145
ДЕКАБРЬ 2019 –
ЯНВАРЬ 2020
ISSN 1814-1978

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

ГОВОРЯТ ПОД НОВЫЙ ГОД

НЮАНСЫ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ С СЕЗОННЫМИ СКИДКАМИ *стр. 28*

ILOVE
Старт продаж квартир
с дизайнерской отделкой

Предлагается на выбор 3 варианта отделки

Неоклассический стиль

Неоклассика – выбор тех, кому хочется изящной, элегантной простоты, но в современном исполнении. Неоклассический стиль отделки позволит вам создать собственную интерпретацию классических решений в интерьере вашей квартиры.

Современный стиль (модерн)

Стиль модерн прост, но не имеет аналогов. В нём преобладает округлость, плавные линии и мягкие краски. Он сочетает эстетику и практичность. Этот стиль идеально подойдёт как для оформления просторной квартиры евроформата, так и для квартиры-студии.

Скандинавский стиль (хюгге)

В проекте, вдохновлённом философией хюгге, нельзя было не предусмотреть скандинавский стиль отделки! Главная особенность скандинавского стиля – обилие природных материалов и пастельная палитра с преобладанием белого цвета, создающая светлое воздушное пространство квартиры.

КОРТРОС КВАРТАЛЫ

DN

6 ..... Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проект

16.....Cambridge в «Березках»

Тенденции

20.....На рекордной высоте

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Главное

28.....Снегопад скидок

Интервью

38.....«Под ключ»

Обзор

44.....Минус на плюс

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

54.....Новостройки и поселки

VD

ВСЕ ДЛЯ ДОМА

Тонкости

58.....Гармония праздника

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Аналитика

64.....Эпоха трансформации

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тонкости

70.....Сдать по случаю

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

76.....Объекты недвижимости на продажу

Новый год уже совсем близко. Это то волшебное время, когда все мы можем стать немножко детьми и радоваться волшебству, предвкушая самый теплый и таинственный праздник в году, ночь, когда мы все верим в чудо. Самое главное, что дарит нам этот праздник, - это душевное тепло и внутреннюю гармонию от того, что мы можем разделить этот момент с близкими нам людьми, с семьей и друзьями.

Читайте на стр. 58

Фото: Shutterstock.com

VILLAGIO
ESTATE

ТАУНХАУСЫ FUTURO PARK ЯРКИЕ ЗИМНИЕ СКИДКИ

АКЦИЯ!

До 31 января 2020 года компания Villagio Estate снижает цены на избранные таунхаусы в поселке премиум-класса Futuro Park. Стоимость трехэтажного дома в охраняемом клубном поселке и собственной инфраструктурой составит от 90 000 руб. за квадратный метр*.
Спешите приобрести современный таунхаус с участком, панорамным остеклением и открытой площадкой на кровле на выгодных новогодних условиях!

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.VILLAGIO-CITY.RU

(495) 139 20 86

Акция действует в период с 1.12.2019 по 31.01.2020. Таунхаусы в поселке Футуро Парк с ценой от 90 тыс. за м². Количество таунхаусов, участвующих в акции ограничено. Информация об организаторе, правилах и сроках проведения акции, количестве таунхаусов, месте и порядке их приобретения на сайте villagio-city.ru. Застройщик и организатор акции ООО «ИнвестЛэнд», проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Реклама.

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

+7 (495) 983–10–64
+7 (495) 983–10–65

@dnmagazin

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласькова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotbox.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru

ОБЛОЖКА
Роман Новоселов

Иллюстратор
Данил Гнездилов

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 законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

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

Рекламные материалы

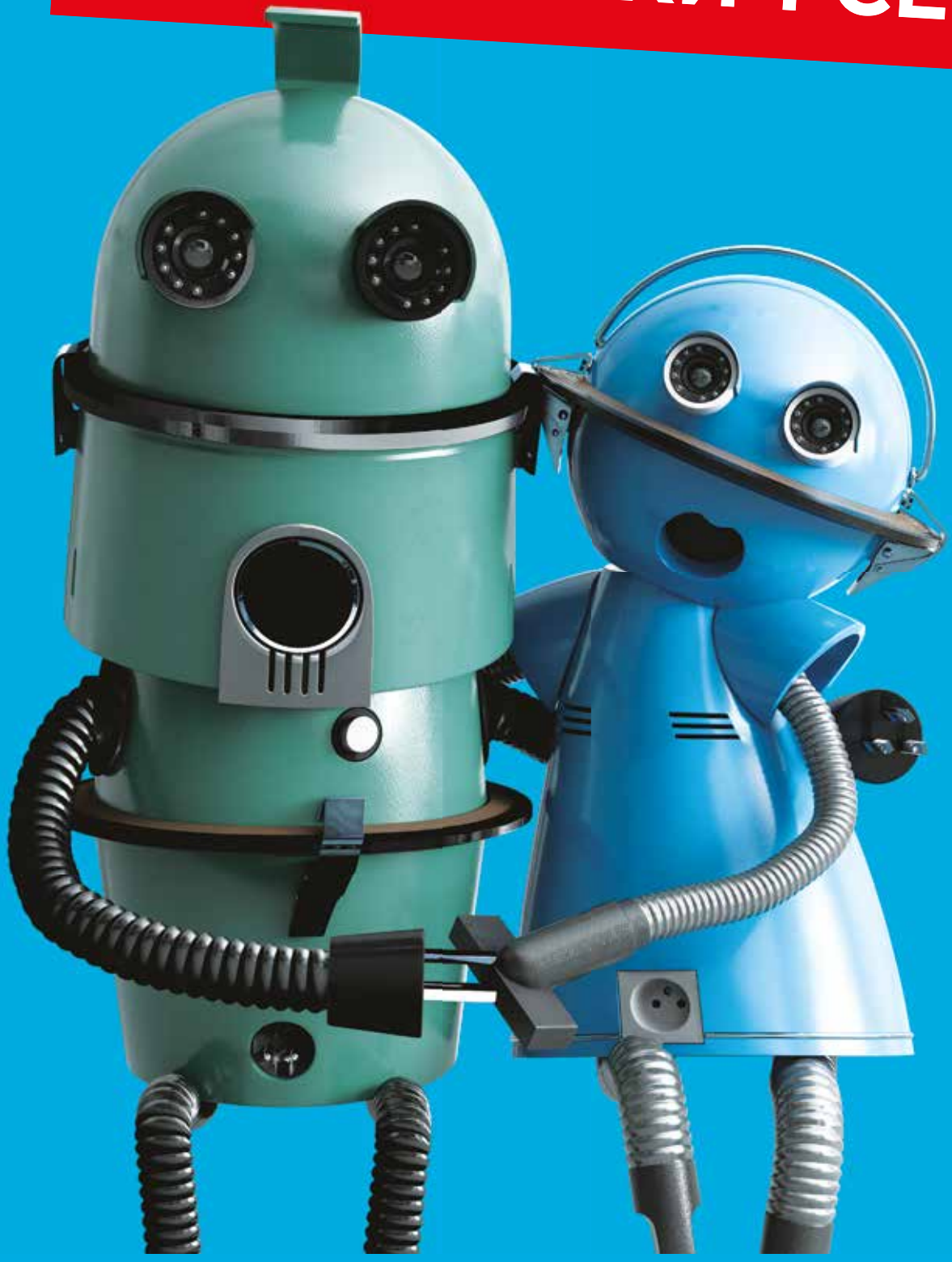
Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале «Дайджест российской и зарубежной недвижимости», запрещается без письменного согласия редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламе.

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

Смотри бесплатно на Youtube

жизненный сериал

ПЫЛЕСОСИКИ 1 СЕРИЯ



КУПИ КВАРТИРУ И ЖИВИ КАК ЧЕЛОВЕК!

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

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

РАЗМЕР НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ

Все российские застройщики, работающие сейчас на рынке, имеют равный доступ к банковскому кредитованию. К такому выводу пришли аналитики ДОМ.РФ. «Зависимости между доступностью проектного финансирования с использованием эскроу-счетов и размером застройщика (или площадью строящегося им жилья) — не выявлено, — сообщили они ДН. — Уровень проникновения новых механизмов финансирования жилищного строительства примерно на одинаковом уровне». Так, к примеру, среди малого девелоперского бизнеса (свыше 2 тыс. компаний) доля строящегося жилья с привлечением проектного финансирования и использованием эскроу-счетов составляет 21,5%. В группе средних застройщиков (490 компаний) — 23%. А у восьми крупнейших девелоперов страны — доля проектов, перешедших на «новые рельсы», лишь немногим больше — 24,6%. Не зафиксировали специалисты ДОМ.РФ и взаимосвязи между численностью населения городов и уровнем проникновения в них эскроу-счетов. В миллионниках, крупных, средних и малых населенных пунктах он сопоставим и находится в пределах 20–23%.

ПЕРЕХОДНЫЕ ИТОГИ

Как стало известно ДН, на конец 2019 года в Москве действовало 552 разрешения на строительство почти 32 млн м² жилой недвижимости. При этом по «старой схеме», без эскроу-счетов, с привлечением денег дольщиков напрямую, сейчас возводится 63% всех столичных новостроек. Это 348 объектов общей площадью более 22 млн «квадратов», по которым заключено 112 тыс. ДДУ. Новые условия действуют на 20% московских строек. 108 домов на 6,1 млн м² (свыше 13 тыс. ДДУ) уже строится с применением проектного финансирования и с открытием эскроу-счетов. По словам председателя Москомстройинвеста Анастасии Пятовой, в целом переход на проектное финансирование прошел в городе достаточно плавно, резких скачков цен на жилье не произошло.

2,4
тыс. домов

общей площадью 24,3 млн «квадратов» реализуется сейчас в России через эскроу-счета

80
%

жилья, строящегося в РФ по новым правилам, возводится на деньги Сбербанка, ВТБ и Банка ДОМ.РФ

30
тыс.

дольщиков, купивших квартиры в 400 проблемных домах, будут восстановлены в правах в 2020 году

100
млн м²

новой недвижимости рассмотрели за год на заседаниях столичного Градостроительно-земельной комиссии

15
домов

в четырех жилых комплексах для 1650 обманутых дольщиков было достроено в Москве в 2019 году

95
млн руб. —

такова сумма штрафов, наложенных на 132 московских застройщика по итогам года

Фото: Shutterstock.com

ЗА НОВОГОДНЕЙ СКАЗКОЙ ЗАРАНЕЕ

Весь декабрь и на протяжении новогодних каникул «Центральный детский магазин (ЦДМ) на Лубянке» — один из крупнейших в стране специализированных торговых центров — будет дарить своим гостям праздничное настроение. В преддверии Нового года и Рождества в ЦДМ открылась тематическая ярмарка с дизайнерскими подарками и сувенирами. Посетителей «Главного детского» ждут яркие, сезонные декорации, волшебная парящая ель, сказочные театральные представления и увлекательные шоу в сопровождении оркестров Снеговиков и Дедов Морозов.

Как рассказала ДН вице-президент «Галс-Девелопмент» Светлана Мазур (компания — собственник ЦДМ, который провел масштабные реконструкционные работы здания): «В этом году мы приготовили для гостей ЦДМ насыщенную новогоднюю программу. Мы хотим, чтобы и дети, и взрослые погрузились в прекрасную атмосферу волшебства и праздника. Особенно ценно для нас — хотя бы на несколько часов вернуть сегодняшних взрослых в счастливое и беззаботное детство».

В ЦДМ, к примеру, открылась приемная Деда Мороза, где можно отправить ему письмо с заветными желаниями или встретиться с ним вживую. Четвертый год подряд главный атриум ЦДМ на Лубянке традиционно станет заключительной точкой грандиозного «Путешествия Деда Мороза» по городам России (этот социальный проект организован ЦДМ совместно с телеканалом НТВ).

Создавать новогоднее настроение в целом будут Снегурочки-барабанщицы, Парад Игрушек и задорная анимационная команда, а 7 января здесь пройдет рождественский симфонический концерт. Также с 13 по 30 декабря гости смогут принять участие в акции «Подарок за покупку» и получить гарантированные призы от ЦДМ на Лубянке.

«КРЫЛЬЯ» РАСПРАВЛЯЮТСЯ

Начались продажи в третьем, «семейном» корпусе жилого комплекса (ЖК) «Крылья», который строится на западе Москвы в районе Раменки по адресу: ул. Лобачевского, 120. Девелопером проекта выступает Группа «Эталон».

В башне-трилистнике переменной этажности — 25–30–35 этажей – всего 588 квартир площадью от 29 до 110,9 м^2.

Как рассказывает коммерческий директор Московского территориального управления Группы «Эталон» Василий Фетисов, в этом корпусе сделан акцент на квартирах крупного семейного формата. Корпус идеально подходит для семей с детьми: он максимально удален от магистралей и расположен в непосредственной близости от социального кластера ЖК: здания школы и детского сада, спортивных и игровых площадок.

Свой «семейный» статус третий корпус подтверждает также наибольшей концентрацией общественных зон на первом этаже по сравнению с другими корпусами. Здесь разместятся соседский центр, помещения для детских кружков и курсов дополнительного образования, магазины.

Потенциальным покупателям доступны и по-настоящему эксклюзивные форматы: на 27-м и 32-м этажах расположены две квартиры с выходом на собственные террасы площадью 10 и 16,8 м^2. Все жители корпуса также получат доступ на благоустроенные эксплуатируемые кровли двух нижних «лепестков», где будет приятно отдохнуть и полюбоваться звездным небом или видами на город с высоты птичьего полета. Ввод третьего корпуса в эксплуатацию в составе всего ЖК «Крылья» запланирован на I квартал 2021 года.

ПЕТЕРБУРГ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА КОЛИВИНГИ

В отельном комплексе в Санкт-Петербурге на ул. Орджоникидзе, 44, открылись продажи номеров. Это новый как для рынка в целом, так и для компании-девелопера Becar Asset Management инвестиционный продукт, предполагающий совмещение различных отельных форматов и их реализацию в кондо-формате. Так, в состав проекта войдут два отеля под брендами Ramada Encore by Wyndham и Vertical, а также коливинг (три корпуса).

Отельный комплекс на пять корпусов общей площадью 120 тыс. м^2 планируется запускать в пять этапов – в период с 2022 по 2025 год. Уже осенью 2022 года свои двери откроет четырехзвездочный отель Ramada Encore международного отельного оператора Wyndham Hotels & Resorts. Отель на 469 номеров, планировочные решения и дизайн которого выполнены в соответствии с актуальными мировыми тенденциями гостиничной отрасли, расположится в 26-этажном здании. На первых двух этажах проекта будут размещены многофункциональные общественные пространства. Многолетний опыт управления отелями и более 40 каналов продвижения Becar вкупе с многомиллионной базой лояльных клиентов и международными стандартами Wyndham помогут обеспечить загрузку в отеле на уровне 80% даже в низкий сезон, а значит, и высокую доходность инвесторам – до 17% годовых.

Следующий корпус площадью около 16 тыс. м^2 будет запущен в 2023 году. В нем разместится коливинг YouCo на 494 юнита, ориентированный на среднесрочное и долгосрочное размещение. До 2025 года этот формат будет реализован еще в двух корпусах. Номерной фонд, составляющий 2200 юнитов, сделает коливинг в составе cOASIS Vertical крупнейшим в мире.

Отель Vertical на 774 номера, который разместится во втором корпусе площадью порядка 20 тыс. м^2, будет запущен в последнюю очередь. Расположенные на втором уровне здания крытые переходы объединят между собой все корпуса, что позволит гостям и резидентам беспрепятственно пользоваться всей инфраструктурой отельного комплекса.

ГЛАВНЕЙ ВСЕГО… ПОГОДА В ДОМЕ

LG Electronics (LG) создаст комфортный микроклимат в столичном многофункциональном комплексе (МФК) бизнес-класса AQUATORIA. Крупнейший производитель высокотехнической электроники и компания Wainbridge объявили о начале сотрудничества в рамках этого девелоперская проекта, общая площадь которого составляет 180 тыс. м². В частности, как стало известно ДН, LG укомплектует жилой комплекс, расположенный вблизи Ленинградского шоссе, центральной трехтрубной системой кондиционирования с применением наружных блоков пятого поколения LG MultiV ARUM. Всего на объекте будет установлено более 1800 внутренних блоков настенного типа LG Standard ARNUGSJC4, которые обеспечат здания комфортной температурой воздуха в любое время года. Объект реализуется Wainbridge с готовой отделкой, поэтому внутренние блоки будут интегрированы в проект согласно дизайнерским решениям.

Жители МФК AQUATORIA смогут воспользоваться системой «умный дом»: специальное приложение ThinQ позволяет управлять системами кондиционирования и бытовой техникой этого же бренда посредством Wi-Fi: с одной стороны за соблюдением протокола следит TMS (Total Management System), с другой – техникой управляет владелец посредством интегрированной технологии ThinQ. Придерживаясь принципа соответствия стандартам отрасли, LG предоставляет сервисное обслуживание, сертифицированное международными экспертами. Внедрение системы TMS – удаленного мониторинга работы комплекса в целом, предупреждение нарушения заданного протокола (порядка) работ, даст возможность предупредить любые нарушения заранее. Также приложение предусматривает поквартирный и поблочный учет электроэнергии посредством контроллеров PDI с возможностью интеграции в общую систему диспетчеризации.

Гибкий бизнес

В Москве появилось новое офисное пространство «Ключ Сириус Парк» с винным погребом и капсулами для сна.

Торжественное открытие в деловом квартале «Сириус Парк» нового гибкого рабочего пространства «Ключ» собрало более 200 топ-менеджеров, брокеров и профессиональных участников рынка недвижимости. Мероприятие, которое провел Московский бизнес-клуб (МБК), запомнилось насыщенной деловой (в частности, круглым столом на тему «Смарт-офис и коворкинг: новые возможности для бизнеса») и развлекательной программой. Гостей встречал маленький тигренок в качестве символа старта нового проекта, который через несколько лет станет масштабным бизнесом, как и тигренок вырастет большим тигром.

Инвестор проекта, владелец делового квартала «Сириус Парк» Сергей Богданов и генеральный директор компании «Ключ» Георгий Голенев торжественно разрезали красную ленточку в знак официального открытия нового бизнес-пространства. Гости смогли стать участниками property tour по новому уникальному формату офисов в «Сириус Парке». Общая площадь этого гибкого рабочего пространства составляет 5 тыс. м^2 в единой плоскости и занимает весь седьмой этаж делового квартала, который будет включать детскую комнату, открытую кухню, винный погреб, переговорные комнаты различного формата, конференц-залы, а также предусматривает услуги курьерской службы, кописервис и многое другое.

Резидентам новой площадки будет доступна вся инфраструктура делового квартала, расположенная на первом этаже: 11 кафе, две столовые, рестораны, видеотеки, химчистки, аптеки и спортивный зал, который откроется в ближайшее время. «В деловом квартале нам удалось реализовать концепцию «город в городе», которой смогут воспользоваться и новые арендаторы гибкого рабочего пространства «Ключ Сириус Парк». Каждый посетитель сможет здесь и поработать и отдохнуть», — отметил Сергей Богданов. Кроме того, здесь планируется открытие эксплуатируемой кровли, где также будут расположены рабочие зоны.

В новом гибком бизнес-пространстве предусмотрены различные ноу-хау, с которыми смогли познакомиться участники мероприятия в рамках wow-зон. Это и капсулы для сна от Private Nap, и стоячие рабочие места «СТОЯ», и эргономичные столы Tabula Sense, а также шумоизолированные кабины Qubius и игровые симуляторы, обеспечивающие спорт прямо в офисе, от 316lab.ru и FootBoyard и многое другое.

После торжественной части состоялся круглый стол «Смарт-офис и коворкинг: новые возможности для бизнеса». Все спикеры сошлись во мнениях, что в скором времени коворкинг станет must have любого уважающего себя бизнес-центра, таким же привычным, как и кофейня. Кроме того, по прогнозам экспертов, к 2020 году сегмент коворкингов будет занимать 20–30% рынка.

После круглого стола вечер продолжился развлекательной программой с поздравлениями от коллег, выступлением артистов и дружеским общением.

МБК выражает благодарность партнерам мероприятия: FavorEat, VPlab, SportExpress, Qubius, Private Nap, WestCall, Tabula Sense, 316lab и FootBoyard.

На три шага вперед

Игроки и эксперты столичного рынка недвижимости подвели главные итоги 2019 года, обсудили ключевые вызовы и представили прогнозы развития рынка в 2020 году.

Московский Бизнес Клуб (МБК) провел в Центральном доме архитектора (ЦДА) самое ожидаемое событие декабря — ежегодную итоговую конференцию «Рынок недвижимости: на 3 шага вперед». Мероприятие 12-й год подряд собирает более 150 участников — всех ключевых игроков рынка недвижимости: топ-менеджеров крупнейших девелоперских, управляющих, риелторских и консалтинговых компаний, представителей банков, юридических структур, digital и рекламных агентств, а также отраслевых и деловых СМИ. Конференция прошла в нестандартном формате — stand-up.

Открыла ее директор по продажам ГК «Пионер» Диана Нилиповская, представив новый интернет-сервис, через который клиенты компании смогут приобретать объекты недвижимости онлайн. Продолжил конференцию руководитель юридического департамента АН «БОН ТОН» Дмитрий Логинов, отметивший, что «поскольку рынок жилищного строительства достаточно инертен, то радикальное снижение разрешений на строительство пока не отражается на объемах вводимого жилья». Тогда как «яма», по мнению спикера, обусловленная динамикой выдачи разрешений, настигнет отрасль к концу 2020-го — началу 2021 года. В этот период количество возводимого жилья не сможет компенсировать объемы ввода новостроек, получивших разрешение в 2017–2018 годах.

В свою очередь главный коммерческий директор ГК «Кортрос» Филипп Третьяков рассказал, что застройщики, начавшие заранее подготовку к переходу на проектное финансирование, закончат год в плюсе. «В целом по рынку цены на недвижимость будут следовать логике стандартной потребительской инфляции, — добавил он. — За счет выбытия мелких компаний, которые не смогут существовать в новой реальности, 2020 год предоставит возможность крупным застройщикам нарастить занимаемую долю рынка».

Председатель Московской коллегии адвокатов (МКА)«Арбат» Наталья Никольская затронула важную тему покупательского экстремизма. По ее словам, в 2019 году МКА защищала Группу ПСН и добилась снижения взысканий по искам дольщиков до 22% от заявленных требований. Это значительно ниже, чем средний процент взыскания требований дольщиков с других застройщиков в судах Московского региона.

Коммерческий директор ГК «А101» Анна Боим рассказала про синергию малого бизнеса, франчайзинга и девелопмента в продажах коммерческой недвижимости. «Мы применили модель управления торговыми центрами к объектам стрит-ритейла в наших жилых проектах, — пояснила она. — Это позволило нам развести потоки, избежать перенасыщения локаций операторами схожих направлений и, таким образом, обеспечить малому бизнесу здоровый уровень конкуренции и хорошие показатели рентабельности. Следующий шаг — создание платформы, объединяющей девелопера, бизнес и жителей. Мы убеждены, что такой сервис окажет позитивное влияние на развитие коммерческой инфраструктуры Новомосковского

округа, где ГК «А101» на сегодняшний день занимает порядка 73% рынка коммерческих помещений».
Коммерческий директор ГК «МИЦ» Геннадий Дикалов поделился своим опытом работы с использованием эскроу: «В настоящее время мы ведем пять наших проектов в режиме 100% эскроу. И сегодня можем с уверенностью сказать, что нужно делать застройщику при работе по данной модели. Конечно, необходимо командно вовлечься в ее создание с самого начала. Вместе с финансистами должны принимать участие и продуктологи, и продавцы, и аналитики. При формировании модели не нужно перезакладываться, лучше более трезво оценить свои возможности, возможности в ценообразовании, те расходы, которые требуются, это поможет выполнять модель согласно ковенантам».
Коммерческий директор «РГ-Девелопмент» Яна Сосорева подвела итоги года на рынке недвижимости, а также описала ситуацию на рынке до и после введения эскроу-счетов.
По завершении первой части конференции CEO CoMagic Дмитрий Кудинов рассказал про сквозную аналитику в недвижимости: что делать, если пробовали, но не получилось. «В погоне за результатом девелоперы забывают учесть сроки внедрения сквозной аналитики, определить ответственного топ-менеджера и провести аудит процессов. Этих и других ошибок можно избежать благодаря объективной оценке своих возможностей, пониманию целей и внедрению подходящих решений».
Вторая часть конференции началась с выступления коммерческого директора Московского территориального управления Группы «Эталон» Василия Фетисова. «Мы видим, что большинство девелоперов уже сегодня используют инновационные технологии в своих проектах и успешно решают важнейшие задачи: от оптимизации себестоимости и сроков строительства до повышения маржинальности, — подчеркнул он. — Чтобы лучше ориентироваться в отраслевых инновациях и правильно оценивать их значение и перспективы, необходимы новые инструменты для поиска и анализа передовых решений, такие, например, как «Радар инноваций» для отрасли строительства и недвижимости, над которым Группа «Эталон» работает в настоящее время».
Продолжил мероприятие директор по продажам «Интеко» Павел Лепиш, рассказавший про ключевые тенденции, которые будут наблюдаться в 2020 году, а также затронувший актуальную тему цифровизации на рынке недвижимости.
Коммерческий директор ЦИАН Михаил Посредников рассказал про работу с качественным контентом, который сегодня является главным драйвером продаж на порталах недвижимости, представив ключевые инструменты для застройщиков.
Руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» Олег Репченко отметил: «Пока рынок недвижимости продолжает стагнировать. Но в ближайшее время возможно некоторое оживление спроса, связанное со снижением ключевой ставки. Причем приток спроса ожидается не столько со стороны ипотечных покупателей, сколько со стороны инвесторов».
В завершение конференции заместитель директора департамента продуктов Банка «Санкт-Петербург» Екатерина Синельникова поделилась актуальными механизмами при работе с эскроу-счетами.
После деловой части в неформальной обстановке все участники смогли продолжить обсуждение самых актуальных вопросов в отрасли за бокалом шампанского, а также осмотреть легендарный особняк Эрихсона, в котором и расположен ЦДА.

Главные урбанисты

В Москве назвали победителей престижной премии Urban Awards-2019.

Все звезды рынка недвижимости Московского региона собрались в Hyatt Regency Moscow Petrovsky Park на шоу «Вечерний Урбан», во время которого были объявлены лауреаты XI ежегодной премии Urban Awards.

При этом сама премия, конечно, не сводится к торжественной церемонии. В этом году на премию Urban Awards было заявлено порядка 100 девелоперских проектов. До финала дошли лучшие. Это был многоступенчатый экспертный проект, предполагающий всестороннюю независимую проверку жилых комплексов. Оргкомитет в сотрудничестве с коллегией авторитетных экспертов отрасли работает над тем, чтобы рядовой потребитель девелоперского продукта был уверен в его качестве. Победу в любой из номинаций застройщик может предъявить своим клиентам как универсальную и надежную гарантию, поручительство в своем профессионализме и добросовестности.

Премия всегда следит за тенденциями рынка недвижимости, и в этом году был отмечен особый класс. Это новый кластер объектов, в который попадают проекты класса de luxe, расположенные в самых экологически чистых районах столицы. «Открытием года» в данном сегменте премия признала объект River Residences, прилегающий к знаменитому парку «Серебряный Бор».

Традиционно на Urban Awards были объявлены яркие премьеры года. В их число вошли: «Дом с Атлантами» (один из наиболее ярких примеров редевелопмента в границах Садового кольца), комплекс RiverSky (проект бизнес-класса у набережной Москвы-реки, совмещенный с реконструкцией спортивного кластера «Торпедо»), «Балтийский» (неоклассический жилой комплекс комфорт-класса на севере Москвы), Vitality (клубный дом бизнес-класса у станции метро «Дубровка») и Eleven (две башни премиум-класса на стилобате в Пресненском районе).

Специальным дипломом «За вклад в развитие цифровизации градостроительной отрасли Москвы и Московской области» был отмечен ПАО «Ростелеком». А за особый вклад в развитие культуры России была награждена компания АО «Москапстрой-ТН» с жилым комплексом «Меценат».

ДОСЬЕ ДН

Организатор премии Urban Awards: портал Urbanus.ru.
Независимый консультант премии: PwC
Партнеры премии: Банк ВТБ, «Ростелеком», Mitsubishi Electric, «Авито Недвижимость», OTIS, Архитектурное бюро GREN, Московский банк Сбербанка России, «Группа ПСН», «S.A. Ricci Жилая недвижимость», KPMG, INSIGMA, Wainbridge, «Атлас Девелопмент», «ТОП ИДЕЯ», «Клубный дом SOHO+NOHO», «КрашМаш», AkzoNobel, «Медиалогия».
В этом году оргкомитет премии поддерживал благотворительный фонд Гоши Куценко «Жизнь с ДЦП».

Все победители премии Urban Awards-2019

Номинация	Победитель	Компания
МОСКВА		
Жилой комплекс года комфорт-класса	«КутузовGRAD I»	ГК «Инград»
Жилой комплекс года бизнес-класса	«LIFE-Кутузовский»	ГК «Пионер»
Жилой комплекс года премиум-класса	PRIME PARK	Optima Development
Жилой комплекс года элит-класса	«Полянка/44»	Группа ПСН
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса	«Город на реке Тушино-2018»	«Стадион Спартак»
Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса	WEST GARDEN	«ИНТЕКО»
Лучший строящийся жилой комплекс элит-класса	«Дом с Атлантами»	ВМС Девелопмент
Лучший комплекс апартаментов бизнес-класса	SOHO+NOHO	Wainbridge
Лучший комплекс апартаментов премиум-класса	«Клубный дом Долгоруковская 25»	ГК «БЭЛ Девелопмент»
Лучший комплекс апартаментов элит-класса	Kuznetsky Most 12 by Lalique	KR Properties
Жилой комплекс Новой Москвы	Vnukovo Country Club	Primacom
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ		
Жилой комплекс года комфорт-класса	«Римский»	ГК ФСК
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса	«Миниполис Дивное»	«Сити-XXI век»
ОБЩИЕ НОМИНАЦИИ		
Комплекс года с лучшей архитектурой	«Полянка/44»	Группа ПСН
Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры в жилых комплексах комфорт-класса	Микрогород «В лесу»	Rose Group
Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры в жилых комплексах высокобюджетного сегмента	«Сердце Столицы»	«Донстрой»
Лучший проект комплексного освоения территорий Москвы	«Событие»	«Донстрой»
Лучший проект комплексного освоения территорий Московской области	Микрогород «В лесу»	Rose Group
Лучший клубный дом	Caméo Moscow Villas	STONE HEDGE
Лучшая идея проекта	Caméo Moscow Villas	STONE HEDGE
Экологические номинации		
Самый экологичный жилой комплекс бизнес-класса	«Крылья»	Группа «Эталон»
Самый экологичный комплекс апартаментов	«Клубный дом Долгоруковская 25»	ГК «БЭЛ Девелопмент»
СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАГРАДЫ		
Выбор покупателя: самый продаваемый жилой комплекс комфорт-класса	«Лучи»	«Группа ЛСР»
Выбор покупателя: самый продаваемый жилой комплекс бизнес-класса	«ЗИЛАРТ»	«Группа ЛСР»
Выбор покупателя: самый продаваемый жилой комплекс премиум-класса	CITY PARK	ГК «МонАрх»
За особый вклад в развитие общества будущего на основе внедрения прогрессивных социально-ориентированных технологий в жилищном строительстве	«Береговой»	АО «Главстрой»
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАГРАДЫ		
Девелопер года	MR Group	
Риелтор года	«БЕСТ-Новострой»	
Персона года	Мария Литинецкая («Метриум») Ирина Доброхотова («БЕСТ-Новострой»)	
Grand Prix	iLove (ГК «КОРТРОС»)	

investmoscow.ru
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ

ЕДИНАЯ ТОЧКА ВХОДА ДЛЯ БИЗНЕСА

ЕЖЕДНЕВНО БОЛЕЕ 3000 РЕАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

СДЕЛКА С ГОРОДОМ – ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ

ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА ДОГОВОРА ПО ИТОГАМ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ

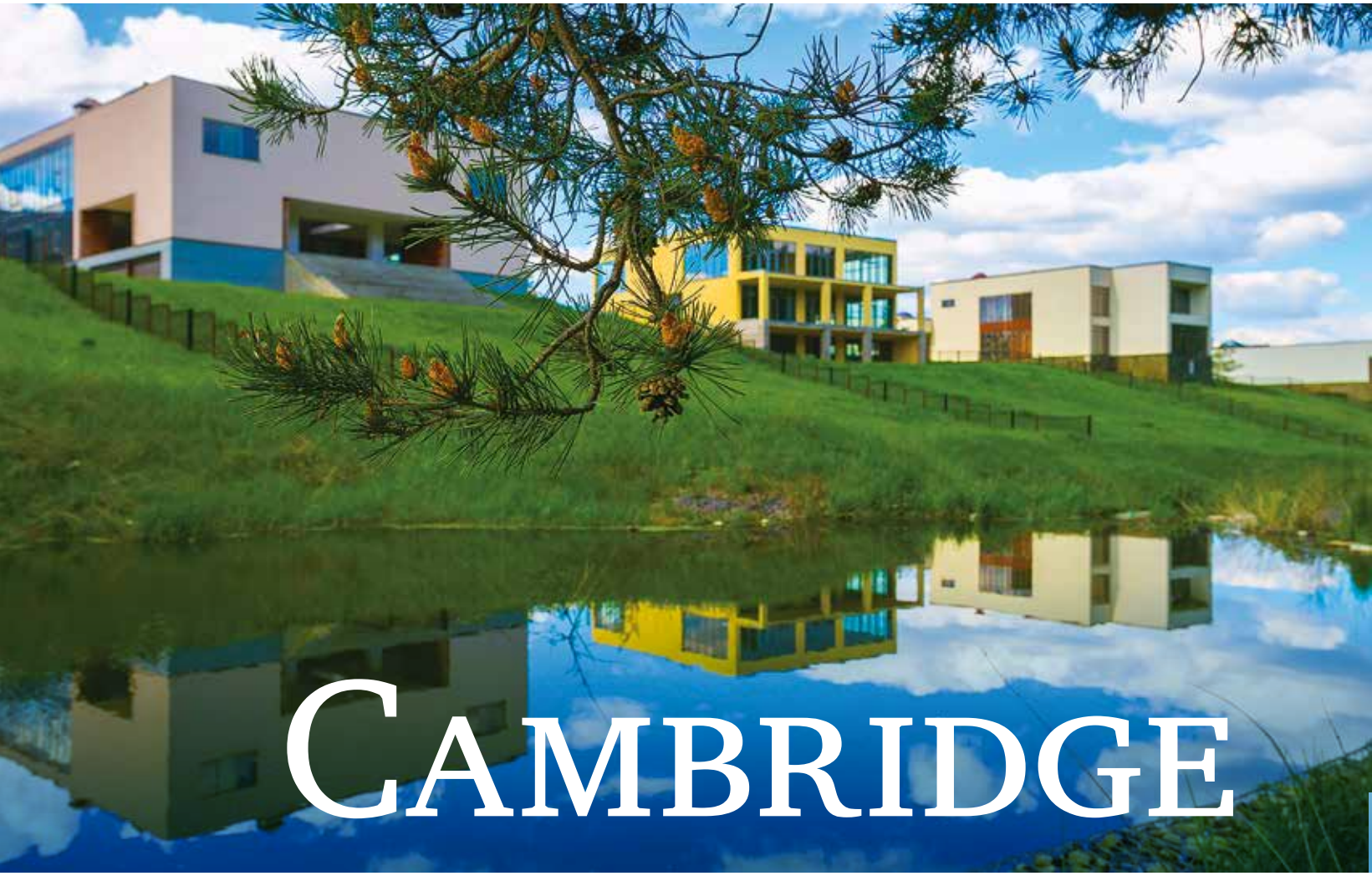
ГАРАНТИРОВАННАЯ АРЕНДА НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК С ПРАВОМ ВЫКУПА ИЛИ ПРОЛОНГАЦИИ

ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДА МОСКВЫ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ

EL

Элитная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets



Cambridge в «Березках»

«ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ДЕЛАЕТ ЖИЗНЬ В СВОЕМ ПОДМОСКОВНОМ ПРОЕКТЕ ЭТАЛОНОМ СОВРЕМЕННОГО КОМФОРТА. НОВОСТИ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА СЕГОДНЯ РЕДКОСТЬ: ОСНОВНАЯ МАССА ПРОЕКТОВ ДАВНО ВЫШЛА НА РЫНОК И ЖИВЕТ СВОЕЙ ДОВОЛЬНО ЗАКРЫТОЙ ЖИЗНЬЮ. ПОЭТОМУ ЛЮБАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИНФРАСТРУКТУРНОМ РАЗВИТИИ ИЗВЕСТНЫХ, ЗАРЕКОМЕНДОВАВШИХ СЕБЯ ЭЛИТНЫХ ПОСЕЛКОВ СРАЗУ ВЫЗЫВАЕТ ЖИВЕЙШИЙ ИНТЕРЕС.

Лидером загородного информационного поля в последние месяцы стал коттеджный поселок премиум-класса «Березки» в 17 км от Москвы на самой дорогой трассе Подмосковья — Рублево-Успенском шоссе. Поселок, реализуемый компанией «Галс-Девелопмент», входит в портфель группы ВТБ.

Интерес профессионалов рынка поселок вызывает с самого начала. Проект вышел в большую продажу в начале 2016 года, когда про загородный рынок вообще мало кто вспоминал. К этому моменту все дома в поселке были уже построены, что совершенно уникально для Московской области.

ЗОНИРУЯ ЭТО

Все годы «Березки» удивляют и радуют новостями: поселок стал победителем европейского конкурса European Property Awards 2017–2018 среди проектов из России в двух категориях: «Архитектура загородного коттеджного комплекса — Multiple Residence Architecture» и «Многофункциональный комплекс — Mixed Use Developmen». Перед началом этого учебного года здесь открылся новый кампус «Горки» международной инновационной школы Cambridge International School, а совсем недавно была утверждена концепция благоустройства территории — согласно проекту, она будет зонирована на отдельные кварталы с уникальными архитектурными решениями.

Построены «Березки» по проекту известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера. На территории поселка площадью более 60 га разместились 152 частные резиденции площадью от 470 до 1640 м^2 на участках 11,5–49 соток. Функциональные, полные света дома европейской современной архитектуры безупречно вписались в живописный ландшафт. Запланированное благоустройство под стать. «Для нас было очень важно в архитектурной концепции поселка учесть пожелания и потребности абсолютно всех жителей, независимо от их возраста и увлечений. Таким образом и возникла идея о функциональном зонировании территории. Мы надеемся, что жизнь в «Березках» станет эталоном современного комфорта, и планируем предоставить нашим покупателям совершенно новый уровень загородной жизни»,— говорит вице-президент компании «Галс-Девелопмент» Андрей Мухин.

МЕСТО ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Принципиальную роль в определении архитектурной концепции сыграло местоположение поселка. Набережная реки Медвенки (правый приток Москвы-реки) — одно из самых удивительных мест в «Березках»: здесь появятся благоустроенные общественные зоны протяженностью более 2 км.

По замыслу ландшафтных дизайнеров, извилистые дорожки, скамейки из природных материалов, видовые площадки и спуски к воде должны стать местом притяжения для всех жителей поселка. Для семейных прогулок на набережной будут обустроены широкий пляж, причалы, мостики и пандусы. А на территории появятся «Парк в пойме» и «Луг поэзии», цветочный ковер которого меняет цвет в зависимости от направления ветра.

Общественный центр поселка представлен в виде древнего амфитеатра: каменные ступени-скамьи закругленной формы врезаны в рельеф. На центральной площади для проведения праздников смогут собираться все жители «Березок». Идея такого устройства пространства в том, чтобы разнообразный досуг был доступен всем в любое время. В зимний период здесь будет наряжаться живая рождественская ель. Не менее значимым элементом проекта станет просторный центральный бульвар.

«Кварталы» поселка будут отличаться друг от друга и зелеными насаждениями — в разных зонах будут высажены деревья и кустарники различных пород.

Для детей всех возрастов будут спроектированы интерактивные игровые площадки: парк приключений «Четыре сезона», комплексы горок, качелей и карусель, многоуровневый лабиринт, батуты, полоса препятствий, минитрасса для электромобилей и многое другое.

Для активных жителей поселка спроектированы велосипедные и беговые дорожки, спортивные тренажеры, площадки для игры в футбол, волейбол и теннис. В 2020 году на территории откроется крытый спортивный комплекс с хоккейной площадкой.

Особое внимание в проекте уделено четвероногим друзьям и их владельцам. На территории поселка для выгула питомцев будет построено четыре площадки с разнообразными снарядами для игр и дрессировки.

ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Не менее уникальна образовательная инфраструктура. На территории «Березок» есть собственный детский сад. Но гордость проекта — школа на 500 детей. В сентябре 2019 года в проекте открылся кампус «Горки» международной инновационной Cambridge International School (CIS.)

Программа обучения CIS рассчитана на детей от 3 до 18 лет и включает в себя дошкольное, начальное школьное и среднее школьное образование. Обучение ведется на английском и русском языках. Школа готовит выпускников

с российским государственным дипломом и дипломами Cambridge IGCSE и Cambridge International AS & A Level, которые открывают двери в лучшие университеты США, Великобритании, Австралии, Канады и других стран.

Программа обучения соответствует лучшим международным стандартам, как и оборудование школы. В новых зданиях кампуса расположены учебные классы, естественно-научные лаборатории, студии для художественного и технического творчества, актовый зал с мультимедийным и сценическим оборудованием, библиотека, два спортивных зала, хореографический зал, атриумы и многочисленные рекреационные зоны.

Помимо просторных классов для занятий, площадь школы позволяет разместить большое количество инновационных лабораторий, площадок для исследовательской деятельности и дополнительных развивающих курсов. Настоящий амфитеатр, балетный класс, комнаты со специальным освещением для занятий живописью и прикладными видами искусств — все это способствует гармоничному развитию молодого поколения.

В дальнейшем для учеников школы будут также доступны объекты спортивной инфраструктуры, расположенные в поселке «Березки».

ГАЛС
Интеллигентный девелопмент

www.hals-development.ru

+7(495) 021–86–39

На рекордной высоте

Объем вложений в «элитку» достиг пятилетнего максимума

АВТОР
Екатерина САХАРОВА

ПО ТРАДИЦИИ В ДЕКАБРЕ **ДН** ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ ПОДВОДИТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ УХОДЯЩЕГО ГОДА НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТ ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ.

В 2019 году покупатели дорогостоящей недвижимости в Москве были весьма активны — как инвесторы, так и те, кто приобретал жилье для себя. В 2020 году спрос сохранится, а застройщики порадуют новыми проектами, учитывающими современные тренды.

РЕКОРДНЫЕ ТРАТЫ

В 2019 году, согласно предварительным итогам, покупатели элитной и премиальной недвижимости в Москве были особенно активны. По оценкам Knight Frank, на покупку высокобюджетного жилья на первичном рынке по результатам года будет потрачено 82 млрд руб., что станет максимальной суммой за последние пять лет. Общее количество сделок, как подсчитали в компании, превысит прошлогодний показатель на 1–2% и составит около 1100 (25% — в элитном сегменте, 75% — в премиальном). Аналитики Savills в России фиксируют рост сделок и на первичном и на вторичном рынке: по предварительным прогнозам — на уровне плюс 10% по отношению к показателям 2018 года.

Рассуждая о том, чем обусловлена такая динамика, управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин говорит об изменившемся потребительском поведении покупателей — появлении еще большего, чем ранее, числа инвесторов. В течение этого года снизились ставки по вкладам, то есть пассивное размещение денег на депозитах становится все менее выгодным. Второй фактор — это продолжившееся снижение цен сделок. «Всё больше продавцов готовы идти на уступки, в особенности если речь идет об элитном жилье в домах 15–20-летней давности с не новым ремонтом. Становится очевидным, что такая недвижимость не дорожает и не будет дорожать. И соответственно, с каждым годом состояние этих домов ухудшается. Поэтому у многих собственников возникает желание поскорее избавиться от таких квартир», — рассказывает Дмитрий Халин.

Кроме того, в течение 2019 года наблюдалось повышение доступности ипотеки, причем не только в части ставок, но и в части сумм:

На покупку элитного жилья в Москве по результатам 2019 года будет потрачено 82 млрд руб., что станет максимальной суммой за последние 5 лет

все больше банков готовы работать с крупными суммами, выдавать крупные ипотечные займы VIP-клиентам. И все больше клиентов, в том числе состоятельных, готовы с помощью ипотеки структурировать свои сделки. Статистика первых трех кварталов 2019 года показывает, что 27% жилья в элитном и премиальном сегментах покупается на заемные средства. Однако постепенно этот тренд идет на убыль, рассказывают аналитики компании Insigma: если в мае доля ипотеки составляла 28%, то к сентябрю она снизилась до 21%. «Это признак постепенно накапливаемого отложенного спроса на ипотечные продукты. В течение года банки серьезно понизили кредитные ставки и делали заявления, из которых следовало, что этот курс продолжится и в дальнейшем. Соответственно, потенциальные покупатели, которые, возможно, уже выбрали подходящий объект, решили отложить сделку в ожидании более выгодных условий по ипотеке», — поясняет директор по маркетингу компании Insigma Group Кирилл Бортов. Однако это может оказаться не лучшей тактикой, ведь по мере роста стадии готовности приглянувшегося проекта рост цен в нем может нивелировать выигранную «скидку» по ипотеке.

ИНВЕСТОРОВ ЖДУТ ДАЛЬШЕ

По мнению экспертов, активность покупателей в высокобюджетном сегменте сохранится на высоком уровне, особенно в части инвестиционного спроса: ситуация в экономике многими аналитиками характеризуется как стабильная и предсказуемая, однако вложения в бизнес сейчас могут быть рискованными, поэтому многие потенциальные покупатели будут стремиться направлять свои средства в более понятные и надежные активы, в частности — в недвижимость.

«Мы видим, что для многих состоятельных людей инвестиционных альтернатив покупке элитного жилья не так уж и много. Становится понятно, что значительная часть сбережений и заработанных средств будет направляться не только в коммерческие вложения. Будут иметь место и инвестиции в себя, в свою семью, в свой статус. Подобные инвестиции в следующем году будут очень популярными среди состоятельной аудитории», — убежден Дмитрий Халин.

Доля инвестиционных покупок выросла также в связи с выводом на рынок недорогих качественных объектов в центре Москвы, предлагающих апартаменты с финишной отделкой

К началу 2020 года на рынке жилой высокобюджетной недвижимости может образоваться дефицит квартир площадью от 150 до 200 м²

и под управлением гостиничных операторов уровня «5 звезд». Такие апартаменты приобретаются с целью арендного бизнеса или для вторичной продажи. Наибольший спрос приходится на площади от 30 до 50 м². Стоимость начинается от 460 тыс. руб. за 1 м², сообщают в Troika Estate. Как прогнозируют в Savills, в 2020 году может выйти еще два проекта в этом сегменте.

Те, кто покупает жилье не с инвестиционной целью, а для себя, отдадут предпочтение городским проектам. «Полагаю, городской рынок элитного жилья будет более активным в наступающем году, тогда как число сделок на загородном рынке останется умеренным — значительные траты сейчас скорее приходятся на городское жилье, в силу того, что покупатели в этом сегменте становятся более мобильными в плане мировой географии и останавливаться в городе им проще, чем в загородных домовладениях», — уточняет управляющий директор «Метриум Премиум», участник партнерской сети CBRE Илья Менжунов.

ЧТО НОВЕНЬКОГО?

С начала 2019 года в реализацию поступило 1300 квартир и апартаментов: продажи были открыты по 11 адресам. Из них 1100 лотов предлагается с отделкой, то есть около 85% нового предложения. Практически половина всех новых лотов на продажу находится в жилом квартале Lucky от компании Vesper.

Аналитики отмечают изменения в тренде прошлых лет, касающегося премиального жилья с отделкой. Как показывают цифры, действительно продолжится выход на рынок крупных комплексов, где отделка является обязательным атрибутом. Однако в то же время застройщики в ряде проектов испытывают объективные трудности с подобной концепцией. «Это связано и со спецификой самой аудитории, которая предъявляет действительно очень высокие требования к планировкам, отделочным материалам и качеству выполнения работ. Кроме того, это намного удлиняет сроки передачи квартиры, что в условиях эскроу-счетов некомфортно для многих девелоперов», — рассказывает Дмитрий Халин. Но тем не менее он уверен, что данный вектор все равно сохранится, и в следующем году соотношение количества нового жилья на рынке с отделкой и без нее будет примерно 50 на 50.

Директор по продажам Sminex Иван Обухов отмечает, что в новых элитных проектах

заявлены дорогие материалы в оформлении мест общего пользования и лобби. Девелоперы предусматривают полный набор необходимой инженерии: центральная вентиляция и кондиционирование, фильтрация воздуха и воды. Застройщики стали уделять пристальное внимание внутреннему обустройству дворов. Их концепцию разрабатывают профессионалы, которые предлагают комплексные пространственные решения и детально продумывают их наполнение. Эти тенденции сохранятся и в 2020 году. «Продвинутая инженерия, дорогая отделка лобби и МОП и наличие благоустроенного двора стали must have для домов высокого класса», — говорит Иван Обухов.

Еще один тренд — повышение качества отделки как на первичном рынке, так и на вторичном. «Сейчас в продаже представлено большое количество предложений с новым ремонтом, отвечающим самым высоким мировым стандартам и по уровню оснащения, и по качеству отделочных материалов, и по дизайну интерьеров. При этом в текущем году сформировалась серьезная конкуренция между первичными и вторичными предложениями. Это связано с появлением большого количества первичных предложений с отделкой. Таким образом, вторичный рынок утратил свое основное преимущество — готовую отделку, за счет которого и формировалась более высокая цена», — комментирует директор по развитию Troika Estate Татьяна Польская. Теперь готовность собственника к снижению стоимости является главным условием успешной сделки. Сейчас величина дисконта на вторичном рынке составляет от 15 до 30% первоначальной цены.

Следующий тренд — забота об экологии. «Правильное питание, здоровый и активный образ жизни прочно завладели нашим сознанием, и за последние пару лет мы наблюдаем, как запрос на экологичность пробрался и в недвижимость. Так, в свои элитные дома мы интегрируем системы тонкой очистки воды и воздуха. Как результат — жители смогут пить родниковую воду из-под крана и дышать свежестью без малейших признаков пыли, посторонних запахов и аллергенов. В дополнение к этому в подземном паркинге мы предусматриваем зарядки для электромобилей. Принципы бережного отношения к природным ресурсам и осознанного потребления сегодня стали актуальны и в России. Однозначно, это направление будет развиваться, а значит, для того чтобы быть на пике, девелоперу нужно затачивать свои проекты под этот экологичный тренд», — говорит руководитель департамента продаж компании «Донстрой» Анна Коробкова.

ЦЕНЫ И ГЕОГРАФИЯ

Если смотреть на географию проектов, то в основном новое строительство ведется в таких районах центра, как Пресненский, Хамовники и Тверской. При этом оживляется активность застройщиков в районе Остоженки. Еще один потенциальный лидер, который становится все более значимым — район Якиманки и Замоскворечья. Появление новых успешных премиальных проектов также возможно на Таганке, в Басманном районе. Но это скорее единичные комплексы, в то время как в трех ключевых районах (Хамовники, Пресня и Замоскворечье с Якиманкой) будет сосредоточено более 75% всего спроса на элитное жилье в 2020 году, уверены аналитики Savills в России.

Вилка цен нового предложения достаточно широкая: от 350 тыс. руб. за 1 м^2 до более чем 2 млн руб. за «квадрат». Уровень среднерыночной цены остается стабильным

на протяжении всего года — в диапазоне от 830 до 870 тыс. руб. за 1 м². В проектах, которые находятся на этапе строительства, по мере увеличения строительной готовности темп прироста цены составляет до 40% от котлована до ввода в эксплуатацию.

По данным Troika Estate, в III квартале 2019 года на первичном рынке элитного жилья был отмечен существенный рост цен по сравнению с началом 2019 года. В среднем по Москве увеличение средней стоимости квадратного метра в элитном сегменте составило 8%, в премиальном — 12%. При этом есть районы, в которых повышение цен существенно превышает средние показатели по Москве. Больше всего цены выросли в районе Патриарших прудов — на 23%, что связано с высокой степенью готовности новых жилых комплексов в этой локации и ограниченностью предложения. В Тверском районе Москвы рост цен составил 15%. Рост цен произошел за счет появления новых проектов элитного класса. В 2019 году в Тверском районе стартовали продажи в шести новых проектах, большая часть которых находится в закрытых продажах. На Остоженке рост цен составил 7,5%. Тем не менее район Остоженки продолжает оставаться самым дорогим районом Москвы, оправдывая название «золотой мили» Москвы.

Цены идут вверх и из-за перехода на проектное финансирование и расчеты через эскроу-счета. «Мы предсказывали рост цен уже давно, и вот сейчас уже можно наблюдать, что в проектах, которые изначально вышли на рынок со схемой продаж через эскроу, цены заметно выше, чем в комплексах, которые начинали реализацию по старым правилам», — рассказывает первый заместитель председателя правления «Баркли» Александр Красавин. По его словам, средняя стоимость квадратного метра в высоком сегменте за 2019 год выросла на 15–18%, дальнейшее повышение стоимости жилого метра в новых проектах зависит от темпов заполнения эскроу-счетов и от уровня инфляции. «Если раньше за период времени от старта продаж до ввода в эксплуатацию стоимость метра могла вырасти на 25–30%, то сегодня такой инвестиционной привлекательности ждать уже не стоит. Думаю, что 15% роста цены за период строительства в новых реалиях будет считаться хорошим показателем», — предупреждает Александр Красавин.

Татьяна Польская отмечает, что в 2019 году значительно увеличилась доля жилых проектов, ведущих продажи только через агентов.

Готовность собственника к снижению стоимости является сейчас главным условием успешной сделки в элитном сегменте. Размер скидки может достигать 30%

В настоящее время на первичном рынке элитной жилой недвижимости порядка 30% всего объема предложения находится в закрытых продажах. Речь идет об эксклюзивных клубных домах с исключительным расположением, о которых невозможно узнать из рекламы, информацию можно получить только в офисе продаж. Наибольшее число таких проектов находится в Тверском районе и в Хамовниках.

НОВОСТРОЙКИ ПРОТИВ «ВТОРИЧКИ»

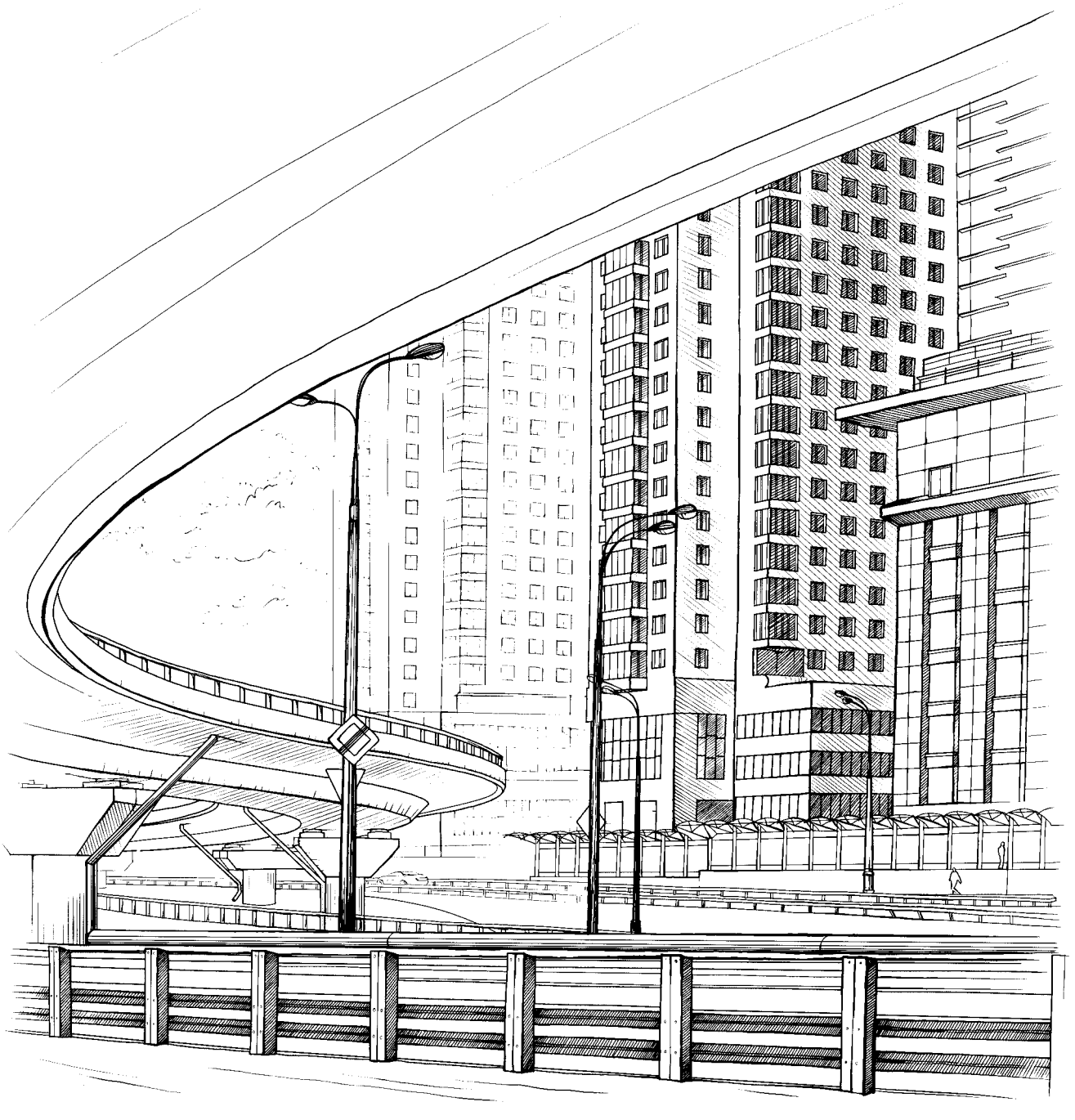
В 2019 году девелоперы снизили число выведенных на рынок проектов, но в 2020 году ситуация, как ожидается, изменится. «Для 2019 года была характерна низкая активность девелоперов, вызванная реформой долевого строительства. Смена правил игры не стимулировала застройщиков выводить в продажу новые проекты, поэтому в целом объем предложения сократился», — поясняет Илья Менжунов. Уже в 2020 году может произойти рост предложения элитных новостроек, так как сейчас девелоперы в целом адаптировались к новым

правилам игры на рынке. Те проекты, старт которых ожидался в 2018–2019 годах, но был отложен из-за перехода к проектному финансированию, постепенно начнут появляться в продаже в 2020 году. «Это будет очень своевременным, потому что рынку не хватает разнообразных новых предложений, особенно по сниженным — в силу ранней стадии реализации проекта — ценам», — считает Илья Менжунов.

Татьяна Польская предупреждает, что к началу 2020 года на рынке жилой элитной недвижимости может образоваться дефицит квартир площадью от 150 до 200 м^2, поскольку сейчас на вторичном рынке эти площади являются наиболее востребованными, а на первичном — представлены в недостаточном количестве, и только в дорогом люксовом сегменте. Стоимость таких квартир на первичном рынке превышает вторичные предложения на 15–20%.

Также в 2020 году ожидается пополнение объема вторичных предложений в новостройках. Рынок вторичных предложений будет активно насыщаться небольшими квартирами с новой отделкой площадью от 30 до 50 м^2, что в свою очередь спровоцирует активное развитие арендного бизнеса. Уже в середине 2019 года рынок аренды в элитном сегменте заметно активизировался, и скорее всего данная активность будет возрастать. Аренда элитных квартир все чаще будет рассматриваться как альтернатива покупке. «Таким образом, в 2020 году ожидается новая волна конкуренции между вторичным и первичным рынками жилой недвижимости, что повлечет за собой новые интересные процессы в ценообразовании», — резюмирует Татьяна Польская.

Несмотря на то что темп вывода новых проектов снизился в 2019 году, сейчас на рынке все равно сохраняется максимальный за всю историю объем предложения, особенно это касается первичного рынка — около 3 тыс. объектов в продаже. По данным Sminex, уже анонсированы девять новых элитных проектов. Ожидается, что в 2020 году на рынок выйдут достаточно крупные премиальные жилые проекты. Есть все шансы, что количество лотов в продаже, которое доступно покупателям, уже в первой половине 2020 года повысится еще на +20%, прогнозирует Дмитрий Халин. Таким образом, с одной стороны, у клиентов появится выбор, а с другой — по-прежнему сохранится давление на цены и, соответственно, определенная «доступность» элитного жилья. Совокупность этих факторов будет и дальше подталкивать спрос на элитное жилье вверх, так что в 2020 год участники рынка смотрят с оптимизмом. ДН



RR

Городская недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Снегопад скидок

Какие подарки приготовили застройщики для покупателей?

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ПОКУПАТЕЛИ, ОСОБЕННО ТЕ, КТО УЖЕ ТОЧНО ЗНАЕТ, КВАРТИРУ В КАКОМ ПРОЕКТЕ ХОЧЕТ КУПИТЬ ИЛИ ХОТЯ БЫ РАЙОН ПОКУПКИ, ПОД КОНЕЦ ГОДА ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО «СЛЕДЯТ ЗА РУКАМИ» ЗАСТРОЙЩИКА, ВЫЖИДАЯ И ВОЖДЕЛЕЯ. ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ МЕНЕЕ ПРИСТАЛЬНО НАБЛЮДАЮТ ЗА ХОДОМ ПРОДАЖ И ТЩАТЕЛЬНО ВЫБИРАЮТ ВРЕМЯ НАЧАЛА СКИДОК И ПУЛ ДИСКОНТНЫХ КВАРТИР.

Новый год — хороший повод исполнить то, о чем давно мечталось, например, купить квартиру. Тем более что именно сейчас к этой мечте подойти разумно и прагматично — до боя Курантов большинство застройщиков предлагают хорошие скидки. Но стоит поторопиться: это срочная акция, действующая обычно до боя Курантов, а иногда и вовсе до окончания рабочего года. И предоставляются они обычно на очень ограниченный ассортимент квартир. Самые интересные предложения — собрал **ДН**.

ОТКЛАДЫВАЯ НА ПОТОМ

Как рассказывают эксперты, на позднюю осень и особенно на конец года приходится пик активности клиентов, поэтому в этот период конкуренция застройщиков обостряется — кто больше привлечет клиентов, тот и получит самый высокий эффект от продаж. «Чаще всего именно в этот период можно встретить значительную уступку в цене, причем часто дисконт распространяется на все лоты в проекте, независимо от ликвидности», — отмечает генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин.

«Декабрь — пожалуй, самый интересный с точки зрения покупательской активности месяц на рынке недвижимости, — объясняет действия застройщиков заместитель коммерческого директора Tekta Group Андрей Белов. — С одной стороны, предстоящие длительные январские каникулы приводят к снижению спроса на покупку жилья. И это логично: многие клиенты готовятся к праздникам или же вовсе уезжают в отпуск в последних числах декабря, откладывая решение о покупке. С другой стороны, многие покупатели стремятся закрыть все важные вопросы до конца года, к которым относится и приобретение жилья. Декабрьские скидки от застройщиков,

Чаще всего скидки используются для поддержания темпов продаж. Праздничные дисконты на отдельные лоты могут достигать 15–20%.

приуроченные к праздникам, этому только способствуют. Именно в конце года можно рассчитывать на самые большие бонусы. Поэтому декабрь — время выгодных покупок».

НЕХОДОВОЙ ТОВАР

Но все же, присматриваясь к скидкам, предупреждает генеральный директор агентства недвижимости «Бон Тон» Наталия Кузнецова, стоит иметь в виду, что самый большой уровень скидок распространяется на неликвидные лоты. На разных этапах реализации проекта накапливаются различного рода товарные остатки. Как правило, это крупноформатные квартиры, квартиры с нестандартной планировкой и т.д. С помощью скидок и акций застройщик пытается их реализовать. Застройщики используют систему скидок для регулирования продаж, с помощью которых он поддерживает спрос на лоты, которые не пользовались популярностью среди потребителей.

Предоставляют девелоперы скидки и на полезное «нежилье» — машино-места, кладовки. Но все же «больше всего покупатели ценят скидки на приобретаемое жилье. Бонусы в виде дисконтов на машино-места, кладовку или отделку — это уже дополнительная продажа определенных опций, которые нужны далеко не всем. Поэтому лучше при прочих равных выбрать хорошую квартиру со скидкой», — делится опытом Кирилл Игнахин.

Также девелоперы могут дополнительно предлагать бонусы, скажем, в виде путешествий в теплые страны в подарок при покупке

квартиры. Такие акции не дают прямого повышения спроса, но способствует росту узнаваемости и запоминаемости проекта, что в целом тоже хороший маркетинговый ход.

СКИДКИ ПОДРОСЛИ

Стоит отметить, что скидки присутствуют вне зависимости от класса проекта. На данный момент квартиры с различными акциями предлагаются практически в любом проекте, и в среднем размер скидки стал больше по сравнению с 2012–2013 годами, когда, как вспоминает директор департамента мониторинга рынка и оценки Savills в России Анатолий Довгань, объем нового предложения не был столь большим, как сейчас, размер обсуждаемых скидок находился в диапазоне 2–5%. «Но всё же, говорит эксперт, мы не видим, что двузначные скидки распространяются на все предложения в каком-либо комплексе. Обычно застройщик выделяет 10–15% всего объема квартир в экспонировании и предлагает покупателям приобрести их с интересной скидкой. Чаще всего это характерно для крупных проектов, и такой инструмент используется для поддержания темпов продаж. Новогодние праздничные скидки на отдельные лоты могут достигать 15–20%. По сравнению, например, с началом года разница будет ощутимой».

Но тут возникает противоречие, особенно в «высоком сегменте». «С одной стороны покупатели действительно могут ждать «праздничных» скидок, но с другой — на рынке элитного жилья имеет место такая ситуация — если не успел вовремя купить, то найти в точности такую же квартиру будет очень сложно», — предупреждает Анатолий Довгань.

В массовом сегменте все же несколько проще, так как просто больше предложение.

НАЛЕТАЙ, ПОДЕШЕВЕЛО!

Что же предлагает под елочкой этот Новый год? В первую очередь скидки. Причем абсолютно все застройщики предупреждают, что, если продажи пойдут по нарастающей, акция завершится не 31 декабря, а раньше.

Так, в ЖК SREDA на Рязанском проспекте (Группа ПСН) можно купить последние квартиры со скидкой до 15%. В акции участвуют как корпуса, введенные в эксплуатацию, так и корпуса III ПК II очереди, готовые к сдаче. Со скидкой можно приобрести двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры. Максимальная выгода от покупки составит 1,1 млн руб.

С помощью скидок застройщики поддерживают спрос на лоты, которые ранее не пользовались популярностью среди потребителей.

В микрорайоне «Домашний» последние готовые квартиры в корпусах I очереди предлагаются со скидкой до 12%. В наличии семь лотов площадью от 55 до 70 м². В III ПК II очереди микрорайона можно приобрести квартиру со скидкой до 15%. Также на просторные трехкомнатные квартиры во II ПК II очереди действует скидка до 11%. Минимальная стоимость такого предложения составит 9 млн руб.

Экономия в ЖК «Гринада» в корпусе Д3 составит до 15%.

«Счастье» тоже может быть выгодным. До 31 декабря 2019 года в клубных домах под брендом «Счастье» от Группы «Эталон» действуют специальные условия приобретения квартир и машино-мест. Максимальный размер выгоды при покупке квартиры в клубном доме «Счастье» достигает 4,4 млн руб. В разных проектах скидки предлагаются также на машино-места. Например, при покупке квартиры в готовом доме у метро «Счастье в Вешняках» новогодняя скидка составит 10%, а на машино-места — до 25% с возможностью оформления рассрочки. Дополнительные новогодние скидки на машино-места доступны для покупателей в проекте «Счастье на Масловке».

В рамках акции «Бери выше» в доме «Счастье на Соколе» действуют специальные новогодние цены на квартиры, расположенные на восьмом этаже и выше.

В уже заселенном доме «Счастье в Мневниках» скидка на квартиры составит до 15%. Новогодние скидки также действуют на машино-места, возможно оформление рассрочки.

При единовременной покупке квартиры и машино-места предоставляются дополнительные скидки.

Сразу в двух готовых проектах на юго-западе Москвы «Счастье в Олимпийской деревне» и «Счастье на Ленинском» в продаже представлены последние квартиры и машино-места со скидкой до 10% и возможностью оформления рассрочки.

Последняя квартира в проекте «Счастье на Серпуховке» с уникальной скидкой уже ждет своего покупателя! Также действуют внушительные скидки на машино-места — до 30%. В других районах проекты под брендом «Счастье» тоже участвуют в акции.

Также скидка в размере до 10% ожидает покупателей апартаментов в «Резиденции на Покровском бульваре», а в «Клубном доме на Сретенке» максимальный размер скидки достигает 11%.

В жилом комплексе «Крылья» действует скидка 10% на ограниченный пул квартир.

Девелопер полного цикла IKON Development специально к новогодним праздникам подготовил акции для покупателей апартаментов «Дом Chkalov»: купив в декабре апартамент, клиенты могут получить в подарок кухонный гарнитур с техникой, машино-место в подземном паркинге или же скидку.

Машино-место можно получить в подарок в проекте RedSide (Insigma Group) при покупке квартиры стоимостью от 40 млн руб.

И совсем недорого до конца года можно купить машино-место в ЖК «Первый Зеленоградский». Место в подземном паркинге обойдется всего в 400 тыс. руб. При этом можно оформить беспроцентную рассрочку на 5 лет при внесении первоначального взноса 100 тыс. руб.

Компания «Донстрой» предлагает специальные новогодние условия в ряде проектов разных сегментов. Так, праздничные скидки до 8% действуют в готовом доме премиум-класса «Суббота», а также в строящихся жилых комплексах Freedom (бизнес-класс) и Fresh (комфорт-класс). На последние квартиры в легендарном ЖК «Алые Паруса» скидки доходят до 12%, а в доме класса de luxe в Хамовниках «Жизнь на Плющихе» — до 10%. С учетом того, что ряд объектов относится к высокобюджетному сегменту, выгода может достигать нескольких миллионов рублей.

В проектах Tekta Group городском квартале Big Time, «NOW. Квартал на набережной», ЖК «Маяковский» и городских резиденциях Spires покупатели могут выиграть скидку до 600 тыс. руб., получить в подарок машино-место, а также множество других эксклюзивных предложений.

Компания «Галс-Девелопмент» приготовила для своих клиентов праздничный набор скидок. В комплексе премиум-класса «Сады Пекина» на Маяковской и в проекте бизнес-класса Match Point покупателей ждут скидки до 19% на приобретение апартаментов, а в квартале «Искра-Парк» на Ленинградском проспекте — 9%. В элитном квартале «Театральный Дом» покупателей ожидает щедрый подарок — три машино-места. По каждому объекту акция распространяется на 20 лотов при 100%-ной оплате. Также Банк ВТБ предлагает для всех покупателей недвижимости в проектах этой компании специальные условия ипотечного кредитования. По программе субсидированной ипотеки ставка 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.

Компания «Центр-Инвест» предлагает квартиры в комплексе FoRest со скидкой до 8%.

В миниполисе Рафинаде в Химках (Сити XXI век) стартовала новогодняя акция — приобрести квартиру можно с выгодой до 700 тыс. руб.

ГК «Самолет» до конца года предлагает квартиры и апартаменты со скидкой в размере 10%. Скидка распространяется на некоторые корпуса и планировки в домах квартала для жизни «Спутник», ЖК «Пригород Лесное», «Люберцы», «Большое Путилково», «Квартал Некрасовка» и «Томилино».

В готовых домах квартала «Новые Котельники» двухкомнатную квартиру можно приобрести со скидкой от застройщика, сэкономив при этом до 352 800 руб.

В ЖК «Румянцево-Парк» в Новой Москве (Lexion Development) до конца декабря 2019 года выгода при покупке квартиры может составить до 1 млн руб. Доступные акционные квартиры можно приобрести в первом корпусе проекта, который будет сдан уже через несколько месяцев — во II квартале 2020 года. Условия акции действительны при 100%-ной оплате квартиры собственными или ипотечными средствами. При покупке трехкомнатной квартиры в первом корпусе этого комплекса каждый покупатель получает машино-место в подземном двухуровневом паркинге на втором этаже в подарок. (ДН)

**КРОМЕ ТОГО,
С ДИСКОНТОМ МОЖНО КУПИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В:**

ЖК «Парк Легенд»: скидка до 4% на квартиры в готовых корпусах №3 и 4 при 100%-ной оплате и ипотеке.

ЖК «Город»: при 100%-ной оплате и покупке в ипотеку на ограниченный объем предложения действуют скидки от 2 до 8%.

ЖК «Андреевка»: приобретая любую двухкомнатную квартиру, покупатели могут получить в подарок черновой вариант отделки.

ЖК «Ленинградский»: скидка в размере 2% на машино-места в подземном паркинге.

ЖК «Сказочный лес»: при покупке абсолютно любой квартиры клиент автоматически получает в подарок готовую отделку от застройщика.

«КД на Таганке»: приобрести последнюю квартиру в этом клубном доме можно с 10%-ной скидкой.

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 тажке оборудованным для купания пляжем, детским садом и спортивными площадками.

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

«Под ключ»

Дмитрий Тилевич о преимуществах покупки укомплектованных квартир

«КВАРТИРА С ОТДЕЛКОЙ И МЕБЛИРОВКОЙ — НЕ ПРОСТО ТРЕНД, А ВЕКТОР НА ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ ПОДХОД К ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ», — УВЕРЕН ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ IDCOLLECTION ДМИТРИЙ ТИЛЕВИЧ.

Сегодня на счету IDCollection десятки успешно реализованных проектов: рестораны, отели и, конечно же, жилые комплексы (ЖК). Компания работает по всей России и знает о строительной комплектации — всё! Просто потому, что ее основатель стоял у истоков создания рынка в этой сфере и был свидетелем его развития. Подробности — Дмитрий Тилевич рассказал в интервью **ДН**.

Дмитрий, как давно вы в этом бизнесе?
Я занимаюсь мебелью и комплектацией со времен института. В далекие 90-е, когда рынок выстраивался в плоскости купить-продать, я выбрал мебель. Это было время, когда западные бренды, на свой страх и риск, стали появляться на диком для них российском рынке и, конечно, стремились найти партнеров, которым могли бы доверять. В 1999-м я стал представителем итальянского мебельного бренда Francesco Molon и достаточно быстро смог выстроить хорошие отношения со многими европейскими производителями мебели. Через несколько лет накопленный опыт и деловые связи позволили мне не только организовывать логистику европейцев в любой регион России, но и создать компанию, которая стала предлагать услуги комплектации строительных объектов любого уровня. Так на свет появилась компания IDCollection, которая способна не только реализовать комплектацию любого объекта недвижимости европейской мебелью, но и закрыть абсолютно все строительные вопросы благодаря собственному производству — мы делаем объекты «под ключ».

Расскажите о вашем первом проекте…
Это был 2011 год и Красноярская краевая филармония. Объект, важный для региона и достаточно сложный с точки зрения реализации. Мы произвели стеновые акустические панели и обеспечили поставку мебели во все общественные зоны.

Одним из крупнейших проектов позже стала гостиница «Азимут» (заказчик — группа компаний «КОРТРОС») в Сочи. Проект реализовывался к Олимпиаде 2014 года, перед нами стояла задача обеспечить поставки мебели абсолютно по всем направлениям: номерной фонд, рестораны и МОПы. Стоит ли

подчеркивать, какое пристальное внимание было к объекту, над которым мы работали весь 2013 год, какие частые и внимательные были проверки на промежуточных этапах и как важны были сроки. Мы успешно справились со всеми задачами и получили положительную оценку на всех уровнях.

Что сложнее всего в работе над таким крупным региональным проектом?
Конкретно в этом проекте — скорость, как вы можете представить. Ну и для всех проектов в регионах важна организация рабочей группы непосредственно на месте, которая решает текущие, в главной степени, логистические задачи. Именно от правильно выстроенной логистики зависят сроки и экономия денежных средств. Море, самолет или локальные партнерские истории: рассчитать это и реализовать — главная бизнес-задача.

А как вы начали работать в сфере жилищного строительства?
В жилой сегмент мы зашли случайно в Москве, и первым нашим проектом стала компания «Пионер», которая одна из первых стала заниматься квартирами с отделкой. С «Пионером» мы работали на ЖК «LIFE — Митинская Ecopark», апарт-отель YE'S, «LIFE — Ботанический Сад» в 2013–2014 годах.

Сегодня доля проектов ЖК составляет в активе IDCollection около 50%, и мы реализуем комплектацию объектов жилой недвижимости от комфорта до элитного.

Как бы вы охарактеризовали динамику спроса на квартиры с отделкой? Когда все начиналось пять лет назад, квартиры с отделкой составляли от 5 до 10% всех предложений. С тех пор — как развивается динамика?
Спрос на эту продукцию огромен, проблема — в предложениях. Ипотечный рынок растет, а поскольку квартира с отделкой является ипотечным продуктом, то они становятся локомотивом продаж, хотя застройщикам они и затрудняют жизнь. Но против рынка не пойдешь. Квартира с отделкой — быстрая сделка, поэтому количество застройщиков, которые предлагают это, утроилось, причем во всех

сегментах. Сегодня практически все девелоперы, в том или ином виде, рассматривают этот проект или уже его реализуют. Достаточно логичным сегодня является предложение по двум вариантам: shell&core и вариант с отделкой. Как правило, квартиры продаются секциями.

Какие проблемы вы видите сегодня?
Главная проблема в том, что мы не научились хорошо организовывать отделку — крайне мало компаний, которые это делают качественно. Этот рынок достаточно болезненный для Москвы и для России — в целом. Пока прошло слишком мало времени, чтобы компании освоили эту технологию хорошо. Для многих девелоперов это является сдерживающим фактором. Они думают: лучше мы подождем, пока у нас купят бетон. Но сейчас бетон продается очень медленно, а вот темпы продаж квартир с отделкой — постоянно растут. Для гибкости девелоперы вынуждены предлагать квартиры с отделкой, и рынок таким образом хорошо, гармонично развивается. Конечно, все не так активно, как могло бы быть, как раз из-за медленного развития рынка услуг по отделке. Но за последние два-три года количество профессионалов выросло, и, как обычно с новыми продуктом — нужно время.

Я правильно понимаю, что вы предлагаете услуги и по отделке, или у вас только комплектация?
Наши услуги — комплектация: отделочные материалы и мебель, но в случае необходимости мы привлекаем наших партнеров по отделке.

В чем помимо ипотеки преимущество покупки квартир с отделкой?

Прежде всего, гарантия. Покупатель бетона не защищен никак... Кто в его случае несет гарантию и ответственность за продукты, которые он туда ставит? Только он сам. Это его выбор сэкономить и самому купить строительные материалы, правда, потом появляется конфликт со строителями, дополнительные траты и время... про нервы я просто молчу...

В случае покупки квартир с отделкой люди имеют расширенную гарантию абсолютно на все, они защищены Законом о защите прав потребителя, имеют возможность учесть каждый недостаток.

Сколько длится ваша гарантия?

Вообще у мебели гарантия год, часто, бывает, требуется расширенная — от двух до пяти лет. Но тут вопрос даже больше не в количестве лет, а в удобстве и экономии времени и сил. Жильцу не надо «искать концы». Он приходит в управляющую компанию застройщика — и все. Дальше управляющая компания передает претензии жильца нам, и мы решаем вопрос быстро. Поскольку мы реализуем комплектацию оптом и закрываем большое количество квартир, у нас есть возможность иметь постоянного человека, который курирует объект и оперативно реагирует на претензии. Наша компания всегда имеет запас тех или иных расходных материалов как раз для оперативного исправления брака. Этот сервис покупатель квартиры получает бонусом.

Кстати, об экономии. Как соотносится стоимость shell&core с самостоятельным ремонтом и квартира с отделкой?

Если мы говорим о сегменте комфорт плюс и выше, то клиент получает существенную экономию, около 20%. Но при этом самое главное здесь — риски. Сложно прогнозировать бюджет на ремонт. Как говорят — посчитай и умножь на два. Как правило, самостоятельно реализуемый ремонт в 100% случаев приводит к ошибкам, которые позже строительные бригады используют в своих интересах, получая дополнительную прибыль. При этом не грешат переложить ответственность за собственные промахи на предыдущих строителей или самого жильца. Наглядная иллюстрация к известной поговорке: «Скупой платит дважды».

Когда же мы имеем дело с квартирой с отделкой, тут уже тендер проведен, материалы подобраны и поставка осуществлена профессионалами рынка. А главное, соблюдена технология, я в этом вижу сплошные плюсы.

Какими проектами вы занимаетесь сейчас?

Сейчас много проектов в стадии строительства, в первую очередь — это компания «Донстрой». Основной заказчик по квартирам с отделкой — это госзаказчик «Дом.РФ».

С «Донстроем» работаем над ЖК «Символ» — это 350 квартир с отделкой, сейчас уже идет монтаж кухни, мебели, оборудования.

Помимо этого мы комплектуем много шоурумов в ЖК. Шоурумы есть у любого застройщика, и у многих выделяется определенное количество для просмотра квартир с отделкой. Квартиры быстро продаются, и таким образом развивается рынок. Все это говорит о том, насколько этот рынок серьезно стартанул, и это уже серьезный объем. Я считаю, что квартира с отделкой — стопроцентно органичное и цивилизованное развитие рынка недвижимости. ДН

Минус на плюс

Чем запомнится 2019 год на рынке жилой недвижимости

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

2019-Й УХОДИТ В ПРОШЛОЕ. СКАЗАТЬ, ЧТО ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ОН СТАЛ НЕПРОСТЫМ — НЕ СКАЗАТЬ НИЧЕГО. ОГЛЯДЫВАЯСЬ НАЗАД, ГОД МОЖНО БЫЛО БЫ НАЗВАТЬ «ПЕРЕВОРОТНЫМ».

Основным фактором, оказавшим влияние на структуру как спроса, так и предложения, безусловно, стало вступление с 1 июля 2019 года законодательных изменений. Состоялся окончательный переход рынка жилой недвижимости на эскроу-счета. Но только по новым проектам. Одновременно с этим Минстрой разработал критерии, позволяющие застройщикам реализовывать проекты по старой схеме — это стало вторым важным событием рынка. Третьим по счету событием стало снижение ключевой ставки ЦБ и последующее снижение ипотечных ставок.

ВВОД ВОПРЕКИ ЭСКРОУ

Как сообщил на конференции «Итоги года с РБК. Рынок недвижимости 2019» глава столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин, в 2019-м Москва побила рекорд: за 11 месяцев введено 10 млн м² недвижимости, из которой 4,6 млн пришлось на жилье. Тренд не только столичный, но и всероссийский. Глава Минстроя России Владимир Якушев прогнозирует по итогам года ввод жилья по стране в диапазоне 76–78 млн м² — рост ожидается впервые с 2015 года, когда было введено 85,3 млн м².

Надо отметить, что вторая столица рекордов не показала. «Темпы строительства в Петербурге снизились по сравнению с прошлогодними примерно на треть: по итогам 10 месяцев в эксплуатацию ввели 1,3 млн м² жилья», — говорит руководитель департамента развития ГК «ПСК» Сергей Мохнарь и видит в этом положительные моменты: «Во-первых, прошлый год оказался рекордным по темпам ввода из-за перехода на эскроу. А во-вторых, снижение объемов строительства сбалансирует обеспеченность домов социальной инфраструктурой. Уверен, что по итогам года Петербург покажет средние для себя показатели. Тем более что в декабре еще введут дома комфорт-класса. Например, только у ГК «ПСК» таких два, общей площадью больше 56 тыс. м²».

При этом, отмечает генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина, в ноябре в старых границах Москвы только 15% всего предложения продавались с использованием эскроу-счетов, причем в сегменте бизнес-класса через эскроу продавались 13% всех лотов, в комфорт-классе — 18%, в новостройках экономкласса все квартиры реализуются по старой схеме.

В Новой Москве доля квартир, реализуемых по новой схеме, составила 24%, в сегменте комфорт-класса через эскроу-счета предлагалось

купить 25% квартир, в экономклассе — 32% квартир, в новостройках бизнес-класса все квартиры реализуются по старой схеме.

В целом по рынку доля предложения с эскроу не превышает 20%, согласна генеральный директор агентства недвижимости «БОН ТОН» Наталия Кузнецова. По классам в агентстве наблюдают следующую ситуацию: в сегменте премиум представлено шесть проектов с эскроу, на которые приходится 23% общего количества. Доля является более высокой за счет узости рынка более дорогого жилья. В сегменте бизнес реализуется 13 проектов с эскроу (14,7%). В массовом сегменте доля составляет 16,4% общего количества проектов (15 шт.).

«Интересным фактом является то, что масштабные проекты готовы предложить корпуса, в которых квартиры реализуются по разным схемам — как с эскроу, так и без. Пока доля предложения с эскроу не является большой, поэтому ценовая разница в проектах не ощущается потребителем», — говорит эксперт.

В то же время именно реформа повлияла в основном на строительную активность девелоперов, которые вне зависимости от того, перешли они на эскроу-счета или сохранили старые правила работы, ускорили темпы строительства своих объектов. В результате, отмечает Наталия Кузнецова, к III кварталу 2019 года наблюдалось уменьшение доли предложения на начальном цикле строительства. Как следствие, произошел рост средневзвешенной цены (СВЦ) «квадрата» и снижение объема продаж.

Заместитель генерального директора ГК «Сибпромстрой» Дмитрий Ребров также отмечает изменение вектора обсуждения закона: «Девелоперы все чаще стали говорить, что переход на эскроу — это максимальная защита денежных средств покупателя и отсутствие риска стать обманутым дольщиком. Банки выработали методологию работы по эскроу, и появился четкий механизм перехода. Теперь рынок внимательно следит за тем, как будут действовать банки в сложных ситуациях, действительно ли это решение эффективное».

СПРОС: ВЫНУЖДЕННЫЕ РЕКОРДЫ

Как отмечают эксперты, в преддверии перехода на новые правила и ожидания повышения цен на жилье наблюдался рекордный спрос на квартиры со стороны покупателей, особенно в весенние месяцы. «В том числе, — говорит коммерческий директор ГК «Основа» Игорь Сибренков, — этому способствовало понижение ипотечных ставок — грядущий рост цен, который к тому же подкреплялся реальными показателями, и комфортные условия ипотечного кредитования подталкивали потенциальных покупателей к заключению сделок».

Спрос вырос не только в московских проектах. «В наших проектах по России мы

наблюдали аномальный спрос на квартиры, который порой превышал предложение. В среднем мы продавали около 200 квартир в месяц!», — рассказывает Дмитрий Ребров.

По данным Росреестра, в Москве в январе-октябре 2019 года зарегистрировано почти 68,8 тыс. сделок с новостройками, это на 11% выше по сравнению с аналогичным периодом 2018 года (около 62,2 тыс. сделок), — приводит официальную статистику директор по продукту компании «Сити-XXI век» Мария Могилевцева-Головина. При этом, считает эксперт, математический показатель прироста обусловлен большим количеством фиктивных сделок, зарегистрированных в июне 2019 года, когда застройщики оформляли целые пулы квартир на аффилированные юрлица с целью последующей продажи по переуступке прав. В последующие месяцы (на протяжении июля-октября) количество зарегистрированных ДДУ на 20–25% отставало от рекордных показателей прошлого года и примерно соответствовало средним значениям предыдущих лет. Таким образом, резюмирует Мария Могилевцева-Головина, с переходом на проектное финансирование с рынка ушла лишь незначительная часть покупателей, наиболее чувствительных к цене.

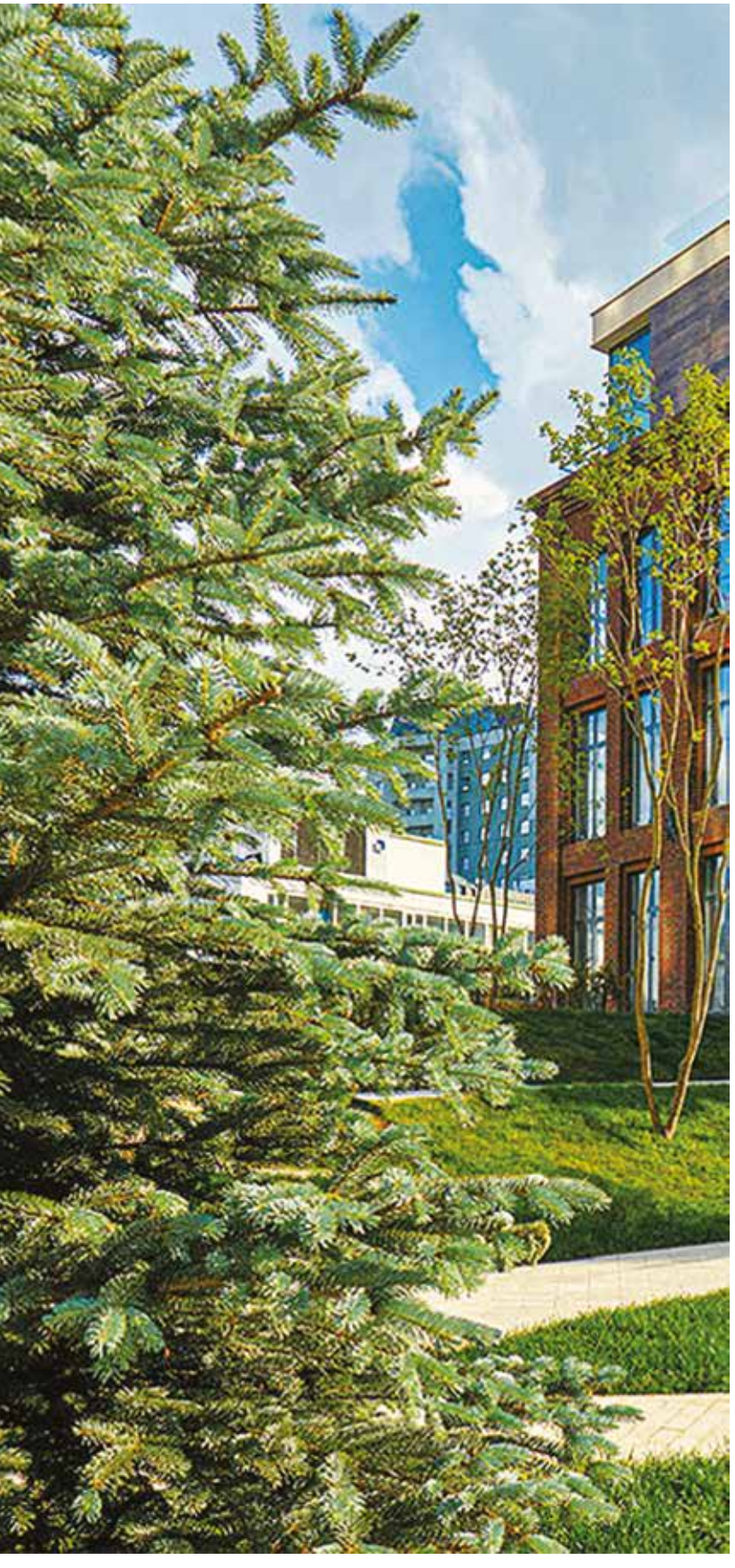
Но здесь, считает Игорь Сибренков, еще может играть фактор того, что во II полугодии в Росреестре наблюдаются технические проблемы с регистрацией сделок, поэтому реальная активность покупателей может быть несколько выше, чем цифры по месяцам.

«Кроме того, некоторое снижение покупательской активности может быть вызвано несколькими факторами, в числе которых повышение стоимости жилья на фоне отсутствия роста платежеспособного спроса, вымывание доступного предложения и сокращение объемов строительства в целом», — считает эксперт.

ЦЕНОВОЙ РАСКЛАД

Важной чертой 2019 года стал рост цен на жилье. При этом рост цен произошел сразу за счет нескольких факторов, говорит Игорь Сибренков: это переход на новые правила, рост НДС, удорожание строительных материалов, увеличение затрат застройщиков на логистику, топливо и пр. По оценке экспертов рынка недвижимости, за текущий год стоимость квадратного метра возросла на 7–10%, чего не происходило последние два-три года.

По данным агентства «БОН ТОН», за год произошел рост цен по всем классам. СВЦ на первичном рынке квартир в эконом-классе увеличилась на 4,2% (со 120,5 тыс. руб. в IV квартале 2018 года до 125,5 тыс. по состоянию на октябрь 2019 года), в комфорт-классе — на 9,4% (со 156 до 171,5 тыс. руб.), в бизнес-классе — на 6% (с 231 до 245 тыс. руб.). В агентстве отмечают и темп роста цен. В 2019 году он был выше, чем год назад:



в комфорт-классе — 5,7% против 3,5%, в бизнес-классе — 4,6% против 1,6%. Только в эконом-классе прирост был на уровне 8,8%, как и год назад. Разница в приросте цен связана с ростом строительной готовности и увеличением доли предложения на заключительном этапе работ.

Росли цены и в сегменте апартаментов. Здесь на первичном рынке наблюдалась следующая картина: в комфорт-классе СВЦ за год выросла на 9,3%, в бизнес-классе — на 6,5%. При этом темп роста СВЦ в 2019 году был выше в комфорт-классе (нынешние 9% против 3,3% в 2018 году). В бизнес-классе — 4,8% против 4%.

И еще одно важное событие этого года выделяет Игорь Сибренков — сокращение объема строительства и завершение эпохи крупного частного девелопмента. «С переходом на новые правила с рынка неизбежно уйдет часть застройщиков, которые не смогут адаптироваться к новым правилам. Более того, строить в больших объемах, как раньше, стало просто нерентабельно, в связи с чем динамика вывода нового объема предложения сократится.

Застройщики продолжат уходить с рынка, а те, кто останется, будут строить в гораздо меньших объемах. Эпоха крупного девелопмента заканчивается, и объем предложения может сократиться вдвое уже на горизонте 1–1,5 лет.

«Все эти факторы, очевидно, приведут к удорожанию новостроек, но не критично, поскольку уровень цен все-таки ограничивается платежеспособным спросом», — уверен эксперт.

Рост цен неизбежен по целому ряду причин, считает первый заместитель председателя правления корпорации «Баркли» Александр Красавин. «Сейчас уже можно наблюдать, что в проектах, которые изначально вышли на рынок со схемой продаж через эскроу, цены заметно выше, чем в комплексах, которые начинали реализацию по старым правилам. Дальнейшее повышение стоимости жилья в новых проектах зависит от темпов заполнения эскроу-счетов и от уровня инфляции. Если раньше за период времени от старта продаж до ввода в эксплуатацию стоимость «квадрата» могла вырасти на 25–30%, то сегодня такой инвестиционной привлекательности ждать уже не стоит. Думаю, что 15% роста цены за период строительства в новых реалиях будет считаться хорошим показателем», — уверен девелопер.

Интересный факт отмечает Наталия Кузнецова: масштабные проекты готовы предложить корпуса, в которых квартиры реализуются

МНЕНИЕ

Среди событий-2019 генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина также отмечает чуть менее шумные, но не менее влиятельные тенденции: введение пятилетнего моратория на застройку в Новой Москве; рекордные объемы продаж квартир в I полугодии 2019 года, +37% по количеству зарегистрированных ДДУ к показателям I полугодия 2018 года; массовые продажи квартир юрлицам, которые наблюдались во II квартале 2019 года; рост цен в Новой Москве — так, с начала года средние цены прибавили порядка 11,5%. В абсолютных значениях цены на новостройки комфорт-класса в Новой Москве вплотную приближаются к ценам на экономкласс в старых границах.

по разным схемам — как с эскроу, так и без. Пока доля предложения с эскроу не является большой, поэтому ценовая разница в проектах не ощущается потребителем.

Дмитрий Ребров предполагает, что значительный рост цен сейчас не ожидается, поскольку на рынке образовалось рекордное предложение по недвижимости. В то же время, в связи с запретом на использование привлеченных в период реализации проекта средств, девелоперы будут нивелировать дополнительные расходы на проценты по кредитам, в первую очередь, за счет себестоимости строительства. «Поэтому, чтобы не повышать стоимость квадратного метра, девелоперы в основном будут работать с себестоимостью. Возможно, будут пересматриваться закупки импортных материалов в сторону отечественных, менее изысканных. В связи с этим может поменяться и архитектура зданий: от сложных фасадов и входных групп мы можем уйти в сторону менее дорогостоящих и более простых внешне элементов, компенсируя упрощение комплекса развитием внутренней территории дома. Это касается исключительно стандарт- и комфорт-классов. В премиальных сегментах жилья подобные затраты теряются в цене и особо не влияют на нее», — прогнозирует эксперт.

ДЕЛАЙТЕ ВАШИ СТАВКИ

Но есть и хорошие новости, считает Александр Красавин. «Правительство настойчиво и последовательно стремится к снижению ключевой ставки. Уже сейчас Сбербанк предлагает ипотечные ставки до 7,1% на покупку квартир в новостройках по программе субсидирования с застройщиками. Также банк предоставил скидку на ставку в один процентный пункт на ипотеку сроком от 12 до 30 лет. Об аналогичных мерах заявили ВТБ, Альфа-банк, «ФК Открытие», Совкомбанк, Райффайзенбанк и МКБ. Это должно стимулировать тех потенциальных покупателей жилья, которые сегодня находятся в режиме выбора/ожидания. Резюмируя, можно сказать, что сейчас сложился весьма удобный момент для покупки жилья как для инвесторов, так и для эндюзеров — с одной стороны, можно еще успеть выбрать проект по «старым» ценам и условиям реализации, с другой — процентная ставка сегодня низка, как никогда раньше — 8,5–8,9% при стандартных условиях оформления займа», — рассуждает Александр Красавин.

Если говорить об ипотеке, то сейчас на рынке в принципе сформировались максимально комфортные ставки кредитования и условия приобретения жилья за последние годы, — продолжает Игорь Сибренков. — В ноябре средняя ставка опустилась ниже 9%, что стало лучшим показателем за последние несколько лет. Более того, на выбор представлено множество ипотечных программ с самыми разными условиями. Это в том числе программы без первоначального взноса, со сниженной годовой ставкой, совместные программы банков и девелоперов, программы господдержки и пр.

Одновременно с этим директор по продажам «НДВ-Супермаркет Недвижимости» Ирина

Туманова отмечает, что на платежеспособный спрос влияют не только и не столько ставки. «По нашим прогнозам, в ближайшие три-шесть месяцев ипотечные ставки в массовом порядке могут понизиться еще на 0,25–0,5%. Но это не говорит о том, что ипотека будет более доступной. На сегодняшний день закредитованность россиян остается достаточно высокой на фоне понижающихся доходов населения. В результате ипотека все больше и больше становится непосильной. Тем более, понижающийся тренд в любой момент может развернуться в обратную сторону, отреагировав на внешние и внутренние экономические, политические события», — говорит эксперт.

«Снижение ипотечных ставок не сможет само по себе подхлестнуть спрос на квартиры, это также зависит от других факторов — уровня платежеспособного спроса и доступности жилья, которая определяется его стоимостью и объемом предложения», — согласен с коллегой Игорь Сибренков.

МАЛЕНЬКИЕ, НО ПО ТРИ

Оптимизация стоимости продолжается за счет оптимизации планировок и сокращения стоимости лотов. «Чтобы привлечь беднеющее население, выводятся квартиры все меньших размеров, например студии по 15 метров», — отмечает директор по развитию, партнер маркетплейса недвижимости М2Маркет Роман Строилов.

Главный тренд в развитии отрасли — изменение самого продукта жилищного строительства, добавляет генеральный директор «Бонава Санкт-Петербург» Мария Черная: при повышении себестоимости в силу ряда причин

(изменение законодательства, инфляция, рост стоимости стройматериалов), изменился сам формат. Так, мы наблюдали сокращение средней площади квартиры на рынке. При этом спрос, даже с учетом сезонных колебаний, был стабилен.

В связи с запретом на использование привлеченных в период реализации проекта средств девелоперы будут нивелировать дополнительные расходы на проценты по кредитам, в первую очередь, за счет себестоимости строительства, предполагает Дмитрий Ребров. «Значительный рост цен сейчас не ожидается, поскольку на рынке образовалось рекордное предложение по недвижимости. Поэтому, чтобы не повышать стоимость квадратного метра, девелоперы в основном будут работать с себестоимостью. Возможно, будут пересматриваться закупки импортных материалов в сторону отечественных, и менее изысканных. В связи с этим может поменяться и архитектура зданий: от сложных фасадов и входных групп мы можем уйти в сторону менее дорогостоящих и более простых внешне элементов, компенсируя упрощение комплекса развитием внутренней территории дома. Это касается исключительно стандарт- и комфорт-классов. В премиальных сегментах жилья подобные затраты теряются в цене и особо не влияют на нее», — считает Дмитрий Ребров.

Сокращение площадей фиксирует и Игорь Сибренков — в текущей экономической ситуации и уровне платежеспособного спроса покупатели не готовы переплачивать за лишние квадратные метры. В ответ на такие предпочтения девелоперы начали уменьшать средние площади квартир, но с сохранением функциональности планировок. Например, наибольшим спросом сегодня пользуются студии и квартиры евроформата с объединенной зоной кухни и гостиной.

Наблюдаются на рынке и крайности — стали появляться квартиры площадью менее 13 м^2. «Это уже жесткий компромисс, который подходит определенным категориям покупателей, например, студентам, — считает Игорь Сибренков. — Но фактически они рассчитаны только на то, чтобы в них можно было переночевать. Такого жилья в принципе на рынке не должно быть много. И я считаю, что минимальная площадь студий, чтобы она была функциональна и удобна, должна быть от 18 м^2 и более, а средняя площадь должна быть около 24 м^2 и более. Но даже таких небольших студий в проекте целесообразно закладывать не более 15%. Все остальное — это квартиры большей площади и комнатности».

Наталия Кузнецова отмечает и упрощение архитектурной составляющей в виде качества используемых материалов, отделки фасадов, выбора стилистики и цветовой гаммы. «Продукт в сегменте комфорт в значительной степени тяготеет к упрощению применяемых решений. Однако застройщики все равно стремятся сделать свои проекты презентабельными, пусть и с помощью более простых вариантов. Изысканные архитектурные решения становятся прерогативой сегментов бизнес и премиум. Например, это использование керамогранита, мрамора, кованых деталей на фасаде дома и т.д.», — считает она.

НЕ МЕЛОЧИТЬСЯ В ДЕТАЛЯХ

Удивительно, но пока не сдает своих позиций благоустройство — как один из факторов повышения конкурентоспособности объектов — особенно среди новостроек комфорт-класса. «Это то, что не требует существенных денежных вложений и удорожания проекта, но при этом интересно потребителю и дает необходимый визуальный эффект. Оценить его можно как на рендерах, так и в реальности на заключительных стадиях строительства. Особенно это актуально для больших проектов, реализуемых в рамках редевелопмента промышленных зон. Благоустройство снимает фактор агрессивности жилой среды и является одним из элементов комфорта», — говорит Наталия Кузнецова.

«Как показал опрос среди наших покупателей, качество детской и семейной инфраструктуры дома становится всё более важным фактором принятия решения

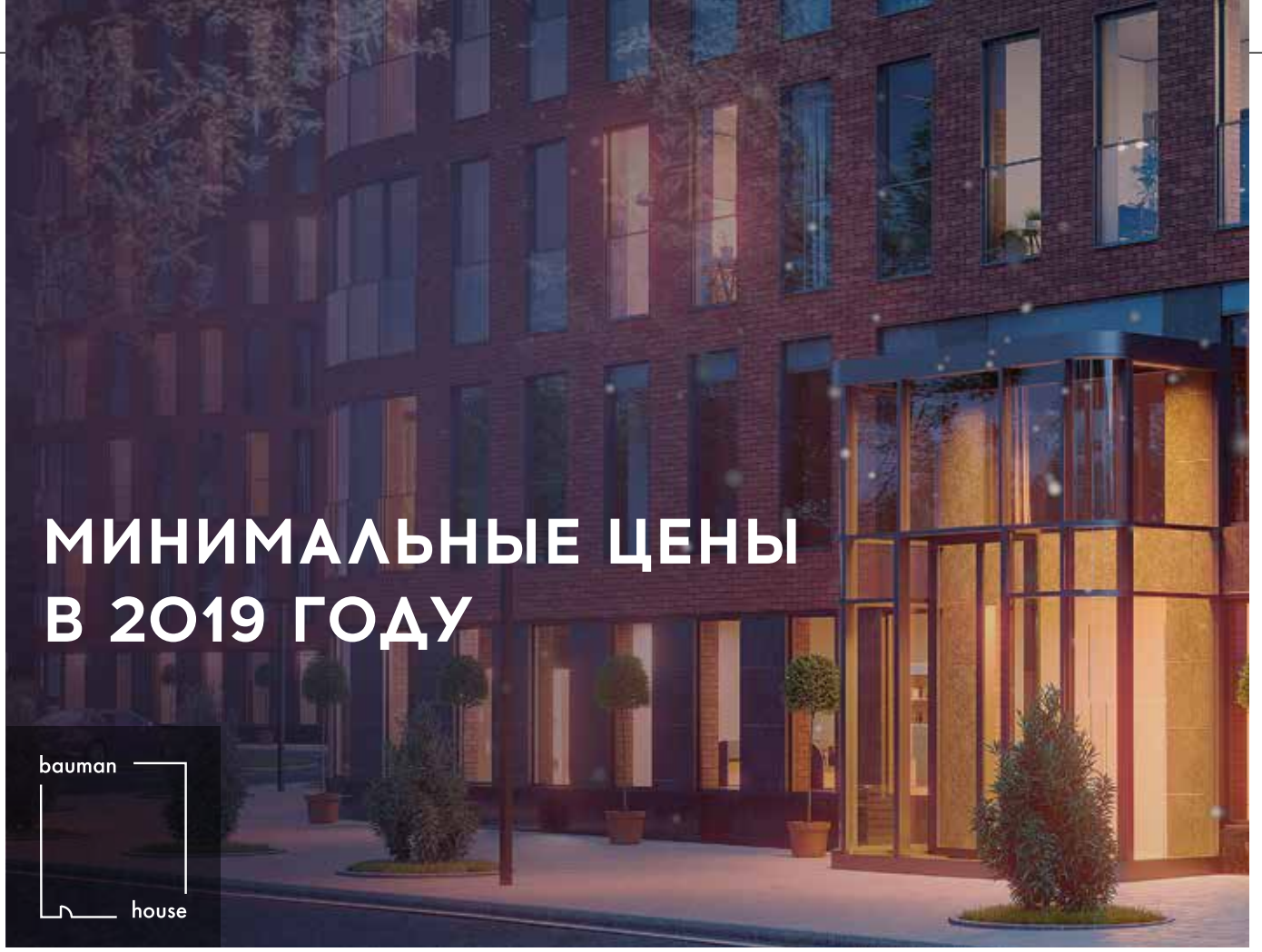
о покупке, — отмечает Сергей Мохнарь. — Сердце придомовой территории — детская площадка: она способна объединить жильцов разных поколений. Детям интересны карусели и горки, взрослым — спортивное оборудование, старшему поколению — комфортные зоны отдыха. Общая структура такая, ее конкретная реализация зависит от класса проекта и возможностей застройщика. Причем важно быть честным с покупателями со старта продаж: в Петербурге существует необъяснимая тяга некоторых девелоперов заявлять фонтаны и яблоневые сады, которые таинственным образом исчезают к завершению строительства. Подобное отношение только оттолкнет аудиторию».

Если углубиться в архитектурно-дизайнерские детали, то, по мнению генерального директора RD Residence Иоланты Овчинниковой, в 2019 году сохранила популярность геопластика — искусство, позволяющее влиять на изменение рельефа. Ранее геопластика носила декоративное значение, а теперь имеет прикладной характер.

Имитируя рельеф естественных ландшафтов, архитекторы и дизайнеры создают детские игровые площадки в виде пещер, холмов, скал, морских волн. При этом разработчики детских зон уделяют особое внимание вопросам безопасности, используя натуральную и искусственную траву, каучуковую крошку, мягкое резиновое покрытие и т.д. Не менее востребованы в уходящем году были малые архитектурные формы из архитектурного бетона, из которого создают декоративные элементы для отделки фасадов, благоустройства территории, устраняют недостатки конструкций. Облегченный состав архитектурного бетона позволяет имитировать естественные горные породы: мрамор или природный песчаник. ДН

Лучшие предложения

Иллюстрация: Ange Shvets



МИНИМАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ В 2019 ГОДУ

bauman house

BAUMAN HOUSE

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

Bauman House расположен в Басманном районе ЦАО в 5 мин езды до ТТК и в 10-15 мин - до Садового кольца.

В пешей доступности Лефортовский парк, «Сокольники», Измайловский ПКиО. Жилой комплекс занимает 1,16 га благоустроенной территории. Он состоит из трех 15-этажных корпусов, объединенных подземным стилобатом с паркингом и кладовыми помещениями для жильцов. На первых этажах корпусов находятся все необходимые объекты бытовой инфраструктуры. В третьем корпусе предусмотрена детская группа неполного дня на 25 мест.

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

КОРТРОС РЕЗИДЕНЦИИ

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

Москва, Новая Дорога ул., вл.11а, 11б

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 многофункциональные 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^2 до 3-комн. квартир от 40 до 117 м^2. Квартиры предлагаются с отделкой «white box» и «под ключ» (три варианта дизайнерской отделки).

GRAND PRIX URBAN AWARDS 2018

КОРТРОС КВАРТАЛЫ

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

Москва, Шмитовский проезд, 39

Russian Realty
русская недвижимость

Наша миссия:
продвижение вашей недвижимости

Наша база:
более 650 000 проверенных и качественных объявлений

Наши партнеры и друзья:
те, кто в недвижимости

Будь с нами!

VD

Все для дома

Иллюстрация: Данил Гнездилов

АВТОР
Валерия СЕНЬКИНА, dseesion.ru

Гармония праздника

Правила дизайна, новогодний декор и новая роскошь

НОВЫЙ ГОД УЖЕ СОВСЕМ БЛИЗКО. ЭТО ТО ВОЛШЕБНОЕ ВРЕМЯ, КОГДА ВСЕ МЫ МОЖЕМ СТАТЬ НЕМНОЖКО ДЕТЬМИ И РАДОВАТЬСЯ ВОЛШЕБСТВУ, ПРЕДВКУШАЯ САМЫЙ ТЕПЛЫЙ И ТАИНСТВЕННЫЙ ПРАЗДНИК В ГОДУ, НОЧЬ, КОГДА МЫ ВСЕ ВЕРИМ В ЧУДО. САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЧТО ДАРИТ НАМ ЭТОТ ПРАЗДНИК, — ЭТО ДУШЕВНОЕ ТЕПЛО И ВНУТРЕННЮЮ ГАРМОНИЮ ОТ ТОГО, ЧТО МЫ МОЖЕМ РАЗДЕЛИТЬ ЭТОТ МОМЕНТ С БЛИЗКИМИ НАМ ЛЮДЬМИ, С СЕМЬЕЙ И ДРУЗЬЯМИ. ИМЕННО С ЭТОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКСПЕРТ ДН — АРХИТЕКТОР-ДИЗАЙНЕР, ОСНОВАТЕЛЬ ИНТЕРЬЕРНОГО БЮРО «ДИСИЖН» ВАЛЕРИЯ СЕНЬКИНА — И ПРЕДЛАГАЕТ ОТНЕСТИСЬ К НОВОГОДНЕМУ ДЕКОРУ.

Первое, что считаю очень важным — не надо пытаться повторить «чью-то» елку или же украсить дом в соответствии с модными тенденциями. Гораздо важнее внести в декор элементы, дарящие вам приятные ассоциации с лучшими моментами вашей жизни и дополняющие именно ваш дом. Ну и конечно, не забывайте о красоте и стиле, чтобы декор дома был действительно праздничным украшением.

ЦВЕТА ВАШЕГО ДОМА — ТОЧКА ОТСЧЕТА

Начать нужно с цветовой гаммы. Осмотритесь и постарайтесь выделить три основных цвета, на которых построен ваш интерьер. Для того чтобы выбранные украшения смотрелись гармонично, необходима цветовая гармония. Оттенки декора должны дополнять уже существующие в доме. Традиционное убранство в красных и зеленых цветах, вопреки всеобщему представлению, очень редко смотрится гармонично в современных домах.

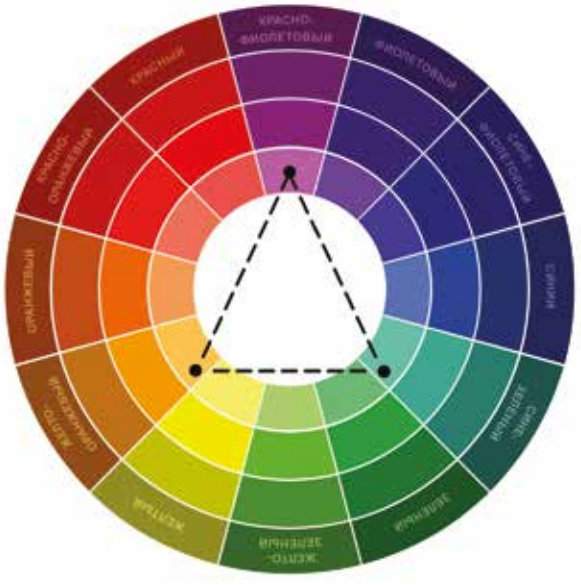
Я предлагаю рассмотреть несколько других эффектных цветовых сочетаний, и, думаю, каждый из вас найдет для себя подходящий вариант.

ВЫДЕРЖАТЬ СТИЛЬ И МЕРУ

Дома и квартиры у всех разные, и в них использованы разные материалы (брус, кирпич, штукатурка, обои и т.д.). Украшая дом, постарайтесь не нарушать его стиль в целом — если это лофт или интерьер в стиле хайтек, будет несколько странно украсить его елкой в стиле барокко.

Конечно, сам формат нашего любимого праздника подразумевает некоторую излишнюю декоративность, но все же не чрезмерную. Декор не должен противоречить архитектуре, он должен ее дополнять, а не спорить с ней.
И самое главное — смотрите на цвета. Такие оттенки, которые преобладают в вашем доме, такие или близкие к ним, и желательно использовать в декоре. Для выбора оттенка вы можете использовать цветовой круг, на нем сразу видно, какие оттенки хорошо сочетаются — это или близкие по тону сочетания, либо же противоположные по цветовому спектру.

Один из ярких примеров сочетания противоположных цветов — сочетания желтого



и синего или же их оттенков, например фиолетовый и оранжевый, как ночь и звезды. Если вы любите более яркие и эффектные сочетания, то используйте такие контрастные оттенки.

Близкие же по цветовому кругу сочетания дают очень мягкий эффект, рекомендую такие сочетания для тех, кто боится рисковать и склонен к более беспроигрышным атмосферным решениям. Подобрать их будет легко вот здесь: colorscheme.ru.

Не стоит украшать все элементы интерьера — стены, двери, окна, зеркала, лестницу, камин... Постарайтесь выделить что-то главное и сделать на этом акцент.

Например, если вы хотите украсить оконные стекла, используя красивые имитации снежных узоров, то оставьте их заметными, не используйте рядом с такими окнами дополнительный декор на подоконниках, шторах и стенах рядом.

В противном случае вы рискуете получить эффект душной рождественской лавочки.

Есть очень полезное «правило трех элементов», оно работает во многих сферах, в том числе и в декорировании интерьеров. Согласно этому правилу, у вас должно быть не больше трех основных декоративных акцентов в интерьере (свечи и другие мелочи не в счет). Например: нарядная елка, украшения на окнах и декор на предметах освещения.

Все ли помещения необходимо украшать? Нет, в идеале выделить какое-то главное пространство, которое будет являться точкой притяжения для домочадцев, например гостиная или столовая, а остальные комнаты могут поддерживать и дополнять заданные в основном помещении стиль и гамму. Эти помещения можно и нужно украшать, но соблюдая умеренность, чтобы они лишь дополняли главное. В этом случае декор вашего дома будет элегантным и выдержанным.

Цветовая гамма должна быть единой в доме, но не противоречить каждому конкретному месту. Если это детская, можно добавить на елку даже мягкие игрушки или машинки — в зависимости от пола ребенка, это выглядит очень мило. В кухне хорошо смотрятся венки с подсвечниками, огоньки. В спальне — новогодние композиции, которые можно поставить на столик или на подоконники.

Важнейшим элементом декора является праздничный стол. Особенное внимание стоит уделить текстилю. Рекомендую использовать многослойные скатерти, они выглядят очень нарядно и в то же время по-домашнему уютно. При этом для разных слоев на столе лучше использовать ткани разного качества с разнообразным декором — лен, хлопок, кружево, шелк, бархат. Старайтесь сочетать текстильный декор с уже существующими в доме текстильными элементами, шторами, подушками, обивками.

Например, если у вас бежевые шторы с растительным узором, вы можете использовать похожую по оттенку ткань в виде салфеток. Или же в случае бархатных обивок кресел — использовать бархатные ленты для декорирования бокалов или подсвечников.

СВЕТ КАК СЦЕНАРИЙ

Для меня главное волшебство Нового года — это атмосфера, наполненная теплым светом живого огня. В первую очередь, это, безусловно, свечи.

Композиции с ними могут быть самыми разными. Например, можно использовать крупные свечи разного размера (20, 30, 40, 60 см высотой), поставив их рядом на поднос. Это выглядит очень эффектно, и такую композицию несложно исполнить самостоятельно.

В наше время, больших скоростей и информационного шума, живой огонь действует крайне успокаивающе и даже медитативно, создает теплую атмосферу семейного уюта.

Считаю, что и электрический свет в новогоднюю ночь должен быть преимущественно теплым или же нейтральным.

Да и макияж — хозяйке на заметку — в теплом свете выглядит гораздо привлекательнее.

Какой свет лучше выбрать для праздника — приятный полумрак или яркий свет –зависит от вашей личной истории и от компании, с которой вы встретите этот праздник. Если хочется шумного праздника, танцев и ярких эмоций, то хорошее освещение, конечно, необходимо — особенно, если гости подготовили эффектные наряды. А если праздник для вас скорее тихий и домашний, то лучше постараться не включать весь свет, а сделать акцент на равномерном и более интимном освещении.

Самое главное, что мы хотим от этого праздника — это свое собственное ощущение счастья, тепла, а они очень индивидуальны, поэтому ориентируйтесь не на советы подруг или телевизора, а на самих себя, на свое настроение. Любите вы «золото», блеск, чтобы все сверкало? Пусть сверкает, главное — соблюдать меру, от чрезмерного блеска скорее всего вам самим будет не комфортно.

Любите минимализм — выбирайте монохромную гамму в одежде и в декоре. Слушайте себя, а не моду — она меняется, а ваша индивидуальность и настроение в этот период жизни — это самый главный стилевой маяк для выбора декора и атмосферы для праздника.

Валерия СЕНЬКИНА,
архитектор-дизайнер, основатель интерьерного бюро «Дисижн»
Выпускница МАрхИ. Дизайном и архитектурой занимается с 2001 года, специализируется на интерьерах класса люкс и премиум. Член союза дизайнеров Москвы. Входит в топ-200 российских дизайнеров по версии журнала Elle Decor. Реализовала в общей сложности около 100 проектов в РФ и странах Европы, профессионально занимается подбором предметов современного искусства в интерьеры, сотрудничая с лучшими галереями России и Франции.
В проектах Валерии каждая деталь эксклюзивна, все элементы интерьера — от плинтусов до ручек для мебели — подбираются индивидуально и изготавливаются на заказ. Среди клиентов — представители списка Forbes, высокопоставленные чиновники.

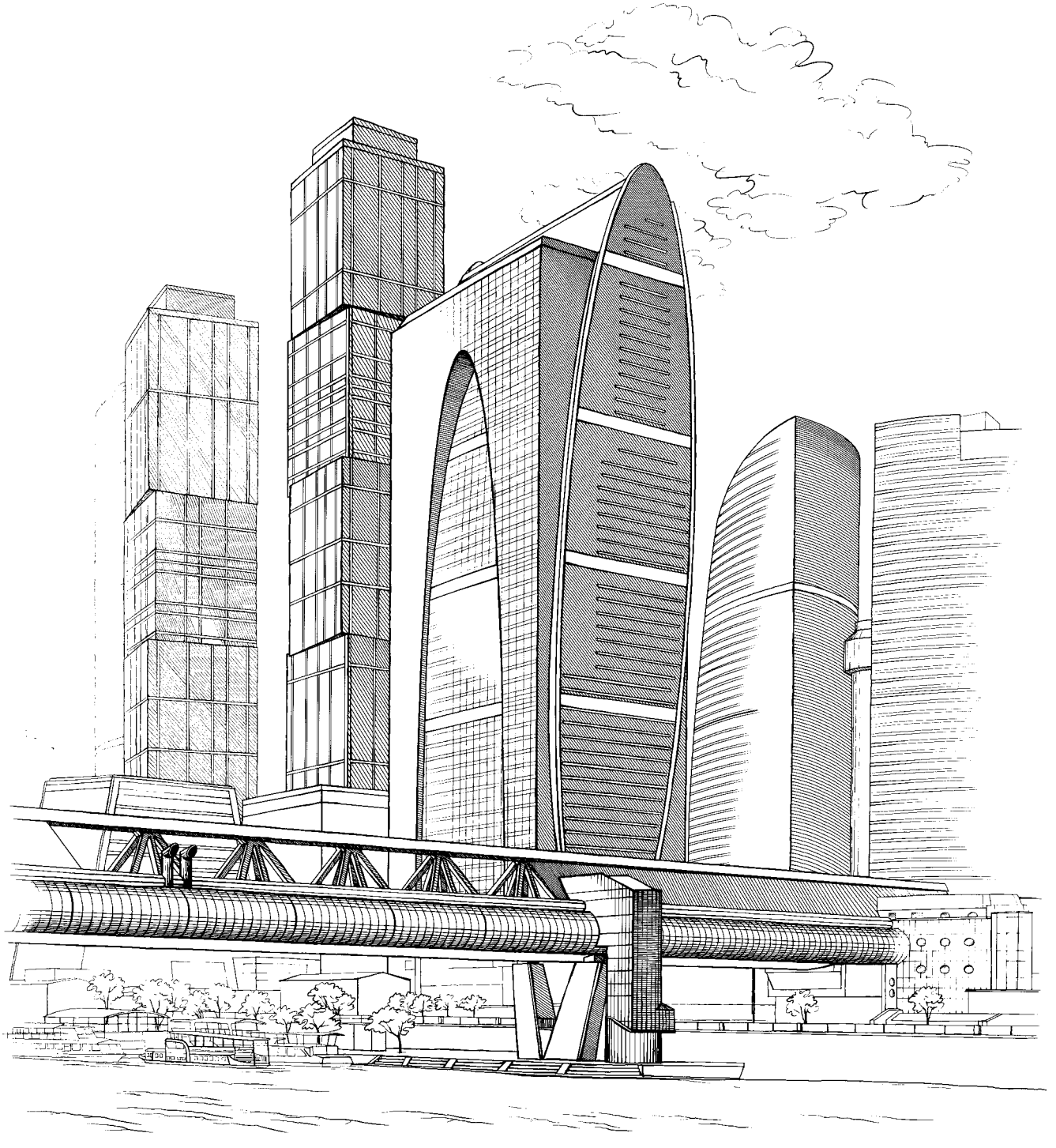
ЕЛКИ-ПАЛКИ

Если у вас есть загородный дом — нарядите елку во дворе. Если елка действительно высокая и многолетняя, то для декора вы можете использовать даже подъемный кран.

Встретить Деда Мороза со Снегурочкой среди снега, на природе — это незабываемое зрелище для всех, а для маленьких детей — яркое воспоминание на всю жизнь.

Но и для внутренних помещений елку лучше выбирать живую. Многие годы в моем доме стояла искусственная елка — это было удобно, практично, предсказуемо. А однажды мы с семьей решили, что купим живую. И когда ее установили в доме, я поняла, как много теряла каждый новый год. Запах хвои — это часть новогоднего чуда (сейчас продаются елки пахнущие и нет, обратите внимание на это, когда будете делать выбор). Уверена, что ради такого удовольствия стоит поубирать иголки с пола.

Да и вообще, материалы, которые нас окружают, влияют не только на наше здоровье, но и на настроение, наше эмоциональное состояние. Натуральные ткани, дерево, кожа, металл, глина или фарфор придают совсем другой настрой, в них человек себя чувствует комфортнее — это уже известный факт. Они создают другой «воздух», выверенный не только физически, но и эстетически. Сегодня натурализм, экологичность — это новая роскошь. ДН



CR

Коммерческая Недвижимость

Иллюстрация: Ange shvets

Эпоха трансформации

Границы между торговыми центрами, офисами и складами размываются

Фото: Arseny Togulev on unsplash.com

САМЫЕ ГЛАВНЫЕ ТРЕНДЫ, НАМЕТИВШИЕСЯ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, — ЭТО СТРЕМЛЕНИЕ К МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ, МНОГОФОРМАТНОСТИ И РАЗМЫВАНИЮ ГРАНИЦ МЕЖДУ СЕГМЕНТАМИ. ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ, ОФИСЫ, СКЛАДЫ СТАНОВЯТСЯ НАСТОЯЩИМИ КОСМОПОЛИТАМИ.

АВТОР
Яна Володина

Еще древние китайские философы говорили, что самое тяжелое — это жить в эпоху перемен. С одной стороны, так и есть, ведь в таких условиях бизнесу надо быстро реагировать и перестраиваться. Но с другой стороны — ветер перемен приносит столько всего нового и интересного. Итоги уходящего года как раз говорят о том, что коммерческая недвижимость в нашей стране переживает эпоху трансформации всего и вся.

ФАВОРИТЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Подводить итоги года аналитики обычно начинают с анализа ситуации на инвестиционном рынке. Это дает более полное представление о разных сегментах коммерческой недвижимости, по крайней мере становятся очевидны возможные противоречия, наметившиеся тренды и то, как будет развиваться рынок. Так, например, прошлогодние фавориты инвестиций на российском рынке сохранили свои позиции и в 2019 году. По данным компании Knight Frank, в структуре транзакций на торговый сегмент пришлось 27% общего объема. Второе место занимает офисная недвижимость с долей 24%, третье — площадки под девелопмент (18%). Однако лидирующее положение торговой недвижимости, по словам старшего директора, руководителя отдела рынков капитала и инвестиций CBRE Ирины Ушаковой, характерно только для России. В западных странах этот сегмент давно уступил место офисам.

В целом по итогам 2019 года объем инвестиций в российскую недвижимость, как отмечают в Knight Frank, составит 260–280 млрд руб., что на 9% превышает показатели прошлого года. В регионах объем инвестиций увеличится с 67 млрд руб. в 2018 году до 90 млрд в текущем. В Москве объем вложений сохранится на уровне прошлого года — 180 млрд руб. В следующие же несколько лет в компании прогнозируют рост объемов инвестиций в отечественную недвижимость на уровне 6–10% ежегодно. Ирина Ушакова добавляет, что понижение ЦБ ключевой ставки до минимального с начала 2014 года уровня создает предпосылки для улучшения условий привлечения заемного финансирования, что также мотивирует инвесторов. Управляющий партнер Knight Frank Алексей Новиков обращает внимание, что в 2019 году инвесторы зачастую предпочитали более рискованные, но и более доходные сегменты. «В следующем году объемы инвестиций будут увеличиваться сдержанно. В целом на рынке продолжит снижаться доля свободных площадей, спрос и ставки аренды будут расти в качественных объектах торгового, офисного и складского сегментов», — прогнозирует он.

Общую для различных сегментов коммерческой недвижимости тенденцию называет партнер по управлению недвижимости компании RRG Алдынай Юмбуу. По ее словам, 2019 год был стабильным, без драматических колебаний, экономика страны продолжила стабильно-умеренный рост, который чуть выше состояния стагнации. «Глобально бизнес в разных сферах, включая недвижимость, занимается оптимизацией затрат, поиском дополнительных источников дохода за счет применения технологий и совершенствования своих бизнес-моделей. Это проявляется в виде MBO, создания новых партнерских моделей, и параллельно с этим размываются границы между торговыми центрами, офисами и складами. Сейчас можно увидеть шоурумы в складах, B2B и B2C склады в торговых центрах, коворкинги в торговых центрах и увеличение доли support-retail в бизнес-центрах, pop-upstores в номерах отелей. Таким образом, все виды коммерческой недвижимости движутся к многофункциональности», — заключает эксперт.

Торговые центры сегодня тяготеют к мультиформатности, ключевая цель их собственников — привлечь и удержать трафик

«СМУТА» В ТОРГОВЫХ РЯДАХ

Торговая недвижимость, прочно удерживающая пальму первенства по инвестициям, переживает сегодня самые захватывающие, по сравнению с другими коммерческими сегментами, метаморфозы. Что и говорить, появление интернет-торговли посеяло настоящую «смуту» в торговых рядах. Гипермаркеты стали резко утрачивать интерес потребителей, которые перефокусировались на покупки через интернет и магазины у дома. В ответ на кризис и изменение потребительского поведения ярко проявилась тенденция на оптимизацию площадей. Причем даже преуспевающие гипермаркеты поспешили предложить рынку новые форматы. Например, Leroy Merlin создал две своих миниатюры — в ТЦ «Гагаринский» и ТЦ Columbus. Отличился и гипермаркет IKEA, неожиданно открывший свой магазин в городской черте, в ТЦ «Авиапарк».

Еще одна тенденция сегодняшнего ритейла — конкуренция офлайн- и онлайн-магазинов. «Поколение Z предпочитает искать и выбирать товары в интернете, там же сравнивать цены. Уже выбрав товар, они могут отправиться за ним в торговый центр. В результате мы видим симбиоз офлайн- и онлайн-ритейлеров: розничные магазины создают свои интернет-площадки, а интернет-магазины интенсивно выходят в ТЦ, открываясь в формате шоурумов, pop-upstores, корнеров в рамках ярмарок, маркетов и больших магазинов», — рассказывает генеральный директор S. A. Ricci Александр Морозов, добавляя, что ярким примером, подтверждающим этот тренд, стало открытие онлайн-ритейлером Lamoda мультибрендового аутлета Lamoda Market в ТРЦ «Атриум».

Кстати, прогрессивное развитие аутлетов тоже можно занести в копилку трендов 2019 года, так же как и развитие мультиформатных проектов — в составе ТПУ, МФК, жилых комплексов. «ТЦ сегодня тяготеют к мультиформатности, цель — удержать и привлечь трафик. Среди арендаторов торговых центров теперь можно встретить и салоны красоты, и МФЦ, и языковые курсы, и медицинские клиники. Обновленные объекты стараются предложить своим гостям максимум сервисов, услуг и впечатлений: атмосферные кафе, площадки и детские городки («Zамания», «Кидзания», «Муравейник» и т.д.), игровые зоны для взрослой и детской аудитории (лазертаги, VR, боулинг и т.д.), модные фуд-холлы и гастромаркеты», — перечисляет Александр Морозов.

Как раз на открытия новых гастрономических пространств, по словам экспертов Colliers International, 2019 год был очень богат. В Москве появился самый большой в России фуд-корт «Депо» площадью 11 тыс. м^2 (RESTart Vasilchuk Brothers) на месте бывшего Миусского трамвайного депо. Открылся фуд-холл Eat Market компании Zemsky Group в ТЦ «Океания», гастромаркет «Балчуг» компании «КО: Маркет» и др. Кроме того, отмечалось активное сращивание ритейла и общепита. В результате стали появляться магазины с зоной кафе. В уходящем году такие форматы развивали «ВкусВилл», «Мираторг», «Магнит Сити», «Азбука Вкуса» и «Моремания». По данным экспертов, улучшения затронули и ИТ-инфраструктуру: «Магнит» заключил соглашение с «Ростелекомом» о предоставлении покупателям Wi-Fi в магазинах сети, а «Спортмастер» модернизировал систему мониторинга энергоресурсов в своих магазинах. Сеть «М.Видео» запустила первый магазин с навигацией, основанной на технологии дополненной реальности, DIY-сеть «Петрович» — первую цифровую студию с экранами для виртуального моделирования интерьера на основе своего каталога товаров.

В цифровом варианте итоги уходящего года на рынке торговой недвижимости, по данным Colliers International, выглядят так. Ввод торговых объектов по итогам года составит 257,2 тыс. м^2, что на 25% выше,

чем в 2018 году (192,3 тыс. м²). Тем самым обеспеченность площадями качественных ТЦ в столице вырастет до 570 м² на 1000 человек (в 2018 году — 555 м² на 1000 человек). В структуре нового предложения представлены классические торговые центры (70%), аутлеты (22%), МФК (6%), развлекательные центры (2%). В компании CBRE отметили, что в 2019 году в топовых ТЦ арендная ставка составила 256 тыс. руб. в год, в остальных ТЦ — в среднем 85 тыс. руб. в год.

В перспективе, как уверены эксперты разных компаний, продолжится сокращение площадей магазинов и самих ТЦ, рынок будет переходить к малому формату, строительству объектов «у дома» в составе МФЦ, жилья, ТПУ — в спальных районах, районах новой застройки и комплексного освоения территорий. Усилится симбиоз онлайн- и офлайн-ритейла, продолжат появляться шоурумы, коворкинги в сфере услуг, будет развиваться e-commerce.

Спрос на офисы площадью более 10 тыс. «квадратов» в России сформировался. Сейчас даже наблюдается нехватка таких помещений

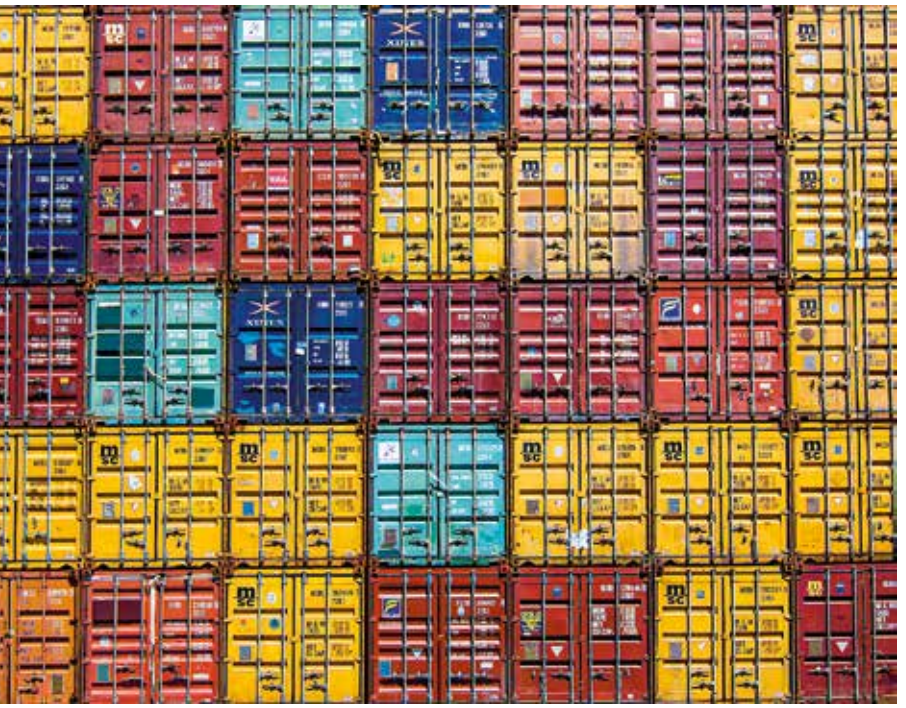
ОФИСНАЯ ГИБКОСТЬ

На рынке офисной недвижимости, по данным Colliers International, объем ввода новых офисов в 2019 году составит 420 тыс. м², то есть увеличится по сравнению с прошлым годом почти в три раза. Доля вакантных площадей достигнет 6%, что является рекордно низким показателем за последнее десятилетие, в высококлассных офисах средние арендные ставки, которые продолжили в текущем году рост, будут на уровне 29 760 руб. за 1 м² в год. Что касается трендов, то у серебряного призера рынка инвестиций их тоже набралось немало. Самый главный из них — низкий объем ввода новых офисных площадей на фоне стабильного спроса. Причем из-за того, что новые объекты выходят на рынок уже полностью или частично заполненными, да еще и активно используется формат built-to-suit, нехватка офисов никак не компенсируется.

Еще одним ключевым трендом на рынке офисов стало развитие коворкингов и гибких рабочих пространств. С начала 2019 года, по словам Александра Морозова, с коворкинг-операторами было заключено сделок на 15,5 тыс. м². Эти помещения начали арендовать даже крупные корпорации, как для размещения временных проектных групп, так и для всего штата. Среди знаковых сделок — аренда «Яндекс.Маркетом» помещения на 600 рабочих мест (площадью 3900 м²) в коворкинге Workki на Зубовском бульваре, аренда «Росбанком» 210 рабочих мест в SOK ММДЦ «Москва-Сити» и крупнейшая за всю историю рынка коворкингов сделка по аренде банком «Тинькофф» 1039 рабочих мест (7 тыс. м²) в SOK в «ВТБ Арена Парк»». «В итоге коворкинги превращаются в неотъемлемую часть бизнес-центров, привлекая трафик наряду с традиционными офисами», — говорит эксперт.

Кроме того, сформировался спрос на офисы площадью более 10 тыс. м². При этом нехватка таких помещений стала в этом году чувствоваться очень остро, и в следующем году эта тенденция усилится. В целом, как отмечает Александр Морозов, 2019 год стал рекордным за последние пять лет по продаже офисных помещений: только по итогам трех кварталов объем продаж составил 163 тыс. м². Традиционно наиболее востребованы качественные объекты с хорошей локацией и развитой инфраструктурой. Однако с целью сэкономить рассматриваются и локации за ТТК.

Кстати, в 2019 году случилось глобальное переселение — из старых зданий в БЦ «IQ-квартал» переехали центральные аппараты сразу трех министерств (Минэкономразвития, Минпромторга и Минкомсвязи). В дальнейшем планируется переезд в современные офисы и других министерств. Для этого, по данным Colliers International, потребуется 270 тыс. м² новых качественных офисных площадей. Что касается прогнозов, то в 2020–2021 годах эксперты ожидают стабилизации темпов нового



Общий объем предложения складов на рынке достиг 16,3 млн м². Доля вакантных площадей остается крайне низкой — всего 3,5%

строительства на уровне 400–450 тыс. м² ежегодно, увеличения доли предложения гибких офисов на 30–40% ежегодно, а в ближайшие пять лет — сосредоточения нового предложения за границами ТТК.

Директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова прогнозирует увеличение спроса на офисы в локации «Садовое кольцо-МКАД» и дальнейшее снижение вакантности в 2020 году. Вакансия в офисах класса А оценивается на уровне 8,6%, класса В — 6%. «Ожидается дальнейшая централизация спроса на офисы и рост доли сделок по предварительной аренде и продаже офисных зданий, так как для крупных пользователей офисов ситуация ограниченности предложения сохранится. На конец следующего года запрашиваемая ставка аренды в классе А будет на уровне 26 800 руб. за 1 м² в год, в классе В — 17 700 руб. за 1 м² в год», — говорит эксперт.

ДЕЛОВЫЕ ХРАНИТЕЛИ

Высокая востребованность складов на московском рынке побуждает девелоперов к более активному завершению строительства проектов. Так, по словам Александра Морозова, с начала 2019 года в Московском регионе ввели рекордный с 2014 года объем складских площадей — 850 тыс. м². Доля проектов built-to-suit по итогам 2019 года составила 41%, спекулятивных проектов — 59% всего объема. «Традиционно наиболее востребованным направлением среди арендаторов/покупателей остается юг региона. На южное, юго-восточное и юго-западное направления в 2019 году пришлось свыше 60% всего объема сделок, или 640 тыс. м². Наименьшей популярностью пользуется северо-запад и запад региона, здесь реализован минимальный объем — до 25 тыс. м² складов. Эта тенденция сохранится и в следующем году. В связи с развитием онлайн-каналов продаж также востребованы внутри- и околомкадные складские объекты, но потенциально возможный спрос ограничен имеющимся предложением таких комплексов. Средний размер сделки в 2019 году равен 14 тыс. м²», — рассказывает Александр Морозов.

В компании Colliers International говорят, что общий объем предложения складских помещений на рынке достиг 16,3 млн м². Доля вакантных площадей остается крайне низкой — всего 3,5%. Средняя запрашиваемая ставка аренды по итогам 2019 года составила 3950 руб. за 1 м² в год. Кстати, в следующем году эксперты прогнозируют увеличение арендной ставки до 4300 руб. за 1 м² в год. Любопытно, что за год сильно изменилась структура сделок. Так, в 2019 году из общего объема сделок 58% пришлось на омникальный ритейл (в 2018 году — 41%), 31% — на онлайн-ритейл (в 2018 году — 24%), 11% — на ритейл (в 2018 году — 35%). Еще одной интересной тенденцией уходящего года стал запуск девелоперами в ответ на спрос новых проектов в черте города — PNK Парк Медведково (100 тыс. м²) и PNK Парк МКАД-М4 (120 тыс. м²) на юге Москвы.

Однако в целом, как отмечает Александр Морозов, девелоперы по-прежнему не стремятся строить большие объемы складских объектов. «Причины все те же — высокая стоимость строительства и кредитования, необходимость заполнения арендаторами строящихся блоков до момента их ввода в эксплуатацию, низкая ставка аренды», — объясняет эксперт и добавляет, что в следующем году будет вестись строительство объектов класса А, продолжится строительство объектов built-to-suit, но и от спекулятивных складов рынок не готов отказаться, поскольку спонтанный спрос будет присутствовать всегда. В ближайшие годы продолжит также развиваться рынок складов индивидуального хранения. Хотя предложение растет, в рамках Москвы оно пока остается незначительным — около 200 тыс. м², так что есть куда стремиться. ДН

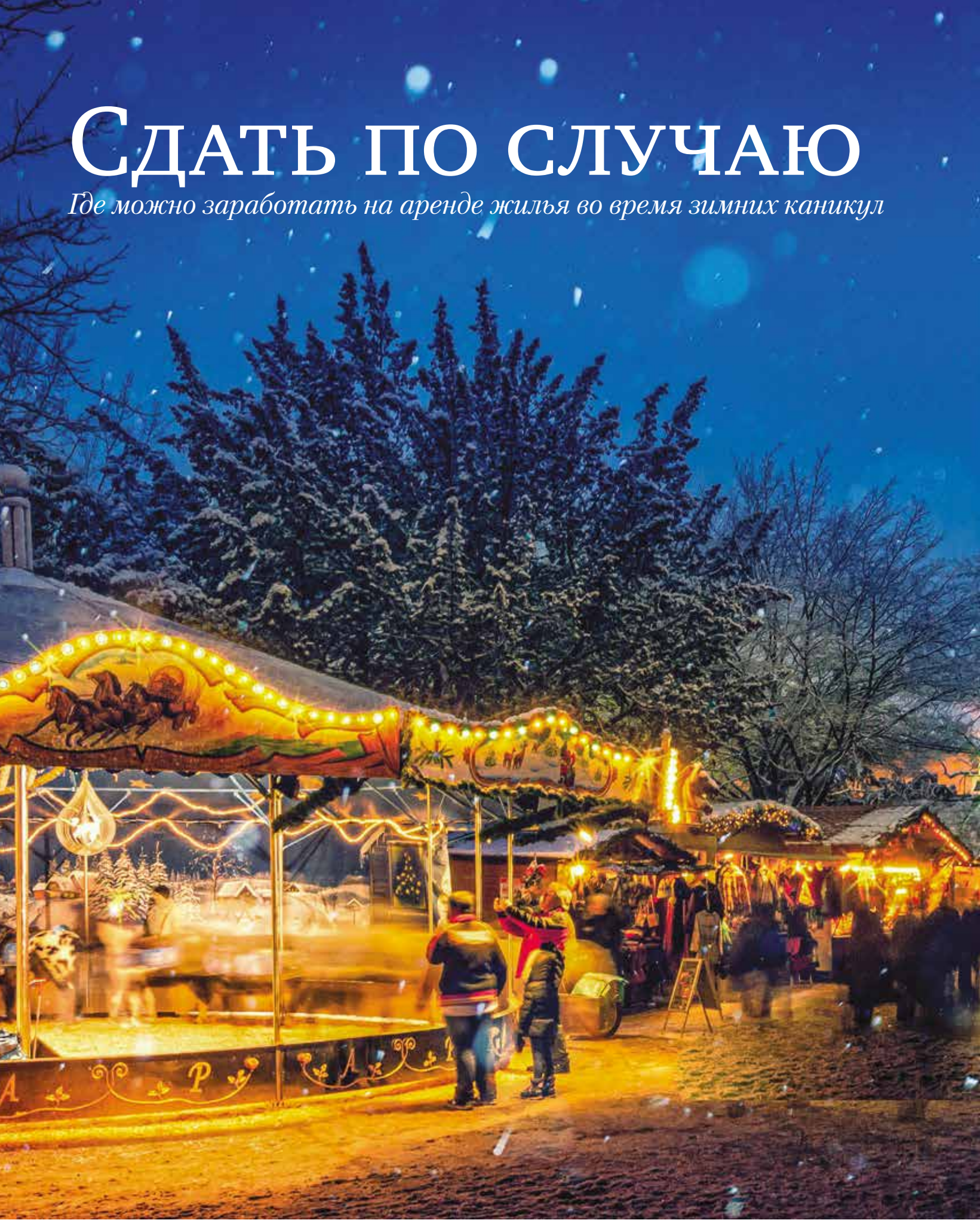
CF

Каталог недвижимости

Иллюстрация: Ange Shvets

Сдать по случаю

Где можно заработать на аренде жилья во время зимних каникул



УЖЕ СОВСЕМ СКОРО ЛЮДИ ПО ВСЕМУ МИРУ НАЧНУТ ОТМЕЧАТЬ НОВЫЙ, 2020 ГОД. ПО СТАТИСТИКЕ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД, ЛИШЬ 5% РОССИЯН ОТМЕЧАЛИ ЭТОТ ПРАЗДНИК ЗА ГРАНИЦЕЙ. КОНЕЧНО, ЭТО СЕМЕЙНЫЙ ПРАЗДНИК, КОТОРЫЙ ПРИНЯТО ОТМЕЧАТЬ ДОМА С ДРУЗЬЯМИ И РОДНЫМИ ЛЮДЬМИ, НО ВОТ ПРАЗДНОВАНИЕ 25 ДЕКАБРЯ КАТОЛИЧЕСКОГО РОЖДЕСТВА В НАШЕЙ СТРАНЕ НЕ СЛИШКОМ ПОПУЛЯРНО, ПОЭТОМУ В ЭТО ВРЕМЯ МОЖНО ОТПРАВИТЬСЯ ОТДЫХАТЬ. А ВЕДЬ ЕСТЬ ЕЩЕ И ТЕ, КТО УСТРАИВАЕТ СЕБЕ ПОЧТИ ЧТО МЕСЯЧНЫЕ ЗИМНИЕ КАНИКУЛЫ, ЗАХВАТИВ РАЗОМ ВСЕ ПРАЗДНИКИ — КАК ПО ГРИГОРИАНСКОМУ, ТАК И ПО ЮЛИАНСКОМУ КАЛЕНДАРЯМ.

Аналитики международного брокера недвижимости Tranio.ru рассказали **ДН** о том, какой доход может получить инвестор от «событийной» сдачи жилья в пяти самых интересных местах, и почему именно на них арендодателям следует обратить внимание. Для этого специалисты Tranio подробно изучили данные порталов AirBNB и AirDNA — чтобы оценить примерную стоимость краткосрочной аренды жилья в период с 12 декабря 2019-го по 12 января 2020 года и вычислить среднюю доходность от ее сдачи.

СТРАСБУРГ — СТОЛИЦА РОЖДЕСТВА

Традиционные рождественские ярмарки в этом французском городе проходят аж с 1570 года и славятся на всю Европу своей красотой. Кстати, сама традиция украшать елку также зародилась в этом месте. В Страсбурге настолько много всего рождественского, что многие советуют воспользоваться услугами гида, чтобы не пропустить ничего интересного.

Сам город не очень большой, в нем проживают 275 тыс. человек. На какую же доходность может претендовать инвестор? Предположим, что у нас в этом городе квартира с двумя спальнями и двумя ванными комнатами, тогда за год мы сможем заработать около $31 тыс.

Естественно, что пик активности туристов приходится на декабрь, в это время 81% всех объявлений о сдаче квартиры находит своих арендаторов, а также в это время стоимость сдачи жилья в аренду может быть до четырех

раз выше, чем в другое время года.
В среднем обладатели квартиры ближе к центру города могут рассчитывать на доход $3500–4700 за 31 день аренды в праздничное время. Самый меньший доход принесет сдача в аренду комнаты, для их владельцев средняя доходность будет равна $2 тыс.

РОЖДЕСТВО В ГОСТЯХ У СЛАВЯН

Все мы знаем, что не все славяне православные. Например, в Чехии очень широко празднуется именно католическое рождество. Колядники на улицах города и необычные традиции. На Рождество жители Праги скупают молоденьких карпов только ради того, чтобы отпустить их на волю через минуту — другую. Также очень интересная традиция — кормление медведей в городском парке — она перешла к нам от предков, которые таким образом пытались задобрить опасного зверя. Опасность ушла — традиция осталась.

Инвестор с той же двухкомнатной квартирой в Праге может рассчитывать на меньший доход, чем во Франции, а именно на $24 тыс. в год. Основной туристический поток приходится на лето, поэтому не стоит ждать сверхприбыли на декабрь.

За 31 день отдыха в этом городе арендодатель может заработать около $3400. Это если говорить о квартире. А сдать туристу комнату в аренду придется примерно на треть дешевле.

ЗАЛЬЦБУРГ — ОТПРАВНАЯ ТОЧКА ДЛЯ РЕЙВ-РОЖДЕСТВА

Для тех, у кого уже нервный тик начинается от всех этих «классических» рождественских ярмарок и колядок, есть совершенно другое направление отдыха. В середине декабря в Австрии стартует фестиваль электронной музыки Rave on snow festival, где люди смогут оторваться в одном из самых лучших лыжных курортов Европы. После этого уже турист сможет отдохнуть и отпраздновать Рождество. Сам фестиваль проходит в Зальбах-Хинтерглем, но данное место не очень будет интересно

рассматривать с точки зрения инвестиций в недвижимость для сдачи в аренду, население общины всего 2600 человек, поэтому мы рассмотрим Зальцбург. Оттуда уже можно дня на три рвануть на рейв, а потом спокойно отдыхать в центре Австрии.

Инвестиции в столичную жилую недвижимость принесут инвестору около $39 тыс. в год, если также рассматривать квартиру с двумя спальными комнатами. Основной пик популярности этого направления у туристов также приходится на лето, однако в декабре ситуация не намного хуже, ведь Австрия известна как горнолыжный курорт.

Во время праздников инвестор может получить действительно хороший доход, как и во Франции. Так, владелец квартиры может рассчитывать на доход в $3600 за 31 день. Тогда как за комнату постояльцы выложат $1850.

РОЖДЕСТВО — ЭТО КОГДА ПАЛЬМЫ

Почему Рождество — это обязательно снег и мороз, если есть Таиланд?

Средняя стоимость аренды жилья с 12 декабря по 12 января, в $

	Страсбург	Прага	Зальцбург	Бангкок	Токио
Квартира	4100	3300	4700	2800	4000
Домик	3500	2800	3200	4500	5300
Комната	2000	1200	2400	2100	1300

Источник: Tranio.ru

Почему бы не встретить его у воды при температуре 26–28 градусов по Цельсию? 3% россиян, которые не хотят встречать Новый год дома — с таким раскладом полностью солидарны. Можно оторваться в Бангкоке или Паттайе, но также есть и вариант спокойного отдыха в отеле.

Цены на недвижимость в Таиланде значительно ниже, чем в Европе, поэтому не стоит рассчитывать на доход как в Австрии или во Франции. В среднем краткосрочная аренда может принести инвестору около $14 тыс. в год. При этом как раз на зиму и раннее лето приходится пик популярности направления у туристов, когда можно получить сверхприбыль.

В период рождественских праздников могут отлично заработать владельцы небольших домиков и таунхаусов. У них есть все шансы заработать около $4700 за 31 день, что очень даже недурно. Владельцы квартир со своими $3200 будут лишь завидовать. А владельцы комнат и вовсе останутся лишь с $2100.

РОЖДЕСТВО С АЗИАТСКИМ АКЦЕНТОМ

Знаете ли вы, что в Японии тоже празднуют Рождество? Чем не повод съездить в эту удивительную страну. Конечно, для жителей это скорее как светский праздник, не имеющий ничего общего с религией, поэтому не будет никаких молитв и религиозных песнопений. Только не забудьте забронировать столик в самом популярном месте для рождественского ужина — в KFC. Именно курочкой японцы привыкли встречать Рождество, а бронирование столиков начинается за несколько месяцев до самого праздника. Надоело оливье — вам в Японию!

В Японии цена на недвижимость довольно высокая, поэтому и доходы там способны порадовать инвестора. Около $62 тыс. в год может заработать инвестор за счёт краткосрочной сдачи в аренду своей двушки. Хотя стоимость аренды жилья в декабре довольно высокая, всё же основной поток туристов предпочитают ехать в страну в апреле, так что сверхприбыли в рождественский период ожидать не стоит.

За 31 день аренды в период Рождества все же инвестор может довольно неплохо заработать. Так как территория страны небольшая, жизнь в собственном доме — роскошь. На ее-то сдаче в аренду и можно заработать около $5300. Квартиру же можно будет сдать за $4000, а небольшую комнату всего за $1300. ДН

CF

Каталог недвижимости

Иллюстрация: Ange Shvets

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

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

+7(965) 386-53-00
+7(499) 955-24-64
www.patriki.moscow

МО, ЖУКОВСКИЙ, ЖК «ПОЛЕТГРАД», КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ

ЖК «Полетград». Два 19 этажных дома. Квартиры от 23 до 76 м². В подвале расположены хозяйственные кладовые, от 4 м². На первых этажах нежилые помещения. Акции. Ипотека. Беспроцентная рассрочка. Цена: от 1,9 до 5,8 млн. руб.

+7(495) 508-49-36 **www.dom-polet.ru**

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

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

+7(968) 939-44-11 **www.etalon2016.ru**

Г. ЧЕХОВ, ДРУЖБЫ, 1, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

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

+7(968) 939-44-11 **www.etalon2016.ru**

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

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

+7(968) 939-44-11
www.etalon2016.ru

Г. ЧЕХОВ, ВЕСЕННЯЯ, 29, КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ

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

+7(968) 939-44-11
www.etalon2016.ru

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

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

Елена
+7(903)781-19-96

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

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

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

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

+7(926) 872-26-72

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**

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

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

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

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

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

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

КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ. ПАНСИОНАТ НА ПРОДАЖУ

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

+7(915) 415-17-59 **+7(925) 462-53-25**

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

Особняк 820 м² в поселке на 6 домов. Участок 50 сот. В доме 5-6 спален с с/у и гардеробными, мебель – дорогая класика, 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 площадью100 м² в живописном стародачном месте. Липы, ели, сосны, березы. Участок прямоугольной формы. Удачно расположен. Хороший подъезд (асфальт). Все коммуникации. Отдельно баня. Гараж на 2 авто.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

+7(985) 765-94-47 **Собственник**

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

Продается 3-уровневый кирпичный дом в охраняемом коттеджном поселке.
Площадь дома 400 м², оштукатуренный, крыша из натуральной черепицы.
2 балкона, в цоколе находятся сауна, спортивный зал, с/у, котельная, постирочная.
На 1-м этаже кухня, каминный зал, с/у, гардеробная, на 2-м этаже 5 комнат, 2 с/у, евроремонт, теплые полы, все коммуникации центральные.
Участок площадью 14 соток, гараж на 2 автомобиля, автоматические ворота, беседка, ландшафтный дизайн. В собственности более 3-х лет.
Готовы к сделке! В поселке развитая инфраструктура. Приличные соседи. Рядом лес, каскад озер.

Цена: 24 млн руб.

+7(915) 298-43-06 **Собственник**

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

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

+7(968) 939-44-11 **www.etalon2016.ru**

ГЕРМАНИЯ, ГЕЛЬЗЕНКИРХЕН, ДОХОДНЫЙ ДОМ

Дом после капитального ремонта в самом центре Гельзенкирхена!

Дом общей площадью 463 кв. м. состоит из 8 квартир, имеет свой двор для барбекю.

До центральной пешеходной улицы 2 мин ходьбы.

Доход от аренды - 32225 €/год.

Цена: €499 000

DEM GROUP GmbH
+7(495) 767-64-52
www.demgroup.ru

DEM-GROUP

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

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

+7 (903)774-56-50 **www.evro-real-estate.ru**

СЕВЕРНАЯ КАРЕЛИЯ, ФИНЛЯНДИЯ, КОТТЕДЖ С БЕРЕГОМ И ПИРСОМ

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

+7(968) 636-30-30

ФИНЛЯНДИЯ. ХЕЛЬСИНКИ, ДОМ С ВИДОМ НА МОРЕ НА ПРОДАЖУ

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

+7(968) 636-30-30

ТУРЦИЯ. МЕРСИН, КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ

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

+7(499) 347-59-43

ЧЕРНОГОРИЯ. БАРСКАЯ РИВЬЕРА, ЗАГРАДЖЕ, ДОМ НА ПРОДАЖУ

К продаже предлагается 2-этажный дом от собственника – 120 м². На каждом этаже кухня, санузел. Возможно увеличение строительства до третьего этажа.
Центральная канализация, спутниковая антенна, кондиционер.
Участок площадью 380 м². Виды на море и горы, молодой фруктовый сад. До моря 300 м.
Дом находится в развитой местности, вдалеке 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

Эксклюзивная недвижимость в мировых столицах и мегаполисах

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

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

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

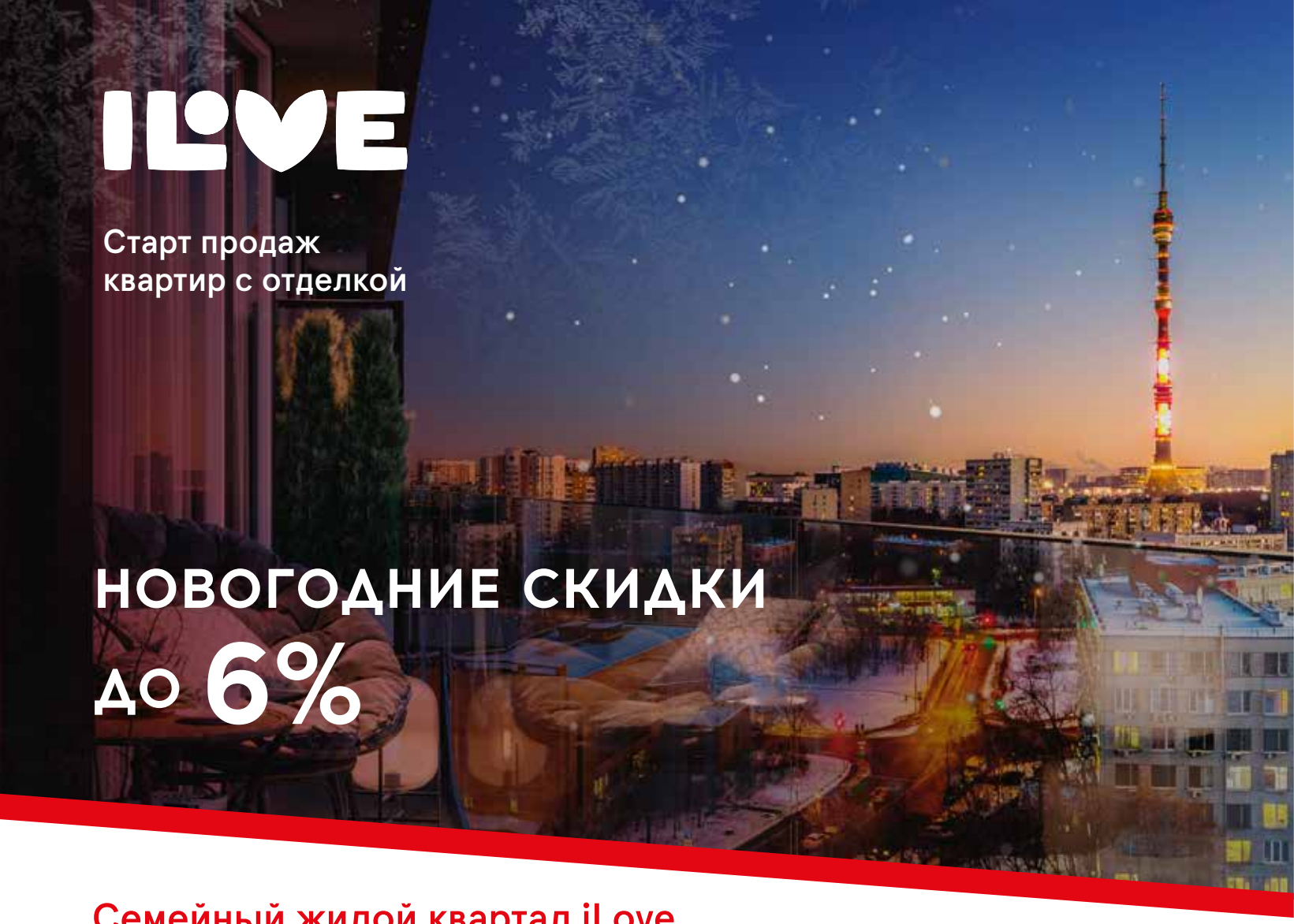
Moscow | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

Глобальное гражданство за инвестиции в недвижимость

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

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

Moscow | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY



iLOVE

Старт продаж
квартир с отделкой

НОВОГОДНИЕ СКИДКИ
ДО 6%

Семейный жилой квартал iLove.
Счастье быть вместе

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

- 10 мин от метро Алексеевская; 5 парков в пешей доступности: Звёздный бульвар, Останкино, Сокольники, ВДНХ, Лосиный остров; в радиусе 20 мин ходьбы более 100 кафе, ресторанов и клубов на любой вкус
- Проект благоустройства от легендарного бюро Gillespies; насыщенная инфраструктура квартала: семейные пространства для отдыха, гастрономические улицы, 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

Москва, ул. Бочкова, 11 | www.i-love.ru | +7 (495) 104-9005

КОРТРОС КВАРТАЛЫ