.

Вместе с тем директор по маркетингу компании «Ленстройтрест» Ян Фельдман считает, что говорить в этом ключе только об абсолютной высоте здания не совсем правильно. Есть и такое понятие, как высота относительно среды. «Например, 14-этажное здание не может считаться высоким в таких городах, как Чикаго или Гонконг, но в провинциальном европейском городе или пригороде оно может быть значительно выше городской нормы», — поясняет эксперт. Есть и понятие пропорции здания. «Существует множество зданий, которые не превышают обозначенного порога высотности, но из-за того, что они достаточно узкие, визуально это делает их выше. Но их фактические параметры не позволяют им быть классифицированными как высокие», — рассказывает Ян Фельдман.



«При этом если говорить в целом про восприятие, то в сознании людей, которые жили преимущественно в пятиэтажных хрущевках и сталинках, сначала высокими считались девятиэтажки, — добавляет директор департамента по развитию продукта ГК ФСК Павел Брызгалов. — Затем этажность повысилась до 12–16-этажей, и тогда высокими казались такие здания. Когда такими домами начали застраивать большинство спальных районов, они уже не воспринимались как высотные».

«У каждого покупателя разные понятия высоты, — вторит коллеге генеральный директор компании Level Group Кирилл Игнатов. — Скажем, есть клиенты, которые всю жизнь прожили в пятиэтажных домах, и для них девятый или десятый этажи — это высоко. Соответственно, для покупателей, которые

жили в двенадцатиэтажках, девятый или десятый этаж вполне привычны. Но, конечно, для массового сегмента новостроек объекты 20 этажей в нашей стране все-таки нечто новое, поэтому почти все клиенты сходятся во мнении, что квартира выше 20–25 этажей — это высоко».

И все же сегодня «тучерезы» продолжают восприниматься в штыки, как произошло недавно в районе Покровское-Стрешнево, где на публичные слушания был выставлен проект квартала реновации, центром которого является 70-этажное здание. Чтобы успокоить жителей, было объявлено, что жителей пятиэтажек, идущих под снос, сюда переселять не будут, а предназначен высотный дом будет для продажи квартир желающим, которых, как считают эксперты, найдется немало.



## МОСКВА ВЫСОТНАЯ

По данным аналитической платформы bnMAP.pro, сейчас в старой Москве этажность проектов массового сегмента колеблется от пяти до 46 этажей, а средняя этажность новой жилой застройки в Москве составляет 20 этажей. «В высокобюджетном сегменте разброс более заметный — от трех этажей до 62, — говорит председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. — В массовом сегменте в столице из 330 корпусов, в которых сейчас ведутся продажи квартир, 96 относятся к высотным (имеют этажность более 25 этажей). То есть доля таких корпусов сегодня 29%. Они представлены в рамках 36 жилых комплексов, и, что характерно, в половине таких ЖК есть корпуса выше 30 этажей.

Самые высокие в массовом сегменте — «Селигер Сити» и «Загорье», где насчитывается до 45 этажей».

Список новостроек только массового сегмента высотой от 25 этажей впечатляет (см. таблицу «Все столичные высотки масс-маркета»), и, как уверяют продавцы, квартиры на высоте пользуются недюжинным спросом и продаются дороже, чем квартиры на более низких этажах. «Если говорить о высотных комплексах от 25 этажей, то средними здесь считаются этажи с 7-го по 16-й, а верхними — начиная с 17-го. Именно отсюда квартиры и могут называться «видовыми», и в их ценообразовании будет присутствовать «видовой коэффициент», — говорит директор по продажам ГК «Самолет» (направление «Москва») Татьяна Середенкова.



Чем выше этаж, тем меньше шансов, что видовые характеристики даже в долгосрочной перспективе почти наверняка не будут испорчены: вряд ли рядом с 40-этажным небоскребом появится другой аналогичный, считает директор агентства недвижимости PROобмен Екатерина Никитина. «А хорошие видовые характеристики — это +10% к стоимости квадратного метра. Кроме того, те, кто приобретают квартиры с целью дальнейшей сдачи в аренду, знают, что иностранцы с охотой селятся на высоких этажах. А значит, высокий этаж увеличивает ликвидность арендной квартиры», — продолжает эксперт. Но добавляет, что это касается в основном комфорт- и бизнес-класса. В стандартном доме высокие этажи будут стоить столько же, сколько и остальные.

«В отношении своего высотного проекта — квартала «Спутник» — мы чувствуем стабильный спрос на апартаменты на высоких

этажах, — говорит Татьяна Середенкова. — Спрос существует как со стороны инвесторов, так и тех, кто покупает жилье для себя и своей семьи. Прежде всего, конечно, он основан на желании иметь хороший вид из окна. Впоследствии этот критерий может поддержать или увеличить ликвидность квартиры, продать жилье с хорошим видом всегда легче».

Есть и «возрастные ограничения», говорят в аналитической службе Московского территориального управления Группы «Эталон». «У нас пока не сложилась традиция жизни в небоскребах: лоты, расположенные выше 25-го этажа, остаются нишевым продуктом, востребованным примерно у 5% аудитории. При этом молодые покупатели в целом менее консервативны, их привлекают такие качества высотных жилых комплексов, как исключительные видовые характеристики, имиджевая идентичность, нестандартные



архитектурные решения. Сегодня застройщики, работающие с высотными ЖК, в первую очередь видят резерв будущего спроса именно в молодой аудитории», — отмечают аналитики компании. Так, например, возрастная «вилка» покупателей квартир в ЖК «Крылья», по их данным, находится в диапазоне 25–44 лет.

#### **ГОРОД, СТРАНА, ВИД ИЗ ОКНА**

Однако купить квартиру на высоком этаже оказывается не так уж и просто. «Спрос на высокие этажи в массовом сегменте ограничен — в среднем в месяц реализуется 3–4% лотов (начиная с 25-го этажа). Это объясняется тем, что пул квартир на высоких этажах поступает в продажу на заключительном этапе строительства, когда остальной объем уже продан. Стоимость этих лотов, естественно, будет выше, что связано и со стадией, и с наличием видовых характеристик», — отмечает

генеральный директор агентства недвижимости «БОН ТОН» Наталия Кузнецова.

«За» высоту, считает управляющий директор Optima Development Булат Шакиров, говорит и популярная в городе точка зрения — чем выше этаж, тем чище воздух. «Многие покупатели приобретают квартиры на верхних этажах, чтобы полностью исключить влияние городской среды на атмосферу внутри жилья», — комментирует девелопер.

Директор по маркетингу ГК «Инград» Анна Соколова добавляет к плюсам высоток высокое качество строительства таких домов: это сложный инженерный объект, при строительстве которого девелопер старается как можно тщательнее следить за качеством строительно-монтажных работ, а также инженерного оснащения. Немаловажным фактором выбора квартиры в высотке, по словам Анны Соколовой, является имиджевая

## Все столичные высотки масс-маркета

Проект	Район	Мак кол-во этажей	Min бюджет покупки, руб.
Аннино парк	Чертаново Южное	25	8 007 300
Люблинский парк	Люблино	25	3 793 680
Петровский парк	Савеловский	25	10 452 800
Ясневая 14	Орехово-Борисово Южное	25	4 475 540
Некрасовка	Некрасовка	25	4 900 000
Мякинино парк	Кунцево	25	3 558 060
Римского-Корсакова 11	Отрадное	25	4 863 300
Мир Митино	Митино	25	4 050 000
Кронштадтский	Головинский	25	23 746 000
Семеновский парк	Соколиная Гора	25	7 245 920
Мещерский лес	Солнцево	25	4 879 980
Светлый мир Сказочный лес	Ярославский	26	3 300 000
Тринити	Западное Дегунино	26	4 382 217
Павлова 40	Кунцево	26	7 112 880
ALIA	Покровское-Стрешнево	27	7 977 998
КутузовGRAD II	Можайский	28	5 776 058
Академика Павлова	Кунцево	28	6 693 400
Вестердам	Очаково-Матвеевское	29	6 802 000
SREDA	Нижегородский	29	6 167 287
Fresh	Зябликово	30	5 475 586
Balance	Рязанский	30	6 165 900
Discovery Park	Ховрино	30	6 410 000
Мой адрес на Рокоссовского / Богородский	Богородское	31	11 897 618
Преображение	Богородское	31	4 899 479
Эталон-Сити	Южное Бутово	31	9 112 818
Discovery	Ховрино	31	6 750 000
Домашний	Марьино	32	4 513 500
Золотая Звезда	Соколиная Гора	32	8 102 700
Полярная 25	Южное Медведково	33	4 324 270
Михайловский парк	Рязанский	33	4 315 050
Дмитровский парк	Дмитровский	33	4 236 456
Столичные поляны	Южное Бутово	33	4 046 060
Огни	Раменки	35	7 054 035
Фестиваль Парк	Левобережный	35	11 227 786
Селигер Сити	Западное Дегунино	45	5 690 000
Загорье	Бирюлево Восточное	45	6 497 600

Источник: bnMAP.pro



составляющая — «престижность небоскребов только растет, особенно в бизнес-сегменте».

Аргументом сопредседатель экспертного совета по инновациям и развитию РГУД Ольга Гусева считает и образ жизни: поскольку люди все чаще стали проводить время вне дома и понимают, что к окну они подходят редко, так что опция — вид из окна, которую они имеют, используется редко, то скорее покупателей привлекает, какая вентиляция и инженерия в таких домах. Чаще всего она там более продуманная, так как объект более современный и энергоэффективный.

Впрочем, по мнению Булата Шакирова, говорить о супервысоком спросе на высокие этажи не приходится. «В «Прайм Парке» мы не наблюдали изменений спроса за весь период экспонирования, — рассказывает он. — Скорее можно отметить, что на каждую высотность есть свой покупатель. Существует



определенная категория людей, которые предпочитают низкоэтажные секции проекта, или низкие этажи высотных башен. Их мотивация может быть различной — от желания, чтобы окна выходили в парк, до, как это ни странно, боязни высоты. И точно так же высокие этажи стабильно пользуются спросом у своей части аудитории».

Большинство экспертов все же отдают дань высоким этажам. «При прочих равных высотные этажи почти всегда воспринимаются покупателями как престижный продукт, — говорит Кирилл Игнахин. — На ранней стадии реализации новостройки интерес к таким квартирам особенно высокий, потому что на финальных этапах такие объекты будут самыми дорогими, поэтому на котловане их покупать выгодно. Соответственно, по мере роста строительной готовности спрос на такие объекты может ослабевать, правда, при грамотном управлении

продажами эти квартиры находят своих покупателей».

Видовые характеристики и желание на них заработать заставляют девелоперов на последних этажах делать эксклюзивные, отличные от стандартных планировки. «Часто на самых высоких этажах девелоперы размещают пентхаусы, делают панорамное остекление, квартиры с собственными террасами, каминами и смотровыми площадками», — отмечает директор по маркетингу компании «Талан» Наталья Гарифуллина.

«По практике рынка минимум, что предлагают застройщики — это увеличенная высота потолка в квартирах на верхних этажах, — продолжает Анна Соколова. — Но в основном девелоперы максимально используют высоту этажей, продумывают планировочные решения и предлагают потребителю квартиры уникальных форматов — например, размещают

## МНЕНИЕ

## Глава архитектурного бюро IQ Эрик ВАЛЕЕВ:

«Много десятилетий не стихают споры урбанистов о том, лучше ли жить и работать «на земле» или «витать в облаках», важнее чистое небо над головой или виды на мегаполис и яркий высотный силуэт города. Расходятся мнения по этому вопросу и у покупателей жилья. Одни готовы платить за квартиру в пентхаусе практически любые деньги, а другие никогда не купят жилье в доме высотой более трех-четырех этажей.

В качестве примеров материального воплощения поляризации обеих концепций можно привести Рим, Париж, Санкт-Петербург и Нью-Йорк, Сингапур и Гонконг. К первой категории относятся исторические города, где полностью или в подавляющем большинстве случаев запрещено высотное строительство. Во втором случае сама ткань города во многом состоит из высотных зданий. У обеих стратегий развития есть свои поклонники и критики, и рынок старается подстроиться под тех и других, предлагая различные варианты жилья.

Само по себе высотное строительство не является пагубным явлением, а скорее неотъемлемым атрибутом современного мегаполиса. Для того чтобы в плотном живом городе оставалось место для полноценных улиц, площадей, парков, скверов и при этом удерживалась стоимость недвижимости на сравнительно приемлемом уровне, необходимо строить вверх. Здоровый современный город — это баланс интересов и типологий».



на верхних этажах пентхаусы, двухуровневые квартиры, квартиры с угловым остеклением. Очень интересным решением является размещать на верхних этажах квартиры с террасами, как это реализовано в комплексе «Серебряный парк». Безусловно, такие квартиры стоят гораздо дороже среднего уровня лотов в комплексе».

**НЕ ТОЛЬКО «ЗА»**

У жизни в высотном здании есть и свои недостатки: в первую очередь, это высокие эксплуатационные расходы по сравнению с обычным домом, так как обслуживание инженерных систем небоскреба сложнее и требует больших затрат.

«К потенциальным недостаткам, зависящим от уровня проработки проекта девелопером, можно отнести вопросы противопожарной безопасности, а также проблемы с длительным ожиданием лифта на верхних этажах. Но подобные проблемы не должны возникнуть, если застройщик добросовестно отнесся к проработке проекта и строительству», — отмечает Анна Соколова.

Вместе с тем «вирус» высотного строительства распространяется все дальше. Так, компания «Атлас Девелопмент» строит два проекта, которые включают в себя

высотные здания. Это Инновационные башни iTower и жилой комплекс «Парк столиц». В таких проектах здания могут насчитывать до 35 этажей в зависимости от выбранной концепции и классности здания.

«Высотное строительство — это закономерное развитие девелоперского рынка. Важно при этом просто соблюдать баланс и гармонично распределять высотные кварталы, учитывая плотность конкретного района. Также необходимо создавать инфраструктуру, улучшать и оптимизировать работу общественного транспорта, — говорит глава бюро T+T Architects Сергей Труханов. — Стоит отметить, что регионы тоже начинают ориентироваться на высотное строительство, повышая спрос на подобный продукт, но не такими темпами. Там еще немало площадок, где можно строить в пределах 12 этажей. Немаловажный вопрос — финансовая модель. Разумеется, построить на одном участке пятиэтажный дом или 20-этажный — совершенно разная прибыль. Но тут как раз и требуется регулятор, ограничивающий такие проекты. Но в перспективе 50 лет мы все равно приддем к увеличению высотной застройки — это закономерный процесс». (АН)



VP

# ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



# «КОМАНДА, ФИНАНСЫ, ПРОДУКТ И КОНЦЕПЦИЯ»

— таков рецепт «вкусной» загородной жизни от ZS-Group

В НАЧАЛЕ ОСЕНИ ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ ZS-GROUP, ИЗВЕСТНАЯ В ПОДМОСКОВЬЕ СВОИМ КОТТЕДЖНЫМ ПОСЕЛКОМ «ЗОЛОТЫЕ СОСНЫ», УСПЕШНО СТАРТОВАЛА С НОВЫМ ЗАГОРОДНЫМ ПРОЕКТОМ — «КЛУБНЫЙ ПОСЕЛОК «СОЮЗ».



**Антон АЛИМОВ**  
директор  
по развитию  
девелоперской  
компании  
ZS-Group

Эксперт-практик рынка загородной недвижимости. С 2007 года занимается созданием и управлением коттеджных поселков Подмосковья. Концепция, идеология, маркетинг, продажи, а также консалтинг собственникам проектов. В портфолио – 12 успешных коттеджных поселков. С 2016 года – партнер и коммерческий директор поселка «Золотые Сосны», являющегося на данный момент одним из самых успешных загородных проектов своего сегмента. С 2019 года – директор по развитию Девелоперской компании ZS-Group — занимающейся полным циклом загородного девелопмента — проектированием, строительством, маркетингом, продажами, эксплуатацией и обслуживанием концептуальных коттеджных поселков Подмосковья.

**П**ока многие говорят о кризисе и даже закате загородного рынка недвижимости, существуют девелоперы, которые создают качественные коттеджные поселки и успешно их реализовывают. Один из ярких примеров — поселок «Золотые Сосны» от компании ZS-Group, расположенный в 80 км от МКАД по Ярославскому направлению. Начиная с 2016 года в нем продано 250 домовладений средней стоимостью более 8 млн руб. При этом в начале осени 2019 года девелопер вывел на рынок свой новый проект — «Клубный поселок «СОЮЗ». Подробности о нем ДН узнал у директора по развитию девелоперской компании ZS-Group

Антон АЛИМОВА. Поговорили мы с экспертом заодно и в целом о ситуации на загородном рынке Московской области.

***Антон, а что сейчас происходит в загородном сегменте? С чего вдруг сейчас заговорили о глобальном кризисе коттеджных поселков? И правда ли, что люди перестали покупать дачи?***

Вот уже 12 лет, как я работаю на рынке загородной недвижимости, и меня постоянно сопровождает «информационный шум» от многочисленных профильных и не только средств массовой информации, комментирующих глобальный кризис загородного рынка.



С недавнего времени на все подобные вопросы у меня выработался один ответ: «Сейчас не кризис рынка, а кризис продукта». Объясню. Загородный рынок крайне неоднороден, на нем (к сожалению) до сих пор находится большое количество «любителей», которые по различным причинам не могут создать правильный продукт, а тем более грамотно развивать и продавать его. Экономическая ситуация 2008–2009 годов породила бесчисленное количество поселков с участками без подряда. Какое-то время неподготовленные покупатели обеспечивали хорошие продажи таким проектам, но время все расставило по местам. Качество загородного проекта определяет не только локация участка, его природные характеристики и наличие коммуникаций, а еще много дополнительных факторов, таких как: состав продукта, концепция поселка и скорость создания условий, подходящих для жизни и отдыха современных покупателей. Современный покупатель перестал видеть только начальную цену земельного участка — сейчас покупатель помимо понимания финальной стоимости своей недвижимости (дома и участка с благоустройством) обращает комплексное

внимание и на качество и комфорт своей жизни в загородном поселке в целом. К сожалению, огромное количество прекрасных земельных участков безнадежно потеряны для создания там качественного загородного продукта. Людям, купившим там земельные участки и построившим дома, можно только посочувствовать. Уровень жизни там всегда будет проигрывать уровню жизни в современных поселках. Продать такие объекты на вторичном рынке довольно сложно. Именно из-за этого и появилось мнение, что «люди перестали покупать дачи». На самом деле, люди просто перестали покупать «плохие дачи в плохих проектах». Я вас уверяю, что качественные коттеджные поселки хорошо продавались как в 2007 году, в 2012-м, так и сейчас, в 2019 году.

***Тогда каким образом покупателю «загородки» сделать правильный выбор?***

На мой взгляд, покупка загородной недвижимости является более существенной и сложной задачей по сравнению с приобретением городского жилья. Городской рынок предельно структурирован. Примерно известна средняя стоимость среднестатистической квартиры

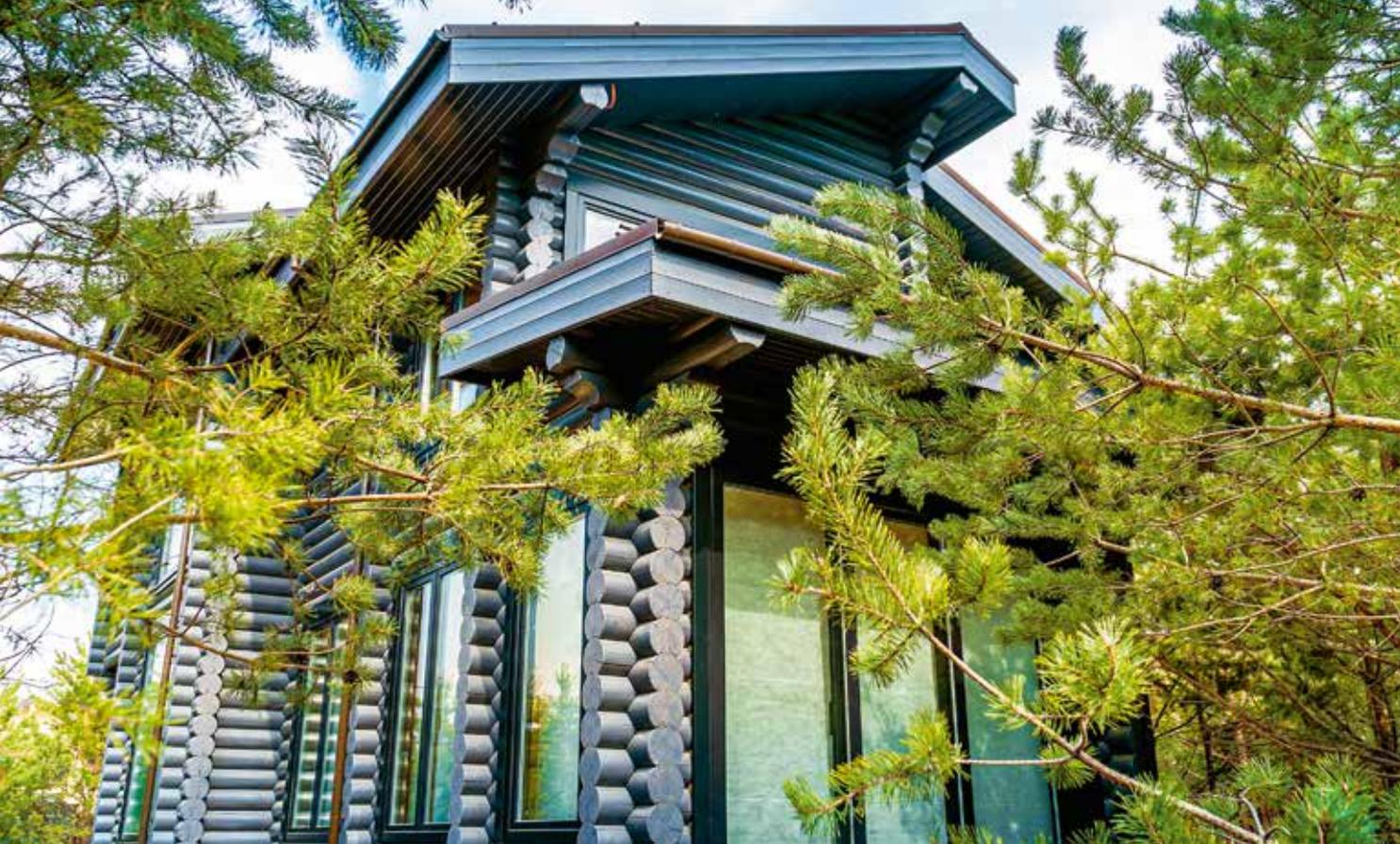


в любом районе города. Понятен и срок реализации на вторичном рынке, если такая задача возникнет. Также максимально понятны расходы на ремонт и обстановку, а также на содержание и эксплуатацию. По загородным проектам ситуация значительно сложнее. Как правило, первичная покупка загородной недвижимости идет на стадии, когда сложно понять возможность реализации девелопером задуманного. Также множественные варианты продукта — от простого земельного участка и участка с коммуникациями до различных базовых вариантов комплектации домовладения — существенно затрудняют покупателю возможность понять окончательную стоимость своего домовладения до момента, когда можно уже будет наслаждаться полноценной загородной жизнью. Вот и возникает сразу два «направления риска»: риск ошибки девелопера и риск ошибки покупателя. Если девелопера можно еще проверить (например, понаблюдав за темпом развития и продаж поселка в течение полугодия), то история каждого покупателя — сугубо индивидуальна. На это не всегда обращают должное внимание. По примеру городских квартир — наверное, мало кому понравится, что

в многоквартирном доме будет идти массовый ремонт и отделка квартир не первые один-два года, а пять и более лет... Пустующие квартиры также не доставляют комфорта — помимо сомнительных перспектив снова жить рядом с ремонтом добавляются риски сложной связи с хозяевами квартир в случае экстренной технической необходимости. Отсюда вывод для покупателя один — надо очень тщательно изучить рынок. Не поддаваться соблазну дешевой цены. Изучить девелопера и его реализованные проекты. Правильно рассчитать финансы и выбрать именно тот загородный проект, в котором всей семье будет интересно и комфортно жить не только в пределах своего дома и участка, а еще и на территории всего коттеджного поселка с понятным и социально-ментально близким окружением.

***Воспользуюсь вашим советом — давайте изучим рынок, девелопера... Какие основные особенности своего нового проекта — «Клубный поселок «СОЮЗ» — вы бы выделили для потенциальных покупателей?***

Начну, пожалуй, с истории создания самого «СОЮЗа». Смотрите, в данный момент мы



приступили к финальной стадии строительства и реализации нашего любимого поселка «Золотые Сосны», в котором нам удалось создать очень дружелюбную и качественную атмосферу жизни и отдыха. Такой формат проекта оказался очень востребованным, что который год подтверждается стабильными продажами. С 2016 года мы ежегодно строим и продаем более 50 домов. Средняя цена контракта за земельный участок и готовый к проживанию дом в 2019 году составила 8,7 млн руб. Нам удалось создать профессиональный и по-своему уникальный коллектив — девелоперскую компанию полного цикла, которая занимается строительством домов и инфраструктуры, эксплуатацией поселка и индивидуальным обслуживанием жителей, маркетингом и продажами, организацией досуга и отдыха в поселке. Понимая, что поселок «Золотые Сосны» будет завершен и полностью продан к началу 2021 года, а также анализируя рост спроса со стороны потенциальных покупателей на качественные загородные проекты, мы в 2018 году приступили к поиску земельного участка для нового проекта.

Как я уже говорил выше — качественных и нетронутых земельных участков под современный загородный поселок в Подмосковье осталось не так уж и много. Детально изучив более 20 конкретных предложений, мы остановились на красивом и живописном месте недалеко от Пестовского водохранилища. Всего в 40 км от МКАД по Ярославскому направлению, с наличием альтернативных маршрутов через Осташковское и Дмитровское шоссе.

Огромный лесной массив с двух сторон поселка и шаговая доступность широкой реки делает наш «СОЮЗ» одним из самых красивых мест ближнего Подмосковья. В «СОЮЗ» мы возьмем все лучшее из того, что нам удалось создать в «Золотых Соснах». Качественные дома, внутренняя поселковая инфраструктура уровня дома отдыха, удобная для жителей сервисная и эксплуатационная службы. Сравнительно небольшое количество домовладений (всего 92) позволяет сделать «СОЮЗ» клубным поселком бизнес-класса. Средний контракт (земельный участок, коммуникации, инфраструктура и готовый к проживанию дом) будет стоить порядка 12–13 млн руб.





***Интересно, а «СОЮЗ» уже успел повторить успех «Золотых Сосен»?***

Учитывая тот факт, что мы вошли в сделку по приобретению проекта в июле 2019 года, а в конце августа 2019 года уже начали продажи и активное строительство инфраструктурных и инженерных объектов, количество сделок на середину ноября 2019 года в количестве 14 проданных контрактов — однозначно показывает правильность выбранного нами пути. По нашему плану мы хотим закончить строительство и реализацию «СОЮЗа» к началу 2022 года.

***Девелоперская компания ZS-Group заслужила своими проектами и отношением к делу***



***статус успешной и уважаемого застройщика на загородном рынке. Есть ли у вас какая-то универсальная формула создания качественных загородных проектов?***

Я думаю, что правильно будет говорить не о «формуле», а о «рецепте». Загородная недвижимость — это, прежде всего, эмоции. Мы все буквально живем нашей работой, нашими проектами. Помимо расчетов, в нашем бизнесе есть место для творчества. Невозможно одними схемами и формулами создать продукты, которые будут успешны и комфортны для жизни всех поколений наших покупателей.

На первое по значимости место я поставлю команду. Большая заслуга руководителей ZS-Group в том, что у нас создана боевая, амбициозная и работоспособная команда, которая знает, понимает и любит свое дело. Вторым фактором (наверное, ключевым) являются деньги, вернее, их наличие. Имея в своем портфеле такой успешный проект, как «Золотые Сосны», мы уверенно чувствовали себя на запуске поселка «СОЮЗ». Команда и деньги позволяют создавать именно те продукты, которые мы создаем — а это концептуальные поселки в красивых местах, с развитой внутренней инфраструктурой и сервисом и готовыми к проживанию домами. А наличие концепции создания и развития каждого проекта позволяет нам хорошо себя чувствовать и формировать «чувство прекрасного» на загородном рынке у наших уважаемых и любимых покупателей. 

# НАЛОГОВОЕ УРАВНЕНИЕ

*У дачников выдался урожайный год... На льготы*

АВТОР  
Александр ХЛЫНОВ





ДАЧНЫЙ СЕЗОН 2019 ГОДА УЖЕ ЗАКРЫТ, НО ДАЧНАЯ ТЕМА ОСТАЕТСЯ АКТУАЛЬНОЙ ВВИДУ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ ОЧЕРЕДНЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПРИУСАДЕБНЫХ УЧАСТКОВ. ТАК, ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ В КОНЦЕ ОКТЯБРЯ ПОПРАВКИ В НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РФ УРАВНЯЛИ В ПРАВАХ ЧЛЕНОВ САДОВЫХ И ОГОРОДНЫХ ТОВАРИЩЕСТВ И ТЕХ, КТО ПО ТЕМ ИЛИ ИНЫМ ПРИЧИНАМ ИМИ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ. ЧТО ДАЕТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО НОВШЕСТВО — ВЫЯСНИЛ ДН.

**П**резидент России Владимир Путин 29 октября подписал закон № 321-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ», согласно которому взносы не членов садоводческих и огородных товариществ не будут учитываться при определении налоговой базы. Другими словами, деньги в виде взносов, поступающих от собственников дач, не вступивших в товарищество по той или иной причине, не будут облагаться налогом на прибыль. Но есть нюанс — нововведение распространяется только на те правоотношения, которые возникли в 2019 году, начиная с 1 января.

#### **ПО СПРАВЕДЛИВОСТИ**

Напомним, что обязанность платить членские взносы всеми собственниками участков, находящихся на территории товарищества, независимо от того, являются они его членами или нет, была введена предыдущими поправками к закону о ведении садоводства и огородничества.

Собираемые в виде взносов средства идут на содержание объектов общего пользования, расположенные в границах территории садоводства или огородничества. Это дороги, линии электропередачи и водопровод, общие заборы, шлагбаумы, вывоз мусора и так далее, включая услуги и работы товарищества по управлению перечисленным имуществом — все то, чем пользуются собственники дач, независимо от наличия членства.

Новые поправки в закон, снимающие налоговое бремя со взносов собственников, не вступивших в товарищество, защищают их права. Это особенно подчеркнул председатель Комитета по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Госдумы РФ Николай Николаев: «У нас есть большое количество

*Из 60 млн российских дачников на преференции после осенних поправок в Налоговый кодекс РФ смогут рассчитывать, как минимум, 20 млн человек*



людей, которые живут на своих дачах, в садовых домах и не хотят быть членами садовых товариществ, как это было раньше, когда все были членами каких-то товариществ, но они также платят за инфраструктуру поселка, также платят какие-то взносы — и почему они должны платить налог больше, чем те люди, которые являются членами товарищества».

Таким образом, собственники участков, не являющиеся членами товариществ, отныне не будут платить больше своих соседей за содержание объектов общего пользования. Члены товариществ и не вступившие в него люди, находящиеся по сути в одинаковом положении, теперь уравниваются в правах и обязанностях. Николай Николаев заявил прямо — новые поправки «восстанавливают справедливость».

Согласно приведенной депутатом статистике, в России на сегодняшний день дачниками являются около 60 млн человек. Согласно результатам опросов, по тем или иным причинам в товариществах не состоит треть собственников дач — садовых и огородных участков. Таким образом, поправки в Налоговый кодекс



РФ облегчают жизнь 20 млн россиян, которые теперь будут платить меньше налогов, а главное — с юридической точки зрения ничем не будут отличаться от тех собственников земельных участков, которые являются членами садовых и огородных товариществ, как это было раньше.

Описанное положение стало основным, но не единственным полезным нововведением. Налоговый кодекс РФ пополнился еще несколькими уточнениями, о которых следует знать дачникам.

Во-первых, из официальных определений исчезли слова «дача», «дачный дом», «дачное строительство», «дачное некоммерческое объединение граждан» и «ведение дачного хозяйства». Вместо них теперь используются термины «садовый дом» и «садоводческий», которые несут ту же смысловую нагрузку, но имеют более точное определение объектов.

Во-вторых, чтобы не платить налоги в казну с продажи выращенных на садоводческих участках овощей, фруктов, приправ, а также скота, птицы и т.д., справку теперь нужно

получать в правлении товарищества собственников недвижимости, а не в правлении дачного, садоводческого или огороднического некоммерческого объединения.

### **БЕЗ «ОБИВАНИЯ ПОРОГОВ»**

Ранее, перед открытием дачного сезона, депутаты выступили с предложением не просто продлить на два года так называемую «дачную амнистию», которая завершилась в марте 2019 года, а, расширив, вывести ее на новый уровень. Уже в июле соответствующий законопроект № 267-ФЗ, разработанный председателем комитета Госдумы РФ по госстроительству и законодательству Павлом Крашенинниковым, был принят в первом чтении. В начале августа документ ратифицировал глава государства.

Новый закон подразумевает внесение ряда изменений в федеральные законы «О кадастровой деятельности», «О государственной регистрации недвижимости» и ряд других. Люди не только получили возможность оформить дома, гаражи и иные постройки на фундаменте



в собственность, но и смогут теперь сделать это по весьма упрощенной схеме, не требующей «обивания порогов».

Так, новая версия «дачной амнистии» позволяет самостоятельную подачу всех необходимых документов в Росреестр, включая технический план, без участия контролирующих органов, обращение к которым стало факультативным. Необязательным становится и уведомление о начале строительства, если объект начал возводиться до 4 августа 2018 года, — для регистрации прав собственности достаточно уведомления об окончании строительства. Проще стала и процедура проверки постройки.

«Дачная амнистия» второго поколения также отменяет публичные торги при покупке участков, находящихся в публичной собственности. То есть теперь люди могут не опасаться, что закрепленный за ними ранее и обустроенный ими участок может уйти другому человеку, заплатившему больше. Закрепленные ранее участки будут переходить в собственность людей бесплатно. Такое положение вещей существует до 1 марта 2021 года.

Дешевле стали и кадастровые работы, максимальная стоимость которых определяется

властями региона, а органы местного самоуправления теперь обязаны разъяснять гражданам и новые правила строительства, и процедуру оформления собственности на построенные объекты. Это исключает необходимость оплаты услуг сторонних специалистов.

Все изменения, предусмотренные новым вариантом «дачной амнистии», актуальны и полезны ввиду вступления в силу 1 января 2019 года федерального закона 217-ФЗ «О ведении садоводства и огородничества в личных целях». Он приравнял дома в садовых товариществах к постройкам на землях, предназначенных для индивидуального жилищного строительства, и позволил гражданам прописываться в них, если дома соответствуют ряду простых требований. То есть дом должен находиться в товариществе, расположенном на территории населенного пункта, иметь капитальные несущие конструкции, систему водоснабжения, подведенное электричество, канализацию, отопление, прогревающее дом минимум до +18 °С, вентиляцию и т.д.

Подробнее об этом и о новой «дачной амнистии» ДН писал этим летом в № 141. 



BP

# ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



bauman

house



## BAUMAN HOUSE

Bauman House – это комплекс, построенный на принципах школы Bauhaus. В основе её философии лежит превосходство функции над формой. Практичность, удобство, долговечность и эстетика – главные аспекты, на которых базируется проект.

Bauman House расположен в Басманном районе ЦАО в 5 минутах езды до ТТК и в 10-15 минутах – до Садового кольца. В пешей доступности Лефортовский парк, «Сокольники», Измайловский ПКЦО. Жилой комплекс занимает 1,16 га благоустроенной территории. Он состоит

из трёх 15-этажных корпусов, объединённых подземным стилобатом с паркингом и кладовыми помещениями для жильцов. На первых этажах корпусов находятся все необходимые объекты бытовой инфраструктуры. В третьем корпусе предусмотрена детская группа неполного дня на 25 мест.

В основе архитектурного решения корпусов – регулярная сетка оконных проемов, плавно перетекающая в панорамное остекление на углах зданий. На каждом этаже по 6-9 квартир, высота потолков – 2,9 м.

**КОРТРОС  
РЕЗИДЕНЦИИ**

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

Москва, Новая дорога ул., вл.11а, 116



## КВАРТАЛ ЖИЛЫХ НЕБОСКРЕБОВ HEADLINER

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

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

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

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

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

Планировочные решения предложены от квартир-студий от 29,5 м<sup>2</sup> до 3-комн. квартир от 40 до 117 м<sup>2</sup>. Квартиры предлагаются с отделкой «white box» и «под ключ» (четыре варианта авторского дизайна на выбор).



**КОРТРОС  
КВАРТАЛЫ**

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

**Москва, Шмитовский проезд, 39**



**URBAN  
SPACE  
2019**

ОРГАНИЗАТОРЫ:

**URBANUS**

**ARENDATOR RU**



# **РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ВЫХОДИТ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА. ПОДВОДИМ ИТОГИ ГОДА**

**25 НОЯБРЯ, МОСКВА  
COURTYARD MOSCOW CITY CENTER**

**40**

СПИКЕРОВ

**100**

УЧАСТНИКОВ

**3**

СЕССИИ

## **УСПЕЙТЕ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!**

ПАРТНЕРЫ:

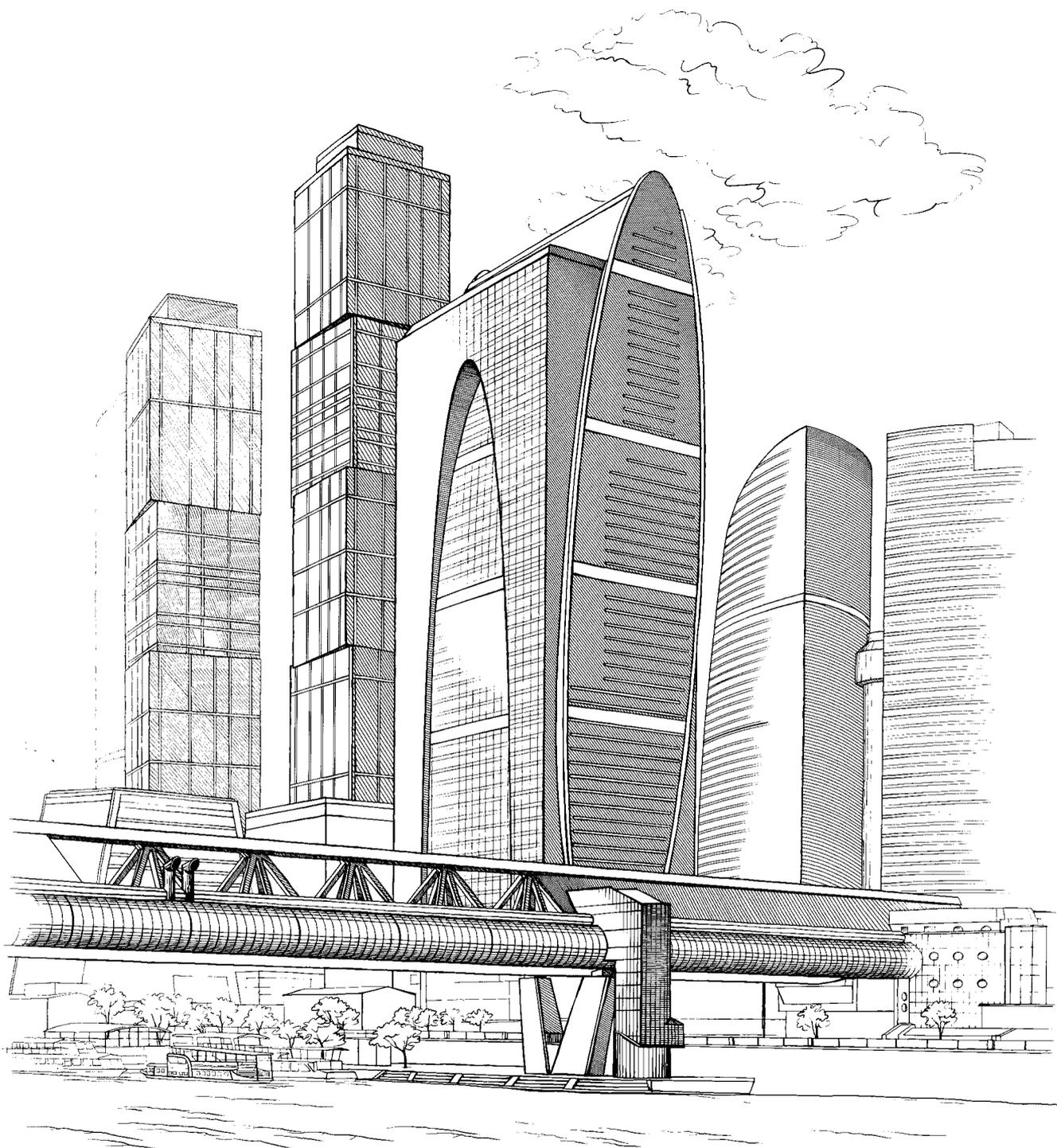
**Avito** НЕДВИЖИМОСТЬ



**bouton** realty

**OTIS**

**URBANSPACE2019.RU**



CR

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АВТОР  
Яна ВОЛОДИНА

# ИСКУССТВО БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

*Девелоперы стали проявлять интерес к технопаркам*

ИГРОКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НАЗЫВАЮТ ТЕХНОПАРКИ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИХСЯ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ СЕКТОРОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПОДОБНЫЕ «ОСОБЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕРРИТОРИИ» ВОСТРЕБОВАНЫ БИЗНЕСОМ, А ИХ РАЗВИТИЕ ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА В ВИДЕ РАЗЛИЧНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ И НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ РЕЗИДЕНТАМ И ДЕВЕЛОПЕРАМ ТЕХНОПАРКОВ.

**В** технопарках сегодня располагаются деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, предприятия, лаборатории, исследовательские институты, базируются как крупные компании, так и стартапы. Но главная особенность этих территорий — в научной составляющей, в объединении ее с технологической и технической базой для реализации различных инноваций. По сути своей это уникальные объекты, поскольку наладить бизнес-процессы на площадке с сотнями компаний совершенно разного профиля, да еще и взять на себя при этом функции по акселерации стартапов — это настоящее искусство. К такому выводу пришел ДН, изучив российский рынок технопарков.

#### ПУТАНИЦА В ПОНЯТИЯХ

В нашей стране технопарки появились недавно в отличие от западных стран. В Европе и Америке этот формат давно понятен и, как отмечает президент ГК «Основа», председатель совета директоров IT-технопарка «Физтехпарк» Александр Ручьев, представляет собой комфортную среду для развития и становления бизнеса на сильной научной базе, площадку для выращивания стартапов, поиска и развития ярких идей, которые могли бы вырасти в «единорогов». «В России же под технопарками иногда подразумевают абсолютно разные проекты, чаще всего, обычные офисные здания», — говорит он. Другие игроки рынка недвижимости тоже отмечают небольшую путаницу в определении этого сегмента. Некоторые эксперты к технопаркам относят индустриальные парки — специально организованные территории для размещения производств.

Если даже в бизнес-сообществе на этот счет мнения расходятся, то что говорить о простом обывателе, которому и вовсе сложно разобраться, что «с чем едят». Естественно, что самым известным и узнаваемым для них является технопарк «Сколково», поскольку об этой площадке много пишут в журналах и газетах, упоминают в телевизионных новостях. Это действительно классический технопарк, где размещаются около 250 компаний-резидентов, специализирующихся на приоритетных областях: IT, ядерной и биомедицинской технологиях, энергетической эффективности, телекоммуникациях и космосе. Но эта площадка, конечно же, не единственная в стране. «Всего в России действуют более 150 технопарков и индустриальных кластеров. С 2014 года их количество удвоилось», — приводит данные



официальный представитель A-Store Estates, девелопера делового квартала Neopolis, Еврения Лучицкая. Наибольшее число технопарков сосредоточено в Москве и Московской области — свыше 30 объектов совокупной площадью более 2 млн м<sup>2</sup>. По прогнозам экспертов, их число в ближайшие три года увеличится до 50.

Партнер, генеральный директор Q1 Group Екатерина Ньюман говорит, что требования к строительству технопарков прописаны в национальном стандарте. «Как правило, это новые здания, площадь их должна составлять не менее 5 тыс. м<sup>2</sup>, территория — занимать не менее 3,5 га. В большинстве случаев технопарк — это кластер офисных, складских и производственных площадей — складских в наименьшей степени, поскольку основная специализация технопарков сегодня — IT-отрасль», — уточняет она. Однако в Москве технопарки — это не обязательно новое строительство. Чаще всего они располагаются на территории бывших заводов, например, «Слава», «Мосгормаш», «Калибр», «Сапфир». С одной стороны, как отмечает директор по девелопменту KR Properties Александр Подусков, помещения заводов полностью подходят под функционал технопарков, они спроектированы таким

образом, что позволяют разместить склады, производства, лаборатории и т.д. Но с другой стороны, здесь сложно использовать современное оборудование, требующее совершенно иных нагрузок. Инженерные сети либо придется полностью переделывать, либо мириться с существующими мощностями и технологиями. В качестве исключения эксперт приводит московский технопарк Pererva, построенный в формате Light Industrial. «Комплекс состоит из десяти автономных зданий. Все производственные модули построены с нуля с учетом современных требований к инженерным системам. Часть помещений будет отдана под инфраструктуру. В старом фонде обычно не предусматривалась подобная функция, а ведь она критически важна для комфортной работы. Объектов такого формата — гибких, современных, с проработанной системой логистики и развитой инфраструктурой для резидентов — в ближайшие десять лет станет больше», — считает эксперт.

В компании «Рота Индустрия» называют преимущества индустриальных проектов greenfield и brownfield, то есть площадок вновь создаваемых и реконструируемых. «Первый формат позволяет крупным компаниям

выстроить инженерную инфраструктуру под себя. Второй — дает возможность в максимально сжатые сроки запустить проект на уже имеющейся базе. На таких площадках обычно уже есть постройки и коммуникации, оставшиеся от прежних производств. Такой вариант больше подходит для малого и среднего бизнеса», — поясняют эксперты.

### АКСЕЛЕРАЦИЯ ДЛЯ СТАРТАПОВ

Еще один классический представитель технопарка — «Физтехпарк». На его площадке объединены как крупные ИТ-корпорации, так и молодые, перспективные компании. Направления их работы охватывают разные сферы — робототехнику, микроэлектронику, блокчейн и пр. Технопарк предлагает своим резидентам не только высокотехнологичную инфраструктуру, но и программы интенсивного развития стартапа через обучение, нетворкинг, экспертную и менторскую поддержку. Здесь регулярно проходят акселерацию десятки стартапов, проводятся разнообразные профильные конференции, деловые встречи, хакатоны. К моноотраслевым технопаркам эксперты относят также «Рикор» (информационно-коммуникационные технологии) и «Фотонику» (оптика и фотоника). Среди многоотраслевых называют Nagatino-i-Land (60 компаний различного профиля, из них около 40 производственных компаний), «Строгино», нанотехнологический центр «ТехноСпарк».

Александр Ручьев уверен, что для успешной работы у технопарка должен быть свой профиль, идея, хорошая транспортная доступность, развитая собственная (кафе, рестораны, спортзалы) и внешняя инфраструктура. «Рядом должны быть расположены профильные вузы с фундаментальной научной базой, сотрудники и студенты которых могли бы приносить свежие идеи, новые, прорывные знания. Инфраструктура самого технопарка должна позволить резидентам осуществлять свою деятельность в формате 24/7. В идеале технопарки должны предусматривать в том числе апартаменты или гостиницы. «Физтехпарк», к примеру, находится рядом с Московским физико-техническим институтом (МФТИ). Именно его выпускники предложили идею создания технопарка, которую поддержало правительство Москвы и Министерство связи РФ. По сути, это первый технопарк в сфере ИТ, создание которого было инициировано теми, кто затем стал его резидентом и сегодня занимается его управлением», — добавляет он.



В Московском регионе, по словам коммерческого директора RDI Валерия Кузнецова, среди арендаторов технопарков наиболее широко представлены компании логистического сектора, пищевой, автомобильной, строительной промышленности, производители товаров народного потребления и электроники. «Большую часть площадей (70%) занимают логистические операторы и складские организации, на промышленные компании приходится около 30% площадей. В качестве резидентов наиболее привлекательны западные компании. Они пунктуальны в исполнении своих обязательств, в том числе финансовых. У них намного более серьезные финансовые, юридические, репутационные возможности, чем у тех, кто работает только на национальных рынках. Маловероятно, что крупные иностранные партнеры перестанут платить за аренду. Кроме того, выбирая штаб-квартиру для офиса или производства, западные компании рассчитывают на долгосрочные отношения. Менее надежны небольшие компании. У них выше риски — бизнес-модель еще не отработана, и нет подушки безопасности. Серьезные изменения законодательства или внешние обстоятельства могут стать форс-мажором для таких фирм», — рассказывает он.



Евгения Лучицкая, ссылаясь на данные исследования Ассоциации кластеров и технопарков России, говорит, что средние ставки на офисы в технопарках (с учетом московских объектов) находятся на уровне 6 тыс. руб. за «квадрат» в год. «В столичных объектах арендные ставки на офисы варьируются от 8 до 24 тыс. руб. (в «Сколково»). При этом уровень вакансий в столичных технопарках не превышает 5%, тогда как в деловых центрах Москвы, по данным CBRE, в III квартале 2019 года доля свободных помещений достигала 10,3%», — сравнивает она.

#### **ПРЕФЕРЕНЦИИ РЕЗИДЕНТАМ**

Эксперты рынка сходятся в одном: главное преимущество технопарков — это наличие различных преференций и льгот для резидентов, и не только. «Столичные власти поддерживают технопарки за счет льготной ставки годовой арендной платы от кадастровой



стоимости земельного участка: сейчас она составляет 0,01% для технопарков и технополисов и 0,3% для промышленных комплексов. Кроме того, управляющая компания полностью освобождается от налога на имущество. Минимизируется и земельный налог (до 0,7%). При расходах на строительство коммунальной, технологической и транспортной инфраструктуры, а также зданий для резидентов управляющая компания получит возмещение затрат на уплату процентов по кредитам», — перечисляет Евгения Лучицкая и добавляет, что еще резиденты могут арендовать в технопарке не только помещения, но и лабораторное или производственное оборудование. «Особый статус технопарков позволяет получать резидентам все эти услуги по более низким ставкам, а также рассчитывать на налоговые льготы (ставка налога на прибыль составляет 12,5%)», — уточняет она.

Инвестиции в строительство технопарка могут варьироваться от нескольких десятков миллионов до сотен или даже миллиардов рублей. В ближайшее время компания «Рота Индустрия» выведет на рынок несколько индустриальных парков: «Дубровки», «Чернское», «Никольское», «Митрополье» и др. «Вложить в развитие проектов компания планирует 2 млрд руб. собственных средств», — рассказали в компании. Еще пример. Сумма инвестиций в технопарк М4 (типа greenfield), расположенный в 8 км от Москвы на Каширском шоссе, по словам Валерия Кузнецова, составила \$30 млн. Объект занимает 108 га, его территория зонирована таким образом, что здесь могут размещаться и предприятия пищевой промышленности, и другие производства. «При варианте built-to-suit девелоперу выгоднее строить технопарк типа greenfield. Доход в этом случае образуется из продажи земли, услуг по созданию инженерных сетей и подряда на строительство предприятия. Если выбран иной путь (не built-to-suit), то прибыль

*В ближайшие годы в России возможно открытие еще десятка новых технопарков, в основном — на базе научных институтов*

складывается из стоимости участка и подведения коммуникаций. При этом, когда есть необходимые лимиты по газу, электроэнергии, воде, то отсутствуют затраты на подведение коммуникаций. К тому же получается серьезная экономия времени, а это деньги. Если резидент найдет подходящее место для организации производства в парке brownfield, то он, скорее всего, этим удовлетворится. Но этот вариант ограничивает возможности клиента. Здесь, к примеру, сложно организовать вредные производства с большой санитарно-защитной зоной», — поясняет эксперт.

Александр Ручьев говорит, что технопарки способствуют развитию бизнеса и внедрению новых технологий. «Попадая в технопарки, небольшие компании или стартапы растут, набирают обороты и могут даже превратиться в крупные международные компании. А вместе с ростом они создают большое количество рабочих мест, платят налоги, которые потом идут на строительство объектов социальной



инфраструктуры, ремонт и строительство новых дорог и прочее», — перечисляет он. Одним словом, технопарки привлекательны как для резидентов, так и для государства и управляющих компаний. В небольших городах России, в том числе Подмосковья, технопарки выступают градообразующими предприятиями. Эксперты компании «Рота Индустрия» тоже говорят о том, что Московская область заинтересована в развитии индустриальных парков, так как это влечет развитие промышленности, увеличение ВВП региона, как следствие, создание новых рабочих мест и, самое главное — увеличение отчислений в бюджет. Поэтому власти содействуют в решении вопросов с подведением коммуникаций, организации инфраструктуры и снижении административных барьеров.

#### **ДАЛЕКО ПОЙДЕТ**

Игроки рынка недвижимости консолидированы еще и в вопросе дальнейших перспектив технопарков. Они считают, что этот сегмент коммерческой недвижимости имеет большой потенциал для развития не только

в Московском регионе, но и в России в целом. Этому способствует, в том числе, как считает Валерий Кузнецов, проводимая политика импортозамещения. «В ближайшие три-пять лет возможно открытие еще около десятка технопарков, в основном на базе институтов, развивающихся с государственным участием», — прогнозирует Екатерина Ньюман. Причем многие проекты уже заявлены. Например, в этом году власти Москвы инициировали создание научно-технологической долины МГУ «Воробьевы горы» и космического научно-производственного центра имени М. В. Хруничева.

Коммерческий же успех таких технопарков, как отмечает Александр Ручьев, во многом зависит от формата самого кластера, работы управляющей компании и, конечно, экономической среды в целом. По его мнению, важна активность управляющей компании, которая должна взять на себя роль модератора и с учетом действующей инфраструктуры давать возможность резидентам общаться между собой, обмениваться идеями, налаживать полезные деловые связи. Без этого технопарк превратится в обычный бизнес-центр. (PH)



ZD

# ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# ВАМ ВЕЛОРАЙ ИЛИ ДЖУНГЛИ?

*Представляем три нетипичные страны для вложений в недвижимость*

АВТОР

*Руслан ГАЛИМОВ, аналитик Tranio.ru*





ВПЕРВЫЕ ВКЛАДЫВАЯ ДЕНЬГИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ИНВЕСТОР ЗАМЕЧАЕТ ТОЛЬКО ТЕ СТРАНЫ, КОТОРЫЕ ЧАСТО УПОМИНАЮТСЯ В СТАТЬЯХ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ, КОТОРЫЕ ОН ЗНАЕТ КАК ТУРИСТ ИЛИ КОТОРЫЕ ОБЫЧНО ВЫБИРАЮТ ЕГО СООТЕЧЕСТВЕННИКИ. ПРИ ЭТОМ В МИРЕ СУЩЕСТВУЮТ И ВЕСЬМА «ЭКЗОТИЧЕСКИЕ» ГОСУДАРСТВА, В КОТОРЫХ, ОКАЗЫВАЕТСЯ, ТОЖЕ МОЖНО ВЫГОДНО ВЛОЖИТЬСЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ.

**А**налитики международного брокера недвижимости Tranio рассказали ДН о трех таких нетипичных — с точки зрения инвестиций — странах. Это недооцененные экспертами инвестрынка Нидерланды с растущими ценами на недвижимость, спокойное Никарагуа с дешевым жильем у моря и небольшой Белиз с перспективным элитным сегментом.

#### **НИДЕРЛАНДЫ: ДЛЯ ТЕХ, КТО ИЩЕТ СТАБИЛЬНОСТИ**

Страна-рай для велосипедистов и бизнесменов нечасто попадает в топы направлений для инвесторов. Нидерланды не испытывают недостатка в инвестициях: в 2018 году страна приняла почти \$70 млрд иностранных вложений. К 2017 году основными инвесторами были жители США. Их вклад составил около 20% прямых зарубежных инвестиций (foreign direct investment, FDI). Однако лишь чуть более 1% инвестиций приходилось на покупку недвижимости, а основная часть поступала в финансовый сектор экономики.

Сейчас страна находится в фазе активного роста цен на недвижимость. В Амстердаме по состоянию на I квартал 2019 года цены на дома, по данным Global Property Guide, выросли на 6,2% по сравнению с ценами, которые были год назад.

Квартальный рост цен на жилую недвижимость составил 1,4%. Дом в столице стоит в среднем чуть более €472 тыс., средние цены на жилье — €301 тыс. Рост стоимости квартир опережает рост стоимости домов почти в два раза — цены на квартиры в Амстердаме выросли на 11,7%. Квартиру можно купить в среднем за €265 тыс.

Тенденция роста цен на недвижимость в Нидерландах не прекращается с 2015 года,



#### Почему выгодно инвестировать в Нидерланды?

- Пока не видно предпосылок перегретости рынка.
- В стране высокий спрос на недвижимость.
- Более 90% жителей могут общаться на английском языке, что упрощает общение.
- В стране высокий уровень жизни — Нидерланды занимают шестое место по уровню жизни в рейтинге Numbeo.

и пока нет явных признаков, что этот процесс может остановиться. Однако рост цен сказывается на доступности недвижимости для населения страны, что может влиять на перепродажу.

Несмотря на то что в Нидерландах достаточно высокие заработные платы, приобретение жилья, по информации Numbeo, стало менее доступно для жителей Амстердама. В частности, индекс price to income, с помощью которого описывается соотношение цены на недвижимость к доходу жителей, вырос на 10% и стал равен 12. Это значит, что теперь средняя семья для покупки квартиры площадью 90 м<sup>2</sup> должна потратить 12 годовых доходов.

Нельзя сказать, что нынешнее значение критично, оно все еще ниже, чем в большинстве столиц Европы. Тем не менее

можно утверждать, что рост заработных плат в Нидерландах не успевает за ростом цен на недвижимость.

#### НИКАРАГУА: ДЛЯ ТЕХ, КТО ГОТОВ РИСКНУТЬ

ВВП этой страны примерно на 15,5% состоит из сельского хозяйства, из-за чего многие инвесторы не обращают внимания на Никарагуа. Однако теплый и приятный климат привлекает туристов, которые хотят арендовать жилье. При этом в Никарагуа нет ограничений для иностранцев, желающих вложиться в недвижимость. По информации ассоциации инвесторов и застройщиков страны (Nicaraguan Association of Investors and Developers), земля в Никарагуа — самая дешевая в Центральной Америке,



что может быть интересно для инвесторов с небольшим капиталом.

Страна в Центральной Америке с населением чуть более 6 млн человек за 2018 год привлекла \$359 млн иностранных инвестиций — почти в 2,5 раза меньше, чем в 2016 году. Это связано с тем, что в апреле 2018 года в Никарагуа произошли протесты, которые привели к смене власти.

Нестабильность породила настоящий период скидок. Можно найти дом с двумя спальнями на берегу моря всего за \$90 тыс. После апрельского кризиса в 2018 году цены на недвижимость упали как минимум на 25%, сообщает Bloomberg. Поймать такой момент выгодно, особенно если инвестор может себе позволить долгосрочные вложения.

Если вы решите купить домик в Никарагуа, помните, что рынок недвижимости практически не регулируется законами страны. Брокером недвижимости может стать любой, юридической ответственности за предоставленную информацию нет, поэтому здесь действует немало аферистов. Придется потрудиться, чтобы найти приличного риелтора, который не обманет. Заранее позаботьтесь о том, чтобы у вас был хороший адвокат.

#### **БЕЛИЗ: ДЛЯ ТЕХ, КТО СЧИТАЕТ, ЧТО РИСК ДОЛЖЕН БЫТЬ УМЕРЕННЫМ**

Белиз, как и Никарагуа, находится в Центральной Америке, граничит с Мексикой и Гватемалой. Население страны сравнимо с небольшим городом: в Белизе живут 347 тыс. человек.

#### **Почему выгодно инвестировать в Никарагуа?**

- Страну посещают туристы.
- Иностранцы могут беспрепятственно приобретать недвижимость в Никарагуа.
- Здесь самая дешевая в Центральной Америке земля.
- Нестабильность в стране породила период крупных скидок.

### Почему выгодно инвестировать в Белиз?

- Пять лет назад самый крупный остров Амбергрис-Кайе и округ Белиза Кайо этой крошечной страны включили в топ-10 лучших мест для инвестиций, по рейтингу CBS News.
- До кризиса цены на недвижимость в стране росли ежегодно на 30%, потом упали, а теперь стали выше докризисного уровня.
- Туризм в стране развивается, поэтому постепенно растут цены на покупку и аренду недвижимости. Особенно страну любят туристы, которые интересуются долгосрочной арендой.
- В стране есть льготы для пенсионеров. Когда-нибудь вы сможете прекратить сдавать дом и с комфортом провести в нем старость.



Еще в 2014 году американская телерадиосеть CBS включила округ Белиза Кайо и остров Амбергрис-Кайе — в топ-10 лучших мест для инвестиций. В 2018 году страна привлекла только \$120 млн прямых инвестиций — совсем немного, но почти в пять раз больше, чем за год до этого, согласно докладу UNCTAD.

Основной поток инвестиций в недвижимость пришел в Белиз в начале XXI века, когда здесь начинал развиваться туризм и появился закон о поощрении пенсионеров — Retired Person Incentive Act (RPIA). Белиз стремится к урбанизации, «выходу из джунглей». Если раньше это действительно была страна для рыбаков и любителей дикого отдыха, то теперь правительство делает упор на создание туристического рая с сетевыми отелями. Благодаря этому цены на недвижимость увеличиваются, растет стоимость аренды.

С 2003 по 2007 год стоимость недвижимости в прибрежных и туристических районах

ежегодно росла на 30%. Цены упали во время кризиса, но со временем вернулись на докризисный уровень или даже стали выше.

Сейчас цены растут медленно: в сельском округе Кайо — на 5–7% в год. Однако тенденция роста цен есть даже в суровых джунглях благодаря повышенному вниманию туристов. Сюда также приезжает немало людей, которые хотят с комфортом встретить старость на побережье Карибского моря. Тем более что в Белизе действует одна из лучших в мире программ для пенсионеров — Qualified Retired Persons (QRP) Program.

Элитная недвижимость здесь все еще дешевле, чем в других странах Центральной Америки. В сентябре 2019 года в Кайо можно было найти домик с тремя-четырьмя спальными местами за \$300–400 тыс.

Приятный бонус: в Белизе нет ограничений для иностранцев на покупку недвижимости. Налог на недвижимость смехотворно низкий и редко превышает \$100–200 в год. (PH)



CF

# КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ



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

3-комн. квартира 120 м<sup>2</sup> в комплексе премиум класса в самом центре Москвы. Круглосуточная охрана и видеонаблюдение. Дизайн по авторскому проекту, вся техника: Miele, Geggenu, Kuppersbush, Gira, Daikin. Дубовый паркет.

+7(903) 774-56-50

www.moscow-realty.org



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

Квартира 76 м<sup>2</sup> с авторским ремонтом и эксклюзивной отделкой в доме на Патриарших. Расположена на 5-м этаже 7-этажного малоквартирного клубного дома 2006 г. постройки. Мебель мировых брендов, кухня «Snaidero», бытовая техника «Kuppersbusch» и «Miele». Видеонаблюдение, охрана, система ресепшн. Система бесперебойного электропитания, пожарная и охранная сигнализация, кухня-гостиная, спальня со своим с/у и французским балконом. Потолки — 3,4 м! Система кондиционирования «Daikin».

+7(965) 386-53-00

+7(499) 955-24-64

www.patriki.moscow



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

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

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



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

2-комн. кв-ра пл. 82 м<sup>2</sup>, кухня 12 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup>, жилая 60 м<sup>2</sup>, кухня 12 м<sup>2</sup>. 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 м<sup>2</sup>. 17/17 этажного панельного дома. Квартира в отличном состоянии продается с мебелью и техникой. Документы в порядке. Отличный район оборудована детская площадка, в шаговой доступности дворец спорта «Олимпийский», школа, 3 детских сада, поликлиника, магазины. 10 минут пешком до авто и железнодорожного вокзала. Звоните, покажем в любое удобное время. Цена 3,6 млн руб.

+7(968) 939-44-11

www.etalon2016.ru



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

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

Елена  
+7(903)781-19-96



**МОСКВА, М «БИБИРЕВО», ПУТЕВОЙ ПРОЕЗД, 2  
ПОМЕЩЕНИЕ НА ПРОДАЖУ ИЛИ В АРЕНДУ**

Помещение общ. пл. 1 420 м², 1 эт. 740 м² + 680 м² цоколь. Потолки 3,5 м. Под: супермаркет, услуги. Реновация! При сносе предоставление 1420 м² на 1-м эт. новостройки или компенсация по высокой цене! Продажа: 98 млн руб. Хороший торг!

+7(929) 977-57-77



**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 выдана. Согласно проекту: пл. застройки 1 014 м², общ. пл. здания 10 092,5 м², в т.ч. надземная – 6 487 м², подзем. – 3 605,5 м², кол-во эт. – 8 +3 подзем. уровня. Положительное заключение Мосгорэкспертизы получено. От метро - 3 минуты пешком. Близость к площади трех вокзалов Цена: 600 000 000 руб.

+7(926) 872-26-72



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

Аренда: 107 м², 1 этаж, под чистовую отделку.  
Применение: магазин, услуги, офис.  
Есть аналоги в п. Вешки: 4 км от МКАД по Алтуфьевскому шоссе.

+7(926) 704-41-82

[www.b4b.moscow](http://www.b4b.moscow)



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

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

+7(495) 181-28-39  
[www.odinburg.ru](http://www.odinburg.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](http://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 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup> до 69 м<sup>2</sup> + 1 машиноместо. Потолки 3 м. Панорамные окна. Патио на 1-х эт. Все коммуникации. Развитая инф-ра мультитерриториального поселка. Ландшафтный дизайн. Автобус до ст. «Домодедово». Цена: от 3,2 млн руб.  
**+7(495) 181-05-06 www.usupovo-lp.ru**



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

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

**+7(495) 181-05-06 www.usupovo-lp.ru**



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

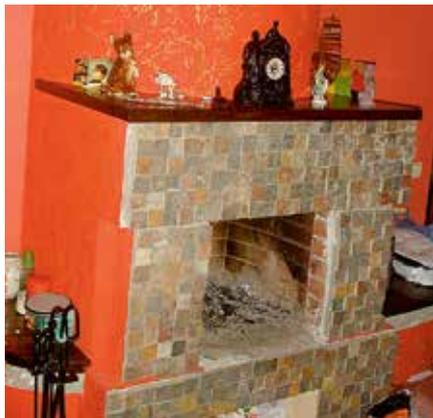
Земельный участок в уютном охр. застроенном поселке, 15 сот., правильной формы, все коммуникации - центральные, оплачены. Рядом вся инфраструктура Рублевского ш., отличная дорога, магазины, школа, д/сад, фитнес. Цена: \$700 000

**+7(985) 765-94-47 Собственник**



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

Продается 3-уровневый кирпичный дом в охраняемом коттеджном поселке. Площадь дома 400 м<sup>2</sup>, 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. ЛЕГЧИЦЕВО**

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 м<sup>2</sup>, 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 площадь 172 м<sup>2</sup>. 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 м<sup>2</sup>, 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](http://www.evro-real-estate.ru)



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

Продается комфортабельный коттедж с террасой 130 м<sup>2</sup>, на участке площадью 1 203 м<sup>2</sup>. 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 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup>, 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 м<sup>2</sup>. На каждом этаже кухня, санузел. Возможно увеличение строительства до третьего этажа.

Центральная канализация, спутниковая антенна, кондиционер.

Участок площадью 380 м<sup>2</sup>. 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

# УЧАСТНИКИ ПРЕМИИ



**МФК AQUATORIA**

Wainbridge



**SOHO+NOHO**

Wainbridge



**«ДОЛГОРУКОВСКАЯ 25»**

ГК «БЭЛ Девелопмент»



**«ДОМ С АТЛАНТАМИ»**

«ВМС Девелопмент»



**ЖК «СОБЫТИЕ»**

«Донстрой»



**ЖК LIFE-БОТАНИЧЕСКИЙ  
САД 2**

ГК «Пионер»



**LIFE-КУТУЗОВСКИЙ**

ГК «Пионер»



**RIVER PARK**

Ривер Парк



**КОМПЛЕКС «ЦАРЕВ САД»**

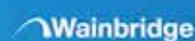
«Сбербанк Капитал»

Партнеры премии:



Независимый консультант

Партнеры номинации:



### МИКРОРАЙОН «ДОМАШНИЙ»

«Группа ПСН»



### «ГОРОД НА РЕКЕ ТУШИНО-2018»

ООО «Стадион Спартак»



### ЖК LIFE-БОТАНИЧЕСКИЙ САД

ГК «Пионер»



### СОБРАНИЕ КЛУБНЫХ ДОМОВ ОРДЫНКА

INSIGMA GROUP



### КОМПЛЕКС ОСОБНЯКОВ «МЕЦЕНАТ»

АО «Москапстрой-ТН»



### PRIME PARK

Optima Development



### ЖК LIFE-ВАРШАВСКАЯ

ГК «Пионер»

БОЛЬШЕ НОМИНАНТОВ НА  
**URBANAWARDS.RU**



# 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, Лосинный остров; в радиусе 20 мин ходьбы более 100 кафе, ресторанов и клубов на любой вкус

| Проект благоустройства от легендарного бюро Gillespies; насыщенная инфраструктура квартала: семейные пространства для отдыха, гастрономические улицы, школа и детский сад на своей территории, оригинальные детские площадки и оформление дворов

| 5 корпусов переменной этажности — от 11 до 35 этажей, уникальная архитектура от четырёх ведущих архитектурных бюро — AECOM, APEX, Остоженка, ТПО Резерв; подземный паркинг на 1400 мест

| Широкий выбор квартир с функциональными эргономичными планировками, увеличенным остеклением и панорамными видами — на Останкинскую башню — от студий и евроквартир до редких форматов — пентхаусов и ситихаусов

| Эксклюзивные программы досуга жителей: мероприятия выходного дня, тематические вечеринки на крыше, детские развивающие программы при участии аниматоров и кураторов двора

| Концепция мест общего пользования от дизайн-бюро NOWADAYS