

157

ФЕВРАЛЬ
2022

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



С ИНТЕРЕСОМ

СМОТРИМ

В БУДУЩЕЕ

**ПРИДЕТ ЛИ
РОССИЙСКИЙ РЫНОК
ЖИЛЬЯ В 2022 ГОДУ
В РАВНОВЕСИЕ?**

стр. 32

К

А

S

К

А

D

НЕДВИЖИМОСТЬ



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



ДН

6Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Сегмент

12На пороге дефицита

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Проект

20Квартал с легендой

Интервью

24Всерьез и надолго

Вениамин Голубицкий

Проект

28Вернись домой!

Главное

32Заглянуть за горизонт

VP

ЗАГОРОДНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Направление*

42На море!

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Рынок

50Скептикам назло

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ*Инвестиции*

60Территория равенства



В период пандемии прогнозы многих экспертов о перспективах рынка коммерческой недвижимости Москвы были не столь оптимистичны, как хотелось бы. Однако 2021 год продемонстрировал обратное: оказалось, что офисный рынок прекрасно держит баланс, торговая недвижимость отметилась рекордами, а складской сегмент и вовсе пережил Belle Époque.

Читайте на стр. 50

АРХ МОСКВА

XXVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА

8–11 ИЮНЯ 2022

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР
УЛ. ИЛЬИНКА, 4

ТЕМА
УСТОЙЧИВОСТЬ

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

Архитектура / Дизайн / АРХ Маркет / Дизайн Маркет / Девелопмент /
Материалы и решения / Свет в архитектуре

КУРАТОРСКИЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Градостроительная политика Москвы
Раздел АРХ Каталог
Москва: Значимо — 2!
Архитектурное образование
Международные проекты

ПРОГРАММА

Более 100 мероприятий на 5 площадках
для специалистов и посетителей:

- конференции
- презентации
- круглые столы
- мастер-классы

WWW.ARCHMOSCOW.RU

0+ ВЫСТАВОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ
EXPO-PARK

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
l.laskova@mail.ru

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

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotmail.ru

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

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

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

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

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru



ОБЛОЖКА
Роман Новоселов

Иллюстратор
Ольга Решетник

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ГК «КОРТРОС», ГК «Галс-Девелопмент», «Синица», УК PARUS Asset Management, MR Group, Level Group, Proestate & Toby Awards, @FlyMyPenguin, ГК ФСК, ГК «Ойкумена», Sminex, Группа «Самолет», Hansa Group, Element Development, VSN Realty, Tranio

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

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

Рекламные материалы

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

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

РЕКЛАМА



MPIRES

Moscow's Premier International Real Estate Show

**МОСКВА
4-5
МАРТА
2022**

**Крупнейшая
выставка
ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
в Экспоцентре**

БОЛЬШОЙ ВЫБОР НЕДВИЖИМОСТИ

Дома, квартиры, виллы, коммерческая недвижимость

Тел.: +7(495) 725-77-01 | www.mpires.ru | info@vpiexpo.ru

ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 30 СТРАН



УДАРНЫЕ ГОДЫ

По итогам 2021 года в России введено 92,6 млн м² нового жилья (+13% к 2020-му), из них 43,5 млн пришлось на многоквартирные дома (МКД), 49,1 млн — на индивидуальные. Свои жилищные условия, как уточнили **ДН** в Минстрое России, смогли улучшить 10 млн россиян. Также в прошлом году были выданы разрешения на строительство еще около 40 млн «квадратов» в МКД (+41% к 2020-му).

В работе по комплексному развитию территорий находится 661 участок, где

планируется построить в ближайшие годы 144 млн «квадратов» недвижимости (из них 117 млн — жилых) и таким образом выйти на объемы, сопоставимые с годовой программой, — 120 млн м² к 2029 году. В 2022 году в рамках программы «Стимул» планируется ввести 8 млн м² многоквартирного жилья, направив на реализацию программы 30 млрд руб. Из запланированных по программе 199 инфраструктурных объектов на строительство 81 регионом уже заключены контракты, 124 объекта должно быть введено в эксплуатацию уже в текущем году.

ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН

1 млн м² различной недвижимости, включая более 558 тыс. «квадратов» жилья, ввели в эксплуатацию в столице с начала года. Об этом **ДН** сообщили в пресс-службе заместителя мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Андрея Бочкарева. К февралю в городе были сданы шесть социальных объектов (два детских сада, два объекта спорта и по одному — здравоохранения и культуры) и восемь объектов коммерческой недвижимости, среди

которых — административно-деловое здание, гостиница, складское сооружение и др.

В общей сложности в Москве в 2022 году планируется построить не менее 8,5 млн м² недвижимости. «О повторении рекорда прошлого года говорить пока рано, но комплексное освоение территорий Новой Москвы, развитие бывших промзон, которые занимают пятую часть города в пределах МКАД, и программа реновации способствуют тому, чтобы план был вновь перевыполнен», — подчеркнул Андрей Бочкарев.

390

млрд руб.

составил в прошлом году общий объем инвестиций в российскую недвижимость

840

тыс.

квартир площадью почти 42 млн «квадратов» вывели застройщики на рынок РФ за 2021 год

78

%

российских семей при покупке нового жилья выберут для себя квартиры с отделкой

2,3

млрд руб.

составляет общий ущерб от преступлений в коммунальной сфере России

151

новостройка

передана под заселение с момента запуска программы реновации в Москве

5,1

млн м²

новой недвижимости появилось в 2021 году на месте столичных промзон



ЗАРАБОТАТЬ НА «ЗАГОРОДКЕ»

Группа компаний (ГК) «Галс-Девелопмент» подвела финансовые итоги за 2021 год. Общие поступления от продаж недвижимости и арендной деятельности составили 30 млрд руб. При этом только поступления от продаж жилой недвижимости выросли до 10,3 млрд руб., что на 55% превышает результат 2020 года. А арендные поступления от коммерческой недвижимости (без учета проданных активов) составили 2,4 млрд руб. (+40%). «В прошлом году мы реформировали проектный портфель, сосредоточившись на наиболее перспек-

тивных объектах и направлениях, — рассказал **ДН** генеральный директор «Галс-Девелопмент» Виктор Адамов, уточнив, что по структуре спроса наибольшей популярностью у покупателей компании пользовалось загородное жилье. Так, продажи в элитном коттеджном поселке «Березки River Village» на Рублево-Успенском шоссе составили 4,5 млрд руб. (+55% к 2020-му). Рост продаж в проекте премиум-класса «Искра-Парк» составил более 34%. В городских проектах элитного сегмента — de luxe квартале «Театральный дом» и квартале «Сады Пекина» — 19 и 17% соответственно. В 2021 году «Галс-Девелопмент» приобрела новые активы: проектный портфель ГК пополнился участками общей площадью порядка 250 га. В числе перспективных проектов — жилые комплексы и офисная недвижимость в границах старой Москвы, коттеджные поселки в западном направлении Московской области. По словам Виктора Адамова, стратегия развития компании включает в себя дальнейшее расширение линейки объектов жилой и коммерческой недвижимости. В частности, в 2022 году девелопер планирует вывести на рынок ряд новых городских и загородных проектов, а также продолжит активно развивать текущие площадки — бизнес-центр на Дубининской улице, вторую очередь квартала «Невская Ратуша» и Академию спорта «Динамо».

ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

Семейный квартал iLove в Москве, расположенный на улице Бочкова в районе Останкино, готов почти на 50%. В настоящее время на стройплощадке проекта, застройщиком которого является группа компаний «КОРТРОС», ведутся строительно-монтажные работы по корпусам № 1, 3 и 5. Так, в корпусе № 1 полностью завершены монолитные работы. Близятся к завершению кладочные работы подземной части и устройство ИТП, устройство фасадов, стен и перегородок надземной части корпуса, а также внутридомовых сетей. Строители активно занимаются работой по благоустройству стилобата и придомовой территории и отделкой МОПов. В корпусе № 3 завершены монолитные работы. В активной фазе — отделочные работы паркинга и гидроизоляционные кровельные работы. В ближайшее время строители за-



кончат кладочные работы. Ведутся работы по прокладке внутридомовых инженерных сетей. В корпусе № 5 закончены работы по устройству шпунтового ограждения и разработка грунта котлована.

Практически завершено основание фундамента. Монолитные работы подземной части выполнены на 45%, а гидроизоляция — почти на 60%. В активной фазе работы по монолиту и кладке выше нулевой отметки.

С НАЗНАЧЕНИЕМ!

С 1 февраля 2022 года генеральным директором сервиса продажи новостроек «Синица» стала Татьяна Майорова. Свою профессиональную карьеру в сфере недвижимости она начала в ОАО «Корпорация Главмособлстрой» в 2002 году. За 20 лет работы в строительной отрасли под ее руководством реализовано и выведено на рынок несколько офисных центров общей площадью более 600 тыс. м² и семь жилых комплексов бизнес-класса и класса de luxe. Около 10 лет, с 2008 по 2017 год, Татьяна работала в девелоперской компании SMINEX, сначала как руководитель отдела продаж, а затем как директор департамента жилой недвижимости, занимаясь разработкой и реализацией проектов коммерческой и жилой недвижимости. Кроме этого в ее портфолио работа в таких корпорациях и агентствах, как «Росбилдинг», «ОПТИМА-РИЭЛТИ», SmartHeart. С 2020 года основала консалтинговое агентство IDEA 360, основное направление работы которого — экспер-



тиза, консалтинг и брендинг проектов недвижимости. «Синица», работу в которой возглавила Татьяна, — современный сервис покупки новостроек в Москве и Подмосковье и официальный дистрибьютор федеральной системы продаж строящегося жилья Metris.pro. Ежедневно в работе — обширная база объектов и квартир от ведущих застройщиков столичного региона.



СКЛАДНАЯ ДОХОДНОСТЬ

Управляющая компания (УК) PARUS Asset Management вывела на биржу второй фонд частных инвестиций со складом «СберЛогистика». Доходность нового фонда будет сопоставима с первым ЗПИФ «ПАРУС-ОЗН», выпущенным УК в 2021 году (объем привлеченных средств от 540 инвесторов составил более 290 млн руб.), и прогнозируется на пятилетнем горизонте на уровне 20,6% годовых, где 10,6% — доходность от арендного

потока, выплачиваемая инвесторам ежемесячно, а также прогнозируемая доходность от роста стоимости актива в размере 10% годовых. Склад «СберЛогистика» предоставляет инвесторам PARUS Asset Management возможность выбрать актив с арендатором — лидером рынка e-commerce. Новый фонд позволит повысить эффективность инвестиционного портфеля, рассчитывать на постоянный ежемесячный доход от арендного потока, а в пер-

спективе и заработать на росте стоимости актива.

В PARUS Asset Management отмечают, что на 2022 год запланирован запуск еще четырех новых фондов. «Мы рассчитываем собрать 3 млрд руб. коллективных инвестиций от частных лиц и привлечь еще 2 тыс. инвесторов в фонды нашей управляющей компании», — прокомментировал ДН амбициозные планы компании учредитель PARUS Asset Management Денис Степанов.



«ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ГОРОД» СТАВИТ РЕКОРДЫ

MR Group и Level Group подвели итоги реализации жилого комплекса (ЖК) бизнес-класса «Павелецкая Сити» и представили концепцию оформления интерьеров входных групп второй очереди строительства. Проект является лидером продаж в портфелях двух девелоперов, а также занимает ведущие позиции в рейтинге московских новостроек бизнес-класса, по данным аналитического центра ЦИАН. ЖК «Павелецкая Сити» является флагманским проектом и архитектурной доминантой Даниловского района. Помимо строительства

жилых домов в составе проекта создается социальная, развлекательная и коммерческая инфраструктура.

«Проект «Павелецкая Сити», который мы реализуем совместно с компанией Level Group, продолжает демонстрировать впечатляющие результаты, — поделилась с ДН заместитель генерального директора MR Group Ирина Дзюба. — Синергия архитектуры и искусства, а также образы героев классических фильмов золотой эпохи Голливуда нашли отклик среди покупателей. Рекордные темпы продаж мы наблюдаем по второй очереди проекта, где за девять месяцев с момента старта продаж было реализовано более 20 тыс. м²».

В свою очередь руководитель группы продукта MR Group Жанна Махова рассказала о создании проекта, о зарождении нью-йоркского стиля в архитектуре башен от бюро СПИЧ — отправной точкой для которых в разработке идеи и образов «Павелецкая Сити» стал контекст перспективного Даниловского района. Проектная команда вдохновлялась историей Нью-Йорка, где в 1920–1930-е годы были построены эталонные небоскребы эпохи ар-деко.

О расцвете американской культуры в начале века напоминают и названия башен в составе второй очереди строительства

«Павелецкая Сити», состоящей из четырех корпусов (27–41 этаж): «Кэрри», «Вивьен», «Хамфри» и «Ингрид». В соответствии с концепцией «вертикального города» здесь предусмотрена вся необходимая инфраструктура, в том числе на первых этажах: кафе и супермаркеты, пекарни и магазины цветов, отделения банков, аптеки, фитнес-центр, службы сервиса и многое другое.

ЖК «Павелецкая Сити» расположен на Дубининской улице. Дорога до Садового кольца займет 3 мин, до ТТК — 9 мин. В пределах 10 мин езды находятся парк Горького и парк «Зарядье».





ДОСЬЕ ДН

Proestate & Toby Awards — единственная международная премия в сфере недвижимости, которая проводится в Москве и оценивает российские проекты. Ее организаторами выступают Оргкомитет международного инвестиционного форума Proestate, Academy of Real Estate и BOMA International при поддержке «Российской гильдии управляющих и девелоперов» и Ассоциации инвесторов Москвы.

НАГРАДЫ НАШЛИ ГЕРОЕВ

В МУЛЬТИФОРМАТНОМ ПРОСТРАНСТВЕ YAROVIT HALL YAKIMANKA СОСТОЯЛАСЬ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ ПРЕМИИ PROESTATE & TOBY AWARDS-2021.

В этом году список победителей включает 48 имен. Премия собрала рекордное число участников. Номинантами выступили свыше 250 объектов и компаний со всей России. Впервые в рамках Proestate & Toby Awards были выбраны лучшие в номинациях «Генеральный подряд, cost-контроль и управление проектами», «Кадровое агентство на рынке девелопмента, строительства и управления проектами», «Блогер/инфлюенсер на рынке недвижимости и инвестиций». Нововведением этого года стала номинация «Тренды», оценивающая новые форматы недвижимости. Кроме того, оргкомитет расширил блок Renewal, где участвуют проекты редевелопмента, и блок PropTech, посвященный решениям в сфере цифровизации недвижимости. Победителей Proestate & Toby Awards определило в ходе двух этапов голосования жюри премии, куда вошли порядка 100 экспертов — первые лица компаний-лидеров отрасли, профессиональных и общественных объединений, органов власти, ведущих СМИ. За прозрачностью и объективностью процесса выбора победителей следил независимый консультант премии Proestate & Toby Awards — международная фирма Dentons.

Некоторые обладатели Proestate & Toby Awards–2021

ПОБЕДИТЕЛИ БЛОКА «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»		
НОМИНАЦИЯ	МОСКВА	РЕГИОНЫ
«Стандарт-класс»	—	ЖК «Первая линия» (Тюмень)
«Комфорт-класс»	ЖК «LIFE-Варшавская»	ЖК Tau House (Уфа)
«Бизнес-класс»	ЖК «LIFE-Кутузовский»	ЖК Savin House (Казань)
«Элит-класс»	Городские виллы Caméo Moscow Villas	ЖК Vincent (Казань)
«Апартаменты»	Элитный квартал «Сады Пекина» на Маяковской	—
ПОБЕДИТЕЛИ БЛОКА «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»		
«Бизнес-центр класса А»	Бизнес-парк «Ростех-Сити»	Административно-общественный деловой квартал «Невская Ратуша» (Санкт-Петербург)
«Бизнес-центр класса В»	—	БЦ «Альфа», «Иркутск-Сити» (Иркутск)
«Коворкинги и сервисные офисы»	«Практик» Гороховая	—
«Многофункциональный комплекс»	МФК Neva Towers	—
«Торговый центр до 40 000 м²»	ТЦ «Столица в Московском»	ТРК «Космос» (Челябинск)
«Торговый центр от 40 001 до 85 000 м²»	—	ТРК Green Park (Нижневартовск)
«Торговый центр более 85 001 м²»	—	ТРЦ «Планета» (Пермь)
«Индустриальная и складская недвижимость»	Индустриальный парк «Южные Врата»	Мультитемпературный производственно-складской центр «Лента» в Индустриальном парке «Ориентир» (Санкт-Петербург)
«Апарт-отели»	Апарт-отель Diamond YE'S Marata	(Санкт-Петербург)
«Общественные, рекреационные, креативные пространства»	Северный речной вокзал	—

Полный список победителей Proestate & Toby Awards–2021 — на proawards.ru



EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

НА ПОРОГЕ ДЕФИЦИТА

Россияне скупают элитную недвижимость вместо поездок за рубеж



АВТОР:
Екатерина САХАРОВА

КАКИЕ ПРОЕКТЫ ВЫЙДУТ В ЭТОМ ГОДУ НА РЫНОК ВЫСОКОБЮДЖЕТНОГО ЖИЛЬЯ, ЧЕМ ОНИ БУДУТ ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫ И ЗА СКОЛЬКО МОЖНО БУДЕТ КУПИТЬ КВАДРАТНЫЙ МЕТР В НОВОСТРОЙКЕ ПРЕМИУМ- ИЛИ ЭЛИТНОГО КЛАССА? ДН ПОПРОСИЛ ЭКСПЕРТОВ ПОДВЕСТИ ИТОГИ 2021 ГОДА В СЕГМЕНТЕ ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ДАТЬ ПРОГНОЗ НА 2022 ГОД.



В сегменте элитной недвижимости сейчас наблюдается ажиотажный спрос, рассказывают участники рынка. Как ни странно, пандемия и вызванные ею ограничения оказали положительный эффект на рынок жилья. Из-за закрытия международных границ на руках у людей осталось больше денег, которые

они планировали потратить за рубежом. Эти средства пошли на покупку недвижимости в России. Преимущественно — в столице.

АЖИОТАЖ ВСЕМУ ВОПРЕКИ

«Последние два года спрос находится на очень высоком уровне, — говорит директор

департамента продаж Barnes International Moscow Юлия Гринько. — При этом клиенты стали более требовательными, так как стали больше задумываться о том, в каких условиях они будут проводить новые локдауны в случае их возникновения».

Директор по продажам Insigma Ирина Лосева добавляет, что в 2021 году реализовался отложенный спрос 2020 года, когда имела место пандемия и самоизоляция. По ее словам, сегодня в сегменте элитных новостроек фактически образовался дефицит, который в новом году, скорее всего, станет еще более выраженным. В течение прошлого года объем предложения сократился на треть.

Как отмечает директор по развитию Troika Estate Татьяна Польская, спрос на элитную недвижимость после «первой волны» коронавируса восстановился еще в мае 2020 года, но тогда он был сосредоточен в основном на вторичных предложениях, так как в тот период большинство застройщиков заморозили продажи. А вот весь 2021 год покупательский спрос был направлен на новостройки. Причем наиболее активные продажи пришлись на первую половину 2021 года, когда сложилась уникальная для покупателя ситуация: низкие ипотечные ставки, с одной стороны, и стабильные цены — с другой.

Директор по продажам холдинга РСТИ в Москве Андрей Непомнящий отмечает, что 2021 год стал антирекордным по выводу новых проектов премиального сегмента. Вместо запланированных 16 проектов на рынок вышли только семь, причем они уже раскуплены более чем на треть. «Коронавирус продолжает влиять на экономику, и держатели больших капиталов предпочитают вкладывать их в понятные и устойчивые активы — недвижимость. Этот факт может привести к дефициту премиальных лотов в историческом центре Москвы, где и так уже почти не осталось качественных площадок, и росту цен минимум на 20%», — считает эксперт.

В 2021 году в высокобюджетных новостройках столицы было куплено свыше 4 тыс. квартир и апартаментов, что более чем в два раза превышает показатели 2019 и 2020 годов, рассказали в «Метриум Премиум». По данным аналитиков компании Est-a-Tet, на 1 января 2022 года в элитном сегменте в экспозиции было представлено 787 лотов в 62 корпусах в 40 проектах. Доля предложения элитных новостроек в общем объеме за последний квартал прошлого года сократилась с 6,4 до 5,7%.





ДЕШЕВЛЕ НЕ БУДЕТ

По оценкам аналитиков Barnes International, цены выросли во всех классах высокобюджетного жилья в среднем на 20–30%, а в отдельных случаях повышение достигало 70%. «Мы не исключаем, что в течение 2022 года элитное жилье подорожает еще на 10–15%, хотя есть вероятность стагнации цен. Однако ждать их снижения не стоит, для этого нет предпосылок», — предупреждает Юлия Гринько. При этом, так как новых объектов очень мало, а заявленные проекты будут строиться еще два-три года, эксперт советует обратить внимание на вторичный рынок.

По оценкам аналитиков компании Troika Estate, самая высокая динамика роста цен наблюдалась в отдельных жилых комплексах Остоженки, Тверского и Пресненского районов, на Арбате, в Замоскворечье. В этих локациях годовой прирост стоимости составил от 15 до 20%.

Наиболее активные продажи в элитном сегменте в 2021-м пришлись на первую половину года, когда ипотечные ставки были низкими, а цены — стабильными

В премиальных новостройках средневзвешенная стоимость «квадрата» составила 678,2 тыс. руб. Это на 8,9% выше, чем в декабре 2020 года, подсчитали в «Метриум Премиум». В элитных проектах средняя цена квадратного метра за прошлый год выросла на 41% — с 1 млн до практически 1,4 млн руб.

В Est-a-Tet добавляют, что произошло изменение структуры предложения в отдельных проектах, что также влияет на цену предложения. Вымываются наиболее доступные по цене лоты, а в экспозиции остаются эксклюзивные объекты, такие как пентхаусы.

По словам Ирины Лосевой, к стремительному росту цен привели ажиотажный спрос на недвижимость, значительное удорожание строительства, еще более усилившийся дефицит участков под застройку, сокращение количества новых проектов, вымывание с рынка ликвидных и интересных для покупателей объектов, а также снижение девелоперской активности в течение 2020 и 2021 годов. Она отмечает, что средняя стоимость предложения квадратного метра элитных новостроек



в 2021 году преодолела барьер 1,2 млн руб. и наверняка продолжит расти и дальше, пусть и не столь активными темпами.

ЦЕННЫЕ КАДРЫ

Как рассказал руководитель департамента маркетинга и продаж клубного дома Turgenev Алексей Непейвода, за прошлый год цены на материалы выросли на 30–200% и более. Рабочая сила, которая также за время пандемии выросла в цене. Из-за закрытых границ найти специалистов сложно, а зарплаты уже





имеющихся сотрудников выросли на 20–40%. Если раньше разнорабочий получал на руки 50–70 тыс. руб., то сейчас это 70–90 тыс. руб.

Директор по маркетингу Insolver Маргарита Канунникова также подчеркивает, что на стройках по-прежнему существует нехватка рабочих, а значит, стоит ожидать дальнейшего увеличения себестоимости строительства, которое отразится на финальных ценах для

покупателя. По ее мнению, средний прирост цен на рынке элитной недвижимости будет на уровне 20–30% в зависимости от проекта.

НЕУМИРАЮЩИЙ ЦЕНТР

На элитный рынок жилья могут выйти до 10 проектов, рассказывает Юлия Гринько. В «Метриум Премиум» ожидают 12–15 проектов высокобюджетных сегментов.

В прошлом году цена «квадрата» выросла во всех классах высокобюджетного столичного жилья в среднем на 20–30%, а в отдельных проектах — до 70%

Как один из наиболее интересных проектов, заявленных на этот год, Юлия Гринько выделяет ЖК в Соймаоновском проезде от MR Group, где цены, как ожидается, будут достигать 3 млн руб. за 1 м². Также в ближайшее время ряд крупных застройщиков, ранее выкупивших площадки в центре Москвы, могут заявить о выходе в продажу новых премиальных и люксовых проектов.

В этом году уже открылись продажи в клубном доме в 50 м от Чистопрудного бульвара. В проекте 31 квартира площадью от 59 до 387 м². Минимальная цена — 89,7 млн руб. На каждом этаже от двух до четырех квартир, при этом каждая планировка уникальна, в том числе есть двухуровневые пентхаусы с каминами и террасами, а также квартиры с деревянными каминами. С верхних этажей открываются виды на Кремль и Чистопрудный бульвар.

В этом году должны начаться продажи в клубном доме Vernissage в Замоскворечье, который предложит покупателям апартаменты в предчистовой отделке с террасами и каминами.

Говоря о перспективных локациях, эксперты отмечают Остоженку. «Существует мнение, что данный район «умирает» и становится менее востребованным. На самом деле это



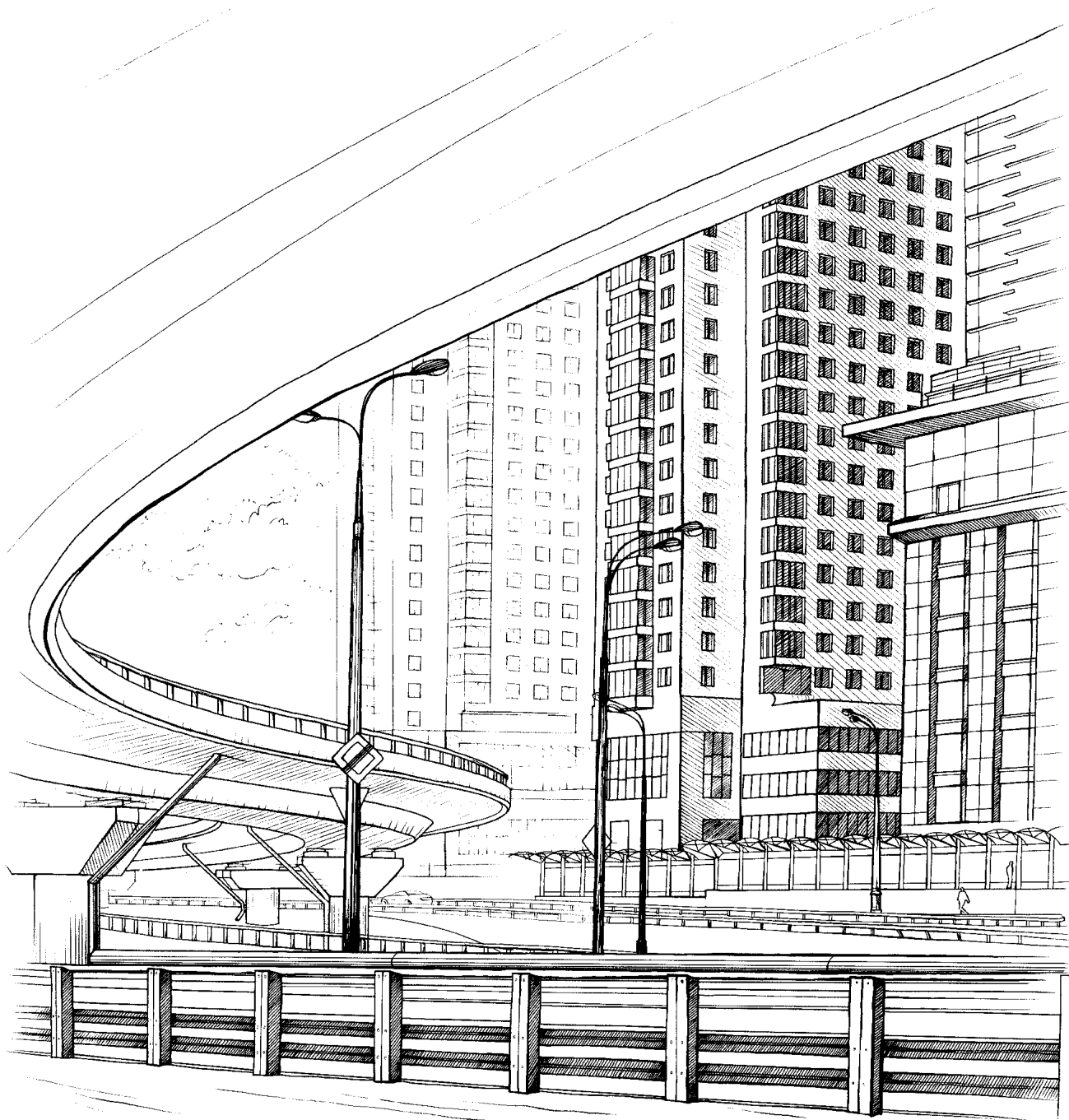


не так. Бесспорно, на Остоженке довольно давно не появлялись новые комплексы, но уже в этом году мы ждем выхода нескольких интересных проектов. В любом агентстве недвижимости, работающем в высокобюджетном сегменте, существует лист ожидания на них, даже несмотря на то, что бюджет покупки значительно выше среднерыночного», — говорит директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова. Из иных районов, располагающихся в пределах Садового кольца, Анна Раджабова выделяет Замоскворечье и Якиманку, в которых сосредоточено максимальное количество элитных проектов. Их востребованность подтверждается как динамикой продаж, так и количеством запросов.

ЧТО БУДЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПРОСОМ

Наиболее востребованными в 2022 году, скорее всего, останутся клубный и малоквартирный форматы. Во-первых, такие дома, как правило, расположены в наиболее престижных и востребованных локациях. Во-вторых, такой формат полностью гарантирует приватность и безопасность, которые жизненно необходимы клиентам. Именно клубный дом способен обеспечить тот образ жизни, к которому стремятся покупатели элитного жилья.

«На этот формат сегодня приходится самая значительная доля спроса, при этом предложение в 2022 году станет еще более ограниченным. Фактически, мы уже сейчас видим дефицит», — говорит Ирина Лосева. Так, в конце 2021 года, по данным Kalinka Group, в продаже в ЦАО находилось всего восемь премиальных и элитных клубных или малоквартирных домов, которые будут введены в эксплуатацию в текущем году. (дн)



RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



КВАРТАЛ С ЛЕГЕНДОЙ

ГОТОВЫЙ КВАРТАЛ ПРЕМИУМ-КЛАССА «ИСКРА-ПАРК» НА ДИНАМО — ОДИН ИЗ САМЫХ РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫХ НА РЫНКЕ МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЕК. ФАКТИЧЕСКИ ЭТО САМОДОСТАТОЧНЫЙ «ГОРОД В ГОРОДЕ» СО СВОИМ ЗЕЛЕНЫМ ДВОРОМ, ТИХИМ, КАК В СТАРОЙ МОСКВЕ, НО С СОВРЕМЕННЫМ РИТЕЙЛОМ И «ТОЧКАМИ ПРИТЯЖЕНИЯ». КОМПЛЕКС ПОСТРОЕН НА ВТОРОЙ ЛИНИИ ЛЕНИНГРАДСКОГО ПРОСПЕКТА, В КОМФОРТНОМ УДАЛЕНИИ ОТ ДОРОГИ.

АВТОР:
Оксана САМБОРСКАЯ

В монументальном облике квартала зашифрована красивая «легенда». Если присмотреться, то в декоративных рисунках фасада можно увидеть изображения самолетов, колосьев пшеницы, вышек электростанций и орбит атомного ядра — архитектурных символов XX века, выполненных по эскизам «Студии Артемия Лебедева». Столь изящная стилизация ставит «Искру» в один ряд со знаковыми историческими постройками района — «Ажурным домом», «Генеральским домом» и др.

Планировки апартаментов в «Искра-Парк» решены традиционно для премиальных домов: уютные спальни, просторные кухни-гостиные и лучшие столичные виды. Из окон 10 невысоких по московским меркам корпусов высотой от 9 до 17 этажей открываются виды на Петровский парк, парк «Ходынское поле», историческую застройку района Сокол, Ленинградский проспект и современный спортивный кластер «ВТБ Арена».

Удобство и практичность общественных пространств уже оценили жители: просторные колясочные на первых этажах с удовольствием используют не только молодые мамы, но и владельцы велосипедов и самокатов. В каждом подъезде круглосуточно работает консьерж. В подземной части расположен вместительный паркинг на 916 машиномест. Все общественные зоны подключены к видеонаблюдению.

Квартал имеет большой внутренний двор с ландшафтным дизайном: аллеи и зеленые газоны, декоративные скамейки и клумбы, беседки и зоны отдыха — все выполнено по канонам современного паркового проектирования. Имеются и детские площадки для трех возрастных групп.

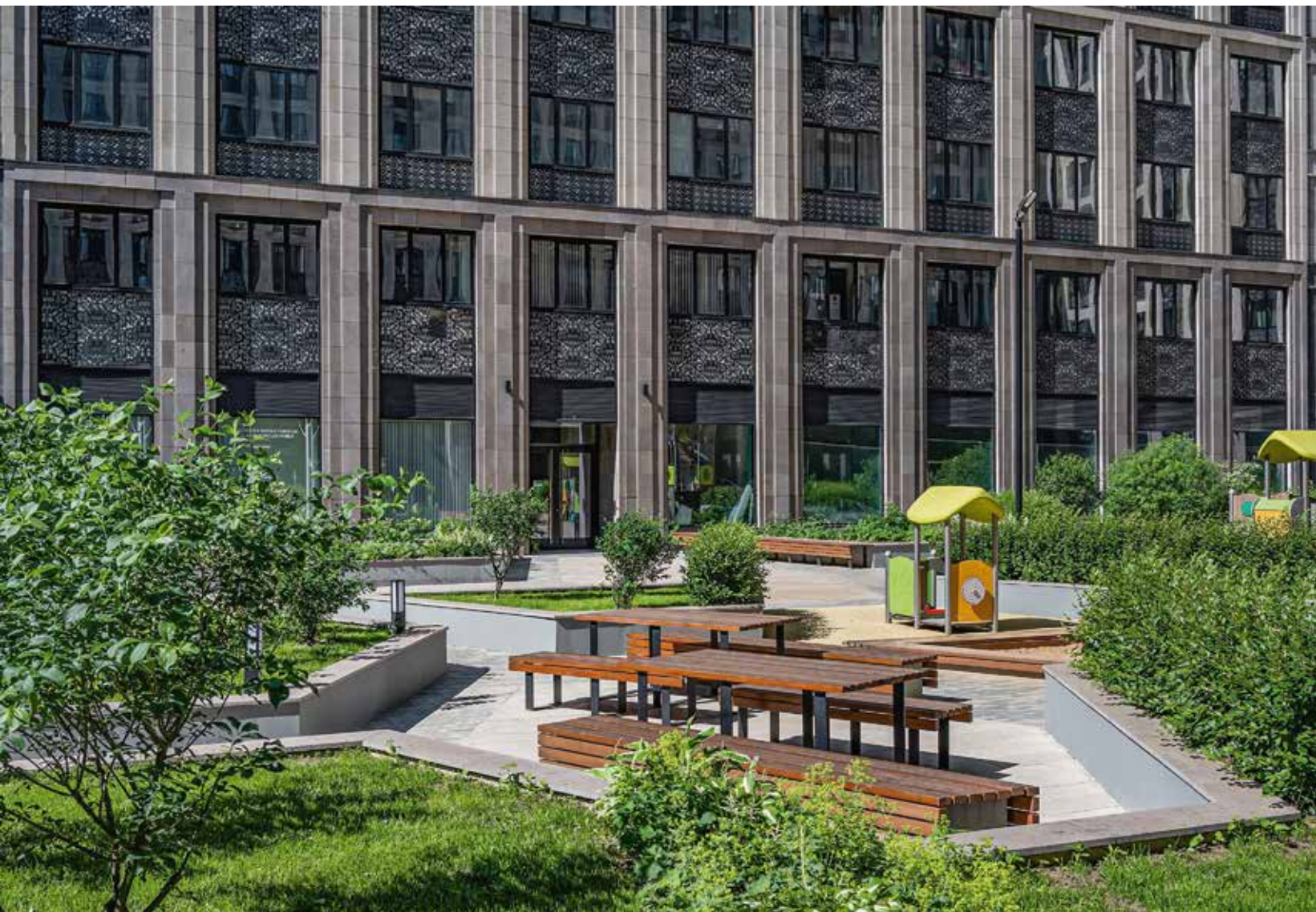
Отдельного внимания заслуживает инфраструктура. На первых этажах квартала открыты магазин экопродуктов, салон красоты, медицинский центр, стоматология, и не только. Жители также могут заглянуть в винный бутик, посидеть в гастробаре или сигарном клубе, также расположенных в составе «Искра-Парк».

Квартал расположен в районе Беговой, который отличается разнообразными возможностями для занятий спортом всей семьей: совсем рядом находятся стадионы «ВТБ Арена», многофункциональная арена ЦСКА на Песчаной улице, Дворец «Мегаспорт», множество фитнес-центров, один из которых вскоре откроется в соседнем БЦ «Искра-Парк».



Здесь же — рейтинговые школы и университеты: английские школы № 1287 и 1288, школа № 1252 имени Сервантеса с углубленным изучением испанского языка, МГХПА им. Строганова, Финансовый университет при Правительстве РФ, МАИ и др.

Сегодня в квартале «Искра-Парк» осталось не так много лотов, но выбор еще есть: от небольших 39-метровых однокомнатных до 125-метровых апартаментов с эргономичной планировкой и остекленными лоджиями. (дн)





Апартаменты для семьи с детьми – лот-«распашонка» площадью 99,7 м²





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!

ВСЕРЬЕЗ И НАДОЛГО

Вениамин Голубицкий

*о том, как девелоперу создать предложение,
соответствующее спросу*



2021-Й БЫЛ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ОЧЕНЬ ДИНАМИЧНЫМ. ЭДАКИЙ «ГОД-КАЧЕЛИ»: АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ И НЕ МЕНЕЕ АКТИВНЫЙ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ, ЭНЕРГИЧНАЯ СТРОЙКА И ВЗРЫВНОЙ РОСТ СТОИМОСТИ САМОГО СТРОИТЕЛЬСТВА.

АВТОР:
Борис НИКОЛАЕВ

О том, продолжит ли в этом году бешено раскачиваться рыночный маятник, будут ли по-прежнему «скакать» цены — об этом и многом другом ДН рассказал президент группы компаний (ГК) «КОРТРОС» Вениамин ГОЛУБИЦКИЙ.

Вениамин Максевич, каким будет ваш прогноз на 2022 год?

В прошлом году мы наблюдали очень высокий спрос. Но, как понимаете, длиться вечно он не может. Время ажиотажа закончилось. Соответственно, мы не ждем большого роста цен в 2022 году, все будет в разумных пределах. Конечно, есть инфляционная составляющая, рост стоимости строительных материалов — так или иначе мы учитываем эти моменты в своих проектах. Не стоит забывать и о покупателях — приобретение недвижимости не должно вызывать у них испуг.

Сейчас ситуация достаточно сбалансированная, однако, учитывая фактор покупательской способности, о каждой локации нужно вести конкретный разговор. В целом вспышек по цене в текущем году мы не ждем, если, конечно, не произойдет каких-то чрезвычайных макроэкономических событий.

В связи с изменением ипотечных программ, ждете ли вы сокращения спроса и корректировали ли вы в связи с этим график вывода площадей на рынок?

Хотел бы отметить, что изменение ипотечных программ, если говорить о льготной ипотеке, оправдано. Столичный и провинциальный рынок нельзя сводить к одним и тем же мерам, необходима их дифференциация. И в целом очень





фото: @FlyMyPenguin



важно, что сейчас параметры льготной ипотеки позволяют использовать ее в нестоличных городах. За пределами Москвы подобные меры поддержки играют жизнеобеспечивающую роль для строительного рынка.

Что касается спроса — повторяю, время ажиотажа прошло, но нормальный стабильный спрос, который будет соответствовать предложению, и даже его превышать, остается. Рынок успокоился, при этом в 2021 году, в Москве особенно, были вымыты большие объемы рынка, и их нужно замещать. Но все же нельзя сказать, что люди закрыли свои потребности в жилье, это постоянный процесс. И сейчас время для того, чтобы предлагать рынку что-то новое.

Определяя график вывода площадок на рынок, мы, конечно, учитываем и ситуацию со спросом, анализируем предложение. На данный момент каких-то жестких коррекций мы не делали. Но в любом случае в девелоперском бизнесе, как и в любом другом, важна гибкость.

При этом перемены на рынке были ведь не только ценовые. На фоне «корона-кризиса» появился даже новый продукт, адаптированный для жизни в новых условиях. А проекты «КОРТРОСа» претерпели изменения?

Важно понимать, что у людей разные потребности. И их учет дает девелоперу конкурентное преимущество. Новый продукт — это совокупность факторов, начиная от того, как выглядит сама квар-

«Нельзя сказать, что люди закрыли свои потребности в жилье, это постоянный процесс. И сейчас самое время, чтобы предлагать рынку что-то новое»

тира и дом, какой вид из окна, заканчивая теми дополнительными функциями, которые застройщик может предложить.

Что касается самой квартиры — здесь пандемия действительно внесла свою лепту. Люди начали активнее работать из дома, соответственно, студия для проживания с семьей уже не самое подходящее место. Человеку нужен рабочий угол, где можно проводить совещания без шума детей и звонков кухонной утвари. Все это мы учитываем при разработке проекта. Мы продаем то, что сегодня хотят купить. И, принимая во внимание нужды потребителей при проектировании и строительстве, мы создаем



предложение, которое соответствует спросу.

Самое главное изменение — это гибкость, которую мы везде внедряем. Это касается всего процесса — от проектирования до продажи, покупки и даже дальнейшей эксплуатации жилья. Чем шире воронка предлагаемых функций, чем больше возможностей предлагается потребителю, тем легче он готов отдать деньги за услугу.

Ваша компания реализует, пожалуй, один из самых больших проектов комплексного развития территории (КРТ) в стране. Как идет процесс?

Район «Академический» в Екатеринбурге — это не только наш крупнейший проект КРТ, но и самый масштабный из объектов на Урале, устроенных по принципу «город в городе», а также пионер «умных» технологий в России. В 2021 году на площадке Петербургского международного экономического форума мы подписали соглашение с правительством Свердловской области о взаимодействии в целях развития перспективных территорий юго-западной и южной частей столицы Урала. И таким образом «Академический» получил второе дыхание. Площадь застройки до 2040 года на юге Екатеринбурга



«Мы продаем то, что сегодня хотят купить. Ориентируясь на потребителей, при проектировании и строительстве мы создаем предложение, которое отвечает спросу»

составит 1167 га — это 8,7 млн м² жилья. И задача на ближайшие годы — выйти на перспективных территориях развития на уровень ежегодного ввода 500 тыс. «квадратов».

Новая очередь застройки будет реализовываться на тех принципах, которые мы внедряем и развиваем с момента старта проекта. Это не только жилье, но и вся необходимая социальная инфраструктура — школы, сады, поликлиники; не строительство квадратных метров, а создание комфортной среды для жизни.

Кстати, с 1 октября 2021 года район «Академический» стал отдельной территориальной единицей города, и теперь его ждет развитие еще и в этом направлении.

Каких еще проектов от «КОРТРОС» и в каких городах ждать?

Сейчас мы строим в четырех регионах России — в Москве, Московской области, Перми и Екатеринбурге. И в каждой из этих локаций мы всерьез и надолго, и планируем расширять свое присутствие. В частности, в столице в ближайшее время мы приступим к реализации проекта возле Северного речного порта — он станет не только крупнейшим московским проектом для нас, но и знаковым для всего города. (дн)

ВЕРНИСЬ ДОМОЙ!

*На Нагатинской набережной
строится московский Rotterdam —
жилой комплекс, куда хочется
возвращаться*

АВТОР

Оксана САМБОРСКАЯ

ПРИ ВСЕМ БОГАТСТВЕ ВЫБОРА СОВРЕМЕННЫХ НОВОСТРОЕК, В МОСКВЕ НЕ ТАК МНОГО МЕСТ, КОТОРЫЕ СООТВЕТСТВОВАЛИ БЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМ СЕГОДНЯШНИХ ГОРОЖАН О КОМФОРТНОМ ОБРАЗЕ ЖИЗНИ.



Ведь хочется как? Уютная современная квартира, как в кино — панорамный вид на город из окон, а значит, дом должен быть расположен не в суперплотной застройке, приятно должно быть и выйти из дома — рядом должно быть все необходимое, в том числе много зелени — жизнь в каменном мешке давно не в моде.

Один из немногих проектов, соответствующих всем этим запросам, — жилой комплекс (ЖК) бизнес-класса Rotterdam от ГК ФСК. Нидерландские корни в нем не только в его названии. ЖК спроектирован «по европейскому стандарту», который предполагает мобильность, здоровый образ жизни, идеальный баланс между работой и личной жизнью, индивидуальность и неповторимость архитектурного облика.

В первую очередь, европейский подход продиктован местоположением будущего московского Роттердама.

ДОСЬЕ ДН

Местоположение
ЖК Rotterdam —
Москва, ЮАО, район
Нагатино-Садовники,
Варшавское ш., вл. 37а

Ближайшая
станция метро —
«Нагатинская»

Объем
инвестиций —
12,6 млрд руб.

Начало
строительства —
2021 г.

Срок реализации
проекта — 2024 г.

Площадь
земельного
участка — 1,79 га

Количество
квартир — 803

Этажность —
20–29 этажей



**Ольга
ТУМАЙКИНА,**
коммерческий
директор ГК ФСК:

«ЖК Rotterdam — жилой комплекс бизнес-класса, вошедший в себя все основные европейские ценности. Это мобильность передвижения за счет отличной транспортной доступности, активный и здоровый образ жизни — проект находится в окружении спортивной инфраструктуры и 10 веломаршрутов, комфорт от проживания в квартирах с продуманными планировками и большим количеством окон с видами на Москву-реку. Все это дает возможность резидентам обрести свое место силы, куда приятно возвращаться».

ЖК строится рядом с набережной Москвы-реки, на юге города. Набережные во всех европейских городах — самые интересные и желанные для жизни места. Течение реки приносит свежий воздух, дает простор и место для прогулок и является «киношным» способом медитации. Помните — в любом фильме: герой встал у панорамного окна и посмотрел на город... и обязательно внизу медленно течет река, в водах которой отражаются огни? Вот так и будут выглядеть виды из окон Rotterdam, 60% которых выходит на реку.

«Европа» видна и в архитектурном решении. Европейский Роттердам — один из крупнейших городов Нидерландов, расположенный на берегу двух рек. Его называют городом будущего. Именно здесь начинают развиваться самые инновационные проекты, в том числе в архитектуре. Игра с городским пространством закрепила за Роттердамом звание «Центр урбанистики».

Московский Rotterdam, как и европейский, не боится экспериментировать

с архитектурой. На берегу Нагатинской набережной появятся пять футуристических башен (20–29 этажей). Уникальные здания станут украшением района и местом силы для жильцов квартир.

Фасады выделяются из окружения. Этого удалось достичь за счет использования объемных геометрических панелей, облицовочного материала разных фактур, которые задают динамику всего комплекса.

Проект включает в себя 803 квартиры, при этом Rotterdam стал первым среди комплексов ГК ФСК, где все планировки в евроформате — кухня объединена с гостиной. Всего представлено 60 типов планировочных решений, отличительной особенностью которых являются окна на всю ширину помещения и высотой до 2,4 м. В квартирах запроектированы места под гардеробную, установку шкафа, а также организацию постирочной комнаты или ниши для стиральной машины.

ЖК Rotterdam строится в соответствии с концепцией «двор без машин». Для



автомобилей предусмотрен подземный паркинг на 286 машиномест. На одном из его уровней запроектированы кладовые. На огороженной территории разместится multifunctional площадка плей-хаб для отдыха жильцов всех возрастных групп. Для семей с детьми предусмотрен детский сад на 150 мест.

ЖК внесет свой вклад и в изменение облика всего района. Площадка под строительство — часть бывшей промзоны «Варшавское шоссе», которая претерпевает реорганизацию. Теперь эта долгое время не использовавшаяся территория включена в «городскую ткань».

Как и в любом компактном европейском городе, жителям ЖК будет доступна вся спортивная, образовательная и развлекательная инфраструктура близлежащих районов, в частности, школа № 1450 «Олимп», горнолыжный комплекс «Кант», парк «Остров мечты» и многое другое.

Рядом с ЖК Rotterdam планируется создание парка, благоустройство Нагатинской набережной, которая станет продолжением



Новоданиловской набережной. Так что истинные поклонники голландского образа жизни могут не только взять велосипед и отправиться на изучение парков в окружении жилого комплекса, но и добраться до соседних районов и центра города, крутя педали по бесконечному веломаршруту вдоль Москвы-реки.

Конечно, в голландском Роттердаме передвигаться можно не только на велосипеде. Нашему ЖК Rotterdam с транспортной доступностью тоже повезло. В пешей доступности — станции метро «Нагатинская», станция МЦК «Верхние Котлы». В ближайшее время ожидается строительство ТПУ «Нагатинское»

с бизнес-центром, паркингом, фитнес-залом, бассейном и торговым центром.

Удобно пользоваться и автомобилем. Варшавское шоссе связывает жилой комплекс с ТТК, а через Люсиновскую и Мытную улицы — с Садовым кольцом. В качестве альтернативного маршрута можно использовать Нагатинскую набережную: дорога вдоль Москвы-реки приведет к Кремлю и Павелецкому вокзалу. Для любителей смотреть на город из окна трамвая есть маршруты: № 3, 16 и 37.

Окончание строительства ЖК Rotterdam планируется в 2024 году. (аи)



<https://fsk.ru/rotterdam>
+7 (495) 995-888-0

ROTTERDAM
жилой комплекс

АВТОР:
Оксана САМБОРСКАЯ

ЗАГЛЯНУТЬ ЗА ГОРИЗОНТ

*Столичным рынкам
жилья расписали будущее*



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, ОСОБЕННО ЖИЛОЙ, ОЧЕНЬ ЧУВСТВИТЕЛЕН К ЛЮБЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ — ЭКОНОМИЧЕСКИМ, СОЦИАЛЬНЫМ, ДАЖЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМ. ОДНОВРЕМЕННО РЕШЕНИЕ «ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА» ЯВЛЯЕТСЯ МОЩНЫМ РЫЧАГОМ ВЛИЯНИЯ НА НАСТРОЕНИЯ ГРАЖДАН: ЧЕМ БОЛЬШЕ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ПРИХОДИТСЯ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, ТЕМ ЛОЯЛЬНЕЕ ОНО К ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ВЛАСТИ.

Последние два года в «квартирном вопросе» государство показало себя мудрым политиком — в сложный первый ковидный год девелоперы получили мощную поддержку. Но столь мягкие и не слишком рыночные условия не могли быть вечными. В новый, 2022 год рынок вошел в несколько недоуменном состоянии: ключевая ставка растет, льготная ипотека работает только для некоторых категорий граждан и не во всех регионах, цены поднялись, стройка подорожала. Чего еще ждать в ближайшие месяцы? Об этом ДН рассказали эксперты.

ДО ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ДАЛЕКО

Особое влияние в ближайшее время на рынок будут оказывать внешние, в первую очередь финансовые, факторы. Во-первых, уверено большинство опрошенных ДН участников рынка, ключевая ставка еще поднимется, что приведет к дальнейшему повышению как ставок по ипотеке, так и ставок по депозитам. «Это фундаментальная причина для понижения спроса и уменьшения числа покупателей, — считает управляющий директор сети офисов недвижимости МИЭЛЬ Александр Москатов. — Чем выше ставка по ипотеке, тем меньше покупателей доходят до рынка недвижимости; чем выше ставки депозитов, тем больше людей остаются во вкладах. Так как для них это, скажем так, более тихая гавань (по сравнению с морем недвижимых страстей), куда они могут спокойнее вложить свои средства».

Потенциальный уход части «депозитных предателей» с рынка жилья, его, конечно, не обвалит, но может скорректировать динамику роста цен, который в прошлом году был беспрецедентным. Только по итогам декабря средневзвешенная цена квадратного метра за месяц выросла на 2,5%, а за год — на 34,2%, напоминает генеральный директор агентства недвижимости «Бон Тон» Наталия Кузнецова.

По мнению руководителя направления маркетинговых исследований компании «Главстрой Регионы» Виктории Ковалевской, «в первые месяцы 2022 года показатели средневзвешенной цены квадратного метра на первичном рынке, к примеру, Московского региона могут также иметь разнонаправленную динамику, которая будет зависеть, прежде всего, от следующих факторов: объем и структура предложения, решения государства по кредитно-денежной политике. При этом изменение показателей стоимости будет варьироваться в пределах 5–7%».



«Цены на квартиры продолжают медленный рост в первом квартале точно, — «рисует» перспективы Александр Москатов. — Это будет происходить до тех пор, пока не возникнет баланс спроса и предложения. Это может случиться во втором квартале или во втором полугодии. Но это точно произойдет».

«Темп роста цен на объекты недвижимости должен немного сбавить обороты, — согласна руководитель отдела продаж компании ТСН Недвижимость Екатерина Князева. — Глобального снижения не будет, но таких скачков вверх, как в 2021 году, мы не ожидаем». По словам эксперта, девелоперы новостроек пока



«держат» цены во всех сегментах. «Это обусловлено тем, что сейчас застройщики не получают прямых поступлений от дольщиков, а все компенсации идут только с проектного финансирования банков. Кроме того, снова растут цены на стройматериалы, и нельзя забывать про инфляцию. Все это ведет к тому, что рост цен неизбежен, хотя уже в меньшем объеме», — уверена Екатерина Князева.

Более того, директор Element Development Виталий Коробов видит, что девелоперы просто не могут позволить себе снижать стоимость «квадрата». Высокая инфляция и рост себестоимости строительства позволяют прогнозировать, что снижения цен



Роман МИРОШНИКОВ,
исполнительный
директор
ГК «Ойкумена» :

«В прошлом году главные вложения девелоперов были в покупку земельных участков, что должно привести к массовому выходу на рынок новых проектов. Например, в Санкт-Петербурге и Ленобласти в прошлом году в покупку земель было вложено рекордное количество средств и компаниями приобретено порядка 900 га (это подсчеты компании Colliers). При этом, безусловно, после покупки площадок логично ожидать старта новых проектов, но в том же Петербурге этот процесс осложнен тем, что до сих пор не принят новый Генплан. Разрабатывать крупные проекты и планировать старт их реализации в таких условиях можно, но это несет дополнительные риски для девелоперов. Плюс даже в стандартных условиях на подготовку участка, разработку проекта, планирование, вывод на продажу может уйти порядка двух лет. Поэтому в 2022 году массовых стартов на новых адресах вряд ли стоит ждать, но проекты-гиганты (те, в которых практически каждый месяц открывались продажи новых корпусов), в которых статус участков давно проработан и понятно, продолжат разрастаться».

Переход рынка от ажиотажного роста цен в равновесие станет основным процессом 2022 года. А покупателям надо привыкать к двузначным ипотечным ставкам

не произойдет. Но за счет активных продаж в 2020–2021 годах, полагает эксперт, есть возможность пережить период стагнации.

Впрочем, по подсчетам специалистов департамента консалтинга компании «БЕСТ-Новострой», в январе 2022 года цены на квартиры в новостройках «старой» Москвы продолжили расти практически во всех сегментах.

По итогам месяца средняя стоимость предложения одного метра жилья комфорт-класса увеличилась на 1%, до 267 тыс. руб., отыграв тем самым небольшое снижение по итогам прошлогоднего декабря (тогда «квадрат» стоил 263 258 руб.). А средний предлагаемый бюджет покупки увеличился на 261 736 руб. (до 13 264 705 руб.). В бизнес-классе цена квадратного метра к февралю выросла на 2%, до 416 370 руб. А бюджет покупки — на 658 600, до 29 495 400 руб.

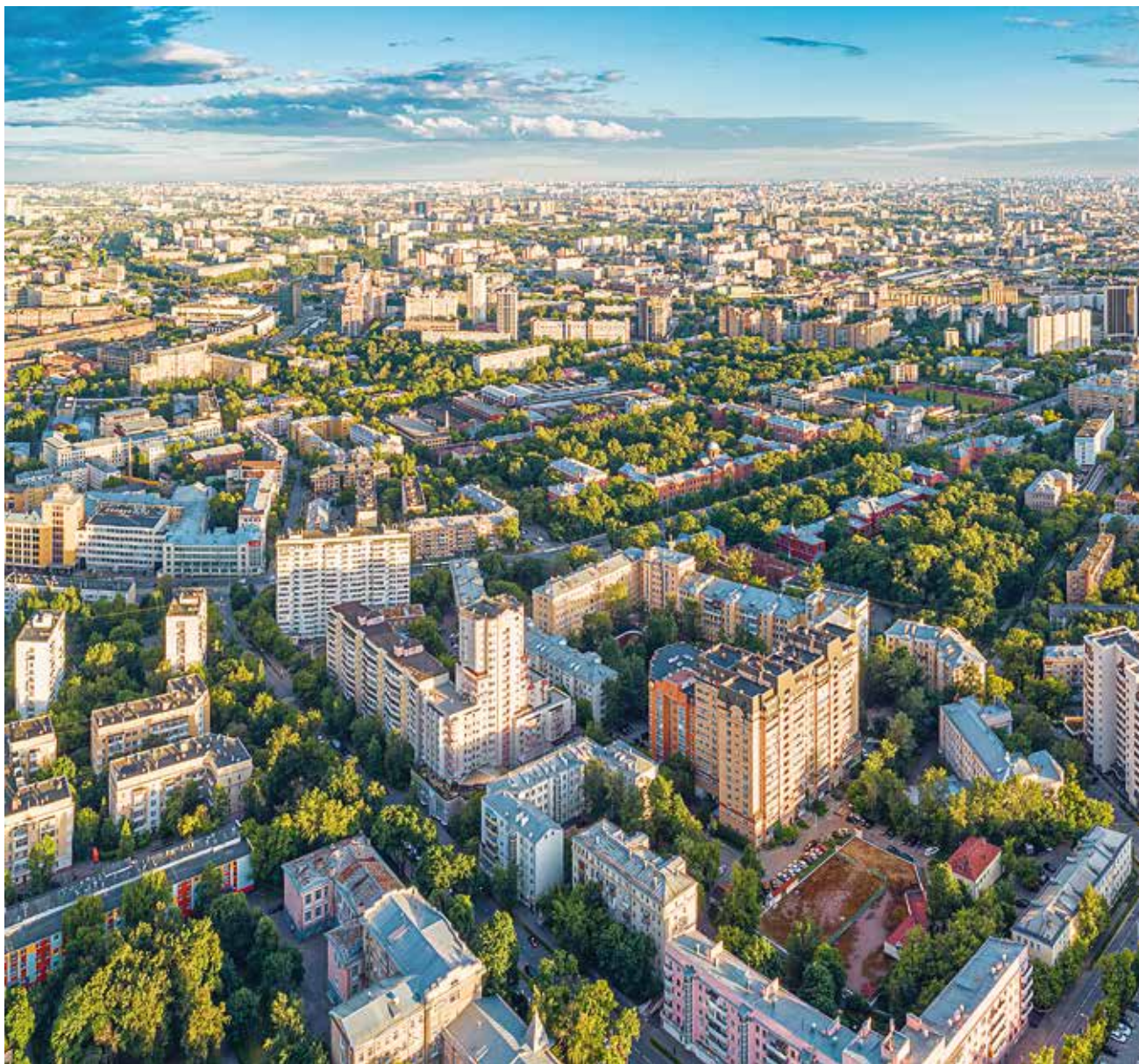
Помимо ипотечных ставок не стоит недооценивать и такой фактор, как объем предложения в реализации, добавляет Наталия Кузнецова: «Выход нового предложения будет зависеть от застройщиков, которые научились



**Святослав
КУЛАНИН,**
начальник отдела
оценки Smindex:

«Земельные участки по-прежнему останутся одним из главных активов для девелоперов. Поэтому, конечно, строительные компании сохранят интерес к расширению земельного портфеля и будут готовы вкладывать в это деньги. Тем более что качественные участки в престижной локации, особенно с оформленными документами — редкий товар.

Радикальных перемен в законодательной сфере в 2022 году не ожидается, но возможны изменения редакций уже существующих документов. Например, в январе вышли обновления по формуле расчета платы за смену ВРИ и корректировки к документу про вновь создаваемые места приложения труда»..



работать с объемами и динамическим ценообразованием, поддерживая в реализации нужный ассортимент».

И еще один фактор: немалую роль в динамике ценообразования окажет и стабилизация цен на строительные материалы, считает заместитель генерального директора ГК «Запстрой» Дмитрий Канунников. По его словам, цены на них в 2021 году выросли на треть, что значительно увеличило себестоимость строительства. «В этом же году, по прогнозам экономистов, рост цен не превысит инфляцию, и доля стройматериалов в увеличении себестоимости строительства составит не более 5%», — уверен эксперт.



**Илья
ВИТКОВСКИЙ,**
директор
по аналитике
и оценке Группы
«Самолет»:

«Безусловно, девелоперы продолжат работать над оцифровкой бизнес-процессов. Строительная отрасль сегодня считается наименее «оцифрованной», уровень цифровизации процессов по отрасли экспертами оценивается в 2%. Если говорить непосредственно о «Самолете», то мы наши проекты развиваем в двух основных направлениях. Цель одних — оптимизация ресурсов и рост прибыли для компании, а других — увеличение скорости получения продукта и повышения комфорта использования сервисов клиентами».

КУРС НА ПОКУПАТЕЛЯ

Если цены, по всем прогнозам, стабилизируются, но падать не будут, то снижение спроса, а значит, возвращение к рынку покупателя ни у кого сомнений не вызывает.

Переход рынка от ажиотажного роста цен в состояние равновесия станет основным процессом текущего года, определяет тенденции Наталья Кузнецова. Потребители будут постепенно привыкать к двузначным ипотечным ставкам. В результате — рынок постепенно придет к уровню ставок и динамике допандемийного времени.



Но, конечно, плыть по воле волн девелоперы не собираются. «В 2021 году застройщики активным образом стали разрабатывать инструменты для удержания спроса покупателей. Это продолжится и в 2022 году. Я уверен, что застройщики продолжают искать инструменты диверсификации покупателей — это и трейд-ин, это и всевозможные финансовые инструменты (рассрочки и т.д.), которые будут стимулировать спрос. Покупатель будет выбирать, торговаться, ставить условия, а продавец — реагировать на это», — считает Александр Москатов.



Владимир РЕВЕНКОВ,
член совета
директоров
и руководитель
направления
«Девелопмент»
Hansa Group:

«Цифровые продажи все больше набирают обороты. При этом в сегменте премиальной недвижимости такой активности не наблюдается. Здесь при взаимодействии с клиентом необходим более точечный подход при общении и выборе объекта. Но продукт в категории «комфорт» и «комфорт плюс» уже сейчас успешно реализуется онлайн и в этом году будет продаваться еще более активно. Стабилен процент региональных покупателей, а электронная регистрация и электронный документооборот позволяют проводить удаленные сделки без личного присутствия».



Екатерина Князева ожидает снижения спроса на новостройки. Произойдет это, по ее прогнозам, ближе к середине года из-за постоянных повышений процентных ставок на ипотеку. Эксперт отмечает и еще один «тренд» — с такими ставками клиенты уже тратят гораздо больше времени на поиски «сбалансированного варианта» по характеристикам «цена/качество». «Мы наблюдаем такую тенденцию уже несколько месяцев», — говорит Екатерина Князева.

Эксперты отмечают и другие изменения покупательского поведения. «Основным потребительским трендом станет приобретение квартир для жизни семейного формата, с рациональными,

Цены на квартиры в начале года продолжают медленный рост. Это будет происходить до тех пор, пока не возникнет баланс спроса и предложения, а случится это не ранее весны

продуманными планировками. Застройщики будут и дальше стремиться к оптимизации квартирографии, делая основную ставку на «евроформаты», доля которых может увеличиться во всех классах, особенно в проектах массового сегмента», — говорит Наталия Кузнецова.



**Виталий
КОРОБОВ,**
директор Element
Development:

«Цифровизация рынка набирает обороты: онлайн-сделки, супераппы от девелоперов, конфигураторы отделки — все больше процессов переходит в онлайн, и потребитель быстро к этому привыкает. Даже в такой консервативной сфере, как недвижимость, диджитализация неизбежна».



Усиление конкуренции среди застройщиков на фоне роста цен и падения спроса вернет рынок потребителя. Эксперт считает, что в условиях снижения доходов населения по-прежнему будут востребованы студии, на долю которых сейчас приходится почти 20% совокупного спроса, а также малоформатные лоты, особенно в качестве покупки первого жилья.

В сегменте новостроек бизнес- и премиум-классов, считает она, сформировался запрос на «редкие» форматы (двухуровневые лоты, с патио, террасами, камином) с хорошими видовыми характеристиками. Сейчас доля такого





Яна ГЛАЗУНОВА,
генеральный ди-
ректор VSN Realty:

«На долгосрочные стратегии застройщиков и проектное бюджетирование будет оказывать влияние и макро-экономический глобальный тренд ESG. Прошедший климатический форум в Глазго безальтернативно задал направление на все большее ужесточение регулирования энергопотребления и углеродных выбросов. Это окажет влияние и на городское планирование и технологии строительства, и на концепции проектов, а также финансирование. В России уже готовятся «зеленые» кредитные продукты и для девелоперов, и для покупателей жилья в сертифицированных экологических проектах».

предложения на рынке пока минимальна (менее 2%), но формат имеет достаточно хорошие перспективы.

В целом же Наталья Кузнецова резкой трансформации в квартирографии не ждет, поскольку основные тренды на формирование продукта уже сложились в течение нескольких предыдущих лет.

Эксперт прогнозирует, что тренд на увеличение доли предложения с отделкой продолжится и получит свое распространение в сегменте бизнес-класса, где сегодня преимущественная часть представлена без отделки — 60,8%. Для сравнения с другими классами — сегодня на предложение с отделкой на первичном рынке старой Москвы приходится 65% лотов: в массовом сегменте — более 80% лотов, в премиальном — 66,5%.

Еще один тренд — усиление конкуренции в нише бизнес-класса, отмечает генеральный директор VSN Realty Яна Глазунова: «В 2021 году было продано порядка 28 тыс. лотов. Экспозиция продолжает обновляться, и реализованный объем восполнен новыми проектами, которые активно выводятся вблизи и за третьим транспортным кольцом».

Также, считает эксперт, 2022 год потребует конкурентности и изобретательности у девелоперов недвижимости уровня бизнес- и премиум. Бюджет средней сделки растет, и покупатель хочет получить максимум для себя, покупая квартиру или апартаменты. В ход идут и модный ландшафт, и дизайн лобби, и разнообразие магазинов и сервисов на территории. Побеждает well-being. ^(дн)



VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

АВТОР:
Екатерина САХАРОВА

НА МОРЕ!

Где можно купить курортную недвижимость высокого класса?



ПАНДЕМИЯ, НЕСМОТРЯ НА ВСЮ СВОЮ НЕГАТИВНУЮ СТОРОНУ, ПРИВНЕСЛА В НАШИ ЖИЗНИ И ЧТО-ТО ХОРОШЕЕ, А ИМЕННО — ГИБРИДНЫЙ РЕЖИМ, БОЛЕЕ ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ К СВОЕМУ ЗДОРОВЬЮ, ЖЕЛАНИЕ БЛИЗОСТИ К ПРИРОДЕ.

Мы заново открыли для себя внутренний туризм, а кто-то решился перестроить свою жизнь. Многие уехали поработать на «удаленке» в другие города или страны, кто-то начал мечтать о собственном доме в деревне, подальше от мегаполисов и людей, а кто-то наконец решил исполнить мечту о жилье у моря. ДН рассказывает, что может выбрать потенциальный покупатель курортной высокобюджетной недвижимости.

БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, СИЛЬНЕЕ

В Сочи, который мощно развился в ходе подготовки к Олимпиаде и последние несколько лет был и так весьма популярен, сейчас и вовсе яблоку негде упасть. «Удаленщики» облюбовали Красную Поляну, которая раньше летом пустовала, а сейчас стала филиалом хипстерской Москвы. А рядом с прибрежными олимпийскими объектами чуть больше года назад была образована федеральная территория «Сириус».

Спрос на недвижимость в Сочи растет бешеными темпами, вслед за ним закономерно идут вверх и цены. В январе-августе прошлого года спрос на элитную недвижимость в Сочи был на 65% выше, чем в тот же период 2020 года, подсчитали в Golden Brown Group. «Спрос на курортную недвижимость в Сочи сегодня крайне высок. С одной стороны, влияние оказала пандемия и закрытие границ. С другой стороны, Сочи объективно остается одним из самых модных и востребованных курортов в России», — говорит директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова.

В 2021 году Сочи стал лидером по росту цен на жилую недвижимость в России. В среднем цены на жилье у моря приблизились к столичным, а в премиальном сегменте Сочи даже удалось отобрать у Москвы лидерскую позицию. По данным экспертов Knight Frank, средневзвешенная цена на элитную недвижимость в Сочи превышает аналогичный показатель в Москве в полтора раза, в сравнении с Санкт-Петербургом — практически в три с половиной раза, с Калининградом — уже более чем в 10 раз.



По данным аналитиков компании Golden Brown Group, средняя стоимость жилья на первичном рынке недвижимости Сочи составляет порядка 280 тыс. руб. за «квадрат». С декабря 2020 года этот показатель вырос более чем в полтора раза. В элитном сегменте стоимость «квадрата» может достигать 1 млн руб. В «Сириусе» цены еще выше — от 500 тыс. в корпусах бизнес-класс до 2 млн руб. за 1 м². А в новом проекте клубных резиденций класса de luxe Mantera Seaview Residence есть лоты, в которых цена квадратного метра доходит до 3 млн руб.

«Рост стоимости недвижимости обусловлен дефицитом площадок под застройку, действующим мораторием на строительство, удорожанием стройматериалов и высоким спросом на жилье на российских курортах в связи с пандемией и закрытием международных границ», — объясняет генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская.



ЧТО ПОКУПАЮТ В ОЛИМПИЙСКОМ СОЧИ?

Разбирают в Сочи как качественные элитные проекты, которых пока не так много, так и более доступные варианты. С января по август 2021 года количество проектов в продаже сократилось с 90 до 61, свидетельствуют результаты мониторинга, проведенного экспертами премии Urban Awards на основе данных платформы bnMAP.pro. Сокращение произошло в основном за счет объектов, где продавались относительно доступные лоты. Так, по состоянию на январь 2021 года половину января в Большом Сочи (вместе с Дагомысом и «Сириусом») насчитывалось 50 комплексов с квартирами и апартаментами, где средний ценник находился ниже отметки 200 тыс. руб. за 1 м², а к концу 2021 года таких проектов осталось всего восемь.

В уже упомянутом проекте Mantera Seaview Residence, который вышел на рынок в прошлом году, к декабрю было продано 35% лотов. А минимальная цена юнита там составляет 120 млн руб. Наибольшим спросом пользуются студии

С КЕМ БУДЕМ ОТДЫХАТЬ?

По данным Knight Frank, сегодня покупатель курортной премиальной недвижимости — это 45-летний бизнесмен из Москвы, семьянин с детьми. В 40% случаев — из финансового или IT-сектора. Также подобную недвижимость приобретают жители северных регионов, добывающих золото, нефть, газ — Ханты-Мансийска, Хабаровска, Тюмени, Новосибирска.

Свой «портрет» покупателя курортной недвижимости на примере ялтинской резиденции «Дипломат» «нарисовала» и Ирина Романова. Это может быть владелец малого и среднего бизнеса, покупающий недвижимость для себя или пожилых родителей, либо топ-менеджер крупной компании, планирующий использовать такое жилье для летнего отдыха семьи. Также есть сегмент людей предпенсионного и пенсионного возраста, которые выбирают Крым для постоянного круглогодичного проживания.



и резиденции с двумя спальнями, так как апартаменты в премиальных комплексах в Сочи чаще всего приобретаются для периодического пребывания и с целью получения дополнительного инвестиционного дохода.

Премиальные новостройки в Сочи начинают предлагать покупателям квартиры и апартаменты с отделкой «под ключ», и такие лоты пользуются максимальным спросом. Интерес к готовой отделке вызван и инвестиционными настроениями покупателей, и тем, что многим так просто удобнее, и сложностями с логистикой. В Сочи наблюдается дефицит сетевых операторов строительных материалов, в результате многие отделочные материалы нужно доставлять из других городов, что влечет за собой дополнительные затраты на транспортировку и увеличивает сроки на проведение отделочных работ. Сейчас спрос на готовую отделку соответствующего качества значительно превышает предложение, особенно в проектах элит-класса.



По мнению президента AREA Анастасии Могилатовой, сейчас проект номер один в Сочи — это Reef Residence. «Проект находится в топовой локации, рядом с резиденцией Пути-на “Бочаров ручей”, первая линия, своя территория, современная архитектура дома.

В составе комплекса есть две частные виллы. Причем одну из них рассматривал для покупки Абрамович, но потом купил большую площадь в основном доме», — рассказывает эксперт. Вторым знаковым проектом в Сочи — Karar Apartments в центре города: 14 этажей занимает гостиница Hyatt, а выше начинаются частные апартаменты. Генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская среди наиболее знаковых проектов в Сочи выделяет Grand Royal Residences и Mantera Seaview Residence.

КРЫМ ТОЖЕ ДОРОЖАЕТ

Недвижимость в Крыму также растет в цене, в прошлом году она подорожала примерно на 15% в среднем, при этом в некоторых

проектах рост доходил до 100%. Интересно, что росту привлекательности жилья на полуострове способствует высокая цена недвижимости в Сочи, из-за чего многие покупатели переориентировались на Крым.

Эксперты Golden Brown Group насчитали на полуострове 15 проектов класса «бизнес» и выше. Средняя цена предложения в них варьируется от 105 до 210 тыс. руб. за «квадрат». При этом некоторые комплексы экспонируются в долларах.

«Российские курорты — это, прежде всего, Черноморское побережье. Конечно, есть еще балтийский берег и Кавказ, но если речь идет о премиальной недвижимости, то этот сегмент по сути представлен только в двух городах-курортах на Черном море: Сочи и Ялта», — говорит директор по маркетингу проекта Резиденция «Дипломат» в Ялте Ирина Романова. В Крыму премиальные проекты единичны, и находятся они в окрестностях Большой Ялты, а за пределами Южного берега Крыма элитной недвижимости нет, здесь даже качественный бизнес-класс — редкость, отмечает эксперт.

По словам Ирины Романовой, чаще всего клиенты выбирают Южный берег Крыма за мягкий сухой климат с большим количеством солнечных дней в году. Здесь встречаются горный и морской воздух, оказывая благотворное влияние на здоровье.

Есть ряд ограничений, с которыми столкнется потенциальный покупатель премиальной недвижимости в Крыму. «Мало достойных объектов. Подобрать апартаменты или квартиру в элитном комплексе от надежного застройщика или с хорошими документами на «вторичке» под определенные требования может быть достаточно трудной задачей. Второе ограничение — качество окружающей инфраструктуры и сервиса, а также самих проектов. Есть целый ряд комплексов, которые позиционируются как премиум, но на деле по московским меркам это в лучшем случае бизнес-класс», — говорит Ирина Романова. Она добавляет, что большое значение имеет локация объекта, так как на наших курортах пока еще «очень неоднородная среда».

Своим мнением о крымских проектах поделилась Анастасия Могилатова. «Проекту Резиденция «Дипломат Ялта» уже несколько лет, не могу сказать, что он исключительно привлекательный для нашей избалованной аудитории, но это лучшее, что есть в Крыму.



Спрос на жилую недвижимость в Сочи сегодня крайне высок. Олимпийская столица России обьективно остается одним из самых востребованных курортов страны

Неплохой проект «Вилла Елена» — небольшой апарт-отель, где были апартаменты на продажу», — говорит эксперт. Она также предполагает, что хорошее будущее ждет проект «Итальянская деревня в Крыму» — это туристический городок в средиземноморской архитектуре на первой линии моря на мысе Тарханкут, состоящий из малоэтажных зданий. Татьяна Бурлаковская добавляет к списку интересных проектов в Крыму Ayu-Dag Resort & Spa и Yalta Park Hills.



ЕСЛИ НЕ СОЧИ И КРЫМ, ТО КУДА?

Если не ограничиваться прибрежными и теплыми Сочи и Крымом, то куда может отправиться искатель курортной недвижимости в России? Директор Kalinka International Алексей Славута считает сильно недооцененными Калининградскую область и Валдай. «Думаю, эти российские регионы имеют большой потенциал для роста курортной недвижимости», — говорит эксперт. При этом он отмечает, что в целом пока в принципе рано говорить о сформировавшемся сегменте элитной курортной недвижимости в России. На данный момент речь идет о единичных объектах, многие из них еще находятся на стадии строительства или даже проектирования.

По словам генерального директора агентства элитной недвижимости Tweed Ирины

Могилатовой, состоятельных покупателей, присматривающихся к Черноморскому побережью, отпугивают устаревшие концепции и неоднородная социальная среда. «Но главное ограничение — цена. Так, рост цен на жилье в Сочи носит чисто спекулятивный характер. Цены с осени 2020 года выросли минимум на 150% и достигли пика на фоне повышения востребованности курорта в пандемию», — говорит эксперт.

Анастасия Могилатова предполагает, что элитные курортные комплексы на Алтае могли бы пользоваться хорошим спросом. «В последние годы Горный Алтай активно развивается, и в пандемию туда устремился поток туристов. Пока там не особенно хорошо с точки зрения инфраструктуры, но природа все компенсирует. Плюс туда теперь удобно лететь. А вот такие отдаленные локации, как Камчатка или Байкал, пока нам не особенно доступны», — говорит эксперт.

Татьяна Бурлаковская как перспективное направление для строительства элитной недвижимости выделяет Геленджик. Там сейчас реализуется ряд примечательных проектов — например, клубный поселок «Геленджик Гольф Резорт», первый на юге России круглогодичный гольф-курорт с 18-луночным полем, который уже полностью распродан.

А МОЖЕТ БЫТЬ, НА КИПР ИЛИ В ДУБАЙ?

Несмотря на сложности с путешествиями за границу из-за пандемии, зарубежная высокобюджетная недвижимость продолжает интересовать покупателей из России. К примеру, по данным аналитиков Barnes International Moscow, в 2021 году спрос на недвижимость Кипра на 35% превысил результаты 2020 года. Причем покупательская активность приблизилась к той, что была в рекордном для острова 2019 году, когда действовала «паспортная программа».

Среди российских покупателей недвижимости на Кипре особенно востребованы города с прибрежной линией: Лимассол, Пафос, Ларнака. Также наблюдается активный интерес к курортному поселку Протарас, где предпочитают отдыхать состоятельные киприоты из Никосии. «Кипр — это то место, где элитная недвижимость востребована как для отдыха во время высокого сезона, так и в качестве постоянного места жительства в стране. Многие россияне вкладывают свои накопления в недвижимость Европы с целью сохранения своего капитала и получения пассивного



ежемесячного валютного дохода.», — отмечает основательница агентства недвижимости Antaria Real Estate Марина Поповиду.

Как отмечает управляющий партнер Barnes International Moscow Юбер Галларт, после закрытия «паспортной программы» на Кипре наибольшим спросом пользуются объекты, позволяющие получить ПМЖ: виллы — от €800 тыс., апартаменты «под ключ» стоимостью от свыше €500 тыс. Кроме того, резко вырос спрос на коммерческую недвижимость, в том числе в крупных многофункциональных проектах. При этом среди покупателей, желающих обзавестись на острове «вторым домом», сохраняется спрос на лоты от €2–3 млн.

В 2022 году спрос на высокобюджетную недвижимость Кипра со стороны россиян, скорее всего, сохранится. Тем более, что с 1 января 2022 года запущена новая программа, позволяющая получить гражданство через пять лет проживания, а при знании греческого языка — через четыре года вместо нынешних семи лет.



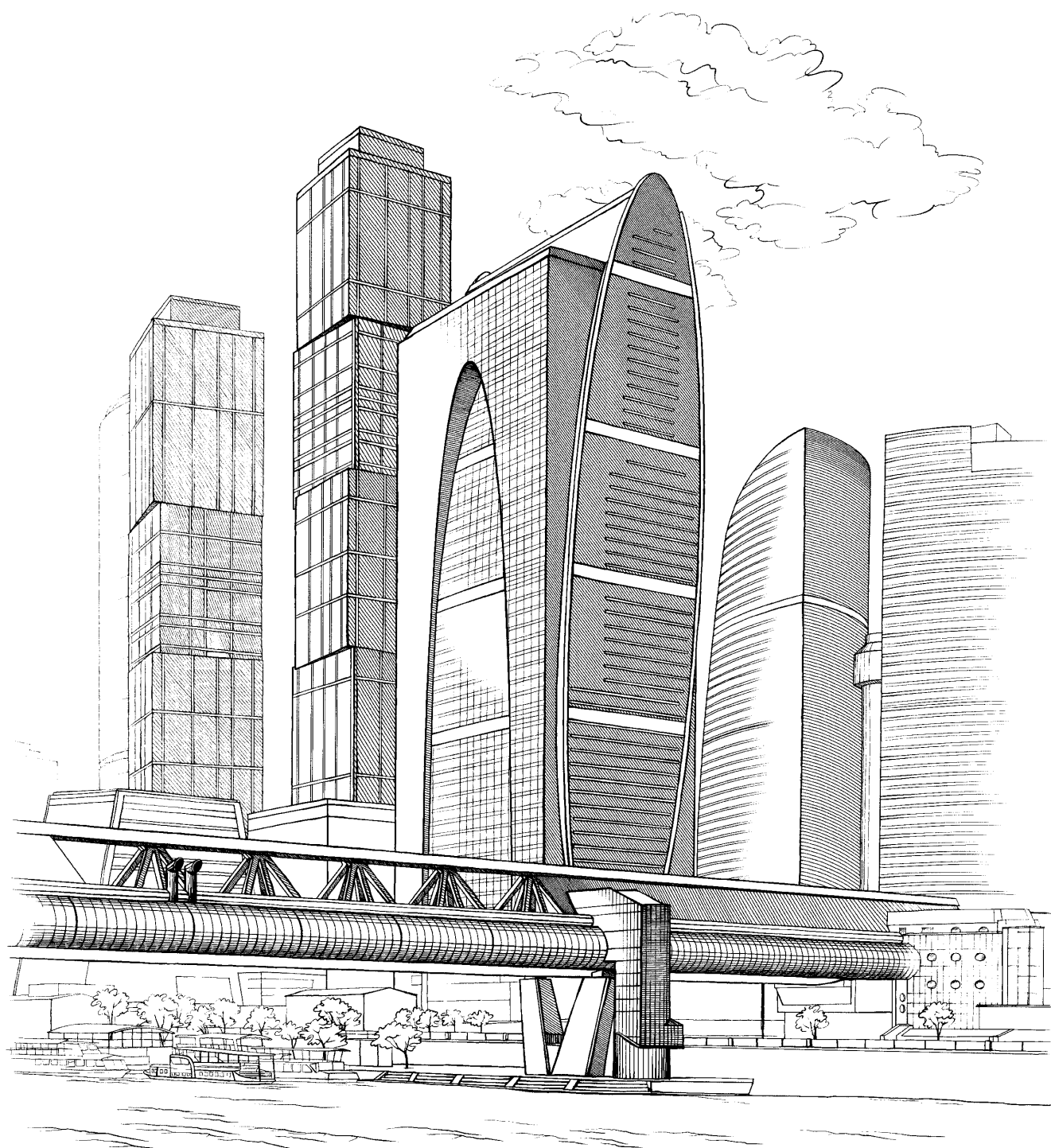
В данный момент большим спросом среди россиян также пользуется недвижимость в Дубае. Есть и традиционно популярные направления — такие, как Испания, Греция, Турция и уже упомянутый Кипр. «Например, в настоящее время мы отмечаем повышенный интерес россиян к турецкой недвижимости после резкого снижения курса турецкой лиры. По нашим оценкам, инвести-

ции в турецкую недвижимость в настоящее время могут принести доход до 100%

за три года», — говорит Алексей Славу-та. «В Турции цены и качество сочетаются оптимально. У них прекрасные недорогие комплексы с хорошей инфраструктурой», — говорит Ирина Могилатова. Также в инвестиционных целях эксперты рекомендуют обратить внимание на Бали и Майами.

«В Дубае есть чем заняться, отдых круглогодичный, лететь недолго, и можно убежать из зимы в лето. Наши клиенты в основном покупают там недвижимость.

Франция, Испания по-прежнему привлекательны, но тут не вал сделок, не тренд — так сложилось исторически, что рано или поздно, достигая определенного уровня благополучия, люди покупают недвижимость в Европе», — говорит Анастасия Могилатова. (дн)



CR

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СКЕПТИКАМ НАЗЛО



Что происходит с офисами, складами и торговыми центрами?

АВТОР:
Яна ВОЛОДИНА

В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ ПРОГНОЗЫ МНОГИХ ЭКСПЕРТОВ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ БЫЛИ НЕ СТОЛЬ ОПТИМИСТИЧНЫ, КАК ХОТЕЛОСЬ БЫ. ОДНАКО 2021 ГОД ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ОБРАТНОЕ: ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ОФИСНЫЙ РЫНОК ПРЕКРАСНО ДЕРЖИТ БАЛАНС, ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОТМЕТИЛАСЬ РЕКОРДАМИ, А СКЛАДСКОЙ СЕГМЕНТ И ВОВСЕ ПЕРЕЖИЛ BELLE EPOQUE.

Главные итоги минувшего года, как заметил первый заместитель генерального директора «Корпорации А. Н.Д.» Дмитрий Москаленко, — все выжили, всем сегментам удалось восстановиться. «В отстающих — торговые объекты, но и они догоняют допандемийные показатели 2019 года», — заметил он. В свою очередь, директор по офисной недвижимости PPF Real Estate Russia Никола Обайдин отметил, что прошлогодние прогнозы скептиков, «хоронивших», к примеру, офисный рынок, не сбылись. «Скорее наоборот: результаты прошлого года превзошли все ожидания», — говорит эксперт.

ОФИСНЫЙ РЕНЕССАНС

Все разговоры о том, что офисы больше не нужны, в 2021 году сошли на нет. Практика показала, что живое общение лучше zoom или других средств виртуальной коммуникации, тем более, когда речь идет о работе проектной команды. И если в 2020 году работодатели сократили рабочие места, после того как разогнали людей по домам на «удаленку», то в 2021 году стали активно возвращать сотрудников в офисы и увеличивать в нем зоны для командного общения, обустривать просторные общественные зоны и увеличивать количество переговорных комнат. Сегодня среди всех сегментов коммерческой недвижимости офисный, как считает Никола Обайдин, является наиболее сбалансированным. «С одной стороны, он восстановился: мы видим высокий спрос и активность девелоперов по строительству новых объектов. Но с другой стороны, рынок осторожен, нет такого безумного ажиотажа, как, например, в складском сегменте. Данная ситуация кажется более адекватной и «здоровой», а атмосфера более благоприятной для заключения крупных сделок. И мы ожидаем, что в 2022 году в офисной недвижимости такие сделки будут, и их будет достаточно много», — прогнозирует он.



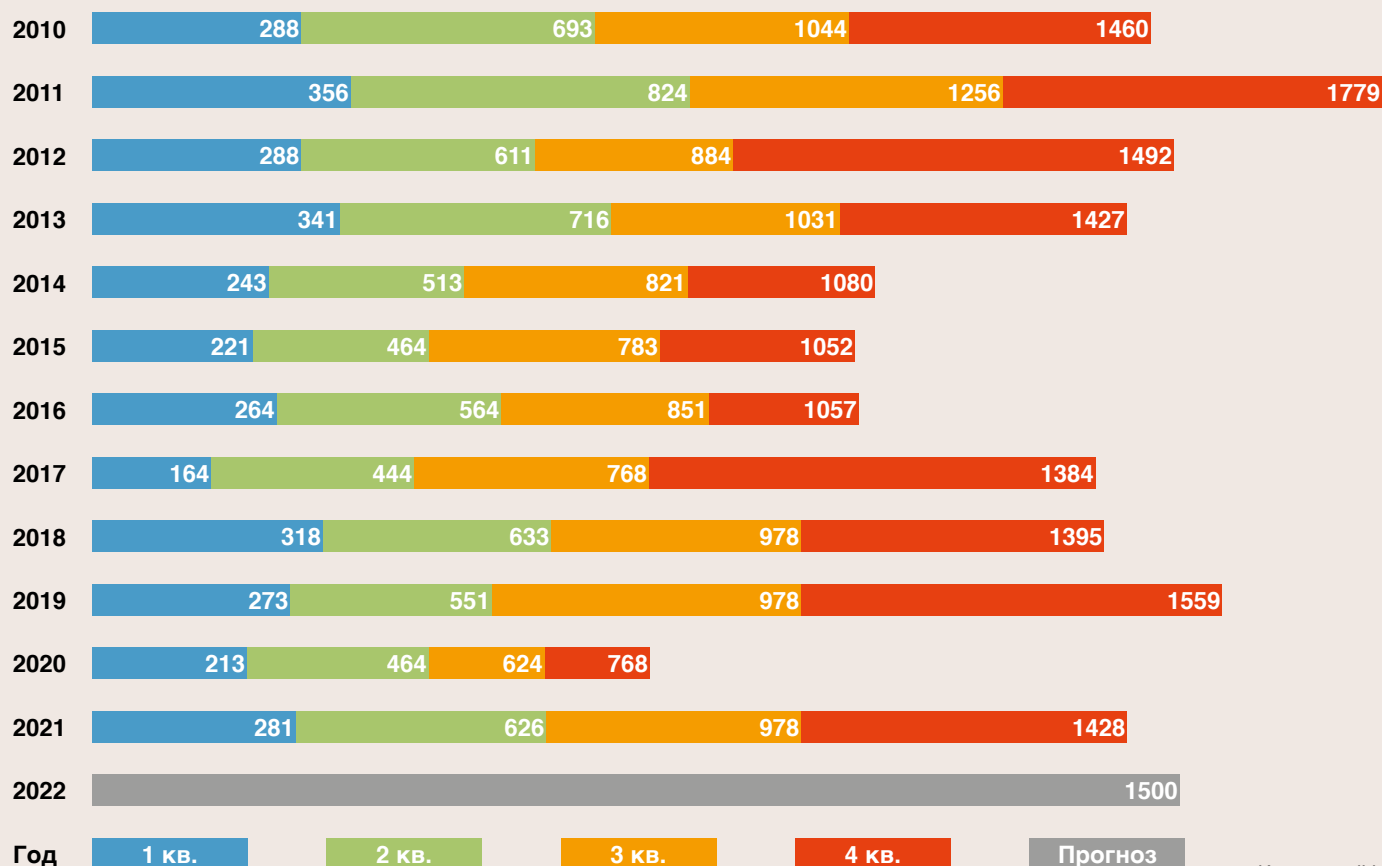
Согласно данным компании JLL, объем нового предложения на офисном рынке Москвы в 2021 году составил 589 тыс. м², что более чем в 2,6 раза превысило показатели предыдущего года и является максимальным значением с 2015 года. Однако из всех новых объектов 2021 года к моменту их ввода в эксплуатацию арендаторам было доступно только около 30% площадей. Доля вакантных помещений в классе А снизилась заметнее всего, на 2,3% — до 10,3%, в классе В+ доля свободных помещений достигла 9%. Беспрецедентный спрос, как рассказали в компании, был зафиксирован в ММДЦ «Москва-Сити», где вакантность сократилась более чем на 8 п.п., до 3,5%. В целом объем спроса возвращается к допандемийному уровню. Директор

департамента исследований Colliers Вероника Лежнева говорит, что это обусловлено стремлением компаний компенсировать экономические потери 2020 года, что требует усиления штата и наращивания мощности и, как следствие, расширения площади. Большой объем спроса на офисы стали формировать маркетплейсы и другие площадки онлайн-торговли, так как доля e-commerce в розничном товарообороте увеличилась на фоне периодических ограничений доступа к офлайн-магазинам. Еще одна тенденция, которую отмечает эксперт, — это рост популярности сервисных офисов и гибких рабочих пространств. «Объем сделок в этом сегменте увеличился в три раза по сравнению с 2020 годом, достигнув 77,4 тыс. м²», — приводит данные Вероника Лежнева.

Руководитель отдела исследований компании JLL Владислав Фадеев, говорит, что в 2021 году объем сделок аренды и купли-продажи на офисном рынке столицы составил 1,43 млн м², что почти в два раза больше результата предыдущего года. Наблюдается активный спрос со стороны крупных IT-компаний, таких как Ozon и «Яндекс», структур Сбера. О том, что темпы восстановления офисного рынка в 2021 году превосходили все ожидания, говорит и старший директор,



Динамика объема спроса на офисном рынке Москвы, тыс. м²



Источник: JLL

руководитель отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова. Как только были сняты жесткие ограничения на работу из офиса, спрос на помещения начал активно расти, компании стали возобновлять проекты по расширению или смене офиса, при этом сфокусировались на классе А. Эксперт отметила, что на фоне роста спроса и сокращения доступных офисов ставки аренды вновь стали расти. По ее словам, средневзвешенная ставка на офисы класса А по итогам года составила 25,8 тыс. руб. за «квадрат» в год, класса В — 17 тыс. руб./м². Средний диапазон запрашиваемой ставки аренды на помещения класса А Прайм находится в диапазоне 37–48 тыс. руб. за 1 м² в год, на другие помещения класса А в пределах Третьего транспортного кольца (ТТК) — 25–45 тыс. руб. за «квадрат» и вне ТТК — 15–30 тыс. Средний диапазон запрашиваемых ставок аренды на помещения класса В в пределах ТТК варьируется от 13 тыс. до 40 тыс. руб. за 1 м² в год и от 6 тыс. до 25 тыс. руб. — за пределами ТТК.

БАЛ АРЕНДОДАТЕЛЯ

Прекрасная эпоха на складском рынке Московского региона длится уже два года. Этот сегмент переживает подъем во многом за счет бума онлайн-торговли. «При этом онлайн- и офлайн-ритейлеры сохраняют позицию основных драйверов спроса на складские помещения. По итогам 2021 года совокупно на них пришлось 62% закрытого объема сделок в Московском регионе», — говорит Вероника Лежнева. Старший директор, руководитель отдела складской и промышленной и недвижимости CBRE Антон Алябьев называет 2021 год «золотым» для складского рынка: сегмент не только продемонстрировал устойчивость в условиях пандемии, но и усилил свои позиции. «К концу года спрос приблизился к 4 млн «квадратов», что в 1,6 раза больше, чем в 2020 году. Годовой объем строительства вырос на 63% и достиг по итогам года 3 млн м²», — аргументирует эксперт.

Правит бал сегодня на складском рынке арендодатель: на фоне дефицита свободных

площадей при сохраняющемся высоком спросе ставки продолжают расти. Вероника Лежнева говорит, что вакантность в складском сегменте Московского региона достигла исторического минимума — 1,1%. Средние арендные ставки на склады, по словам Владислава Фадеева, увеличились до 5,1 тыс. руб. за 1 м² в год (без НДС и операционных расходов), а максимальные годовые арендные ставки для локации А-107 достигли 5,5 тыс. за «квадрат». «Годовой рост арендных ставок превысил 30%. Для built-to-suit проектов девелоперы закладывают дополнительное возможное увеличение себестоимости строительства», — прокомментировал он. Еще одной характеристикой складского рынка, как отмечает Антон Алябьев, является приход новых игроков, что довольно редкое явление. «Складские проекты начали запускать девелоперы из других сегментов, а на рынки Москвы и Петербурга — приходят игроки из других регионов. Кроме того, владельцы земельных участков задумываются об инвестициях в логистику и прорабатывают складские проекты», — перечисляет эксперт и добавляет, что склады — это крайне привлекательный инвестиционный продукт, особенно новые built-to-suit проекты и вторичные объекты в наиболее востребованных субрынках.

Антон Алябьев обращает также внимание на появление нового формата на складском



рынке — фулфилмент-центров. Это огромные высокотехнологичные объекты, отличающиеся от стандартных складов как технологией хранения и обработки, так и техническими характеристиками (высота потолков, повышенная нагрузка на пол, дополнительная система вентиляции и др.). По его словам, к концу 2021 года площадь фулфилмент-центров достигала уже 2 млн м², а к 2024 году — увеличится до 5,5 млн «квадратов». В городской логистике тоже появляются новые форматы — двухэтажный логистический комплекс на территории РНК Парк Медведково, предполагающий возведение Центра обработки данных. Это уже не типовой склад, а пример нового многофункционального объекта. И такие проекты, по мнению эксперта, будут развиваться.

ПОПЫТКА АДАПТАЦИИ

Столичному торговому сегменту пока не удалось восстановиться в полной мере, но при этом в 2021 году был заявлен и установлен



рекорд по объему нового предложения. Согласно данным компании Knight Frank, в 2021 году в Москве было введено 359,6 тыс. м² торговой недвижимости, что не только на 37,4% превысило показатели прошлого года, но и стало рекордным результатом за последние пять лет. Однако показатель обеспеченности жителей Москвы качественными торговыми площадями, по информации компании, составляет 569 «квадратов» на тысячу человек (+6,9%), что позволяет занимать столице среди других российских городов только пятое место, уступив Санкт-Петербургу, Нижнему Новгороду, Екатеринбургу и Самаре.

По итогам 2021 года вакансии в торговых центрах столицы, как отмечают эксперты, увеличилась на 1,9 п.п., до 13,7%. Это связано с оптимизацией торговых точек у ритейлеров из-за негативных последствий пандемии, а также с плановой ротацией и окончанием сроков действия договоров, поскольку цикл арендных контрактов в ТЦ подошел к концу. Уровень же вакансии

в большинстве объектов, открытых в 2021 году, в среднем составляет 23,2%, за исключением ТРЦ «Павелецкая Плаза», в котором не занято арендаторами только 15% площадей. Максимальные же ставки аренды на рынке по-прежнему зафиксированы на помещения в зоне фуд-корта и для «островной» торговли в объектах с высоким трафиком — 120 тыс. руб. за 1 м² в год.

Поскольку доля онлайн-торговли в 2021 году продолжила увеличиваться, то теперь для удержания интереса покупателей к офлайн-магазинам ритейлерам приходится, по словам Вероники Лежневой, уделять большее внимание изучению и улучшению клиентского опыта, адаптировать концепции под новые предпочтения потребителей, а также расширять предложение качественного досуга. Региональный директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Еврениа Хакбердиева говорит, что девелоперы еще не готовы заходить в крупные проекты с длинными сроками окупаемости, но по мере восстановления рынка их интерес сместится

в сторону качественных торговых объектов разных форматов — ТПУ, комьюнити-центров, региональных моллов.

Что касается экспансии международных брендов на московский рынок, то она остается сдержанной. За год, по информации Colliers, появилось 19 новых брендов, большинство из которых занимают ценовой сегмент «выше среднего». Иностранные ритейлеры стали больше интересоваться аутлетами, в связи

с сохраняющимися ограничениями на поездки за рубеж. В прошлом году в Москве открылись первые аутлеты премиальных марок Dolce&Gabbana, Ralph Lauren, Salvatore Ferragamo на площадях «Архангельское Аутлет».

Сегмент стрит-ритейла, как и весь ритейл в целом, продемонстрировал гибкость и адаптивность в период пандемии, но это не помогло ему восстановиться полностью. Доля свободных площадей сохраняется здесь на высоком уровне с середины 2020 года и на текущий момент, по словам руководителя направления стрит-ритейла CBRE в Москве Юлии Назаровой, достигает 16,4% (+1,83% за год). Эксперт связывает рост вакансии с закрытием операторов, ориентированных на туристический трафик, несетевых ритейлеров и программой



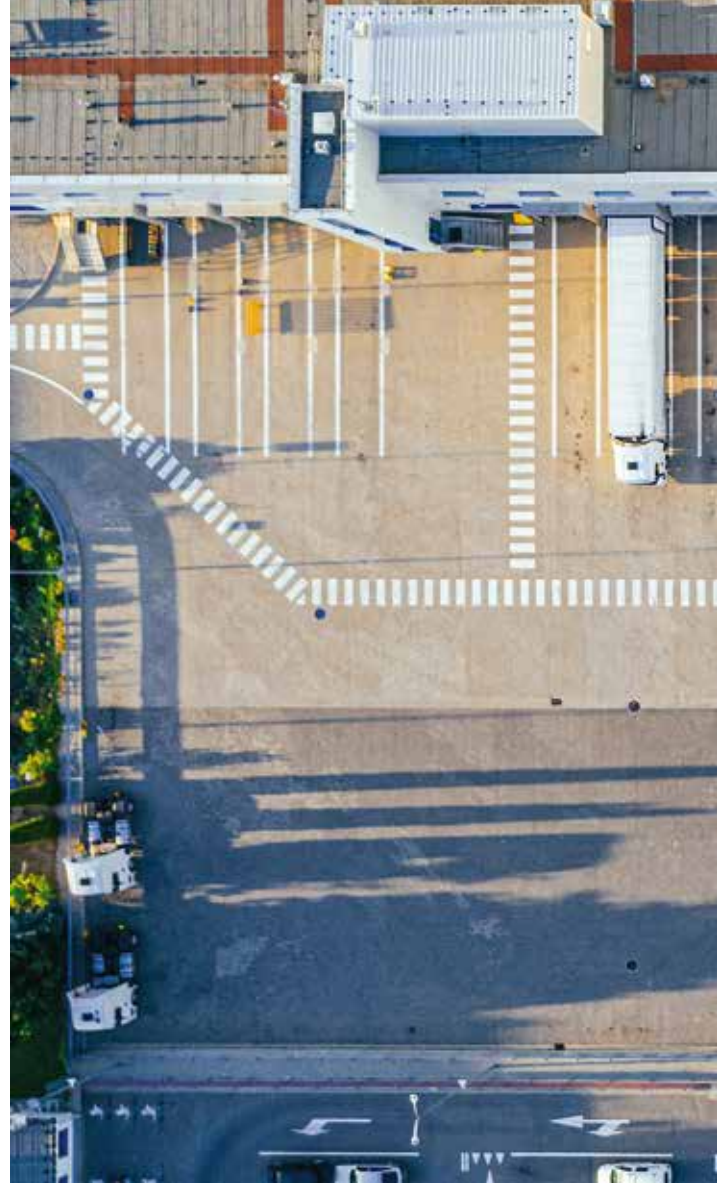
Основные показатели рынка торговой недвижимости Москвы

Основные показатели	Значение
Общее предложение действующих объектов (площадь общая/арендопригодная), млн м²	14,24/7,20
Введено в эксплуатацию в 2021 г. (площадь общая/арендопригодная), тыс. м²	654,2/359,6
Планируется к вводу в эксплуатацию до конца 2022 г. (площадь общая/арендопригодная), тыс. м²	≈772,6/≈393,6
Доля вакантных площадей, %	13,7%
	(+1,9 п.п.)**
Обеспеченность жителей Москвы качественными торговыми площадями, м²/1 тыс. жителей	569
Условия аренды в торговых центрах Москвы:	
Торговая галерея, руб./м²/год	0–170 000
Якорные арендаторы, руб./м²/год	3 000–45 000
Операционные расходы:	
Торговая галерея, руб./м²/год	6 000–15 000
Якорные арендаторы, руб./м²/год	1 500–3 000

Источник: KnightFrankResearch

оптимизации банков. Предложение выросло также за счет того, что крупные компании стали делить помещения на более мелкие (как делением на отдельные лоты, так и формированием секций в составе одного помещения). Такие лоты сдаются в аренду мини-кофейням, цветочным салонам и другим небольшим операторам. «В целом по рынку мы видим большую ротацию и большое количество свободных помещений. Последний раз я наблюдал такую же ситуацию в 2007 году. Но тогда ротация была по принципу «выживает тот, кто больше платит», сейчас причиной ротации стало то, что аренда стала занимать большую часть выручки», — делится своими наблюдениями Дмитрий Москаленко.

Структура открытий в 2021 году осталась прежней: лидируют рестораны, операторы профиля «красота и здоровье» и fashion-ритейлеры. На ресторанный сегмент, как говорит Юлия Назарова, приходится 45% открытий. Самыми востребованными улицами у рестораторов остаются Маросейка, Пятницкая, Покровка (30% всех открытий). При этом, если на улицах Тверская и Тверская-Ямская сохранилась самая высокая вакансия по итогам года, то на улицах Покровка,



Большая Дмитровка, Маросейка и Патриаршие пруды доля свободных помещений за год снизилась до 6–7%. В 2022 году, по прогнозам эксперта, рестораны и кафе по-прежнему будут формировать основной спрос, поляризация улиц сохранится, а значительного сокращения вакансии не произойдет.

БЕЗ КОФЕЙНОЙ ГУЩИ

В торговых центрах Москвы эксперты ожидают снижения вакансии в 2022 году до 12–13%, при этом арендные ставки останутся без изменений. Объем ввода нового предложения в текущем году составит, по данным Knight Frank, 448,2 тыс. м², что на 24,7% превысит показатели 2021 года, а значит, обновит шестилетний рекорд. Трендом на ближайшие пять лет станет развитие инфраструктуры рядом со станциями Московских центральных диаметров (МЦД). По словам Евгении Хакбердиевой, под строительство уже рассматриваются площадки на Заречной улице, около станций МЦД «Крекин-но», «Дмитровская», «Бутово», «Очаково» и др. «В торговых центрах укрепится тренд



на многофункциональность, учитывающий запросы и на коворкинги, и на общественные зоны. В 2022 году основное развитие торговой недвижимости будет сосредоточено вокруг сложившихся бизнес-локаций», — считает Дмитрий Москаленко.

Как показало время, офлайн и онлайн могут существовать вполне гармонично. Более того, торговые центры, по мнению директора, руководителя направления аренды торговых помещений CBRE Надежды Цветковой, останутся каналом продвижения e-commerce, став центром формирования клиентского опыта и местом демонстрации сильных сторон бренда. «Торговые центры уходят от имиджа закрытой коробки со стандартным набором арендаторов. Все большее внимание уделяется зонам отдыха, развлекательной составляющей, расширяется пул арендаторов, характеризующихся регулярным помещением (фермерские продуктовые лавки, операторы сферы услуг, пункты выдачи, спортивный досуг, офисная функция, образование)», — перечисляет эксперт.

На рынке офисной недвижимости в 2022 году игроки рынка ожидают рост. В компании

К концу 2021 года спрос на склады приблизился к 4 млн м², что в 1,6 раза больше, чем в 2020-м. Годовой объем нового строительства вырос на 63% (до 3 млн м²)

Colliers прогнозируют ввод в текущем году более 800 тыс. м² офисной недвижимости, а в 2023-м показатель приблизится к 1 млн «квадратов». «Прошлый год закончился на позитивной ноте: объем сделок побил рекорд всех последних лет, на рынке сформировался значительный запас спроса, которого хватит и на текущий год. При этом объем предложения качественных офисов ограничен: при общей вакансии по рынку около 9% больших площадей в высококачественных проектах практически нет. Ввод таких объектов ожидается незначительным. Как следствие, мы можем спрогнозировать дальнейшее снижение вакансии и рост арендных ставок», — добавляет Никола Обайдин.

Старший директор, руководитель отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова

согласна с тем, что в 2022 году спрос продолжит увеличиваться, при этом транзакционная активность будет ограничена доступным предложением, доля свободных площадей будет сокращаться. В 2022–2024 годах объем сделок может достигать 2 млн «квадратов» в случае реализации крупных сделок, в частности, в сегменте BTS-проектов. Однако, по мнению международного партнера, руководителя департамента офисной недвижимости Cushman & Wakefield Натальи Никитиной, в 2022 году потенциальным арендаторам крупных офисных площадей необходимо будет задумываться о нестандартных решениях. «50% существующего стока класса А введено более 10 лет назад. Эти площади морально устарели, а качественные новые объекты уходят с рынка еще до завершения строительства. Скорость принятия решений становится важным фактором в борьбе за лучшие пространства на рынке», — говорит она.

Несмотря на существенный ввод складских помещений, ожидаемый в 2022 году (1,2 млн м²), спрос продолжит опережать предложение, и, как следствие, уровень вакантности продемонстрирует незначительное снижение (до 0,9%), а ставки — рост, считают в компании Colliers.

«Высокая доля будущего ввода — проекты, реализуемые для конечного пользователя по схеме built-to-suit, что будет ограничивать возможности для новой спекулятивной аренды. Серьезный спрос на небольшие складские площади предъявляют игроки e-commerce

К концу 2021 года спрос на склады приблизился к 4 млн м², что в 1,6 раза больше, чем в 2020-м. Годовой объем нового строительства вырос на 63% (до 3 млн м²)

сегмента — помимо классических крупноформатных распределительных центров также требуется большое число дарксторов, под размещение которых площадок даже в Москве представлено немного. На фоне такого острого дефицита свободных складских площадей в пределах «старой» Москвы и роста ставок аренды вероятно усиление тренда на перепрофилирование коммерческих пространств в пределах столицы под склады», — резюмирует Вероника Лежнева. 





ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕРРИТОРИЯ РАВЕНСТВА

Российские регионы догоняют столицу по объемам вложений в зарубежную недвижимость

АВТОР

Анастасия
НИКИТИНА
(Tranio.ru)





ДОЛЯ СТОЛИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ИНТЕРЕСУЮЩИХСЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ЗА ГРАНИЦЕЙ, ПРОДОЛЖАЕТ УМЕНЬШАТЬСЯ ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД, УСТУПАЯ МЕСТО ПОКУПАТЕЛЯМ ИЗ РЕГИОНОВ. К ТАКИМ ВЫВОДАМ ПРИШЛИ ЭКСПЕРТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БРОКЕРА НЕДВИЖИМОСТИ TRANIO, ПРОАНАЛИЗИРОВАВ СВОЮ СТАТИСТИКУ ПРОШЛОГОДНИХ ЗАЯВОК НА ПОКУПКУ РОССИЯНАМИ ЖИЛЬЯ ЗА РУБЕЖОМ.

При этом в целом интерес россиян к зарубежной недвижимости растет: количество заявок на нее выросло на 8% по сравнению с 2020 годом и на 19% по сравнению с 2019-м. Самой популярной страной среди как московских, так и региональных инвесторов остается Испания. Однако в 2021 году интерес к Греции, Черногории и Германии вырос в два раза.

ЖИТЕЛИ СТОЛИЦЫ СДАЮТ ПОЗИЦИИ

Интерес регионов к зарубежной недвижимости растет: в этом году уровень диверсификации клиентов Tranio по регионам России выше, чем в прошлых годах. В то же время доля заявок из Москвы снижается с каждым годом. В 2018 году она составляла более 50%, а в 2021-м опустилась до 41%. Вместе с Московской областью доля столичных инвесторов составляет чуть выше 43%.

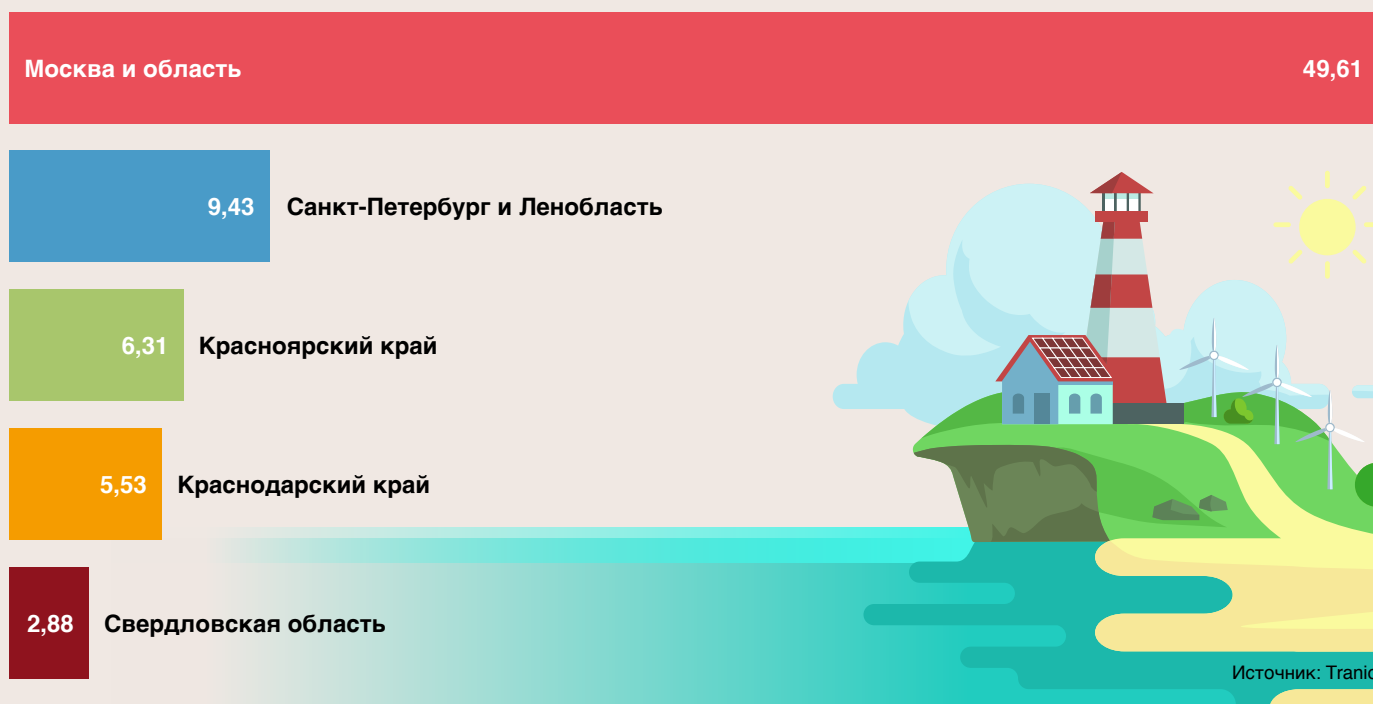
После Москвы большинство клиентов в 2021 году были из Санкт-Петербурга, Красноярского края и Краснодарского. Сильнее всего за последний год выросло количество заявок из Ростовской области (+100%), Калининградской области (+71%) и Пермского края (+67%).

При этом снизилось количество запросов из Ставропольского края (–44%), Новосибирской области (–31%) и Самарской области (–28%).

НАШ ГРЕЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС

Испания каждый год становится самой привлекательной страной для россиян. На втором месте находится Греция, интерес к которой вырос более чем в два раза за последний год. Одной из причин этого может являться тот факт, что в сентябре прошлого года в Греции вышел новый миграционный закон 4825/2021, который впервые ввел юридическое понятие

Топ-5 российских регионов по интересу к зарубежной недвижимости, %



digital nomad — «цифровой кочевник». Согласно закону, Греция предоставляет национальную визу на 12 месяцев гражданам, которые работают самостоятельно, или наемным работникам, которые сотрудничают с работодателями и клиентами за пределами Греции в удаленном режиме. С визой «цифрового кочевника» можно оформить временный вид на жительство в Греции. Чтобы получить Digital Nomad Visa, необходимо подтвердить ежемесячный доход на банковском счете более €3500 после уплаты налогов в своей стране и предоставить информацию об источнике средств: трудовой договор с одним или несколькими работодателями на срок, охватывающий период визы, или информацию о собственном предприятии.

Еще больше увеличилось в прошлом году количество заявок по Черногории и Германии, которые заняли третье и четвертое места соответственно. В 2021-м недвижимостью в Черногории интересовались на 134% больше, а в Германии — на 153%. Кроме них, в топе самых популярных среди россиян рынков недвижимости находятся Италия, Франция и Турция. Также по сравнению с прошлым годом вырос интерес к Португалии (+127%) и Хорватии (+88%).

При этом по сравнению с 2020 годом снизилось количество заявок на недвижимость в США. Если в прошлом году американская недвижимость была вторым по популярности вариантом в большинстве регионов, то в 2021 году она опустилась на восьмое место. Единственный город, в котором инвесторы прежде всего интересуются недвижимостью США, — это Нижний Новгород. На втором месте у нижегородцев — Италия и Испания. Самарцы планируют покупку жилья в Греции, Италии и Франции. Калининградцы в этом году больше всего заявок оставили по Германии.

СЕВЕР И ЮГ ТЕСНЯТ ЦЕНТР

В 2021 году вырос медианный бюджет заявок из Красноярского и Краснодарского краев: он составил €300 тыс. В обоих регионах медианный бюджет увеличивался с каждым годом. Для сравнения: медианный бюджет москвичей в этом году составил €297 500.

И краснодарцев, и красноярцев больше всего привлекает Испания. Также краснодарцы смотрят в сторону других теплых стран: Греции и Турции. А в Красноярске помимо Испании лидируют США и Португалия.



В целом размер бюджета зависит от премиальной страны покупки. Например, медианный бюджет для недвижимости в Испании и Греции — €250 тыс. В Черногории и Турции цены уже ниже, и медианный бюджет составляет €150 тыс. и 100 тыс. соответственно. В то же время для недвижимости в США, Франции и Италии медианное значение бюджета россиян — €500 тыс.

Наиболее высокие медианные бюджеты у россиян, планирующих покупку недвижимости в Швейцарии (€3 млн в Монако (€2,5 млн и на Мальте (€1,2 млн).

А ВЫ С КАКОЙ ЦЕЛЬЮ СПРАШИВАЕТЕ?

Рассматривая инвестиционные возможности россиян, аналитики Tranio ранее нашли ответ на вопрос: «С какой целью наши соотечественники интересуются недвижимостью в Европе?» Так, по мнению респондентов девятого ежегодного опроса, проведенного брокером в прошлом году среди 414 экспертов из 35 стран, самые популярные мотивы русскоязычных инвесторов — стать резидентом зарубежной страны, сохранить или приумножить капитал.



В частности, почти половина участников опроса (48%) Tranio считают, что в 2020 году жители России 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 Tranio 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



**Марина
ФИЛИЧКИНА,**
директор
по продажам
международного
брокера
недвижимости
Trianio:

«Россияне входят в число одних из самых активных покупателей жилья в Испании, в основном в сегменте курортной недвижимости. И хотя сейчас количество сделок снизилось из-за невозможности попасть в страну, наши клиенты по-прежнему рассматривают покупку испанской недвижимости, когда границы откроются. Рост интереса региональных клиентов мы наблюдаем уже не первый год».

Франции, поэтому уже сейчас наращивают там деловую и личную активность, которая облегчит оформление резидентства в будущем».

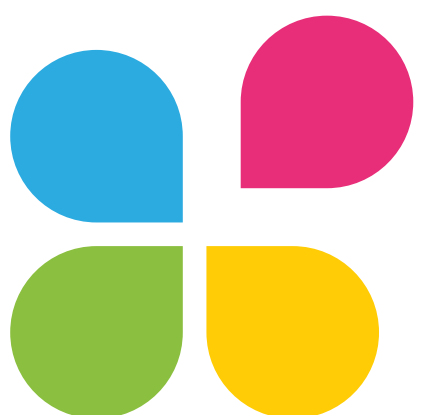
В свою очередь от проектов простого арендного бизнеса инвесторы из России ожидают доходность порядка 5% годовых. Между тем всего два года назад средняя ожидаемая доходность составляла 6,7%.

Ни в одной стране россияне 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». (PH)





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



ROTTERDAM
жилой комплекс

Европейские привычки МОСКОВСКОГО ЖК



+7 (495) 995-888-0

<https://fsk.ru/rotterdam>