

146

МАРТ 2020

ISSN 1814-1978



ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



С небес на землю

стр. 32

ПОКУПАТЕЛИ МАССОВОГО ЖИЛЬЯ
ДЕЛАЮТ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ
ЭЛИТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ



Эксклюзивная недвижимость в мировых столицах и мегаполисах

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

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

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

Moscow

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



Глобальное гражданство за инвестиции в недвижимость

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

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

MOSCOW

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



DN

6 Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью

18 Путешествие в подмосковную
Швейцарию

Тонкости

24 Это прошлый век

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Главное

32 Сверху вниз

Проект

40 Престиж и комфорт: ЖК «Рихард»

42 ЖК «Суханово Spa Deluxe»:
жизнь в стиле Spa

Сервис

48 Фокус на качество

Рейтинг

50 В тесноте, зато дешево

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

56 Новостройки и поселки

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Тенденции

60 Две стороны одного бизнеса

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Инвестиции

68 Доходные русские

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Classified

76 Объекты недвижимости на продажу



Уже не первый год крупные компании в Москве активно работают над объединением своих офисов в одном здании. Одни арендуют большой объем помещений, другие строят здания под свою штаб-квартиру. Причем самые крупные консолидации офисных помещений произошли в госсекторе.

Читайте на стр. 60

Жизненный сериал

ПЫЛЕСОСИКИ

смотри нас на YouTube

причина — введение новых правил работ для застройщиков. Теперь все будут строить преимущественно на банковские кредиты, что приведет к росту

и к сложностям с получением финансирования. Мы, видимо, опять возвращаемся в эпоху резкого роста цен на квартиры.

В 2020 году цены на жилье начнут резко расти.

Аналитики ЦИАН дали свой комментарий изданию. Их мнение заключается в том, что вторичное жилье поднимется в цене минимум на 6%, а первичное аж на 10%.

Ожидаемый годовой рост стоимости традиционно будет осенью и весной. Одной из главных причин большого роста цен на жилье станет переход компаний на эскроу-счета. Кому это

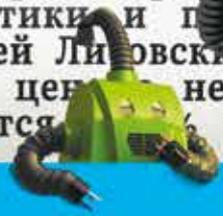
РОССИЯН ПРЕДУПРЕДИЛИ: ЖИЛЬЕ СТАНЕТ ДОРОЖЕ!

цен специалисты связывают с неподъемной кредитной ставкой для застройщиков. Рынок полагает, что подорожание метров вполне реально на уровне 15-20% уже за два

Сейчас, как никогда стоит подумать о решении квартирного вопроса, в противном случае это отложится еще на долгое время. Сегодня люди не зарабатывают на такие сложные

ПРОГНОЗИРУЮ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЁ!

О грядущем удорожании четверть заявил пер... Совета Федерации п... аграрно-про... во... политики и природ... Сергей Ливовский. Он... рост цен на недви... лизится... уже...



КУПИ КВАРТИРУ И ЖИВИ КАК ЧЕЛОВЕК!

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

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

 @dnmagazin

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

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласькова
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru



ОБЛОЖКА

Роман Новоселов

Иллюстратор
Анна Ладыгина

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

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

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением 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

БАШНЯ ФЕДЕРАЦИЯ

НЕБОСКРЕБ БЕЗ КОМПРОМИССОВ

95-97 ПЕНТХАУС

91-94 ПЛАТИНОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ

90 EVENT-ПЛОЩАДКА¹

89 СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА

ПЕНТХАУСЫ
ПЛАТИНОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
ОФИСЫ
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, ДОМ 12

ТЕЛ / WHAT'S APP¹
+7 (985) 889-89-99

69-86 АПАРТАМЕНТЫ

РЕСТОРАН 62

WELLNESS-CLUB² 60-61

64-68 SKY-ОФИСЫ³

АПАРТАМЕНТЫ 49-59

БАШНЯ ЗАПАД 243 МЕТРА 62 ЭТАЖА

БАШНЯ ВОСТОК 374 МЕТРА 97 ЭТАЖЕЙ

ОФИСЫ 1-46

1-61 ОФИСЫ

РЕКЛАМА

- ¹ ВАТСАП
- ² ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КЛУБ
- ³ EVENT - СОБЫТИЕ
- ⁴ SKY - НЕБО



ПЕССИМИЗМУ НЕТ

По данным столичного Росреестра, в 2019 году на первичном рынке жилой недвижимости Москвы было зарегистрировано 81 578 договоров участия в долевом строительстве (ДДУ), что на 2% превышает результат 2018 года (79 648 ДДУ). Как рассказал ДН руководитель управления Росреестра по Москве Игорь Майданов, определенное влияние на положительную прошлогоднюю динамику показателей рынка жилья оказали смягчение монетарной политики и изменения в законодательстве. «В начале года аналитики делали осторожные

прогнозы касательно будущего долевого строительства в столице с учетом перехода на новую модель финансирования, тем не менее к концу года статистические данные развеяли пессимистичные сценарии, — отмечает чиновник. — Только в декабре прошлого года зарегистрировано почти на 30% больше ДДУ, чем месяцем ранее. В целом по итогам 2019 года на первичном рынке наблюдается умеренно-положительная динамика по отношению к прошлому году, и увеличение числа зарегистрированных ДДУ в 1,5 раза к 2017 году, когда было оформлено свыше 71,3 тыс. договоров суммарно».

ГОТОВЫ ВЛОЖИТЬСЯ

Половина россиян — 52% опрошенных исследовательским холдингом «Ромин» — изъявили желание инвестировать свои сбережения в коммерческую и жилую недвижимость. Первое место в структуре потенциальных сделок занимает офисная недвижимость (33%), второе — торговая (30%), третье — жилая (24%). Стоит отметить, что в 2019 году наши соотечественники уже вложили

в российскую недвижимость рекордную сумму \$4,1 млрд. В общем объеме инвестиционных сделок на долю недвижимости Москвы пришлось 67% транзакций, Санкт-Петербурга — 27%, регионов — 6%. При этом инвестиции в жилье с целью последующей сдачи его в аренду в прошлом году составили 15% в общей структуре сделок (годом ранее было 10%). Увеличились вложения и в апартаменты: количество сделок выросло с 2% до 6%.

70,7

тыс. руб.

таков средний рекомендованный доход ипотечного заемщика в России в 2020 году

8,84

% годовых

стала сейчас ставка по кредиту (это минимум за всю историю ипотечного рынка)

14866

руб.

составляет в среднем по стране ежемесячная стоимость аренды однокомнатных квартир

1

млн м²

жилья ввели в эксплуатацию в российской столице за два месяца текущего года

9,5

% годовых

рентного дохода может принести собственнику студия в новостройках бизнес-класса Москвы

518

тыс. м²

составляет сейчас общий объем экспозиции 9,6 тыс. квартир первичного рынка Новой Москвы

«НЕБО» СТОЛИЦЫ

Управляющая компания «Столица Менеджмент» приступила к реализации в Москве нового для себя формата районного торгового центра.

В центре густонаселенного района Солнцево, на пересечении улиц Авиаторов и Юлиана Семенова, строится торгово-развлекательный центр (ТРЦ) «Небо» общей площадью 50 тыс. м². Арендопригодная площадь объекта составит 27 тыс. м². Для посетителей ТРЦ предусмотрен подземный и наземный плоскостной паркинг с общим количеством 750 машиномест. Также на площадке рядом с ТРЦ «Небо» планируется возведение общественно-делового центра общей площадью до 10 тыс. м². По предварительным данным, объем инвестиций в реализацию ТРЦ «Небо» составит порядка 3,5 млрд руб. Завершение строительства и сдача объекта в эксплуатацию планируются уже в I квартале 2021 года.

Новый строящийся ТРЦ «Небо» имеет удачную локацию, которая активно развивается и имеет большой потенциал. По данным консультанта проекта компании RRG, к 2021 году в зоне 15-минутной доступности от объекта будет проживать более 360 тыс. человек. Высокая плотность населения в районе при фактическом отсутствии прямых конкурентов – концептуальных межрайонных ТРЦ – дает отличные перспективы для развития нового



торгового центра. По данным RRG, в первый год работы, с учетом 90% заполняемости арендаторами, ежедневная посещаемость ТРЦ «Небо» составит 18-20 тыс. человек. В ТРЦ «Небо» будет три торговых уровня. В рамках объекта предусмотрена большая торговая галерея с товарами различных категорий, сервисные зоны, продуктовый супермаркет, зона фудкорта, многозальный кинотеатр, а также парк развлечений для детей.

На сегодняшний день в ТРЦ «Небо» уже реализовано более 25% помещений. Их займут в том числе такие якорные арендаторы, как супермаркет товаров для дома «Порядок», DNS, McDonalds, парк развлечений «Космостар».

В АРХИТЕКТУРНОЙ СВЯЗКЕ

Известная архитектурная мастерская «Евгений Герасимов и партнеры» займется разработкой рабочей документации для строительства в центре Санкт-Петербурга общественно-делового комплекса с подземной автостоянкой «Невская Ратуша», входящего в одноименный административно-деловой квартал, первый пусковой комплекс которого уже реализован в 2013–2016 годах. Как рассказал ДН представитель компании-девелопера всего проекта, вице-президент «Галс-Девелопмент» Иван Зуев, привлечение такого крупного партнера, как Евгений Герасимов, позволит компании сохранить баланс и превратить масштабный и весьма значимый проект в настоящее украшение города и сосредоточение его деловой активности. В частности, в договор с архитектурной мастерской входит первый этап нового строительства — трех корпусов



общей площадью порядка 80 тыс. м², которые будут возведены в концепции build-to-suit (сдача объектов намечена на III квартал 2022 года). Как отмечают в «Галс-Девелопмент»,

проектные решения будут архитектурно связаны с уже реализованными корпусами «Невской Ратуши» и продолжат формирование всей территории между Дегтярным переулком и Новгородской улицей. В состав работ, к примеру, включены архитектурные решения, схема планировки земельного участка, генплан, инженерные системы и т. д. Подрядчиком будет вестись и авторский надзор за строительными работами в целях обеспечения соответствия технико-экономическим показателям объекта, строительным решениям и показателям, предусмотренным в разработанной проектной документации.

В рамках договора в архитектурной мастерской «Евгений Герасимов и партнеры» также создадут информационную модель, которая в дальнейшем обеспечит информационно-техническое сопровождение жизненного цикла объекта.

CHKALOV ПО-МОСКОВСКИ

Возведение подземной части Дома Chkalov, рассчитанного на 400 апартаментов, на Садовом кольце ведется с опережением графика, и первые конструкции надземной части будущего почти 100-метрового небоскреба с двумя башнями на стилобате уже показали из-под земли.

Проект первого в столице жилого высотного комплекса на Садовом кольце со времен знаменитых сталинских высоток — уникален: подземная часть здания уходит в глубину на 21 м. Из-за близости к метро подземные работы стали сложным этапом строительства. В частности, строителями применялась особая технология ограждения котлована «стена в грунте», благодаря которой удалось не допустить влияния разработки котлована и возведения конструкций подземной части на близлежащие сооружения.

«Работать открытым способом здесь было нельзя, поэтому строительство велось закрыто, по технологии top-down, — рассказал ДН генеральный директор компании Ikon Development (девелопер Дома Chkalov) Антон Детушев. — Разработка грунта и устройство монолитных конструкций велось сверху-вниз, начиная с -1 уровня и далее до фундаментной плиты».

Еще одна особенность возведения Дома Chkalov — применение «московского метода» строительства подземных сооружений, автором которого является кандидат технических наук, доцент МАДИ Сергей Зега. Общий объем металлоконструкций распорной системы, на котором была задействована данная технология, — более 1 тыс. т. Несмотря на всю сложность выполнения работ и их высокую стоимость объект будет введен в эксплуатацию своевременно.



ТРИЛОГИЯ ВЫСОТЫ

Возведение на южном побережье Кипра всех трех башен девелоперского проекта Trilogy Limassol Seafront идет согласно плану. Всего за 18 месяцев строительных работ были залиты бетонные фундаменты двух фронтальных башен комплекса Trilogy — West Tower и East Tower, и теперь башни начали расти над нулевой отметкой. В третьей башне — North Tower — завершена укладка свай. Кроме того, продолжается строительство подземного паркинга, а также прокладка гидроизоляции и монтаж свай для частного оазиса. «Мы очень довольны достигнутым на сегодняшний день прогрессом в строительстве, высоким уровнем профессионализма, а также степенью безопасности на объекте, — рассказал ДН генеральный директор Cybarco Development и исполнительный директор Trilogy Михалис Хаджипанайоту. — С помощью



международных и локальных консультантов наш проектный менеджер и подрядчик эффективно управляют процессами на участке площадью 21 500 м², где работают более чем 200 рабочих и 16 субподрядчиков. Это непростая задача, но мы уверены в том, что Trilogy устанавливает новые стандарты строительства высотных зданий

в Средиземноморье. Проект в Лимассоле предлагает уникальную возможность инвестировать в ценную недвижимость, расположенную в первоклассной локации. Это единственная точка притяжения, где можно жить, работать и развлекаться одновременно, поэтому мы не сомневаемся, что интерес к Trilogy будет продолжать расти по мере строительства».

В частности, по данным девелопера проекта, продажи и бронирования видовых апартаментов и офисов в West и East Towers уже превысили €150 млн. Реализация апартаментов в North Tower начнется в этом году.

Напомним, Trilogy Limassol Seafront — проект смешанного функционального назначения стоимостью €350 млн предлагающий услуги уровня пятизвездочного отеля, а также оживленное пространство-плазу для досуга.

ПЕТРИ «ПРОПИШЕТСЯ» В ЖК

На севере Москвы на территории жилого комплекса (ЖК) бизнес-класса «Петровский парк» появится бронзовая скульптура Петра I работы известного мастера Зураба Церетели.

«Для меня большая честь и творческая радость снова обратиться к образу Петра Великого. Его яркая, сложная личность вдохновляет каждого из художников, указывает путь поиска и эксперимента. Я верю, что этот памятник станет еще одной главой в истории увековечивания памяти императора и его славных дел», — рассказал ДН президент Российской академии художеств Зураб Церетели. Для справки: в 2022 году Россия будет отмечать 350-летие со дня рождения Петра I.

В свою очередь генеральный директор «РГ-Девелопмент» (девелопер ЖК «Петровский парк») Татьяна Тихонова подчеркнула, что в ее компании очень гордятся, что Зураб Церетели доверил им свое творение Петра I, который станет первым «жильцом» ЖК, символом и хранителем, который будет оберегать комплекс и проживающие здесь семьи. По словам девелопера, почти шестиметровую скульптуру первого императора установят уже этим летом в рамках благоустройства ЖК. Также в комплексе планируется воссоздать атмосферу садов петровского времени.



«По поводу «Петровского парка» можно сказать одно: качество жизни возрастает и переходит в несколько иную категорию — всё говорит о том, что этот девелоперский проект станет комфортным местом для жизни. А скульптура Зураба Церетели грамотно поддержит структуру ЖК и станет центром композиции всего жилого комплекса», — отметил народный архитектор РФ, президент Союза архитекторов России и Союза московских архитекторов Николай Шумаков, добавив, что подобного рода символы просто необходимы современному городу.

“ГРАНДБАЛЕТ В АПРЕЛЕ”

В жилом комплексе (ЖК) «Парк Апрель», расположенном в подмосковной Апрелевке, появится общеобразовательная школа с балетным уклоном. Трехстороннее соглашение о реализации этого проекта подписали глава Наро-Фоминского района Московской области Роман Шамнэ, Русская школа искусств Марии Володиной «ГРАНДБАЛЕТ» и девелопер ЖК Kaskad Family. Общеобразовательную школу на 500 мест с балетной студией планируется построить на территории ЖК «Парк Апрель». Это будет трехэтажное здание, в котором специально для балетной школы предусмотрено два тренировочных зала для занятий хореографией и спортом, а актовый зал оборудуют профессиональной сценой. По мнению директора школы искусств «ГРАНДБАЛЕТ» Марии Володиной, интегрирование основного и дополнительного образования поможет детям в соответствии с их возможностями в выборе будущей профессии, вырасти гармонично личностью. «По окончании учебного процесса дети будут получать полноценный диплом о среднем специальном образовании», — добавила она. Генеральный директор Kaskad Family Максим Белов пояснил, что на данном этапе уже готова для направления в экспертизу вся проектная документация. При положительном результате экспертизы строительство начнется в 2021 году и в 2023 году школу введут



в эксплуатацию. По словам Ольги Магилиной, заместителя генерального директора фи-девелоперской компании KAKSAD Недвижимость, которая занимается реализацией ЖК, проект изначально задумывался как объект с тщательно продуманной внутренней инфраструктурой, и общеобразовательно-балетная школа является важнейшей составляющей инфраструктуры ЖК, которая также включает в себя детский сад и школу, площадки для спорта, игровые комплексы, торговый центр, велодорожки и прогулочные зоны. На центральном бульваре расположен комплекс спортивных и арт-объектов, в т. ч. крытая театральная сцена, площадки для настольного тенниса и петанка, мобильные библиотеки.

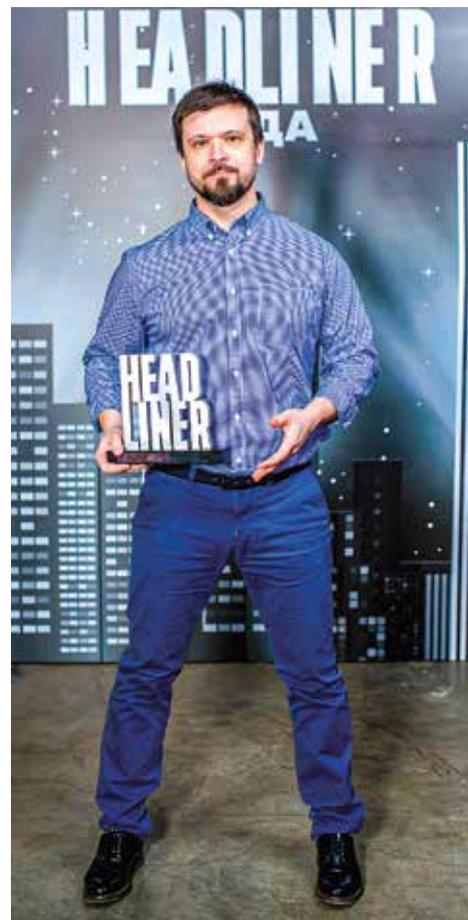


ВЫБОР СТРАНЫ

В России назвали хедлайнеров года

В конце февраля в Москве прошла церемония вручения наград победителям третьей Всероссийской ежегодной премии «Headliner года», главная цель которой — найти и поддержать людей, которые являются носителями яркой созидательной идеи, стимулирующей развитие общества в сферах науки, культуры, бизнеса, спорта и общественной жизни.

Название премии дал бренд Headliner, который группа компаний (ГК) «Кортрос» реализует на российском рынке недвижимости с 2017 года. Первым проектом-хедлайнером стал квартал жилых небоскребов, расположенный в Пресненском районе столицы, рядом с «Москва-сити». В конце 2019 года первая очередь Headliner уже получила разрешение на ввод. Благодаря грамотно построенной стратегии развития проекта, а также высокому уровню строительства, этот бренд сегодня — синоним жилья наивысшего качества. С момента своего появления и «Headliner года» сразу же стала социально значимым мероприятием — аудитория премии сегодня уже превышает 20 млн человек, что говорит о серьезном интересе к мероприятию со стороны



общества. В сезоне-2019/2020 на премию претендовали 488 номинантов со всей страны. При этом число номинантов в области социального предпринимательства выросло в этом году в два раза и составило около 60% общего количества заявок.

Выбор победителей проходил в три этапа — народное голосование в социальных сетях (за два месяца на сайте проекта за претендентов было отдано свыше 230 тыс. голосов), экспертная оценка и финальное решение, принимаемое независимым жюри. В состав последнего вошли: издатель Ирина Прохорова, биолог Михаил Гельфанд, спортивный комментатор «Первого канала» Виктор Гусев, куратор, директор Мультимедиа Арт Музея Ольга Свиблова, учредитель благотворительного фонда помощи хосписам «Вера» Нюта Федермессер и президент ГК «Кортрос», учредитель премии «Headliner года» Вениамин Голубицкий.

«Наша задача — выделить и поощрить хедлайнеров, нашедших в себе силы к серьезным свершениям, ставших первыми

в различных областях науки, бизнеса, спорта и общественной деятельности. Это творческие, неравнодушные люди, которые искренне помогают другим, вносят важный вклад в развитие страны и определяют поколенческие и профессиональные запросы. С помощью премии мы объединяем людей, даем им возможность высказаться, выслушать лидеров мнений и, возможно, по-новому взглянуть на привычные вещи», — отметил член экспертного жюри премии, президент ГК «Кортрос» Вениамин Голубицкий.

Стоит отметить, что в каждой номинации определялись два лидера (победитель экспертного и народного голосования). Так, абсолютным победителем премии, по мнению жюри и как лидер народного голосования, стал Григорий Сергеев, председатель поисково-спасательного отряда «Лиза Алерт». Его деятельность теперь будет подкреплена грантом в размере 3 млн руб. (1 млн руб. как лидер народного голосования, 2 млн руб. как победитель по мнению жюри). Григорий Сергеев был номинирован в категории



«Социальные и общественные проекты», за его кандидатуру проголосовало 16 966 человек. Задача общественной добровольческой организации «Лиза Алерт» — оперативный поиск пропавших людей любого возраста в любой среде — городской и природной. За девять лет существования отряда были приняты заявки на поиск более чем 55 тыс. человек, более 46 тыс. пропавших при участии организации были найдены живыми. Кроме хедлайнера года и лидера народного голосования призы получили победители, выбранные по результатам голосования и членами жюри в пяти номинациях. Победители в номинациях, выбранные экспертным советом, получили по 200 тыс. руб., лидеры народного голосования — призы от партнеров премии.

Победителем народного голосования в номинации «Культура и искусство» стал Андрей Дроздов, популяризатор графического романа, инициатор создания первой

общедоступной библиотеки комиксов.

Лидирующую позицию в номинации жюри присвоило Алисе Прудниковой — комиссару Уральской индустриальной биеннале современного искусства в Екатеринбурге.

В номинации «Наука и образование» победил Кaleb Шмидт, организатор летних образовательных лагерей в горах Дагестана для сельских детей, не имеющих доступа к современным образовательным сервисам и программам. Победителем по выбору жюри стала Ксения Суворова — создательница платформы о доказательной медицине MadMed.Media.

Победитель в номинации «Спорт, фитнес, здоровье» — предприниматель, популяризатор водных видов спорта и организатор соревнований по серфингу и вейкбордингу Александр Абрамов. Первое место по мнению жюри в той же номинации досталось Алексею Шипилову за продвижение нового инклюзивного вида спорта — голбола,



позволяющего незрячим жителям страны заниматься физической культурой. Социальный предприниматель из Омска Владимир Платов стал первым в номинации «Бизнес и инновации», его экоферма «Планета коров» доказывает, что можно заниматься сельским хозяйством, не нанося вреда ни земле, ни животным. Жюри поощрило премию Николая Юдина, разработавшего электрическую приставку для инвалидных кресел UNAwheel, — она позволяет пользователю стандартной механической коляски передвигаться быстро и самостоятельно. Лада Уварова победила в номинации «Общество и соцпроекты» за деятельность благотворительного фонда «Дети ждут» как лидер народного голосования. Основной задачей фонда является содействие семейному устройству детей, оставшихся без попечения родителей. Лидером номинации по мнению жюри стала руководитель фонда «Старость в радость» Елизавета Олескина.

ДОСЬЕ ДН

В прошлом, 2019 году хедлайнером года стал Андрей Павленко, хирург-онколог из Санкт-Петербурга, автор медиапроекта «Жизнь человека» и благотворительного проекта Cancer Fund. Кроме того, Павленко стал и победителем народного голосования в номинации «Общественная деятельность и социальные проекты», а также абсолютным лидером народного голосования за медиапроект «Жизнь человека», в котором он рассказывал о собственной борьбе с раком. Болезнь, к сожалению, оказалась сильнее Андрея, но дело его жизни сейчас продолжает развиваться.

Абсолютным победителем премии «Headliner года» в 2018 году стала Лида Мониава, заместитель директора московского детского хосписа «Дом с маяком», которая в день своего 30-летия собрала через социальные сети более 20 млн руб. на нужды хосписа.



Я Б В РИЕЛТОРЫ ПОШЕЛ... ГДЕ МЕНЯ НАУЧАТ?

В конце февраля в Москве в центре «Моя карьера» прошел День открытых дверей «Специалист по работе с недвижимостью». Большинство участников мероприятия впоследствии стали слушателями курса обучения в Центре образования и трудоустройства «МедиаДом», рассчитанного на двухнедельную подготовку, для быстрого старта в профессии «Риелтор».

27 февраля перед гостями городского специального центра занятости населения «Моя карьера» выступили президент Гильдии риелторов Москвы Александр Мальцев, представители ведущих российских агентств недвижимости и другие игроки этого рынка - Денис Фокин («Агентство недвижимости АРТ»), Екатерина Никитина («PRO ОБМЕН»), Антон Кретов (Нотеарр), Светлана Соляник («Арсенал Холдинг»), Оксана Буянова (Сбербанк) и бизнес-тренер, преподаватель Феликс Альберт. Эксперты в сфере недвижимости познакомили

собравшихся со спецификой работы риелтором, рассказали о том, как, начав «с нуля», стать специалистом высокого уровня, каких финансовых результатов можно добиться в этой самой востребованной на рынке труда Московского региона профессии.

В частности, количество вакансий исчисляется десятками тысяч. И это в сфере с самым низким уровнем конкуренции. Да-да, именно так! Специальный индекс HeadHunter, показывающий дефицитность тех или иных специалистов через отношение количества



активных резюме к числу вакансий, среди столичных риелторов составляет всего 1,9 (!) пункта. Тогда как уровень hh.индекса в целом по всем сферам труда - 7,3 (!) пункта. При этом доход и карьерный рост в профессии зависят напрямую от интенсивности работы, то есть от самого человека. Размер окладной части для риелтов – скорее формальность. Куда большее значение имеет величина комиссионного вознаграждения – процентов с продаж (как правило, это 4–6% суммы сделки). Так что - чем больше сделок заключает риелтор, тем больше он зарабатывает. Декларируемый средний уровень дохода (медиана) риелтора в Москве, по данным Superjob, составляет 120 тыс. руб. в месяц. На практике - минимум риелтора-новичка при системной и целенаправленной работе – 1 млн руб. в год.

Вместе с тем надо понимать, что больше шансов добиться успеха в профессии - у людей от природы динамичных, мобильных, коммуникабельных и не представляющих свою жизнь без общения. Риелтору в процессе работы придется постоянно контактировать с разными людьми – покупателями, продавцами, контрагентами, коллегами «по цеху». Однако помимо личных качеств риелтору пригодятся и сугубо профессиональные навыки и компетенции. Получить их можно, пройдя, к примеру, учебный курс в Центре образования и трудоустройства «МедиаДом», рассчитанный на новичков и позволяющий уже через две недели после обучения начать самостоятельную работу в агентстве недвижимости. Сама программа состоит из теоретических тренингов и практических занятий по

ведению переговоров, технологиям продаж, юридическим аспектам. Будущих риелторов научат искать и привлекать клиентов, составлять договоры, заниматься формированием и сопровождением сделок. Выпускники Центра трудоустраиваются в крупнейшие столичные компании, такие как: «Агентство недвижимости АРТ», «PRO ОБМЕН», «Арсенал Холдинг» и др. К слову, большинство потенциальных работодателей являются еще и преподавателями «МедиаДома».

**Приходите и откройте
для себя новую профессию!**
+7 (495) 292-73-72
domrealtora.ru



БУДЬТЕ ГОТОВЫ! ВСЕГДА ГОТОВЫ!

В Москве назвали лучших отраслевых журналистов и пресс-службы. Церемония награждения победителей IX премии рынка недвижимости — Joy-2019 прошла в атмосфере беззаботного «родительского дня» в советском пионерском лагере. Организатор мероприятия — Ассоциация Rera — предложил журналистам, пишущим о недвижимости, и профильным PR-специалистам стать героями популярного фильма Элема Климова «Добро пожаловать, или Посторонним вход воспрещен!».

Импровизированный летний лагерь принял финалистов и гостей премии веселыми пионерскими песнями, звуками горнов и барабанов. Но главной частью праздничного вечера стало,

конечно, награждение лауреатов. Премию Joy-2019 получили лучшие журналисты, самые эффективные PR-подразделения и самые яркие работы о недвижимости.

Партнеры премии Joy-2019:

Генеральный партнер — Группа ЛСР
Официальный партнер — ГК «А101»
Партнер номинации «Интернет-портал года» — Группа ПСН
Партнер номинации «Информационное агентство года» — AFI Development
Партнер номинации NEWформат — Stone Hedge
Партнер номинации «Пресс-служба года» — Promotion Realty
Партнер номинации «Корпоративное СМИ года» — СоцМедиаМаркетинг

Следующая премия Joy-2020 станет юбилейной и состоится традиционно под самый Новый год.

Торжественно приняты в пионеры (стали победителями Joy-2019):

Номинация	Победитель (Издание / компания)
Аналитический материал. Жилая недвижимость	Сергей Ермак (Эксперт-Урал)
Аналитический материал. Коммерческая недвижимость	Екатерина Сахарова (Shopping Centers Russia)
Журналистское расследование	Александр Переверзев («Аргументы и факты» Прикамье)
Репортаж	Александр Черных, Елизавета Михальченко (Коммерсантъ)
Полезное видео (B2C)	«Пять шагов нового дольщика: заключаем сделку по эскроу» (МосДольщик.рф)
Радио	Алексей Гусаров (Эхо Москвы)
Авторская колонка	Руслан Дзюя (Российский строительный комплекс)
Интервью года	Ольга Мамаева (РБК-Недвижимость)
Полезные советы	Игорь Воронин (BN.ru)
Архиважно	Дмитрий Воронков («Версия — Саратов»)
Новостник года	Вера Козубова (РИА Недвижимость)
Региональное издание года	BN.ru

Номинация	Победитель (Издание / компания)
Интернет-портал года	РИА Недвижимость
Профильное издание года	Строительная газета
Информационное агентство года	РИА Недвижимость
Ежедневное деловое издание года	Коммерсантъ
NEWформат	Профиль в Facebook «Ванильный девелопер»
Корпоративное издание года	Журнал INGRAD
PR-агентство года	Правила общения (кейс «Премия «Headliner года»)
Пресс-служба года (компания)	Метриум, Est-a-Tet
Пресс-служба года (госструктура)	Москомстройинвест, Москомархитектура
«Легенда. За вклад в профессию». Специальная номинация от Группы ЛСР	Валерия Мозганова (Business FM)
Журналист года	Сергей Николаев (Строительная газета)



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПУТЕШЕСТВИЕ В ПОДМОСКОВНУЮ ШВЕЙЦАРИЮ

Как Даниэль Шиндлер реализовал мечту любого архитектора в поселке «Березки»



ПОСЕЛОК «БЕРЕЗКИ» НА РУБЛЕВО-УСПЕНСКОМ ШОССЕ
РАЗИТЕЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СТАНДАРТНОГО ПРЕДЛОЖЕ-
НИЯ ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ЭТОМ
НАПРАВЛЕНИИ: ПОЛНОСТЬЮ ПОСТРОЕННЫЕ ДОМА В ПРО-
ДАЖЕ, БЛАГОУСТРОЕННАЯ ТЕРРИТОРИЯ И, ЧТО ОСОБЕННО
ИНТЕРЕСНО, — ВЫРАЖЕННО ЕВРОПЕЙСКАЯ АРХИТЕКТУРА
СРЕДИ «БЕРЕЗОК СРЕДНЕЙ ПОЛОСЫ».

БЕСЕДОВАЛА
Оксана
САМБОРСКАЯ

Как так получилось, что в Подмоскowie появился европейский пригород, ДН рассказал архитектор проекта, швейцарец Даниэль Шиндлер, который на несколько дней приехал в Москву.

Спасибо, что нашли окошко в вашем плотном графике для встречи. Расскажите, как все начиналось, как вы попали в проект?

Я довольно часто работаю с российскими заказчиками — делаю им дома, в том числе за рубежом, с ними комфортно работать. Когда ко мне обратились с предложением построить целый поселок высокого уровня на самой дорогой трассе Подмоскowie, я к этому отнесся с большим интересом и энтузиазмом. Когда же я попал на сам участок, я был по-настоящему потрясен ландшафтом, с которым предстояло работать.

Я живу в Швейцарии, в окружении гор, у нас не так много подобных просторов, как в «Березках». Этот участок — мечта архитектора. Здесь целый мир: перепад высот, река, лес, много зелени. Все, что необходимо для создания поселения хай-класс уровня.

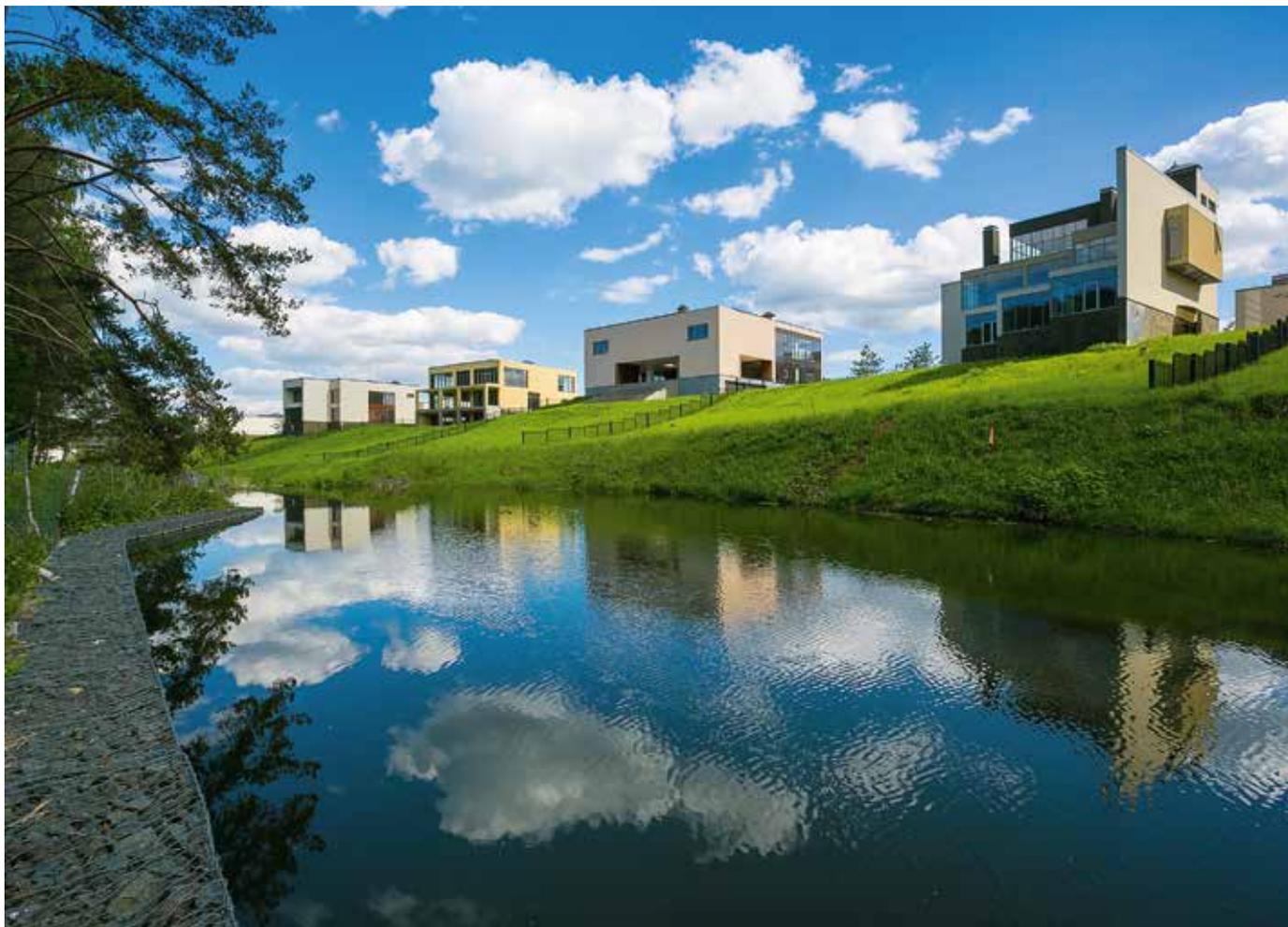
В чем заключается философия проекта?

Философия этого проекта — объединение архитектуры и природы. Когда мы только начали проектирование домов для 151 семьи, нам было очень важно интегрировать природу в архитектуру дома, привлечь некоторые природные элементы. При этом участок, который находится в долине, окруженной рекой, располагается очень близко от Москвы. Как говорят у нас в Швейцарии, вы находитесь не вдали от мира, а недалеко от центра, к тому же на природе. Близость к городу нашла отражение в архитектуре — она не привычная «дачная», а скорее «около-городская».

В чем это выражается?

Я знаю, какая у состоятельных людей напряженная жизнь. Очень важно, чтобы вокруг было тихо и шумели деревья, когда ты возвращаешься домой. Поэтому для нас приоритетом был контакт человека с природой. Визуальный и физический. В первую очередь,





мы постарались сделать так, чтобы природа осталась максимально нетронутой. Особенно это касается леса, который был сохранен в его первоначальном виде. Визуальный контакт обеспечивает и современная архитектура — панорамное остекление позволяет впустить природу в жилое пространство. Это тоже весьма интересная для архитектора задача, особенно в России — с большими перепадами температур, когда летом очень жарко, а зимой очень холодно.

Нам выпал и другой настоящий вызов: как «посадить» дом на участке, чтобы обеспечить всем лотам прекрасные видовые характеристики: какие архитектурные решения применить, какие технологии строительства использовать, чтобы создать эффект уникальной близости с природой. Вы находитесь в помещении, а на расстоянии 1,5–2 м от вас лежит снег, летом же можно загорать на своем участке. В каждом доме предусмотрена зона барбекю, что тоже сближает людей с природой.



Какова ваша аудитория, как вы представляли себе будущих жителей, когда создавали поселок?

При проектировании нашего поселка мы опирались на то, что наша целевая аудитория — семейные люди. Поэтому абсолютно все дома достаточно просторные. К тому же, загородная жизнь, в целом, больше подходит именно для семей с детьми. Исходя из этого, в «Березках» обустроена вся необходимая инфраструктура, чтобы, например, дети могли безопасно и быстро добираться до школы, а родители — заниматься спортом прямо рядом с домом.

В моем представлении, наши жители — это люди в возрасте от 40 до 50 лет, переезжающие из шумного мегаполиса. Они много путешествуют, владеют международным опытом, знают, как живут в других странах, какие существуют культуры. Это определенное сложившееся многогранное общество. Это наш ориентир.

Расскажите, пожалуйста, подробнее о самих домах.

Мы старались уйти от однообразия и, думаю, весьма преуспели в этом. В поселке представлено 18 типов домов. У каждого есть свое имя. Например, дом Adela был назван в честь девушки-архитектора, которая участвовала в его создании. Архитектурную уникальность каждого дома может подчеркнуть и сам собственник — мы предлагаем оформить индивидуальную отделку фасада различными материалами. Например, добавить дерева. Разумеется, главное — чтобы ничто не нарушало единую стилистику проекта.

Есть ли какие-то проекты, которые вам особенно нравятся?

Для меня лично выделяются, наверно, два проекта — Rotondo и Bond, которые имеют особый характер. Кстати, именно Bond очень понравился российской стороне, в том числе покупателям. Тут наши вкусы вновь совпали.



Как устроен генеральный план поселка?

Поселок развернут к реке, самые большие дома находятся именно на первой линии. Проекты размером поменьше чуть отдалены от водного пространства. Но так как сам поселок довольно компактный, красивый вид открывается из окон всех домов, а их архитектурные решения позволяют создать собственное приватное пространство.

Все дома объединены в 11 мини-кварталов, что позволяет создать архитектурную индивидуальность всего поселка.

И конечно, в генеральный план изначально закладывались общественные пространства: широкий бульвар по французскому образцу — настоящие подмосковные Елисейские поля, которые проходили бы сквозь поселок и были бы, в том числе, местом притяжения жителей. У реки вскоре появятся спа-центр и спортивный комплекс, а в начале поселка — торговый центр с рестораном.

Как вам работалось в России?

Очень интересно! Одним из основных вызовов было учесть все культурные различия. Совместить мое центрально-европейское швейцарское мышление с местными стандартами и документацией. Но у меня была очень хорошая локальная поддержка. Мы обоюдно решили, какие параметры важны для всех проектов, учли это и постарались построить в России дома так, как мы это обычно делаем, а именно — в швейцарском стиле.

Я всегда говорю, что был бы плохим архитектором, если бы мне пришлось просто что-то копировать. Идеи и пожелания заказчика заключались в том, чтобы построить дома на моем архитектурном языке. В этой традиции и была развита концепция поселка «Березки», в котором предполагалась осознанная реализация современного архитектурного стиля в привязке к российским реалиям и традициям.



В чем состоят различия швейцарского стиля и российско-швейцарского воплощения?

Думаю, ключевое отличие — это стиль жизни потенциальных покупателей. Я ознакомился с большим количеством традиционных подмосковных домов — в том числе, с привычными деревянными, и отметил для себя несколько важных нюансов. Это простор, свет и, главное, сами помещения. Как мы говорим: они по-другому текут. В современной европейской традиции нет строгого деления помещений по функционалу, как это было принято в прошлом. Конечно, такой подход имел свои причины быть в то время, но современные дома — это открытые планировочные решения. Поэтому мы минимизировали коридоры, создали большие гостиные с панорамными окнами, пустили в дом свет.

ДОСЬЕ ДН

Коттеджный поселок премиум-класса «Березки» располагается на Рублево-Успенском шоссе в 17 км от МКАД. Объект возведен по проекту известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера.

Территория общей площадью свыше 60 га зонирована на отдельные кварталы с уникальными архитектурными решениями. В «Березках» представлена 151 частная резиденция — 18 различных проектов площадью от 472 до 1640 м².

Функциональные, полные света дома в современном европейском стиле безупречно вписываются в живописный русский ландшафт. При этом авторская архитектура успешно сочетается с уникальным местоположением и развитой транспортной доступностью — всего за 15 минут можно добраться до активной городской жизни.

Поселок изначально создавался для семей с детьми, поэтому обладает полной развлекательной, спортивной и детской инфраструктурой. 1 сентября 2019 года в «Березках» состоялось открытие кампуса «Горки» инновационной школы Cambridge International School. Выпускники смогут одновременно получать Кембриджский международный сертификат и российский государственный диплом. Также на территории работает детский сад. В 2020 году здесь появятся игровые площадки, амфитеатр, хоккейный центр, а также общественные зоны вдоль набережной реки Медвенки протяженностью более 2 км.

Коттеджный поселок «Березки» — победитель европейского конкурса European Property Awards 2017–2018 среди проектов из России в двух номинациях: «Архитектура загородного коттеджного комплекса» (Multiple Residence Architecture) и «Многофункциональный комплекс» (Mixed Use Development).

Задача была весьма сложная, особенно с учетом временного фактора, однако я был очень впечатлен форматом и темпом работы в России. Это существенно отличается от того, с чем я был прежде знаком. Важные решения могут приниматься за одну ночь, и затем все начинает развиваться с очень высокой скоростью.

Когда ты что-то только планируешь, ты должен быть в начале процесса. Когда делаешь — в самом центре. В этом проекте я всегда был в центре. Несмотря на существенный дефицит времени, я более чем доволен тем результатом, который мы наблюдаем сейчас.

Возможно, в дальнейшем мы сможем помочь покупателям обустроить и внутреннее пространство домов. Это моя мечта, ведь важно, чтобы наша идея была полностью завершенной. 



ЭТО ПРОШЛЫЙ ВЕК

Почему дорогие квартиры устаревают?

КВАРТИРЫ И ДОМА — ЭТО, КОНЕЧНО, НЕ ПЛАТЬЕ ИЛИ СУМОЧКА, НО И ОНИ ТОЖЕ МОГУТ «ВЫЙТИ ИЗ МОДЫ» И НАЧАТЬ ВОСПРИНИМАТЬСЯ КАК УСТАРЕВШИЕ И НЕАКТУАЛЬНЫЕ. ЭТО СКАЗЫВАЕТСЯ НА СПРОСЕ И ЦЕНЕ, ОСОБЕННО В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, ГДЕ ОЦЕНИВАЮТ НЕ ТОЛЬКО УРОВЕНЬ АМОРТИЗАЦИИ, НО И ТО, НАСКОЛЬКО ОБЪЕКТ СООТВЕТСТВУЕТ ТЕНДЕНЦИЯМ ТЕКУЩЕГО ВРЕМЕНИ (ДА И ПЕРСПЕКТИВНЫМ), А ТАКЖЕ СТАТУСУ И ЗАПРОСАМ ПОКУПАТЕЛЯ И ЕГО СЕМЬИ. ЧТО ДЕЛАЕТ ОБЪЕКТ УСТАРЕВШИМ, КАК НЕ КУПИТЬ ТАКОЙ «НЕМОДНЫЙ» АКТИВ И КАК ПРОДАТЬ ТАКОЕ ЖИЛЬЕ, ЕСЛИ ВЫ УЖЕ ОКАЗАЛИСЬ ЕГО СОБСТВЕННИКОМ — РАЗБИРАЛСЯ ДН.

АВТОР
Екатерина
САХАРОВА

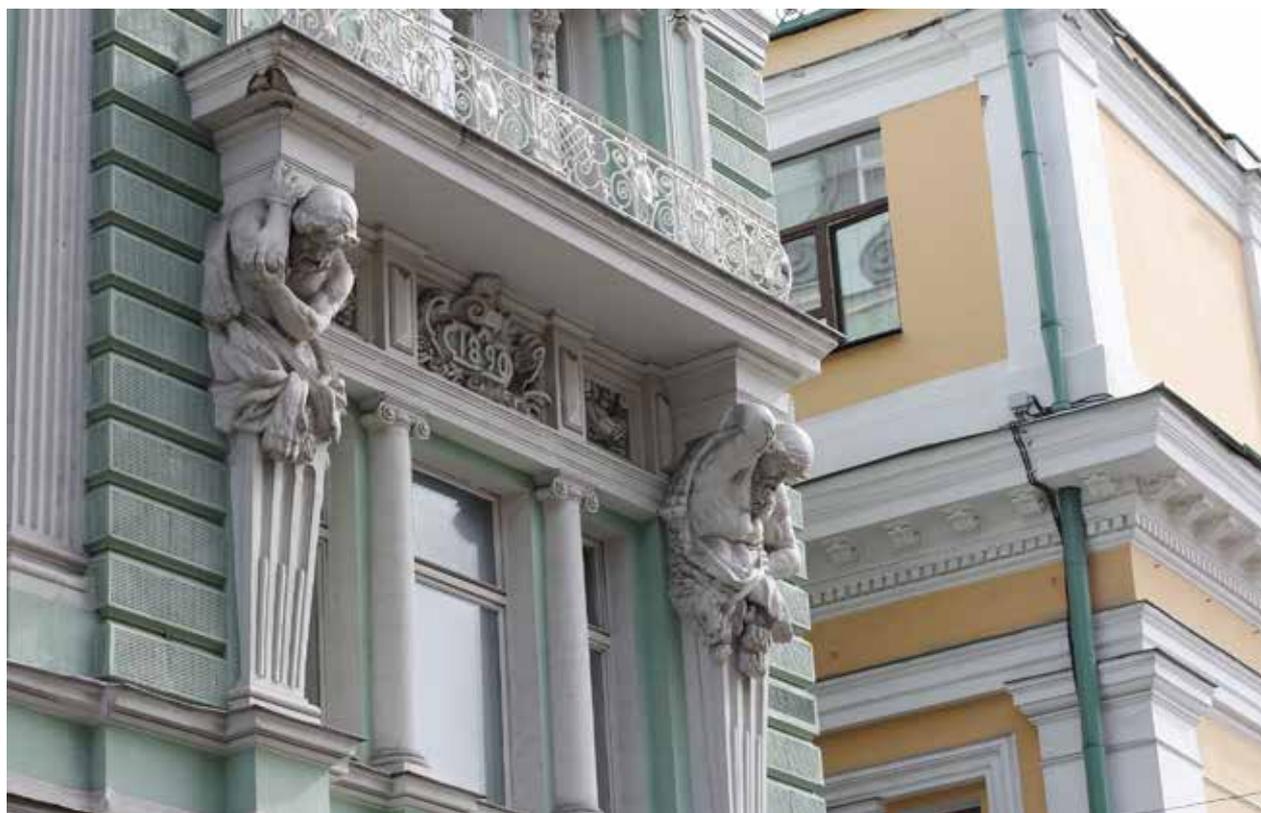
Еще 10 лет назад на элитном рынке лидировала «вторичка», но сейчас уже можно говорить о том, что спрос сместился в сторону новостроек. По оценкам аналитиков компании Kalinka Group, за 10 лет доля первичного жилья выросла более чем в три раза. Если в 2009 году 90% сделок совершалось на вторичном рынке, то сейчас этот показатель уже 65%. А доля новостроек выросла с 10 до 35%.

ЗАВИСИТ ОТ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Директор по развитию Troika Estate Татьяна Польская считает главным преимуществом первичной недвижимости то, что застройщик имеет возможность предоставить покупателю

более гибкие условия по оплате — это и рассрочка, и специальные условия по ипотеке от банков-партнеров, и персональные скидки, и программа трейд-ин. Собственник жилья как физическое лицо такой возможности не имеет. Однако вторичные предложения могут предоставить свои преимущества: дом построен и заселен, сформирован состав жильцов, благоустроена территория, налажено эксплуатационное обслуживание.

Некоторые эксперты отмечают, что тренд на смещение спроса в сторону новостроек лишь усиливается и обратного пути уже не будет. А другие говорят о том, что число сделок на вторичном рынке может расти по ряду причин. «Один из трендов — рост количества альтернативных сделок. Все больше покупателей новостроек обнаруживают необходимость параллельно реализовать для покупки свою недвижимость. Их квартиры при этом — чаще всего достаточно ликвидные продукты. Это объекты в центре города, часто не в новых, но качественных жилых комплексах», — рассказывает директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. Вторая причина возможного повышения спроса на вторичном рынке — это рост цен на первичном рынке и снижение на вторичном (по словам эксперта, все чаще продавцы осознают реальное положение вещей и снижение покупательской способности). И третья





**Татьяна
Польская,
директор
по развитию
Troika Estate**

Еще недавно дизайнерская отделка была очень важным преимуществом вторички, за счет чего и формировалась более высокая цена. Но тенденцией последних лет стало появление большого количества первичных предложений с отделкой, так что во многом это преимущество утрачено, и теперь готовность собственника к снижению стоимости является главным условием успешной сделки.

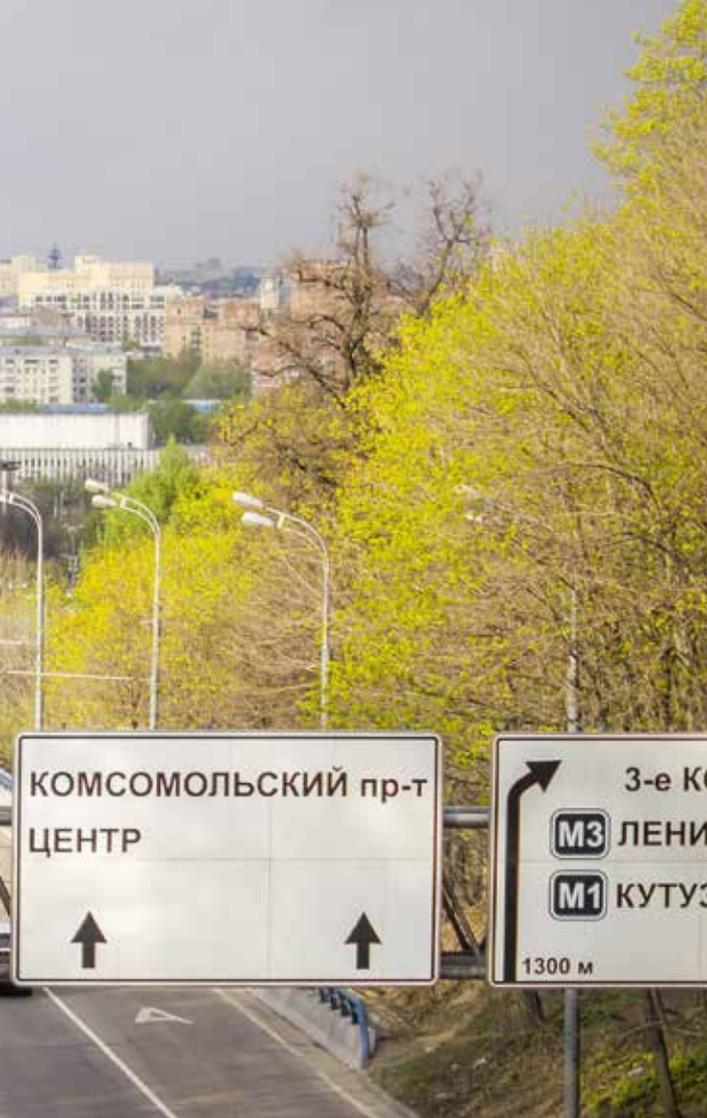
причина роста сделок со «вторичкой» — продажи в сданных ЖК, где часть сделок была инвестиционной.

«Начиная с прошлого года, из-за больших объемов вводимого в эксплуатацию жилья сформировалась такая ситуация, что в одном и том же жилом комплексе присутствует и первичный нереализованный объем, и вторичный от собственников. Покупатели смотрят и то и другое, но выбор делают в зависимости от возможностей и предпочтений», — рассказывает Татьяна Польская. При этом для кого-то преимуществом является готовая отделка, а для кого-то — видовые характеристики или планировочное решение, а цена не всегда имеет значение. Но зачастую конечная стоимость вторичного предложения бывает даже более выгодной. В качестве примера эксперт приводит такие жилые комплексы, как «Снегири Эко» и Knightsbridge Private park.

«ПРОДАТЬ ЧТО-НИБУДЬ НЕНУЖНОЕ»

Перетекание спроса на «первичку» и расщепление квартир на современные и не очень особенно остро ощущают владельцы тех самых квартир. Тут есть два сценария. Первый: квартира действительно устаревшая, с дорогим

и несовременным ремонтом, с нефункциональной планировкой, или в доме коммуникации и электрика, которые не дают должного уровня комфорта. Второй: квартира и дом в целом нормальные, но стоят уже не столько, сколько 10 лет назад, а собственник к этому не готов. «Наиболее острой ситуация стала для владельцев квартир, построенных в начале двухтысячных годов — квартир, которые продавались и покупались за валюту. Если вечером пройтись по престижным районам Москвы, например, по Остоженке, мимо дорогих элитных домов, построенных в 2000-х годах, можно увидеть темные окна многих квартир», — рассказывает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. По ее словам, это те квартиры, которые были приобретены в момент невероятного роста, когда стоимость увеличивалась до 300% в год, а цена квадратного метра некоторых лотов доходила до \$40–50 тыс. Но эти времена ушли в прошлое: с 2015 года цены на вторичную недвижимость драматически и неуклонно снижаются. Да и расчета в долларах давно нет. Наступило время переоценки и перерасчетов финансовых показателей, но до сих пор не все к этому готовы. Убытки уже достигают порой половины



стоимости, но продать по такой цене, зафиксировать эти убытки и жить дальше многим эмоционально тяжело. При этом собственники сталкиваются с риском еще более ощутимых потерь за счет долгого экспонирования объекта, дальнейшего затоваривания рынка и необходимости до продажи оплачивать налоги, страховку, коммунальные услуги. Кроме того, приходится конкурировать с новостройками.

Если принято решение продать квартиру, первый шаг — ее грамотная оценка (как стоимости на текущий момент, так и ликвидности). Можно довериться агентству, можно сделать предварительные расчеты с помощью систем электронной оценки, доступных на сайтах некоторых компаний. Плохой путь — исходить из стоимости 10 лет назад или из того, за сколько «такую же» квартиру продали ваши друзья. Каждая элитная квартира уникальна, и нужна оценка именно вашей недвижимости, и именно на текущий момент.

«Если ценообразование на первичном рынке прозрачное и понятное, то на вторичном рынке цены не снижаются равномерно. Частные владельцы по-разному мотивированы: кто-то «застревает» на экспозиции, не желая снижать цену, а кому-то нужно срочно выйти



Александра Синилова,
директор
департамента
по работе
с девелоперами
Savills в России

Есть так называемая «усталость» здания и его «моральная изношенность». Уставший дом — это дом без надлежащего ухода и возведенный из низкокачественных материалов, которые не делают его ни модным, ни современным, ни прорывным в технологическом плане. Изначально залогом успеха является правильно сформированная команда застройщика, которая ведет проект с самого начала. Это позволяет создать прочную базу для хороших результатов на долгие годы вперед. На московском рынке есть такие проекты, которые были возведены несколько лет назад, но являются модными и актуальными и по сей день.

в деньги. И вот тут вступаем в игру мы — брокеры, внимательно следящие за рынком. Предложения с оптимальным соотношением по цене и качеству по сути и есть драйверы вторичного рынка и наш главный козырь», — убежден Сергей Колосницын. При этом собственнику можно помочь «подтянуть» качество объекта, скажем, за счет ремонта. Ну и всегда можно «оптимизировать» цену, основываясь на анализе объекта, который проводится в течение определенного срока.

Цену, кстати, придется снижать не всегда. Далеко не все вторичные квартиры нужно сразу списывать в устаревшие. Есть «старье», а есть «вечная классика», и эти категории надо уметь отличать. Готовое жилье в престижных районах с достаточно однородной социальной средой сохраняет свою актуальность в связи с ограниченным земельным ресурсом в центре Москвы. Многие покупатели при покупке жилья руководствуются локацией (Остоженка, Патриаршие пруды, Арбат), а год выхода проекта отходит для них на второй план. «На вторичном рынке элитной недвижимости востребованы проекты высокого качества. В отдельных случаях даже формируется лист ожидания, если спрос превышает текущее

предложение. Разумеется, речь идет об объектах, которые со временем не утратили актуальность. Откровенно устаревшая вторичка интересует покупателей в гораздо меньшей степени», — отмечает управляющий директор «Метриум Премиум» (участник партнерской сети СВРЕ) Илья Менжунов.

ИСПРАВЛЯЕМ ТО, ЧТО МОЖЕМ

Допустим, вы обратились к брокеру, и он предлагает вам снизить цену и говорит, что ваша квартира устарела. Верить ему или нет? Что делает недвижимость устаревшей? Больше всего претензий предъявляется к планировкам и отделке. В старых элитных проектах часто представлены низколиквидные планировки без гардеробных комнат, с небольшим количеством санузлов, маленькими кухнями и «лишними» помещениями (бильярдные, домашние кинотеатры и др.). Гигантомания также ушла в прошлое: сегодня на рынке востребованы не квартиры с метражом свыше 200 м², а лоты средней площадью 145 м², говорит Илья Менжунов.

«Архитектура и локация — это константы, которые больше касаются эстетики и вкусовых предпочтений, а вот образ жизни у людей изменяется. Это касается не только стиля жизни, вопросов моды и современности. Даже в рамках одной семьи происходят смены образа жизни, скажем, каждые 15 лет», — говорит Сергей Колосницын. Многие агентства предлагают услугу предпродажной подготовки — помогают собственнику получить помощь дизайнера, сделать ремонтные работы или



хотя бы перестановку, чтобы сделать акцент на достоинствах той или иной квартиры. «Но если речь идет о перепланировке, то все не так просто: во-первых, ужесточились правила, во-вторых, это затратное мероприятие повлияет на цену в сторону повышения, что нам не поможет быстро реализовать объект. Скорее чаще к нам обращаются с просьбой разобраться — законна или нет та перепланировка, что была проделана в квартире, когда владелец еще не планировал ее продать», — делится опытом Сергей Колосницын.



Екатерина Румянцова,
 председатель
 совета директоров
Kalinka Group

Объект недвижимости — это в первую очередь актив. Актив должен быть доходным вне зависимости от его назначения и ликвидным, как капитал. Капитал должен обеспечивать хорошую доходность при минимальных рисках. Поэтому все чаще возникают ситуации, когда покупатель обращается за покупкой вторички, но останавливается на новостройке.





Конечно, со временем устаревают и ремонт, и техническое оснащение дома, но и здесь есть свои нюансы. Бывают такие квартиры, в которых ремонт сделан настолько качественно, что всегда будет выглядеть актуальным (вне времени), а вот сантехника устарела или, к примеру, душевые кабины смонтированы так, как было модно 15 лет назад. Все это легко исправить небольшими затратами. И квартира будет смотреться, как будто ремонт сделан вчера.

«Но бывают морально устаревшие квартиры, когда изначально было выполнено неграмотное зонирование жилого пространства, не приемлемое к современным требованиям, да и весь стиль транслирует, что ремонт сделан в начале 2000-х. При этом материалы могут быть очень дорогими. Продать такую квартиру очень сложно, но все имеет свою цену», — говорит Татьяна Польская. В этом случае собственнику важно реально смотреть на вещи и не переоценивать свой актив. У покупателя могут быть любые мотивы при выборе недвижимости, и по каким-то из них он может выбрать именно эту квартиру. Так что ключевым моментом для него станет цена, а не качество ремонта.

Устаревание касается также технических характеристик, а именно — систем кондиционирования, вентиляции, очистки воды. В старых элитных комплексах можно встретить фасады, увешанные кондиционерами, тогда как в современных ЖК девелоперы предусматривают скрытую систему кондиционирования. Кроме того, входные группы в современных элитных ЖК — это, можно сказать, самостоятельное

произведение искусства с авторской концепцией отделки, освещения, мебелировки. В 1990-х они были куда скромнее.

Тем не менее, что касается цикла физического старения, то, безусловно, он имеет место, но преувеличивать его значение не стоит. «Капитальные конструкции современных элитных новостроек рассчитаны не менее чем на 50–100 лет. Инженерное оснащение, конечно, устаревает быстрее, но и техническая эксплуатация дорогостоящих домов с заменой устаревших систем проводится на высоком уровне», — уверен Илья Менжунов.

ЧТО НОВЕньКОГО?

Является ли покупка квартиры в новостройке панацеей и гарантией того, что ваш актив не устареет в ближайшей перспективе? Увы, это не всегда так. «Откровенно говоря, девелоперы в большей степени ориентированы на сегодняшний спрос — на то, что лучше покупается, и не в последнюю очередь на цены. Вот сейчас люди не хотят переплачивать за площадь, и они уменьшаются. Но что будет, скажем, через 10 лет в России, сказать не могут ни политологи, ни экономисты. А все это, безусловно, влияет и на формирование элитной аудитории, и на ее предпочтения, и на ее возможности», — отмечает Сергей Колосницын.

Тем не менее есть некие «вечные ценности» — это классика, натуральные материалы, исторический центр, вот на них и стоит ориентироваться. Чем оригинальнее постройка, тем больше рисков, что завтра она будет выглядеть



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

Моральное устаревание затрагивает субъективное восприятие концепции, архитектурной идеи, технического оснащения. Однако, как показывает практика, проекты в классическом архитектурном стиле и спустя годы пользуются большим спросом, чем объекты с концепцией, навеванной преходящей модой. Особое место занимают проекты реконструкции исторических зданий. В этом случае архитектурное решение уже проверено временем и обладает несомненной культурной ценностью.





Сергей Колосницын,
 директор
 департамента жилой
 недвижимости
Penny Lane Realty
 Циклы устаревания
 связаны с быстрым
 развитием технологий
 и инженерии. В этой
 гонке невозможно
 опередить события —
 только оставаться
 в рядах первых, кто
 может интегрировать
 свежие разработки
 в новые проекты.
 В цифровой век
 понятия о комфорте
 меняются быстро
 и будут меняться еще
 быстрее.

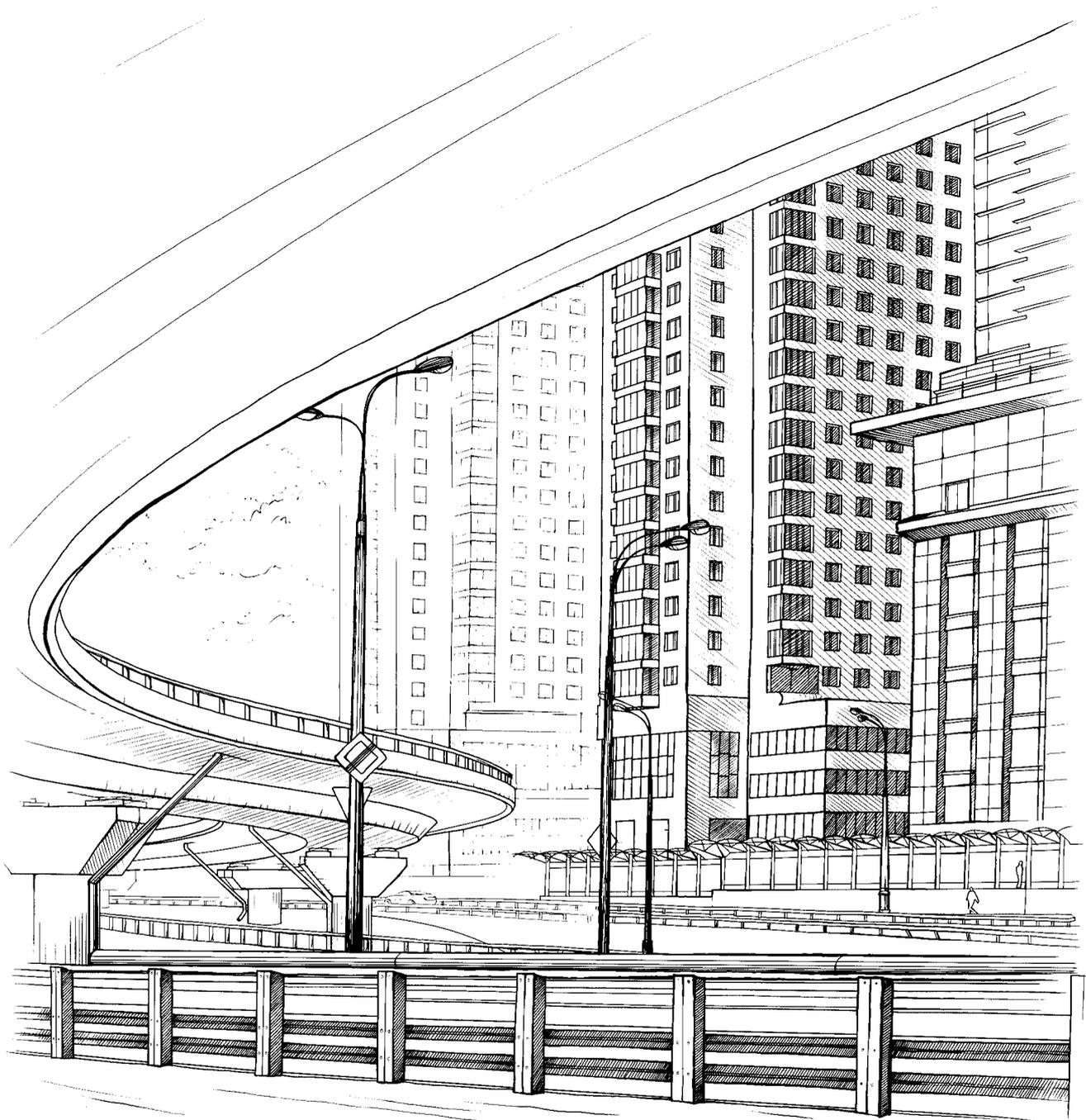
нелепо, а не современно. Поэтому сейчас позиция грамотных застройщиков — адаптировать проект к современным реалиям, но облик исторического здания многие стараются сохранить не случайно: у таких проектов, да еще и в историческом центре города, более прогнозируемое будущее.

«Застройщики в большей степени заинтересованы в получении прибыли в краткосрочной перспективе. Поэтому они не склонны разрабатывать и предпринимать особые меры для того, чтобы проект оставался актуальным спустя 10 лет и более. Вместе с тем авторитетные игроки рынка, безусловно, придадут большое значение своей репутации и портфолио. Такие девелоперы отдадут предпочтение современной классике в архитектуре проекта. Этот стиль остается вне времени, он будет востребован и спустя десятилетия», — соглашается Илья Менжунов.

Крайне важно, чтобы проект был современным с точки зрения инженерного обеспечения.

Следует обратить внимание на системы кондиционирования, вентиляции, отопления, фильтрации воды, на качество лифтов. Не менее значимо и техническое оснащение квартир. Здесь важно не переборщить и найти сбалансированный подход. «Некоторые функции, безусловно, повышают комфортность проживания, например, система управления климатом или контроль протечки воды. Однако квартира, чрезмерно укомплектованная различными технологичными «фишками», может отпугнуть клиентов», — говорит Илья Менжунов. Так, владельцы элитного жилья зачастую отказываются от дополнительных опций — к примеру, от автоматической платформы для поворота телевизора. Также не стоит полагаться на то, что модные системы (такие, как «мультирум») будут актуальны и через 5–10 лет.

Так что при выборе элитной новостройки следует ориентироваться на золотую середину с точки зрения архитектурной концепции, технологической «начинки» и, разумеется, цены. (АН)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СВЕРХУ ВНИЗ

Как новостройки массового сегмента приобретают черты элитного жилья

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ





В ЖК «Кварталы 21/19» («ВекторСтройФинанс») давно работает спортивный клуб джиу-джитсу и дзюдо Аюуб

ЗА ПОСЛЕДНИЕ МЕНЕЕ ЧЕМ ДЕСЯТЬ ЛЕТ СТОЛИЧНЫЕ НОВОСТРОЙКИ МАСС-МАРКЕТА СОВЕРШИЛИ ГРОМАДНЫЙ КАЧЕСТВЕННЫЙ СКАЧОК, ПРЕВРАТИВШИСЬ ИЗ «ХОРОШО, ЧТО ВООБЩЕ ПОСТРОИЛИ» В ПРОЕКТЫ, ХВАЛЯЩИЕСЯ ДРУГ ПЕРЕД ДРУГОМ САМЫМИ СОВРЕМЕННЫМИ ОПЦИЯМИ, КОТОРЫЕ РАНЬШЕ БЫЛИ ПРЕРОГАТИВОЙ ТОЛЬКО «ВЫСОКИХ СЕГМЕНТОВ».

Такая эволюция рынка первичной недвижимости Москвы объясняется в первую очередь его высокой конкурентностью — не убедишь капризного покупателя остановить свой выбор именно на твоём проекте, не продашь. И здесь в ход идут все аргументы. При этом, как выяснил ДН у экспертов, речь идет даже не об отдельных атрибутах из более дорогого жилья, а о комплексном подходе.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Настоящий бум предложения — когда количество проектов и лотов в продаже выросло почти в два раза — впервые наблюдался в столице в 2015 году. «После чего конкуренция на рынке резко обострилась, но «ценовые войны» между девелоперами не могли вестись бесконечно, — рассказывает управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Мария Литинецкая. — И наиболее дальновидные застройщики стали конкурировать на уровне идей, то есть качеством». Именно тогда, по воспоминаниям эксперта, впервые появилась тенденция строить на класс выше: на рынок стали выходить жилые комплексы (ЖК) по цене комфорт-класса, но по наполнению бизнес-класса. В проектах «на класс выше» речь шла не просто об отдельных атрибутах из более дорогого жилья, а о комплексном подходе. «Качество массового жилья росло на глазах: строительство велось по индивидуальным проектам известных архитектурных бюро, при отделке фасадов и входных групп использовались дорогостоящие материалы, расширялась линейка планировок, улучшалось благоустройство территории и уровень инженерии и инфраструктуры. Разумеется, такие проекты сразу выделялись на рынке, а покупатели получили уникальную возможность приобрести новое жилье уровня бизнес-класса по цене недвижимости класса «комфорт», — объясняет переход и заимствования Мария Литинецкая.

НИЧЕГО УДИВИТЕЛЬНОГО

«С увеличением количества проектов комфорт-класса в реализации и усилением конкуренции среди застройщиков возрастает интерес к качественным характеристикам новостроек. То есть к оснащению проекта, составу инфраструктуры и прочим параметрам. Разного рода «фишки», помимо планировки и широты планировочных решений, могут стать дополнительным конкурентным преимуществом в процессе продвижения жилого комплекса. Речь идет, например, о зонах социализации на территории ЖК», — комментирует ситуацию генеральный директор агентства недвижимости «БОН ТОН» Наталия Кузнецова.

«Практически все опции и фишки, которые есть в комфорт-классе и в стандартном жилье, «спустились» в массовый сегмент из бизнес-класса, премиального класса, элитки. Далеко ходить не надо — еще 10–12 лет назад собственный подземный паркинг был только в проектах высокого ценового сегмента, а сегодня в комфорт-классе это норма, — говорит директор по маркетингу компании «Колди» Елена Далингер. — Да и в более низком ценовом сегменте невозможно получить разрешительную документацию без соблюдения коэффициента



парковочных мест. То же самое можно сказать про лифтовое оборудование — лифты Otis сегодня уже никого не удивляют в массовом жилье, так же как и современное инженерное оборудование и системы безопасности».

Такой же переход стал характерен и для архитектурных решений и инфраструктуры.

ЧТОБЫ ВЫДЕЛИТЬСЯ

Элементы, ранее характерные для более высоких классов жилья, появляются и в архитектурных решениях бюджетных комплексов: благоустройстве территории ЖК, качестве отделки мест общего пользования, наличии подземного гаража и т.д. Как отмечает управляющий партнер маркетплейса недвижимости М²Маркет Андрей Кугий, сейчас уже практически все ЖК комфорт-класса имеют и отделку мест общего пользования (МОП) по индивидуальному дизайн-проекту, и двор без машин с авторскими «нетиповыми» элементами благоустройства, и подземный гараж. Но самым интересным, конечно, являются инфраструктурные особенности современных ЖК — сегодня практически

невозможно себе представить современную новостройку без коммерческих помещений на первых нежилых этажах, предназначенных под самые разные объекты — магазины, супермаркеты, аптеки, салоны красоты, службы бытовых сервисов, кафе и пр., появлению которых, по словам коммерческого директора группы компаний (ГК) «Основа» Игоря Сибренкова, способствовала общая конъюнктура рынка и желание девелоперов создать ликвидный продукт, выделиться и отстроиться от конкурентов, обеспечить своему проекту высокие продажи.

НАРЕЗАТЬ ИНАЧЕ

Затронули изменения и состав арендаторов. «С одной стороны, процессы, происходящие в экономике, способствовали появлению новых форматов классических арендаторов, таких как трансформация фитнес-клубов, в узкопрофильные, как йога или сайклинг студия, — отмечает эксперт по формированию концепции и наполнению коммерческой инфраструктуры с применением искусственного интеллекта консалтинговой компании АМРМ Никита Титов. — Происходит нарезка большой ритейл-площади для аренды узкоспециализированными арендаторами, такими как «парное мясо», «свежие фрукты и овощи», «винотека», объединенные одним центральным входом». Вырос спрос и на сервисные услуги, что привело к увеличению числа точек приема химчисток, «дома быта», ателье и т.д.

«Под инфраструктуру нового, более высокого уровня девелоперы даже в массовом сегменте проектируют помещения по абсолютно иным, более высоким стандартам, — говорит Игорь Сибренков, — это и потолки 5 м и более, и панорамное остекление, и абсолютно иной, нежели в панельных домах, набор и выбор площадей.

Более того, на этих площадях уже не редкость появление досуговых центров. В ЖК «Парад планет» (ГК «Основа»), например, есть батутный центр, который невозможно было бы разместить в стандартных помещениях.

Узкоспециализированные объекты спортивной инфраструктуры вообще становятся если не трендом, то частой и востребованной опцией. Например, в ЖК «Кварталы 21/19» («ВекторСтройФинанс») давно работает спортивный клуб джиу-джитсу и дзюдо Аюуб, названный в честь известного спортсмена, который там преподает — Аюба Магамадова. «Когда мы задумывались над наполнением объектами инфраструктуры своего ЖК, мы

понимали, что сотрудничество с такого рода арендаторами способно качественно улучшить проживание в комплексе, а для некоторых родителей, заботящихся о физическом развитии своих детей, наличие такого рода объектов является принципиальным при выборе новостройки. Именно поэтому для бизнеса, предоставляющего социально значимые сервисы и услуги, мы готовы предоставлять арендные каникулы на длительный срок», — рассказывает управляющий партнер «ВекторСтройФинанс» Андрей Колочинский.

ДОБАВИТЬ ЭКЗОТИКИ

По пути эксклюзива, кстати, идут в разных компаниях. Так, руководитель отдела разработки продукта Группы «Самолет» Ольга Бухтоярова рассказывает, что для компании одной из стратегических линий в разработке продукта также является создание многофункциональных общественных пространств с ландшафтными парками и садами, инновационными игровыми и спортивными площадками, арт-объектами и уникальными малыми архитектурными формами (МАФ).

У ГК «Эталон» в проекте «Изумрудные холмы», который строится в подмосковном



Красногорске, есть своя детская художественная школа и недавно открывшаяся балетная школа «Вдохновение», рассчитанная на 280 учеников. Еще одна фишка комплекса — собственный музей истории космонавтики, который функционирует в общеобразовательной школе.

Еще один интересный, но уже не московский пример, доказывающий, что инфраструктура может «поправить» практически любые недостатки проекта — ЖК Holiday HOUSE около Анапы. «Если бы жилой комплекс Holiday HOUSE располагался на первой пляжной линии, цена квадратного метра была бы 120 тыс. руб. Располагаясь в 3 км от пляжа, он вряд ли бы стоил дороже 70 тыс. за 1 м². Расположив несколько бассейнов на территории жилого комплекса и организовав трансфер к пляжу, то есть организовав сервис, мы имеем шанс по цене максимально приблизиться к цене первой линии», — делится опытом коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко.

Еще 10–12 лет назад собственный подземный паркинг был только в проектах высокого ценового сегмента, а сегодня в ком-форт-классе — это норма

КТО ЗАКАЗЫВАЕТ МУЗЫКУ

Важным отличием инфраструктурного развития проектов массового жилья от элитных является общедоступность инфраструктуры, а значит, и необходимость не только ориентироваться на запросы жителей проекта, но и учитывать запросы всего района, где он строится.

Еще один важный аспект — оставляет девелопер инфраструктурный объект в своем управлении или продает на свободном рынке. От этого тоже будет зависеть состав и сбалансированность инфраструктурных решений. «В целом застройщики ориентированы на продажу коммерческих помещений, поскольку управление арендным бизнесом — непрофильная деятельность девелоперов, — считает Мария Литинецкая. — Собственнику невыгодно оставлять нежилые площади на балансе, нанимать управляющую компанию (УК), формировать состав арендаторов и т.д. Однако на рынке есть примеры и девелоперов, которые все же сдают в аренду нежилые площади операторам



фитнес-индустрии, салонам красоты, сетевым супермаркетам и т.д.».

Руководитель отдела продаж компании Glincom Кристина Дудко добавляет, что управление инфраструктурой проекта происходит по разным сценариям и, в первую очередь, это зависит от самого девелопера и его целей. Если же у девелопера есть своя УК, то он либо может оставить площади на первом этаже под управлением и заниматься размещением арендаторов в зависимости от потребностей проекта, либо посадить в помещения арендаторов в зависимости от нужд проекта, а затем продать все это как готовый бизнес.

Среди тех, кто хочет заниматься своим проектом долго, Владимир Моребис называет проекты девелопера Сити XXI век и ряд проектов ГК «А101», где коммерческие помещения не продаются, а сдаются в аренду. При этом пул арендаторов выбирается по согласованию с жителями комплекса.

«Крупные девелоперы зачастую выбирают стратегию собственным управлением этой инфраструктурой, имея для этого отдельную управляющую компанию, которая и занимается сдачей площадей в аренду, — согласен



заместитель директора по продажам ГК «Гранель» Сергей Нюхалов. — Также крупному девелоперу часто важно и контролировать профиль арендатора, поэтому многие предпочитают сначала сдавать коммерческие площади в аренду, а потом уже в исключительном случае предлагать их потенциальным инвесторам как уже действующий арендный бизнес. Менее крупные девелоперы в основном все-таки коммерческие помещения в ЖК стараются продать».

ОТ КАЖДОГО ПО СПОСОБНОСТЯМ...

Некоторые застройщики могут закладывать в своих проектах разнообразные объекты инфраструктуры с целью перепродажи или дальнейшего управления ими с помощью собственных операторов или сторонних. Так, если в ближайшем радиусе новостройки нет фитнес-центра или спортивного комплекса, это может приносить компании неплохой доход. «Решение о том, управлять объектами инфраструктуры или продавать эти помещения, в каждом конкретном случае принимается в зависимости от стратегии и планов девелопера, — добавляет Игорь Сибренков. — Все-таки

управление недвижимостью — это отдельный бизнес. Опять же, многое зависит от выгодности — это тоже решает девелопер с учетом своей стратегии и экономической модели проекта. Например, сдача в аренду может принести большую прибыль, но за более длительный срок. Кроме того, это потребует дополнительные трудозатраты».

Продажа помещений всегда связана с риском, что жители ЖК, которым изначально был описан один пул арендаторов, вполне могут получить вместо детского центра магазин разливного пива. Контролировать это сложно, и для этого должна быть воля девелопера. «Выбор арендатора диктуется большим количеством факторов, прежде всего — целесообразностью помещений в ЖК. Сегодня востребованы детские досуговые центры, магазины, салоны красоты и пр. С другой стороны, например, покупатель нежилого помещения всегда может поменять свои планы, переформатировать помещение под другое направление», — напоминает Игорь Сибренков и добавляет, что «в проектах ГК «Основа», к примеру, стараются контролировать этот процесс там, где предоставляется возможность, и подбирать арендаторов



и покупателей помещений в зависимости от потребностей жителей и потенциальных покупателей».

Вместе с тем, как считает Мария Литинецкая, жители комплекса не всегда, к сожалению, могут повлиять на выбор арендатора. «Отчасти их интересы защищает запрет на размещение в таких проектах ряда организаций: ночных клубов, производств, автомоек и пр. Помимо этого, согласно действующему законодательству, «не допускается розничная продажа алкогольной продукции в детских, образовательных, медицинских организациях, на объектах спорта, на прилегающих к ним территориях».

... КАЖДОМУ ПО ПОТРЕБНОСТЯМ?

Однако, продолжает Мария Литинецкая, мы видим, что сегодня рынок коммерческих площадей в рамках ЖК разворачивается в другую сторону: социально ответственные застройщики заявляют, что планируют оставлять коммерческие площади на балансе, дабы не бросать комплекс «на произвол судьбы». Это еще раз подчеркивает, насколько острая на рынке конкуренция и на что готовы пойти девелоперы для повышения ликвидности своего объекта. Такой подход позволит подойти к выбору арендаторов

в проекте более сбалансированно и не допустить, чтобы в одном доме рядом располагались три аптеки и не было ни одного супермаркета.

Интерес к потребностям жильцов, продленный цикл взаимодействия с проектом — еще один признак современного девелопера, — считает руководитель премии Urban Awards Ольга Хасанова. «Постоянный контакт с жильцами создает хорошие предпосылки для комплексного сбора информации об их реальных предпочтениях и наиболее востребованных услугах, что при условии грамотной обработки и интерпретации послужит улучшению качества будущих жилых комплексов и поиску оптимального баланса в основных параметрах», — говорит Ольга Хасанова.

СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ ЦЕЛЬЮ

Инфраструктура может служить и фактором, объединяющим жильцов и позволяющим им выйти на новый бизнес-уровень. Как рассказывает директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест» Ян Фельдман, компания в настоящее время реализует три проекта. Два на территории Ленобласти — голландский квартал «Янила» и шведский квартал «IQ Гатчина» (реализованы на треть) и один



в Санкт-Петербурге — финский городок «Ютери» (реализован на 50%). «В проекты, которые пока заселены не полностью, бизнес приходит не очень активно. Но жители, захватившие в квартал первыми, нуждаются хотя бы в минимальном наборе инфраструктуры — супермаркете, пекарне, салоне красоты. Поэтому, если кто-то из купивших квартиру в нашем проекте хочет открыть собственный бизнес на территории квартала, мы оказываем поддержку в части всех необходимых согласований, а также предлагаем довольно продолжительные арендные каникулы», — говорит эксперт.

Коммерческий директор RDI Валерий Кузнецов приводит в пример проект компании «Ново-Молоково». «Наш принцип — не продавать, а сдавать в аренду нежилые помещения и давать возможность самим жителям развивать свои бизнесы на территории комплекса. И сейчас жители составляют большинство арендаторов коммерческих помещений в ЖК. Но при этом предложения от арендаторов проходят отбор на предмет соответствия концепции. Для нас важно, чтобы люди начали воспринимать свой дом и проживание в нем несколько по-другому. Мы ставим перед собой задачу объединять людей, проживающих

в комплексе, объединять, прежде всего, идейно и по интересам, формировать доверительные, добрососедские отношения между жителями», — поясняет Валерий Кузнецов.

ДЕНЕЖНЫЙ ВОПРОС

Вот только сколько бы ни открещивались девелоперы, что инфраструктура ничего не стоит покупателям, это не так. «Инфраструктура дает добавочную стоимость метра на этапе создания продукта», — говорит генеральный директор VSN-Invest Денис Волкович.

«В зависимости от наполненности инфраструктурный пул способен добавить к цене недвижимости до 5–15% стоимости в зависимости от стадии строительства», — подсчитал Александр Коваленко. Но на общем чеке покупки эта прибавка не слишком сказывается. Как поясняет Елена Далингер, дело в том, что у массовых проектов больше этажность, соответственно, больше продаваемая площадь. То есть цена «опции» «размывается» в большем объеме продаваемой площади. «Если говорить про новые технологии, то, например, себестоимость вчерашнего «умного дома» бизнес-класса сейчас доступна и для более низкого класса жилья», — резюмирует эксперт. (PH)



Престиж и комфорт: ЖК «РИХАРД»

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ, ХОТЯ, КАЗАЛОСЬ БЫ, ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ДАВНО ДОЛЖНЫ БЫЛИ ЗАКОНЧИТЬСЯ. НО НЕТ, СТОЛИЧНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ РЕАЛИЗУЮТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ И НАХОДЯТ ДЛЯ ЭТОГО ОЧЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЛОКАЦИИ. ГК ФСК ВОЗВОДИТ ОДИН ИЗ СВОИХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ (ЖК) В ПРЕСТИЖНОМ ХОРОШЕВСКОМ РАЙОНЕ, ВСЕГО В 7 КМ ОТ САДОВОГО КОЛЬЦА.

Хорошевский район — давно обустроенная локация с исторической сталинской застройкой, парками, близостью к центру столицы. Такой набор характеристик привлекает тех, кто ищет не просто квартиру, а выбирает образ жизни. В 2022 году там появится новый жилой комплекс «Рихард», который будет узнаваем издалека и станет настоящей изюминкой района.

Фасад дома отличается многофактурностью и игрой ломаных линий. Помимо архитектурных решений «Рихард» отличается и разнообразием авторских планировок: квартиры с высокими потолками (до 4,5 м), с окном в ванной комнате, с мастер-спальней, большой ванной, с двумя жилыми уровнями и даже с зимним садом! Помимо того

порядка 70% всего объема квартир идут со свободной планировкой.

БЕЗОПАСНОСТЬ И УДОБСТВО

Выбирая дом бизнес-класса, вместе с комфортом внутри дома хочется получить продуманную придомовую территорию и надежную систему охраны. В «Рихарде» это учтено, поэтому территория будет закрытой и охраняемой, а в каждом подъезде за дизайнерской стойкой ресепшн гостей будет встречать консьерж. Во входной группе каждого подъезда предусмотрены зоны ожидания для гостей, курьеров и других посетителей резидентов дома.

Особенно актуальный столичный вопрос с парковкой тоже решен. Мест в подземном паркинге хватит всем желающим, а гости смогут оставить свою машину на парковочных местах по периметру ЖК. Дворовая территория будет закрыта для машин.

ПРЕМИАЛЬНАЯ ЛОКАЦИЯ

Одним из главных плюсов «Рихарда» считается в том числе выгодное расположение. Всего в 7 км от жилого комплекса находится Садовое



кольцо. Для тех, кто пользуется услугами общественного транспорта, в 10 мин ходьбы от «Рихарда» находятся станции метро и МЦК.

Кроме того, дома находятся в окружении богатой социальной инфраструктуры давно сформировавшегося района. Рядом с ЖК находятся стадионы «ВТБ Арена» и «Спартак», а также парки Березовая роща и Ходынское поле.

ЛАНДШАФТНЫЙ ПАРК И СПОРТИВНЫЙ СКВЕР НА ТЕРРИТОРИИ

План по благоустройству «Рихарда» для ГК ФСК разрабатывала ведущая ландшафтная компания России Arteza. С учетом камерной территории жилого комплекса в основу концепции легла идея сенсорных садов — это уголки для отдыха и восстановления с воздействием на основные



чувства восприятия: обоняние, осязание и зрение. Во дворе появится настоящий оазис, где можно отдохнуть от городской суеты и найти уютное место для работы в тени. Несколько зон для работы и отдыха оснащены подвесными гамаками, лежаками, лавочками, а также стульями и столами с розетками и USB-разъемами для зарядки гаджетов.

Для любителей активного образа жизни предусмотрена

спортивная площадка со специальным прорезиненным покрытием и высококачественным инвентарем от ведущих мировых производителей. Немаловажно и то, что в рамках ограниченной территории предусмотрено несколько игровых площадок для детей разных возрастов.

«Рихард» подходит всем, кто покупает не просто квартиру, а образ жизни. ○

ЖК «Суханово Spa Deluxe»:
ЖИЗНЬ В СТИЛЕ SPA



СОЗДАНИЕ СПА-ЦЕНТРОВ С БАССЕЙНАМИ И ПЛОЩАДКАМИ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ ФИТНЕСОМ В ЖИЛЫХ И МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСАХ — ОДНА ИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ПОСЛЕДНЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ. СПОРТ СТАЛ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ НАШЕЙ ЖИЗНИ, А ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОЙТИ ОМОЛАЖИВАЮЩИЕ И РАССЛАБЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА ПРИВЛЕКАЕТ ВНИМАНИЕ ШИРОКОГО КРУГА ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ.



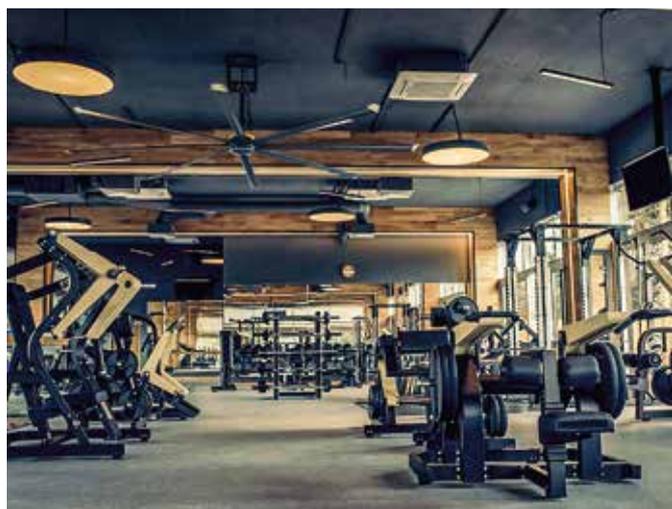
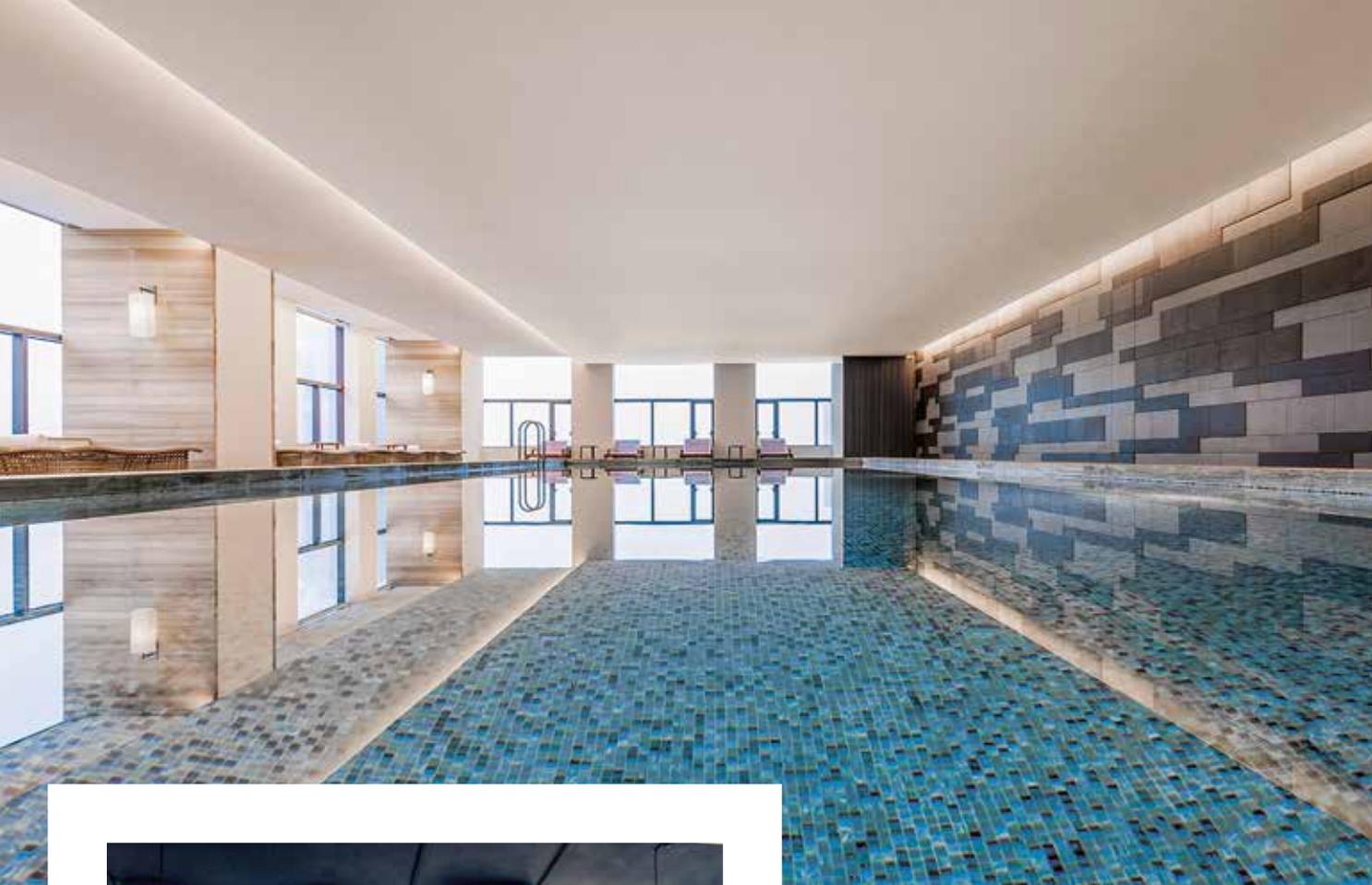
По одной из версий: Spa — это аббревиатура выражения *Sanus per aquam*, которое приписывается Нерону и означает «к здоровью через воду». По другой версии, это слово обязано своим происхождением одноименному бельгийскому городку в предгорьях Арденн, который на протяжении нескольких веков пользуется большой известностью благодаря своим минеральным источникам. На водах в Спа, например, не раз бывал Петр I. Постепенно название курорта стало нарицательным, и слово «спа» перекочевало почти во все языки мира.

Современное спа, как часть велнес-философии, пропагандирует концепцию здорового образа жизни (ЗОЖ), включающую в себя гармоничное развитие ума, духа и тела, оптимистичное отношение к жизни.

ВСЁ В ОДНОМ

В своем новом проекте — жилом комплексе (ЖК) бизнес-класса «Суханово Spa Deluxe», входящем в состав уже построенного в ближайшем Подмосковье ЖК «Суханово Парк», — компания ООО «Специализированный застройщик «Малахит» соединила все самые важные составляющие комфортной жизни и велнес-философии: выгодное расположение комплекса — близость к столице сочетается с уникальным природным окружением, надежные проверенные временем технологии строительства с применением новых современных стандартов, экологичные натуральные материалы для строительства жилых домов и применяемые во внутренней отделке помещений, охраняемая территория для комфорта и безопасности будущих жителей, развитая социальная инфраструктура для взрослых и детей, возможность заниматься спортом и здоровьем, не теряя времени на дорогу и пробки, проводить как можно больше времени наедине с собой и со своей семьей.





Так, ЖК «Суханово Spa Deluxe» расположен всего в 8 км от МКАД. Подъезд возможен с Варшавского, Симферопольского шоссе или с трассы М4-Дон. Территория комплекса занимает 1,2 га. На ней гармонично расположены главное здание с тремя жилыми секциями и четыре отдельно стоящих, одноподъездных клубных дома. Общий жилой фонд «Суханово Spa Deluxe» состоит из 203 квартир площадью от 32 до 64 м² с возможностью объединения помещений.

ЗОЖ-ИДИЛЛИЯ

Одно из основных преимуществ загородных жилых комплексов — возможность жить по соседству с живописными парками, реками, лесами и при этом быстро доехать до города. Недвижимость в экологически чистом месте всегда ценилась среди покупателей. Далеко

не все жилые комплексы могут похвастаться наличием собственных парковых и лесных зон в сочетании с собственной социальной инфраструктурой: школами, детскими садами, культурно-развлекательными центрами, магазинами и другими различными службами быта. Все это уже есть и функционирует в комплексах «Суханово Парк» и «Суханово Spa Deluxe».

Спрос на покупку жилья в таких проектах, как правило, на 15–20% выше, чем в ЖК с минимальным набором инфраструктуры. Жилые комплексы со своей инфраструктурой и рядом с парками и лесами считаются идеальными для семейного проживания!

Застройщик «Суханово Spa Deluxe» наделил свой проект еще более привлекательной составляющей — построил фитнес, бассейн и спа непосредственно в жилом комплексе!

Еще лет десять назад бассейны и спа-услуги были прерогативой высококлассных отелей и устроить многофункциональный спортивный центр с фитнесом, бассейном и спа в жилом комплексе считалось неординарным ходом. Сейчас фитнес и спа-салон — почти непременная часть инфраструктуры в проектах бизнес-сегмента.

БЫТЬ В ТРЕНДЕ

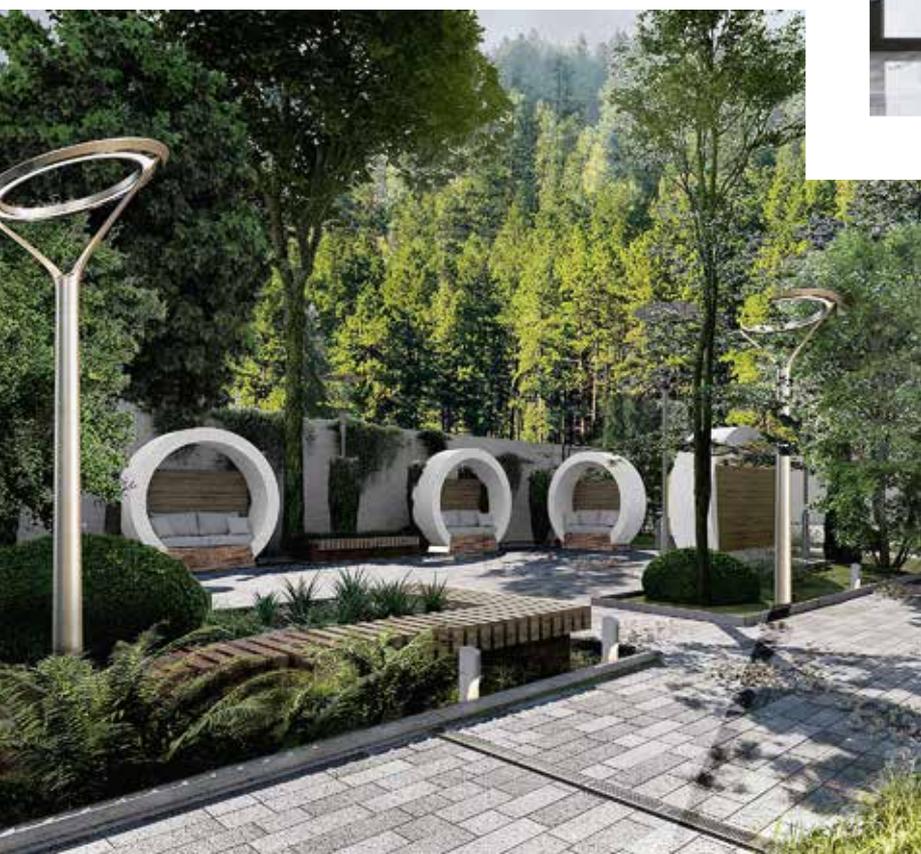
В частности, посетить фитнес, бассейн или понежиться в спа жители «Суханово Spa Deluxe» могут не выходя из дома. Жители «Главного корпуса» имеют возможность начать свой день с тренировки или расслабиться в бассейне

перед сном, спустившись в фитнес-центр с плавательным комплексом (бассейн размером 25 м на 4 дорожки, детский бассейн) и спа с сауной, хамамом, русской баней, расположенный в стилобатной части ЖК.

В некоторых проектах управлением фитнес-центрами с бассейнами и спа девелоперы занимаются самостоятельно. Но чаще всего они привлекают для этого профильных операторов, имеющих большой опыт работы. В результате спортивные клубы, расположенные на территории жилых комплексов, становятся частью крупных фитнес-сетей, но имеют свою особенность — сохраняют приватность и обладают уникальными услугами. Так и застройщик ЖК «Суханово Spa Deluxe» для управления своим спортивным-оздоровительным комплексом обратился к настоящим профессионалам своего дела, неоднократным ежегодным победителям конкурса «Лучший фитнес-проект». Не будем открывать все карты, но с уверенностью можем заявить, что это будет фитнес-центр нового поколения!

«Развитая спортивная инфраструктура способствует продажам недвижимости не только в самом комплексе, но и в его окрестностях, что повышает ликвидность продаваемого здесь жилья. Собственный физкультурно-оздоровительный центр есть только в 33% проектов бизнес-класса в Москве и Подмосковье. Обычно в его состав входят спортзалы, спа-комплекс

и медицинский центр, — подчеркивает руководитель отдела продаж ЖК «Суханово Spa Deluxe» Андрей Хворов. — Здоровый образ жизни становится все более актуальным для городских жителей. Из-за пробок и загруженности фитнес-клубов покупатели все чаще желают поддерживать физическую форму и следить за здоровьем рядом с домом. Учитывая эту потребность, «Малахит» предложил своим клиентам спортивную инфраструктуру в составе своего проекта. Кроме того, бассейны и спа — это прибыльный бизнес, приносящий высокий доход с 1 м² как гостиничной, так и жилой недвижимости, ведь велнес-услуги востребованы в любое время года, поэтому спа-центр делает комплекс более престижным и интересным для гостей и собственников недвижимости!»





ГАРМОНИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВА

Еще одной отличительной особенностью ЖК «Суханово Spa Deluxe» является его малоэтажность — высота домов 5 этажей, что не выше прекрасного соснового леса, с которым граничит комплекс! Все дома оснащены современными бесшумными лифтами. Жилье низкой этажности сочетает в себе преимущества и удобство городской жизни с загородным окружением. Спрос на квартиры в «малоэтажке» выше, чем в аналогичных по местоположению панельных многоэтажных новостройках, на 20–30%.

Более того, подобные проекты — это уютная атмосфера и энергетика, социально однородная среда обитания — общий уровень жизни, воспитания и культуры, схожие жизненные ценности, цели и интересы. В таких ЖК действительно складывается собственная микросреда

с уникальной атмосферой, когда все соседи знают друг друга в лицо и по именам, что практически невозможно в крупных микрорайонах.

От традиционной высотной застройки его выгодно отличают как архитектурно-эстетические особенности, так и особый психологический климат, благодаря которому люди, живущие в таких комплексах, ощущают себя комфортно и спокойно.

О безопасности проживания в «Суханово Spa Deluxe» также стоит упомянуть отдельно. Территория ЖК будет огорожена и круглосуточно охраняться. Специально для комплекса разработана многоступенчатая система безопасности с контролем доступа на территорию дворов, с охраной домов, паркинга и других объектов на территории.

«Суханово Spa Deluxe» реализуется в концепции «двор без машин», что повышает уровень безопасности и чистоты на придомовой территории. Так, в главном здании ЖК предусмотрен подземный паркинг на 68 машиномест с сервисами по уходу за автомобилем. На территории комплекса расположится открытая наземная парковка на 50 машиномест. В непосредственной близости в комплексе запроектированы дополнительные машиноместа как для жителей, так и для гостей ЖК.

При этом собственная развитая инфраструктура позволит жильцам решать многие задачи, не покидая ЖК. На территории

«Суханово Spa Deluxe» предусмотрено максимально все, что необходимо (помимо всего упомянутого ранее) для комфортного проживания и отдыха: салон красоты и здоровья, магазин здорового питания, ресторан и детское кафе, детский игровой и развивающий клуб.

Естественно, появятся в ЖК зоны отдыха и релакса, современные детские игровые площадки, а также уличные зоны для занятий активным спортом — футболом, волейболом, баскетболом и спокойным — пилатесом и йогой.

Много внимания будет уделено озеленению и благоустройству комплекса. С учетом уже полученного опыта в ЖК «Суханово Парк», на территории «Суханово Spa Deluxe» будет создан современный ландшафтный парк, оснащенный автоматическими системами полива газонов и растений.

Визуальный контакт с природой улучшает эмоциональное состояние. Так, говоря о панорамном виде из окна или собственной террасы, снижается уровень стресса, уменьшаются симптомы депрессии и тревоги.

Наличие в «Суханово Spa Deluxe» квартир с большим количеством высоких окон, практически от потолка до пола, позволяет планировать внутреннее пространство квартиры по своему вкусу, при этом помещения всегда будут оставаться светлыми и комфортными. Такое остекление позволяет владельцам этих квартир обходиться без искусственного освещения на целый час в сутки дольше. Если посчитать, то в месяц набегает приличное дополнительное время принятия «солнечных ванн».

ПРИНЯТЬ ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

«Проект «Суханово Spa Deluxe» изначально задумывался нами как продолжение уже жилого комплекса «Суханово Парк», но со своими уникальными особенностями, которые позволили выделить его в отдельный ЖК, — рассказывает Андрей Хворов. — Здесь уже сложившаяся разнообразная и развитая социальная инфраструктура, хорошее транспортное сообщение с Москвой и сохранена уникальная, для 8 км удаленности от города, приватность месторасположения — в окружении лесов и рек. Этому способствовало близкое соседство с памятником федерального значения — Усадьбой Суханово и лесами

Видновского, Подольского и Бутовского лесничества. «Суханово Spa Deluxe» — это отличное место для постоянного проживания и отдыха. Анализируя продажи по объекту, можно отметить, что благоприятное экологическое расположение ЖК, действующая социальная инфраструктура, продуманная концепция, безопасность проводимой сделки с использованием эскроу-счетов — именно те факторы, которые в первую очередь и влияют на принятие положительного решения о приобретении квартиры в проекте».

По его словам, такие комплексы пользуются заслуженной популярностью у покупателей с детьми и тех, кто приобретает жилье для пожилых родителей или для подросшей молодежи, чтобы дать им старт в самостоятельную жизнь. Квартиры в таких продуманных



проектах, как «Суханово Spa Deluxe», также привлекают и зрелых активных деловых людей, планирующих инвестировать средства в рекреационную недвижимость. Финансовым партнером строительства «Суханово Spa Deluxe» является «Банк «ДОМ.РФ» — крупнейший столичный финансовый институт, подконтрольный госкорпорации АО «ДОМ.РФ». Эскроу-счета покупатели недвижимости в ЖК открывают именно в нем.

Добро пожаловать домой! (PH)

Офис продаж
«Суханово Spa Deluxe» ежедневно
с 9.00 до 20.00, без выходных

Адрес: Московская область,
Ленинский район, ЖК «Суханово
Парк», ул. Парковая, дом 5, офис 14

Телефон: 8 (495) 208–22–20
E-mail: deluxe.suhanovo@gmail.com
www.suhanovo.life

ФОКУС НА КАЧЕСТВО

*Как работает первый в стране
«технологичный» брокер*

БЕСЕДОВАЛА
Оксана САМБОРСКАЯ



СЕГОДНЯ СЕРВИСЫ ВО ВСЕМ МИРЕ ВСЕ АКТИВНЕЕ ДВИЖУТСЯ В СТОРОНУ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ОНЛАЙН-УСЛУГ. ЧЕРЕЗ СЕТЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБЫЕ УСЛУГИ — ОТ ЗАКАЗА ЕДЫ ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПАСПОРТА. НА ЦИФРОВЫЕ РЕЛЬСЫ ПЕРЕХОДИТ ДАЖЕ ТАКОЙ «ОПЛОТ ОФЛАЙНА», КАК РИЕЛТОРСКИЕ УСЛУГИ.

Как это происходит и почему это удобно и безопасно — ДН поговорил с генеральным директором агентства Номеарр Алексеем ИГОШИНЫМ, который первым в России внедряет формат «технологичного» брокера.

Вы позиционируете себя на рынке как «технологичное» агентство. Что это означает, и чем ваш подход отличается от подхода коллег-риелторов?

В первую очередь, наша цель — создать лучший в России клиентский риелторский сервис. Как мы это делаем? Разбиваем процесс продажи (и покупки) квартиры по шагам и встраиваем в него наши технологические инструменты, в первую очередь ориентированные на данные. Процесс продажи достаточно сложный и многогранный — подготовка к продаже объекта, оценка, подготовка рекламных материалов, стратегии продвижения. Затем размещение рекламы, поиск покупателей и сама сделка.

Например, подготовка объекта к продаже и точное определение стоимости.

От правильной оценки недвижимости очень зависит скорость продажи и интерес к ней со стороны покупателей. В России нет публичных данных хорошего качества, в которых можно посмотреть, по каким ценам проходят сделки. Все ориентируются на цены предложения на рынке, но большинство объявлений сильно завышены. Мы в Номеарр даем своим клиентам развернутую картину того, что происходит на рынке, какие квартиры по каким ценам уходят в каждом доме, на какую цену и срок продажи можно ориентироваться. Все данные представлены в виде понятного отчета с примерами и выводами. Люди видят реальную рыночную стоимость и срок продажи, что снижает процент завышенных ожиданий клиентов и тем самым сокращает срок выхода на сделку. А если нужны уточнения — всегда можно позвонить нашему эксперту и узнать все, что интересует. Для продавца это очень важно, чтобы не потерять время, не продешевить, не выставить по той цене, по которой никто не купит.

Мы показываем не точную цену квартиры, а диапазон «от» и «до», который будет привлекать звонки. Каждая квартира уникальна, и приоритеты у покупателей тоже, поэтому нельзя, как на калькуляторе, поставить точную цену. На основе наших данных мы вместе с клиентом определяем реальный рыночный диапазон и стратегию продвижения и продажи. Далеко не все понимают,

что итоговая цена сделки очень сильно зависит от того, как организован процесс продажи квартиры — начальная цена, стратегия.

Оценка — хороший пример того, как и за счет чего нам удается создавать уникальный клиентский сервис. Во-первых, это технологичность — без серьезной технологической платформы такую аналитику сделать невозможно. Во-вторых, мы оставляем все ключевые решения по управлению продажей за нашим клиентом, добиваясь этого за счет абсолютной прозрачности всего, что мы делаем. Эти два принципа лежат в основе всего, что мы делаем.

Рынок сегодня не слишком активный. Как вы ищете покупателя?

Для этого мы разработали и используем нашу внутреннюю рекламную платформу. В нашем арсенале не только площадки объявлений, но и реклама в соцсетях, геотаргетинг, поисковая реклама, что в комплексе позволяет настроить рекламную кампанию на людей, которые в данный момент ищут себе жилье. Например, для продажи дома рядом с яхт-клубом мы настроили рекламу в том числе на посетителей этого клуба и тех, кто интересуется яхтами.

В чем плюс для клиента — профессиональный доступ к уникальным рекламным инструментам, который не могут предоставить наши конкуренты, и, как результат, гораздо больше обращений покупателей. В режиме реального времени мы видим интерес к квартире и оперативно влияем на продажу, тем самым ускоряя ее. Мы получаем данные со всех

площадок и знаем их эффективность, поэтому спокойно используем платное размещение, что также приводит к росту обращений.

В чем плюс для эксперта — за 5 мин он делает то, на что другие тратят несколько дней или чаще вообще не делают — запустить рекламную кампанию в FB/Instagram, настроить таргетинги, ремаркетинг, принять решение о приоритетном размещении на площадках и т.д. При этом контролировать расходы, ежедневно оптимизировать и менять размещения и бюджеты в зависимости от результатов. В нашем случае, это все делают за эксперта роботы нашей рекламной платформы.

За счет того, что эта система максимально автоматизирована, мы получаем гораздо больше звонков, чем другое агентство, потому что у нас роботы принимают решения о том, как рекламировать. Например, если к нам по объекту пошли звонки с одной площадки, значит, мы резко увеличиваем бюджет на нее, нет обращений — сокращаем. Как только мы ее внедрили, количество звонков выросло на 80%, а экономия бюджета составила 50%, а значит, мы теперь можем вкладывать в два раза больше денег в рекламу.

Какие каналы, кроме онлайн, вы обычно используете для рекламы объекта?

Мы используем все каналы, в том числе и офлайн. Из новинок — стали применять световые проекции около дома, это выглядит очень эффектно, привлекает внимание и в то же время экологично. Наша особенность в том, что мы не просто используем все виды рекламы, а умеем считать ее эффективность. Вложили 100 руб. и получили 1 звонок, вложили 1000 руб. — получили 3 звонка. Мы знаем, как перераспределить рекламу, чтобы получить те же 3 звонка, но за меньший бюджет.

Комфортно ли чувствует себя в вашем «технологическом раю»

клиент, ведь не все готовы вообще исключить себя из процесса?

Мы это понимаем. Поэтому мы создаем для каждого клиента «Личный кабинет», где человек в интерактивном режиме видит отчет о нашей работе: на каких рекламных площадках идет размещение, как выглядит реклама, оптимальный диапазон цены квартиры, примеры квартир в той же локации, план и факт по показам рекламы и звонкам. Наши клиенты хотят понимать, что происходит, что мы делаем, и иметь возможность принимать решения и участвовать в процессе. Наша задача и обязанность — обеспечить полную прозрачность нашей работы.

Клиенты могут пользоваться личным кабинетом и одновременно созваниваться с экспертом, который его ведет, обсуждать, все ли нормально с ходом продажи, какие есть решения, нужно ли менять цену. Эксперт — ключевой и главный элемент нашего сервиса, который объединяет наши технологии и задачи наших клиентов.

По сути мы делаем одновременно две очень хитрые вещи: за счет технологий пытаемся сделать очень классный клиентский сервис — вы приходите в агентство, вам сразу интерактивный отчет, презентация, материалы, личный кабинет, мобильное приложение, и одновременно мы повышаем эффективность наших экспертов. Если ты делаешь классный клиентский сервис, люди с тобой работают, они продают больше, быстрее и эффективнее, а значит, и эксперты зарабатывают больше, сильно больше, чем в других компаниях.

Как происходит дальнейшее сопровождение клиента?

У нас есть собственная команда юристов. Задача эксперта — организовать процесс продажи, задача юристов — минимизировать все риски для клиента и снять с него головную боль, так как помощь с документами экономит много сил и времени. Они проверяют все документы, готовят договор, консультируют по вопросам налогообложения, пишут

юридическое заключение, страхуют титулы, зависит от сделки — покупка или продажа. Сделки сложные, законодательство меняется, у покупки вторичной недвижимости очень много подводных камней — без юристов можно потерять многое.

Мы ведем клиента от начала до конца и комиссию получаем только после сделки.

Сколько стоит ваша услуга? Она дороже среднерыночной или нет?

На среднем уровне. Смотри с кем сравнивать. По сравнению с небольшими агентствами и риелторами-одиночками — мы выше. А вообще с рынком — мы сопоставимы. Но эту разницу мы отрабатываем за счет скорости продажи и качества сервиса.

Риелторская услуга не может и не должна стоить дешево. У нас нет цели — быть самыми дорогими на рынке. Но мы никогда не будем самыми дешевыми, потому что нам нужно иметь возможность делать хорошую рекламу, вкладывать в разработку новых инструментов и сервисов. Не так много компаний вкладываются в рекламу, так как это просто затраты, а мы знаем, как тратить эффективно, чтобы влиять на результат.

Когда риелтор говорит «я сделаю вам за полцены» — это значит, что он ничего делать не будет. Это значит никакой рекламы, максимум объявление на площадках и то без продвижения, профессиональных фотографий не будет, договор типовой. И в итоге, можно продавать долго, да еще и с сильным дисконтом.

Мы фокусируемся на качестве — правильная оценка квартиры за счет знания истории продаж аналогичных квартир, максимальная автоматизация процессов, которые отнимают время, эффективный контроль за рекламой для возможности вкладывать больше, клиентоориентированность экспертов, личный кабинет для контроля со стороны собственников — и в итоге мы продаем быстро, выгодно и можем заранее прогнозировать результат. 

В ТЕСНОТЕ, ЗАТО ДЕШЕВО

*Каким может быть
ваше первое жильё*

АВТОР
Алексей АНДРЕЕВ



ВСЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО ОДНОКОМНАТНАЯ КВАРТИРА (ЕСЛИ НАЗЫВАТЬ ЕЕ ТАК ПО СТАРИНКЕ) ИЛИ СТУДИЯ (ПО-НОВОМУ) — ЭТО ОБЫЧНО ПЕРВОЕ ЖИЛЬЕ, КОТОРОЕ ПРИОБРЕТАЕТСЯ С ПЕРСПЕКТИВОЙ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАСШИРЕНИЯ. НО КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ ОНА БУДЕТ ВАШЕЙ ЕДИНСТВЕННОЙ. ДН ДЕТАЛЬНО ИЗУЧИЛ ЭТОТ РЫНОК И ВЫЯСНИЛ, ЧТО СЕЙЧАС ПРЕДЛАГАЕТСЯ, А ЗАОДНО — КАК ИЗМЕНИЛСЯ САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ФОРМАТ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ.

Осенью прошлого года в Москве появились 11-метровые микроквартиры (подробности в «Досье ДН»). Казалось, жилье меньше формата изобрести уже просто невозможно, однако специалисты федерального портала «Мир квартир» проанализировали свою базу данных и нашли в стране в продаже студии размером 10 и даже 8,4 «квадрата». Итак, представляем топ-10 самых маленьких квартир в России.

Почетное десятое место заняла студия в малоэтажном жилом комплексе «Новое Голубево», расположенном в Гурьевском районе Калининградской области. 15 м² «свежей вторички» в трехэтажном доме с автономным отоплением, отличным ремонтом, мебелью и бытовой техникой выставлена на продажу за 890 тыс. руб.



В Пензе нашлась квартира гостиничного типа на метр меньше и на 300 тыс. руб. дешевле. Бывшая 14-метровая комната, расположенная на втором этаже кирпичной пятиэтажки, после перепланировки получила отдельный санузел и мини-кухню, звание квартиры и почетное девятое место в рейтинге.

На восьмом месте двухуровневая студия в Ялте, имеющая кухню и узаконенный санузел с душем. В двухэтажном бутовом доме голицынской постройки четырехметровые потолки, что позволило зонировать помещение по вертикали, устроив второй уровень с кроватью наверху. Без учета «спальни» площадь студии составляет 13 м², стоимость недвижимости с видом на Ай-Петри — 1,35 млн руб.

Шестое и седьмое места разделили «гостинок» из Ульяновска и Балаково Саратовской области. Площади квартир всего 12,5 и 12,3 м², что не помешало в обоих санузлах установить ванны. Несмотря на практически одинаковые характеристики, ульяновская квартира стоит на 200 тыс. руб. дороже саратовской — 530 тыс. руб. против 320 тыс.

А в 12-метровую студию в городе Коряжме Архангельской области (пятое место) ванна не поместилась — есть только душ, зато это единственная квартира в списке, имеющая балкон. Жилье расположено на последнем этаже четырехэтажного дома, просят за него 450 тыс. руб.

Места с четвертого по второе отданы 10-метровым микроквартирам в Кемерово, Хабаровске и Санкт-Петербурге. Кемеровская и хабаровская студии переделаны из комнат в общежитии. Каждая оснащена санузлом и мини-кухней. При этом первое жилье стоит 580 тыс. руб., а второе — 950 тыс. Что до петербургской студии, то это бывшее нежилое помещение в высоком бельэтаже нового жилого дома. В квартире проведен ремонт, оборудован совмещенный санузел, выделено место под кухню. Перепланировка узаконена, есть возможность прописки. Цена вопроса — 1,36 млн руб. Жилье находится в 10 мин от КАД, а в центре даже такой метраж обошелся бы значительно дороже.

«Победитель» рейтинга — «квартира-студия» площадью 8,4 «квадрата», тоже расположенная в спальном районе, но уже в московском — в Люблино. Видимо, поэтому (плюс первый этаж 14-этажного панельного дома 1989 года постройки и отсутствие ремонта) и цена по столичным меркам умеренная — 1,95 млн руб.

Самые маленькие квартиры в России

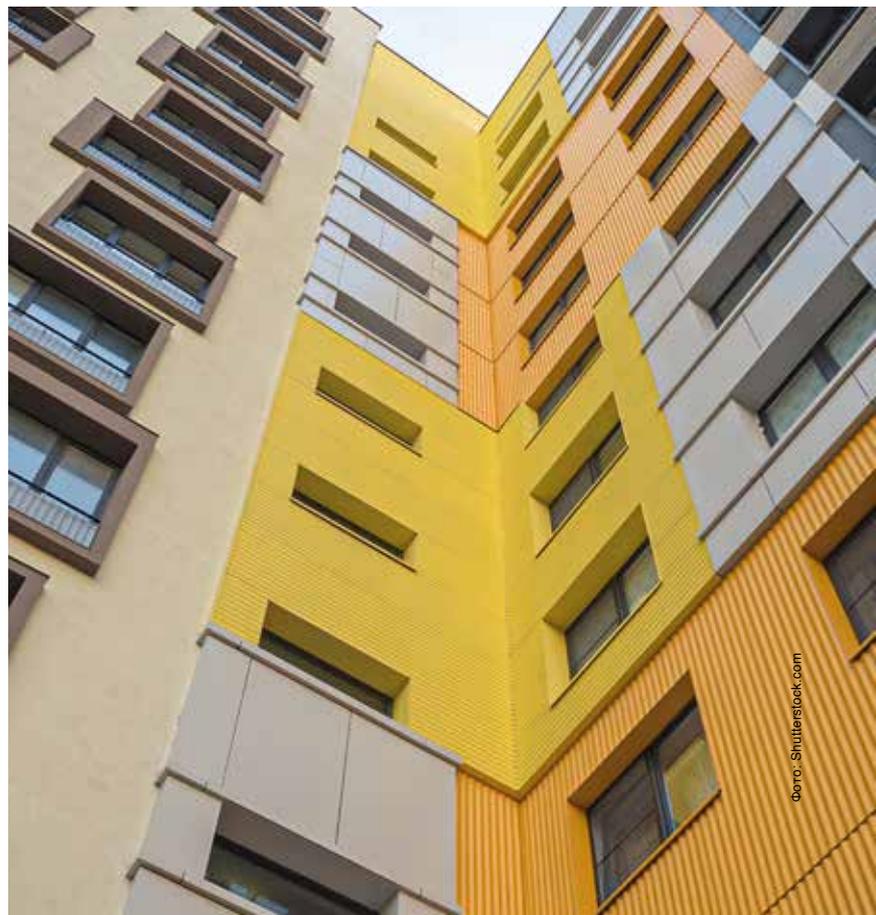
№	Город	Площадь, м ²	Цена, руб.
1	Москва	8,4	1 950 000
2	Санкт-Петербург	10	1 360 000
3	Кемерово	10	580 000
4	Хабаровск	10	950 000
5	Архангельск	12	450 000
6	Саратов	12,3	320 000
7	Ульяновск	12,5	530 000
8	Ялта	13	1 350 000
9	Пенза	14	590 000
10	Калининград	15	890 000

Источник: mirkvartir.ru

ДОСЬЕ ДН

Все уже привыкли к тому, что «компактная студия» — это квартира площадью примерно 18-20 «квадратов». Не хоромы, но если постараться, то жить можно. Но в массовом сегменте стали появляться новостройки с квартирами-студиями площадью 11-12 м². Так, в начале осени 2019 года на юго-востоке Москвы в жилом комплексе «МуСрасе на Фрезерной»

предлагались квартиры площадью от 11,7 «квадратов» по цене от 2,7 млн руб. Справедливости ради стоит отметить, что дом, в котором реализуется такое жилье, новостройкой в привычном понимании не является. Это реконструированное пятиэтажное общежитие, в котором провели капитальный ремонт и полностью заменили все коммуникации.





ВСЕ МЕТРЫ В ДЕЛО

На сегодняшний день студия и однокомнатная квартира — самый востребованный формат на рынке жилья Москвы. В 2019 году 47% всех сделок пришлось на покупку именно такой недвижимости (для сравнения: доля двухкомнатных квартир составила 33%, оставшиеся 20% — на счет трех и более комнат).

Однако столичные «стартовые» квартиры, с которых у большинства начинается «вхождение» на рынок жилья, сейчас и 20 лет назад — это совершенно разная недвижимость. К такому выводу пришли строители из компании МССЗ, проанализировавшие, насколько планировки ныне строящихся жилых зданий отличаются от решений в домах старых серий.

В качестве примера современной «квартирографии» эксперты взяли однокомнатную квартиру площадью 38,8 м² в новом жилом комплексе «Ривер Парк» и сравнили ее с «однушкой» в панельном доме самой распространенной в Москве серии П-44Т образца 1997 года. Несмотря на практически сопоставимые площади (у «старичка» она равна 39,1 м²), планировки в них, как оказалось, существенно отличаются. Главная разница — в отсутствии у «свеженьких» «бесполезных» метров.

А вот общего у них, пожалуй, осталось только наличие ниши под шкаф для верхней одежды.

При этом «ретропланировку» П-44Т сегодня уже вряд ли можно считать комфортной. Жильцы такой квартиры практически лишены приватного пространства. Большое количество углов и стен и, самое главное — крохотная кухня площадью всего 7,78 «квадратов», занимающая 20% всей площади. Такая же площадь приходится на узкий коридор. И только половина площади квартиры — 19,86 м² — отведена под гостиную (спальню).

Тогда как в современном доме площади распределены по-другому, застройщики отказываются от длинных извилистых входных групп, «съедающих» пространство. В два раза сократились размеры коридора (3,7 м²), под который теперь отдано только 9,5% общей площади. Размер кухни увеличился в полтора раза — до 12 «квадратов», теперь ее доля в общей площади — 31%. Здесь можно не только готовить, но и принять гостей, а при желании — поставить диван, организовав дополнительное спальное место. Площадь единственной комнаты всего на метр меньше (18,9 м²), чем в панельном доме старой серии. Впрочем, этот «квадрат» не пропал, а был прибавлен к совмещенному санузелу, который теперь стал просторнее (4,2 м² / 11% площади). (АН)



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Компания aiGroup приглашает принять участие в московской международной выставке зарубежной недвижимости Moscow International Property Show, которая пройдет 3-4 апреля 2020 г. в ТВК «Тишинка», по адресу: г. Москва, Тишинская пл., 1.

www.PropertyShow.ru

3-4 | апреля 2020

Апрель 2020

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

aiGroup

www.aigroup.ru

+7 495 777-25-77



BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



КОРТРОС®



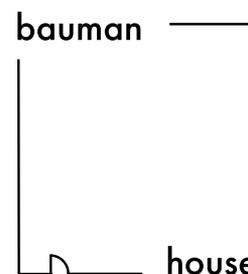
BAUMAN HOUSE. ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА БЕРЕГУ РЕКИ ЯУЗЫ

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

Bauman House расположен в Басманном районе ЦАО в 5 мин езды до ТТК и в 10–15 мин – до Садового кольца. В 2020 году планируется открытие ст.м. Рубцовская в 3 мин пешком от ЖК.

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.



Готовность в 2021 году

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

Москва, Новая Дорога ул., вл.11а, 116



HEADLINER. КВАРТАЛ ЖИЛЫХ НЕБОСКРЕБОВ

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 м² до 3-комн. квартир от 40 до 117 м². Квартиры предлагаются с отделкой «white box» и «под ключ» (три варианта дизайнерской отделки).



1-я очередь

Выдаём ключи.

2-я очередь

Этап 1 – готовность в 2022 году.
Этап 2 – скоро старт продаж!

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

Москва, Шмитовский проезд, 39



141255, Московская обл.
Пушкинский район,
д. Черозомово,
коттеджный поселок «Союз»

www.поселок-союз.рф



ПОСЕЛОК, КОТОРЫЙ ВЫ ЖДАЛИ!

Девелоперская компания ZS-GROUP построила и завершает реализацию одного из самых красивых и успешных поселков Подмосковья – «Золотые Сосны». Клубный поселок «СОЮЗ» – новый амбициозный проект застройщика.

«СОЮЗ» расположен в красивом и живописном месте рядом с Пестовским водохранилищем. Всего в 40 км от МКАД по Ярославскому направлению, с наличием удобных альтернативных маршрутов через Осташковское и Дмитровское шоссе. Огромный лесной массив с двух сторон поселка и шаговая доступность реки со своим благоустроенным пляжем и набережной делают его одним из самых красивых мест ближнего Подмосковья. В посёлке «СОЮЗ» взято все лучшее из того, что застройщику удалось создать в «Золотых Соснах». Качественные дома, внутренняя поселковая инфраструктура

уровня дома отдыха (центральный бульвар, спортивный комплекс: большой теннис, футбольное поле, хоккейная площадка и уличные тренажеры, а также собственная набережная с пляжем, детский клуб, банный комплекс, минимаркет и кафе), удобная для жителей сервисная и эксплуатационная службы. Сравнительно небольшое количество домовладений (всего 92) позволяет считать «СОЮЗ» клубным поселком бизнес-класса. Средний контракт (земельный участок, коммуникации, инфраструктура и готовый к проживанию дом) составляет порядка 12-13 млн руб.

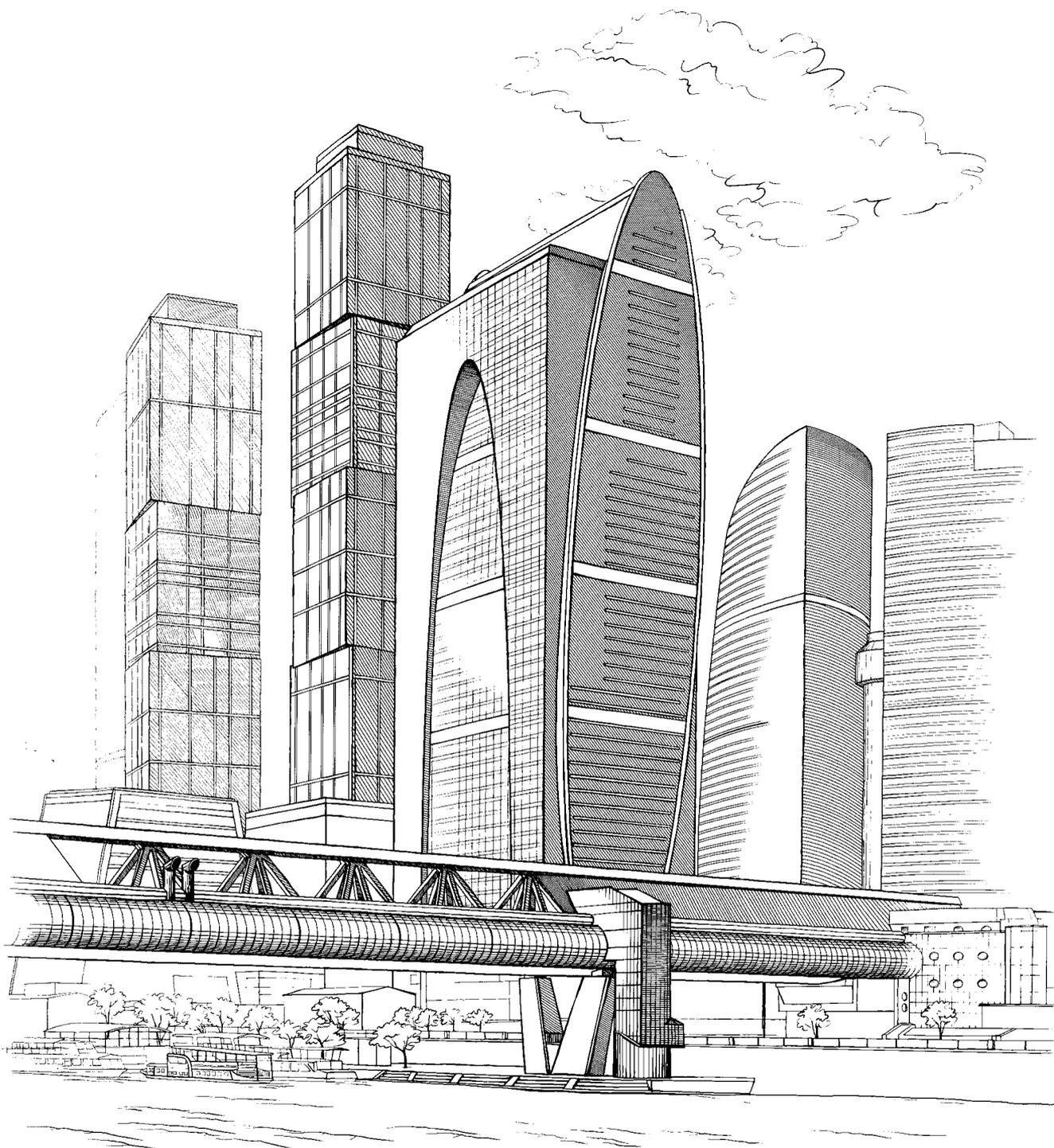
Концептуальное предложение, аналогов которому на всем загородном рынке Московской области - единицы. Продажи домов идут с опережением плана – успеете выбрать свой дом в поселке «СОЮЗ» весной 2020 года!

**Новый загородный проект
от Девелоперской
компании ZS-GROUP**



+7 (495) 374-91-53
поселок-союз.рф

Ярославское ш., 40 км от МКАД



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОГО БИЗНЕСА

Особенности и перспективы развития столичных Front & Back-офисов

АВТОР:
Яна ВОЛОДИНА



УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД КРУПНЫЕ КОМПАНИИ В МОСКВЕ АКТИВНО РАБОТАЮТ НАД ОБЪЕДИНЕНИЕМ СВОИХ ОФИСОВ В ОДНОМ ЗДАНИИ. ОДНИ АРЕНДУЮТ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ПОМЕЩЕНИЙ, ДРУГИЕ СТРОЯТ ЗДАНИЯ ПОД СВОЮ ШТАБ-КВАРТИРУ. ПРИЧЕМ САМЫЕ КРУПНЫЕ КОНСОЛИДАЦИИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПРОИЗОШЛИ В ГОССЕКТОРЕ.

Головной, так называемый фронт-офис, по-прежнему является сосредоточением клиентских сервисов, продаж, стратегии и менеджмента, а бэк-офис занимается операционной поддержкой компании. Решения же об их консолидации, централизации или, наоборот, децентрализации чаще всего принимаются в трудные времена.

В ОТВЕТ НА КРИЗИС

В 2008–2009 годах из-за скачка курса доллара многие компании не смогли оплачивать аренду по текущим ставкам (большинство ставок было в долларах) и переместились в более дешевые помещения на периферии города, оставив в центре только головной офис. После второго кризиса в конце 2014 года ситуация была обратной. Спрос на офисы стал падать, а уровень вакантных помещений расти. Собственники премиальных объектов в некоторых случаях, по словам коммерческого директора «ПРОФИС Недвижимость» Кристины Лиморенко, были готовы идти на существенный демпинг ради того, чтобы продать или заполнить свой объект арендаторами. «В 2015–2016 годах этим воспользовались некоторые крупные компании, которые имели хорошую финансовую подушку. Они смогли арендовать офисы по выгодным ценам на длительный срок, а в некоторых случаях — даже выкупить отдельные здания с офисами класса А и консолидировать в них свои подразделения», — рассказывает эксперт.

Старший директор, руководитель отдела офисных помещений СВRE Елена Денисова отмечает, что в последние несколько лет некоторые крупные компании активно работают над консолидацией своих офисов либо в одном здании (штаб-квартире), либо в единой локации в рамках одного офисного кластера. «Например, компания «Яндекс», которая после завершения строительства своей штаб-квартиры





на месте гостиницы «Корстон», возможно, будет рассматривать новые площадки/площади в локации. Райффайзенбанк планирует полную консолидацию компании вне центра города. Компания Тинькофф также заявляла о намерениях аренды крупного объекта для создания штаб-квартиры в рамках консолидации бизнеса компании. В рамках проекта built to suit появится МФК «РЖД-сити», где будут аккумулированы основные офисы компании, которые сейчас занимают 60 зданий. Возможность объединения своих структур рассматривает и Центральный банк», — добавляет эксперт.

В 2019 году самые крупные консолидации офисных помещений произошли в госсекторе: три центральных аппарата министерств — Минэкономразвития, Минпромторга и Минкомсвязи — переехали в бизнес-центр «IQ-квартал» в ММДЦ «Москва-Сити». В ближайшем будущем планируется переезд в современные качественные офисы еще 14 министерств (за исключением МВД, Минобороны, МЧС, МИДа и Росархива). Объединение

ведомств в одном здании облегчает взаимодействие между сотрудниками, позволяет экономить на аренде, обслуживании зданий, снижать операционные издержки. Затраты также оптимизируются за счет сокращения времени и транспортных расходов на перемещение из одного министерства в другое.

Что касается удаленности офиса от центра, как отмечает руководитель отдела услуг корпоративным клиентам JLL Екатерина Белова, здесь определяющую роль играет сфера деятельности компании. «Если компания тесно взаимодействует с клиентами, то центральное расположение по-прежнему важно. Офисы производственных компаний с бэк-офисными функциями не привязаны к центру и могут легко уехать ближе к МКАД, существенно снизив тем самым арендные затраты», — объясняет она.

В свою очередь, директор департамента офисной недвижимости Colliers International Наталья Боннели говорит, что консолидация важна для тех компаний, в которых бэк- и фронт-офисы плотно взаимодействуют



каждый день. Однако некоторые компании передают часть функций на аутсорс, иногда даже в другие города, поэтому о консолидации речь не идет. «Но в целом сегодня офисному рынку характерна тенденция на укрупнение, а не дробление офиса», — констатирует эксперт.

СОБЛЮДАЯ СУБОРДИНАЦИЮ

Однако многие крупные компании предпочитают сохранять субординацию и разделять головной и бэк-офисы. Преимущественно это банковский сектор. Иметь головной офис в центре Москвы и децентрализованный бэк-офис, например, в технопарке или бизнес-парке, для них привычное дело. «Фронт-офис, в отличие от бэк-офиса, обычно размещается в зданиях выше классом, с удобной транспортной доступностью, на более высоких этажах», — рассказывает о нюансах Наталья Боннели. В плане транспортной доступности и престижа исторический центр города идеален для представительских функций. Но поскольку в центре столицы крайне сложно подобрать офисы высокого класса, крупным

компаниям приходится арендовать объекты ниже уровнем. Кристина Лиморенко приводит в пример комплекс особняков в историческом центре города в районе «Золотая Миля». Объекты относятся к классу С. Но при этом арендаторами этих особняков являются ведущие девелоперы, крупнейшие российские компании из сектора энергетики, промышленности, IT сектора, а также посольства зарубежных государств. Особняки в историческом центре — штучный товар, поэтому, несмотря на более низкий класс, арендные ставки в них схожи со ставками в классе А и варьируются в среднем от 22 до 30 тыс. руб. за 1 м² в год, включая НДС и эксплуатационные расходы. Еще один пример. В бизнес-парке в стиле лофт «Трехгорная Мануфактура» располагаются головные офисы крупных компаний из сферы киноиндустрии, продюсерские центры, а также крупные компании из сегмента страхования и фитнеса. Арендные ставки здесь, по словам эксперта, сопоставимы с вышеназванными.

Соответственно, чем дальше от центра, тем шире сфера интересов арендаторов



бизнес-центров. В объектах между Садовым кольцом и МКАД располагаются головные офисы компаний практически всех сфер бизнеса. В целом эксперты отмечают, что предложение, а за ним и спрос сейчас смещаются в район ТТК, и в ближайшие пять лет территории за ТТК будут активно застраиваться. География офисов во многом будет определяться местом реализации проектов транспортно-пересадочных узлов и многофункциональных комплексов, локализованных в бывших промзонах.

«Несмотря на то что 61% сделок по продлению и пересогласованию условий аренды приходится на районы между Бульварным и Садовым кольцом, треть сделок по новой аренде приходится на районы между ТТК и МКАД, что отражает рыночные тенденции поступательной децентрализации офисов. Но объекты, расположенные за пределами МКАД, для многих пользователей офисной недвижимости

Свыше 400 тыс. м² составил, по оценкам аналитиков рынка, совокупный объем ввода в Москве новых офисных площадей в 2019 году

остаются не самым подходящим вариантом размещения — доля сделок здесь по-прежнему очень низкая — 3%, а в сегменте продлений и пересмотров — 4%», — приводит данные Наталья Боннели.

ОФИСНЫЙ РАЙДЕР

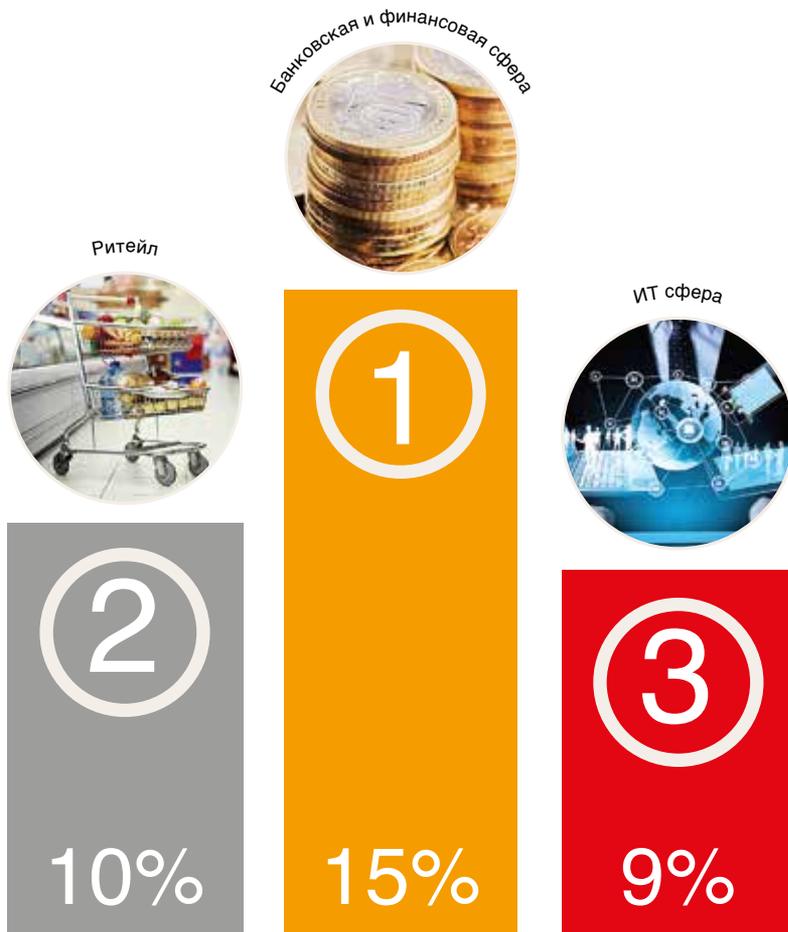
Игроки офисного рынка отмечают, что арендаторы с каждым годом становятся все более требовательными, причем не только к сервисному обслуживанию, но и к инфраструктурному наполнению бизнес-центра. «Сейчас даже многие из тех, кто арендует

Рынок офисной недвижимости Москвы

Деловые районы	Класс А		Класс В	
	Средневзвешенная ставка аренды (руб./м ² /год)	Уровень вакантных площадей (%)	Средневзвешенная ставка аренды (руб./м ² /год)	Уровень вакантных площадей (%)
Бульварное кольцо	41 139	4,9	32 856	3
Садовое кольцо	33 187	5,6	23 991	4,1
ТТК	36 352	5,4	18 024	5,5
ТТК-МКАД	23 212	11,5	13 816	6,3
За МКАД	4 914	36,5	9 031	18,1
В целом по Москве	25 594	10,8	16 469	7,6

Источник: Knight Frank Research, 2019
(без учета операционных расходов и НДС)

Самые активные арендаторы столичных офисов в 2019 году (% общего объема сделок)



Источник: Cushman & Wakefield

офис класса С, хотя получают сервис высокого уровня и имеют возможность пользоваться опциями, которые обычно предлагаются в объектах В и даже А класса», — отмечает Кристина Лиморенко и добавляет, что сегодня на офисном рынке самая высокая ротация арендаторов именно в классе С — традиционном сегменте для начинающегося бизнеса: те компании, у кого бизнес развивается хорошо, переезжают в более просторные, а также престижные офисы класса В и А.

Для размещения головного офиса арендаторы выбирают в основном современные БЦ класса А и В+, расположенные в пределах ТТК в рамках крупных деловых кластеров. Либо отдельно стоящие офисные и административные здания в уникальных локациях в центре города. Для бэк-офиса крупные компании обычно выбирают бизнес-парки класса В и С, расположенные ближе к периферии города, в Новой Москве, а иногда даже в ближнем Подмосковье. Но даже в этом случае рассматриваются, в первую очередь, объекты с хорошей транспортной доступностью (близость к метро или регулярные бесплатные шатл-басы от ближайшей станции), развитой собственной инфраструктурой (столовые, кафе, супермаркеты, сервисные службы на территории бизнес-парка) и парковками. «Ключевым требованием при выборе помещения для бэк-офиса является выгодная арендная ставка и возможность аренды большой площади на длительный срок», — подчеркивает Кристина Лиморенко.

Между тем конъюнктура способствует постепенному смещению баланса рынка на сторону арендодателя после почти четырех лет пребывания на стороне арендатора. По словам Елены Денисовой, рынок офисной недвижимости Москвы второй год подряд демонстрирует пиковые значения спроса. Несмотря на то что в 2019 году объем введенных в эксплуатацию площадей увеличился в три раза по сравнению с 2018 годом, доля свободных площадей продолжила снижаться. В условиях дефицита предложения компании арендуют офисные помещения еще на стадии строительства или проектирования бизнес-центра. Поэтому на рынок выходят объекты, уже заполненные арендаторами. «В 2020 году активность со стороны пользователей сохранится на том же уровне», — прогнозирует эксперт и добавляет, что наибольшую заинтересованность в офисах будут проявлять компании финансового, строительного, ИТ сектора, ритейл, а также госкомпании. (АН)

СТАРТ ПРИЁМА ЗАЯВОК

RECORDI.RU

КТО ПОЛУЧИТ «ОСКАР»
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ?

№1 2020
РЕКОРДЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ
9 ИЮНЯ 2020



ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ДОХОДНЫЕ РУССКИЕ

В какую зарубежную недвижимость вкладывались россияне в 2019 году

КОМПАНИЯ TRANIO ПРОВЕЛА ВОСЬМОЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ОПРОС О ТОМ, КАК ВЫХОДЦЫ ИЗ РОССИИ ИНВЕСТИРУЮТ В ДОХОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ. В ОПРОСЕ УЧАСТВОВАЛИ 686 РЕСПОНДЕНТОВ ИЗ 38 СТРАН — КАК РУССКОЯЗЫЧНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ, РАБОТАЮЩИЕ ЗА ГРАНИЦЕЙ, ТАК И МЕСТНЫЕ РИЕЛТОРЫ, БРОКЕРЫ, ЗАСТРОЙЩИКИ И КОНСУЛЬТАНТЫ. С РЕЗУЛЬТАТАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ (ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ НА TRANIO.RU) — ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ ОЗНАКОМИЛСЯ ДН.

АВТОР
Николай БОРИСОВ

По мнению опрошенных Tranio игроков рынка, в половине изученных стран покупатели из России сейчас стали мало заметны. Им на смену все чаще теперь приходят азиатские покупатели (прежде всего из Китая). Зато повышенная инвестиционная активность наших соотечественников наиболее заметна на Кипре, в Черногории и Греции. При этом средний бюджет сделок с участием россиян не превышает €1 млн.

1. ПОПУЛЯРНЫЕ ЛОКАЦИИ

В ряде стран все 100% респондентов указали, что русскоязычные инвесторы предпочитают столицы: Вена (Австрия), Лондон

(Великобритания), Рига (Латвия), Лиссабон (Португалия), Любляна (Словения). Ещё несколько столиц получили более 75% упоминаний: Вена (Австрия), Берлин (Германия), Будапешт (Венгрия), Афины (Греция). В других странах большинство респондентов выделили крупные города, не являющиеся столицами: Стамбул (Турция), Будва (Черногория), Лимассол (Кипр), Женева (Швейцария).

Отдельные локации набрали большинство голосов русскоязычных респондентов, но мало отмечались в нерусскоязычных анкетах: полуостров Халкидики (Греция), побережье Коста-Бланка (Испания), Лазурный Берег (Франция). Наоборот, нерусскоязычные респонденты отмечали Афины почти вдвое чаще, чем русскоязычные, а Мадрид (столицу Испании) указали 43% нерусскоязычных респондентов и не назвал ни один русскоязычный.

2. АКТИВНОСТЬ РУССКОЯЗЫЧНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

42% респондентов считают, что покупатели из России и прочих стран бывшего СССР мало заметны по сравнению с выходцами из других стран. Более чем в половине стран этот ответ доминирует над остальными вариантами.





Малозаметность покупателей из России особенно отмечают в Великобритании, ОАЭ, Португалии и Швейцарии (по 80% респондентов в каждой из этих стран). Этот вариант также получил больше половины голосов в Австрии, Италии и Франции. Наоборот, в трех странах большинство респондентов считают, что русские — самая активная или одна из самых активных категорий покупателей: Кипр (73%), Черногория (67%) и Греция (52%). В Германии все три варианта распределились почти поровну, с небольшим преобладанием ответа «Покупатели из России мало заметны» (37%).

В комментариях к ответу респонденты указывали, что в последние годы активность русских покупателей недвижимости за рубежом снизилась, зато на первое место выходят покупатели из стран Азии — прежде всего из Китая. Некоторые участники опроса отмечали, что выходцы из России, наоборот, всё чаще стремятся продать свою зарубежную недвижимость.

3. ИНВЕСТОРЫ В ДОХОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Респонденты оценили, какую долю всех русскоязычных покупателей составляют инвесторы — то есть те, кто приобретает недвижимость не для собственного использования, а для извлечения дохода. Ответы русскоязычных и нерусскоязычных респондентов разнятся в 1,4 раза: русскоязычные в среднем оценивают эту долю в 42%, а нерусскоязычные — в 29%.

В большинстве стран, взятых по отдельности, доля русскоязычных инвесторов близка к среднему уровню по всем странам. На общем



фоне резко выделяется Германия, где респонденты оценивают эту долю в 70%, а также Таиланд (65%). Больше половины покупателей являются инвесторами в Чехии и Австрии.

В некоторых других странах, по мнению респондентов, подавляющее большинство русскоязычных покупателей интересуются недвижимостью для собственного использования, а не для извлечения дохода. Например, во Франции долю инвесторов оценили всего в 11%, в Хорватии — в 17%. Низкий процент покупателей доходной недвижимости также отмечают в Болгарии и Латвии.

4. ПРОЕКТЫ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

По мнению участников опроса, доля инвестирующих в проекты добавленной стоимости (девелопмент, редевелопмент) среди русскоязычных инвесторов в среднем составляет 17%. В отличие от предыдущего вопроса здесь нет существенной разницы между ответами русскоязычных и нерусскоязычных респондентов.

Повышенную долю инвесторов в девелопмент респонденты отмечают в Чехии (32%), а также в Австрии и на Кипре (по 29%). Меньше всего эта доля в Хорватии и Болгарии (4 и 8% соответственно).

Статистика опроса показывает закономерность: чем больше в той или иной стране доля инвесторов среди всех русскоязычных покупателей недвижимости, тем больше и доля инвестирующих в девелопмент среди этих инвесторов. Из этой тенденции выбивается только Германия: хотя долю инвесторов в доходную

недвижимость среди всех русскоязычных покупателей в этой стране респонденты оценивают в рекордные 70%, доля инвестирующих в проекты добавленной стоимости оказывается всего 10%, что существенно ниже среднего показателя по всем странам.

5. БЮДЖЕТ РУССКОЯЗЫЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Средний бюджет сделки русскоязычных инвесторов — менее €1 млн. При этом больше половины русскоязычных респондентов считают наиболее популярным самый низший диапазон (менее





€300 тыс.), а среди нерусскоязычных респондентов лидирует диапазон от €300 тыс. до €1 млн.

Самой «дорогой» страной выглядят США — единственная страна, где ни один респондент не выбрал низшего диапазона (менее €300 тыс.). В США лидируют категории «€1–3 млн» и «€3–10 млн»: каждую из них отметили по 50% участников опроса. Кроме того, 17% указали наивысшую категорию: «Более €10 млн» (сумма процентов превышает 100%, потому что каждый респондент мог выбрать до двух ценовых диапазонов).

Выше среднего «ценника» находятся также Австрия, где на первом месте категория «€3–10 млн» (67% респондентов), и Франция, где верхние ценовые диапазоны («€3–10 млн» и «Более €10 млн») набрали по 17% голосов.

Самые «дешевые» страны для русскоязычных инвесторов — Болгария, Турция и Чехия. Низший ценовой диапазон (менее €300 тыс.) в них указали 100, 90 и 80% респондентов соответственно, и ни один респондент не выбрал диапазоны более €1 млн.

6. ТИПЫ ДОХОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Из пяти типов недвижимости, перечисленных в опроснике, среди русскоязычных инвесторов популярнее всего доходные дома, которые

выбрали 46% респондентов, а также микроапартаменты (43%). При этом доходные дома оказались на первом месте среди нерусскоязычных респондентов, а микроапартаменты — среди русскоязычных.

Доходные дома вышли на первое место в 48% всех стран, представители которых участвовали в опросе. Особенно много респондентов указали этот тип недвижимости в Хорватии (83%), Латвии (78%) и Греции (63%). Наоборот, меньше 20% респондентов выбрали доходные дома в Болгарии, Венгрии и Грузии. Преобладающим ценовым диапазоном для доходных домов оказалась категория «€300 тыс. — €1 млн», которую отметили 43% участников опроса.

Микроапартаменты на первом месте в 42% стран, этот тип особенно отмечали в Болгарии (91%), Чехии (82%) и Венгрии (80%). Ни один респондент не указал микроапартаменты в Латвии и Турции. Большинство участников опроса (68%) считают, что русскоязычные инвесторы покупают микроапартаменты в низшей ценовой категории (менее €300 тыс.).

Отели от 80 номеров лидируют в Австрии, где их выбрали 57% респондентов. Около трети респондентов указали этот тип в Италии и Латвии. Самая популярная ценовая категория для отелей — €3–10 млн, ее отметили 33% респондентов.



Самые популярные локации для покупки доходной недвижимости среди русскоязычных инвесторов

Австрия	Вена, Зальцбург, Штирия	Кипр	Лимассол
Болгария	Бургас, Варна, София	Латвия	Рига
Великобритания	Лондон	ОАЭ	Дубай
Венгрия	Будапешт	Португалия	Лиссабон
Германия	Берлин, Мюнхен, Франкфурт-на-Майне	Словения	Любляна
Греция	Афины, Пелопоннес, Халкидики	США	Майами
Грузия	Батуми, Тбилиси	Таиланд	Пхукет, Паттайя
Доминикана	Пунта-Кана	Турция	Стамбул
Израиль	Тель-Авив	Финляндия	Хельсинки
Испания	Коста-Бланка, Коста-дель-Соль, Барселона	Франция	Лазурный Берег
Италия	Тоскана, Милан, Рим, локации у озер	Хорватия	Адриатическое побережье Истрии, Сплит
		Черногория	Будва, Тиват
		Чехия	Прага, Карловы Вары
		Швейцария	Женева
		Эстония	Таллин

Источник: Tranio.ru

Кафе и рестораны на первом месте в США (71% респондентов), а также популярны в Грузии (57%). В Испании этот тип указали 44% русскоязычных участников опроса, но не выбрал ни один нерусскоязычный. По мнению русскоязычных респондентов, кафе и рестораны наши соотечественники покупают дешевле €300 тыс.; эту категорию выбрали 49% участников опроса. Оценки нерусскоязычных респондентов резко контрастируют: 50% из них указали категорию «€1–3 млн».

Офисы не преобладают ни в одной стране, но этот тип назвала существенная доля респондентов в Словении (50%), на Кипре (40%) и в США (29%). Стоимость офисов обычно лежит в диапазоне от €300 тыс. до 3 млн — так считают 66% респондентов.

7. ОЖИДАНИЯ ДОХОДНОСТИ

Участники предыдущих опросов Tranio отмечали проблему того, что для русскоязычных инвесторов за рубежом характерны завышенные ожидания доходности. В нынешнем опросе впервые большинство респондентов (60%) указали, что ожидаемая доходность совпадает с реальной.

Особенно высока доля этого ответа в Чехии (80%) и Латвии (78%). Это можно интерпретировать так, что в этих странах ожидания

доходности русскоязычных инвесторов наиболее адекватные. При этом Германия оказалась единственной страной, где самый популярный ответ — «Реальная доходность в 1–1,5 раза ниже ожидаемой». Так там считают 48% респондентов.

8. ПРИЧИНЫ СРЫВА СДЕЛОК

Хотя большинство респондентов согласны, что доходность, которую ожидают русскоязычные инвесторы, сопоставима с реальной, при этом все равно завышенные ожидания доходности остаются самой популярной причиной срыва сделок: на это указали 44% респондентов. На втором месте — трудности с поиском подходящего объекта (31%).

Участники опроса также упоминали десятки дополнительных причин, из-за которых срываются сделки с русскоязычными покупателями доходной недвижимости. Вот факторы, набравшие больше 10% упоминаний:

- Покупатель рассчитывает на меньший бюджет, чем позволяет рынок.
- У покупателя нет нужной суммы денег.
- Не удастся перевести деньги в страну покупки.
- Разница менталитета, культуры.
- Проблемы доверия между участниками сделки. (АН)

Получите бесплатный билет на сайте

www.mipif.com



ВЫСТАВКА

ФОРУМ

НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ

для жизни и инвестиций

10-12 АПРЕЛЯ 2019 — Москва

📍 Москва, Краснопролетарская ул., 36, Amber Plaza

3 ДНЯ

насыщенной программы
и общения с экспонентами

40+

семинаров от экспертов
рынка зарубежной недвижимости

60+

компаний
из 12 стран мира

3500

посетителей (инвестора,
покупателей, профессионалы)



CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ



МОСКВА, М. «БАРРИКАДНАЯ», КУДРИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ, 1, ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННИКА

2-комн. кв-ра, 1 мин. от метро. 14/22 эт. Общ. пл. 74,5 м². Потолки 3,3 м. Евроремонт, полностью оборудованная кухня. 2 доп. комнаты по 15 м² с возможностью документального присоединения. 39,8 млн руб. Торги! Посредникам не звонить!

+7(925) 336-67-70

+7(906) 053-53-46



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

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

+7(965) 386-53-00

+7(499) 955-24-64

www.patriki.moscow



Г. ЧЕХОВ, МОЛОДЁЖНАЯ, 6А, ЖК «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 выдана. Согласно проекту: пл. застройки 1014 м², общ. пл. здания 10092,5 м², в т.ч. надземная – 6487 м², подзем. – 3605,5 м², кол-во эт. – 8 +3 подзем. уровня. Положительное заключение Мосгорэкспертизы получено. От метро - 3 минуты пешком. Близость к площади трех вокзалов Цена: 600 000 000 руб.

+7(926) 872-26-72



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

Аренда: 107 м², 1 этаж, под чистовую отделку, 22 кВА, потолки 3.7 м, по частям - от 40 м²; информация о соседях: www.home9.ru; применение – магазин, услуги, офис.

+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.
ПАНИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

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

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



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

Особняк 820 м² в поселке на 6 домов. Участок 50 сот. В доме 5-6 спален с с/у и гардеробными, мебель – дорогая классика, лифт, бассейн с сауной, тренажерный зал, гараж на 3 м/м. Генератор, центральные кондиционирование, коммуникации.
+7(985) 765-94-47 Собственник



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

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

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



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

Квартиры пл. от 40 м² до 69 м² + 1 машиноместо. Потолки 3 м. Панорамные окна. Патио на 1-х эт. Все коммуникации. Развитая инф-ра мультитерриториального поселка. Ландшафтный дизайн. Автобус до ст. «Домодедово». Цена: от 3,2 млн руб.
+7(495) 181-05-06 www.usupovo-lp.ru



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

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

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



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

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

+7(985) 765-94-47 Собственник



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

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



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

Цена: 24 млн руб.

+7(915) 298-43-06

Собственник



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

Участок 45 соток под ижс или дачу в окружении леса и ручья. Хорошая транспортная доступность, удобный заезд без пробок, асфальт практически до участка. Красивое тихое место. На участке солидный навес на 4 м/м, блок для охраны или строителей и гостевой дом-баня 60 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, ДУЙСБУРГ,
ПАКЕТ ИЗ 2-Х КВАРТИР**

Кирпичный дом в самом центре Дуйсбурга!
Две квартиры в одном доме общей площадью 93 м²
Доход от аренды - 7 190 €/год.
Цена: €119 300

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



**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, ФИНЛЯДИЯ,
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



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

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

+7(968) 636-30-30



**ТУРЦИЯ. МЕРСИН,
КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ**

Комплекс клубного типа на берегу Средиземного моря. Квартиры от 77 м², свой пляж, аквапарк, бассейны, спортивные и детские площадки. Бесплатный трансфер в аэропорт и обратно, переводчики, юристы. Цена: от 3 900 000 руб.
+7(499) 347-59-43



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

К продаже предлагается 2-этажный дом от собственника – 120 м². На каждом этаже кухня, санузел. Возможно увеличение строительства до третьего этажа. Центральная канализация, спутниковая антенна, кондиционер. Участок площадью 380 м². Виды на море и горы, молодой фруктовый сад. До моря 300 м. Дом находится в развитой местности, вдали от городского шума и суеты. Ухоженная улица, приличные соседи. Автомобиль Рено в подарок! Возможна оплата в России. Цена: €185 000
Собственник
+7(916) 672-48-66

СОЧИНСКИЙ
**ВСЕРОССИЙСКИЙ
 ЖИЛИЩНЫЙ
 КОНГРЕСС**

6-10 **2020**
 АПРЕЛЯ

5000 УЧАСТНИКОВ
400 МЕРОПРИЯТИЙ
500 СПИКЕРОВ

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
 РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС
 ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
 DIGITAL-ТЕХНОЛОГИИ

ПРЕДУСМОТРЕНЫ ПЛАТНЫЕ
 И БЕСПЛАТНЫЕ ФОРМЫ УЧАСТИЯ

СОЧИКОНГРЕСС.РФ

ОРГАНИЗАТОР



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КОНГРЕССА



18+

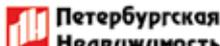
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
 ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
 СПОНСОР



ТИТУЛЬНЫЙ
 ПАРТНЕР



КЛЮЧЕВОЙ
 ПАРТНЕР



ВЕДУЩИЙ
 ПАРТНЕР



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
 ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
 СПОНСОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
 ИНФОРМАЦИОННЫЙ
 ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
 БАНК ПАРТНЕР



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
 ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
 ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
 БАНК СПОНСОР



ГЛАВНЫЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ
 ПАРТНЕР



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
 БАНК СПОНСОР



СПОНСОРЫ КОНГРЕССА



СПОНСОР
 ТРАНСФЕРА



ДЕЛОВЫЕ
 ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
 ПАРТНЕР



ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИЙ



НЕДВИЖИМОСТЬ 2020

ОТ ЛИДЕРОВ

2 – 5 АПРЕЛЯ



ГОСТИНЫЙ ДВОР
Москва, ул. Ильинка, д. 4



ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Время работы:
11:00 - 19:00

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

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

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

КВАРТИРЫ ОТ **1,7** МЛН. РУБ.

120 БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И РИЭЛТОРОВ:

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

4 – 5 апреля
**ФЕСТИВАЛЬ
НЕДВИЖИМОСТИ**

АКЦИИ И СКИДКИ
от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

ДЕТСКИЙ ГОРОДОК

Анимационная программа
для ваших детей



Вся недвижимость Москвы и Московской области

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР ФОРУМА



Группа Эталон

www.exporealty.ru
#недвижимостьотлидеров

Квартиры с отделкой в жилом квартале iLove



В семейном квартале iLove в продажу вышел ограниченный пул квартир с отделкой! В квартирах будет установлен полный пакет системы «Умная квартира», а также кухонный гарнитур европейского производителя со встроенной бытовой техникой. Оценить вживую качество и дизайн отделки можно в наших шоурумах! Ваш персональный менеджер поможет выбрать подходящий вам стиль из трёх представленных вариантов дизайна. Ждём в офисе продаж по адресу ул. Бочкова, 11Б!

+7 495 104 90 05

ILove