

156

НОЯБРЬ
2021

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



КТО

В ДОМЕ

ГЛАВНЫЙ?

КОМУ ДОВЕРИТЬ ОБСЛУЖИВАНИЕ
НОВОСТРОЙКИ - ЗАСТРОЙЩИКУ
ИЛИ ВНЕШНЕЙ УК?

стр. 28

К

А

С

К

А

Д

НЕДВИЖИМОСТЬ



**Помогаем зарабатывать
на загородной недвижимости
в 2021 году**



ДН

6Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Ипотека

14Недорого для дорогих

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проект

22Winter is huggе

24Законодатель градостроительной моды

Главное

28Бизнес на дому

Интервью

36Хедлайнеры развития

VP

ЗАГОРОДНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Мнение*

40До основания, а затем...

Сегмент

42Дом, ипотечный дом

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Тенденции

50Быть гибче!

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Инвестиции*

60Бум брать!



На фоне общего роста цен на европейскую недвижимость некоторые сегменты рынка испытывают настоящий бум: это результат меняющихся потребностей бизнеса и населения в период пандемии, а также следствие демографических трендов.

Читайте на стр. 60

IT'S

Первый комплекс

жилых небоскрёбов в ЦАО г. Москва



2 мин

пешком до метро
и набережной
Москвы-реки

450 м

от Москва-
Сити



ABOUT YOU



ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС

HEADLINER

+7 (495) 984 42 77 head-liner.ru

Адрес сайта и проектная декларация:
Застройщик ООО "Жилой Квартал Сити".
Проектная декларация www.head-liner.ru



ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

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

 @dnmagazin



55.774323, 37.532267

123007, Москва,
5-я Магистральная ул., 12

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласкова
llaskova@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
Данил Гнездилов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

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

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

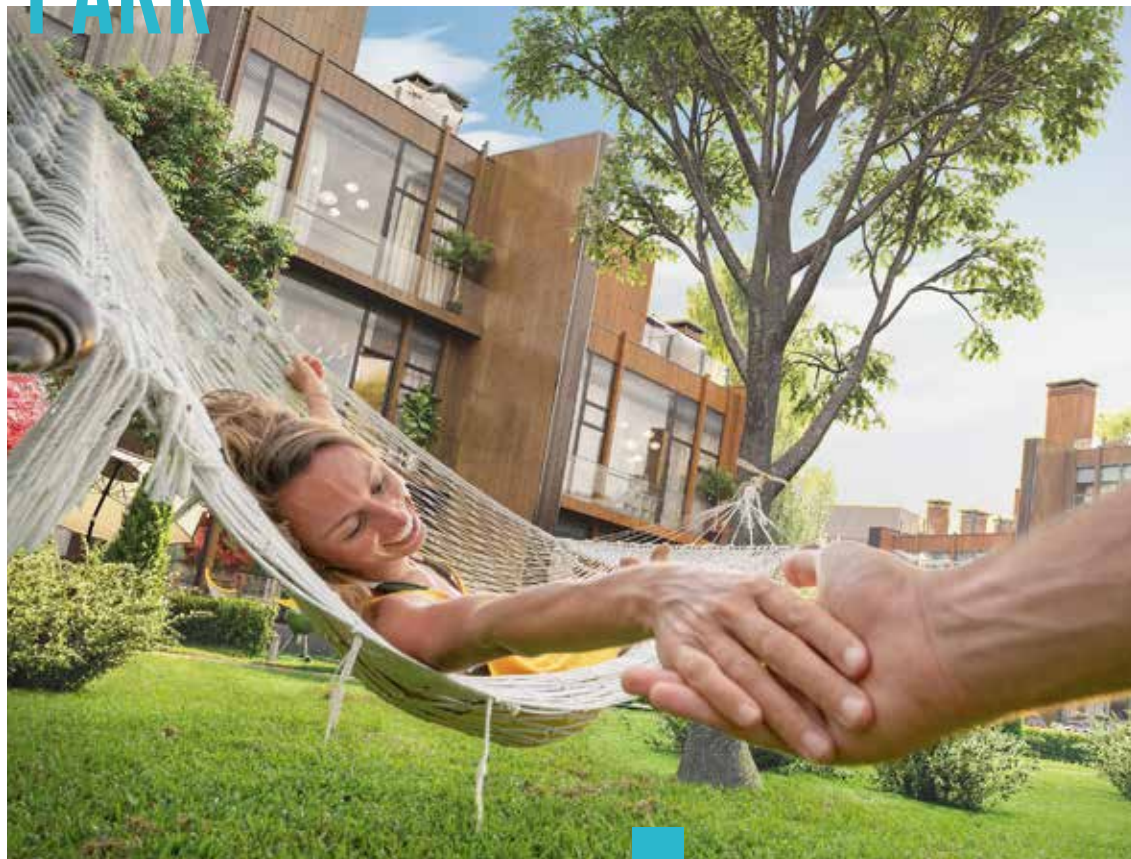
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-52512 от 21 января 2013 года.
Тираж 30 000 экз. Авторские права защищены.

Рекламные материалы

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

Отпечатано в ООО «Полиграфический комплекс»
г. Москва, ул. 3-я Хорошевская 18, к. 1

ТАУНХАУСЫ FUTURO PARK



Оцените преимущества проживания за городом с комфортом премиум-класса для всей семьи. Панорамное остекление, свой участок и открытая площадка на кровле делают таунхаусы Futuro Park достойной альтернативой домам современных европейских кварталов. В инфраструктуру поселка включены детский сад, ресторан, спорт-центр, водоёмы и пляж.

Наслаждайтесь жизнью на природе, чистым воздухом и панорамными видами круглый год!



КЛАССОВЫЙ ЭФФЕКТ

Четверть всего индустриального строительства в России приходится на энергоэффективные дома. По данным финансового института развития в жилищной сфере ДОМ.РФ, наивысшие классы энергоэффективности (А, А+ и А++) имеют уже 23% всех возводимых сейчас домов (2200 объектов площадью 26,4 млн м²). Больше всего энергоэффективного жилья строится в Москве и Московской области — 6,9 и 3,5 млн «квадратов» соответственно. На эти два

региона приходится 39% всего строящегося энергоэффективного жилья в России. Среди застройщиков больше всего проектов с наивысшими классами энергоэффективности у групп компаний ПИК (4,7 млн м²), «Донстрой» (820 тыс. м²) и «Инград» (743 тыс. м²). У трех девелоперов из числа 20 компаний-лидеров по энергоэффективному строительству уже весь текущий портфель является энергоэффективным: это компании «Территория жизни», «Монолитхолдинг» и «Пионер».

ПЛАТИТЕ, КАК ВСЕ!

Власти Москвы выбрали подрядчика по вывозу мусора. До 2030 года оказывать услуги по обращению с ТКО населению и организациям будет ГУП «Экотехпром». С появлением единого регоператора столица начиная с 2022 года присоединяется к «мусорной» реформе, которая в остальных регионах реализуется уже с 2019 года. В оставшееся до конца года время коммунальщикам необходимо будет заключить свыше 1 млн договоров на вывоз и утилизацию отходов. Напомним, если ранее

эти работы в Москве включались в состав услуги по содержанию помещения, то теперь плата будет осуществляться по тарифу, утвержденному приказом городского департамента экономической политики и развития № 170-ТР от 9 ноября 2021 года. Установленная величина на следующий год, рассчитываемая в зависимости от площади жилья, — 839,23 руб. за 1 м³ мусора (или порядка 7,27 руб. за 1 м²). Нетрудно подсчитать, что ежемесячный ТКО-платеж за квартиру площадью 50 «квадратов» составит чуть более 360 руб.

111,3

тыс.руб. —

средняя стоимость
«квадрата» в горо-
дах-миллионниках
(+34%
к 2020 году)

21,6

млн

семей живут сейчас
в частных домах,
а хотят жить —
вдвое больше
(опрос ДОМ.РФ)

2

трлн руб. —

общий объем
кредитов, взятых за-
стройщиками с 2019
года на новые жилые
проекты

5,99

%

годовых — такова
была осенью средняя
ставка льготной
ипотеки на ново-
стройки

6,5

млрд руб.

направят
16 субъектам РФ
на опережающее
строительство ин-
фраструктуры

2

млн

«квадратов» нового
жилья сдано в сто-
лице с начала ре-
ализации программы
реновации



НЕ ПО КЛАССИКЕ

Маркетплейс Ozon взял в субаренду несколько этажей в московском бизнес-центре (БЦ) класса А «Искра-Парк», где планирует разместить сотрудников ряда подразделений. Общая площадь арендуемых помещений составляет 24 600 м² и рассчитана на 3500 сотрудников. Это главная сделка на рынке сервисных офисов за всю историю существования формата и крупнейшая среди офисной недвижимости с начала 2021 года.

БЦ «Искра-Парк» от «Галс-Девелопмент» расположен в 5 мин пешком от станций метро «Динамо» и «Петровский парк». Офисный центр, сертифицированный по мировому экологическому стандарту BREEAM, входит в «Ленинградский деловой коридор» — одну из самых популярных локаций среди столичных арендаторов.

В качестве офиса Ozon выбрал не классический формат, а сервисный офис сети #BusinessClub от Capital Group (компания специализируется на создании гибких офисов в формате built-to-suit). Таким образом маркетплейс получит собственные помещения внутри пространства с общей инфраструктурой без капитальных затрат и аутсорсинговых поддерживающих функций.

«Крупные корпорации все чаще предпочитают альтернативные варианты классической аренды — сервисные офисы, — прокомментировала сделку ДН директор департамента аренды ГК «Галс-Девелопмент» Светлана Мазур. — Формат нашего БЦ позволяет максимально эффективно использовать его площадь и формировать мультифункциональную среду. Мы рады, что у нас появился новый арендатор, и надеемся, что наше партнерство станет долгосрочным и взаимовыгодным».

ПОДОШЛИ КОМПЛЕКСНО

За рекордные 20 месяцев в Москве возвели «Чкалов Арену» — один из самых больших и современных спортивных комплексов на северо-западе столицы. Проект, реализованный в рамках комплексного освоения территории бывшего Тушинского аэродрома, рядом со строящимся жилым комплексом (ЖК) ALIA и с крупнейшим в России бизнес-парком класса А «Ростех-Сити», занимает площадь более 32 тыс. м². Здесь будут доступны 25 видов спорта, в том числе требующие сложной инфраструктуры. Это две ледовые арены (хоккейная и для фигурного катания), соответствующие олимпийским стандартам, центры художественной гимнастики, фехтования и универсальный зал-трансформер для игровых видов спорта: волейбола, гандбола, баскетбола, настольного тенниса и др. До конца года в «Чкалов Арена» запланировано открытие фитнес-центра и бассейна.



Строительство такой насыщенной инфраструктуры, по мнению создателей проекта, вселяет уверенность в том, что новый спорткомплекс окажется коммерчески успешным. «Очень важно для мегаполиса развивать сбалансированные многофункциональные территории — ЖК одновременно с деловой и социальной инфраструктурой, — говорит генеральный директор группы компаний (ГК) Vi Holding

(в ГК входит девелоперская компания Asterus, выступающая застройщиком не только «Чкалов Арены», но и ALIA и «Ростех-Сити») Карима Нигматулина-Мащицкая. — Здесь будут жить около 11 тыс. человек, работать — более 20 тыс., а учиться — свыше 4 тыс. Именно для них прежде всего построена «Чкалов Арена», хотя она будет открыта для всех желающих — не только москвичей, но и гостей города».

ДВАЖДЫ ПИОНЕР РЫНКА

Крупнейшая российская финансово-промышленная группа ИСТ инвестирует 1 млрд руб. во вторую очередь малоэтажного жилого комплекса (ЖК) бизнес-класса «Пионер», расположенного в Истринском районе Московской области. Об этом заявил основатель и генеральный директор компании Landwerk (управляющий партнер проекта «Пионер») Дмитрий Гордов на презентации ЖК, в рамках которой и был анонсирован старт строительства второй очереди.

По его словам, концепция этого ЖК с общей площадью участка под застройку свыше 20 га была разработана за 1,5 года до начала продаж и полностью себя оправдала. «Современная архитектура, панорамные окна, зеленая локация, комфортная городская среда, разумные цены — здесь все



сошлось, — отмечает Дмитрий Гордов. — На момент выхода «Пионера» в реализацию аналогов на рынке не было, а в текущем ценовом сегменте нет и до сих пор. Отсюда и название — ЖК».

Напомним, реализация первой очереди «Пионера» началась летом прошлого года, и сейчас она уже введена в эксплуатацию. Вторая

очередь ЖК включает 73 лота с земельными участками от 3 до 8 соток. Площадь домовладений варьируется от 100 до 260 м². Стоимость начинается от 9 млн руб. за дома без отделки и достигает 15 млн руб. — за лоты с отделкой. Завершение строительства второй очереди намечено на IV квартал 2022 года.



СОЗДАЛИ «НАСТРОЕНИЕ»

Группа компаний (ГК) ФСК завершила строительство жилого комплекса (ЖК) «Настроение» на северо-востоке Москвы. Девелопер получил разрешение на ввод второй очереди ЖК, состоящей из двух корпусов общей площадью 51 700 м², рассчитанных на 692 квартиры разных планировочных решений. На первых этажах

зданий, расположенных на ул. Красная Сосна, вл. 3А, находятся помещения под коммерческую деятельность. Подземный этаж занял паркинг на 245 машино-мест, а также кладовые. Всего в ЖК «Настроение» четыре корпуса разной этажности на 1469 квартир. Здания реализовывались в составе двух очередей. Первую ГК ФСК сдала в июле 2021 года.

Таким образом, со сдачей в эксплуатацию второй очереди девелопер завершил реализацию всего проекта в Ярославском районе столицы.

«ЖК «Настроение» учитывает интересы людей разных возрастов. Это находит отражение как в квартирографии, так и в благоустройстве. Сейчас в продаже находится чуть меньше 70 квартир. Преимущественно это двухкомнатные и трехкомнатные квартиры разных форматов, в том числе двухуровневые», — пояснила ДН коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина.

Общая площадь ЖК составляет 2,9 га. На прилегающей к домам территории выполнен ландшафтный дизайн, размещены детские и игровые площадки, выбор которых осуществлен с учетом рекомендаций психологов. Также во дворе корпусов есть спортивные тренажеры и амфитеатр для проведения досуга.



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 пешей доступности Лесфортовский парк, «Сокольники», Измайловский ПКЮ. 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 перебегающая в панорамное остекление на углах зданий. На каждом этаже по 6–9 квартир.



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



Москва, Новая Дорога ул., вл.11а, 11б



ЖИТЬ И РАБОТАТЬ ПО-НОВОМУ

МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС-КЛУБ (МБК) ПРОВЕЛ КРУПНЕЙШУЮ ОСЕНнюю БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЮ «РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО АЖИОТАЖА». В МЕРОПРИЯТИИ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 150 ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ, БАНКОВ, АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, DIGITAL- И КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ СМИ.

В ходе конференции коммерческий директор группы компаний (ГК) ФСК Ольга Тумайкина рассказала, что после отмены льготной ипотеки застройщики активно ищут новые инструменты для привлечения покупателя: «Это могут быть как совместные субсидированные программы с крупнейшими банками, так и собственные программы и акции, которые позволяют выгодно совершить покупку». По словам генерального директора рекрутингового агентства Pro Personnel Татьяны Доляковой, сегодня, «чтобы удержать лидерские позиции на рынке девелопмента, необходимо обязательно делать акцент на стратегии роста с учетом развития бренда компании, продуктов, а также персонала».

Так, свое прорывное решение — новый ИТ-сервис — собравшимся представила коммерческий директор Группы «Эталон» по Москве Ленария Хасиятуллина: «За 10 секунд наша программа может бесплатно оценить, сколько стоит квартира и на какие варианты обмена в проектах застройщика можно рассчитывать: где придется доплатить, а где можно получить и квартиру, и деньги». Тему наблюдаемого сейчас на рынке тренда на цифровизацию продолжила директор по продажам экосистемы недвижимости «Метр квадратный» Наталья Саввина: «Нашу главную задачу мы видим в том, чтобы выстроить такой клиентский путь, когда у клиентов нет необходимости лишнего раз посещать офис компании и банка».

Коллегу поддержала и CEO AlertGroup (продукт ALLIO) Валентина Суднишникова, отметившая, что преимущество в ближайшие три года получат застройщики, которые смогут оцифровать еще и внутренние бизнес-процессы: согласования, коммуникация между подразделениями.

«Сегодня, в условиях постоянно меняющегося рынка, у бизнеса нет времени на эмпирическую проверку гипотез, — добавила руководитель отдела сквозной аналитики Smartis Елизавета Беликова. — Поэтому data-driven подход помогает охватить те области проработки покупателей, которые обычно выпадают из внимания застройщиков».

В продолжение конференции спикеры поделились эффективными технологиями при строительстве, а также представили привлекательные с точки зрения инвестирования инструменты. В частности, коммерческий директор «Аблок» ЖБИ



Ксения Малаева рассказала, как увеличить продаваемую площадь при применении готовых блоков VENTABLOCK, которые уже включают в себя системы вентиляции и канализации, что позволяет сэкономить на материалах и сократить количество занятых на объекте подрядных организаций. А по словам операционного директора PARUS Asset Management Евгения Большакова, «из-за бурного роста рынка e-commerce коллективные инвестиции в складскую недвижимость становятся трендом и занимают всё большее место в портфеле инвестора. «Посредством инструмента ЗПИФ наши пайщики становятся совладельцами реального актива», — пояснил эксперт. Участникам встречи были презентованы и несколько новых, интересных объектов на столичном рынке недвижимости — как для инвестирования, так и для собственного проживания. Одна из таких громких премьер этого года и настоящий трендсеттер рынка жилья — ЖК «High Life Летниковская, 11». На примере этого проекта директор по продажам ГК «Пионер» Диана Нилиповская рассказала

о модных тенденциях современного девелопмента. «Закрытое клубное пространство для резидентов комплекса — сегодня новый тренд на рынке, — отметила она. — В ЖК «High Life Летниковская, 11» — это кинотеатр, лаунж-зона, зал для проведения мероприятий, коворкинг, а также фитнес-студии и бьюти-зоны. Все это дает новые яркие ощущения и притягивает взыскательного покупателя». Подробности о другой новинке сообщила руководитель департамента продаж Glincom Кристина Дудко: «Клубный дом премиум-класса Verdi расположен в районе с богатым историческим прошлым, всего в 150 м от Петровского парка. Это именно тот случай, когда новый комплекс не только идеально вписывается в существующую застройку, но и ненавязчиво задает новые стандарты реализации проектов такого уровня». «Исторический контекст дает ощущение значимости, стабильности, принадлежности к месту, — поддерживает коммерческий директор KR Properties Екатерина Фонарева. — Основополагающим фактором в редевелопменте

исторических зданий является связь поколений: не просто новые стены, а дом, в котором чувствуется богатое наследие». Говоря о рынке в целом, вице-президент по коммерции AVA Group Ольга Нарт подчеркнула, что «динамика рынка недвижимости продемонстрировала внушительный рост интереса к новостройкам по всей России». При этом максимальный прирост спроса, по ее оценкам, зафиксирован в Краснодарском крае, где покупка жилья не только позволяет улучшить качество жизни, но и обеспечивает дополнительную капитализацию. В свою очередь коммерческий директор Нмаркет.ПРО Игорь Гомон напомнил, что «сейчас выбор покупателя стоит не между застройщиками, а между застройщиком и вторичкой или арендой, поэтому застройщики должны понимать: если они не сотрудничают с риелторами, их не будут предлагать клиентам». Завершая мероприятие, директор МБК Анна Маркина представила новых членов клуба — девелоперские компании AVA Group и «Первый строительный трест».



А ИЗ НАШЕГО... БАСЕЙНА

Аналитики Smindex изучили планировки 18 элитных проектов, которые вышли на рынок Москвы с 2019 года и нашли среди них один с по-настоящему эксклюзивной для сегмента опцией — бассейном

в квартире. Такое предложение эксперты нашли в доме «Лаврушинский», что напротив Третьяковской галереи.

Среди 101 продуманного планировочного решения «Лаврушинского» представлено три уникальных двух-уровневых пентхауса площадью 352, 420 и 484 м², в которых панорамный вид на Кремль открывается из собственного бассейна. В пространстве со вторым светом высота потолков здесь достигает 7,9–8,2 м. Стоимость лотов — от 1,6 млрд руб.

«Прямые виды на Кремль в «Лаврушинском» открываются из квартир начиная с третьего этажа, — уточнил ДН директор по продажам Smindex Иван Обухов. — Особый шик — наслаждаться панорамой исторического центра столицы из собственного бассейна. Такая возможность есть у владельцев пентхаусов — это небывалое предложение, и аналогов ему в Москве сейчас нет».

Всего в «Лаврушинском» 11 пентхаусов с террасами площадью от 113 до 211 м² и 14 квартир с деревянными каминами. Среди них четыре лота формата High Level — квартиры на предпоследних этажах с самыми просторными балконами в доме и увеличенной высотой потолков до 4 м.

ТРОЙНАЯ ПОБЕДА

Столичный комплекс «Дом Chkalov», возводимый компанией IKON Development на первой линии Садового кольца в районе станции метро «Курская», стал трехкратным победителем European Property Awards, являющейся региональным этапом международной премии International Property Awards (IPA). Профессиональное признание российский объект получил сразу в трех номинациях: архитектура / развитие многофункционального проекта и девелопмент жилых высотных зданий. «Дом Chkalov» вместе с другими номинантами оценивала коллегия из 80 экспертов в области недвижимости. Представительное жюри возглавляли члены Палаты лордов Парламента Великобритании.

«Дом Chkalov», разработанный архитектурным бюро «СПИЧ», представляет собой две 96-метровые башни, распланированные на 396 апартаментов. Здания объединены стилобатом с экс-

плуатируемой кровлей. Это архитектурное решение позволило разместить в нижней части комплекса четырехэтажную торговую галерею и ресторанные проекты. Принимая во внимание концепцию residential + retail и особенности участка с плотной застройкой, архитекторы максимально продумали приватность жителей. Для них создан отдельный вход в торговую галерею — лифт из лобби на пятом этаже. Этот уровень полностью

отдан под клубное пространство для резидентов с велнес-студией, party-room, кинозалом и рестораном с террасой.

Впереди у «Дом Chkalov» борьба за звание лучшего девелоперского проекта Европы, после победы в которой проект сможет состязаться уже с представителями всех регионов — номинантов IPA: арабских стран и стран Карибского бассейна, США, Центральной и Южной Америки, Азии и Африки.





EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

НЕДОРОГО ДЛЯ ДОРОГИХ

Из-за рекордно низких ставок число кредитных сделок с высокобюджетным жильем выросло на 40%



ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ ПРИВЕЛИ К РОСТУ СДЕЛОК С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ДАЖЕ В СЕГМЕНТАХ ПРЕМИАЛЬНОГО И ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО ТАКИХ СДЕЛОК МОЖЕТ СТАТЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕ, ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ПОВЫШЕНИЕ ЦЕНТРОБАНКОМ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ.

По данным компании «Метриум», в III квартале 2021 года на сделки с ипотекой в высокобюджетном сегменте пришлось 36,3% общего объема заключенных договоров долевого участия (ДДУ). Год назад в те же месяцы этот показатель составлял 22,3%.

НИЗКИЕ СТАВКИ И МАЛЕНЬКИЙ ВЫБОР

По мнению директора департамента банковского кредитования компании «Метриум» Дмитрия Веселкова, есть и перспективы роста доли ипотеки, но многое зависит от девелоперской активности, выхода новых интересных проектов, а также вектора денежно-кредитной политики государства.

«Мы отмечаем явный рост спроса на ипотечное кредитование в сегменте премиальной недвижимости», — говорит директор по продажам холдинга РСТИ в Москве Андрей Непомнящий. По его словам, в проекте премиум-класса Eleven с начала 2021 года доля премиальных ипотечных сделок выросла на 40%. «В отличие от более низких сегментов недвижимости клиенты премиального рынка относительно недавно начали масштабно осваивать этот инструмент. Поэтому мы прогнозируем дальнейший рост количества ипотечных сделок не менее чем на 20% до конца года», — комментирует эксперт.

Основная причина увеличения доли ипотечных сделок — рекордно низкие ипотечные ставки конца 2020 — начала 2021 года. Но также на популярность инструмента играет наметившийся дефицит предложения. Клиенты хотят успеть купить интересные для себя варианты, пока они есть в наличии: откладывать покупку люди не хотят. Объем предложения в премиальных новостройках по итогам III квартала 2021 года достиг своего минимума за последние шесть лет и составил 217 тыс. м².

Генеральный директор VSN Realty Яна Глазунова добавляет, что покупатели дорогого жилья нередко берут ипотечный кредит еще и для того, чтобы обосновать источник средств на покупку. Это также одна из причин роста



доли ипотеки, связанная с заявленным в начале года контролем за крупными покупками.

Еще одна причина, почему ипотечных сделок в высоком сегменте становится больше, — это смена покупателя. Компактные лоты с минимальным порогом входа в комбинации с ипотекой по 7–8% становятся доступны большому кругу покупателей. Клиенты, не располагающие денежными средствами для покупки в полном объеме, берут ипотеку, чтобы купить хоть и дорогой, но более качественный продукт. «Одна из категорий покупателей — молодые успешные бизнесмены, чья карьера стремительно развивается и которые могут рассчитывать в ближайшие годы на значительный рост своего состояния. При этом они уже сегодня стараются жить в соответствии со своим будущим статусом. В данном случае выгоднее купить жилье и платить проценты по кредиту, чем копить, но не успевать за ростом цен», — говорит коммерческий директор Graviion Елена Тарасова.



20 ЛЕТ ЗА 5

Главное отличие высокобюджетного сегмента — сумма кредита, которая кратно превышает среднюю величину займа в остальных классах. В ипотеку приобретаются как квартиры и апартаменты в премиальных и элитных проектах, так и загородные дома с участками. Основной рост ипотечных сделок в премиум-сегменте, считают эксперты, произошел за счет увеличения количества сделок с владельцами бизнеса, которые с помощью ипотеки смогли приобрести жилье высокого класса, не прибегая к использованию средств из бизнеса. Этим и обусловлены размер первоначального взноса от 20 до 30%, а также заявленный срок кредита от 15 до 25 лет.

Как отмечают эксперты портала «Банки.ру», в основном ипотеку на премиальную недвижимость оформляют жители Москвы и Санкт-Петербурга. Сумма ипотеки начинается от 30 млн руб., срок — до 20 лет. Директор департамента продажи квартир Penny Lane Realty Андрей Садо добавляет, что чаще всего ипотечные сделки на крупные суммы осуществляются в Сбербанке, ВТБ и Альфа-Банке.



Сегодня в ипотеку стали приобретать даже большие квартиры с тремя и четырьмя спальнями стоимостью от 160 до 280 млн руб.

По данным Knight Frank, ипотека в премиальном сегменте часто выплачивается досрочно, с использованием бонусов, премий или продажи другой недвижимости. Средний срок погашения ипотечного кредита в высокобюджетном сегменте составляет от двух до пяти лет.

Руководитель департамента маркетинга и продаж клубного дома Turgenev Алексей Непейвода отмечает, что меняется структура спроса. В 2021 году в ипотеку стали приобретаться не только односпальные лоты, но и большие семейные квартиры с тремя и четырьмя спальнями стоимостью от 160 до 280 млн руб. Ипотечные сделки 2021 года характеризовались в том числе и большими суммами займов в расчете за покупку. Сумма кредитных средств при заключении ДДУ на покупку в проекте Turgenev составляла 65% и более.





ИПОТЕКА ИЛИ РАССРОЧКА?

«Сейчас получение ипотечного кредита — это стабильный тренд в премиальном сегменте. Также распространена рассрочка от застройщика, обычно до одного года, но есть предложения и на более долгий срок, в том числе беспроцентная», — комментирует региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев. Субсидированная ипотека от застройщика, по словам эксперта, в данном сегменте встречается реже. Такой вариант представлен в единичных проектах — не всегда условия специальных программ оказываются выгоднее. Но в каждом отдельном случае есть свой оптимальный способ приобретения жилья.

Тем не менее примеры субсидированных предложений на рынке есть. Так, в комплексе небоскребов с квартирами Capital Towers от Capital Group в первые полгода кредитования доступна специальная ставка 0,4%, а в клубном доме Mon Cher предложение



ставки 0,4% распространяется на первый год действия кредитного договора. Программы рассрочки, при наличии таких условий в проектах, подбираются индивидуально под потребности клиента — такая возможность, к примеру, действует в комплексе небоскребов ОКО в «Москва-Сити».

Как рассказали в компании «Метриум», для высокобюджетного сегмента мало специальных предложений, так как для банков это «не самый простой кейс». Из-за высокой стоимости недвижимости и значительной суммы кредита им требуется более тщательно рассматривать как заемщиков, так и объекты, что не может не сказаться на сроках. К тому же в случае дефолта клиента высокобюджетную квартиру гораздо сложнее реализовать для погашения долга.

Однако некоторые банки готовы кредитовать покупателей элитного жилья на выгодных условиях. Директор департамента продаж Barnes International Moscow Юлия Гринько отмечает, что нередко клиенты private banking



могут оформить ипотеку по ставке ниже рынка — например, если сумма сделки начинается от \$2,5 млн.

Как рассказывает Алексей Непейвода, для клиентов элит-сегмента, если говорить об ипотечных сделках от 100 млн руб., в банке предусмотрена процедура индивидуального согласования, которое проводит специальный кредитный комитет. Срок рассмотрения такого заемщика в среднем составляет четыре-шесть недель.

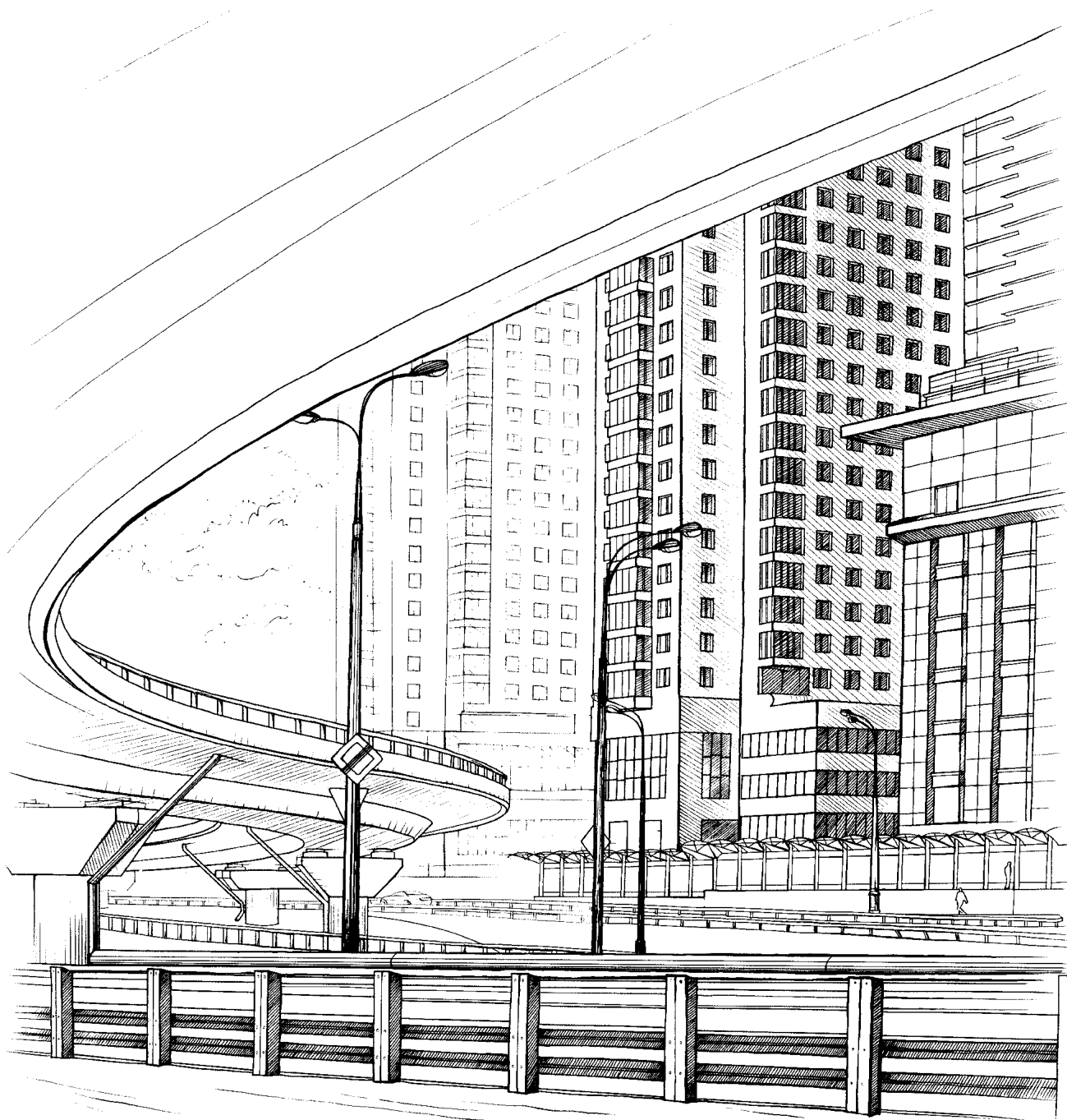
НЕВИДИМАЯ РУКА ЦЕНТРОБАНКА

По прогнозам некоторых экспертов, начавшийся весной период ужесточения денежно-кредитной политики должен несколько охладить рынок. Повышение ключевой ставки ЦБ РФ, которая уже выросла с 4,5 до 7,5%, отразится на уровне ипотечных ставок. «И если летом покупатели активизировались, чтобы успеть приобрести жилье по комфортным ипотечным ставкам до еще большего повышения, то уже сейчас темпы выдачи ипотек начнут замедляться во всех сегментах. На элитном рынке это отразится в меньшей степени, поскольку сегмент традиционно остается одним из самых стабильных в период различных кризисов, что доказывает опыт предыдущих

Для покупателей дорогого жилья у банкиров слишком мало специальных предложений, так как для них это «не самый простой кейс»

лет», — комментирует Андрей Соловьев. По его словам, часть покупателей вновь рассматривают вклады и депозиты как основной способ сохранения капитала, что приводит к оттоку инвесторов, приобретающих жилье для дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду.

Ставка по ипотеке находится в прямой зависимости от ключевой ставки: когда последняя растет, кредиты становятся дороже. Дмитрий Веселков из «Метриум» уверен, что востребованность жилищных займов снизится. «По моему мнению, особенно ярко подобный тренд будет наблюдаться, когда средняя процентная ставка превысит 9%. Потенциальные покупатели отложат приобретение недвижимости до момента стабилизации ситуации», — говорит эксперт. Однако, по его мнению, разницу в процентных ставках может нивелировать ценовая динамика на первичном рынке. (АН)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



WINTER IS HUGGE

Скандинавская «формула счастья» легла в основу подмосковного «Датского квартала»

ДОМ ВСЕГДА АССОЦИИРУЕТСЯ С УЮТОМ, ТЕПЛОМ, СЕМЕЙНЫМИ ПОСИДЕЛКАМИ ЗА ЧАШКОЙ ЧАЯ С ПИРОГОМ. И НЕВАЖНО, ГДЕ ОН НАХОДИТСЯ — В МАЛОЭТАЖНОМ ПРИГОРОДЕ, МАЛЕНЬКОМ ГОРОДКЕ ИЛИ В МЕГАПОЛИСЕ.

АВТОР
Оксана
САМБОРСКАЯ

Жизнь в большом городе вовсе не равна суете и бесконечному бегу. Даже среди высоких скоростей дома ждет мир, покой и наслаждение приятным вечером, ярким утром и длинным днем. По крайней мере, в том, что так должна быть устроена жизнь, уверены в Северной Европе и в подмосковном жилом комплексе комфорт-класса «Датский квартал» от группы компаний (ГК) ФСК.

СЕКРЕТ СЧАСТЬЯ

«Датский квартал» получил такое имя не так просто. Дания уже не первое десятилетие возглавляет списки самых счастливых стран в различных международных рейтингах. Все дело в умении ценить приятные моменты,

наслаждаться малыми радостями, находить время для общения с близкими людьми. Это гарантирует не только хорошее настроение и высокую продуктивность, но и душевное, и физическое здоровье — собственно, из чего складывается «формула счастья». В Дании такую жизненную философию называют «хюгге», а ощущение счастья — «люкке».

Эта философия стала основой концепции «Датского квартала», где создана подходящая атмосфера для того, чтобы его жители спокойно занимались своими делами без суеты и спешки, успевали уделять время себе и близким.

Создатели «Датского квартала» — ГК ФСК и архитектурное бюро «Остоженка» сделали все, чтобы жители чувствовали себя настоящим дома.

Основные составляющие счастливой жизни — безопасность и удобство, хорошая экология и возможности развития — реализованы в проекте на всех уровнях, от глобальной концепции до мелочей.

ДОМА — ЛУЧШЕ!

Для строительства был выбран исключительно удачный участок. Комплекс строится в пригороде на севере Москвы, менее чем в километре от МКАД. Доехать сюда просто как на машине, так и на общественном транспорте — от квартала всего 10 мин езды до трех станций метро — «Алтуфьево», «Бибирево» и «Медведково».

На границе квартала лесной массив площадью более 400 га. В нескольких километрах — подмосковные водные просторы — Пироговское, Учинское, Пяловское и Пестовское водохранилища. Так что о плохой городской экологии здесь даже не вспоминают. Общественные зоны, детские и спортивные площадки, кафе и рестораны создают жителям «Датского квартала» оптимальные условия для отдыха и общения в кругу семьи. Предусмотрены не только спортивные и детские площадки, но и две городские площади, где можно поиграть на свежем воздухе, пообщаться с соседями и близкими, провести время на фестивале или городском празднике.

Архитектурное решение квартала подчинено современной логике строительства города. В состав комплекса входят пять жилых домов-кварталов переменной этажности от 9 до 22 этажей. В каждом есть свой приватный двор.

Отличительная особенность комплекса — широкая линейка планировок. Покупатели могут выбрать квартиру из более чем 90 уникальных вариантов площадью от 25 до 147 м², среди которых представлены компактные студии, квартиры евроформата, квартиры с панорамным остеклением, двухуровневые квартиры, квартиры с окном в ванной, увеличенной площадью кухни, просторной ванной комнатой и даже квартиры с террасой. «Датский

квартал» возводится в пять очередей, первая из которых завершена в 2021 году.

Приобрести квартиру можно как без отделки, так и с отделкой от застройщика. На выбор предлагается два вида базовой отделки классического стиля и шесть видов дизайнерских решений.

НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Дом начинается с подъезда. А значит, уже здесь жителей должен ждать уют. В «Датском квартале» так и есть. Входы в подъезды находятся на уровне земли — нет никаких препятствий, затрудняющих вход в подъезд с колясками и велосипедами. В холле на первом этаже расположены диваны, где можно встретить гостей или принять курьера.

В доме не должно быть ничего лишнего, считают адепты философии «хюгге». Поэтому все сезонные вещи можно хранить в кладовых, которые расположены на минус первом этаже, там же, где и паркинг для автомобилей жителей. Кстати, подземные паркинги комплекса рассчитаны на 1086 машиномест.

Инфраструктура «Датского квартала» позволяет решить любые ежедневные задачи, не покидая территории мини-города. Все необходимое для жизни есть и в самом «Датском квартале», и в его окрестностях. На территории одновременно с жильем предусмотрены муниципальная школа и два муниципальных детских сада, а также собственный медицинский центр.

И это не говоря уже о магазинах, кафе и прочих хитчестках, куда можно спуститься в кроссовках на босу ногу. Все продумано, удобно, близко и создано для удобной и счастливой жизни. ○



<https://fsk.ru/datskij-kvartal>



+7 (495) 995-88-80

ЗАКОНОДАТЕЛЬ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ МОДЫ



ЦЕНТР ГОРОДА — СИМВОЛ ПРЕСТИЖА И БЛАГОПОЛУЧИЯ: КРУГЛОСУТОЧНО ГОРЯЩИЕ ОГНИ, МОДНЫЕ БУТИКИ, РЕСТОРАНЫ, РАЗВЛЕЧЕНИЯ. ПРАВДА, КАК И У ЛЮБОЙ МЕДАЛИ, У ЖИЗНИ В ЦЕНТРЕ СТОЛИЦЫ ЕСТЬ И ОБРАТНАЯ СТОРОНА.

АВТОР
Оксана
САМБОРСКАЯ

Э то, как правило, многолюдность, чаще всего недостаток зелени, ограниченные возможности для прогулок с детьми и очень не dog-friendly

окружение — с любимым питомцем можно разве что в ресторан сходить, да и то только если он шпиц, а не овчарка. А вот если раздвинуть «рамки Садового кольца» буквально на пару километров, то вариантов не менее престижной, но более комфортной жизни становится гораздо больше, а ограничений меньше. Одно из самых интересных центральных направлений Москвы — Ленинградский проспект — короткое продолжение Тверской-Ямской улицы, идущий от Тверской Заставы до Сокола.

Как квартал «Искра-Парк» на Ленинградском проспекте вышел на пик покупательского спроса?



«Галс-Девелопмент» построила квартал для жизни «Искра-Парк».

Район по-настоящему интересный, сочетающий традиции и последние веяния градостроительной моды. Вдоль Ленинградского проспекта проходит вторая, еще довоенная линия метрополитена. Тогда она заканчивалась как раз станцией Сокол. И еще с тех пор район развивался как район для жизни и спорта. В «наследство» от тех времен здесь расположены домашние стадионы команд «Динамо» и ЦСКА, ставшие за последние годы современными спортивными сооружениями. В шаговой

*Внимание к деталям позволило
«Галс-Девелопменту» добиться
визуальной цельности и пре-
емственности, единого дизайн-
кода квартала «Искра-Парк»*

доступности и другие спортивные комплексы: «Мегаспорт» и «Крылья Советов». «Легкими» района являются несколько крупных зеленых зон — старинный, но по-современному благоустроенный Петровский парк, новый супермодный парк Ходынское поле, камерные Чапаевский и Ленинградский парки, парк Березовая роща.

Зеленое окружение гармонично дополняется десятками ресторанов и кафе, супермаркетами, фитнес-центрами, детскими садами и клубами, школами, институтами и университетами. Здесь же расположилась и модная Мекка столицы — самый большой в городе торговый центр «Авиапарк».

БОГАТОЕ «НАСЛЕДСТВО»

За пределами самого центра города, по обеим сторонам Ленинградского проспекта, появляются парки, а инфраструктура остается не менее богатой, но более комфортной именно для жизни: вместо пафосных шумных ресторанов — проверенные места с хорошей кухней для завсегдатаев и ценителей, вместо ночных клубов — спортивные комплексы, фитнес-клубы и стадионы. В таком районе группа компаний (ГК)



ТОЛЬКО ДЛЯ СВОИХ

Квартал для жизни «Искра-Парк» и сам отвечает всем самым востребованным градостроительным тенденциям и находится на пике покупательского спроса. «Искра-Парк» — закрытый квартал «для своих». Клубность и узнаваемость начинаются с фасадов, архитектурное решение которых современно и одновременно отдает дань историческому окружению. Специалисты столичного архитектурного бюро Speech, разработавшие стиль квартала «Искра-Парк», нашли удивительный баланс: квартал состоит из двух стилистически разных частей, составляющих единый ансамбль — жилой части и бизнес-центра.

Классика, монументальный стиль 30–50-х годов и современность — здесь достигли гармонии. Элегантные фасады жилых корпусов украшены выразительными декоративными элементами, которые также повторяются в отделке деталей входных групп. Для каждой из десяти секций жилого корпуса «Студия Артемия Лебедева» разработала уникальный авторский рисунок-паттерн. В этих деталях нашли свое отражение ведущие достижения СССР в таких



НАСЫЩЕННАЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Тренды градостроения прослеживаются и в организации жизни: частный двор с ландшафтным дизайном площадью около 5 тыс. м², куда, разумеется, нет доступа посторонним машинам, функциональные игровые площадки с безопасным каучуковым покрытием, стилизованные в единой концепции с самим комплексом, удобные скамейки, яркое озеленение и продуманное наружное освещение — идеальное место для тихой прогулки.

отраслях, как авиастроение, космическая индустрия, нефтяная и атомная промышленность. Бизнес-центр класса А «Искра-Парк», наоборот, отсылает нас в будущее — суперсовременные футуристические бриллиантовые очертания здания отражают солнечные лучи, сверкая и переливаясь «гранями будущего величия».

Такое созвучие и повышенное внимание к деталям позволили добиться визуальной цельности и преемственности, единого дизайн-кода.





Преимущества проекта уже пользуются жители. В продаже представлено порядка 30 лотов различного метража — от 38 до 125 м².

Автомобили владельцев апартаментов спокойно ждут своих хозяев на трехуровневом подземном паркинге, оборудованном системами видеонаблюдения и охраны. В паркинге есть мойка для автомобилей и даже специализированные зарядки для электрокаров.

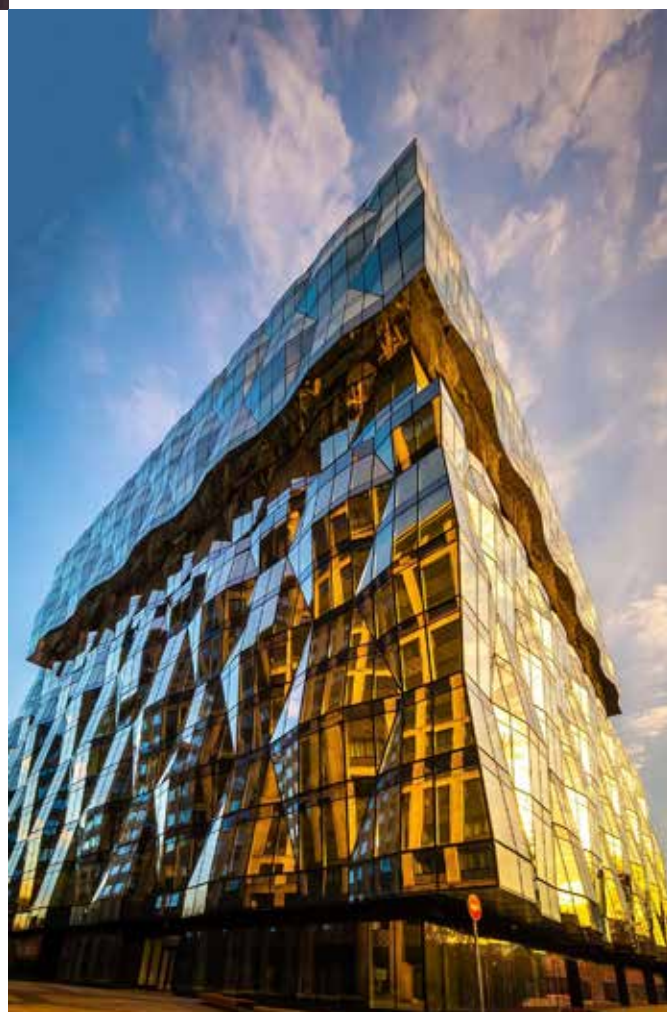
На первых этажах комплекса разместилась необходимая инфраструктура: продовольственные магазины, салон красоты, клиника косметологии и многое другое. В офисном центре можно будет записаться в фитнес-клуб и также пользоваться всей его внутренней инфраструктурой.

«Городской квартал «Искра-Парк» объединяет в себе жилую и офисную функцию, пространство комплекса выдержано в едином стиле и в то же время насыщено разнообразными функциональными элементами. Самые современные тенденции проектирования общественных пространств, экологичные инфраструктурные решения и технологии будущего, основанные на альтернативных источниках

энергии, — все это делает квартал комфортным для жизни и работы», — рассказывает директор департамента продаж ГК «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова.

ТЕХНОЛОГИИ НАСТОЯЩЕГО

Инновационность комплекса продолжается в его техническом оснащении. Безопасность жителей обеспечивают консьержи, современные системы видеонаблюдения и контроля доступа. Есть у «Искры-Парк» и свое мобильное приложение, через которое можно будет в автоматическом режиме передавать показания счетчиков в управляющую компанию, получить услуги консьерж-сервиса, подать заявку на обслуживание любых систем в доме. Впрочем, те жители, кто предпочитает живое общение, могут лично подать заявку, предложить улучшения по работе тех или иных служб или заказать отделку жилья — в «Искра-Парк» есть и такая возможность, — офис управляющей компании находится прямо в доме и работает шесть дней в неделю. (дн)



БИЗНЕС НА ДОМУ

Кто и как может зарабатывать на управлении жилой недвижимостью

АВТОР

Оксана САМБОРСКАЯ





КАЖДЫЙ ДОМОВЛАДЕЛЕЦ ЗНАЕТ — ПОСТРОИТЬ ДОМ ЕЩЕ ТОЛЬКО НАЧАЛО РОМАНА, РАЗВИТИЕ СЮЖЕТА — ЕГО СОДЕРЖАНИЕ. МНОГOKBAPТИРНЫЕ ДОМА ОТ ЭТОГО РОМАНА НЕ СЛИШКОМ ОТЛИЧАЮТСЯ. РАЗВЕ ЧТО ПРОБЛЕМ ВОЗНИКАЕТ ВО СТОЛЬКО ЖЕ РАЗ БОЛЬШЕ, СКОЛЬКО В ДОМЕ КВАРТИР.

Кто будет обслуживать новостройку — первый вопрос после сдачи дома в эксплуатацию. А вариантов ответа всего два — управляющая компания (УК) застройщика или внешняя УК, которая может быть как старым-добрым «Жилищником», так и коммерческой структурой. Выбор зависит от ряда причин и не так однозначен, как может показаться.

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

«Как правило, у крупных девелоперов в структуре есть собственная УК, именно она управляет новостройкой в первые несколько лет после ее заселения», — рассказывает директор по маркетингу группы компаний (ГК) «Абсолют Строй Сервис» Никита Пальянов.

«Несколько лет» — здесь ключевое словосочетание. Член правления Ассоциации агентств элитной недвижимости AREA Денис Попов выделяет три причины, по которым застройщику выгодна своя УК на это время. Во-первых, когда застройщик сдает жилой комплекс (ЖК), то предоставляет гарантию на пять лет на построенное здание. Это касается глобальных проблем: инженерных систем, фасада, утепления. Разумеется, он заинтересован в том, чтобы претензий было как можно меньше, а своя УК как раз может этому способствовать. Во-вторых, иногда в комплексе остается большой остаток не распроданных площадей, застройщику тоже выгодно поставить свою УК. При создании товарищества собственников жилья (ТСЖ) большое количество метров позволяет влиять на любое решение (жители голосуют именно площадями). Есть и обратная сторона — все эти метры вынуждают застройщика платить за них. Если УК своя собственная, могут найтись способы по оптимизации этих расходов. В-третьих, если девелоперский бизнес имеет начало и конец и по сроку окончания проекта застройщик получает прибыль и должен начинать следующий, то управление



Денис СНЕГОВ,
директор
департамента комфорта Sminekh:

«Нашими проектами жилой и коммерческой недвижимости управляет Служба комфорта Sminekh, которая проводит опросы по стандарту Customer Satisfaction Index (CSI) и Net Promoter Score (NPS), замеряет индекс удовлетворенности по 10 вопросам о клиентском сервисе, клининге, об эксплуатации и охране. Мы получаем обратную связь по результатам исполнения заявок. Для контроля качества у нас внедрен Service Quality Index (SQI), мы еженедельно проверяем уровень сервиса на соответствие заданным параметрам, при необходимости фиксируем несоответствия и оперативно их устраняем. У нас представлен широкий спектр услуг: встреча гостей, прием и отправка корреспонденции; вызов такси; информирование жителей о событиях в доме; Wi-Fi в лобби и во дворе; консьерж-сервис, услуги технического персонала; уборка квартиры, услуги прачечной/химчистки, курьерская служба и т. д.».



недвижимостью — это долгосрочный стабильный и достаточно доходный бизнес. Зачем от него отказываться?! «Разумеется, — говорит Денис Попов, — в таких случаях часто случаются конфликты интересов жителей и УК, принадлежащей застройщику. Как минимум — дисбаланс высоких платежей за эксплуатацию и низкое качество обслуживания. Но вот сменить УК можно только общим собранием и большим количеством голосов. Если же перевес (площадей) на стороне застройщика, жители лишены такой возможности».

НА ЧУЖОЙ СТОРОНЕ

То есть в большинстве случаев поменять УК можно, но не сразу. Есть и другая практика, когда застройщик сразу после сдачи дома в эксплуатацию привлекает стороннюю УК. «Профессиональные управляющие компании, с сильным брендом и высоким уровнем качества услуг. Поэтому для ряда девелоперов сегодня в ряде случаев эффективнее привлекать стороннюю управляющую компанию, чем создавать собственную. Особенно в ситуации,

Управление жилой недвижимостью — это самостоятельное направление бизнеса, требующее особых умений, знаний и компетенций

если речь идет не о масштабном проекте комплексного освоения территории, а о компактном ЖК бизнес-класса или камерном клубном доме», — говорит Никита Пальянов.

И таких немало. «Мы считаем, что управление жилой недвижимостью — это самостоятельное направление бизнеса, требующее особых знаний и компетенций, — рассказывает генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург» Мария Черная. — В стратегии нашей компании такого бизнес-направления нет, поэтому нет и собственной УК. Мы выбираем УК по тендеру и тщательно изучаем опыт работы компании — каким фондом управляла компания, какие отзывы есть у жителей, смотрим отчетность. На каждый объект мы



Ян ФЕЛЬДМАН,
директор
по маркетингу ГК
«Ленстройтрест»:

«В наших кварталах УК работают в круглосуточном режиме, очень много вопросов решается дистанционно. Жильцы могут задать свой вопрос по телефону, электронной почте или системе Platido, а также в группах в социальных сетях и оперативно получить ответ. В целом важно отметить, что разница между ЖЭКом советского образца и современной УК — в гибкости и готовности оперативно реагировать на запросы жильцов, расширять свой функционал от клининга и ремонта до полноценного консерж-сервиса. С любым вопросом или идеей можно обратиться к дежурному диспетчеру, который готов помочь найти ответы и предоставить необходимую информацию. Причем запросы от жильцов поступают разные — от «как поставить ребенка в очередь в детский сад» до «чем лучше удобрять домашние фиалки».

выбираем отдельную УК». После выбора УК застройщик не самоустраниется, а помогает и взаимодействует с УК в решении сложных вопросов эксплуатации инженерных систем зданий, паркингов и объектов благоустройства территории.

Такая же схема работы и у другого петербургского застройщика — ГК «Ленстройтрест». «Мы выбираем профессиональных игроков рынка в этой сфере, соответствующих нашим стандартам работы. И управляющая компания-партнер создает под наши запросы свою команду на каждый объект. Мы делаем ставку на multifunctionality в деятельности управляющей компании и развитие дополнительных сервисов», — рассказывает директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест» Ян Фельдман. Помимо основной функции — эксплуатация и управление жилой недвижимостью, которую построит «Ленстройтрест», — УК выполняет организационную и социальную роль, становятся «френдли» по отношению к жителям. «Мы следим, чтобы штат управляющей компании был

укомплектован профессионалами, ориентированными на общение, отзывчивыми и всегда готовыми помочь. Некоторые идут дальше. Например, все будущие сотрудники УК в жилых кварталах ГК «Ленстройтрест» проходят тест на эмпатию. Кроме того, специалисты постоянно «растут», повышая квалификацию на тренингах и мастер-классах», — говорит Ян Фельдман. В построенных кварталах ГК «Ленстройтрест» отдел клиентского сервиса вместе с УК не просто отвечает за техническое обслуживание и содержание домов, а сопровождает своих покупателей после того, как они станут новоселами — организуют комьюнити, поддерживают и развивают полезные инициативы, объединяют жителей.

И вновь Петербург — объектами «Граффити» и «АП квартал» застройщика ГК «Ойкумена» управляет внешняя УК «СП-Сервис». По словам исполнительного директора ГК «Ойкумена» Романа Мирошникова, отдельная проблема — случаи вандализма, порчи общественного имущества на территории ЖК, что характерно для крупных жилых комплексов,



где люди не так бережно следят за имуществом. Устранение же любых проявлений вандализма ложится на плечи УК.

Стоит отметить, что переход новостройки под управление внешней УК — это процесс, который начинается еще до ввода дома в эксплуатацию. Застройщик определяет перечень услуг по обслуживанию, которые будут соответствовать классу жилья, благоустройству территории, технической инфраструктуре проекта. Обычно проводится тендер, чтобы выбрать управляющую компанию, которая максимально соответствует предъявляемым требованиям и способна на должном уровне заботиться о комфорте будущих жильцов. «За 3–4 месяца до даты ввода новостройки в эксплуатацию специалисты УК начинают изучать техническую документацию и особенности проекта, осматривают корпуса и придомовую территорию и составляют список необходимых улучшений и дополнительных сервисов, которые необходимо обеспечить до старта заселения», — комментирует Никита Пальянов.

Управляющая компания — это не только про эксплуатацию домов, но и про комфортную жизнь, наполненную разнообразными активностями

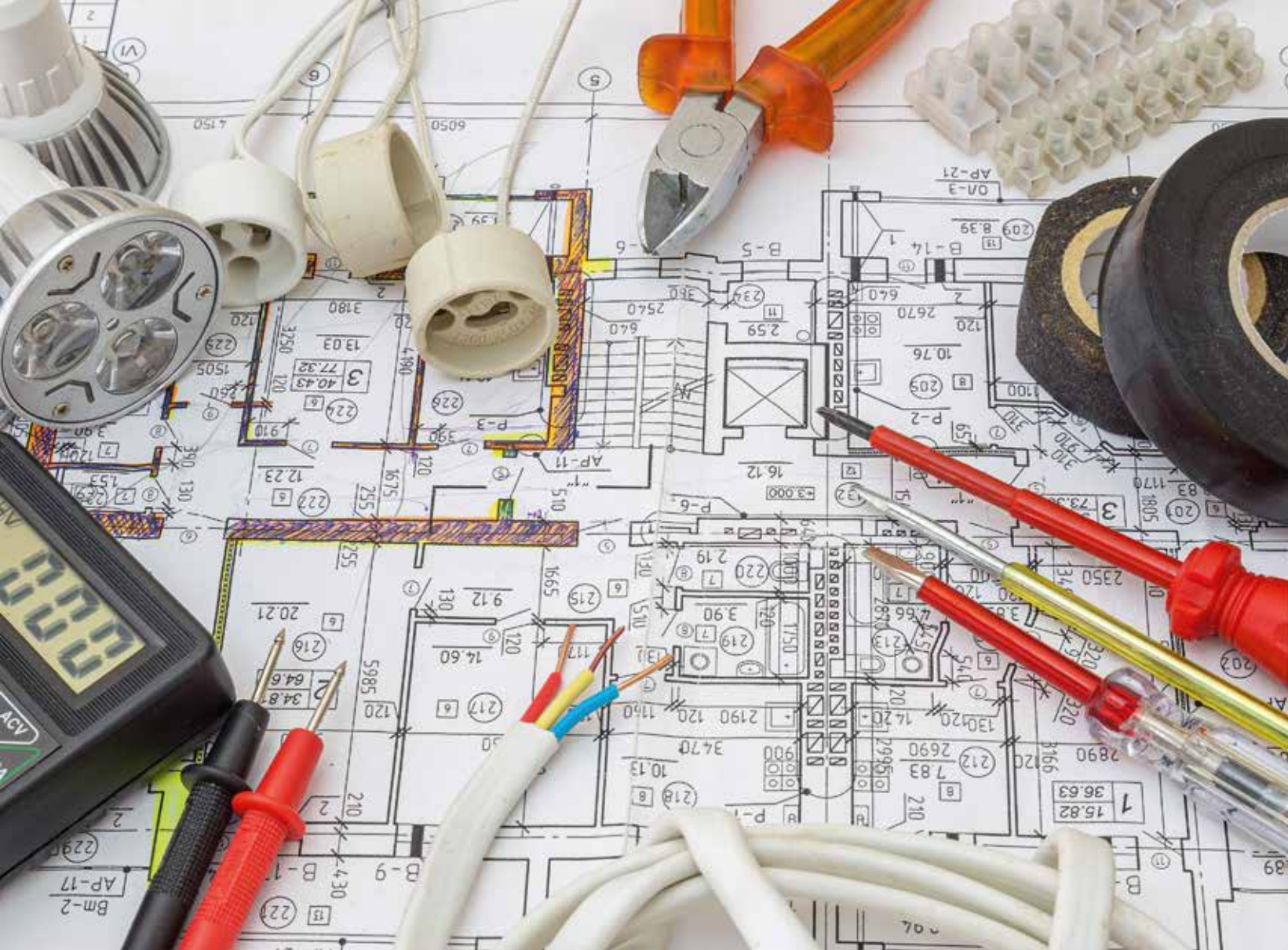


Например, для первой очереди ЖК «Георг Ландрин» ГК «Абсолют Строй Сервис» привлек УК «ЮИТ Сервис», входящую в состав финского концерна ЮИТ.

ДВЕ СТОЛИЦЫ — ДВА ПОДХОДА

В Москве ситуация немного иная. С внешними УК предпочитают работать застройщики высокобюджетных проектов, объясняя свой выбор «сменяемостью власти».

«Нам, как брокерам, куда симпатичнее другие схемы управления, — говорит Денис Попов. — Например, когда застройщики нанимают профессиональные компании, специализирующиеся только на эксплуатации домов. Приведу в пример Vesper, который часто



на свои проекты нанимает УК Sawatzky (они проводят тендер среди управляющих компаний). Именно эта компания — профи в своем деле, но даже если вдруг что-то пойдет не так, жители без труда поменяют ее на другую, а застройщик никак не сможет повлиять на их решение. Взаимоотношения таких компаний с жителями понятны и прозрачны: согласовывается список услуг, составляется смета, выносится на согласование и далее по локальным вопросам проводятся собрания».

Есть еще один вариант управления клубным домом — чаще, считает Денис Попов, он уместен на небольшом проекте, но, бывает, такое встречается в многоквартирных домах. Когда ТСЖ нанимает целый штат сотрудников, обслуживающих дом: электрик, сантехник, дворник и пр. Все они подчиняются управляющему, который в свою очередь тоже является нанятым сотрудником и подконтролен жителям. В такой схеме, как правило, тоже редко бывают конфликты, потому что жители понимают, за что платят. И даже если платежи высокие, но качество услуг их устраивает — все будут довольны.





Дмитрий ВОЛКОВ,
управляющий
директор
группы «Самолет» :

«Для эффективного диалога с жителями мы используем все возможные каналы связи.

Сквозной поддержкой от первого звонка до заселения клиентам служит контакт-центр, работающий по принципу 24/7 без выходных и праздников. Уже в статусе жителя любую заявку, предложение, жалобу можно подать также через приложение «Вместе.ру» — наш цифровой инструмент взаимодействия с жителями и одновременно социальная сеть для соседей. Для тех, кто не готов общаться онлайн и по телефону, мы продолжаем вести прием в клиентских офисах. Кроме этих каналов для каждого ЖК мы ведем новостные Телеграм-каналы, в которых рассказываем о новостях проектов. А также существуют чаты управляющих с советами домов или инициативных групп домов, где оперативно решаются те вопросы, которые могут быть решены вне общего собрания собственников».



В массовом сегменте все не так просто. По словам генерального директора сервиса «Синица» Натальи Шаталиной, около 85% застройщиков имеют собственные управляющие компании, исключение составляют небольшие застройщики, которые занимаются возведением точечных проектов, им невыгодно организовывать собственную УК. Эксперт, к списку предыдущих трех, называет четвертую причину, почему застройщики на этом настаивают. «Крупные компании чаще всего нацелены на длительное сотрудничество с клиентом, человек, довольный качеством продукта и услуги (квартиры и ее дальнейшего обслуживания), в будущем может приобрести еще одну квартиру у этого застройщика. Поэтому хорошим показателем того, что клиенты довольны, являются повторные покупки квартир», — говорит Наталья Шаталина.

Есть и более возвышенные причины. «Масштаб наших районов и необходимость создать на их территории структуру, способную управлять полностью автономным и самодостаточным районом, стало не единственной

причиной организации собственной УК. Для нас УК — это не только про эксплуатацию домов, но и про комфортную жизнь, наполненную разнообразными активностями. Это оператор района с линейкой дополнительных задач. УК привлекает в районы крупных инфраструктурных игроков (спортивные операторы, клиники, торговые сети и т.д.), выстраивает полноценную коммуникацию с жителями и модерирует общение жителей между собой и городом, организует досуг, собирает обратную связь и формирует востребованные сервисы, позволяющие жителям иметь больше свободного времени», — говорит управляющий директор группы «Самолет» Дмитрий Волков.

При работе с клиентами в компании используется международная система замера уровня удовлетворенности жителей — Net Promoter Score (NPS). По последним данным, удовлетворенность работой УК «Самолет» на некоторых проектах составляет 60–70%. И это при том, что часть проектов реализована частично — в процессе строительства



и даже проектирования находят новые очереди и объекты социальной инфраструктуры. Проверку качества, а также замер уровня NPS осуществляют и внутренние структуры компании, и независимые сторонние организации.

Собственная УК «Альфа-Сервис» занимается обслуживанием сданных домов в ЖК «Кварталы 21/19» компании «ВекторСтройФинанс». «Для нас принципиально важно самостоятельно осуществлять управление построенными объектами, — объясняет выбор управляющий партнер «ВекторСтройФинанс» Андрей Колочинский. — Жилой комплекс



находится на стадии возведения, потенциальные покупатели, которые приезжают познакомиться с объектом поближе, должны видеть озеленение, безупречный порядок на придомовой территории и внутри домов и т.д. Гарантировать всё это возможно только в случае самостоятельного управления объектами. Кроме того, зачастую решение о повторной покупке квартиры и готовность рекомендовать ЖК своим друзьям и родственникам основываются именно на качестве проживания в ЖК, которое зависит не столько от застройщика и качества построенных домов, а в первую очередь от уровня услуг, предоставляемых УК», — говорит Андрей Колочинский. К примеру, «Альфа-Сервис» предоставляет стандартный набор услуг. Но если говорить о нетрадиционных услугах, то компания организует бесплатный трансфер для детей, проживающих на территории ЖК, до ближайших школ (эта услуга будет доступна, пока не построится собственная школа). Кроме того, на территории ЖК находится бесплатный досуговый центр для жителей, его работа также находится в ведении УК. (PH)

ХЕДЛАЙНЕРЫ РАЗВИТИЯ

В рамках PROESTATE & TOBY Awards выбраны лучших в сфере недвижимости за последние 10 лет

ЧИСЛО ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕМИЙ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСТОЯННО РАСТЕТ. НО ПУЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАГРАД, КОТОРЫЕ УЖЕ УСПЕЛИ ЗАВОЕВАТЬ РЕПУТАЦИЮ СРЕДИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ОСТАЕТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ НЕИЗМЕННЫМ.

БЕСЕДОВАЛ
Николай БОРИСОВ

Насколько отраслевые премии востребованы сегодня и что нужно, чтобы не терять актуальность на рынке, ДН рассказал председатель оргкомитета международной премии PROESTATE & TOBY Awards Денис ЛОЛА.

В этом году премия проводится уже 6-й раз, что значит, интерес к событию не угасает. Скажите, а будет ли шестая PROESTATE & TOBY Awards чем-то отличаться от предыдущих?

В этом году мы получили рекордное число заявок от номинантов — более 250 и видим, что участие в отраслевой премии в сфере девелопмента по-прежнему востребовано как инструмент признания статуса объекта или компании. Кроме того, ежегодные премии позволяют увидеть срез рынка, динамику происходящих изменений, зафиксировать их. Изначально премия PROESTATE & TOBY Awards была учреждена в 2016 году на базе инвестиционного форума PROESTATE, одного из ключевых событий отрасли на протяжении многих лет. В юбилейный год проведения мероприятия возникла идея определить лидеров сферы недвижимости за последние 10 лет.

Это важно для самой отрасли в целом. Усилиями девелоперов за все эти годы облик российских городов радикально изменился, сформирована комфортная и стильная городская среда на уровне, не уступающем, а порой и превосходящем зарубежный. Я бы сказал, что девелоперы являются хедлайнерами развития жизни в городах. Обновленная городская среда вдохновляет людей из самых различных сфер деятельности внедрять новое и развивать не только свой бизнес, но и страну в целом.





Такое вряд ли было бы возможно в условиях типовой застройки и тотального асфальтирования городских территорий. Выбирая победителей, мы отмечаем не сиюминутные локальные достижения, а стремимся стимулировать участников российского рынка к повышению уровня реализации проектов до международных стандартов. К слову, меняется и сама премия, реагируя на происходящие в отрасли изменения.

Расскажите, как именно она меняется?

Мы переносим акцент с объектов недвижимости на весь пул участников рынка девелопмента. Поэтому наряду с традиционными категориями, такими как «Девелопер года», «Консультант года», в этом году заявлен ряд новых, например, «Генеральный подряд, cost-контроль и управление проектами», «Кадровое агентство на рынке девелопмента, строительства и управления проектами». В свете последних тенденций в информационном поле мы учредили номинацию «Блогер/инфлюенсер на рынке недвижимости и инвестиций». Отдельная номинация «Тренды» оценивает новые форматы недвижимости и внедряемые технологии. А они, кстати, заметно набирают



ДОСЬЕ ДН

PROESTATE & TOBY Awards — единственная международная премия в сфере девелопмента, оценивающая российские компании и проекты. С 2019 года PROESTATE Awards проводится совместно с премией TOBY Awards, одной из самых престижных и узнаваемых профессиональных наград на рынке управления недвижимостью в мире. Победители национального этапа TOBY Awards, проводимого в рамках премии, участвуют в международном этапе, который проводится американской Ассоциацией домовладельцев и управляющих зданиями (BOMA International).



вес на рынке. Некоторые из форматов на этапе подачи заявок были настолько активны, что уже в ходе заявочной кампании мы приняли решение выделить их в отдельные номинации. Так появились номинации для апарт-отелей, глэмпингов и загородных отелей, коворкингов и гибких сервисных офисов.

Девелопмент все активнее внедряет технологические инновации, от точечных решений переходя к созданию IT-экосистем. Еще несколько лет назад мы включили в число номинаций отдельную категорию PropTech, которая отражает темпы цифровой трансформации отрасли. Число участников в этой категории год из года растет, в этом году она вновь в числе лидеров по числу заявок.

Изменились ли методы выбора победителей?

Основополагающие принципы остаются неизменными — это всегда интеграция двух стратегий отбора. В основе первой стратегии — четкие критерии оценки, которыми руководствуется жюри. Его состав ежегодно меняется, но оно всегда включает первых лиц компаний — участников рынка, представителей правительственных и общественных структур, ведущих журналистов и аналитиков. Это гарантирует беспристрастность и целостность оценки. В этом году состав

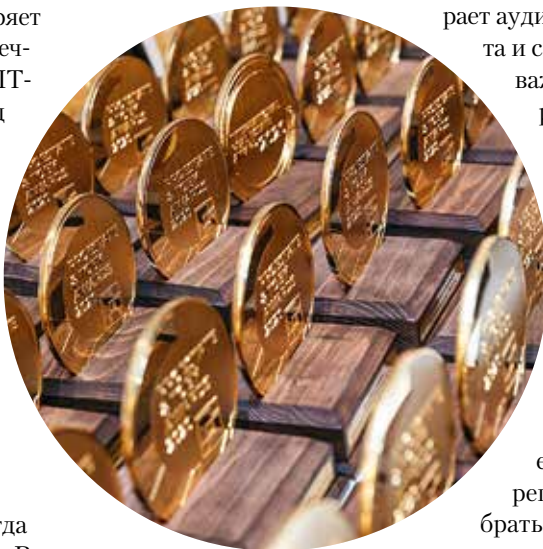
жюри премии по-настоящему звездный. В него вошли представители Минстроя России, Москомархитектуры и Института Генплана Москвы, госкорпорации Роскосмос, Российского союза промышленников и предпринимателей, Федерального агентства по туризму и Федерации рестораторов и отельеров, банков ДОМ.РФ и ВЭБ.РФ, журналисты «Ведомостей» и РБК и, конечно, представители целого ряда крупнейших федеральных застройщиков.

Второй принцип отбора — прозрачность, она реализуется в том числе за счет открытого онлайн-голосования. Ранее таким способом определялся победитель только одной из главных номинаций — «Персона года». Но, следуя общему тренду на интерактивность, в этом году мы выбираем победителей онлайн-голосованием сразу в трех номинациях: помимо «Персоны года», это «Блогер/инфлюенсер на рынке недвижимости» и «Общественные, рекреационные, креативные пространства». Логично, что лучшее общественное пространство должны выбирать те, для кого оно создавалось, а лучшего блогера — его аудитория.

Когда станут известны имена победителей?

Торжественную церемонию мы проведем 9 декабря в мультиформатном пространстве Yarovit Hall Yakimanka. Церемония традиционно собирает аудиторию первых лиц сферы девелопмента и смежных отраслей, всегда становится важным отраслевым событием, а в этот раз в силу даты проведения наш вечер откроет серию итоговых мероприятий уходящего года.

К слову, с учетом текущей эпидемиологической обстановки мы предусмотрели особые меры для обеспечения безопасности и комфорта участников вечера. Каждый гость церемонии сможет обозначить окружающим, какой уровень социальной дистанции ему предпочтителен. Для этого при регистрации участникам предложат выбрать специальный браслет одного из трех цветов: зеленый, если гость готов к рукопожатиям, желтый, если предпочитает при общении избегать телесного контакта и ограничиваться визуальным, или красный, если гость хотел бы соблюдать социальную дистанцию не менее полутора метров. Уверены, что, несмотря на действующие ограничения, церемония как всегда пройдет в живой атмосфере неформального общения. (АН)





VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



До ОСНОВАНЬЯ, А ЗАТЕМ...

Пять эволюционных фаз закона «Спрос–Предложение» на рынке частного жилья

ЗА 25 ЛЕТ ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ ПРОШЛО ПУТЬ ОТ «ВСЕЯДНОСТИ» ДО ЦИФРОВОГО ГРАДОУСТРОЙСТВА.



АВТОР
*Ирина
ИРБИТСКАЯ,
форсаж-
архитектор,
урбанист,
руководитель
европейского
проекта
«Цифровые города»*

Всю эту эволюцию культуры загородного застройщика в парадигме «спрос–предложение» я лично наблюдала как архитектор проектов. За это время рынок успел трансформироваться, как минимум, пять раз, и каждая фаза обновления — меняла его кардинально.

В первой фазе застройщик вообще не думал о спросе: я хочу построить то, что мне нравится, неважно, кому это нужно, рынок съест все. Покупатель чувствительный и осознанный ищет участки без подряда, нанимает архитектора и строит сам. Таких единицы, и это наши первые заказчики, для них я проектирую формат «вилла», который позже наберет обороты и станет

самым распространенным во всех сегментах. Но в этой фазе такой спрос еще не существенный для рынка слабый тренд. Средняя площадь вилл составляла 600–700 м². Но массовый результат конца 1990-х — начала 2000-х мы до сих пор встречаем в виде руин недостроенных или достроенных, но так и не проданных таунхаусов, коттеджей, дворцов причудливых форм и какофоний стилей прошлого.

Вторая фаза — это когда застройщик пытается повторить чужой успех — другая локация, окружение не имеют значения: мой знакомый вчера построил это и хорошо продал, все завидуют. Сделаю так же, тоже хорошо продам, и мне все будут завидовать. Расцветает ретроспективная маркетингология. И что? В гротескной форме это превратилось в ярмарку тщеславия, где статус был важнее удобства и ликвидности. А самым распространенным стилем стал стиль «в духе

вый застройщик: «Нужны новые идеи, я хочу отстроиться от конкурентов». Это фаза, слабые сигналы которой появились еще в 2015 году, я назвала бы их «запросом на новую локальность». В 2019 году международные документы опишут это явление и предложат новую систему глобальных ценностей — человеко-центричное развитие. При определенном векторе отечественного социально-политического курса в России будет мощнейшая конкуренция новых форматов недвижимости, городских и природных сред во всех классах недвижимости. При любом курсе банальность можно будет продать только при серьезной поддержке государства. Поймать дефицитную нишу, адресно настроить продукт и сервисный пакет в массовом сегменте без технологий цифрового градостроительства уже вряд ли получится. (АИ)

Дом, ипотечный дом

На строительство частного жилья теперь можно занять у банка

АВТОР
Оксана
САМБОРСКАЯ

ЭТОЙ ОСЕНЬЮ ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ РАСПРОСТРАНИЛО ЛЬГОТНУЮ ИПОТЕКУ НА ЧАСТНЫЕ ДОМА. ТЕПЕРЬ СОБСТВЕННОЕ ЖИЛЬЕ МОЖНО ПОСТРОИТЬ В КРЕДИТ ПО СТАВКЕ НЕ ВЫШЕ 7% ГОДОВЫХ. ПО ОЦЕНКАМ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА СТРАНЫ МИХАИЛА МИШУСТИНА, БЛАГОДАРЯ ТАКОМУ РЕШЕНИЮ СВЫШЕ 20 ТЫС. СЕМЕЙ СМОГУТ УЛУЧШИТЬ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ.



Мера своевременная: развитие индивидуального жилищного строительства (ИЖС) — одна из основных задач, которая позволит не только выполнить задачу национального проекта по строительству 120 млн м² нового жилья ежегодно, но и существенно повысит качество жизни населения. Поможет ли в этом более доступная ипотека? Возможно, считают эксперты **ДН**, но, как всегда — не без нюансов.

ХОРОШО, НО МАЛО

«Отсутствие финансовой подпитки долго оставляло отрасль индивидуального домостроения за бортом нормального рыночного развития, — напоминает коммерческий директор авторского коттеджного поселка Art House Светлана Бардина. — Любой девелоперский проект является капиталоемким. И загородные проекты — не исключение. И хотя проектное финансирование пока так и остается доступным только индустриальному сегменту, ипотечное кредитование ИЖС будет замещать тотальную нехватку денег в загородке».

Главный «затык» в этой, несомненно, прогрессивной инициативе — предполагается, что льготная ипотечная ставка будет доступна только для жилья, которое возводится застройщиками, а не частными лицами. То есть речь идет в основном о поселках, застраиваемых типовыми проектами, а таких немного. Вторая





ДОСЬЕ ДН

Программа льготной ипотеки была запущена в апреле 2020 года в качестве меры поддержки спроса на жилье и повышения его доступности на фоне пандемии. Ставка по ней составляла 6,5% годовых. В начале июня 2021 года правительство продлило ее на год с повышением ставки на 0,5 процентного пункта, до 7%. При этом максимальная сумма кредита уменьшилась в три раза и теперь для всех регионов составляет 3 млн руб. Первоначальный взнос, как и прежде, не менее 15% стоимости жилья. Разницу между льготной ставкой и рыночной банкам возмещает государство.



проблема — лимит кредитной суммы. Пока она ограничена 3 млн руб.

«Ипотечные инструменты впервые в истории стали доступны для рынка загородного домостроения лишь в начале этого года, — напоминает глава компании LANDWERK Дмитрий

На фоне льготного кредитования эксперты ДН видят большие перспективы у сегмента prefab, который ждет существенный рост в ближайшие 5–7 лет

Гордов. — Продemonстрировать эффект можно следующими цифрами: если за девять месяцев этого года ипотечные сделки составляли примерно 25% общего объема наших сделок (и это включая текущую динамику), то за последние 90 дней, с момента как мы получили аккредитацию в финансовом институте развития в жилищной сфере ДОМ.РФ, доля ипотечных сделок выросла до 77% и продолжает расти».

В свою очередь директор департамента маркетинга, развития и продаж «Доброград



девелопмент» Анна Комарова считает, что ставка 7% не вызовет ажиотажа, но это и не важно — главное, чтобы ипотека для ИЖС осталась без существенных изменений условий на ближайшие несколько лет, и тогда рынок загородного жилья в целом начнет наконец преобразоваться: «Вместо человек в 60 м² люди смогут получить лучшие жилищные условия за те же, а иногда и меньшие деньги».

«Как и во всех сегментах рынка недвижимости, покупатели сравнивают не только поселки и дома, но и финансовые условия, в том числе суммы переплат за кредит. Более низкая ставка позволяет сэкономить в перспективе», — говорит Светлана Бардина.

Но и тут не так все просто, как казалось бы. Низкая ипотечная ставка, конечно, привлекает на рынок большее число потенциальных покупателей, но одновременно влияет на качество продукта и на стратегию девелоперов.

РОДИТ ЛИ СПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЕ?

«Для компаний, работающих на повышение эффективности продаж, которые выражаются в увеличении объемов и скорости продаж, создаваемых объектов недвижимости, низкая

процентная ставка открывает доступ к большому количеству потенциальных покупателей», — уточняет основатель компании M9 development Максим Морозов. —

Для компаний, работающих не на продажи, а на качество и эксклюзивность объектов недвижимости, ипотечные процентные ставки имеют второстепенное значение. Потенциальных покупателей в этом направлении всегда было мало, а реальными становятся единицы, т.е. те, кто обладает достаточными финансовыми ресурсами для оплаты качества и эксклюзивности объекта недвижимости».

Также эксперт считает, что необходимо учитывать фактор готовности или способности девелоперов и застройщиков ответить на низкую ипотечную процентную ставку. Могут ли они наполнить рынок соответствующим количеством объектов недвижимости? Какой смысл в большом количестве потенциальных



покупателей, когда объектов недвижимости мало? «Для того чтобы обеспечить 7% по ипотеке, надо произво-

дить достаточно большое количество объектов недвижимости, для обеспечения, к примеру, 3% ставки — просто гигантское количество. А обеспечение 15% лежит в русле легкой и расслабленной работы девелоперов и застройщиков», — говорит Максим Морозов.

Правительство это тоже понимает и делает акцент на создании крупных проектов, застраиваемых типовыми, то есть понятными для финансовых институтов предметами залога: недавно Минстрой России и ДОМ.РФ завершили первый конкурс на типовые проекты жилья. В ближайшее время появится каталог типовых проектов, прошедших строительную экспертизу. Проекты создаются в заданных финансовых рамках и относятся скорее к комфорт-классу, если переносить городскую классификацию на загородный рынок. «Типовое строительство ИЖС нужно, прежде всего, чтобы были

критерии оценки для банков, — добавляет руководитель проекта LifeDeluxe.ru Сергей Бобашев. — Но в Ленобласти такой поселок всего один — «Омакульма-Аннино», да и в стране их тоже единицы».

ВСЕ КАК У ВСЕХ?

Но всем ли понравится жить хоть и в индивидуальных, но типовых домах? «Загородный рынок всегда был и останется рынком массовой индивидуализации — это заложено в самом названии. Конечно, некоторая типизация может происходить и происходит на уровне реализации отдельных загородных проектов. Однако это не отменяет возможности выбрать себе элементы конструктива, типы окон и дверей, сделать индивидуальный дизайн-проект», — считает Дмитрий Гордов.

Правда, это мнение относится скорее к рынку Подмосковья и максимум — к Ленобласти. Что думают по поводу индивидуализации где-нибудь в Липецкой области — лидере по строительству ИЖС, сказать сложно. «Основной потребитель загородной ипотеки — домохозяйства, способные обслуживать кредит с ежемесячным платежом 30–300 тыс. руб.,





что приводит нас к ценовой вилке 6–20 млн руб. за лот», — напоминает Дмитрий Гордов. А значит, индивидуализация ограничена этим ценовым диапазоном.

А вот в чем эксперт видит перспективу, так это в рынке prefab домостроения (домокомплекты высокой готовности), который, по прогнозам Дмитрия Гордова, ждет существенный рост в ближайшие 5–7 лет. «В Европе на 2020 год такие дома занимали 44% рынка всего индивидуального домостроения и ожидается стабильное прибавление их доли в будущем. У нас же пока такое производство отсутствует почти как класс», — говорит эксперт.

ЧТОБЫ НЕ ХУЖЕ, ЧЕМ У ГОРОДСКИХ

Еще один аспект — инфраструктура. Покупатели индивидуального дома, если только их фамилия не Лыковы, хочет не только дом, но и городской или хотя бы околгородской комфорт и инфраструктуру. «Уже все меньше покупателей хотят приобрести себе дом, условно говоря, в СНТ с узкими улочками, где наблюдается полное смешение архитектурных стилей (на сленге риелторов — «как в Шанхае»). То же самое касается и старых дач со стандартными

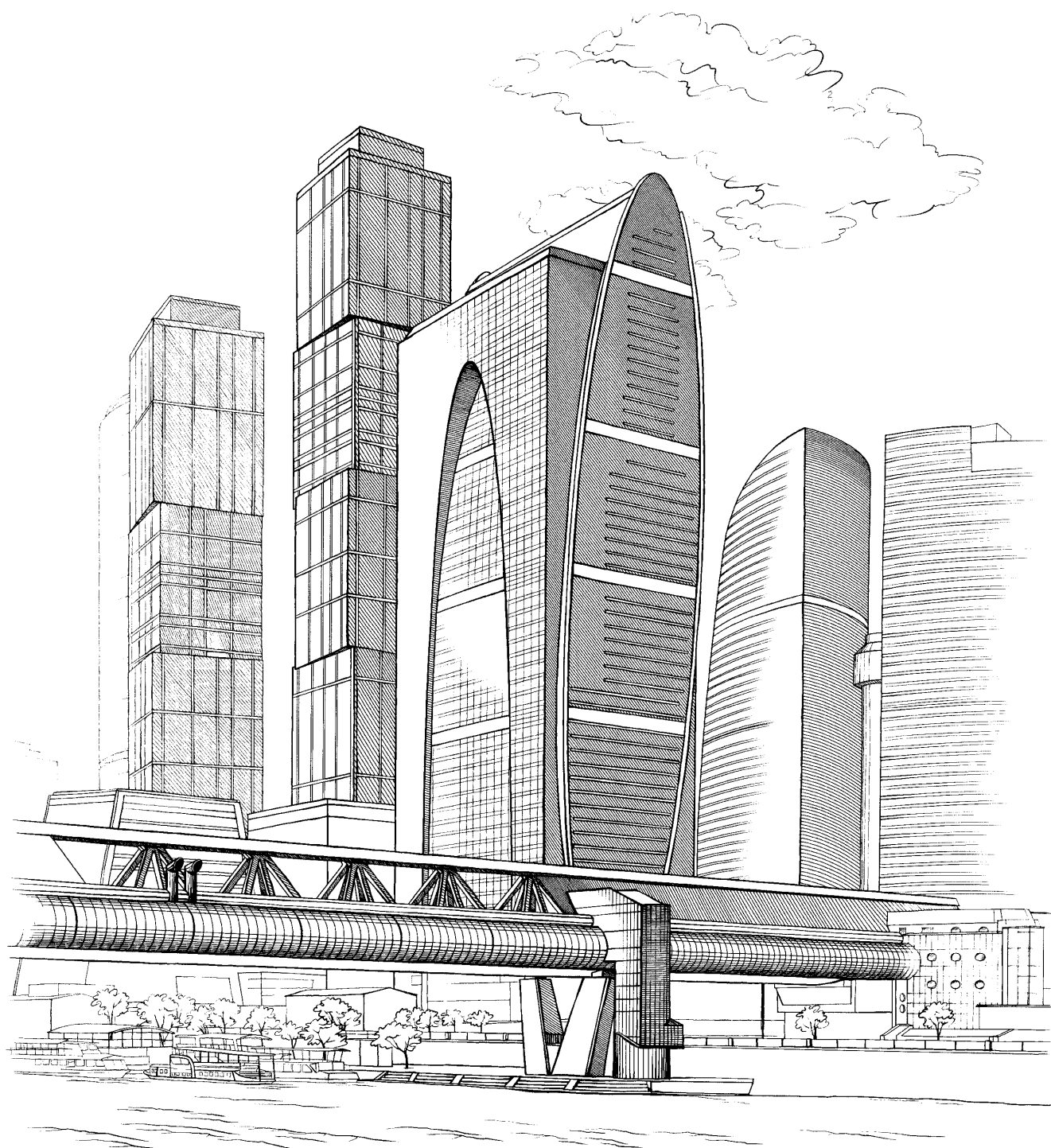




шестью сотками. На данный момент покупателей привлекают загородные поселки с домами, выдержанными в едином стиле. Это не значит, что все они одинаковые — внутридомовое пространство клиенты могут оформить вместе с дизайнером или архитектором так, как им угодно, по своему вкусу, — рассказывает руководитель отдела городской недвижимости «НДВ-Супермаркет Недвижимости» Елена Мищенко. — Кроме того, ценится и хорошая транспортная доступность объекта, наличие около загородного дома остановок автобуса, платформ электричек. Часто клиенты хотят, чтобы рядом с домом был крупный населенный пункт, где можно получить медицинскую помощь, где есть магазины, школы, детские сады. Даже те клиенты, которые поначалу не планируют жить в загородном доме весь год, могут

передумать, и в таком случае им важно, чтобы рядом с местом жительства были образовательные учреждения для детей».

И все же, несмотря на скепсис, эксперты сходятся во мнении — от ипотеки с низкой ставкой хорошо всем. «Людам — потому, что появилась возможность существенно улучшить жилищные условия, а поселки УБП начнут уступать проектам комплексного освоения с централизованной застройкой, загородным девелоперам — потому, что появился механизм привлечения средств на развитие проектов, банкам — потому, что расширится качественная клиентская база, которая ничем не отличается от базы клиентов МКД, государству — потому, что разовьется целая отрасль, основу которой составляют предприятия сегмента МСП», — резюмирует Анна Комарова. (АН)



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

БЫТЬ ГИБЧЕ!

Модели офисной работы будущего, или Чему нас научила пандемия

АВТОР
Феликс МИХАЙЛОВ

НИ ОДИН ВИД ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕ БЫЛ ТАК НАРУШЕН COVID-19, КАК ОФИСНАЯ РАБОТА. МИЛЛИОНЫ РАБОТНИКОВ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ВНЕЗАПНО ПОКИНУТЬ СВОИ ОФИСЫ И ОТПРАВИТЬСЯ ПО ДОМАМ. БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ДО СИХ ПОР НЕ ВЕРНУЛИСЬ К ПОЛНОЦЕННОЙ РАБОТЕ.

Судьба корпоративных рабочих мест сегодня является предметом серьезных дебатов, поскольку положительный опыт работы из дома противостоит стремлению людей и организаций вернуться к личному сотрудничеству. Но что на самом деле говорят исследования о достоинствах альтернативных рабочих стратегий?

Международная компания Avison Young задалась целью собрать воедино материалы исследований аналитических компаний, психологов, глав кадровых служб ведущих компаний, работающих в разных странах, и выпустить аналитический отчет, отвечающий на глобальные вопросы: «Какова модель работы офисных работников в будущем, будут ли у них офисы и как они будут выглядеть?» Ключевыми выводами получившегося исследования и своими комментариями к нему с ДН поделилась управляющий директор Avison Young Россия Вера СЕЦКАЯ.

ЛУЧШЕЕ ИЗ ДВУХ МИРОВ

В последнее десятилетие владельцы офисных помещений все чаще рассматривают свои места и пространства через призму возможностей привлечения и удержания талантов и получения максимальной отдачи от них во время работы. Иначе говоря, анализируется эволюция в оптимизации рабочих мест для повышения эффективности работы человека. Пандемия коронавируса, заставившая корпорации опробовать новые модели организации бизнеса, дала уникальную возможность работникам попробовать новые форматы работы, а работодателям — оценить эффект различных моделей.





Модели организации работы различными корпорациями действительно были разными. В 2020 году технологические гиганты Facebook и Twitter захватили внимание общественности, объявив о значительных и долгосрочных шагах в сторону удаленной работы в качестве основной стратегии организации рабочего места. В отличие от них компания Google, известная своими инновационными, авангардными рабочими местами, ясно дала понять, что ее сотрудники должны жить в пределах досягаемости от своих офисов Google и возвращаться в эти офисы, как минимум, три дня в неделю, если позволяют обстоятельства. А компания Amazon объявила о своих планах по развитию «офисно-ориентированной культуры».

По истечении года работы компаний в строго удаленном и комбинированном (мультиверсальном) варианте множество опросов показало, что для многих сотрудников работа из дома является положительным опытом. Они считают удаленную работу полезной для своей производительности, и им нравятся преимущества гибкого графика работы, который они хотели бы сохранить в будущем. Однако другие исследования показывали, что, чем дольше люди находились вне офиса, тем больше они скучали по своим коллегам. Говоря о будущем своей работы, сотрудники хотели бы получить лучшее из двух миров: гибкость, позволяющую работать из любого места, и место, где можно собраться с коллегами.

Работники заявили о желании и ожидании частичной удаленной работы в будущем очень скоро после изменения форматов работы в результате пандемии, что было выявлено в ходе различных отраслевых исследований. Например, консалтинговая компания Global Workplace Analytics (GWA) весной 2020 года провела опрос почти 3 тыс. сотрудников по всему миру. Они обнаружили, что более трех из четырех людей (76%) желают работать из дома хотя бы раз в неделю на постоянной основе. Это значительно больше, чем 31% людей, которые делали это до пандемии COVID-19.

В ежегодном отчете «Состояние удаленной работы» за 2020 год поставщик технологий Owl Labs констатировал, что почти половина работников заявили, что после пандемии они не вернутся на работу, которая не позволяет им работать удаленно, причем четверть из них, по крайней мере, заявили о готовности пойти на снижение зарплаты, чтобы продолжать работать удаленно либо в гибком режиме. И это не просто явление, вызванное пандемией.

А МОЖНО ПОРАБОТАТЬ ИЗ ДОМА?

Согласно историческому отчету Gallup «Состояние американского рабочего места» (опубликованному до начала COVID-19 в США), 54% офисных работников были готовы оставить свою работу ради той, которая предлагает более гибкий график работы. Тем не менее в том же исследовании GWA, о котором говорилось выше, сообщается, что только 16% работников хотят постоянно работать удаленно. На самом деле данные этого и других опросов свидетельствуют о том, что в среднем работники умственного труда предпочитают распределять время примерно поровну между удаленной и стационарной работой, проводя на каждой из них по два-три дня в течение обычной недели. Возможно, что нынешние требования к праву на гибкий график работы ослабнут по мере того, как пандемия будет отступать, но представляется вероятным, что теперь для того, чтобы люди были счастливы, работодателям



потребуется поддерживать работу в более широком разнообразии мест, чем в прошлом, что определяется термином «мультиверсальная работа» (Multiverse work).

Ведущие работодатели в разных отраслях уже осознали это и внедрили те воплощения мультиверса, которые наилучшим образом соответствуют их потребностям. Например, технологический гигант Microsoft заявил, что в будущем будет рассматривать удаленную работу с частичной занятостью как «стандартную для большинства должностей». Компания Salesforce, занимающаяся разработкой программного обеспечения и предоставлением услуг, ожидает, что большинство сотрудников будут находиться в офисе один-три дня в неделю, и расширит усилия по подбору персонала «за пределами традиционных городских центров», чтобы привлечь удаленных специалистов. А международная финансовая организация Standard Chartered Group недавно заключила сделку с IWG (материнская компания Regus), чтобы позволить своим сотрудникам использовать любой из гибких офисов в течение всего 2021 года.

Руководитель отдела кадров компании Standard Chartered, поясняет, что более 75% ее коллег по всему миру хотели работать по гибкому графику, по крайней мере 50% времени, но, как и работники в вышеупомянутых

ИСТИНА ГДЕ-ТО РЯДОМ

Проведя обширный анализ академических и деловых данных, собранных до и во время пандемии, компания Avison Young определила следующие истины офисной работы, которые будут определять ее будущее:

Работники умственного труда хотят иметь «мультиверсальную работу». Это означает как гибкость удаленной работы, так и место, где можно собраться с коллегами, а не одно или другое.

Корпоративные рабочие места остаются незаменимым инструментом для максимального раскрытия талантов. Офисы обладают уникальной способностью поддерживать весь спектр того, что необходимо работникам для успешного выполнения своих обязанностей.

Опыт работы в разных локациях повышает индивидуальную и корпоративную эффективность. Академические исследования, проведенные до пандемии, и реальный опыт, полученный во время пандемии, сходятся в том, что сбалансированность работы в разных локациях является оптимальной для достижения бизнес-результатов.

Высокопроизводительные рабочие места привлекают таланты и способствуют достижению совершенства. Качество рабочего места имеет значение как на удаленном рабочем месте, так и в офисе.

Мультиверсальность — это не один рецепт, а концепция, раскрывающая возможности гибкости. Гибкие рабочие схемы будут соответствовать различным обстоятельствам, но у них также будет много общего.

опросах, они по-прежнему хотят иметь место, где можно собраться. Менее 10% хотели работать удаленно полный рабочий день.

Президент и директор по персоналу Salesforce также ссылается на отзывы сотрудников: «Мы узнали, что почти половина наших сотрудников хотят приходить лишь несколько раз в месяц, а также, что 80% сотрудников хотят сохранить связь с физическим пространством». По его словам, они «жаждут общения, товарищества и инноваций, которые возникают при личных встречах».

Эти выводы определяют очень важную тенденцию, которую подчеркивают директора и топ-менеджеры большинства корпораций: «Чтобы получить эффективных сотрудников, мы должны проектировать будущее (читай — офисы и модели корпоративной работы) с учетом того, чего хотят наши коллеги».

ДЕРЖАТЬ ДИСТАНЦИЮ

Поддержка мультиверсальности работы поставит перед организациями, не говоря уже об их арендодателях, огромные задачи. Стоит задать вопрос: действительно ли это необходимо, даже если сотрудники хотят этого? Почему бы не сэкономить на расходах, сократив офисы до простого скелета, или вовсе отказаться от них? В конце концов многие работники были

удивительно продуктивны, когда COVID-19 заставил многих из них работать полностью удаленно в течение года или более. Финансовые директора, подсчитывающие стоимость пустующих офисов, задаются вопросом, действительно ли необходимы комплексы офисных площадей.

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо четко проанализировать эффективность удаленной работы. В этом плане много внимания уделяется восприятию сотрудниками собственной эффективности. В целом подавляющее большинство из них сообщают об эффективной работе во время пандемии. По данным опроса, проведенного GWA, 68% сотрудников заявили, что они успешно работали дома, а 70% их руководителей согласились с тем, что удаленная работа оказала нейтральное или положительное влияние на эффективность работы команды. Но этот успех неравномерен.

Молодым работникам, например, приходится труднее, чем их старшим коллегам. Только 59% представителей поколения миллениалов и 44% представителей поколения Z чувствуют себя успешными, работая дома.

И поколение — это только одно из измерений, которое коррелирует с эффективностью удаленной работы по сравнению с работой в офисе. Для многих работников домашний офис просто не приспособлен для эффективной



работы. По данным исследования Стэнфордского университета, только 65% американских работников имеют подключение к интернету, скорость которого достаточно высока для проведения видеоконференций. Остальным 35% для эффективной работы требуется другое решение — либо корпоративный офис, либо технологически оснащенное третье место, например, кофейня или коворкинг.

Наконец, по мере того как пандемия продолжалась во второй половине 2020 года и в 2021 году, появились свидетельства того, что предполагаемые улучшения в производительности в конечном счете либо исчезли, либо сошли на нет в условиях принудительной 100%-ной модели удаленной работы. Руководители компаний также начали замечать пагубные последствия постоянной разлуки с коллегами, и все большее их число заявляет, что они будут поощрять или требовать работы в офисе, когда это позволяют условия.

Преобладающее количество фактов свидетельствует о том, что удаленная работа полезна в определенных пределах, но может быть «слишком хорошей вещью», когда она выходит за эти пределы. Большая часть цитируемых здесь исследований была проведена до появления таких инструментов совместной работы, как Slack, Zoom и Microsoft Teams. Однако разумно предположить, что, хотя технологии могут расширить границы удаленной работы, они не могут их устранить. Более того, сами границы будут варьироваться в зависимости от роли и задач человека. Мы можем сделать вывод, что корпоративные офисы останутся жизненно важной частью корпоративной работы.

КОМБИНИРУЯ ЭТО!

Работа в мультиверсальном формате повышает эффективность организации. Директор кадровой службы Standard Chartered сравнила ее силу с влиянием подрывных технологий. «Через два-три года, — сказала она, — отказ от гибридной работы будет подобен отказу от электронной почты 20 лет назад. Если вы хорошо понимаете и управляете технологией, она может стать огромным стимулом для повышения продуктивности людей».

Данные компании Gallup, полученные в результате оценки вовлеченности сотрудников в работу компаний, а значит, их эффективности, свидетельствуют о том, что инвестиции корпораций должны включать поддержку разнообразных рабочих мест для сотрудников.

В отчете «Состояние американского рабочего места в 2020 году», подготовленном компанией, показано, что самая высокая вовлеченность (36–41%) наблюдается среди сотрудников, которые работают как удаленно, так и на месте. С другой стороны, самая низкая вовлеченность (30%) среди сотрудников, которые либо всегда, либо никогда не работали удаленно. Учитывая вышеуказанные различия в результатах деятельности, даже небольшое повышение вовлеченности в результате внедрения мультиверсальной работы окажет большое влияние на производительность.

Если и предпочтения сотрудников, и результаты бизнеса лучше всего поддерживаются работой в разных местах, то очевидно, что наличие разнообразных рабочих мест имеет значение. Но как насчет качества этих мест?



**Вера
СЕЦКАЯ,**
управляющий
директор
Avison Young Россия:

«Пандемия коронавируса, заставившая корпорации опробовать новые модели организации бизнеса, дала уникальную возможность работникам попробовать новые форматы работы, а работодателям — оценить эффект различных моделей».

Согласно исследованиям, качество имеет большое значение как дома, так и в офисе.

Очевидно, что опыт удаленной работы намного лучше у тех работников, у которых дома есть помещение, предназначенное для работы. Технологическая адекватность, отсутствие личных отвлекающих факторов в домашних офисах, а также другие факторы, такие как естественное освещение, качество воздуха, уровень шума и эргономический комфорт, также имеют значение.

Но как насчет корпоративных офисов? Действительно ли один офис отличается от другого? В ходе изучения различных корпораций компанией Leesman было рассмотрено несколько различных офисов с использованием индекса Leesman Index (Lmi) — комплексного показателя качества рабочего места, построенного на основе более чем 80 различных показателей. В одном месте Lmi составил 79, что, по определению Leesman, является «выдающимся», в то время как в другом месте Lmi составил 55, что является «неоптимальным». Очевидно, что некоторые офисы лучше других. Результаты исследования показали разительную разницу между двумя объектами, когда речь идет об отношении сотрудников к удаленной работе. На выдающемся рабочем месте более 90% сотрудников выразили желание работать удаленно только один день в неделю. Напротив, на неоптимальном месте 72% работников хотели работать удаленно не менее трех дней в неделю. Из этого следует, что качество самого рабочего места является решающим фактором того, как часто сотрудники хотели бы там работать.

Анализ выдающихся рабочих мест, проведенный Leesman, выявил еще одну важную истину: офисы являются уникальным местом для удовлетворения потребностей работников в общении, принадлежности и достижениях. Тем не менее нельзя упускать из виду важность спокойного, комфортного, постоянного места, которое должно обеспечивать отличную поддержку для индивидуальной, сосредоточенной работы человека внутри офиса. Этот постулат приводит к очередной обширной дискуссии на тему открытого пространства против обособленных рабочих мест.

КОГДА ВСЕ ДОВОЛЬНЫ

Мультиверсальная система работы — это не один рецепт, а концепция, которая раскрывает силу гибкости. В ближайшие несколько лет мы увидим множество экспериментов с различными моделями рабочих мест. Частота удаленной и очной работы зависит от отрасли, функции и географии, не говоря уже о личных обстоятельствах и предпочтениях. Некоторые роли всегда будут требовать более личного сотрудничества с другими людьми, так же как и некоторые личности предпочитают больше или меньше общения. Жилищные и семейные обстоятельства по-прежнему будут делать работу из дома относительно более простой для одних людей и более сложной для других. Очевидно, что ни одно решение не будет универсальным. Тем не менее мы можем с уверенностью сказать многое о том, как будет реализована мультиверсия.

1

Офисы останутся и станут лучше. Поскольку офисы обладают уникальной способностью удовлетворять определенные потребности работников, они будут продолжать функционировать как жизненно важный компонент стратегии организации рабочего места. Но хотя очень немногие компании полностью откажутся от офисов, они так же не будут такими, какими были раньше. Некоторые функции, обусловленные пандемией, такие как бесконтактные светильники, улучшенная фильтрация воздуха и вентиляция, сохранятся еще долго после того, как утихнут страхи перед COVID. Возобновление внимания к физическому здоровью как базовой потребности сделает офисы во Вселенной более здоровой и продуктивной рабочей средой. И так же, как сотрудники будут гибко выбирать время прихода в офис, у них будет больше возможностей выбирать, где и как работать после прихода. И хотя сотрудничество будет основным фактором, побуждающим сотрудников добираться до офиса, само пространство будет включать в себя множество удобных, отвлекающих вариантов для неизбежной индивидуальной сосредоточенной работы, которая всегда должна иметь место.

**2**

Сотрудники получают больше поддержки для удаленной работы. Многие работники будут проводить большую часть своего рабочего времени вне офиса, чем до 2020 года. По мере того как удаленная работа становится основной во Вселенной, компании будут предлагать своим сотрудникам все больше ресурсов для успешной работы. Эти ресурсы будут варьироваться в широких пределах, включая, например, компенсацию расходов на обустройство домашнего офиса, включая надежный широкополосный доступ в Интернет, оборудование и программное обеспечение для видеоконференций, мебель и эргономичное оборудование.

**3**

Компании будут еще больше инвестировать в рабочие места. Много говорилось о том, что если в офис в каждый конкретный день будет приходить меньше сотрудников, то компании резко сократят площадь своей недвижимости, сэкономив при этом миллионы. Тем не менее мы считаем, что в мультиверсальной модели успешные компании будут вкладывать больше средств в рабочие места. Многие из них в той или иной степени изменяют размер и распределение своих портфелей — или будут активнее использовать гибкие помещения, что уже происходило до появления COVID. При большем количестве вариантов рабочих мест у компаний будет больше возможностей для привлечения талантливых людей, необходимых им для конкурентной борьбы. И все же эти инвестиции принесут отдачу. Как мы уже видели, работа в мультиверсальном варианте приводит к более счастливым и продуктивным сотрудникам, которые лучше выполняют свою работу, потому что они больше вовлечены в свою организацию.





БИТВА ЗА ПРИЗНАНИЕ

В МОСКВЕ В ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВЕ ROCKEFELLER'S HALL ПРОШЛА ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ARENDATOR AWARDS-2021 — ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРЕМИИ, ПО РЕЗУЛЬТАТАМ КОТОРОЙ ЕЖЕГОДНО ФОРМИРУЕТСЯ СПИСОК ЛУЧШИХ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.

В этом году номинантами премии стали более 90 объектов недвижимости: складские и торговые комплексы, бизнес-центры, апарт-отели, а также объекты нового для рынка формата — гибкие рабочие пространства и коворкинги.

Так, к примеру, лучшим проектом бизнес-центра Москвы был признан премиальный офисный квартал Stone Towers от компании Stone Hedge. По словам управляющего партнера компании Анастасии Малковой, также получившей главную награду Arendator Awards-2021 в номинации «Персона года», «признание профессионального сообщества — важная награда, которая подчеркивает лидерство компании и качество проекта, его концепции... Stone Towers — это больше, чем просто четыре качественных офисных здания. Отличительной особенностью проекта стала концепция Healthy building, ориентированная на поддержание физического, психологического и эмоционального здоровья человека. Акценты на здоровом образе жизни особенно сильны сейчас, после пандемии, и станут долгосрочным трендом».

Среди гибких рабочих пространств лучшим жюри определило флагманский проект Space 1 Балчуг сети Space 1, а сама компания получила главную награду в номинации «Лучший сервисный офис». Управляющий

директор сети Павел Федоров считает, что появление такой номинации само по себе стало важным событием для развития сегмента в России. «Когда мы запускали наш проект, формат сервисного офиса был совершенно непонятен рынку, а нам приходилось объяснять, чем мы отличаемся от коворкинга и классического офиса, — поясняет он. — Лично для меня эти две победы — это признание заслуг всей нашей команды, которые создают, управляют, общаются с арендаторами, сдают в аренду наши пространства». Проекты компании PPF Real Estate Russia получили сразу три награды. Одну из них завоевал ТК «Невский центр», который был признан лучшим среди проектов реконцепции торговых центров. Директор департамента торговой недвижимости компании Екатерина Трушлякова рассказала о тактике, которая легла в основу концепции проекта: «Мы стимулируем всех арендаторов к тому, чтобы они совместно и одновременно обновляли форматы, и эта тактика действительно работает. Покупатель приходит в торговый центр, и у всех магазинов современный дизайн и современные концепции. Это позитивно влияет на посещаемость и продажи. Сейчас мы продолжаем работу по открытию магазинов и привлечению операторов и в скором времени закроем еще несколько знаковых сделок... Торговый комплекс действительно значительно изменился, и нам приятно, что эти изменения получили столь высокую оценку жюри». С полным списком победителей Arendator Awards-2021 можно ознакомиться на официальном сайте премии.





Russian Realty

русская недвижимость

Наша миссия:

продвижение вашей
недвижимости

Наша база:

более **800 000** проверенных
и качественных объявлений

Наши партнеры и друзья:

те, кто в недвижимости

Будь с нами!



ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

БУМ БРАТЬ!

В какую недвижимость в Европе выгоднее вкладываться сейчас?

АВТОРЫ

Влада СЕЛЕЗНЁВА,
Алеся РАЗИНКЕВИЧ
(Tranio.ru)

НА ФОНЕ ОБЩЕГО РОСТА ЦЕН НА ЕВРОПЕЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НЕКОТОРЫЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА ИСПЫТЫВАЮТ НАСТОЯЩИЙ БУМ: ЭТО РЕЗУЛЬТАТ МЕНЯЮЩИХСЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ БИЗНЕСА И НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, А ТАКЖЕ СЛЕДСТВИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ТРЕНДОВ.





Эксперты международного брокера недвижимости Tranio рекомендуют инвесторам с низкой толерантностью к риску присмотреться к арендному бизнесу в уверенно растущих сегментах — это жилье, логистика, супермаркеты, дома престарелых, спрос на которые усилился на фоне пандемии. Арендные площади в таких сегментах приносят прибыль в размере 3–5% годовых. А если хочется высокой доходности, стоит обратить внимание на более рискованные стратегии девелопмента на базе отелей и офисов, которые особенно пострадали от кризиса. Подробности сразу по двум инвестиционным ДН узнал из аналитического материала, подготовленного по запросу РБК специалистами Tranio.

ЖИЛЬЕМ ЕДИНЫМ

Рост цен на жилую недвижимость Западной Европы стимулируется дешевой ипотекой: в 2020 году средние ставки не превышали 1,5%, а по динамике цен лидировали Венгрия (12,3%), Германия и Нидерланды (по 10,8%). Осенью 2021 года Германия и Нидерланды продолжают входить в первую пятерку по темпам роста цен.

Ставки аренды растут медленнее. Например, по данным берлинского агентства Guthmann, к октябрю 2021 года цены на новостройки в столице Германии поднялись в годовом исчислении на 20%, а ставки аренды — на 13%. Цены на жилье в Афинах за II квартал 2021 года, по данным греческого сайта о недвижимости Spitogatos, выросли в среднем на 5,8%, а ставки аренды — на 2,8%.

По статистике Tranio, основной объем инвестиционных сделок в жилом сегменте в 2021 году приходится на квартиры и апартаменты в Германии с доходностью 4% годовых от аренды и 10% от мезонинных займов на этапе строительства.

СКЛАДЫВАТЬ НЕКУДА

Интенсификация интернет-торговли усиливает спрос на логистические центры и склады по всей Европе. В первой половине 2021 года компании электронной коммерции арендовали в Европе рекордные 24% площадей логистического назначения, сообщает JLL. Инвестиции в этот сегмент увеличились почти в два раза по сравнению с 2019 годом, хотя в некоторых странах, включая Германию, продажи снизились из-за дефицита предложений.

В прошлом 2020 году в большинстве европейских стран спрос русскоязычных покупателей на жилую недвижимость упал на 20%



За последние пять лет цены на логистическую недвижимость выросли почти втрое, а ставки аренды — в 1,5–2 раза. Во II квартале 2021 году средняя доходность таких объектов в Европе составила 3,9% годовых.

ЗАЙТИ В МАГАЗИН

По итогам 2020 года объем инвестиций в супермаркеты Европы увеличился на 40% по сравнению с 2019-м и достиг €6,7 млрд. По подсчетам PwC, на немецкоговорящих рынках в этом сегменте арендная плата растет быстрее, чем в остальной розничной торговле. Средняя доходность супермаркетов Европы во II квартале 2021 года составила, по данным Savills, 5,4% годовых.

Повышенный спрос на супермаркеты со стороны частных инвесторов наблюдают и в Tranio: каждый третий клиент брокера из России, интересующийся коммерческой недвижимостью Германии, ищет продуктовые супермаркеты с долгосрочными арендными контрактами местных ретейлеров.

НАКОПИТЬ НА СТАРОСТИ

Дома престарелых — одна из главных ставок европейских девелоперов. Если в 2019 году почти каждый из них строил микроапартаменты, то в 2021-м аналогичный тренд отмечен уже в сегменте жилья для пожилых.

Европа продолжает стареть: в некоторых странах граждане старше 65 лет уже составляют более 20% всего населения. Согласно прогнозу Федерального института демографических исследований Германии, к 2030 году стране потребуется 700 тыс. новых мест размещения для престарелых.

Ставки аренды в немецких домах престарелых растут медленно из-за лимитов государственных пособий на оплату пребывания и медицинских услуг: сейчас они составляют 4% годовых.

ОТЕЛЬНО-ОФИСНЫЕ СТРАТЕГИИ

Во второй половине 2021 года собственники отелей и офисов, обремененные долгами, часто продают их со скидкой. По мнению 84% участников совместного опроса Tranio и IHRF, проведенного в сентябре 2021 года, отельный бизнес вернется к доковидным показателям к 2023–2024 годам. Заработать на оппортунистических проектах можно будет до 20% годовых.

По словам управляющего партнера Tranio Георгия Качмазова, сейчас сложно дешево купить качественные гостиничные объекты в хорошей локации. «Банки — владельцы кредитов, обеспеченных отельными объектами, лояльны к собственникам. Они часто не изымают залоги и дают каникулы



или рассрочки по уплате процентов, удерживая таким образом цены».

Купив небольшой отель с дисконтом, можно подготовить его к восстановлению рынка: сделать ремонт, провести оптимизацию и диджитализацию. Эта стратегия может принести около 6% годовых чистой доходности.

Также выигрышной может оказаться смена предложения на долгосрочную или среднесрочную аренду либо переоборудование помещений отеля под коворкинги.

Инвестирование в незавершенные объекты девелопмента несет в себе больше рисков, но оправдывается доходностью 15% годовых и выше. Самые сложные проекты в этой категории связаны с корректировкой градостроительного плана, когда землю, предназначенную под отели или офисы, удастся переоформить под строительство жилья или других объектов с более надежным спросом.

Исход таких проектов зависит от того, сумеет ли инвестор согласовать такие изменения: договориться с местными властями и соседями, получить необходимые разрешения. Однако в случае успеха ленд-девелопмент приносит повышенную доходность: порядка 15–20% годовых.

А ОНО ВАМ ЗАЧЕМ НАДО?

Рассматривая инвествозможности, аналитики Tranió нашли ответ на вопрос: «С какой целью наши соотечественники интересуются недвижимостью в Европе?» Так, по мнению респондентов 9-го ежегодного опроса, проведенного брокером в 2021 году среди 414 экспертов из 35 стран, самые популярные мотивы русскоязычных инвесторов — стать резидентом зарубежной страны, сохранить или приумножить капитал.

Главный мотив российских инвесторов в доходную недвижимость за рубежом — получить ВНЖ или гражданство в стране покупки

В частности, почти половина участников опроса (48%) Tranió считает, что в 2020 году выходцы из России и стран СНГ покупали доходную недвижимость за рубежом прежде всего затем, чтобы получить вид на жительство (ВНЖ) или гражданство в стране покупки. Интересно, что мотив резидентства указывали многие респонденты не только в тех странах, где действуют программы ВНЖ или гражданства за инвестиции в недвижимость (Греция, Испания, Португалия и др.), но и в тех, где «золотые визы» требуют вложений в другие виды активов (71% респондентов в Болгарии, 36% в Италии), а также в странах, где вообще нет резидентства за инвестиции (67% респондентов в Словении, 50% во Франции).

По мнению управляющего партнера Tranió Георгия Качмазова, «это стоит интерпретировать так, что речь идет не только об инвесторах, непосредственно приобретающих „золотые визы“, но и о тех, для кого покупка недвижимости — только часть более широкой инвестиционной деятельности, в итоге направленной на натурализацию в зарубежной стране. Например, многие состоятельные россияне планируют на пенсии поселиться на Лазурном Берегу или в других премиальных локациях Франции, поэтому уже сейчас наращивают там деловую и личную активность, которая облегчит оформление резидентства в будущем».



В свою очередь, от проектов простого арендного бизнеса инвесторы ожидают доходность порядка 5% годовых. Между тем всего два года назад (по результатам опроса Tranio 2018 года) средняя ожидаемая доходность составляла 6,7%.

Ни в одной стране не рассчитывают на доходность ниже 4%. Самые скромные аппетиты у инвесторов в Португалии, где ориентируются на 4,25%, а также в Великобритании и Франции (по 4,50%). Однако в таких странах, как Венгрия, Кипр, Латвия, Словения, Хорватия и Черногория, надеются на 5,50% и больше.

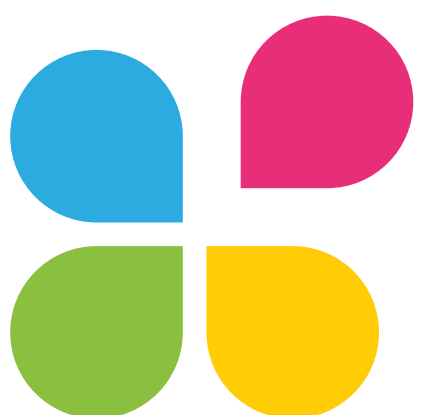
Можно было предположить, что в странах, ориентированных на приумножение капитала, инвесторы ждут наибольшей доходности, но результаты опроса показывают прямо противоположное: в этих странах средняя ожидаемая доходность — 4,74%, в то время как в странах «для сохранения капитала» — 4,88%, а в странах «для резидентства» — 4,95%. Георгий Качмазов поясняет, что «инвесторы, серьезно нацеленные на прирост капитала, обычно компетентнее: у них более скромные, зато адекватные ожидания».

Средний бюджет сделок с русскоязычными инвесторами в 2020 году достиг €620 тыс. Это вдвое больше результатов 2019 года (€300 тыс.).

При этом в странах, где основной мотив — сохранение капитала, бюджет особенно высок: в среднем €830 тыс. Там, где инвесторы ориентируются на приумножение капитала, ситуация противоположная: средний бюджет составил всего €300 тыс. При этом в странах «для резидентства» он находится на среднем уровне: €520 тыс.

Результаты опроса выявили парадоксальный тренд: чем меньше в той или иной стране средний бюджет сделок, тем актуальнее в ней проблема «Финансовые возможности покупателя ухудшились». Например, в Болгарии эту проблему отметило максимальное количество респондентов (57%) при том, что в этой стране самый низкий средний бюджет (€180 тыс.). Наоборот, в Австрии, находящейся на противоположном конце ценовой шкалы (€3 млн), этот вариант не выбрал ни один респондент.

На протяжении всей истории ежегодных опросов (с 2012 года) в Tranio прослеживают один и тот же набор характерных проблем русскоязычных инвесторов. Однако наиболее острыми были и остаются две: наши соотечественники рассчитывают купить недвижимость по цене существенно ниже рыночной и при этом ожидают доходность существенно выше реальной. (дн)



DecoColor

предлагает

Яркую, цветную, современную горизонтальную разметку из термопластика игры, декоративная/информативная разметка, дорожная разметка, логотипы и многое другое.

Наши передовые технологии сегодня используются в десятках государств Европы и мира.

Сделаем жизнь ярче!



+7 (495) 789-7647
www.decocolor.pro
 Москва, ул. Выборгская,
 д. 22, стр.1



КОРТРОС®



Жилой квартал бизнес-класса iLove

Пентхаусы и квартиры

- с террасами
- панорамные виды
- 3 вида отделки
- бизнес-класс

Подробнее о проекте:

www.i-love.ru

+7 (495) 104-90-05



ILove

Счастье вместе

* Айлав