

Forbes | REAL ESTATE

ЯНВАРЬ 2022



WEST TOWER

ИСТОРИЯ О СОЧЕТАНИЯХ,
КОТОРЫЕ ФОРМИРУЮТ СТИЛЬ
ЖИЗНИ В СТОЛИЦЕ

*WEST TOWER



ПОДРОБНЕЕ НА САЙТЕ

АМИНЬЕВСКОЕ ШОССЕ, Д. 6



ПРИВАТНЫЙ
ПАРК



ПРЕМИАЛЬНЫЙ
СЕРВИС



ОТДЕЛКА
WHITE BOX



ДОМ СДАН

Подробнее



на сайте



LEGACY

РЕКЛАМА



НОВАЯ КЛАССИКА НА МИЧУРИНСКОМ

Разнообразие форматов для создания собственного семейного наследия

 Мичуринский, 30Б

TASHIR ESTATE

*Легаси

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте legacydom.ru



ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ПРАЙМ ПАРК». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. EUROPEAN PROPERTY AWARDS — ЕВРОПЕЙСКИЕ НАГРАДЫ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ARCHITECTURE — АРХИТЕКТУРА, DEVELOPMENT — СТРОИТЕЛЬСТВО, INTERIOR DESIGN — ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА, AWARD WINNER. — ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ. Реклама.



КВАРТИРЫ С ПАНОРАМНЫМ ВИДОМ от 499 000 руб/м²

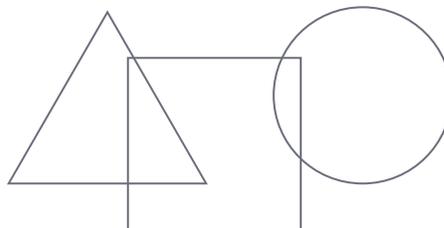
СЕМЕЙНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ ПРЕМИУМ-КЛАССА

Ленинградский пр-т, 37
primepark.ru

495 241-52-15



СОДЕРЖАНИЕ



■ НАСТОЯЩЕЕ БУДУЩЕЕ: ИТОГИ ПРЕМИИ URBAN AWARDS — 2021	10
■ КАК МЕНЯЕТСЯ ГОРОДСКАЯ СРЕДА: ИНТЕРВЬЮ С АНДРЕЕМ БОЧКАРЕВЫМ	12
■ ОЛЬГА ХАСАНОВА: «URBAN AWARDS — ЭТО И ЕСТЬ ОБЩЕПРИЗНАННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ»	16
■ СВОИ ЛЮДИ: КАК УРБАНИСТИКА МОЖЕТ СГЛАДИТЬ НЕРАВЕНСТВО	20
■ ИНДЕКС КАЧЕСТВА: ТОП-70 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ СО ВСЕЙ РОССИИ	26
■ ЦЕНОВОЙ ПЕРЕВОРОТ	32
■ СЕРЕБРЯНЫЙ ДОМ: КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ РЕАГИРУЮТ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ТРЕНД	36



СТР. **40**
■ НАСТУПАЮТ МОСКВЕ
НА ПЯТКИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЖК
СО СТОЛИЧНЫМИ АМБИЦИЯМИ



I

N

G

R



МЕНЯЕТ
ВСЁ

ПАО «Инград»
Инвестиционно-строительная компания,
г. Москва, ул. Краснопролетарская, д.2, к.4.
+7 (495) 185-05-97

INGRAD.RU

A

D

Реклама



■ ТОП-20 ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ОБЪЕМУ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	44
■ РЕАКЦИЯ РЫНКА: ДЕВЕЛОПЕРЫ И БАНКИРЫ О НОВЫХ МЕХАНИЗМАХ РАБОТЫ	46
■ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВ: «У НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПРОСТО НЕТ ШАНСОВ РАБОТАТЬ НА ЭТОМ РЫНКЕ»	50
■ САМЫЕ ПРОГРЕССИВНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ	52
■ ЭСТЕТИКА & ЭКОНОМИКА: ЗАЧЕМ СКЛАДАМ КРАСОТА, А ОФИСАМ ЭМОЦИИ	54
■ НОВЫЙ МИКС: КАК МЕНЯЮТСЯ ТОРГОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА	60
■ ГИБКИЕ ГРАНИ ПОСТКОВИДНЫХ ОФИСОВ	64
■ ВИДЫ НА НОМЕР: БАРЬЕРЫ И СТИМУЛЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЛИ	66
■ НА СВЕЖЕМ ВОЗДУХЕ: ЗАЧЕМ КРУПНЫМ ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРОЕКТЫ ИЖС	72
■ ЧЕГО ХОЧЕТ ЭЛИТА	74



СТР. **68**

■ **ФОРМАТ ДЛЯ ЖИЗНИ:
ЧТО ВОСТРЕБОВАНО НА РЫНКЕ
ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ**

20 ЛЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

5 млн м²

портфель
проектов

100 000

реализованных
квартир

Коллекция жилых проектов «ИНТЕКО»



garden-west.ru



WEST ^wG GARDEN

Москва, ул. Минская, 1
Эко-проект бизнес-класса на западе
Москвы. Топ-7 жилых комплексов
с самым большим собственным парком



vrubel4.ru



ВРУБЕЛЯ 4

Москва, ул. Врубеля, 4
Знаковый архитектурный проект в стиле
московский модерн, расположенный
в уникальном месте в районе Сокол,
напротив поселка художников



westerdam.ru



ВЕСТЕРДАМ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Москва, Аминьевское шоссе, 4
Комфорт-класс в границе с яблоневым
садом, в 5 минутах от метро
«Аминьевская»



sadkvartal.ru



САДОВЬЕ КВАРТАЛЫ

Москва, ул. Усачева, 11
Легендарные кварталы в Хамовниках.
Клубные дома премиум- класса,
инновационная частная школа при МГИМО



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ НА СТАРТЕ 2022 ГОДА — КАКОЙ ОН? ОТВЕТом НА ЭТОТ ВОПРОС МОЖЕТ СЛУЖИТЬ МНОЖЕСТВО ПРИЛАГАТЕЛЬНЫХ: НЕОЖИДАННЫЙ, СЛОЖНЫЙ, ВОЛАТИЛЬНЫЙ, РЕВОЛЮЦИОННЫЙ, МЕНЯЮЩИЙСЯ... НО, НАВЕРНОЕ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО ОН ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ. НЕСЛУЧАЙНО ОДИН ИЗ ГЕРОЕВ НАШЕГО ВЫПУСКА УТВЕРЖДАЕТ: НЕПРОФЕССИОНАЛЫ — ЛЮДИ, КОМПАНИИ, ЦЕЛЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ — БОЛЬШЕ НЕ ВПИСЫВАЮТСЯ В СОВРЕМЕННЫЕ РЫНОЧНЫЕ РЕАЛИИ.

Н о что такое — быть профессионалом? Это значит хорошо знать прошлое своей отрасли, ведь именно на его плечах стоит будущее. Это значит до мельчайших деталей разбираться в настоящем — иначе в мире сверхконкуренции можно с легкостью вылететь на бизнес-обочину и потом так и не суметь вернуться в игру. Это значит уже сегодня создавать мощный технологический, урбанистический, интеллектуальный, социальный задел, ведь, как известно, нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее! Словом, быть профессионалом сложно и во всех смыслах затратно, но лидеры, трендсеттеры, пионеры, другого пути у вас нет. Ведь не только друг с другом, но и с клиентами — покупателями, арендаторами, инвесторами — вам предстоит говорить на все более и более сложном языке цифровой реальности и ESG-повестки.

Выпуск приложения Forbes Real Estate — как раз о недавнем прошлом, бурном настоящем и проросшем будущем сферы недвижимости. Как мы жили и строили всего 10–15 лет назад? Когда для современного рынка недвижимости стали так важны понятия «серебряная экономика» и «экосистема жилого комплекса»? Почему мощные девелоперские компании вдруг захотели осваивать принципиально новые для себя сегменты? Почему большие и длинные деньги идут в гостиницы, а арендаторы складов готовы платить за их красоту? Ответы — на следующих страницах.

ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА «НЕДВИЖИМОСТЬ» РАДИОСТАНЦИИ BUSINESS FM,
ПРИГЛАШЕННЫЙ ШЕФ-РЕДАКТОР FORBES REAL ESTATE

ИЗДАТЕЛЬ: АО «АС РУС МЕДИА»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР:

ЭЛЬМАР МУРТАЗАЕВ

**ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО
ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЧЕСКИМ**

ВОПРОСАМ:

МАРИНА МАТЫЦИНА

НАД ПРОЕКТОМ РАБОТАЛИ:

ШЕФ-РЕДАКТОР: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

АРТ-ДИРЕКТОР: ДАРИЯ КОЛЬЧЕНКО

ТЕКСТЫ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК, НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА,

МАРИЯ СКУБИЦКАЯ, ЛЮДМИЛА ЧИЧЕРОВА, ИРИНА МАЛЮКОВА, УЛЬЯНА
МОРОЗОВА, АЛЕКСАНДР ГОЛОВИН

ФОТОРЕДАКТОР: МАРИЯ ВОЛКОВА

КОРРЕКТОР: ИРИНА БОРИСОВА

ДОПЕЧАТНАЯ ПОДГОТОВКА: СЕРГЕЙ ЦИМАН

ПРОВЕРКА РЕКЛАМНЫХ МАКЕТОВ: АНАСТАСИЯ БЕЗДЕНЕЖНЫХ

ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ: ЮЛИЯ ЛУКУНИНА

БЛАГОДАРИМ **URBAN AWARDS** ЗА ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦВЫПУСКА

РЕКЛАМА И СПЕЦПРОЕКТЫ:

ЕКАТЕРИНА БУХТИЯРОВА, **ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ FORBES И NBR**,
bukhtiyarova@forbes.ru

ИВАН ПОТОПАХИН, **РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЙ
НЕДВИЖИМОСТИ И ТЭК**, potopakhin@forbes.ru

ИРИНА ТЕЛИЦЫНА, **ДИРЕКТОР ПО СПЕЦПРОЕКТАМ**,
telitsyna@forbes.ru

АННА ИОНОВА, **ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО СПЕЦПРОЕКТАМ**,
ionova@forbes.ru

ТИРАЖ: 90 000 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ОТПЕЧАТАНО: ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ,
143405, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, КРАСНОГОРСКИЙ Р-Н, П/О КРАСНОГОРСК-5,
ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ, 4-Й КМ

МАЛАЯ БРОННАЯ 15

Реклама

МАЛАЯ БРОННАЯ 15

ОБРАЗЦОВЫЙ ДОМ

В продаже две квартиры
с авторской отделкой
и безупречный пентхаус.

Строительство завершено.

Девелопер проекта R4S Group.
www.malaya-bronnaya15.ru



THE PATRICKS

THE PATRICKS

BRANDNEW. LUXURY. TEN*

Исторический дом.
Ультрасовременное наполнение.
Самое сердце Патриарших.

Девелопер проекта R4S Group.
Информация по запросу:
reserve@thepatricks.moscow



*Совершенно новые. Шикарные. Десять.



URBAN AWARDS – 2021:

настоящее будущее

КАК УТВЕРЖДАЕТ ОСНОВОПОЛОЖНИК КИБЕРПАНКА УИЛЬЯМ ГИБСОН, БУДУЩЕЕ УЖЕ ЗДЕСЬ, ПРОСТО ОНО ЕЩЕ НЕРАВНОМЕРНО РАСПРЕДЕЛЕНО. УЧАСТНИКИ И ГОСТИ ОЧЕРЕДНОГО, 13-ГО ПО СЧЕТУ ТОРЖЕСТВЕННОГО ФИНАЛА МОСКОВСКОЙ ПРЕМИИ URBAN AWARDS, НИЧУТЬ НЕ ЛУКАВЯ, МОГЛИ БЫ ПОДПИСАТЬСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ ВЕЛИКОГО ФАНТАСТА.

Конечно, «неравномерно распределено», потому что все ведущие игроки рынка в этот вечер 24 ноября были только в одном месте — в концертном комплексе La’Pino Hall. И конечно, «уже здесь», потому что проекты, которые задумываются и строятся в Москве и Подмосковье сегодня, определяют ключевые тренды завтрашнего развития городской среды, загородных направлений и всего столичного региона в целом.

Словосочетание «Город будущего» организаторы Urban Awards — 2021 выбрали и лейтмотивом всей премии, и слоганом заключительного вечера. «Будущее — тема нашей сегодняшней встречи. Ведь именно вы создаете ближайшее будущее — благодаря проектам, которым предстоит быть востребованными через два-три года. И именно от ваших ярких идей зависит то, как мы будем жить через 10–20 лет», — отметила **гендиректор оргкомитета премии Urban Awards Ольга Хасанова**, открывая церемонию награждения победителей. В этот момент аплодисментами, кажется, готовы были разразиться даже ИИ-участники торжества — роботы, больше всего напоминающие небольших собачек.

В каждом проекте — победителе этого года, будь то апарт-комплекс Hill8, ЖК «Life-Варшавская», дом «Лаврушинский» или жилой квартал «Событие», можно увидеть черты городов будущего. Каждая компания-триумфатор — будь то собравшие целую коллекцию наград маститые «Эталон»,

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ

Основные номинации

НОМИНАЦИЯ	ПРОЕКТ	ДЕВЕЛОПЕР
■ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА КОМФОРТ-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК «LIFE-ВАРШАВСКАЯ», 1-Й ЭТАП	ГК «ПИОНЕР»
▲ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА КОМФОРТ-КЛАССА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	KASKAD PARK 2	KASKAD FAMILY
● ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК «LIFE-ВАРШАВСКАЯ», 3-Й ЭТАП	ГК «ПИОНЕР»
■ ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	МИКРОГОРОД «В ЛЕСУ»	ПРОГОРОД
▲ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	ГОРОДСКОЙ КВАРТАЛ «РИВЕР ПАРК», ФАЗА 2, КОРП. 1.2	AEON CORPORATION СОВМЕСТНО С «ФЕРРО-СТРОЙ»
● ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «СОБЫТИЕ»	ДОНСТРОЙ
■ ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	МИНИПОЛИС «8 КЛЕНОВ»	ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА «СИТИ-XXI ВЕК»
▲ ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК MOD	MR GROUP
● ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЭЛИТ-КЛАССА МОСКВЫ	ДОМ «ЛАВРУШИНСКИЙ»	SMINEX
■ ЛУЧШИЙ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	WELLTON GOLD	КОНЦЕРН «КРОСТ»
ЛУЧШИЙ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ	SLAVA	MR GROUP, ПРОГОРОД (ГРУППА ВЭБ.ФФ)
● ЛУЧШИЙ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ ЭЛИТ-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК «КАМЕРГЕР»	ENGENO DEVELOPMENT
■ ЛУЧШИЙ КЛУБНЫЙ ДОМ МОСКВЫ	ЖК «КАМЕРГЕР»	ENGENO DEVELOPMENT
▲ ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НОВОЙ МОСКВЫ	HOMECITY	PPF REAL ESTATE RUSSIA
● ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ НЕБОСКРЕБ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	FILICITY	MR GROUP
■ ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ НЕБОСКРЕБ ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ	PRIME PARK	OPTIMA DEVELOPMENT
▲ ЛУЧШИЙ МАЛОЭТАЖНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	KASKAD PARK 2	KASKAD FAMILY
● КОМПЛЕКС ГОДА С ЛУЧШЕЙ АРХИТЕКТУРОЙ	АПАРТ-КОМПЛЕКС HILL8	СИТИ XXI ВЕК
■ ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ	ЖК «СИМВОЛ»	ДОНСТРОЙ
▲ ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	ЖК «ИСПАНСКИЕ КВАРТАЛЫ»	ГК «A101»
● ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ И БЛАГОУСТРОЙСТВА	ЖК «СКАЗКА», 1-Й ЭТАП	МАГИ
■ САМЫЙ ИНВЕСТИЦИОННО-ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ	ЖК HIDE	MR GROUP
▲ ЛУЧШЕЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО РОССИИ	МФК «НАСЛЕДИЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ RAUM GROUP
● ИННОВАЦИЯ ГОДА	ЭКОСИСТЕМА «МЕТР КВАДРАТНЫЙ»	

Профессиональные награды

● ПЕРСОНА ГОДА	ПРЕЗИДЕНТ ГК «КОРТРОС» ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ
● ДЕВЕЛОПЕР ГОДА	MR GROUP
● GRAND PRIX	ЖК WELLTON GOLD (КОНЦЕРН «КРОСТ»)
● ЛУЧШАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	PRIME PARK MANAGEMENT
● ЛУЧШЕЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПО ПРОДАЖЕ НОВОСТРОЕК	МЕТРИУМ



Внеконкурсные награды

	КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК «МИХАЛКОВСКИЙ»	РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ
	КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	ЗАРЕЧНЫЙ КВАРТАЛ	IKON DEVELOPMENT
	АПАРТ-КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	N'ICE LOFT	COLDY
	■ ПРЕМЬЕРА ГОДА КОНЦЕПТУАЛЬНО НОВЫЙ КОРПУС ПРОЕКТА	ГОРОДСКОЙ КВАРТАЛ «РИВЕР ПАРК», ФАЗА 2, КОРП. 4, БЛОКИ 1-5	AEON CORPORATION СОВМЕСТНО С «ФЕРРО-СТРОЙ»
	ОТКРЫТИЕ ГОДА. ЗА ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ФОРМАТОВ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ — WELL-BEING	ЖК SYDNEY CITY	ГК ФСК
	ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ МОСКВЫ	ЖИЛОЙ КВАРТАЛ SHAGAL	ГРУППА «ЭТАЛОН»
■ ЗА ПРИМЕНЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ЭКОЛОГИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И РЕШЕНИЙ	ЖК «ОСТРОВ»	ДОНСТРОЙ	
■ ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИИ ЭКОЛОГИЧНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА	ДОНСТРОЙ		
■ ЦИФРОВОЙ ДЕВЕЛОПЕР	ГРУППА «ЭТАЛОН»		
■ ЗА ОСОБЫЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА БУДУЩЕГО НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ	ГРУППА «ЭТАЛОН»		
■ ЗА ВКЛАД В РАБОТУ ПО КОМПЛЕКСНОМУ РАЗВИТИЮ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ	ПРОГОРОД (ГРУППА ВЭБ.РФ)		
■ САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК ENITEO (ТЕКТА GROUP)		



«Донстрой», MR Group, ГК «Пионер» или не очень широко известная на жилом рынке, взявшая одну, но такую престижную номинацию PPF Real Estate Russia — отдает себе отчет: будущее не возникает ниоткуда, его генетическую основу закладывают лидеры настоящего. Так что в этот вечер награды, цветы, улыбки, поцелуи и поздравления доставались людям, компаниям и проектам, которые определяют не только сегодняшнюю, но и завтрашнюю систему координат рынка недвижимости.

Кстати, про будущее самой Urban Awards тоже было сказано несколько слов. В следующем году церемония награждения станет красивым аккордом форума недвижимости «Движение», который с 31 мая по 4 июня 2022 года будет принимать «Роза Хутор». Точнее, форум и премия обещают соединиться в новое знаковое событие. На Красной Поляне около 2000 игроков рынка соберутся, чтобы делиться опытом настоящего, а также снова и снова говорить о городах будущего, которые, по мнению всех причастных к Urban Awards — 2021, должны быть уютными, комфортными, излучающими доброту и тепло. ●▲

▲ БРЕНДИНГ ПРОЕКТА	ЖК «ТЕССИНСКИЙ, 1»	ГРУППА INSIGMA
● НЕЙМИНГ ПРОЕКТА	ЖК SYDNEY CITY	ГК ФСК
■ САЙТ ПРОЕКТА	AFI PARK ВОРОНЦОВСКИЙ	AFI DEVELOPMENT

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК



АНДРЕЙ БОЧКАРЕВ:

«По доле довольных качеством жизни горожан Москва занимает третье место после Нью-Йорка и Лондона»

Одна из задач премии URBAN AWARDS — стимулировать развитие комфортной городской среды, показать лучшие практики. Опыт столицы здесь особенно ценен. О том, как преобразуется Москва и какие задачи ставят перед собой городские власти на ближайшее будущее, мы побеседовали с заместителем мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Андреем Бочкаревым.

■ **В передовых мегаполисах мира заметен тренд на города 15-минутной (шаговой) доступности. Как в Москве сейчас обстоят дела с этим?**

Этот принцип лежит в основе каждого проекта, который реализуется в городе. Главный акцент делается на развитии удобной транспортной сети, чтобы люди могли максимально экономить свое время. В мировой практике есть четкие расчеты, что выигрывает от этого человек, а что — сам город. Так вот, одна сэкономленная минута — целые сутки в год свободного времени для горожанина и эквивалент 20 млрд рублей для экономики столицы. Основным градостроительным вектором развития Москвы является полицентричность. Территории развиваются комплексно, чтобы рядом с домом у человека было все необходимое для жизни, работы, досуга. Конечно, в масштабах многомиллионного мегаполиса добиться кардинальных изменений за 11 лет невозможно, но нам удалось сделать очень много. Кстати, по темпам создания «города шаговой доступности» мы сегодня на первом месте в мире.

■ **Что уже сделано в этом направлении?**

Темпы одного только метростроения выросли в пять раз: построено более половины объема сети, существовавшей с 1935 по 2010 год. Интегрируется в единую транспортную сеть железная

1 СЭКОНОМЛЕННАЯ
МИНУТА — ЦЕЛЫЕ СУТКИ В ГОД
СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ ДЛЯ
ГОРОЖАНИНА И ЭКВИВАЛЕНТ
20 МЛРД РУБЛЕЙ
ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТОЛИЦЫ

НА 18% ВЫРОСЛА ПРОТЯЖЕННОСТЬ СТОЛИЧНЫХ ТРАСС С 2011 ГОДА

дорога: в 2016 году «поехало» МЦК, а два года назад запустили движение по первым двум МЦД, интегрированным и с метро, и с МЦК, и с наземным транспортом. В итоге с 2011 года удобный рельсовый транспорт рядом с домом и работой получили жители более 40 районов — это свыше 4,5 млн человек, треть городского населения. Время в поездках по Москве сократилось для них в среднем на полчаса. Ярким примером воплощения принципа шаговой доступности является район «Москва-Сити», где в одном месте теперь совмещены и жилье, и бизнес, и возможность отдыхать, делать покупки, а самое главное — город вложил десятки миллиардов рублей в создание там одного из крупнейших ТПУ не только в столице, но и во всей стране. Там интегрированы метро, МЦК, МЦД и Северо-Западная хорда.

■ Какие еще локации могут похвастаться таким инфраструктурным преобразованием, помимо ММДЦ «Москва-Сити»?

Есть и другие примеры: и реорганизуемые промзоны — те же ЗИЛ, «Серп и Молот», — и Некрасовка, и районы Новой Москвы, куда пришло метро, и ряд других. Только в настоящее время на рассмотрении в Москомстройинвесте находится еще около 130 проектов комплексного развития территорий в самых разных районах города. И в основе каждого из них лежит тот же принцип шаговой доступности. Кстати, Москва сегодня единственный мегаполис мира, где нежилой недвижимости, формирующей рабочие места в шаговой доступности, строится больше, чем жилой. И это наша сознательная политика. Опережающими темпами возводится социальная инфраструктура. На сегодняшний день более чем в 75% районов садики, школы, поликлиники находятся в шаговой доступности. Словом, все наши проекты — и уже реализованные, и те, что в процессе и перспективе, — напрямую влияют на удобство и комфортность жизни в мегаполисе.

■ Дорожное строительство, очевидно, является важнейшим вектором развития для Москвы — что было сделано в этом направлении в 2021 году?

Транспортную инфраструктуру мы развиваем комплексно: одновременно со строительством метро, модернизацией железнодорожной инфраструктуры строим и дороги, и искусственные сооружения. Но самое главное — все это друг с другом интегрируем. Темпы непосредственно дорожного строительства в Москве сегодня одни из самых высоких в мире — мы входим в тройку мировых лидеров наряду с Нью-Йорком и Пекином. Столько дорог и искусственных сооружений, сколько построено за 11 лет, не было за всю историю Москвы. С 2011 года протяженность столичных трасс выросла на 18%, введено более тысячи километров дорог, около 300 мостов, тоннелей и эстакад, более 250 пешеходных переходов.

Реконструировано 15 вылетных магистралей и 18 основных развязок на МКАД, построены сотни километров выделенных полос для общественного транспорта. В итоге пропускная способность дорог увеличилась на 20%, Москва перестала быть мировым лидером по пробкам. Скорость движения на трассах за 11 лет выросла с 16,5 км/час до 53 км/час. Стабильно высокие темпы строительства сохраняем и в этом году.

■ Да, дороги действительно строятся ударными темпами. А как обстоят дела с возведением мостов и дорожно-транспортных объектов?

По вводу искусственных сооружений и пешеходных переходов мы уже перевыполнили план: за 12 месяцев планировали ввести 16 тоннелей, эстакад и мостов, а ввели 28 объектов плюс 17 пешеходных переходов при плане 16. Среди знаковых дорожно-транспортных объектов, открывшихся в этом году в Москве, — путепровод на пересечении 1-й Советской улицы с железнодорожными путями Белорусского направления МЖД вблизи платформы Жаворонки, развязка на пересечении Северо-Восточной хорды с 5-м проездом Подбельского, путепровод через железнодорожные пути МЦД-2 на участке Юго-Восточной хорды от Рязанского проспекта до ТТК, участок Северо-Восточной хорды от Открытого шоссе до Ярославского шоссе с развязкой на пересечении с проспектом Мира, транспортная связка Северо-Восточной и Северо-Западной хорд в рамках участка Северо-Восточной хорды от Ярославского шоссе до Дмитровского и ряд других.

■ Что еще планируете успеть сделать до конца года?

До конца года завершим строительство моста через реку Сходня в рамках реконструкции Волоколамского шоссе, а также полуторакилометровой эстакады от станции МЦК «Ботанический сад» до Сельскохозяйственной улицы на участке Северо-Восточной хорды от Ярославского шоссе до Дмитровского. Основные усилия сейчас как раз и сосредоточены на завершении создания системы хордовых магистралей, которые позволят автомобилистам пересекать столицу, не сворачивая на «кольца», улучшат связность районов, снимут напряжение с основных трасс. Северо-Западная хорда «поехала» еще в конце 2019 года, Северо-Восточная достраивается, строятся Южная рокада и Юго-Восточная хорда. Занимаемся и другими дорогами — в частности, реконструкцией еще четырех развязок на МКАД, строительством дорог в ТиНАО и промзонах, мостов через Москву-реку и Яузу для улучшения связности берегов.

Для нас важнее всего то, как оценивают эти перемены сами горожане. Так вот, по доле довольных качеством жизни горожан Москва входит в пятерку мировых мегаполисов, занимая третье место после Нью-Йорка и Лондона. ●▲

ДО 53 КМ/ЧАС
С 16,5 КМ/ЧАС ВЫРОСЛА ЗА 11 ЛЕТ
СКОРОСТЬ ДВИЖЕНИЯ НА ТРАССАХ
МОСКВЫ

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

А СУДЬИ КТО?

В ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ URBAN AWARDS ВХОДЯТ НЕ ТОЛЬКО ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ВЕДУЩИХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ СТРАНЫ, ЛУЧШИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ БЮРО, ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, УРБАНИСТЫ И НЕЗАВИСИМЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ, НО И РУКОВОДИТЕЛИ ЦЕЛЫХ ДЕПАРТАМЕНТОВ И КОМИТЕТОВ. МЫ ОПРОСИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВЛАСТИ, ПОЧЕМУ ОНИ ГОТОВЫ ТРАТИТЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО СИЛ И ВРЕМЕНИ НА ВЫБОР ЛУЧШИХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ В РАМКАХ ОТБОРОЧНЫХ ТУРОВ ЖЮРИ ПРЕМИИ.



■ *Вы поддерживаете Urban Awards уже не первый год. Девелоперские проекты-номинанты премии еще могут вас удивить полетом архитектурной мысли, или город ждет появления своих «огурцов», «вееров» и прочих эффектных зданий, способных стать новым символом Москвы?*

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ,

главный архитектор города Москвы:

«Я считаю, что разнообразие премий — это хорошо. Чем больше существует экспертных взглядов под разными углами на недвижимость, тем выше качество продукта, и в конечном счете от этого выигрывает потребитель. Я считаю, что на этой премии Urban Awards в номинации «Комплекс года с лучшей архитектурой» выбран достойный и интересный проект хорошего качества. Считать, что это лучший со всех сторон объект в Москве, я бы не стал как раз потому, что у каждой премии своя специфика. Тем не менее я приветствую премию как таковую, считаю ее хорошей инициативой.

Сейчас на этапе проектирования и строительства находятся много знаковых для города проектов с интересной архитектурой, поэтому я уверен, что следующие несколько лет нас ждет высокая конкуренция среди номинантов и сложный выбор».



■ *Новая Москва является драйвером развития рынка недвижимости Московского региона, поэтому не могу не спросить, всегда ли вы разделяете мнение жюри относительно победителей Urban Awards в ТиНАО?*

ВЛАДИМИР ЖИДКИН,

руководитель Департамента развития новых территорий города Москвы:

«Я всегда уважаю мнение и оценку жюри Urban Awards относительно любых строительных проектов, что реализуются в настоящее время в ТиНАО. У членов жюри, равно как и у покупателей жилья и коммерческих помещений в Новой Москве, большой выбор по формату, функциональности, дизайн-решениям, локации и ценовому сегменту. К слову, в ТиНАО с начала года ввели более 3,1 млн кв. м недвижимости, в том числе свыше 2,5 млн «квадратов» — жилье.

Рост интереса покупателей жилья гарантирован хорошей ценой, активным развитием социальной, транспортной и рекреационной инфраструктуры и интересными проектами. Доля москвичей среди покупателей квартир в новостройках ТиНАО давно превысила 70%. Что касается коммерческого жилья, то мы развиваем сотрудничество не только с крупными торговыми сетями, ведется работа и с начинающими инвесторами. Набор помещений самый разный — от флористического салона до медицинского центра. Инвесторы активно осваивают и придомовые коммерческие территории».



■ *В этом году вы впервые вошли в состав жюри Urban Awards, расскажите, на какие критерии вы обращали особое внимание на судейском голосовании?*

КАРИНА МАЛХАСЯН,
заместитель председателя
Москомстройинвеста:

«Мы заметили, что уровень премии Urban Awards растет из года в год. И в 2021 году решили сами поучаствовать в роли членов жюри. Список номинантов был велик, но среди победителей оказались лучшие из лучших. В основном в финал прошли жилые проекты крупнейших застройщиков столичного региона, которые входят в Клуб инвесторов Москвы, то есть надежных игроков рынка недвижимости. Для нас, как для контролирующего долевого строительства органа, важно, чтобы объекты были достроены вовремя и дольщики получили свои квартиры. Поэтому при судействе мы ориентировались не столько и не только на сам продукт, сколько на финансовое состояние застройщика, сроки строительства и репутацию».

3,1 МЛН КВ. М
НЕДВИЖИМОСТИ ВВЕЛИ
С НАЧАЛА ГОДА В ТИНАО

*

ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС

HEADLINER

ЦАО г. Москва

квартал жилых небоскрёбов
бизнес-класса

450 м

от Москва-Сити

2 мин.

пешком до метро
и набережной
Москвы-реки



Самый инвестиционно привлекательный объект Московского региона **

* Хэдлайнер

** по версии премии Urban Awards 2020



КОРТРОС®

По версии Forbes (2021)

ГК «КОРТРОС» входит в ТОП-5 крупнейших
застройщиков бизнес-класса в РФ

16 лет
опыта

8 регионов
присутствия

8,25 млн м²
портфель проектов

head-liner.ru

+7 (495) 984 42 77

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



ТЕКСТ: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

ОЛЬГА ХАСАНОВА: «Urban Awards — это и есть общепризнанная классификация»



НАКАНУНЕ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРЖЕСТВЕННОЙ ЦЕРЕМОНИИ НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ 13-Й МОСКОВСКОЙ ПРЕМИИ URBAN AWARDS МЫ ВСТРЕТИЛИСЬ С ДИРЕКТОРОМ ОРГКОМИТЕТА ОЛЬГОЙ ХАСАНОВОЙ. РАСКРЫВАТЬ ИМЕНА ПОБЕДИТЕЛЕЙ 2021 ГОДА ТОГДА ЕЩЕ БЫЛО НЕЛЬЗЯ, ЗАТО МОЖНО БЫЛО ПОГОВОРИТЬ О ПРОШЛОМ, НАСТОЯЩЕМ И БУДУЩЕМ САМОЙ ПРЕМИИ.

■ Премии уже 13 лет. Сейчас можно вспомнить, зачем она появилась, какие цели перед собой ставила?

Готовясь к интервью, я как раз вспоминала, каким был рынок тогда, 13 лет назад. Хаотичная точечная застройка, непрозрачность сделок, отсутствие какой-либо инфраструктуры и благоустройства на объектах — вот характеристики рынка десятилетней давности. Поэтому своей основной задачей мы ставили повышение качества и жилья, и жизни. Мы понимали, что девелоперы будут бороться за звание лучших, а конкуренция, как известно, это путь к совершенствованию. Наблюдая за тем, как сегодня развивается рынок, какие у нас номинанты со всей России, честно, я радуюсь.

В этом году я посетила несколько готовых и строящихся комплексов в Уфе и Екатеринбурге и была просто поражена, насколько щепетильно, с какой душой региональные застройщики относятся к своим объектам вне зависимости от класса новостройки. Если сравнивать с Москвой, то по качеству строительства, используемых материалов, благоустройству некоторый региональный комфорт-класс можно без сомнения отнести к «бизнесу». В общем, если коротко, премия Urban Awards призвана улучшать качество жизни нас с вами, обычных покупателей.

■ Вы помните самых первых победителей? Они еще в строю?

Безусловно, на рынке по-прежнему работают компании, которые были нашими «первенцами». Например, ЖК «Легенда Цветного» компании Capital Group — наш победитель 2010 года. ГК «Пионер» по-прежнему активный участник рынка, а в 2010 году компания получила награду за комплекс «Лазаревское». Жилой квартал Dominion компании «Интеко» стал победителем в номинации «Лучший строящийся объект Москвы бизнес-класса». На самом деле, костяк рынка никуда не делся.

■ За эти годы рынок пережил и довольно резкие взлеты и падения, и периоды спокойного развития. А вот критерии отбора участников премии, появление и исчезновение каких-то номинаций — что с этим происходило?

Основные номинации, опирающиеся на классификацию, из года в год остаются неизменными. Мы по-прежнему делим участников на классы: «комфорт», «бизнес», «премиум» и «элит». Есть распределение по локациям — Москва и Московская область, Новая Москва, Санкт-Петербург и Ленинградская область, региональные проекты. Однако с развитием рынка, с изменением стандартов и законодательства, с появлением

ГРУППА ЭТАЛОН

МЕНЯЕМСЯ,
ОСТАВАЯСЬ
ЛУЧШИМИ*

ETALONGROUP.RU

Shagal

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
ДЛЯ САМЫХ ВАЖНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ – В ВАШУ СЕМЬЮ.

ДВУКРАТНЫЙ ПОБЕДИТЕЛЬ
В НОМИНАЦИЯХ «ПРЕМЬЕРА ГОДА
БИЗНЕС-КЛАССА»*

(495) 292-76-62

ИПОТЕКА ОТ  0.5%

ПОДРОБНЕЕ ОБ УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ, НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТАХ И ОГРАНИЧЕНИЯХ НА WWW.SBERBANK.RU. РЕКЛАМА. ПАО СБЕРБАНК. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №1481 ОТ 11.08.2015. СТАВКА ДЕЙСТВИТЕЛЬНА НА ДАТУ 08.11.2021 И МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО. ПОДРОБНОСТИ – В ОФИСЕ ПРОДАЖ ЖИЛОГО КВАРТАЛА SHAGAL. ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ТОЛЬКО НА ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ В 1-ОЙ ОЧЕРЕДИ СТРОИТЕЛЬСТВА КВАРТАЛА SHAGAL. ЗАСТРОЙЩИК ООО СЗ «ЗИЛ-ЮГ», ПО ВЕРСИИ ПРЕМИИ URBAN AWARDS И РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2021 Г. ЗАСТРОЙЩИК ООО СЗ «ЗИЛ-ЮГ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА НАШ ДОМ. РФ

ЭТАЛОН

нового территориального деления мы добавляем номинации, отражая тенденции времени. Например, после расширения Москвы появился «Лучший ЖК Новой Москвы». В прошлом году мы добавили «Лучший небоскреб», а номинация «Лучший клубный дом» — это просто квинтэссенция элитки, где господствуют свои законы развития. Номинацию «Лучшая управляющая компания» мы ввели потому, что для нас важно не только соответствие комплекса заявленному классу, но и качество жизни людей после того, как они заселились. В этом году мы также решили добавить номинацию «Лучшее общественное городское пространство», так как в последнее время данному вопросу уделяется большое внимание со стороны не только властей, но и застройщиков. Стало важным, насколько комфортно горожане ощущают себя в своем городе, а не только на территории комплекса.

■ Были номинации, от которых вы отказались?

Единожды попробовав, мы убрали номинацию «Архитектор года». В эту профессию идут творческие люди, которые существуют в своем мире, и очень сложно мотивировать их продемонстрировать свои работы. Хотя, безусловно, если в премии побеждают объекты, в разработке архитектурного облика которых они принимали участие, радости нет предела. Но в тот год, когда мы проводили премию с данной номинацией, все наше время уходило на привлечение архитекторов к участию — мы просто тратили силы зря. Поэтому от нее решено было отказаться.

■ Прозвучало слово «классификация». Однако жесткой общепризнанной классификации на рынке жилья до сих пор нет, и чуть ли не каждый аналитик сам решает, к какому классу какой проект отнести. Вам, как организаторам премии, членам жюри, которые должны оценивать проекты, это не мешает?

Во-первых, я не соглашусь, что классификации нет. Не побоюсь сказать, что Urban Awards — это и есть классификация. Все компании, которые участвуют в премии, подчиняются правилам и регламентам, которые мы установили. У нас было множество случаев, когда компания заявляла один класс, но в ходе переговоров с нами меняла номинацию, понимая, что... ну не дотягивают они до «бизнеса» или «премиума». Во-вторых, кстати, именно благодаря премии вообще появился класс «премиум». Был период, когда на рынке четко сложились комфорт-, бизнес- и элит-классы. Но потом начали появляться проекты — эдакие пере-бизнес и недо-элит, что-то среднее. Поэтому мы собрали ведущих игроков рынка и навели порядок. Премиум-класс выкристаллизовался, определились его параметры, которые мы зафиксировали в нашей классификации, опубликовали на сайте и стали принимать заявки участников в этой категории. На сегодняшний день наша классификация общепризнанная, и по ней работают все. Я знаю, о чем говорю, потому что в настоящее время 98% застройщиков принимают участие в Urban Awards. Исключение составляют девелоперы, которые строят так называемый жесткий эконом: им просто нечего показывать, там все стандартно, банально и... экономно.

■ Помимо профессиональных критериев, по которым оценивается номинант любой премии, в последнее время

набирают вес критерии, скажем так, дополнительные. Мы много говорим о социальной ответственности бизнеса, о ESG и о том, как компании реагируют на вызовы, связанные с устойчивым развитием, зеленой экономикой. Urban Awards тоже идет в ногу со временем?

Сам по себе функционал премии не предполагает полного аудита деятельности компании, изучения всех сторон ее деятельности, не связанных напрямую со строительством жилых комплексов и развитием сопредельных территорий. В то же время отдельные составляющие ESG находят отражение в критериях нашей оценки. В частности, речь идет об экологических параметрах, которые становятся для нас одними из приоритетных: новостройки, где в основе проекта лежат принципы бережного отношения к природным ресурсам, экологической ответственности, снижения негативного воздействия на окружающую среду, получают важные конкурентные преимущества. Более того, если компания недостаточно уделяет внимания ESG-политике, это неизменно отражается на ее репутации. А это уже фиксируется в рамках тех исследований, которые проводятся в рамках конкурсного отбора Urban Awards.

■ Если бы вам предоставили право в следующем году учредить одну новую номинацию, что бы это было?

Судя по тому, что я вижу сейчас, наш рынок стал инновационным, прозрачным и открытым всему новому, а главное, комфортным с точки зрения предлагаемого качества жизни. Но после нашего форума Urban Space, который проходил 17 ноября, я поняла, что сейчас застройщики создают не жилые комплексы, а целые экосистемы. Поэтому в будущем мы станем оценивать не жилой комплекс, не домик, а целые районы, кварталы и реально жилые экосистемы. Думаю, что этот тренд найдет отражение в наших номинациях. ●▲

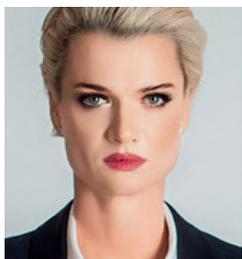


МЕСТА ДЛЯ ВСЕХ

В 2021 ГОДУ ОРГКОМИТЕТ МОСКОВСКОЙ ПРЕМИИ URBAN AWARDS ВВЕЛ НОВУЮ НОМИНАЦИЮ «ЛУЧШЕЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ГОРОДСКОЕ ПРОСТРАНСТВО РОССИИ», ПАРТНЕРОМ КОТОРОЙ ВЫСТУПИЛ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КЛУБ URBAN CLUB — ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ ТЕМ В ОБЛАСТИ УРБАНИСТИКИ И ПРОДВИЖЕНИЯ НОВОГО ОБРАЗА МЫШЛЕНИЯ О ГОРОДЕ.

В новой номинации приняли участие объекты, предназначенные для всех жителей: тематические парки, обновленные набережные, пешеходные зоны, объекты спортивного, культурного, социального значения, образовательные и туристические зоны. Номинантов оценивали участники

Urban Club — выдающиеся люди из разных сфер деятельности, которые внесли бесценный вклад в развитие культуры и спорта России. Мы узнали мнение некоторых членов жюри о премии, новой номинации и актуальности таких социально значимых проектов для отрасли.



СВЕТЛАНА ХОРКИНА,
гимнастка, двукратная чемпионка Олимпийских игр и девятикратная чемпионка мира:

«Дух соревнований знаком мне не понаслышке. Только в борьбе и честной конкуренции рождается что-то инновационное, передовое и интересное. Поэтому я с удовольствием приняла предложение войти в состав жюри премии Urban Awards как участник интеллектуального клуба Urban Club, где мы часто обсуждаем актуальные темы в области урбанистики и ищем решения для создания комфортной городской среды. Мне как раз предстояло оценить объекты в номинации «Лучшее общественное городское пространство России». Данному вопросу сегодня уделяется большое внимание со стороны властей. С каждым годом в городах преобразуются набережные, парки, бульвары, центральные площади, а памятники архитектуры приобретают новую жизнь. Благодаря Urban Awards я поняла, что и девелоперы детально прорабатывают благоустройство своих проектов, заботясь о комфорте будущих жителей. Все рассмотренные нами номинанты были крайне интересны. Особенно отраднo, что победителем стал МФК «Наследие» из Санкт-Петербурга. На его территории застройщик создал уникальный Музей христианской культуры, где гости могут в прямом смысле прикоснуться к истории и предметам искусства с помощью высокотехнологичного оборудования. Сохранение христианских ценностей очень важно для России. Без них не будет будущего».



ВЛАД ТОПАЛОВ,
российский певец, актер и бизнесмен:

«С удовольствием принял предложение Urban Club войти в состав комитета жюри московской премии Urban Awards и оценить проекты в новой номинации. Бесконечно рад, что такие достойные и интересные проекты зарождаются, ведь они предназначены для всех жителей вне зависимости от возраста, пола, статуса, что подчеркивает их социальную значимость. Благодаря премии Urban Awards теперь я с уверенностью могу сказать, что в настоящее время городская среда развивается, общественных пространств становится все больше. Это дает веру, что жизнь нового поколения в городах будущего будет комфортной. Мы же с коллегами из Urban Club продолжим обсуждать актуальные темы в области урбанистики и содействовать продвижению нового образа мышления о городском пространстве».



АЛИКА СМЕХОВА,
российская актриса, певица, телеведущая, заслуженная артистка РФ:

«Знаете, я все чаще стала замечать в Москве новые центры притяжения горожан. Все они наполняются особым смыслом, порой в самых неожиданных локациях. Кто бы мог представить, что на месте завода «Серп и Молот» появится настоящая «Зеленая река», пронизывающая новый жилой район, а вместо гостиницы «Россия» — уникальный городской культурно-просветительский центр «Зарядье». Охват реорганизации по всей стране удивляет своим масштабом. Конечно, на федеральном уровне к созданию комфортной городской среды необходимо было бы приступить раньше. Возможно, многое удалось бы сохранить. Тем не менее я рада, что российские города преобразуются с каждым годом и становятся центром притяжения не только для своих жителей, но и для туристов. Считаю, необходимо и дальше развивать номинацию «Лучшие общественные городские пространства», чтобы как можно больше проектов смогли о себе заявить». ●▲



**WELLTON
GOLD***

**Авторский проект
от голландских
архитекторов**

- ЗАВЕРШАЮЩИЙ ПРОЕКТ РЕКОНСТРУКЦИИ ЛЕГЕНДАРНОГО КВАРТАЛА WELLTON PARK
- АПАРТАМЕНТЫ С УДОБНЫМИ ПЛАНИРОВКАМИ
- ВИТРАЖНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ
- ФАСАДЫ ВЫПОЛНЕНЫ ИЗ ЗОЛОТИСТОГО КЛИНКЕРНОГО КИРПИЧА
- ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ «ШКОЛА ТАНЦЕВ» В СТИЛОБАТЕ ЗДАНИЯ
- ПАРК И РЕСТОРАН НА КРЫШЕ
- 10 МИНУТ НА АВТОМОБИЛЕ ДО ЦЕНТРА СТОЛИЦЫ
- КОНСЬЕРЖ И ROOM-SERVIS 24/7
- ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ



Застройщик: ООО СЗ «ПСФ «КРОСТ».
Подробности на сайте krost.ru
Проектная декларация на: nash.dom.rf.
*75 квартал Wellton Gold (Велтон Голд).
Реклама

495 795 0 888

м. Народное Ополчение, м. Полежаевская

ТЕКСТ: ОКСАНА САМБОРСКАЯ



СВОИ ЛЮДИ

РЫНОЧНАЯ МОДЕЛЬ РАССЕЛЕНИЯ В ГОРОДАХ — КОГДА ЖИЛЬЕ ПРИОБРЕТАЕТСЯ ЗА ДЕНЬГИ, А НЕ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ, — ВЕДЕТ КО ВСЕ БОЛЬШЕМУ РАЗДЕЛЕНИЮ РАЙОНОВ ПО ИМУЩЕСТВЕННОМУ И СОЦИАЛЬНОМУ ПРИЗНАКАМ. ЧЕЛОВЕКУ СВОЙСТВЕННО СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ СРЕДИ «СВОИХ». СО СВОИМИ ДОГОВОРИТЬСЯ ПРОЩЕ. УПРАВЛЯТЬ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ И ДВОРОМ ПРОЩЕ С ТЕМИ, КТО РАЗДЕЛЯЕТ ВАШИ ЦЕННОСТИ. КАКИЕ ВЫЗОВЫ НЕСЕТ СФОРМИРОВАННАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА И КАК НА НИХ ОТВЕЧАТЬ?

«С оциалистическая» модель расселения тоже была не чужда социальному разделению. Работникам ЗИЛА квартиры давались вблизи от автогиганта, дома для топовых сотрудников МИДа строились в пешей доступности от здания министерства, творческая интеллигенция исторически селилась на Ленинградском проспекте, а преподаватели МГУ — на Ленинском. Тот же примерно принцип реализовывался и в других городах. При свободном выборе, который мы получили после появления рыночной модели, люди с равными возможностями выбирают, как правило, одни и те же районы и жилые проекты. Хорошо это или плохо, и нужно ли вмешательство властей в формирование социальной ткани города?

Специалисты по городскому развитию разделились на три основных течения — «либералы», «дирижисты» и «органики». «Либералы» утверждают, что все определяет рынок. «Дирижисты» верят в стандарты и регулирование, утверждая, что все проблемы можно решить за счет создания концепции комфортной городской среды. «Органики», к которым относит себя, например, **директор**

Центра градостроительных компетенций РАНХиГС Ирина Ирибитская, считают, что градостроительство должно «обеспечивать эволюционный рост сложившихся в наших городах укладов, потому что и рынок, и регулирование неизбежно редуцируют разнообразие городской жизни к ограниченному набору стандартов, оставляя на городских задворках тех, кто в эти стандарты не вписывается».

Циркуляция жизни

Самый главный вопрос градостроительной политики: стоит ли искусственно добиваться смешения страт. И он совсем не праздный. **Директор департамента продаж РАД, советник генерального директора Наталья Круглова** приводит в качестве примера европейские исследования: самый высокий уровень преступности отнюдь не в самых бедных районах, что кажется логичным, а в самых богатых. И, если подумать, становится понятным, почему: там пусто. Нет людей, которые могут прийти на помощь ночному прохожему, возвращающемуся в свои обставленные антиквариатом апартаменты. «Социально ориентированная урбанистика, скорее, склонна считать, что среда должна быть однородно разнообразной — проникновение культур и социальных классов взаимно обеспечивает как социальные лифты и трансляцию ценностей истеблишмента, так и безопасность, циркуляцию жизни для дорогих спальных районов», — говорит Наталья Круглова.

На практике добиться этого сложно, поскольку все хотят жить рядом с себе подобными, только чуть лучше. Россия, считает Наталья Круглова, с «ее проблемой бедности как драматически выраженного феномена, особенно склонна к «геттизации» по классовому признаку и в целом к территориальному разделению

HIGH LIFE

ЛЕТНИКОВСКАЯ, 11

Город тебе
под стать

ПРЕМИУМ-КВАРТИРЫ
НА ПАВЕЛЕЦКОЙ

HIGHLIFE.RU

пространства городов по социально-экономическому уровню». Рублевка, «золотая миля», Капотня, Гагаринский район... В Гагаринском районе Москвы, например, самый высокий уровень образования населения. Другие его характеристики: высокий уровень влияния меньшинств на социальную повестку и протестных настроений. Почему так? Здесь один из самых высоких уровней субъективного «несчастья» в городе — люди видят недостижимую роскошь прямо рядом с собой (все первые этажи «сталинок» Ленинского проспекта заняты дорогим мебельным, интерьерным, одежным и продуктовым ретейлом — обычные граждане завидуют).

Если же посмотреть на дома бизнес-класса, можно увидеть, что соседи имеют очень схожий возрастной и социально-экономический профиль — много детей, мало стариков, все жильцы в хороших костюмах, водители у подъезда, женщины в мехах. Что будет с картинкой через 20 лет? Поменяет ли управляющая компания детские площадки на лавочки?

«Москва очень четко поделена на районы. И это разделение естественно — земля на западе и земля на востоке Москвы своей стоимостью отражают разрыв между классами покупателей. И если мы хотим однородной городской среды, с едиными ценами, с общедоступным общественным пространством, с недвижимостью, которая не умирает идеологически вместе с ее первыми владельцами, надо искусственно стимулировать смешение социальных страт. И городская политика должна быть на это направлена», — считает Наталья Круглова.

Элитный центр

И все же пока превалирует «либерально-рыночный» подход, который **президент AREA Анастасия Могилатова** описывает на примере формирования «элитного» центра города. «С одной стороны, можно было бы сделать вывод, что происходит процесс умышленного «стягивания» элиты в центр города. Однако предпосылки в том, что для девелоперов были созданы условия для строительства: например, стал возможным выкуп старых особняков для дальнейшей реконструкции. Поскольку дело это затратное, логично, что происходят все эти процессы в высоком ценовом сегменте», — говорит эксперт.



Помимо чистой экономики, громадное значение имеет социальный фактор. «Покупая жилье в таком «клубном» месте, где живут топ-менеджеры, молодой и преуспевающий руководитель отдела попадает в их круг и получает большие карьерные перспективы. Он обретает статус, который часто дороже денег. Потребности в статусе, уважении, самоактуализации — естественные для человека нужды», — говорит **ведущий эксперт BuyBuyHouse Марина Лашкевич**.

Образовательный ценз

Эксперты отмечают еще один уровень разделения горожан — образование. И речь идет даже не о вузах, а о школах, особенно эта проблема затрагивает «неэлитные» страты. «В советской системе расселения в одном подъезде могли жить и профессор, и рабочий с соседнего завода, но при этом их дети ходили в одну школу, что выравнивало жителей до одного уровня», — напоминает **генеральный директор консалтинговой компании Knight Frank ST Petersburg Николай Пашков**. Потом случился период уплотнительной застройки: новые дома возводились в сложившихся кварталах, квартиры продавались. Но несмотря на то, что новые жители были более состоятельными, чем жители окружающей вторички, их дети ходили в одни школы и сады, поэтому разница так не бросалась в глаза. Все изменилось с появлением проектов комплексной жилой застройки: большие территории стали массово застраиваться жильем, которое могут купить небогатые люди, часто приезжие. «В этих районах начинает формироваться другой социальный состав. Если социальное расслоение по детским учреждениям продолжится, то сегментация людей начнет нарастать, будет сильно дифференцировать общество и создавать социальную напряженность», — уверен эксперт.

На образовании делает акцент и партнер, **руководитель департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield Денис Соколов**. Он отмечает, что, пока в отличие от западных районов разница в цене между благополучным и неблагополучным районами незначительна, жители часто не хотят задумываться о том, что они могут поменять район. «Однако на месте родителей я бы более внимательно смотрел именно на качество образовательных учреждений при выборе или перемене места жительства. Ибо инвестиции в человеческий капитал своей семьи всегда приносят хорошие плоды», — советует Денис Соколов.

Панацеей от расслоения и сегрегации эксперты считают новые проекты комплексного развития территорий. «Обширные площадки, которые осваивают сразу несколько девелоперов, могут быть разделены внутри по классам жилья — например, часть участка у воды будет запланирована для жилья элитного класса, ближе к парку — для класса «бизнес», и вблизи метро — для корпусов «стандартного» класса. Но при этом территория такой застройки остается единой, на ней не проектируют заборы и ограждения, а инфраструктура рассчитана на всех жителей вне зависимости от класса приобретенного жилья», — описывает будущее **партнер бюро Blank Architect Лукаш Качмарчик**.

Подобный подход позволяет не усугублять разницу в качестве жизни отдельных групп горожан, но и поднимать качество территории в целом. Спасут ли такие территории весь город от сегрегации, или сами в дальнейшем отгородятся заборами, образовав «внутригородской таможенный союз», прогнозировать никто не берется. ●▲

Эффективное управление сегодня

Последние несколько лет собственники недвижимости сосредоточились на решении внутренних задач. В режиме стихийно меняющихся вводных о том, чего ждет клиент от управляющей компании и какой результат можно назвать по-настоящему успешным, рассказывает Управляющий директор Sawatzky **Евгения Власова**



Почему профессиональный facility management так важен для объектов недвижимости?

Профессиональный FM привлекается в первую очередь для увеличения стоимости объекта — его капитализации и ликвидности. Для держателей портфелей недвижимости это еще и оптимизация работы, возможность сосредоточиться на решении ключевых внутренних задач. Результатом профессиональной работы управляющих компаний является комфорт пребывания в здании, а показателем эффективности при этом — неощутимость процесса конечным пользователем, процессы должны быть незаметны.

Какие функции УК стали в последнее время максимально важны?

У каждого собственника своя стратегия содержания объекта. Изменилась модель оказания услуг, а также скорость выработки и принятия альтернативных решений. Для управляющих компаний на первый план выходят функции вариативности и адаптивности к сценариям ведения бизнеса клиента.

Можно ли сэкономить на управлении недвижимостью?

Ко всем процессам необходимо подключать условие необходимости и достаточности, а главное — разумности. Управляющие компании помогают оптимизировать процессы за счет наработанных решений и основательного понимания вопросов, следствием чего и будет являться экономия.

На каком этапе нужно приглашать УК?

По нашей практике — чем раньше, тем лучше. На стадиях концепции и проектирования можно найти оптимальные решения в части будущих процессов обслуживания, решить вопросы надежности технического оснащения. Например, запроектированные транспортные потоки и марка оборудования могут сделать будущее как комфортным, так и невыносимым. Управляющая компания в ходе многолетней практики становится обладателем уникальных знаний в этой области.

Какие факторы влияют на стоимость услуг УК в последние пару лет?

Искусственный рост оплаты труда вследствие дефицита кадров в том числе из-за резкого увеличения объемов строительства и оттока специалистов в другие сферы, эффект отложенной инфляции применительно ко всем видам товаров и услуг — определяющие причины, влияющие на изменение стоимости услуг УК.

Какие современные решения позволяют улучшить качество эксплуатации объектов?

Во главе угла — превентивная работа. Мы используем современное оборудование, позволяющее на ранней стадии диагностировать отклонение от нормального состояния инженерных систем.

Для технического аудита состояния объекта мы применяем программные

продукты, которые аккумулируют информацию, создают базу данных состояния тех или иных узлов и элементов с привязкой к планировкам проекта. При этом происходит процесс комплексного взаимодействия участвующих сторон и появляется возможность отслеживать статус выполнения поставленных задач в режиме реального времени.

В целом благодаря таким возможностям, как информационное моделирование, мы в работе учитываем множество факторов и информацию об объекте и отдельных его элементах на всех стадиях жизненного цикла.

Какие международные наработки эффективно внедряются в России, важна ли тут специфика рынка?

В свое время в практику вошел международный стандарт менеджмента качества, реализация которого в сфере управления недвижимостью применительно к российскому рынку превзошла источник.

Экологическая сертификация объектов недвижимости внедрена в России не так давно, тем не менее используется на 90% при строительстве каждого нового объекта.

Специфика рынка управления в России заключается в том, что его стандарт определяется самим собственником. Наша задача — применить лучшие практики, опыт и достичь целей, поставленных перед собой каждым клиентом. ■

Facility management (англ.) – управление объектами



ЗЕЛЕНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ



■ **Comcity — единственный сегодня в Москве офисный парк, который соответствует международным зеленым стандартам и обладает сертификатом LEED с оценкой Gold. Можете рассказать подробнее, каковы критерии, как сама сертификация проходила?**

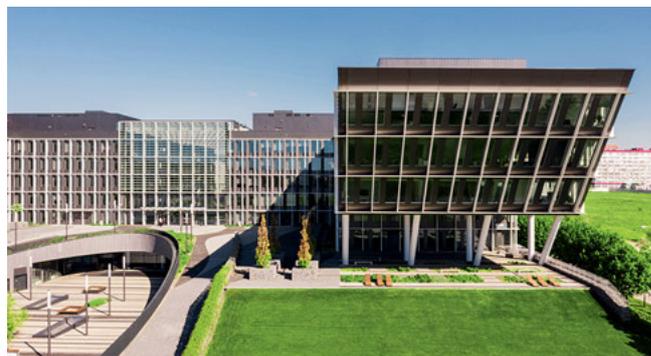
Действительно, Comcity стал одним из первых обладателей LEED Gold среди всех офисных зданий и первым бизнес-парком с такой высокой оценкой. Сейчас мы ежегодно наблюдаем рост

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В СТРОЙКЕ. ЗИГЗАГОБРАЗНАЯ ФОРМА КРОВЛИ ДЛЯ ЕСТЕСТВЕННОГО ЗАТЕНЕНИЯ. ВНЕШНИЕ ЖАЛЮЗИ, СПАСАЮЩИЕ ЗДАНИЕ ОТ НАГРЕВАНИЯ. ЗЕНИТНЫЕ ФОНАРИ — СПЕЦИАЛЬНОЙ ФОРМЫ СТЕКЛЯННЫЕ КУПОЛА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЕСТЕСТВЕННОЕ ОСВЕЩЕНИЕ ПО МАКСИМУМУ. ТЕХНОЛОГИЯ АККУМУЛИРОВАНИЯ ХОЛОДА ПОЗВОЛЯЕТ ДНЕМ ОХЛАЖДАТЬ ПОМЕЩЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЯ НАКОПЛЕННЫЙ ЗА НОЧЬ ХОЛОД ОТ ХОЛОДИЛЬНЫХ МАШИН. ВНИМАНИЕ К ПРИНЦИПАМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ОФИСНОМ ПАРКЕ COMCITY ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ В КАЖДОЙ ДЕТАЛИ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С НИКОЛОЙ ОБАЙДИНЫМ, ДИРЕКТОРОМ ПО ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ PPF REAL ESTATE RUSSIA, ЧЕГО ЭТО СТОИТ И ЧТО ДАЕТ СЛЕДОВАНИЕ ЗЕЛЕНЫМ СТАНДАРТАМ ДЕВЕЛОПЕРУ, АРЕНДАТОРАМ И РЫНКУ В ЦЕЛОМ.

количества таких объектов, так как тема экологии становится все актуальнее. LEED — один из наиболее сложных стандартов с точки зрения получения сертификата. Если говорить коротко, нам необходимо было проектировать здание с учетом требований LEED, построить и потом в течение года после получения разрешения на ввод в эксплуатацию доказать на практике, что все условия выполнены. Определенные требования соблюдаются также и при управлении.

■ **Среди ваших резидентов — передовые компании, для которых повестка ESG актуальна. Насколько я понимаю, для их стейкхолдеров степень «зелености» офиса имеет значение. Насколько вырос интерес к теме экологичности Comcity при входе новых партнеров?**

Параметр экологичности стал сейчас намного значимее для арендаторов при выборе нового офиса. Если раньше некоторые даже не слышали о зеленых стандартах, то сейчас семь-восемь потенциальных



арендаторов из десяти интересуются, что у нас с сертификацией, какой именно стандарт мы применяем и какую оценку мы получили. Тема, наверное, пока более актуальна для крупных международных компаний, но мы видим, что она становится все более важной и для крупных российских корпораций. Некоторые наши арендаторы сами приходят к нам с зелеными инициативами. Например, когда мы только начинали подготовку к внедрению раздельного сбора мусора, один из наших резидентов — компания Coca-Cola HBC — пришел с вопросом, как можно ускорить этот процесс, начать внедрять раздельный сбор совместно: у себя в офисе они были уже полностью готовы к этому.

■ **Ставка на экологичность, насколько я понимаю, серьезно увеличивает стоимость строительства, но уменьшает стоимость эксплуатации. Можете объяснить экономику и предпосылки принятия такого решения задолго до того, как ESG стала такой обсуждаемой темой?**

Для компании PPF Real Estate всегда было важно строить качественные проекты, учитывая все аспекты, которые входят в понятие качества. Охрана окружающей среды и экологичное ведение бизнеса всегда были важны для нашей корпорации. И как только на Западе такие стандарты стали актуальны, мы стали уделять теме пристальное внимание вне зависимости от расположения наших проектов.

Действительно, внедрение некоторых систем и технологий удорожает строительство, но мы смотрели в будущее и понимали, что делаем все не зря. Мы понимали, что скоро для всех это будет важной темой и что такой подход дополнительно увеличит интерес к нашему проекту. Для получения международного сертификата LEED с оценкой Gold компания увеличила стоимость строительства

офисного парка Comcity на 15%. Сейчас мы значительно экономим на эксплуатации здания благодаря внешним жалюзи, хранилищам холода, естественному проветриванию и шелкотрафаретной печати на стеклах, снижающей эффект нагрева от солнечных лучей.

■ **Можем немного пройтись по тому, какая работа стоит за каждым из таких решений, поддержанием стандарта и развитием улучшений. Как выбирали подрядчиков? Правильно ли понимаю, что некоторые из строительных и энергосберегающих решений в России использовались впервые?**

При выборе архитектора и генерального подрядчика мы исходим прежде всего из профессионализма. Нашими партнерами всегда являются крупные компании с многолетним опытом работы. Для всех них тема экологичности важная. При строительстве Comcity совместно с архитекторами мы рассматривали различные мировые инновационные решения и выбирали наиболее эффективные и актуальные для нашего рынка.

Некоторые решения в России мы внедрили впервые, и они до сих пор остаются уникальными. Хочется выделить прежде всего автоматические внешние жалюзи на фасадах и хранилища холода. Мы, конечно, не первые в мире, кто установил хранилища холода, но это действительно редкая система. Подобные решения сильно помогают экономить на электроэнергии. В нашем офисном парке такая экономия составляет до 20%.

■ **Деревянные настилы дорожек, пруд с утками и сад камней... Расположение в децентрализованной локации дает возможности по благоустройству, которые трудно представить себе в городе. Насколько сотрудники компаний-арендаторов ими пользуются?**

Конечно, параметры нашего земельного участка позволили нам реализовать такое масштабное благоустройство, которое нельзя было бы реализовать на более центральных площадках. Но, строя высококлассный бизнес-парк, мы не испытывали ни малейшего сомнения, что одной из главных составляющих такого комплекса должен стать ландшафтный парк. Мы очень старались, чтобы он получился уникальным, разнообразным и интересным. Мы проводим регулярные опросы среди наших резидентов, и благоустройство всегда получает самые высокие оценки. Резиденты очень любят проводить время у пруда, на шезлонгах или в беседках, особенно в летнее время. Порой складывается ощущение, что в моменте в здании никого нет и все на улице.

■ **Часто ли к вам обращаются за консультациями другие девелоперы? Больше ли становится экологических проектов?**

Многие наши коллеги посещали Comcity, и все высоко оценивают качество объекта. Практически со всеми мы обсуждали тему экологичности, и для всех это важный тренд. Профессиональный рынок тоже высоко оценил Comcity, что видно по всем выигранным нами наградам по экологичности. В этом году мы получили все три престижные премии именно в этой номинации.

■ **Что еще компания реализует в сфере устойчивого развития?**

PPF Real Estate Russia уделяет много внимания этой теме в каждом проекте, причем неважно, это жилой проект, офисный, гостиничный или торговый центр. Все наши проекты сертифицируются по зеленым стандартам и внедряют все больше экологических систем и процедур. ▲

ТОП-70 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА С ИНДЕКСОМ КАЧЕСТВА

МОЖНО ЛИ НАЙТИ ОБЪЕКТИВНЫЕ КРИТЕРИИ, ЧТОБЫ ОПРЕДЕЛИТЬ ЛУЧШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СРЕДИ РОССИЙСКИХ НОВОСТРОЕК? МОЖНО. СОБСТВЕННО, ЭТО ОДНА ИЗ РАБОЧИХ ЗАДАЧ, КОТОРЫЕ РЕШАЮТСЯ В РАМКАХ ПРЕМИИ URBAN AWARDS. В ЭТОМ МАТЕРИАЛЕ ЭКСПЕРТЫ ПРЕМИИ ПРЕДСТАВИЛИ РЕЙТИНГ (ВЕРНЕЕ, СРАЗУ 18 РАЗЛИЧНЫХ РЕЙТИНГОВ) ИЗ 70 САМЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ, ИНТЕРЕСНЫХ И ВЫДАЮЩИХСЯ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА, КОТОРЫЕ НОМИНИРОВАЛИСЬ В 2020–2021 ГОДАХ.

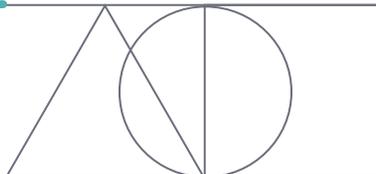
Критерии объективной оценки сгруппированы в девять больших рубрик: расположение, локальные характеристики района (транспортная доступность, социальная инфраструктура, положительное и отрицательное окружение), архитектура, репутация, техническое оснащение, безопасность, предоставляемые услуги, паркинг, благоустройство придомовой территории. Удельный вес рубрик неодинаков. Он разнится в зависимости от класса

(«комфорт», «бизнес», «премиум», «элит»), типа (квартиры, апартаменты) и географической привязки (Москва, Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области, другие регионы РФ). Суммарный показатель набранных баллов — объективная величина, которая довольно точно отражает реальные достоинства новостроек и, что очень ценно, не зависит от человеческого фактора. Максимум, на который может претендовать проект, — 1000 баллов.

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

- КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ПО КОТОРЫМ БАЛЛЫ ПРОЕКТА БЛИЗКИ К МАКСИМАЛЬНЫМ ЗНАЧЕНИЯМ:**
- РАСПОЛОЖЕНИЕ
 - ЛОКАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РАЙОНА
 - ОЦЕНКА АРХИТЕКТУРНОГО ПРОЕКТА
 - РЕПУТАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКА
 - ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ
 - БЕЗОПАСНОСТЬ
 - ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ УСЛУГИ
 - ПАРКОВКА
 - БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ ДОМА

Москва и МО



ЭЛИТНЫЙ И ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС

Девелоперские проекты в Москве остаются флагманом и ориентиром для всей строительной индустрии РФ. В свою очередь, элитный и премиальный сегменты столичного рынка образуют самый блестящий отряд столичной экспозиции. Примечательно, что на этом уровне различия между недвижимостью в классических жилых комплексах и апарт-комплексах носят сугубо юридический характер. Во-первых, этому способствует малый формат проектов, не предполагающий мощной социальной инфраструктуры, которая отличает жилье от апартаментов в более доступных фракциях рынка. Во-вторых, для аудитории, ориентированной на элитный и премиальный продукт, сравнительные достоинства жилой недвижимости (прописка, регистрация в муниципальных поликлиниках, школах и детских садах, более низкие налоговые и коммунальные платежи) не играют существенной роли. Поэтому при составлении настоящего рейтинга экспертная группа Urban Awards приняла решение отказаться от выделения элитных и премиальных апартаментов в отдельный зачет.

ТОП-5 ЭЛИТ-КЛАССА МОСКВЫ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
РЕЗИДЕНЦИЯ НА ВСЕВОЛОЖСКОМ	ГРУППА «ЭТАЛОН»	794,8	
ЖИЛОЙ ДОМ «ЖИЗНЬ НА ПЛЮЩИХЕ»	ДОНСТРОЙ	760,9	
ЛАВРУШИНСКИЙ	SMINEX	747,05	
SAVVIN RIVER RESIDENCE	ГАРДТЕКС	742,05	
CAMEO MOSCOW VILLAS	STONE HEDGE	738,3	

Самый выдающийся результат среди конкурсантов 2020–2021 годов принадлежит клубному дому «Резиденция на Всеволожском», который базируется на «золотой миле». Он набрал 794,8 балла. В категории «Репутация застройщика» проект группы «Эталон» получил максимально возможный балл — 60. В столице с «Резиденцией на Всеволожском» может конкурировать только другой хамовнический проект — «Жизнь на Плющихе», получивший 760,9 балла. Его основными драйверами выступили архитектурная составляющая, а также инфраструктурные характеристики, локация и техническое оснащение (84 балла). Третья строчка принадлежит ЖК «Лаврушинский» (747 балла), который возводится в непосредственной близости от Третьяковской галереи. Он

также выигрывает за счет незаурядной архитектуры. Оставшиеся две позиции в топ-5 заняли новостройка на берегу Москвы-реки Savin River Residence (742 балла) и коллекция городских особняков Cameo Moscow Villas (738,3 балла) в Тверском районе.

ТОП-5 ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
MOD	MR GROUP	702	
HIDE	MR GROUP	691,4	
SLAVA	MR GROUP, ПРОГОРОД (ГРУППА ВЭБ.РФ)	691,1	
ТИТУЛ НА СЕРЕБРЯНИЧЕСКОЙ	ЦЕНТР-ИНВЕСТ	672,9	
PRIME PARK	OPTIMA DEVELOPMENT	659	

Сразу три первые позиции в премиальном рейтинге закрывает семейство новых адресов от MR Group, которые расположены фактически на орбите ТТК: Mod (702 балла) на северо-востоке, Hide (691,4 балла) на западе и апарт-комплекс SLAVA (691,1 балла) на севере. Это уникальное достижение, подкрепляющее статус MR Group как одного из хедлайнеров рынка высокобюджетной недвижимости. Все перечисленные проекты выделяются инфраструктурой, благоустройством и сервисными опциями. Четвертая строчка принадлежит комплексу «Titul на Серебрянической» — группе из восьми корпусов, выстроившихся вдоль правого берега Яузы недалеко от ее впадения в Москву-реку. В топ вошел и высотный комплекс Prime Park на Ленинградском проспекте. Больше половины из 11,4 га его территории составляют зеленые зоны. Проект обильно начинен разнообразной социальной и сервисной инфраструктурой.

БИЗНЕС-КЛАСС

В бизнес-классе между апарт-комплексами и жилыми новостройками отличия уже выглядят весьма существенными. Поэтому здесь представлены два отдельных зачета. Того же подхода эксперты придерживались и при составлении рейтинга в столичном комфорт-классе.

ТОП-5 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
СОБЫТИЕ	ДОНСТРОЙ	672,3	
БЕРЕГОВОЙ	ГЛАВСТРОЙ	665,3	
СЕРЕБРЯНЫЙ ФОНТАН	ГРУППА «ЭТАЛОН»	661,6	
FILICITY	MR GROUP	657,1	
НОВАЯ ЗВЕЗДА	КОНЦЕРН «КРОСТ»	653,9	

Участников рейтинга в столичном бизнес-классе разделяет минимальная дистанция. Примечательно, что в первой пятёрке бизнес-класса нашлось место и для представителя ТиНАО — жилого комплекса «Новая Звезда» в Коммунарке.

ТОП-5 АПАРТ-КОМПЛЕКСОВ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
ДОНСКОЙ КВАРТАЛ	ГК «СТРАНА ДЕВЕЛОПМЕНТ»	646,7	
НОВОДАНИЛОВСКАЯ 8	ГРУППА «САМОЛЕТ»	628,3	
KAZAKOV GRAND LOFT	COLDY	625,3	
WELLTON GOLD	КОНЦЕРН «КРОСТ»	607,5	
СИТИ-КОМПЛЕКС «АМАРАНТ»	ГК МИЦ	596,1	

Лучшим апарт-комплексом бизнес-класса в Москве следует признать проект «Донской квартал» от тюменского застройщика «Страна Девелопмент», который базируется на ближнем юге столицы. Он опережает всех по архитектуре — 132,4 балла из 200. Впрочем, у всех фигурантов топ-5 этот показатель на достаточно высоком уровне. В пятёрке апарт-комплексов присутствуют два проекта вблизи Садового кольца — Kazakov Grand Loft и «Амарант». В указанных точках концентрируется самое доступное предложение в этом поясе.

КОМФОРТ-КЛАСС

В комфорт-классе конкуренция между претендентами значительно ниже — в силу того, что застройщики в большинстве своем выводят на рынок стандартизированный продукт. Однако и здесь есть выдающиеся проекты, причем не только в границах Москвы, но и в Подмосковье.

ТОП-3 КОМФОРТ-КЛАССА «СТАРОЙ» МОСКВЫ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
БАЛТИЙСКИЙ	РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ	610,0	
АКВИЛОН МИТИНО	ГРУППА «АКВИЛОН»	600,7	
ПРЕОБРАЖЕНИЕ	ГК «ИНГРАД»	593,5	

Среди проектов «старой» Москвы, рассчитанных на массовый спрос, наилучшими потребительскими характеристиками отличается ЖК «Балтийский» от РГ-Девелопмент», который должен быть сдан до конца текущего года. Он строится рядом с ТЦ «Метрополис», станцией метро «Войковская» и парком имени Воровского. Совсем немного отстал от него ЖК «Аквилон Митино»,

который обосновался с внешней стороны МКАД. На третьей позиции с 593,5 балла оказался ЖК «Преображение», который на протяжении длительного времени возглавлял рейтинг покупательских предпочтений на востоке Москвы.

ТОП-3 НОВОЙ МОСКВЫ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
АКВИЛОН PARK	ГРУППА «АКВИЛОН»	736,0	
ЮЖНОЕ БУНИНО	ГК МИЦ	508,5	
ОСТАФЬЕВО	ГРУППА «САМОЛЕТ»	458,5	

На территориях, присоединенных к столице в 2012 году, в настоящее время сосредоточено почти 30% предложения в московском комфорт-классе. Среди адресов, образующих новомосковскую экспозицию, компьютерная программа отдала первенство жилому комплексу «Аквилон PARK», он оставил позади таких сильных претендентов на победу, как ЖК «Южное Бунино» и ЖК «Остафьево». Оба проекта «якорные» для ведущих игроков локального рынка ТиНАО — ГК МИЦ и группы «Самолет» соответственно.

ТОП-3 МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
ОДИНГРАД. КВАРТАЛ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	ГК «ИНГРАД»	641,6	
МИКРОГОРОД «В ЛЕСУ»	ПРОГОРОД	633,4	
НОВОКРАСКОВО	3-RED	613,7	

Все три новостройки Московского региона, набравшие наибольшее количество баллов, относятся к локациям, вынесенным за пределы МКАД. Это еще раз подтвердило тезис экспертов Urban Awards о том, что массовая застройка локаций вдоль МКАД, районов-«протуберанцев», Новой Москвы и ближнего областного пояса фактически образует единую и более-менее однородную среду.

ТОП-3 АПАРТ-КОМПЛЕКСА КОМФОРТ-КЛАССА МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
КВАРТАЛ «СПУТНИК»	ГРУППА «САМОЛЕТ»	646,8	
КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ «ДВИЖЕНИЕ. ТУШИНО»	ГК ФСК	510,0	
АПАРТ-ОТЕЛЬ YE'S TECHNOPARK	ГК «ПИОНЕР»	470,9	

В зачете апарт-комплексов также лидирует делегат от Подмосковья — комплекс «Спутник» (девелопер группа «Самолет»). Правда, в его случае областная атрибуция носит, скорее, формальный

характер: территория новостройки вплотную примыкает к МКАД. У занимающего вторую строчку комплекса апарт-апартаментов «Движение. Тушино», который возводится на Волоколамском шоссе неподалеку от станции метро «Спартак», 510 баллов. У идущего третьим апарт-отеля YE'S Technopark, который служит доминантой для делового района на «полуострове ЗИЛ», 470,9 балла. Здесь важно сделать оговорку, что в двух последних случаях качество локации показало серьезный прогресс с момента оценки (лето 2020 года), поэтому реальный отрыв от лидера намного меньше.

Санкт-Петербург и Ленинградская область

В Санкт-Петербурге границы между сегментами, а также их содержание существенно отличаются от московских. В северной столице так и не сложился класс свехдорогой недвижимости, а предложение с ценником от 1 млн рублей за квадратный метр, которое в Москве представлено десятками адресов, носит точечный характер. Тем не менее, петербургскому рынку есть чем впечатлить покупателей элитной недвижимости.

ТОП-5 ЭЛИТ-КЛАССА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
MELTZER HALL	АЛЬФА ФАБЕРЖЕ	781,8	
FUTURIST	RBI	769,0	
КЛУБНЫЙ ДОМ «ОКТАВИЯ»	ГК «БАЛТИЙСКАЯ КОММЕРЦИЯ»	746,4	
FAMILIA	ХОЛДИНГ «РСТИ» (РОССТРОЙИНВЕСТ)	714,2	
GATCHINA GARDENS	GATCHINA GARDENS	705,5	

Возглавляет «элитный» зачет с 781,8 балла ЖК Meltzer Hall на берегу речки Карповка (Аптекаровский остров). Ранее этот участок занимала мебельная фабрика. Расположение в исторической части Санкт-Петербурга сразу дало проекту 130 баллов. На второй позиции в петербургском топе закрепился еще один представитель Петроградского района ЖК Futurist, который включает конструктивистское здание Левашовского хлебозавода. Архитектурная концепция обеспечила новостройке 221,7 балла. Его географический сосед — клубный дом «Октавия» — оказался и его ближайшим соседом в рейтинге. На четвертой строчке с результатом 714,2 балла находится ЖК Familia, который занимает участок в западной части Петровского острова — эта локация считается своего рода «витриной» высокобюджетной недвижимости Санкт-Петербурга. Особого внимания заслуживает присутствие в элитарном топ-5 областного проекта Gatchina Gardens — группы малоэтажных особняков, которые позиционируются в качестве курортной недвижимости.

ТОП-5 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ БИЗНЕС-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
МОСКОВСКИЙ, 65	LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT	757,5	
ПЕТРОВСКАЯ ДОМИНАНТА	ГРУППА «ЭТАЛОН»	753,8	
ДЕФАНС	ГК «ЛИДЕР ГРУПП»	715,6	
КЛУБНЫЙ ДОМ «АРТХАУС»	КРАСНАЯ СТРЕЛА	703,3	
СОЗИДАТЕЛИ	RBI	676,7	

Первое место досталось комплексу «Московский, 65» к югу от Обводного канала у станции метро «Фрунзенская». Он почти на 80% выбрал свою «архитектурную квоту», на 85% — «инфраструктурную» и на 90% — «квоту безопасности». Из 65 репутационных баллов, на которые мог претендовать проект, ему достались 58,5 балла. Всего на 3,7 балла отстает от него второй делегат группы «Эталон» в рейтингах Urban Awards — ЖК «Петровская доминанта» на Петровском острове. Третье место (715,6 балла) отошло проекту «Дефанс» в Московском районе. По расположению он серьезно уступает конкурентам, но его вырывает оригинальная архитектурная концепция, разработанная «Студией 44» Никиты Явейна, предложившего аллюзию на Большую арку братства в Пюто (пригород Парижа).

ТОП-3 КОМПЛЕКСА АПАРТАМЕНТОВ БИЗНЕС-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
АПАРТАМЕНТЫ PROMENADE	ГРУППА «АКВИЛОН»	662,4	
ARTSTUDIO MOSKOVSKY	RBI	580,0	
AVENUE-APART НА МАЛОМ	ГК «БЕСТЬ»	578,8	

По другую сторону Обводного канала (недалеко от его пересечения с Московским проспектом) базируется апарт-комплекс Promenade. Он суммировал преимущества в локации, техническом оснащении, архитектуре и безопасности. К тому же географическому поясу относится ARTSTUDIO Moskovsky (еще один «вымпел» во флотилии RBI), набравший 580,05 балла и получивший второе место в апарт-зачете. Полномочным представителем в рейтинге многочисленного семейства сервисных апарт-комплексов является проект AVENUE-APART на Малом проспекте Васильевского острова. Неудивительно, что именно по графе «Предоставляемые услуги» он опережает всех конкурентов (74 балла из 100 максимальных).

ТОП-5 КОМФОРТ-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
ГАЛАКТИКА PRO	ГРУППА «ЭТАЛОН»	685,0	
ПРИНЦИП	ГК «СТРАНА ДЕВЕЛОПМЕНТ»	680,0	
ПРИМОРСКИЙ КВАРТАЛ	МЕГАЛИТ — ОХТА ГРУПП	623,7	
НОВОЕ КУПЧИНО	СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ	610,5	
LEGENDA ГЕРОЕВ, 1-Я ОЧЕРЕДЬ	LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT	557,4	

В более массовом продукте областные проекты также не уступают городским. Новостройка «Аквилон Stories» в Кудрово по уровню благоустройства, безопасности и технического оснащения опережает чемпиона и вице-чемпиона Санкт-Петербурга. ЖК «Галактика Pro» строится между двумя станциями метро — «Балтийской» и «Фрунзенской», рядом с торговым комплексом «Варшавский экспресс» и гипермаркетом «Линия», почти половину итоговой оценки обеспечивают характеристики окружающей территории. ЖК «Принцип» — дебютный проект застройщика «Страна Девелопмент» на петербургском рынке. Он реализуется в благополучной и давно освоенной локации на Гутуевском острове, которая дала ему 313,2 балла из общих 680.

ТОП-3 ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	БАЛЛ	
АКВИЛОН STORIES	ГРУППА «АКВИЛОН»	672,6	
МУРИНО ПАРК	ГК «ЗАПСТРОЙ»	661,6	
ГОРОД ПЕРВЫХ	ГРУППА ЦДС	615,9	

Успех ЖК «Мурино Парк» убедительно опровергает устоявшееся мнение о пригородах Санкт-Петербурга. Комплекс грамотно интегрирован в сложившийся градостроительный ландшафт и опирается на многообразное инфраструктурное окружение. «Город первых» — это действительно полноценный город-спутник, который в перспективе должен охватить 700 га территории. Реализацию этого циклопического проекта ведет группа ЦДС.

Другие города

Многолетний опыт проведения премии Urban Awards показывает, что региональные проекты вполне способны на равных состязаться с лучшими представителями московской и петербургской строительной индустрии. Это подтверждается данными объективной оценки.

ТОП-5 РЕГИОНАЛЬНОГО ЭЛИТ-КЛАССА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	ГОРОД	БАЛЛ	
ОСОБНЯК	УРАЛДОМСТРОЙ	ИЖЕВСК	771,2	
АВГУСТ АСТРЫ	#СУВАРСТРОИТ	КАЗАНЬ	762	
ДОМ «НАСЛЕДИЕ»	СТРОЙАЛЬЯНС	ТУЛА	749,3	
КАРЛА МАРКСА, 20Г	СК «ЖУПИКОВ»	ТАМБОВ	720,2	
ROLE CLEF	АСК	КРАСНОДАР	705,6	

Ижевский клубный дом «Особняк» взял 771,2 балла. Его сильные стороны — это архитектура, расположение (предельные 165 баллов) и техническая оснащенность. В верхнюю пятерку рейтинга вошел ЖК «Август Астры», который строится на ближних подступах к историческому центру Казани, в пешей доступности от станции метро «Суконная слобода» и озера Нижний Кабан. Отдельно следует отметить высокий показатель комплекса в графе «Парковка» — 49,5 балла из 55. Представительство Центральной России в рейтингах Urban Awards поддерживается тульским домом «Наследие» (749,3 балла) и тамбовским ЖК «Карла Маркса, 20Г» (720,2 балла). Оставшуюся строчку в топ-5 компьютерный анализ определил для ЖК Role Clef, который готовится к сдаче в центре Краснодара. Это одна из немногих региональных новостроек, где в продаже есть квартиры с ценником 100+ млн рублей.

ТОП-5 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕС-КЛАССА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	ГОРОД	БАЛЛ	
ЧЕМПИОН ПАРК	АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС	ЕКАТЕРИНБУРГ	725,6	
GRAND & GRAND	ПЕРВЫЙ ТРЕСТ	УФА	695,0	
ГОЛЛАНДИЯ	ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ГРУППА «МАРМАКС»	РЯЗАНЬ	680,9	
ИМПЕРИАЛ	ТРЕТИЙ ТРЕСТ	УФА	676,6	
РЕЗИДЕНЦИЯ АРХИТЕКТОР	ТЭКОРЕСУРС	КАЗАНЬ	671,7	

Екатеринбургский рынок — один из самых динамичных и развитых за пределами столиц. Вполне закономерно, что именно он делегировал лучший проект бизнес-класса в региональном зачете — ЖК «Чемпион парк». В рейтинге отметились и оба столпа уфимского рынка — «Первый Трест» (ЖК Grand & Grand, 695 баллов) и «Третий Трест» (ЖК «Империял», 676,6 балла). Рязанский квартал «Голландия» набрал больше всех баллов в рубрике «Благоустройство территории» — 39,8 балла из 45 возможных, а проект из Казани «Резиденция Архитектор» всех оставил позади как раз по архитектурным критериям — 178,4 балла из 275 возможных.

ТОП-3 АПАРТ-КОМПЛЕКСА РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕС-КЛАССА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	ГОРОД	БАЛЛ	
СВОБОДА RESIDENCE	АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС	ЕКАТЕРИНБУРГ	697,5	
БОНАПАРТ	ГРУППА «НМК»	НОВОСИБИРСК	645,7	
КРЫМСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ	СОЮЗ-АЛУШТА	АЛУШТА	563,1	

Апарт-комплексы пока не получили широкого распространения за пределами столиц. По большей части они появляются внутри бизнес-класса. Есть лишь несколько городов, где этот сегмент заметен. Екатеринбургскому комплексу «Свобода Residence» (27- и 10-этажная башни, объединенные стилобатом) повезло с локацией: в радиусе 1 км от него находятся две станции метро, городская администрация, торговый центр «Гринвич». В случае новосибирского АК «БонАпарт» (645,7 балла) главный козырь — близость к центру города (по локации: 198 баллов из 200 возможных). Но самые выдающиеся инфраструктурные характеристики, пакет предоставляемых услуг и параметры паркинга зафиксированы у черноморского проекта «Крымская Резиденция» (Алушта).

ТОП-5 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕС-КЛАССА

ПРОЕКТ	ЗАСТРОЙЩИК	ГОРОД	БАЛЛ	
ВАСИЛЬКИ	ГК «ЖЕЛЕЗНО»	КИРОВ	713,5	
SUNCITY	СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ГРАНД-СТРОЙ»	ИРКУТСК	694,6	
ЖК «ECO LIFE ВЕСНА», КОРП. 2	УРАЛДОМСТРОЙ	ИЖЕВСК	693,3	
ZNAK	ГК «ЖЕЛЕЗНО»	КИРОВ	674,9	
ЖК CITY LIFE	АО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	ТЮМЕНЬ	669,9	

Группа компаний «Железно» активно работает над продвижением своих проектов на локальных рынках Приволжско-Уральского макрорегиона. Сразу два ее жилых комплекса вошли в топ-5 региональных комплексов комфорт-класса. Один, ЖК «Васильки», находится у южной границы Кирова, другой, ЖК ZNAK, — у западной. Однако окраинное местоположение не мешает новостройкам получить высокие баллы за инфраструктуру, локацию и благоустройство. Между «Васильками» и ЖК ZNAK вклинились иркутский ЖК Suncity, из окон которого открывается панорама Ангары, а также ижевский ЖК «ECO Life Весна» в полутора километрах от офиса республиканской администрации. Закрывает пятерку ЖК City Life, который занимает участок площадью 2,8 га в самом центре Тюмени. ●▲



DM Tower

Выше своего окружения

**Последние готовые офисы
на набережной!**

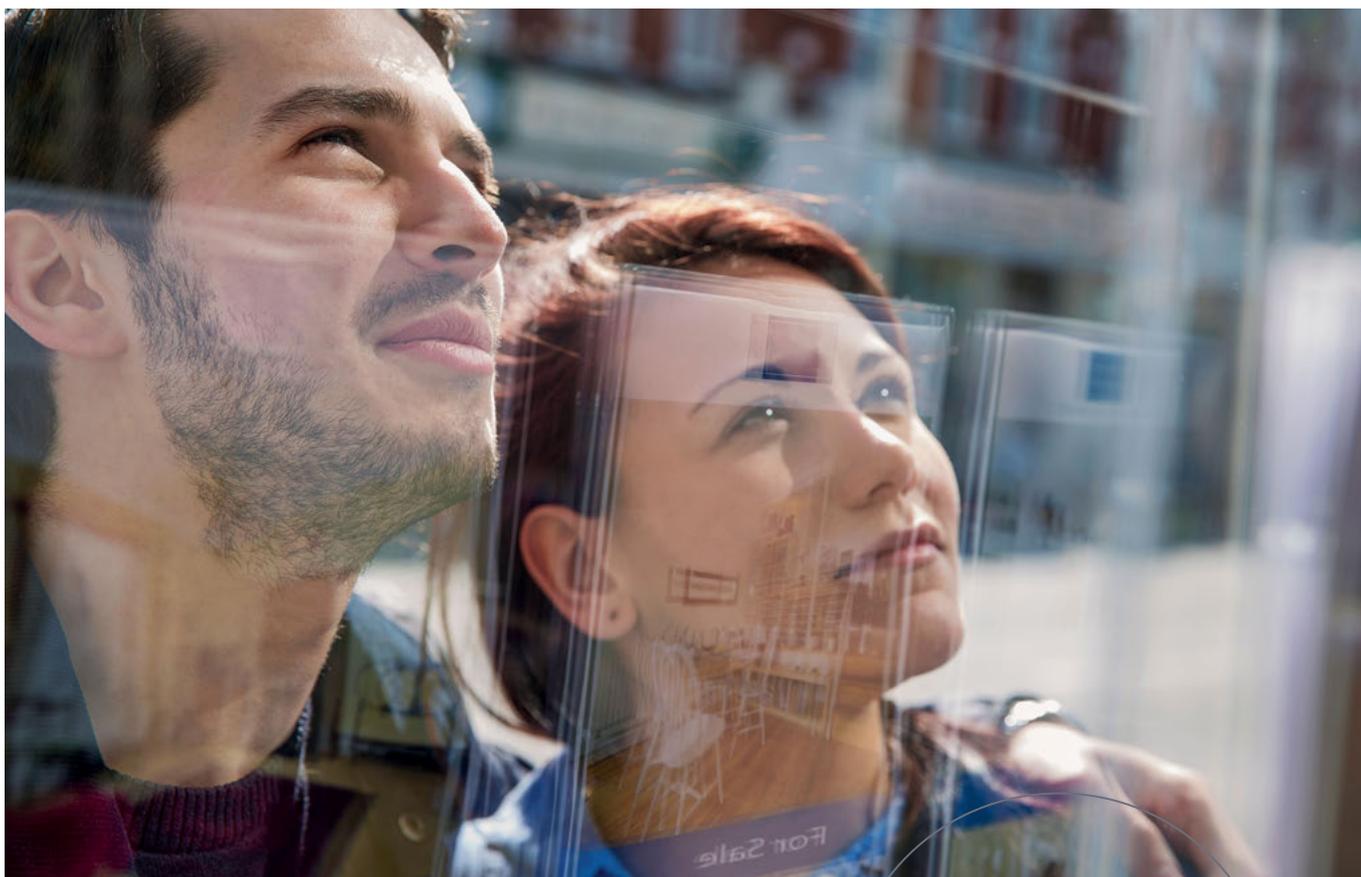
Продажа от 219 000 ₽/м²



Тульская



Застройщик ООО «ДМ ТАУЭР», проектная декларация на сайте наш.дом.рф | на правах рекламы



ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА

ЦЕНОВОЙ ПЕРЕВОРОТ

КАЗАЛОСЬ БЫ, ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ В РОССИИ РАСТУТ ВОПРОКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛОГИКЕ. УЖЕ И УСЛОВИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ПЕРЕСМОТРЕЛИ, И КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ВЫРОСЛА, И ОБЪЕМ СДЕЛОК ПАДАЕТ, А СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА БЬЕТ НОВЫЕ РЕКОРДЫ. УВЫ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ – ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ТРЕНД ПРОДОЛЖИТСЯ.

Рост в квадрате

Только в Москве цены на новостройки с прошлой осени выросли в среднем на 31%, в Санкт-Петербурге — на 26%, в Сочи — более чем в два раза, подсчитал **Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН**. В целом в России, по данным федеральной компании «Этажи», с января по ноябрь 2021 года квадратный метр на первичном рынке подорожал на 11,2%, до 84 700 рублей. Согласно рейтингу, составленному аналитиками компании, самые впечатляющие показатели (63%) демонстрирует Сочи, который обогнал всех прежде всего из-за введения ограничений на новое строительство. Далее следуют Санкт-Петербург (+24%), Краснодар (+22%), Самара (+18,7%), Ростов-на-Дону (+18,3%), Волгоград (+13,6%), Нижний Новгород

(+13,2%), Новосибирск (+10,9%), Москва (+10,2%) и Екатеринбург (+9,7%).

Ценовые максимумы связаны с растущей инфляцией и желанием россиян вложить сбережения в недвижимость, а также с нарастающим ажиотажем на фоне изменившейся кредитно-денежной политики Центробанка и началом периода роста ставок по ипотеке, считает **Татьяна Ахметдинова, директор департамента управления сетью федеральной компании «Этажи»**. И речь ведь не только о сегменте жилья массового спроса: на Остоженке в Москве в проектах на старте продаж стоимость квадратного метра уже составляет от 2 до 7 млн рублей, и тем не менее продажи идут, отмечает **Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed**.

Вообще, сейчас застройщику невыгодно продавать недвижимость по текущим ценам, поскольку по новым правилам долевого строительства деньги он получит только после введения дома в эксплуатацию, то есть через два-три года после раскрытия счетов эскроу. «Поэтому застройщик изначально ставит завышенную цену — через три года деньги будут иметь совсем другую ценность», — поясняет **Андрей Садо, директор департамента продажи квартир компании Penny Lane Realty.**

Кроме того, у девелоперов растут расходы на строительство, что сказывается на всей финансовой модели проектов и не может не отразиться на ценах на жилье для конечного покупателя, объясняет **Анна Боим, коммерческий директор девелоперской группы компаний «А101».** Так, по ее словам, с начала 2021 года затраты только на строительные материалы выросли примерно на 40%, при этом отдельные позиции увеличились в стоимости на 60%, а некоторые — более чем в три раза. «Тот же металл, который летом 2021 года показал исторический ценовой максимум, на сегодняшний день подорожал еще на 35% относительно августа», — поясняет эксперт.

Еще один фактор роста цен — «продуктовая революция», полагает **Дмитрий Пичугин, коммерческий директор девелоперской компании 3S Group.** По его оценкам, за последние два года границы между классами новостроек сильно размылись, потому что застройщики, конкурируя друг с другом, улучшают качество проектов. И это также приводит к подорожанию строительства.

НА **11,2%**,
ДО 84 700 РУБЛЕЙ, ПОДРОЖАЛ
В ЦЕЛОМ В РОССИИ КВАДРАТНЫЙ
МЕТР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ
С ЯНВАРЯ ПО НОЯБРЬ 2021 ГОДА

+22%



КРАСНОДАР

+24%



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

+36%



СОЧИ

Сокращение числа новых проектов, вымывание с рынка ликвидных, интересных для покупателей объектов, снижение девелоперской активности в течение 2020 года и первых трех кварталов 2021 года также стали факторами роста цен на жилье, перечисляет **Ирина Лосева, директор по продажам девелоперской группы компаний Insigma.**



ТЕАТРАЛЬНЫЙ

ДОМ НА ПОВАРСКОЙ

«Театральный Дом» —
готовые резиденции
класса De Luxe* на Поварской

Квартал «Театральный Дом» — это немеркнущая классика в новом прочтении. В квартале гармонично объединены отреставрированный памятник архитектуры и новое строительство — исторический стиль возрожден к новой технологической жизни.

+7 (495) 725 55 55
THEATER-HOUSE.RU

GAAC

Девелопер Группы ВТБ

НА **17,3%**,
ДО 79 060 РУБЛЕЙ, ПОДОРОЖАЛ
В СРЕДНЕМ КВАДРАТНЫЙ МЕТР
НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ
В РОССИИ С НАЧАЛА 2021 ГОДА

+17,6%



РОСТОВ-НА-ДОНУ

+20,5%



КРАСНОДАР

+49,8%



СОЧИ

Пример заразителен

Вторичный рынок обычно медленнее реагирует на ценовые изменения, но и здесь цены на жилье перешагнули психологический барьер. «Видя, что на первичном рынке произошел существенный рост (в среднем около 40%, а в некоторых проектах даже на 80%), владельцы квартир тоже поднимают цены», — объясняет **Дмитрий Халин, член правления AREA (Association of Real Estate Agencies)**. То, что год назад считалось дорогим, сегодня в рынке, считает Ирина Могилатова, по наблюдениям которой из продаж уходят даже варианты, которые не продавались годами.

Еще в прошлом году предложение было буквально выметено с рынка из-за огромного спроса и комфортных ставок по ипотеке, вспоминает **Юлия Дымова, директор офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet**. «Да, не существует специальных государственных субсидированных ставок для вторичного рынка, но под влиянием общих показателей по ипотеке для новостроек ставки стали комфортными и на вторичном рынке, даже несмотря на все поднятия ключевой ставки», — утверждает эксперт.

Обновление российского жилищного фонда в целом также подогревает рост цен на вторичном рынке, рассказали опрошенные Forbes Real Estate эксперты. По словам Юлии Дымовой, в продажу постоянно выходят объекты, которые еще вчера были новостройками, ценник на новое качественное жилье выше, и это влечет за собой движение цен по рынку в целом. По данным федеральной компании «Этажи», квадратный метр на рынке вторичного жилья в России с начала 2021 года в среднем подорожал на 17,3%, до 79 060 рублей. Рекордсменом по темпам роста опять стал Сочи (+49,8%), где интерес к недвижимости, помимо всего прочего, подогревают полузакрытые границы в условиях пандемии. Далее следуют Краснодар (+20,5%), Ростов-на-Дону (+17,6%), Самара (+17,2%), Омск (+17%), Новосибирск (+15,7%), Красноярск (+14,9%), Казань (+13,3%), Уфа (+12,8%), Челябинск (+12%). В Москве

за аналогичный период цена выросла на 6,8%, в Санкт-Петербурге — на 9,7%.

За последний год первичный рынок обогнал вторичный по средней стоимости квадратного метра, нарушив тем самым привычную логику вещей. Так что у вторички сейчас больший потенциал роста, полагает **Ирина Доброхотова, управляющий партнер Dombook**, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой». «Цены на недвижимость показывают ту реальную инфляцию, которую сегодня потребители ощущают, но не видят, чтобы она отражалась в официальных показателях, публикуемых Росстатом и Минэкономразвития. Стабилизация, по нашим прогнозам, ожидается в начале 2023 года. От текущего момента до конца следующего года есть все шансы, что средняя цена на вторичном рынке повысится еще на 20–25%», — прогнозирует Дмитрий Халин.

Не благодаря, а вопреки

И тем не менее этой осенью эксперты заметили признаки охлаждения на рынке российского жилья. Так, согласно статистике Росреестра, продажи жилья в новостройках в октябре снизились в годовом выражении на 8%, до 76 000 сделок. О начале стагнации заявляют и в ЦИАН: в октябре 2021 года спрос на новостройки в столичном регионе в сравнении с сентябрем упал на 3,3%, цены — на 0,9%, до 233 300 рублей за кв. м. И произошло это впервые с мая 2019 года.

«Локдаун и ноябрьские нерабочие дни могут не позволить рынку закончить год на мажорной ноте. Застройщики сейчас намного лучше готовы к дистанционным продажам, но нужно учитывать, что с весны 2020 года цены выросли на треть, льготная ипотека частично свернута, а инвесторы уходят в депозиты и на фондовый рынок», — считает Алексей Попов.

По данным ЦИАН, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в третьем квартале 2021 года в сравнении со вторым кварталом (до изменений условий программы льготной ипотеки) спрос оказался ниже на 10%. «Можно однозначно сказать, что в Москве и Санкт-Петербурге в прошедшие месяцы мы действительно не достигли того же пика продаж, который был в июне, в момент окончания срока действия льготной ипотеки. Однако июньский уровень спроса мы вправе без преувеличения называть ажиотажным. На данный момент ситуация выравнивается, наши продажи стабильны», — подтверждает **Екатерина Худа, директор отдела продаж компании «Евроинвест Девелопмент»** (Санкт-Петербург).

Станет ли тренд долгосрочным? «Фактическое снижение цен без каких-то внешних событий в макроэкономике или геополитике представляется маловероятным. Поведение застройщиков станет более понятным, когда закончится отложенный эффект от льготной ипотеки», — полагает Алексей Попов. Если ключевая ставка останется в районе 7%, темп роста цен будет тем же — 20% в год, а если станет слишком высокой, 10% и более, замедлится, думает Андрей Садо. «Мы видим, как объем предложения новостроек снижается, и можно говорить о том, что в перспективе это снижение продолжится. Поэтому цены в принципе не могут падать и практически наверняка продолжат рост», — прогнозирует Екатерина Худа. Так что, как ни крути, причин для остановки роста цен на новостройки пока нет.

Подорожают ли ваши проекты в 2022 году?

ИЛЬЯ ПИСКУЛИН,
совладелец девелоперской компании
«Создатели» (Тюмень):

«Рынок «наелся» студий и понял, что счастья там немного. Морально современные ЖК превосходят старый фондкратно. Поэтому речь идет о том, что новые проекты будут все лучше, качественнее, а значит, дороже. Вообще, забавно столь критичное восприятие роста цены. Разве мы не видим, как меняется качество, почему это не замечается? Метр, построенный 10 лет назад, и сегодня — два принципиально разных метра».

ЮРИЙ ЮРОВ,
генеральный директор девелоперской
компании «Мармакс» (Рязань):

«В 2021 году цены выросли стремительно — до 40%. При этом из-за льготной ипотечной ставки многие уже успели реализовать покупку жилья. Сейчас ипотечная ставка значительно поднялась. Поэтому мы можем ожидать, что в следующем году спрос уже не будет таким высоким, и цены могут подняться не более чем на 10%».

АЛЕКСАНДР ГУТОРОВ,
коммерческий директор
ГК «Страна Девелопмент»
(Тюмень, Москва, Санкт-Петербург,
Екатеринбург):

«Цены на жилье формируют многие факторы: сроки, стоимость денег, материалов и рабочей силы. Поэтому приходится все равно закладывать в бюджеты определенный рост. Даже в годы стагнации хоть и медленно, но цены росли. Вряд ли рост остановится, однако замедление возможно, а также возможен переход этого процесса к «сбалансированной норме», от 10% до 15% годовых». ●▲

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ОБОГНАЛ ВТОРИЧНЫЙ
ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА, НАРУШИВ ТЕМ
САМЫМ ПРИВЫЧНУЮ ЛОГИКУ ВЕЩЕЙ



БЕРЕЗКИ
RIVER VILLAGE

**«Берёзки River Village»* —
элитный коттеджный
посёлок на Рублёвке**

Коттеджный посёлок построен по проекту ведущего швейцарского архитектурного бюро Schindler+Partner**. В природную среду вписаны современные дома с панорамным остеклением расположенные в живописном месте на берегу подмосковной реки Медвенки.

+7 (495) 725 55 55
BEREZKI-VILLAGE.RU



ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЧИЧЕРОВА

3,3% В ГОД
СОСТАВЛЯЕТ ПРИРОСТ
НАСЕЛЕНИЯ СТАРШЕ 60 ЛЕТ

СЕРЕБРЯНЫЙ ДОМ

ОБ ОБЩЕСТВЕ СУДЯТ ПО ЕГО ОТНОШЕНИЮ К СТАРШЕМУ ПОКОЛЕНИЮ. ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД В СТОРОНУ «СЕРЕБРЯНОЙ ЭКОНОМИКИ» СТАНОВИТСЯ ЗАМЕТЕН И В РОССИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ В ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТАХ И ИНФРАСТРУКТУРЕ.

Приrost населения старше 60 лет, по прогнозу ООН, составляет около 3,3% в год. Если тенденция сохранится (хотя не исключено, что нынешняя пандемия внесет коррективы), мировая численность населения категории 60+ достигнет 1,4 млрд человек. Россия в тренде. По данным Росстата, на 1 января 2021 года в стране насчитывалось 45,6 млн пенсионеров при общей численности населения 146,2 млн человек. Сегодня практически каждый четвертый житель мегаполиса — представитель «серебряного» поколения: например, в Москве из 12,7 млн официальных жителей — 3 млн людей, достигших пенсионного возраста.

Растущая аудитория

В последние несколько лет термин «серебряная экономика» прочно вошел в обиход. С каждым годом появляется все больше

и больше сервисов и проектов, призванных облегчить жизнь пожилых и сделать ее более интересной и содержательной. Еще совсем недавно наше восхищение вызывала французская интернет-платформа, позволяющая пожилым людям, имеющим свободные комнаты в квартирах, сдавать их студентам, или американское мобильное приложение Join Para, которое помогает найти собеседников среди молодой аудитории. Теперь иностранцы цокают языками, глядя на содержание проекта «Московское долголетие» и его подмосковного продолжения «Активное долголетие», на стартап «Кнопка жизни» — устройство с кнопкой экстренной помощи в «умных» часах с телефонной связью, геолокацией и другими полезными для пожилых людей функциями, на разработку «КардиоОблако» — карманный кардиокомплекс с мобильным приложением...

Но вот в глазах рынка недвижимости большинство пожилых людей — консерваторы. Если миллениалы и представители поколения Z могут переезжать часто и эмоционально спокойно, то старшее поколение более привязано к месту жительства. При этом иногда ареал обитания пенсионеров ограничен не только районом, но еще уже — своим домом. Насколько комфортно они будут ощущать себя в этом узком мире, зависит от застройщиков, которые возводят новые дома не только для сегодняшних, но и для завтрашних «серебряных».

Стоит ли ориентироваться на пенсионеров

В большинстве современных проектов доля покупателей предпенсионного и пенсионного возраста не превышает 20%, отмечает **Надежда Коркка, управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE)**. Дмитрий Пичугин, коммерческий директор девелоперской компании 3S Group, оценивает долю покупателей старше 60 лет в проектах компании в 3%. По подсчетам Павла Брызгалова, руководителя направления разработки продукта ГК «А101», у них на эту возрастную категорию приходится около 5%, в том числе и те, кому квартиру купили дети. В высокобюджетных проектах похожая ситуация: в комплексе «Достижение» доля покупателей 60+ составляет 6%, а в элитном проекте «Лаврушинский» — 8%, рассказывает **Александр Лагутов, директор департамента разработки продукта компании SpineX**.

Но дело не только в том, что доля возрастных покупателей очевидно невелика. Разрабатывая общую концепцию жилого комплекса и его инфраструктуру, застройщики, как правило, ориентируются на широкую целевую аудиторию. «Покупка квартиры — долгосрочная инвестиция, потребности и возможности людей меняются с течением жизни, и нам важно продумать возможные сценарии и учесть их на этапе проектирования. Поэтому мы руководствуемся принципами универсального дизайна городской среды, — поясняет **Петр Кирилловский, директор департамента развития продукта ГК ФСК**. — А каждое «специальное» проектное решение — это выделение одной группы пользователей на фоне остальных, и нам бы хотелось этого избежать». Впрочем, про инклюзию и адаптивность лидеры рынка все прекрасно понимают.

Конечно, есть базовые требования, которые игнорировать нельзя. В частности, с 1 января 2013 года действует актуализированная версия СНиПов, согласно которой все возводимые дома должны быть приспособлены для маломобильных групп населения, а среди людей пенсионного возраста таких немало. В соответствии с нормами вход в подъезд выполняется на одном уровне с землей, без высоких порогов, а дверной проем должен быть широким, чтобы в него прошла детская или инвалидная коляска.

Что же касается дополнительных удобств, тут каждый застройщик демонстрирует свой подход, хотя не предусмотренные правилами опции обычно появляются только в ЖК комфорт-класса и выше. Чаще всего речь идет о создании в лобби



★ КВАРТАЛ
НА ЛЕНИНГРАДСКОМ
**ИСКРА
ПАРК**

**Комплекс апартаментов
«Искра-Парк» на Динамо —
лучший аргумент для счастья!**

Квартал «Искра-Парк» — это воплощение комфорта и символ больших перспектив московского архитектурного стиля, где каждая деталь одновременно строга и торжественна, а современные технологии сочетаются с классическими традициями.

**+7 (495) 725 55 55
ISKRA-PARK.RU**

45,6 МЛН
ПЕНСИОНЕРОВ ПРИ ОБЩЕЙ
ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
146,2 МЛН ЧЕЛОВЕК НАСЧИТЫВАЛОСЬ
В РОССИИ, ПО ДАННЫМ
НА 1 ЯНВАРЯ 2021 ГОДА



специальных пространств, где человеку в возрасте удобно будет передохнуть, о гостевых санузлах, за которые пожилые люди наверняка говорят отдельное спасибо, или о мойке для собачьих лап и прочих опциях, облегчающих жизнь всем, но пенсионерам особенно.

Дворовая жизнь

Как справедливо подчеркивает **Алена Дерябина, генеральный директор компании «Донстрой-Инвест»**, «серебряное» поколение обычно остается дома, когда все остальные уходят из квартиры по делам, их мир часто ограничен собственным двором. Именно поэтому частью джентльменского девелоперского набора стало создание внутренних дворов без машин и их разделение на несколько функциональных зон. Двор может быть, как пол в квартире, «в одну отметку» — без порогов, делится опытом Петр Кирилловский. Это не только создает территорию безопасности и высокой мобильности для пожилых людей, но и дает возможность спроектировать интересное дворовое пространство.

Вадим Иванов, директор по продукту MR Group, подчеркивает, что очень важно устанавливать спортивные комплексы, которые рассчитаны на людей с любым уровнем подготовки и не станут травмоопасными для детей и пожилых людей. Даже если кто-то не разберется в технике безопасности, серьезного вреда он себе не причинит. Примеров уже достаточно, причем не только в Москве.

Так, в ЖК «Рихард» двор небольшой, а функций множество — и тихие «кабинеты», к которым ведут интуитивно понятные маршруты, и спортплощадки со специально подобранным оборудованием. Интересным выглядит и опыт проекта «Остров», где создан рекреационный маршрут, дополнительно адаптированный для пожилых людей. Маршрут связывает основные точки притяжения района, места для отдыха и тихие уголки, площадки для занятия спортом пожилых людей, входы в окружающие парки. Его отличительная черта — бесшовность: здесь не будет лестниц, ступеней и перепадов в уровне мощения. Кроме того, по пути запланированы пространства с местами для отдыха, навесами и скамейками.

Александр Гуторов, коммерческий директор ГК «Страна Девелопмент», приводит в пример проект «Европейский берег» в Тюмени со специальной инфраструктурой для старшего поколения. По словам эксперта, на набережной и в бульварной зоне здесь появится отдельный променад для людей пожилого возраста, а также garden room — общедоступная территория, где

можно посидеть в тени деревьев или заняться вместе с соседями посадкой растений и цветов: для заинтересовавшихся даже будут проводить мастер-классы по садоводству.

А **Игорь Соломатин, коммерческий директор компании «ПроГород» (группа ВЭБ.РФ)**, рассказывает о следующем уровне организации досуга людей «серебряного» возраста — соседских центрах. В частности, такой центр появится в ЖК «Микрогород «В лесу»: все желающие, включая представителей старшего поколения, смогут посещать занятия и выставки, лекции и мастер-классы по самым разным направлениям, завести новые знакомства, чаще общаться, словом, социализироваться в новом для себя обществе.

Пока отдельные помещения под внутридомовую инфраструктуру, в том числе предназначенную для проведения досуга пенсионеров, — редкая опция в жилых домах. Как объясняет Надежда Коркка, наличие таких помещений не всегда зависит от застройщика: площади могут быть проданы, сданы в аренду или переданы городу, а дальше все зависит от стратегии собственника или арендатора и, разумеется, от имеющихся ограничений. Зато на первых этажах часто располагаются различные социальные объекты: как подчеркивает **Сергей Нюхалов, заместитель директора по продажам ГК «Гранель»**, это едва ли не главное условие для комфортного проживания людей, перешагнувших 60-летний рубеж.

Серебряная практика

За редким исключением «пенсионная» инфраструктура — это удобные места для прогулок, отдыха и не требующего особого напряжения спорта, социальные и медицинские объекты, в лучшем случае соседский клуб, пришедший на смену традиционным лавочкам для посиделок. А за граница нам тут не поможет — ее опыт немногим отличается от российского.

Да, иногда там можно встретить жилые комплексы с медицинской составляющей — кабинетами для скрининга и оздоровительных процедур, лечебными ваннами и так далее. Но какой-то специальной инфраструктуры под пожилых в жилых домах не делают — если, конечно, речь не идет о так называемых домах для престарелых, рассказывает **Филипп Березин, главный редактор Prian.ru**. В таких комплексах могут быть библиотеки, медицинские кабинеты, тренажерные залы и квартиры, оборудованные тревожными кнопками.

Впрочем, есть дома, которые вроде бы предназначены для пенсионеров, но в принципе там могут жить люди любого возраста. В качестве примера Филипп Березин приводит проект Pod Skalco в словенском городе Камник: его отличает безбарьерная среда и наличие огромного числа общественных зон (залов для занятий спортом, библиотек, помещений, где жильцы могут собраться вместе) — то есть здешняя инфраструктура подходит практически для всех возрастов. Единственный барьер, который может остановить покупателей без специальных потребностей, — цена: «пенсионное» жилье стоит дороже обычного, покупают его преимущественно все-таки для пожилых родственников или под сдачу в аренду.

У нас, кстати, тоже есть подвижки в этом направлении. В 2019 году Минстрой и Минтруд провели конкурс на лучшую концепцию «проекта зданий стационарных организаций социального обслуживания граждан старших возрастных групп».

Подразумевалось, что после доработки и внесения некоторых изменений лучшие проекты станут типовыми и уйдут в региональный тираж. В требованиях фигурировало ограничение по высоте зданий (два-три этажа) и численности проживающих — не более 150 человек, а в конкурсных работах основной акцент был сделан на атмосфере домашнего уюта, разнообразном досуге и, конечно, медицинском обслуживании. Победителем стал проект МАРХИ и Лаборатории архитектурных решений для пожилых, а второе и третье места достались DK architects из Ярославля и московскому бюро «Сергей Киселев и партнеры». Увы, информацию о том, что проекты где-то реализованы, найти не удалось.

Сейчас в Москве много говорят о другом похожем проекте — Центре для пожилых людей в районе Ново-Переделкино на месте геронтологического центра. Комплекс общей площадью 20 700 кв. м также рассчитан на 150 мест, и кроме комфортных условий проживания, пациентам будут предоставляться различные услуги — от общего ухода и социального обслуживания до полноценной реабилитации.

Правда, как отмечает **Марина Шалаева, региональный директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций компании Knight Frank**, состоятельным клиентам в возрасте интересна недвижимость не только с медицинской или социальной составляющей. Некоторых, например, интересует гольф — отличное совмещение приятного отдыха с полезным занятием спортом на природе. Да и вообще, по наблюдениям Павла Брызгалова, в части инфраструктурного наполнения жилого

комплекса требования старшей аудитории мало отличаются от тех, что выдвигают более молодые покупатели. Разница лишь в том, что физическая доступность различных объектов инфраструктуры ценится «серебряными» заметно выше. ●▲

КАЖДЫЙ **4**-Й ЖИТЕЛЬ
МЕГАПОЛИСА — ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
«СЕРЕБРЯНОГО» ПОКОЛЕНИЯ

3 МЛН ЧЕЛОВЕК
ДОСТИГЛИ ПЕНСИОННОГО
ВОЗРАСТА ИЗ 12,7 МЛН
ОФИЦИАЛЬНЫХ ЖИТЕЛЕЙ
В МОСКВЕ



Микрород «В лесу»



Телефон отдела продаж: **+7 499 116-61-91**

Микрород «В лесу», которым управляет ООО «ПроГород» (Группа ВЭБ.РФ), — это современный жилой комплекс, сочетающий в себе удобства города и преимущества загородной жизни. Просторные квартиры с отделкой на выбор, уникальная архитектура, подземный паркинг, спортивные и игровые площадки, закрытые от машин дворы, свой лесопарк на 7 Га, школа и детский сад, развитая коммерческая инфраструктура: от магазина продуктов до образовательных центров и фитнес-клубов — здесь есть все для комфортной жизни!

Жилой комплекс находится на северо-западе Московской области в окружении лесных массивов, всего в 6 км от МКАД. Дорога до м. «Пятницкое шоссе» составляет 10 минут на авто, а до центра Москвы — без пробок не более 35 минут.

Девелопер:
ООО «ПроГород»

Ввод в эксплуатацию:
III квартал 2021, I квартал 2023

Материал строительства:
монолитный железобетон, кирпич

Адрес объекта:
МО, Красногорск, Отрадное

Площадь квартир:
от 27,1 до 98,9 м²

Проектная декларация и адрес сайта:
microgorodvlesu.ru





4YOU



SCANDIS OZERO

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

НАСТУПАЮТ МОСКВЕ НА ПЯТКИ: региональные ЖК со столичными амбициями

ПРИНЯТО СЧИТАТЬ, ЧТО ВСЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ШЕДЕВРЫ, ИНЖЕНЕРНЫЕ НОВИНКИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К СТРОИТЕЛЬСТВУ СОСРЕДОТОЧЕНЫ В ОДНОЙ ТОЧКЕ НА КАРТЕ РОССИИ — В МОСКВЕ. НЕСОМНЕННО, С МОСКОВСКИМИ ЦЕНАМИ НЕ МОЖЕТ СОРЕВНОВАТЬСЯ НИ ОДИН РЕГИОН, А ВОТ ПО КАЧЕСТВУ ПРОДУКТА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПРОРЫВАМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОДВИНУЛИСЬ КРАТНО И РЕАЛИЗУЮТ СВОИ ПРОЕКТЫ ТОЧНО НЕ ХУЖЕ, А ИНОГДА И ЛУЧШЕ СВОИХ СТОЛИЧНЫХ КОЛЛЕГ. МЫ ПРОЕХАЛИСЬ ПО РАЗНЫМ ГОРОДАМ И ВЕСЯМ И ВЫБРАЛИ НЕСКОЛЬКО ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ, КОТОРЫЕ ПО КАЧЕСТВЕННЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ ДЫШАТ В ЗАТЫЛОК МОСКОВСКИМ ПРОЕКТАМ.

КРАСНОЯРСК: МИКРОРАЙОН SCANDIS OZERO ОТ ГСК «АРБАН»

SCANDIS OZERO — один из самых выдающихся микрорайонов Красноярска, с собственным озером и водопадом. Потрясающий органический ландшафт, где застройщик прыгнул выше головы, подарив жителям Взлетки — одного из самых урбанизированных районов города — кусочек Северной Италии, маленький курорт с собственным пляжем и шезлонгами. Концепция микрорайона — смелое решение не только для Красноярска, но и для России в целом. «Арбан» действительно делает масштабные и глобальные проекты. Уникальный игровой комплекс: первый в Красноярске комплекс высотой с четырехэтажный дом. Общегородской сквер, где застройщик использовал геопластический прием и передовые технологии, что в новинку для города — искусственные холмы, посадки из хвойных и лиственных деревьев высотой от 2,5–4 м.

Неоспоримое преимущество SCANDIS OZERO — рукотворное озеро во дворе ЖК с водным каскадом 2,5 м и мельничным колесом. В центре расположился остров 78 кв. м с галечным пляжем. На 17-м этаже комплекса реализуются квартиры с высотой потолков 5,8 м и возможностью установки антресоли. Практически во всех квартирах — витражные эркеры в пол. На первом этаже консьерж, помещение для колясок и велосипедов, лапомойник с феном для сушки лап. В центре — холл с камином и возможностью сбора соседей. Средняя цена на квартиры сейчас 130 000 рублей за кв. м. На старте квартиры реализовывались за 80 000 рублей, рост цен: +60% за 1,5 года.

Застройщик ГСК «Арбан», уже 29 лет представленный на рынке Красноярска, строит только из кирпича. Внешние стены во всех домах почти 1 м и из 100% полнотелого керамического кирпича.

ТЮМЕНЬ: ЖИЛОЙ РАЙОН «АЙВАЗОВСКИЙ» ОТ «ЭНКО ГРУПП»

Жилой район «Айвазовский» на левом берегу Туры — отличный пример комплексного освоения территории и строительства в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье». При этом в случае с «Айвазовским» упор сделан на комфортность и комплексность. Всего в рамках проекта с 2018 по 2025 год появятся



«АЙВАЗОВСКИЙ»

12 домов общей площадью 592 000 кв. м. Главная особенность проекта — акцент на архитектуре и благоустройстве. На территории ЖК парк городского значения, оборудован водный канал с фонтанами, в благоустройстве использованы архитектурная подсветка, высадка взрослых растений в рамках концепции биоразнообразия.

Проект быстро стал одной из визитных карточек Тюмени, сюда приезжают с экскурсиями и просто на отдых жители со всего города. Архитектурный облик района — заслуга бюро Владимира Соловьева (Калининград). Район спроектирован с учетом локации, выверен даже внешний вид на него с другого берега Туры.

ЧЕЛЯБИНСК: ЖК «ГОРОД L-TOWN» ОТ ARK DEVELOPMENT

Город L-Town — это настоящий новый город в минутной доступности от Челябинска, основанный в 2019 году. Первая стадия рассчитана на семь лет и предусматривает малоэтажную и среднеэтажную застройку общей площадью 357 000 кв. м. К 2026 году в новом городе будут проживать более 16 000 человек.

Город L-Town, который возводит ГК ARK Development совместно с бизнес-партнерами, удален от всех промышленных производств региона и органично вписан в естественный природный ландшафт — лесной массив и две акватории. Мультиформатная концепция заложена в проект еще на стадии разработки. Территории комплекса будут реализовываться в формате «живи-работай-отдыхай» — это уникальная интеграция объектов жилой, социальной, коммерческой, научно-образовательной и производственной недвижимости.

Проект также может похвастаться нестандартными архитектурными решениями, динамичной сменяемостью фасадов, эргономичными планировками, современными стандартами благоустройства территории, а также высоким уровнем безопасности. В основе Города L-Town — проект академгородка XXI века и инновационного научно-технического центра, который создается совместно с ведущими вузами региона в рамках национального проекта «Наука и университеты» и федеральной программы «Развитие инфраструктуры для научных исследований и подготовки кадров».



ГОРОД L-TOWN

ЕКАТЕРИНБУРГ: ЖИЛАЯ ЭКОСИСТЕМА 4YOU ОТ ATLAS DEVELOPMENT

Победитель премий Urban Awards — 2021, European Property Awards — 2021. Комплекс представляет собой четыре дома переменной этажности авторской архитектуры от Archimatika, расположенных в районе «нового автовокзала» Екатеринбурга. Это первая жилая экосистема комфорт-класса, концепция которой основана на принципе индивидуальной свободы с инфраструктурой целого города и двором нового поколения.

Жилая экосистема **4YOU** — это единая сеть, объединяющая жителей и резидентов, онлайн- и офлайн-сервисы, частные, коммерческие и общественные пространства, в которой все функции работают с единственной целью: повысить качество и комфорт жизни. К услугам жильцов инфраструктура «все в одном» — все, что нужно для полноценной жизни и счастливого детства, доступно прямо в доме, «в домашних тапочках»: это магазины, кафе, детский сад, фитнес-центр, аптека и многое другое.

Заботы о быте резидентов берет на себя служба ATLAS.Servise, предоставляющая внутри комплекса услуги клининга, консъерж-сервиса, технических специалистов, прокат инструментов и многое другое. Кроме того, в каждой квартире установлен начальный пакет умного дома, который можно настроить под себя с помощью мобильного приложения ATLAS. Система позволяет вести учет коммунальных ресурсов, вызвать сантехника или заказать доставку еды из ресторанов комплекса, просмотреть записи с камер видеонаблюдения. Безопасность на территории комплекса обеспечивает закрытый периметр, внутреннее и наружное видеонаблюдение, система контроля и управления доступом, а также служба охраны.

Ежегодно в российских городах появляются десятки новых первоклассных проектов, и самые передовые из них поднимают планку качества для всего рынка жилой недвижимости. Ближайшим летом в Сочи состоится церемония награждения лучших региональных ЖК в рамках Федеральной премии Urban Awards, после которой, как правило, слава о самых прогрессивных застройщиках и проектах разносится по всей стране. Поэтому в следующем году ждите продолжения с героями из новых городов! ●▲

РЕГИОНЫ С ХОРОШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ ЭКСПАНСИИ

КАКИЕ РЕГИОНЫ ИМЕЮТ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ВЫХОДА НА РЫНОК НОВОСТРОЕК? МЫ ЗАДАЛИ ЭТОТ ВОПРОС «ПЕРСОНЕ ГОДА — 2021» ПО ВЕРСИИ ПРЕМИИ URBAN AWARDS **ИЛЬЕ ПИСКУЛИНУ**, СЕО АРХИТЕКТУРНО-БРЕНДИНГОВОЙ КОМПАНИИ DEVISION И ОСНОВАТЕЛЮ ФОРУМА НЕДВИЖИМОСТИ «ДВИЖЕНИЕ». НИЖЕ ПУБЛИКУЕМ ЕГО МНЕНИЕ.



Для того чтобы определить, в какие регионы застройщикам можно выходить, нужны метрики, по которым мы будем их классифицировать.

■ **Стоимость земли.** Для девелопера одним из приоритетных показателей является рентабельность капитала. В большинстве регионов застройщик лишь покупает землю, а дальше получает проектное финансирование, строит, продает, фиксирует прибыль. В соответствии со своими вложениями в землю застройщик соизмеряет прибыль. Именно поэтому там, где стоимость земли относительно невысокая, потенциал для выхода в рынок хорош с точки зрения показателя рентабельности капитала. Если мы, условно, купили гектар за 3 млн рублей и заработали небольшие для того же московского или екатеринбургского рынка 10 000 рублей с квадратного метра — это много или мало для регионального рынка? Девелоперу нужно сверить эту цифру с тем, сколько он вложил.

■ **Маржинальность.** Если рентабельность на капитал большая, а денег мало, то это стоп-фактор. Нужны регионы, где себестоимость и стоимость отдалены или могут быть отдалены друг от друга.

■ **Прирост населения.** Этот параметр помогает определить потенциал региона и служит своеобразной страховкой рисков: люди прибывают, им нужно где-то жить. Принято считать, что в городах с отрицательным приростом строить не надо, но отрицательный прирост населения не является стоп-фактором. К примеру, странно думать, что в таких городах, как Мурманск, нет нужды в жилье, и тем не менее там нет ни одной новостройки. Однако пример Кургана все опровергает.

■ **Доходы населения.** Это количество сотрудников бюджетной сферы и градообразующих предприятий, коллективы которых получают оплату труда независимо от конъюнктуры розничных рынков или форсмажорных ситуаций. Нужно посмотреть на наличие подобных предприятий и на зарплату там. Такие струк-

туры дают застройщику понимание, что есть потенциальные ипотечники.

■ **Количество продаж на вторичном рынке.** Когда люди покупают вторичку, это значит, что они купили бы и новостройки. В нашей практике был застройщик, который отказался от выхода на рынок другого региона из-за отсутствия там сделок на рынке новостроек. Но там просто не было рынка — никто ничего не строил. Однако на вторичке мы обнаружили очень серьезное движение.

■ **Количество метров на душу населения.** Если этот показатель низкий, в совокупности с остальными факторами это может говорить о дефиците жилья.

■ **Средний год ввода вторичного жилья.** Даже если в регионе средний показатель обеспеченности жильем высокий, но вторичка морально устарела, новостройки будут продаваться.

■ **Конкуренция.** Это уже стоп-фактор. В то же время если она деструктивна, как в Краснодаре, можно выходить и завоевывать позиции продуктом.

Города и регионы, которые подходят под эти критерии: Волгоград, Орел, Тверь, Белгород, Брянск, Тула, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Чеченская Республика, Дагестан, Краснодарский край, Тюменская область, Челябинск, Татарстан, Приморский край, Хабаровск, Калининград, Иркутск, Новосибирск, Омск. Почти вся страна. Ярких примеров, подтверждающих, что в таких городах можно много строить и хорошо продавать, много. В 2020 году «Брусника» вышла в Курган и объяснила всей стране, что даже курганцы хотят жить хорошо и готовы платить за это по 70 000–80 000 рублей за метр. То же происходит в Астрахани силами «Прогресса» и «Разума», в Туле — силами компании «Имена», а в Пензе — «Рисана». ●▲

TALLER



Бизнес-пространство в Павелецком деловом районе

- Современные офисы и ритейл
- Реализация по ДДУ*
- Финансовый партнер — Сбер



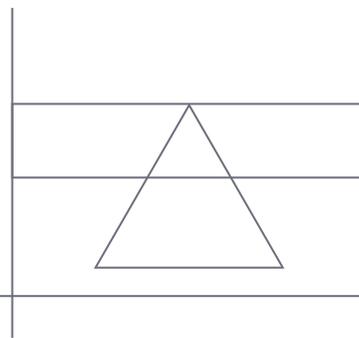
www.tr-8.ru

*С применением эскроу-счетов

Проектная декларация доступна на сайте nashdom.rf. Застройщик — ООО «Специализированный застройщик ТАЛЛЕР» ПД id: 43701

CLASS (англ.) — класс

РЭНКИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ОБЪЕМУ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ



ЗАПУСК РЕФОРМЫ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИВЕЛ К ТОМУ, ЧТО В ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПОЯВИЛСЯ ЕЩЕ ОДИН ЗНАЧИМЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ — ОБЪЕМ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПОЛУЧЕННОГО ОТ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР. АНАЛИТИКИ ПРЕМИИ URBAN AWARDS СОБРАЛИ ИНФОРМАЦИЮ О СУММАХ, КОТОРЫЕ БАНКИ ВКЛАДЫВАЮТ В СТОЛИЧНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ. ПО ИХ ОЦЕНКЕ, 20 НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА В СОВОКУПНОСТИ ВЗЯЛИ 1,3 ТРЛН РУБЛЕЙ КРЕДИТОВ ПОД РЕАЛИЗАЦИЮ СВОИХ НОВОСТРОЕК.

Прежде чем приступить к обзору застройщиков, которые лидируют в указанном зачете, следует сделать важную оговорку. Многие компании не готовы раскрывать данные по объемам проектного финансирования. В их случае приходится опираться на экспертную оценку — собственную или таких компетентных консультантов, как Colliers International и PwC. В некоторых случаях данные неполные, хотя и охватывают значительную часть пула проектов и корпусов.

Наибольшие суммы проектного финансирования в Москве аккумулировала ГК ПИК. Совокупный объем средств, перечисленных на строительство проектов в границах «старой» Москвы, оценивается экспертами Colliers в 270–300 млрд рублей. С учетом новомосковской группировки этот показатель превышает 300 млрд рублей. Следует отметить, что именно ПИК стал первым агентом реформы долевого строительства и перехода на эскроу-счета. Эта схема была впервые опробована в ЖК «Дмитровский парк» на севере Москвы. На его реализацию было выделено 19,9 млрд рублей. ПИК активно сотрудничает с семью финансовыми организациями, но основным партнером является группа ВТБ, которой принадлежит 23,05% акций девелопера. В случае компании «Донстрой» ВТБ является эксклюзивным источником проектного финансирования. Определить точную цифру в силу дефицита информации не представляется возможным, но она явно превышает 100 млрд рублей. По этому показателю с «Донстроем» может соревноваться только MR Group. У нее более многочисленная флотилия корпусов, реализуемых с помощью эскроу, но их метраж на треть меньше. Крупнейший объем денежных средств выдан MR Group Альфа-банком для строительства высотного комплекса премиум-класса Mod, расположенного в районе Марьино Роща. Также компания вместе со своим партнером Level Group заключила соглашение со Сбербанком о предоставлении 23,5 млрд рублей на строительство второй очереди ЖК «Павелецкая Сити» в Даниловском районе и проектирование еще двух очередей.

Четвертая строчка по объему проектного финансирования принадлежит компании «Инград». Несмотря на то, что застройщик аффилирован с МКБ, основными донорами его проектов выступают Сбербанк (25,5 млрд рублей для ЖК Forever и 6,2 млрд рублей для ЖК «Преображение»), ВТБ (21,7 млрд рублей для ЖК RiverSky), «Открытие» (12,5 млрд рублей на ЖК «КутузовGrad II») и банк «Дом.РФ» (11 млрд рублей на ЖК TopHills). Примечательно, что именно в партнерстве с «Дом.РФ» «Инград» вошел в крупнейшую на российском рынке сделку с применением проектного финан-

сирования. Она состоялась летом прошлого года и предполагает выделение 60,5 млрд рублей на строительство ЖК «Челобитьево» в Мытищах. На московском рынке максимально близко к этой планке подошли Level Group и Сбербанк. Их договоренность предусматривает открытие кредитной линии для новейшего ЖК «Level Мичуринский» 47 млрд рублей. Для ЖК Sydney City от ГК ФСК, что расположен на берегу Москвы-реки, Сбербанк оформил кредит 45,5 млрд рублей. Из них 11,8 млрд рублей составит финансирование корпусов первой очереди. Другие примеры сверхкрупных финансовых пакетов от Сбербанка — 44,8 млрд рублей на строительство второй очереди ЖК «Береговой» («Главстрой») и 41,7 млрд рублей на строительство пяти проектов ГК МИЦ («Южное Бунино», «Кленовые Аллеи», «Новоград Павлино», «Амарант» и «Мята»). В свою очередь, банк «Дом.РФ» предоставил ГК «Пионер» 32 млрд рублей на премьерную новостройку High Life. Отдельно нужно упомянуть экспансионистскую стратегию группы «Эталон», которая за полтора года привлекла 52 млрд рублей — в большинстве своем эти средства пошли на освоение бывшей промышленной зоны «ЗИЛ-Юг». Барьер в 50 млрд рублей, кроме упомянутых выше застройщиков, ориентировочно преодолели такие компании, как ГК «КОРТРОС», Tekta Group и ГК «A101». По 40+ млрд рублей собрали «Интеко», ГК «Основа», «РГ-Девелопмент» и группа «Самолет».

В 2021 году на рынок проектного финансирования вышла компания Smindex. В феврале Газпромбанк приступил к выдаче средств на строительство ЖК «Достижение», который базируется вблизи Останкинской телебашни. Согласно условиям договора, банк выделит в общей сложности 15,3 млрд рублей. Осенью стало известно о том, что МКБ профинансирует новый флагманский проект Smindex ЖК «Лаврушинский», который займет 1,4 га рядом с Третьяковской галереей. Сходные по размеру суммы получили в свое распоряжение турецкий застройщик Ant Development (на премиальные комплексы «Поклонная 9» и Victory Park Residences) и ГК «Гранель» (на проекты комфорт-класса «Тринити» и Profit, а также на комплекс бизнес-класса «MyPriority Басманный»).

Вплотную к отметке 30 млрд рублей, которая обозначает порог входа в рейтинге, подошел Capital Group. Близкая по величине сумма направлена Сбербанком на финансирование работ по строительству премиального комплекса «Бадаевский» в Дорогомилово.

В целом распределение кредитных средств между застройщиками отражает их актуальные позиции на рынке. Несмотря на то, что львиная доля финансов контролируется тремя крупнейшими игроками — «Сбером», ВТБ и банком «Дом.РФ», — другие

финансовые организации (МКБ, «Открытие», Газпромбанк, Альфа-банк, РСХБ) также активно ищут свои ниши в этой сфере.

Всего на сегодняшний день порядка 13 млн кв. м жилой недвижимости в Москве распределено по корпусам, которые реализуются по схеме с проектным финансированием. Сразу несколько крупных застройщиков — в их числе ГК МИЦ, ГК «Гранель», Ant Development, Level Group — уже полностью перевели свои проекты на новый формат.

«Мы ожидаем, что на конец 2021 года в Москве будет заявлено более 15 млн кв. м и введено в эксплуатацию более 7 млн кв. м жилого строительства, из них более 11 млн кв. м реализуется по схеме проектного финансирования. По аналитическим данным ЦБ РФ, остатки средств московских застройщиков на счетах эскроу составляют 1,5 трлн рублей, это более 70% от финансирования жилищного строительства», — говорит **Андрей Тонконогов, партнер, стратегия и консультирование, PwC в России.** ●▲

ТОП-20

МЕСТО	ЗАСТРОЙЩИК	ОБЪЕМ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, МЛРД РУБ.	БАНКИ-ПАРТНЕРЫ	КОЛИЧЕСТВО КОРПУСОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ	СОВОКУПНАЯ ПЛОЩАДЬ ЖИЛЬЯ, РЕАЛИЗУЕМОГО С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ, МЛН КВ. М	ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, РЕАЛИЗУЕМОГО С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ ОТ ОБЩЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПО МОСКВЕ, %	ДОЛЯ ЖИЛЬЯ В КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЕ, КОТОРАЯ РЕАЛИЗУЕТСЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ****
1	ГК ПИК	300+	ВТБ, МКБ, ГАЗПРОМБАНК, СБЕРБАНК, АЛЬФА-БАНК, РСХБ, ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	156	2,91	22,8	64,7
2–3	ДОНСТРОЙ	100+	ВТБ	56	1,10	8,6	94,8
2–3	MR GROUP	100+	СБЕРБАНК, ВТБ, АЛЬФА-БАНК, ОТКРЫТИЕ, БАНК «ДОМ.РФ»	63	0,72	5,7	64,3
4	ИНГРАД	76,9	СБЕРБАНК, ВТБ, БАНК «ДОМ.РФ», ОТКРЫТИЕ	33	0,44	3,5	61,1
5	ГК ФСК	72,0+	СБЕРБАНК	13	0,31	2,4	67,4
6	LEVEL GROUP	55,5+	СБЕРБАНК	24	0,45	3,5	100,0
7	ГЛАВСТРОЙ	52,8	СБЕРБАНК	6	0,27	2,1	75,0
8	ГРУППА «ЭТАЛОН»	52,0	СБЕРБАНК	26	0,23	1,8	52,3
9–12	ГК «ПИОНЕР»	50+	СБЕРБАНК, ВТБ, БАНК «ДОМ.РФ»	23	0,43	3,4	93,5
9–12	ГК «КОРТРОС»	50+	ГАЗПРОМБАНК	14	0,35	2,7	83,3
9–12	ТЕКТА GROUP	50+	СБЕРБАНК	28	0,27	2,1	100,0
9–12	ГК «А101»	50+	РСХБ	47	0,48	3,8	51,1
13	ГК МИЦ	50,8+*	СБЕРБАНК, ПСБ, БАНК «ДОМ.РФ»	39	0,67	5,3	100,0
14	ИНТЕКО	47,6	ОТКРЫТИЕ, БАНК «ДОМ.РФ»	23	0,26	2,0	78,8
15	ГК «ОСНОВА»	46,2**	БАНК «ДОМ.РФ», СБЕРБАНК	8	0,09	1,0	81,8
16	РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ	40+	ВТБ, БАНК «ДОМ.РФ»	9	0,13	1,0	54,2
17	ГРУППА «САМОЛЕТ»	40+	БАНК «ДОМ.РФ», МКБ	34	0,49	3,8	76,6
18	ANT DEVELOPMENT	34	СБЕРБАНК	9	0,10	0,8	100,0
19	SMINEX	32,3	ГАЗПРОМБАНК, МКБ	4	0,10	0,8	76,9
20	ГК «ГРАНЕЛЬ»	31,4***	БАНК «ДОМ.РФ», СБЕРБАНК	6	0,35	2,7	100,0

* С УЧЕТОМ ПОДМОСКОВНОГО ЖК «НОВОГРАД ПАВЛИНО». ** БЕЗ УЧЕТА ЖК «УНО.СТАРОКОПТЕВСКИЙ».

*** БЕЗ УЧЕТА ЖК HIGHWAY. **** СРЕДИ КОРПУСОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ БЕЗ ПРИМЕНЕНИЯ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ, УЧИТЫВАЛИСЬ ТОЛЬКО ТЕ, КОТОРЫЕ НЕ БЫЛИ СДАНЫ ДО 2021 ГОДА



ТЕКСТ: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

РЕАКЦИЯ РЫНКА

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — ПОЛЕЗНОЕ НОВОВВЕДЕНИЕ. НО НЕ БЕЗ ПОБОЧНЫХ ЭФФЕКТОВ.

«С озидательное разрушение», «девелоперы попали в рабство к банкам», «грядет полный передел рынка», «мало кто сможет выжить», «ждите роста цен, что мало не покажется... В 2018–2019-м — теперь кажется, в другой жизни, — когда радикальная реформа долевого строительства еще называлась грядущей и горячо обсуждалась, какими только страшилками не пугали игроков рынка жилой недвижимости и его конечных потребителей. Ведь на смену порочной, но привычной финансовой схеме, когда застройщики собирали деньги дольщиков напрямую на свои счета (ну да, иногда сбегали с ними куда-нибудь, тратили нецелевым образом, затягивали сроки сдачи объектов, но в основном все-таки строили, передавали

ключи и пили шампанское вместе со счастливыми новоселами), приходило нечто принципиально новое и пугающее.

Надо сказать, что 214-ФЗ, регулирующий правила игры в «долевке» с момента его принятия в 2004 году, не раз видоизменялся. Каждое нововведение рождало очередные дырки и «непонятки», в итоге закон начал напоминать монструозную конструкцию, со всех сторон подпертую костылями-поправками и все равно не работающую: число обманутых дольщиков продолжало и продолжало расти по всей стране. Согласно статистике Минстроя, на 1 января 2019 года в России насчитывалось 898 проблемных новостроек в 68 регионах, а в реестр обманутых дольщиков были включены 38 700 граждан. А все призывы к девелоперскому со-

обществу взяться за ум, а то хуже будет, имели эффект последнего китайского предупреждения. Так что нелегкое для отрасли, но необходимое решение о переходе на банковское проектное финансирование с использованием счетов эскроу назрело.

Прошло больше двух лет, и новые правила вступили в силу: сегодня, по оценкам ЦБ РФ, по-новому строится уже более 70%, или почти 73 500 кв. м жилья. С самого начала регулятор не скрывал: реформа проводится прежде всего в интересах конечных потребителей — покупателей новостроек сегмента массового спроса, а таких среди российских дольщиков подавляющее большинство. Они и правда оказались в наибольшем выигрыше — в сравнении с прежней схемой новый порядок защищает их на все сто процентов.

Для покупателя

«Покупатели получили защиту от потери средств, которые они вложили в объекты недвижимости на этапе строительства. В случае банкротства застройщика уполномоченный банк, в котором открыты счета эскроу, вернет деньги, потраченные на покупку недвижимости. А в случае отзыва лицензии у банка Агентство по страхованию вкладов (АСВ) также вернет до 100% вложенных средств, правда, не более 10 млн рублей», — поясняет **директор департамента по работе с клиентами недвижимости и инфраструктуры МКБ Кирилл Филиппенков**.

«Рынок стал более организованным и предсказуемым для потребителя. Новый механизм работы потребовал от профессионалов (как застройщиков, так и банков) более внимательной и тщательной работы над девелоперским проектом. И мы видим, что с учетом повышенной защиты частных инвестиций в приобретение недвижимости покупатели жилья более уверенно выходят на первичный рынок», — добавляет Геннадий Щербина, президент группы «Эталон».

По оценкам **финансового директора Level Group Елены Ворониной**, рынок очистился от финансово неустойчивых застройщиков, так как теперь финансирование контролируется со стороны кредитных организаций, и риск банкротства и нецелевого использования денег покупателей снизился до минимальных значений.

Для застройщика

Да и застройщики, оценив стабильный денежный поток из гораздо более надежного, чем карманы физлиц, источника, вроде бы сменили гнев если не на милость, то хотя бы на готовность к диалогу. «Над проектом девелопера больше не висит дамоклов меч превращения в недострой. Даже в случае практически полного отсутствия спроса на протяжении нескольких месяцев строительство будет получать необходимые средства, а это драгоценное время на реформы в финмодели, оптимизацию издержек, запуск маркетинговых инструментов для стимуляции спроса и так далее. Демонстрацией этого эффекта можно считать первый локдаун 2020 года — тогда практически не было продаж на протяжении двух месяцев, но девелоперы как будто не заметили этого», — рассказывает **управляющий партнер платформы Dombook, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова**.

898

ПРОБЛЕМНЫХ НОВОСТРОЕК
В 68 РЕГИОНАХ
НАСЧИТЫВАЛОСЬ В РОССИИ
НА 1 ЯНВАРЯ 2019 ГОДА

38 700

ГРАЖДАН
БЫЛИ ВКЛЮЧЕНЫ В РЕЕСТР
ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ

Однако эксперт отмечает, что переход на проектное финансирование — это «два шага вперед, два шажка назад». Деньги банков небесплатные, пусть даже по льготным ставкам, что находит отражение в росте цен на жилье. И это только прямой эффект. «Косвенный заключается в том, что из-за почти полной независимости от денег дольщиков девелоперы могут легко переживать даже довольно серьезные кризисы ликвидности (когда резко и надолго падает спрос), а потому нет повода снижать цены в погоне за покупателем, — считает Ирина Доброхотова. — Возможно, если бы мы сейчас увидели новый 2014-й, который запустил пятилетие низких цен на рынке жилья, под влиянием проектного финансирования положительного эффекта для потребителя он бы не принес».

Еще одно по сей день спорное последствие реформы — не просто сокращение числа игроков, но и реструктурирование всего рынка. «В процессе перехода на проектное финансирование часть застройщиков, не имеющих достаточных собственных ресурсов и необходимых компетенций в работе с банками и в привлечении финансирования, вынужденно уходят с рынка. Прежде всего, это касается региональных застройщиков среднего звена. Это неизбежно ведет к консолидации отрасли и приходу крупных федеральных девелоперов, которые вместе со своим многолетним опытом приносят на региональные рынки новое качество проектов, новые технологии, включая информационное моделирование, сервисы, современную квартирографию, благоустройство», — оценивает ситуацию Геннадий Щербина.

А вот Ирина Доброхотова высказывается куда резче: «Первый же год работы системы ознаменовался резким всплеском банкротств застройщиков, не обошлось и без долгостроев. Понятно, что лес рубят — щепки летят, и скоро должна восстановиться справедливость: только недобросовестные не получают кредит, а компаниям, которым нечего скрывать, и бояться нечего. Но вкупе с ужесточением требований к застройщикам все это ведет к монополизации рынка, ослаблению конкурентного разнообразия, и в конечном итоге вообще торможению развития бизнеса. Появление новых игроков будет сильно затруднено или невозможно».

Но и это еще не все. Как застройщику, нацеленному на создание эксклюзивного продукта и пытающемуся получать прибыль в условиях роста себестоимости строительства, избежать упрощения и стандартизации проектов? Можно ли профинансировать собственное участие в проекте и покупку прав на земельный участок под новое строительство без привлечения дополнительных, более дорогостоящих, чем проектное финансирование, банковских кредитов? В какую сторону двигать правила господдержки, чтобы застройщики, которых проектное финансирование сделало крупнее, сильнее и увереннее, обратили хоть какое-то внимание на низкомаржинальные регионы, чьи рынки даже отдаленно не похожи на московский, казанский или сочинский?

Частичные ответы есть, но новые вопросы все возникают и возникают. И значит, реформа должна продолжиться.

Банковский взгляд

АРТЕМ ФЕДОРКО, заместитель генерального директора «Дом.РФ», председатель правления банка «Дом.РФ»:

«Реформа долевого строительства в России выполнила главную задачу — обеспечила безопасность сделок для покупателей квартир в новостройках. Препятствия, по сути, позволяла застройщикам бесконтрольно и не всегда целевым образом распоряжаться собранными с людей средствами. Все мы помним громкие случаи СУ-155 и Urban Group, когда без жилья оставались тысячи семей.

К 2019 году в стране насчитывалось около 200 000 обманутых дольщиков, многие из них брали квартиру в ипотеку и были вынуждены выплачивать долг банку, параллельно снимая жилье. Новая модель полностью исключила повторение таких ситуаций, а застройщики получили надежное, стабильное финансирование в виде банковских кредитов и больше не зависят напрямую от колебаний продаж и экономических циклов. Считаю, что переход на проектное финансирование — самая успешная реформа отрасли с 2004 года, когда вообще впервые появилось понятие долевого продаж. Мое мнение поддерживают граждане: по данным ВЦИОМ, около 80% россиян заявили о положительном отношении к новым правилам. Потому прилагательные, которые сейчас наиболее точно характеризуют первичный рынок жилья: устойчивый, прозрачный, безопасный».

РОМАН АНТОЩЕНКОВ, руководитель дирекции «Недвижимость, строительство и девелопмент» департамента по работе с клиентами рыночных отраслей — вице-президент ВТБ:

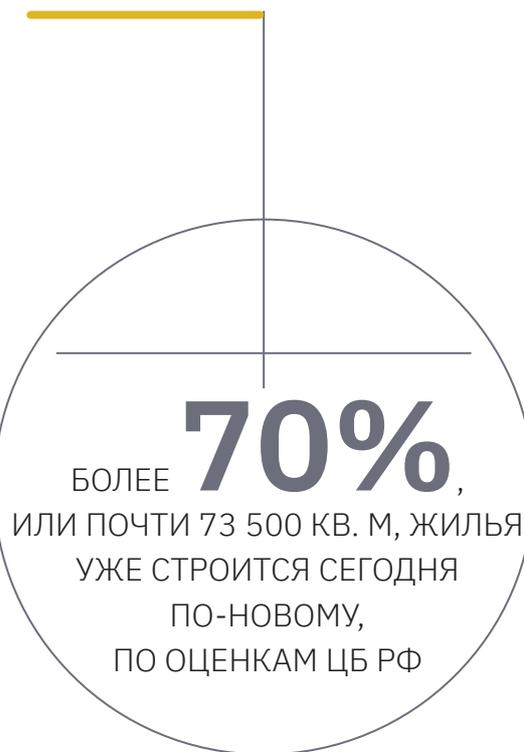
«Два года назад многие утверждали, что проектное финансирование негативно повлияет на отрасль и сильно усложнит жизнь девелоперам. Но сегодня профессиональные — подчеркиваю, не обязательно крупные, а именно профессиональные — игроки рынка отмечают преимущественно его позитивные эффекты.

Если говорить о влиянии реформы на девелоперский рынок, мы наблюдаем процесс консолидации и укрупнения игроков. Этому способствует и то, что банки, заинтересованные в финансировании стабильных, генерирующих доход проектов, предпочитают работать с компаниями с большим опытом. Как результат, качество экономической проработки проектов повысилось, ведь их теперь необходимо защищать на кредитных комитетах банков.

Реформа привела к появлению целого сегмента банковских продуктов для застройщиков — проектное финансирование, мезонинные кредиты, вхождение в капитал, благодаря чему компании смогли наращивать объемы своей деятельности. И по моим наблюдениям, многие показали существенный рост масштабов бизнеса».

КИРИЛЛ ФИЛИППЕНКОВ, директор департамента по работе с клиентами недвижимости и инфраструктуры МКБ: «За время сотрудничества банков и застройщиков был выработан успешный опыт взаимодействия по проектному финансированию. Как правило, сами проекты направляются в банк на анализ еще на этапе приобретения площадки, и компания, которая привлекает заемное финансирование, дополнительно получает доступ к строительной, финансовой и юридической экспертизе банка — помимо финансового партнера, он в некоторых случаях становится для застройщика консультантом, что позволяет снизить риски проекта.

Сейчас стоимость финансирования застройщика зависит от многих факторов. Основные из них — это показатели экономической эффективности проекта, его устойчивость к различным негативным событиям, которые могут произойти на рынке, и деловая репутация. Несмотря на опасения, которые высказывали представители делового сообщества при рассмотрении изменений в 214-ФЗ, большая часть проектов уже реализуется с использованием счетов эскроу, и есть крупные девелоперы, у которых по данной схеме реализуются все проекты. Это говорит об успешном преодолении периода адаптации и готовности бизнеса развиваться в новых условиях».



Жилой квартал Role Clef



Телефон отдела продаж: **+7 800 222-10-10**

Role Clef — первый и единственный в Краснодаре объект недвижимости премиум-класса. Он сочетает в себе идеальное архитектурное воплощение французского стиля Art Deco и новейшие инженерно-технологические достижения в области девелопмента. Расположен в историческом центре рядом с Собором Александра Невского, городским парком, памятником Екатерине II, учебными заведениями и музеями.

В жилом комплексе 79 квартир с уникальными видовыми характеристиками, в том числе пентхаусы с выходом на собственную озелененную террасу и лаунж-зону.

В проекте сделан акцент на безопасности: закрытая охраняемая территория, мобильное приложение с персональным консьерж сервисом. Дом оснащен двухуровневым подземным паркингом и открытыми зелеными террасами на кровле.



Девелопер:
«Альфастройкомплекс» (АСК)

Ввод в эксплуатацию:
I квартал 2022

Материал строительства:
полностью монолитный каркас

Адрес объекта:
Краснодар, Кондратенко, 8

Площадь квартир:
от 54,2 до 281,2 м²

Проектная декларация и адрес сайта:
ask-yug.com



ТЕКСТ: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВ:

«У непрофессиональных компаний просто нет шансов работать на этом рынке»



ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОСАДИЛО ЗАСТРОЙЩИКОВ И БАНКИ В ОДНУ ЛОДКУ. НЕ ВЫГЛЯДИТ ЛИ ОНА СЕГОДНЯ ОТЧАЯННО ПЕРЕГРУЖЕННОЙ? НЕ НАБРАЛА ЛИ ВОДЫ ЗА ВРЕМЯ ПЛАВАНИЯ? И ГЛАВНОЕ — НЕ СБИЛАСЬ ЛИ С ИЗНАЧАЛЬНО ЗАДАННОГО КУРСА? ОБ ЭТОМ FORBES REAL ESTATE ПОБЕСЕДОВАЛ С ПРЕЗИДЕНТОМ КОМПАНИИ «ИНТЕКО» АЛЕКСАНДРОМ НИКОЛАЕВЫМ.

■ *Изначально идея перехода на проектное финансирование была воспринята девелоперами в штыки...*

Я ни тогда не был согласен с тезисом, что проектное финансирование сделало девелоперов заложниками банков, ни тем более сейчас с ним не согласен. С рыночной точки зрения это была абсолютно правильная реформа, но есть ведь и психологический аспект: людям свойственно сопротивляться фундаментальным изменениям, которые, наверное, делают их жизнь сложнее. Когда застройщики могли свободно распоряжаться средствами дольщиков, это в известной мере их не то чтобы расслабляло, но позволяло уделять меньше внимания всем аспектам девелоперского цикла, не говоря уже о вопиющих примерах использования средств для каких-то иных целей. Поэтому, я думаю, реформа привела рынок жилого строительства к двум фундаментальным изменениям.

■ *Всего к двум?*

Двум фундаментальным, подчеркиваю. Первое: если ты рассчитываешь взять деньги у банка, ты должен предоставить ему полностью комфортный проект — не только коммерчески

выгодный, но и понятный на любом из этапов, со всеми проведенными стресс-тестами, с обеспеченной прозрачностью процессов планирования и исполнения. По сути, речь идет о появлении еще одного уровня контроля со стороны банка, порой гораздо более глубокого, нежели существующий внутри компании-девелопера. Почему я и говорю: жизнь стала сложнее. Игроки жилого рынка были к такому не привыкшие — соответственно, нужно было адаптироваться и тратить куда больше времени, энергии, денег, ресурсов на то, чтобы сначала получить проектное финансирование, а потом еще и грамотно использовать на всем протяжении проекта.

И второе: повышение требований к девелоперу со стороны банка заставило на принципиально ином уровне выстраивать все процессы не только в рамках одного конкретного проекта, но и в целом внутри компании. Проходя через эти порой болезненные процессы трансформации и роста, через период приобретения новых компетенций и навыков, девелопер, естественно, становится более профессиональным. А сегодня, если компания не станет настоящим профессионалом, у нее просто нет шансов работать на этом рынке.



■ **То есть мы вправе говорить, что все компании, оставшиеся на рынке, — это системные, устойчивые игроки?**

В большей или меньшей степени — да. По сравнению с периодом двух-трехлетней давности рынок стал значительно более профессиональным — в этом никаких сомнений. И пандемия это доказала: компании, у которых была четко выстроена соответствующая инфраструктура, не скажу спокойно, но адекватно отреагировали на вызовы коронакризиса.

Кстати, весной 2020 года, когда объявили локдаун, были закрыты МФЦ, и по продажам было падение вдвое, а у некоторых компаний вообще не было продаж, — так вот, за исключением нескольких недель, столичные стройки тогда как шли, так и шли. Банк прогнозирует финансовый результат проекта, рассматривая весь период его реализации, а порой и год-другой после. Поэтому, если в проекте и появляется какой-то «перерыв», это вовсе не означает, что нужно тут же снижать цену, демпинговать и нарушать финансовые обязательства перед банком. Да он и сам не заинтересован пересматривать условия финансирования только лишь из-за ситуативных рыночных колебаний. Это еще одна причина, почему жилой сегмент стал более стабильным.

■ **А правда ли, что компании-девелоперы, входящие в периметр того или иного банка, чувствуют себя спокойнее, чем все остальные? Ведь к «своим» банк должен быть более лояльным?**

Ну «я вам не скажу за всю Одессу»... Возможно, компании, которые входят в периметр каких-то банковских учреждений, на старте реформы имели какие-то преференции — просто потому, что канал коммуникаций с банком был ближе. Вопреки расхожему мнению, мы в периметр банка никогда не входили, хотя периодически нас называют чуть ли не «дочкой» «Открытия». На самом деле, банк «Открытие» — один из наших кредиторов, но далеко не единственный. Например, в проектах «Вестердам» и West Garden мы получили проектное финансирование «Открытия» (кредитный лимит 16,8 млрд и 28,8 млрд рублей соответственно), в доме «Врубеля, 4» — банка «Дом.РФ» (кредитный лимит 4,7 млрд рублей), в проекте «5 элемент» в Ростове-на-Дону — Сбербанку (кредитный лимит 6,9 млрд рублей). Эксклюзивно могу вам сказать, что в клубном проекте «Ильинка, 3/8» проектное финансирование в объеме 6,6 млрд рублей также готов предоставить банк «Дом.РФ». Практически все банки, «допущенные» к проектному финансированию, работают если не со всеми системными застройщиками, то с подавляющим большинством. И я лично не знаю ни одного примера, когда компания получала бы серьезные преференции от финансового учреждения, причем неважно, есть у них общее или аффилированное акционерное участие или нет.

Считалось, что проектное финансирование выгонит с рынка мелкие компании — зачем банку разбираться с десятком мелких проектов, когда можно взять один большой. Так и случилось?

Несколько лет назад у нас было около 3000 девелоперских компаний, сейчас их почти на 30% меньше. Не рискну предположить, какое число оптимально, но порядка 2000 застройщиков — это серьезная цифра. Может она превратиться в 1500 или 1000? Я считаю, что процесс консолидации продолжится, но это вовсе не означает, что локальные игроки перестанут существовать. Скорее всего, определится какой-то набор условно федеральных или межрегиональных игроков, и будут какие-то более крупные, чем сейчас, региональные. При этом в монополизацию рынка я, честно говоря, не верю — это все «страшилки». Регулятор следит за этим достаточно жестко, и даже если число компаний сократится вдвое, это только сделает рынок еще более прогнозируемым и стабильным.

■ **Тема поэтапного раскрытия счетов эскроу, кажется, возникла на следующий день после появления самой темы проектного финансирования. Как вы относитесь к этой идее?**

Я не являюсь ни ее сторонником, ни противником. Рассуждая теоретически, при определенных условиях такое решение могло бы стать разумным, поддержать застройщиков. Но его надо очень серьезно готовить и предусмотреть, чтобы главные адресаты реформы — дольщики — никак не пострадали. Однако, мне кажется, вместо того чтобы тратить силы на борьбу за «мягкий эскроу», застройщикам правильнее сосредоточиться на том, чтобы быстрее строить и раскрывать эти счета. И еще надо подумать вот о чем: до недавних пор мы активно стимулировали спрос, настала пора стимулировать предложение и запуск новых проектов. А тут, помимо самого проектного финансирования, крайне важны будут три аспекта: инвестиционные инструменты, новые технологии и человеческий капитал. Думаю, в 2022 году именно эти темы станут для нас ключевыми. ●▲





STONE TOWERS



KAZAN MALL

PROCOMMERCIAL: самые прогрессивные объекты коммерческой недвижимости России

ЕЖЕГОДНО РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОПОЛНЯЕТСЯ НОВЫМИ КАЧЕСТВЕННЫМИ ОБЪЕКТАМИ, ПРИ ЭТОМ КАЖДЫЙ ДЕВЕЛОПЕР СЧИТАЕТ, ЧТО ИМЕННО ЕГО КОМПЛЕКС САМЫЙ ЛУЧШИЙ. ОДНАКО ПОДЧАС ТАКИЕ ОЦЕНКИ ЯВЛЯЮТСЯ СУБЪЕКТИВНЫМИ, И ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫДЕЛИТЬ САМЫЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОЕКТЫ, БЫЛА СОЗДАНА НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ **ARENDATOR AWARDS**, КОТОРАЯ НАГРАЖДАЕТ ОБЪЕКТЫ, ПРОШЕДШИЕ МНОГООУРОВНЕВАННУЮ СИСТЕМУ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА.

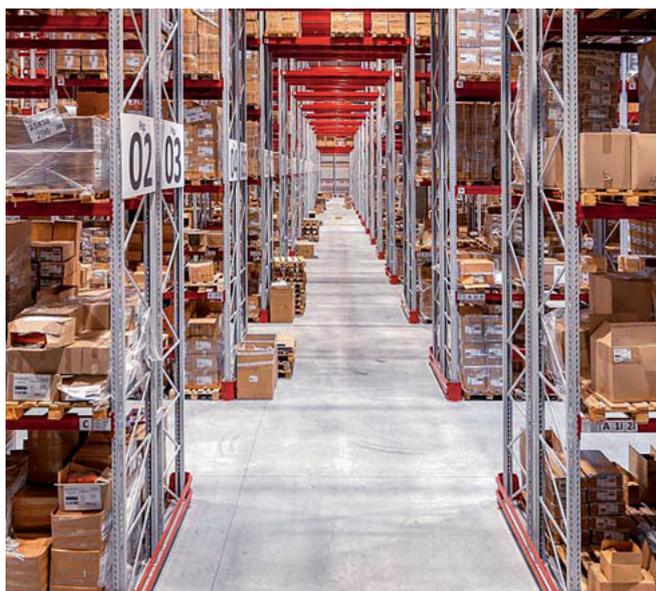
«В 2022 году Arendator Awards проведет оценку лучших проектов со всей России уже в третий раз. Более 40 многофункциональных центров, складских комплексов, бизнес-центров, торговых центров, ставших победителями премии, являются самыми востребованными объектами среди арендаторов и успешно функционируют на рынке. Ежегодно мы совершенствуем систему оценки под пристальным наблюдением независимого консультанта, здоровая конкуренция помогает вывести будущие девелоперские проекты в сфере коммерческой недвижимости на новый уровень и добиться высокого международного качества в строительстве. А по итогам премии 2021 года нашими аналитиками были определены наиболее технологические и передовые коммерческие объекты на российском рынке», — отмечает **руководитель премии Анастасия Кремлева.**

Топ торговых центров

В рейтинге торговых центров лидирует **Kazan Mall** от девелопера UD Group — крупнейший объект на территории Татарстана. Открытие центра пришлось на период второй волны пандемического кризиса. Под торговую недвижимость выделено 54 000 кв. м. Еще 60 000 кв. м занял паркинг, способный вместить одновременно до 1600 автомобилей. В структуру ТЦ входят кинотеатр «Киномакс» с IMAX-экраном (девять залов), двухуровневый электрокартинг с перепадами высот и 400-метровой трассой, семейный активити-парк Teika Boom. На эксплуатируемой кровле оборудована общественная зона площадью 6000 кв. м, включающая мини-парк. Для обеспечения безопасности объекта и его посетителей применяются роботизированное патрулирование, быстрый температурный скрининг и мобильное видеонаблюдение. В здании функционируют интеллектуальные системы климат-контроля. Объем финансирования составляет 6 млрд рублей (средства выделены ВТБ). Проект должен окупиться за десять лет.

Второе место в рейтинге торговых центров занимает екатеринбургский гигант **Veer Mall** (167 000 кв. м), открывшийся летом этого года. Его развитием занимается одноименная компания. Проект выделяется своей архитектурой: если большинство современных ТЦ — по сути, коробки, то Veer Mall со своим сложным сетчатым фасадом, волнообразной крышей и геометрическими выступами представляет собой настоящее произведение современного искусства.

Третью позицию в зачете закрывает **ТЦ «Планета»** — пермский флагман федерального девелопера Malltech, проекты которого есть в Санкт-Петербурге, Уфе, Красноярске, Новосибирске и Новокузнецке. Над интерьерами комплекса работало нидерландское бюро Linse, которое решило подчеркнуть в дизайне объекта элементы пермской региональной идентичности (тематика флоры и фауны доисторического мира). Здание прошло сертификацию по стандарту BREAM и строилось из экологических материалов с применением энергосберегающих технологий. Внутри установлены бесплатные зарядки для электрокаров и контейнеры для сбора использованных батареек.



«ЮЖНЫЕ ВРАТА»

Топ складских комплексов

Первенства среди складских комплексов добился парк **«Ориентир Запад»** (проект компании «Ориентир»). Современная инженерия и конструктивные особенности помогли проекту занять лидирующую позицию среди новых складов. В целом за парком «Ориентир Запад» закрепилась репутация высокотехнологичного и максимально автоматизированного объекта, который может считаться в этом отношении хедлайнером отрасли. Именно этот адрес выбрал Ozon для размещения своего фулфилмент-центра (155 000 кв. м), тестирование которого началось в сентябре 2021-го. Всего здесь предполагается создать 10 000 рабочих мест. В «Ориентир Западе» есть еще 250 000 кв. м свободных площадей, ориентированных на крупный ретейл. Общая стоимость актива достигает 33 млрд рублей.

Вторым в «складском зачете» идет индустриальный парк **«Южные Врата»** в Домодедово (девелопер «Радиус Групп») — пионер экосертификации в российском логистическом девелопменте. Еще в 2016 году комплекс получил сертификаты сразу по двум стандартам — LEED Silver и BREAM Very Good. В 2021 году в состав комплекса вошло новое здание класса А площадью 43 000 кв. м, функционал которого в равной мере подходит под размещение склада, распределительного центра или производства. Затраты на строительство составляют 1 млрд рублей. Особенностью проекта является внедрение инновационной девелоперской платформы Radius InSite, основанной на 5D BIM-моделировании. Она гарантирует полный контроль над процессом строительства и позволяет строго соблюдать заявленные сроки и бюджеты.

Оставшееся место в первой тройке принадлежит уфимскому складскому комплексу **«Сигма»** (название проекта совпадает с названием девелопера). В качестве его конкурентного преимущества следует указать планировку, дающую возможность выйти на коэффициент заполнения объема, а наличие докшелтеров и доквеллеров снимает проблемы с приемом грузового транспорта любой модификации.



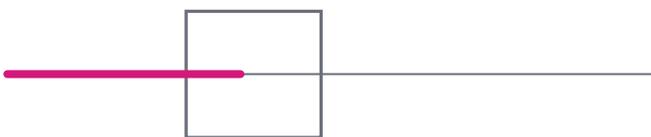
ALCON II

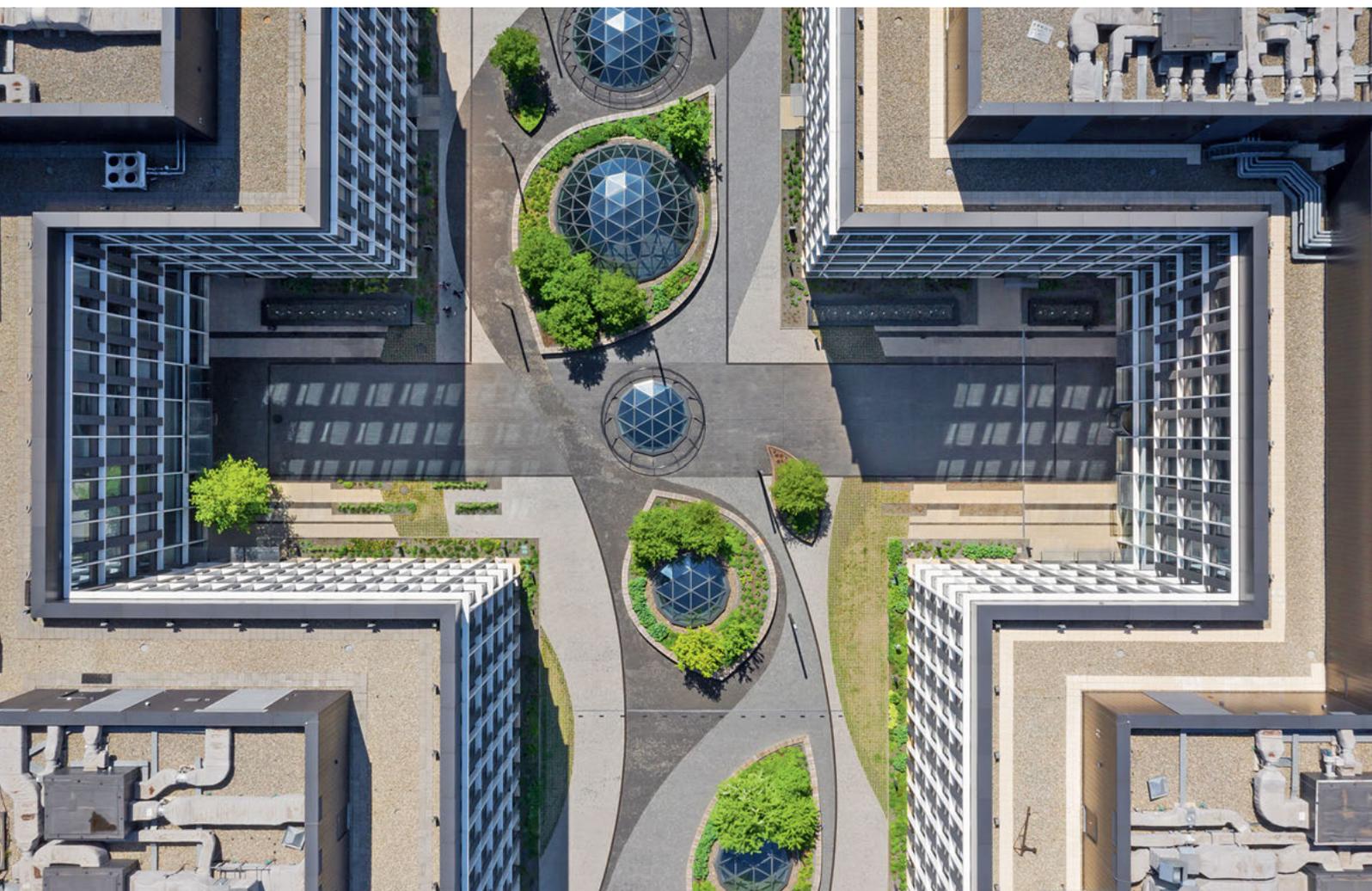
Топ бизнес-центров

По итогам экспертной оценки на первое место в категории московских бизнес-центров поднялся **Alcon II** (девелопер Alcon Group), деловой комплекс класса А площадью более 45 000 кв. м на Ленинградском проспекте в районе метро «Сокол». Это одна из наиболее динамичных и статусных деловых локаций на карте столицы. Среди характерных особенностей здания следует указать сверхвысокие потолки (до 7 м), панорамное остекление и вертикальное озеленение.

Второй участник рейтинга бизнес-центров — премиальный офисный квартал **Stone Towers** от компании STONE HEDGE, расположенный в Белорусском деловом районе. В каждом из четырех корпусов запроектированы открытые видовые террасы. В рамках бизнес-кластера появится парк площадью 5000 кв. м и линейка обслуживающей инфраструктуры. Квартал Stone Towers в полной мере отвечает концепции healthy building: объединяет ставку на биофильный дизайн, безопасную среду, высокотехнологичные инженерные системы и высококачественное благоустройство.

Квартал **«Невская Ратуша»**, который входит в портфель ГК «Галс», — признанный символ деловой инфраструктуры Санкт-Петербурга и один из наиболее удачных примеров джентрификации. В следующем году резидентов сможет принять уже вторая очередь проекта (три корпуса с 15 000 кв. м офисных площадей и сопутствующая инфраструктура). Строительство ведется по технологии top-down, предусматривающей одновременное формирование подземного и надземного объемов, что продиктовано особенностями грунтов в этой части города. Связующую функцию между различными кварталами, образующими деловой кластер, будут выполнять общественные пространства и зеленые зоны. ●▲





ОФИСНЫЙ ПАРК COMCITY, PPF REAL ESTATE RUSSIA

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

СДЕЛАЙТЕ МНЕ КРАСИВО

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ОБЪЕКТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ? ГРАМОТНО РАСПОЛОЖЕННЫМ В СООТВЕТСТВИИ СО СВОИМ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ НАЗНАЧЕНИЕМ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫМ, ОБЪЕКТИВНЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК — ВСЕ ВЕРНО. А ВОТ ДОЛЖЕН ЛИ ОН БЫТЬ КРАСИВЫМ? И МОЖНО ЛИ МОНЕТИЗИРОВАТЬ КРАСОТУ ЗДАНИЙ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАК, КАК ЭТО ЧАСТО УДАЕТСЯ СДЕЛАТЬ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ?

Конечно, красивое лучше. Вон народ специально едет посмотреть на очередное творение бюро OMA звездного Рема Колхаса — а всего-то, кажется, здание нового универмага Galleria в Кванге, пригороде Сувона, к югу от Сеула.

Как сформулировали бы управленцы и аналитики, «архитектура генерирует трафик», что отчасти повышает оборот торгового центра. Но настолько ли, чтобы каждый девелопер, задумывая новый объект, сразу закладывал в него траты на известного архитектора?

Эстетика vs экономика

Разговор о красоте коммерческих объектов **руководитель департамента продаж Российского аукционного дома, советник генерального директора РАД Наталья Круглова** предлагает начать с осознания того факта, что «в ситуации экономического упадка ничего значимого архитектура нам не оставляет (с другими искусствами попроще и чуть менее очевидно, поскольку они не столь капиталоемкие). Поэтому необходимым условием возникновения архитектурных красот является наличие так называемых просвещенных денег».

Второй определяющий фактор — наличие вкуса и образования у тех, кто готов инвестировать в создание предметов роскоши (а красота — это всегда роскошь). «К сожалению, у нас только сейчас, как мне кажется, сформировался по-европейски просвещенный слой платежеспособных заказчиков, которые наряду с капиталами обладают достаточной «насмотренностью» и общим уровнем культуры. Вероятно, все помнят Москву периода Лужкова; мне кажется, в тот момент избыток денег на рынке был, но проблема с уровнем культуры заказчиков не позволила оставить — за редким исключением — по-настоящему значимых архитектурных объектов», — добавляет эксперт.

Ну и третий фактор — готовность играть вдолгую, которую Наталья Круглова называет большой проблемой нашей страны с ее коротким горизонтом планирования у всех и во всем: «Примат экономики над качеством и эстетикой очень чувствуется. Понятно, что в долгосрочной перспективе качественные архитектурные объекты имеют более продолжительный срок жизни и большую капитализацию. Но большинство заказчиков не склонны играть с вечностью, они решают тактические экономические задачи, отсюда неготовность переплачивать за красоту», — уверена Наталья Круглова.

Словом, чем богаче экономика, чем выше уровень образования и культуры заказчиков и чем длиннее их горизонт планирования присутствия в конкретной географо-экономической локации, тем выше ценность красоты как составляющей архитектурного объекта.

Меняющиеся склады и офисы С ЭМОЦИЯМИ

Склады, казалось бы, уж точно не про красоту, а про эффективность, утилитарность и прагматичность. И выбирают склад не по дизайн-проекту, а по совсем иным критериям. А слушая про необычные, пусть даже симпатичные формы и материалы, практики ухмыляются: «Вы хоть понимаете, что стоимость всего этого ляжет на стоимость обрабатываемых на складе товаров?»

Но по наблюдениям **директора по управлению недвижимостью Radius Group Артема Пичугова**, именно складской сегмент — показательный пример того, как внутренняя эволюция приводит к постепенному внешнему преобразению. «Красота на склады приходит вместе с людьми. Современные логистические комплексы, несмотря на всю автоматизацию, «комплекуются» все большим числом людей. Мы знаем компании, которые в целях экономии закрывали свои центральные офисы в Москве и перевозили весь персонал в офисные помещения на складе. Мы все чаще видим, как при складах появляются сопутствующие подразделения — кол-центры, интернет-магазины, пункты выдачи товаров, куда приезжают покупатели. Так что теперь, выбирая склад, компании смотрят не только на его практичность, но и на эстетику, которая будет оцениваться людьми. Это мотивирует и девелоперов по-новому взглянуть на строительство однообразных складских коробочек», — уверен Артем Пичугов.

Яркие разноцветные здания, обилие зелени, ухоженные газоны, красивая нумерация доковых ворот, работающее диодное



Жилой квартал «Южный»



Телефон отдела продаж: **+7 482 241-58-88**

Жилой квартал «Южный» — это 5 домов переменной этажности. Премиальные фасады «Баварская кладка». Собственная котельная. Панорамные окна. Сквозные подъезды в авторском стиле. Лапо/веломойка в каждом подъезде. Подземный паркинг на 186 машино-мест. Во дворе — детский сад на 190 мест.

Закрытые уютные дворы-парки с лаундж-зоной, гамаками и беседками. Уже открыта детская эко-площадка, сделанная из натуральных материалов. Для любителей спорта — тренажерный зал под открытым небом, более 5 спортивных кортов для баскетбола, волейбола и футбола.

На первых этажах — торговые галереи общей площадью более 3000 м². На выбор покупателя — 4 вида отделки, в том числе квартиры с мебелью.

Девелопер:
ГК «Новый Город»

Ввод в эксплуатацию:
IV квартал 2025

Материал строительства:
монолитный каркас, кирпич

Адрес объекта:
Тверь, Сергея Лемешева, 10

Площадь квартир:
от 20,9 до 81,3 м²

Проектная декларация и адрес сайта:
ngstroy.com





«НЕВСКАЯ РАТУША», ГК «ГАЛС»

освещение — такой складской пейзаж манит, что, видимо, объясняет особую любовь телевизионщиков и фотографов к индустриальному парку «Южные Врата». Столь же привлекательно, порой даже элегантно, смотрятся склады, оформленные в корпоративном стиле. А поскольку, по оценкам компании Knight Frank, в складских лидерах сегодня объекты, построенные для нужд заказчика по принципу built-to-suit (в этом году в столичном регионе проекты, где работы выполняются под конкретного заказчика и его нужды, составляют 53% от общего объема ввода), прагматично-красивых проектов становится все больше.

«В создании таких пространств дизайнеры используют открытые стеклянные фасады, интересные арочные решения. Возможно, инфраструктура в таких объектах будет расширяться, и в итоге мы получим симбиоз, например, складского объекта и бизнес-центра — по примеру многочисленных «партнерств» жилой и офисной недвижимости», — считает **генеральный директор компании Accent Capital Марина Харитонова**. Хотя ожидать, что кто-то из мировых звезд приедет к нам создавать архитектурную концепцию склада или даже офисно-складского кластера, можно, наверное, только в самых смелых фантазиях.

Партнер, руководитель департамента стратегического консалтинга Cushman & Wakefield Юлия Токарева по степени интереса к архитектурной красоте ставит офисный сегмент лишь на ступеньку выше складского. Все-таки в большинстве случаев, заботясь об эффективности, девелоперы выбирают наиболее экономичные строительные решения, что зачастую выражается в простой архитектуре. «Кроме того, подавляющее большинство арендаторов офисных помещений не готовы платить премию за внешний вид здания, если «проседают» такие ключевые характеристики, как удобная локация, транспортная доступность и близость к центрам деловой активности», — утверждает эксперт.

Зато, по оценкам **партнера группы компаний UNK Юлии Тряскиной**, современный бизнес весьма требователен к внутреннему дизайну: «Заказчики часто просят создать эмоциональные пространства, наполненные позитивным посылом. Важно, чтобы офис отражал философию компании (к примеру, юридический офис должен «дышать» респектабельностью, а офисы IT-компаний, как правило, хотят видеть яркими, игровыми), чтобы были учтены все технические нюансы, которые делают пребывание в помещении комфортным и так далее. Смешать

все ингредиенты в правильной пропорции — в этом и заключается талант команды архитекторов».

Юлия Токарева признает, что владение недвижимостью, кроме очевидных финансовых факторов, имеет имиджевую составляющую, и крупные собственники готовы вкладываться в свои знаковые активы, привлекая именитых архитекторов.

Сочетание выигрышной локации и интересной архитектуры позволяет усилить эффект и сформировать знаковое место на деловой, да и не только деловой, карте города — такое, например, как офисный центр «Белая Площадь». «Важно только, чтобы уровень архитектуры был соизмерим с тем местом, где находится объект. Многие считают, например, что бизнес-центр Dominion Tower в Москве, созданный по проекту Захи Хадид, смотрелся бы органичнее в центре города. Но не менее важно, чтобы у каждого района была своя эстетика и неповторимая атмосфера, которую такие объекты как раз и создают», — говорит Марина Харитонова.

Отдельной офисной строкой стоит выделить объекты культурного наследия (ОКН). «Данный тип активов в среднесрочной перспективе всегда проигрывает новым объектам — на горизонте пяти-десяти лет экономика исторических зданий существенно уступает экономике объектов нового строительства. Однако ОКН имеют гораздо более продолжительный срок амортизации — он исчисляется столетиями, в то время как офисное здание 10-летней давности уже кажется нам морально устаревшим и теряющим классность», — отмечает Наталья Круглова из РАД.

Как напоминает эксперт, в исходном фасадном и базовом планировочном решении исторические особняки живут веками, их локации, как правило, — уникальные точки в центре города. И многие готовы платить премию к рынку за такой «фасад» своего бизнеса, чтобы выделяться на фоне резидентов обычных БЦ как «лица необщим выраженьем», так и основательностью позиционирования. «Именно на этом строится миф о том, что владение историческим зданием — показатель статусности и стабильности бизнеса владельца, его надежности как партнера. Ведь каждый, попадающий в стены такой резиденции, чувствует, что ее хозяин имеет ценности, выходящие за пределы заработка «здесь и сейчас», а это всегда вызывает доверие и уважение контрагентов. И разница в цене между стоимостью GBA исторического особняка и аналогичной стоимостью метра типового офиса — это как раз премия «за красоту», которая имеет вполне разумные экономические основания», — резюмирует Наталья Круглова.

CULT*

РЕКЛАМА

ДОМ, КОТОРЫЙ ОТКРЫВАЕТ ГОРОД



УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА В САМОМ СЕРДЦЕ МОСКВЫ
ЗАЧЕМ ДОВОЛЬСТВОВАТЬСЯ ЧЕМ-ТО ОДНИМ, ЕСЛИ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ВСЕ?

ЛЕНИНСКИЙ, 2

DOM-CULT.RU

+7 495 185 00 00

С проектной декларацией можно ознакомиться на Наш.Дом.РФ

* Культ

Фасад, за который не грех заплатить

А вот торговая недвижимость в своем стремлении к красоте сейчас куда ближе к эмоциональному жилью, чем к рассудительным коммерческим «братьям» — складскому и офисному сегменту. «Make it Instagramable — этот призыв, впервые прозвучавший на MАРIC, обращен ко всем девелоперам, которые планируют создавать или проводить реконцепцию торговых центров», — напоминает Марина Харитонова.

В современный торговый центр люди идут только в третью очередь за покупками, а прежде всего за впечатлениями и общением. Сегодня ТЦ — это отчасти центр эмоциональной подзарядки (каким хочет стать обновленная «МЕГА Теплый стан», где после реконструкции появится 19 новых тематических общественных зон, парк, площадь со сценами в центре здания и много чего еще), отчасти образовательный центр (вспомним проект «Музеумания» и интерьеры крупнейших московских музеев, воссозданные в витринах ЦДМ на Лубянке), отчасти продолжение городского общественного пространства — скажем, парка (эту идею, руководствуясь принципами бесшовности, постарались воплотить авторы реконцепции ТЦ «Сокольники»). Понятно, что при таком подходе эстетическая составляющая сверхзначима, однако прежде всего — в части внутреннего наполнения.

Что же касается внешности ТЦ, то здесь, похоже, ведущая роль постепенно переходит от архитекторов к 3D-моделлерам и аниматорам, ломающим границы реальности. Насколько красиво то, что они создают, каждый решает сам, но экстраординарное впечатление и генерирование покупательского трафика гарантировано — это вам скажет каждый, кто видел новую 3D-анимационную витрину магазина Zara в Нью-Йорке, оформление фасада открывшегося в апреле этого года ТЦ E Sky Mall на Тайване или ролик, с помощью которого на лондонской Пикадилли Amazon Prime поддержал премьеру сериала The wheel of time. «Из российских проектов можно отметить ТЦ МЕГА в Омске. Фасад магазина, оформленный как интерфейс мобильного телефона, стал отражением реальности, которая окружает современного человека, — это некий пазл повседневности, который состоит из историй, слухов, мемов, шуток, других людей... Видимо, такие нестандартные подходы уже становятся трендом», — считает Марина Харитонова.

Но все-таки прежде чем разместить что-либо фантастическое в витрине или на фасаде, его надо построить в реальной жизни. Поэтому возвращаемся к тем, с кого начали, — к архитекторам, у которых немало собственных соображений по поводу облика современных ТЦ.

АМИР ИДИАТУЛИН,

основатель и генеральный директор архитектурной студии IND architects:

«Заказчики, безусловно, обращают внимание на качество архитектуры. Но, на мой взгляд, фасадные решения для торговых центров, как и для офисных зданий, не играют столь важной роли, как при строительстве жилых объектов. Проектируя торговые центры, архитекторы основное внимание уделяют объему, внутренним планировкам, наполнению. Для таких объектов важен лаконичный фасад, который вписан в контекст и показывает, что объект интересен внутри. Например, для фасадов ТЦ практически не нужны окна, но при этом важны решения, позволяющие разместить рекламу и какие-то мультимедийные объекты, и чтобы это выглядело гармонично».

СЕРГЕЙ НИКЕШКИН,

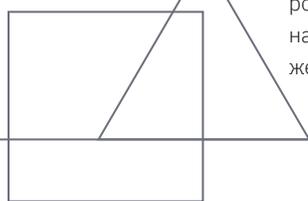
генеральный директор бюро «Крупный план»:

«Для торговых центров фасады в первую очередь играют рекламную роль: чем интереснее визуальная составляющая, игра с цветом, светом, формами, поверхностями и материалами, тем выше шанс создать лояльность клиентов и вызвать их интерес. Но внимание должно быть уделено не только фасадам. В этом году в Грозном открылся новый торговый центр, ставший крупнейшим на юге России. Визуальной концепцией проекта занималось архитектурное бюро Charpman Taylor. По задумке архитекторов, крыша комплекса, которую видно из иллюминаторов прилетающих в город самолетов, стала пятым фасадом здания. А в ТЦ на площади перед Павелецким вокзалом роль фасада играет ландшафтный парк над ним, который уже стал местом притяжения жителей Москвы».

ЮЛИЯ ТРЯСКИНА,

партнер группы компаний UNK:

«Архитектура и интерьеры должны подчеркивать концепцию ТЦ. А от заказчиков в основном поступает запрос на создание яркого, запоминающегося, эмоционально наполненного образа. Все, что создает архитектор — от габаритов объекта, оформления фасада и входных групп до витрин в торговой галерее и внутренних интерьеров, — должно работать на решение этих двух задач. И красота в данном случае имеет другую смысловую нагрузку, чем в привычном понимании. ТЦ задумывается и создается не просто красивым — в нем должен быть выдержан баланс между вау-эффектом и средой, комфортной как для посетителей, так и для арендаторов. Когда достигнуто идеальное сочетание всех нюансов, которых немало, торговый объект получается эмоциональным, функциональным и прибыльным». ●▲



ТЦ ЗАДУМЫВАЕТСЯ И СОЗДАЕТСЯ НЕ ПРОСТО КРАСИВЫМ —
В НЕМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫДЕРЖАН БАЛАНС МЕЖДУ ВАУ-ЭФФЕКТОМ И СРЕДОЙ,
КОМФОРТНОЙ КАК ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ, ТАК И ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ

ЗДОРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

■ РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ИНВЕСТИТОРОВ, ПРЕДЛАГАЯ ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ И БЫСТРУЮ ОКУПАЕМОСТЬ. ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВОЗРАСТАЮЩАЯ АКТИВНОСТЬ КОМПАНИЙ-АРЕНДАТОРОВ ОБРАТИЛИ НА ОФИСЫ ВЗГЛЯДЫ МНОГИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ. НО НЕ КАЖДОМУ УДАЕТСЯ ВОПЛОТИТЬ В ЖИЗНЬ КОНЦЕПЦИЮ ОФИСА ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ. ПРИ ВЫБОРЕ ОБЪЕКТА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ИЛИ РАЗМЕЩЕНИЯ КОМПАНИИ РЕШАЮЩУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ ЭКСПЕРТИЗА ДЕВЕЛОПЕРА: ЕГО ОПЫТ СТАНОВИТСЯ МАРКЕРОМ КАЧЕСТВА БУДУЩИХ ОБЪЕКТОВ.

За последние пару лет изменились ожидания собственников, арендаторов и самих офисных сотрудников относительно того, каким должен быть идеальный офис. **STONE HEDGE** хорошо ориентируется в их предпочтениях: исторически компания специализировалась на реализации офисных и многофункциональных центров.

Девелопер успешно применяет на практике 15-летний опыт: здесь не только знают все о качественных рабочих пространствах, но и задают тренды. **STONE HEDGE** реализует офисные проекты под брендом **STONE** точно в срок и по единым стандартам качества, которые отвечают запросам международных компаний-резидентов. Новым проектом этого года стал премиальный бизнес-центр «**STONE Ленинский**», продажи в котором начнутся в I квартале 2022 года (готовность объекта — 2025 год).

STONE HEDGE создает бизнес-центры в концепции «здорового» строительства: проектирование зданий способствует физическому, ментальному и социальному благополучию резидентов, которые посвящают много времени работе. Добираться до офисов **STONE** удобно как по кольцевым и радиальным линиям метро, так и на личном автомобиле. А в самих офисах комфортно не только работать, но и отдыхать. Девелопер смотрит на бизнес-центры как на комплексную среду, которая будет актуальна и для современного жителя мегаполиса, и для арендатора или конечного собственника, и для района и мегаполиса в целом.

Ориентир на человекоцентричный дизайн получил признание бизнес-сообщества как в России, так и за рубежом. Так,



БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА А «STONE САВЕЛОВСКАЯ»

состоящий из четырех офисных башен премиальный квартал **STONE Towers** стал лучшим офисным проектом класса А по версии **Arendator Awards — 2021**. Его архитектурная доминанта — 100-метровая **Tower B** — принесла проекту победу в номинации **Commercial High Rise Development** премии **European Property Awards**. На европейской премии также были отмечены архитектура проекта и концепция **healthy building**.

Выигрывает резидент — выигрывает и инвестор. В офисных центрах **STONE by Stone Hedge** можно купить как небольшой офис площадью от 50 кв. м, так и отдельно стоящее офисное здание. И каждый из них будет соответствовать стандартам качественного современного офисного пространства: правильная конфигурация этажа, высокие потолки от 3,65 м, глубина этажа до 10 м, остекление в пол с оптимальным уровнем инсоляции и современное инженерное оснащение.

Интерес инвесторов к офисам стимулирует более быстрый срок окупаемости — от шести лет, а стабильная доходность от сдачи офиса в аренду в два раза превышает этот показатель в жилой недвижимости и составляет 10–12% годовых против 5–6%. При этом входной бюджет покупки офисной недвижимости сопоставим со студией в жилом комплексе бизнес-класса, а рост стоимости квадратного метра за время строительства достигает 40–45%. Гарантом приумножения капитала при вложениях в недвижимость **STONE** становится продуманная сервисная система, которая способствует быстрой окупаемости вложений и стабильному получению пассивного дохода. ▲

10–12%
Годовых —
доходность
от сдачи офиса
в аренду

40–45% —
рост стоимости
квадратного метра
за период
строительства

>300 000 кв. м
премиальных офисов
STONE BY STONE HEDGE
сегодня,

500 000 кв. м
будет к концу 2022 года

STONE TOWERS
106 000 кв. м, готовность первой
очереди — III квартал 2022 года

**STONE
САВЕЛОВСКАЯ**
93 000 кв. м, готовность — 2024 год

STONE КУРСКАЯ
15 600 кв. м, готовность — 2023 год



KAZAN MALL, UD GROUP

ТЕКСТ: УЛЬЯНА МОРОЗОВА

ПУСТЕЮТ, НО НЕ СДАЮТСЯ

ПАНДЕМИЯ, НЕСКОЛЬКО ЛОКДАУНОВ, СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ — ПО ДАННЫМ DATA INSIGHT, В 2020 ГОДУ В РОССИИ ОН СОСТАВИЛ 57% ГОД К ГОДУ, А В 2021-М ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ БУДЕТ СООТВЕТСТВОВАТЬ 50%, — ЛИШЬ ЧАСТЬ ФАКТОРОВ, ОКАЗАВШИХ СЕРЬЕЗНОЕ ВЛИЯНИЕ НА САМОЧУВСТВИЕ РОССИЙСКИХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ. В 2020–2021 ГОДАХ ВЛАДЕЛЬЦАМ И УПРАВЛЯЮЩИМ МНОГИХ ТЦ ПРИШЛОСЬ ПОЛНОСТЬЮ МЕНЯТЬ СТРАТЕГИИ, ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО АДАПТИРУЯ СВОИ ОБЪЕКТЫ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ, ПРЕТЕРПЕВАЯ КАК ВНЕШНИЕ, ТАК И ВНУТРЕННИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ.

Статистика QR-времени

По данным компании Knight Frank, торговые центры Москвы заметно пустеют — к концу 2021 года вакансии составит примерно 13%. Тяжелее всего приходится новым объектам, которые стартуют с заполняемостью 60–70% и добирают арендаторов уже после открытия. Торговые центры категории «прайм» также показывают высокий процент пустых площадей — около 10%, а вот в крупных ключевых и районных ТЦ свободно только 5% площадей, и чувствуют они себя пока лучше остальных, согласно данным Cushman & Wakefield Russia.

Снижается динамика ввода новых объектов. По оценкам компании JLL, по итогам первого полугодия 2021 года в Москве открылись два объекта общей арендопригодной площадью 43 500 кв. м. Если не брать в расчет «пустые» первые шесть месяцев 2017 года, когда не появилось ни одного нового ТЦ, новое предложение нынешнего первого полугодия минимально за последние 17 лет! А из событий второго полугодия пока более-менее значимым является только запуск «Смоленского пассажа — 2» корпорации «А.Н.Д.».

Девелоперы не спешат достраивать торговые центры и переносят сроки ввода на 2022 год (такое решение, по данным

Knight Frank, приняли до 20% игроков столичного рынка). Понятно, что это связано с возможным новым всплеском заболеваемости и то и дело вводимыми ограничениями. Драматизм ситуации усиливают разговоры о введении QR-кодов на посещение торговых центров столицы (такая практика уже применяется в Белгороде, Курске, Саратове, Архангельске, Уфе, Самаре и еще примерно 15 городах России). Данное решение, безусловно, существенно повлияет на трафик и оборот московских ТЦ.

Однако, несмотря на ограничения, развлекательные и досугово-развлекательные центры продолжают активно развиваться, подчеркивает **Евгения Хакбердиева, региональный директор департамента торговой недвижимости компании Knight Frank**, ведь после долгого локдауна у людей появилась потребность отвлечься от новой реальности. «Весь пандемийный период мы наблюдаем, что, как только ограничения ослабляют, покупатели, даже привыкшие к онлайн-потреблению, с удовольствием возвращаются в офлайн за теми самыми физическими впечатлениями, которых они лишены в период локдаунов», — уточняет **Светлана Ярова, руководитель департамента брокериджа компании RRG**. Так что покупателям очень нужны торговые объекты — только совсем другие.

НеСКЛАДные перспективы

В сегодняшней реальности людям важен бесшовный омниканальный покупательский опыт, и потому необходимо предусматривать в офлайн-точках торговли места хранения товаров. Однако не стоит думать, что склады — эта новая «нефть» рынка недвижимости — чуть ли не полностью завоюют территорию торговых объектов.

«Качественные торговые центры практически не могут быть пригодны для размещения складов. Это не интересно прежде всего самим ТЦ, потому что склад не приносит высокого арендного дохода, там нет продаж, и такой арендатор не генерирует трафик. Зато он сильно изнашивает помещение, которое бесконечное движение оборудования с коробками и товарами быстро приведет в неудовлетворительное состояние. Чтобы этого не происходило, в профессиональных складах мы делаем, например, специальные полы, способные выдержать огромные нагрузки и жесткую эксплуатацию, — объясняет **Захар Вальков, исполнительный директор Radius Group**. — И складским арендаторам вариант размещения в ТЦ тоже не подходит из-за высоких арендных ставок и обычно неудобных подъездных путей и разгрузочных зон».

Другое дело, что потребность ретейлеров в новых торговых помещениях снижается, а в складских — за счет развития онлайн-торговли — растет. Поэтому не исключено, что квадратные метры в ТЦ будут в большей степени занимать шоу-румы и рор-ур-форматы, при этом на парковках, в технических коридорах, на части избыточных торговых площадей будут появляться форматы логистические — например, дарксторы (магазины-склады, которые выдают товары для онлайн-покупок и недоступны для обычных покупателей) и крайне востребованные сегодня склады «последней мили», откуда товар доставляется непосредственно покупателю.

Изменение логистических цепочек в ретейле породило тренд, в рамках которого дорогой метр аренды ТЦ в центре города меняется на менее дорогой метр аренды склада за городом в пределах ЦКАД. По словам **Нatalьи Кругловой, руководителя департамента**

продаж Российского аукционного дома, пока разница в совокупной стоимости (вместе с дополнительными издержками на логистику) будет позволять такой модели развиваться, мы будем видеть переток арендаторов из ретейла на складской рынок.

Однако, как напоминает Захар Вальков, ставки на склады растут: относительно конца 2020 года средневзвешенная ставка аренды на готовые складские площади в столичном регионе выросла на 27% и сейчас составляет 5200 рублей за кв. м в год, причем triple net (тройная чистая арендная ставка, или нетто-аренда, где все операционные расходы на арендаторе. — Прим. Forbes Real Estate). Это абсолютный рекорд в рублевом эквиваленте за всю историю рынка складской недвижимости России. Доставка и распределение также имеют свою стоимость, которая будет со временем расти. И вообще, не всю торговлю можно перевести в онлайн. Так что через некоторое время рынок снова достигнет точки равновесия между торговлей и логистикой, просто с новыми ставками капитализации.

Комфортно, удобно, здорово

Впрочем, непростая дружба со складами — лишь одно из направлений развития торговой недвижимости. Торговые и даже торгово-развлекательные центры прежней формации уходят в прошлое, у покупателей новый запрос — на места для проведения досуга, встреч и получения эмоций, невозможных в онлайн. А значит, самое время «сажать» в ТЦ социальных, культурно-образовательных, спортивных и оздоровительных арендаторов.

По словам консультантов, сегодня торговый центр — это целая экосистема, и в ней наблюдается несколько ключевых трендов. Первый — на удобство и комфорт: полностью закрывать все базовые покупательские потребности (essentials), быть первым пунктом назначения, который приходит человеку в голову при появлении запроса на покупку или услугу. Благодаря этой установке мы теперь видим в торговых центрах не только супермаркеты, химчистки и аптеки, но и салоны красоты, «Мои документы», отделения банков, пункты выдачи заказов и так далее.

НА **27%** ВЫРОСЛА
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА
АРЕНДЫ НА ГОТОВЫЕ СКЛАДСКИЕ
ПЛОЩАДИ В СТОЛИЧНОМ
РЕГИОНЕ ОТНОСИТЕЛЬНО КОНЦА
2020 ГОДА И СЕЙЧАС СОСТАВЛЯЕТ
5200 РУБЛЕЙ ЗА КВ. М В ГОД



По этой части торговые центры и онлайн сегодня соревнуются, считает **Полина Жилкина, руководитель департамента торговой недвижимости компании JLL**: инфраструктура торгового центра, комфорт, положительные эмоции от его посещения должны перевешивать удобство и скорость заказа товаров онлайн. Районные центры в этой схватке имеют преимущество перед окружными и региональными, так как они рассчитаны на трафик в шаговой доступности, и в конечном итоге быстрее бывает пройти 300–400 метров до физического магазина, чем ждать доставки онлайн-заказа. Крупные ТЦ рассчитаны на покупателя, в том числе из более отдаленных районов, поездка может отнимать до двух-трех часов, что делает предпочтительным уже онлайн-заказы.

Второй тренд — ЗОЖ: в ТЦ начали активно развиваться фитнес-клубы, специализированные спортивные моностудии, танцевальные классы. И это помимо уже привычных батутных

парков, скалодромов и прочих спортивно-развлекательных операторов. «Например, в «Место встречи Рассвет» работает Европейский гимнастический центр, в «Место встречи Январь» откроется гимнастический центр «Небо», а в «Место встречи София» — фитнес-клуб нового поколения DDX и огромный развлекательный Vanana park. Такие форматы практически полностью нивелируют риски от интенсивного роста e-commerce и перехода ретейлеров в онлайн, и при стабилизации ситуации с коронавирусными ограничениями будут создавать регулярный трафик», — рассказывает **Анна Папаскири, директор проектов ADG group**.

Третий тренд — work.shop.play: центр 24/7, где в идеале есть все. Полина Жилкина поясняет, что это место приложения труда, проведения досуга, занятия спортом, шопинга, развлечений, завтрака-обеда-ужина и т. п. К привычному набору арендаторов плюс фитнес плюс фуд-холл с ресторанами добавляется коворкинг. Пока примеров, где это реализовано, не так много (Veeg Mall в Екатеринбурге, МЕГА в Казани, московский коворкинг «Атмосфера» от группы «Ташир» в торговом центре «Рио» на Ленинском проспекте), но, скорее всего, тренд будет развиваться.

Кроме того, очевиден спрос на детские научно-образовательные мероприятия, поэтому в расписании едва ли не каждого объекта теперь есть тематические мастер-классы для детей, а, например, в ТЦ «Место встречи Ангара» скоро откроется детский технопарк «Кулибин-Про» — школа инженерного творчества.

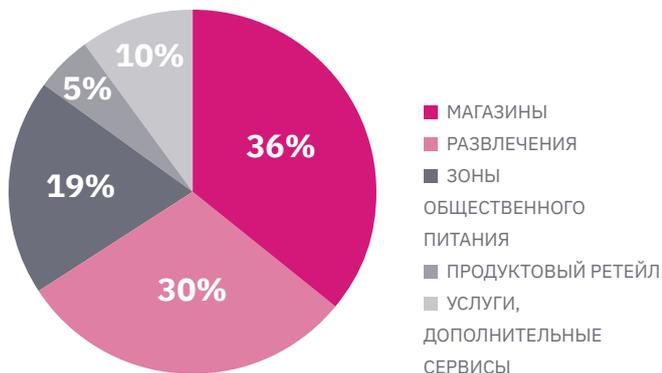
Трансформируйся, или проиграешь

Торговая недвижимость трансформируется или умирает — это факт, доказанный рынками США и Европы: примерами служат десятки моллов, которые годами стоят заброшенными, считает Павел Люлин, руководитель экспертного комитета Союза Торговых Центров России, Беларуси, Казахстана. При этом образ будущего торгового центра остается расплывчатым — универсальных рецептов трансформации пока не придумали. Еще несколько лет назад будущее ТРЦ виделось как развитие концепции eat-shop-gather (ешь-покупай-встречайся). Сейчас к этому списку добавились «обучайся» и «работай», а что будет дальше?

ТЦ, конечно, вынуждены переформатировать торговые площади в ярмарки, креативные и обучающие пространства. Вот только торговые операторы традиционно приносят ощутимый доход, а все остальные воспринимаются как генераторы трафика, но никак не денег. Поэтому уменьшение торговых и наращивание других площадей — это увеличение сроков окупаемости и коммерческого объекта, оптимизация расходов, снижение инвестиционной привлекательности и прочие «прелести» снижения доходов. Тренд на сокращение площадей гипермаркетов, кризис кинотеатров и в целом сложное положение многих торговых операторов только подливают масла в огонь.

Значит ли это, что ТЦ находятся на краю гибели? Скорее, нет, чем да. Все-таки снижение спроса на торговые помещения не означает полного отказа от них и пока компенсируется низкими объемами нового ввода. Профессионалы уверены, что после трансформации торговый сегмент непременно придет к новому равновесию. А там уже можно будет говорить и о потребности в новом строительстве. ●▲

Структура микса арендаторов торговых центров к 2030 году, по прогнозам PWC



У НАС ВСЕГДА ЕСТЬ ХОД КОНЁМ...



city.realtor.ru

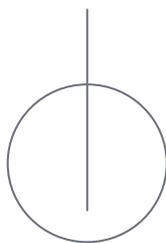


PENNY LANE REALTY

Premier Russian Residential and Commercial Properties

ТЕКСТ: МАРИНА СКУБИЦКАЯ

ВСЕ ГРАНИ ГИБКОСТИ



НА САМОМ ДЕЛЕ ГИБКИЕ ОФИСЫ СТАЛИ ЗАВОЕВЫВАТЬ ПОПУЛЯРНОСТЬ ЕЩЕ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ДО НАСТУПЛЕНИЯ ЭПОХИ «ВСЕОБЩЕЙ УДАЛЕНКИ». ПРИ ЭТОМ НОВОМОДНЫЙ СЕГМЕНТ ПОРАЖАЛ МНОГООБРАЗИЕМ ТЕРМИНОВ: КОВОРКИНГ, СЕРВИСНЫЙ ОФИС, FLEX-ОФИС, ГИБРИДНЫЙ, ОФИС TURNKEY, СМАРТ-ОФИС — ВОТ ДАЛЕКО НЕ ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ НАЗВАНИЙ, КОТОРЫЕ ЗАЯВЛЯЮТ ОПЕРАТОРЫ ОФИСНОГО РЫНКА.



Суть сводится к тому, что компания может арендовать полностью готовый и меблированный офис (или отдельное рабочее место), к которому прилагается тот или иной набор услуг и общественных зон — ресепшен, кухня, хозяйственные помещения и т. д. Именно эти площади сегодня фигурируют в отчетах аналитиков рынка. При этом 82% гибких объектов в России, по данным JLL, находятся в управлении сетевых операторов. Гибкими также объявляются офисы компаний, в которых было принято решение отказаться от закрепленных рабочих мест для сотрудников и расширить зоны «коллективной работы». Но внутренний flex — это, как говорится, совсем другая история.

О преимуществах гибкого офиса сказано уже много: не приходится вкладывать дополнительные средства в отделку и меблировку, можно снять готовый офис с дополнительными сервисами, варьировать сроки аренды, число рабочих мест и так далее. Более того, сами игроки рынка примеряют на себя этот формат. Так, в сентябре 2020 года, после 13 лет работы в рамках договора классической аренды, компания Cushman & Wakefield подписала контракт на аренду сервисного офиса. «Для нашей компании в новых социальных и экономических условиях, когда развивается гибридный формат работы, потребовалась гибкость как в плане договора, так и в плане функционала помещения. Сегодня сотрудники хотят посещать офис не для того, чтобы воспользоваться компьютером, — это можно сделать и дома, а чтобы обсудить коллаборации, совместные проекты, встретиться с клиентом», — поясняет это решение **Наталья Никитина, партнер, руководитель департамента офисной недвижимости Cushman & Wakefield**. По прошествии года, говорит она, можно признать эксперимент успешным.

Спрос на гибкость

О бурном росте спроса на flex-офисы игроки рынка заявляли давно и дружно. Однако нынешний год бьет все рекорды. Так, по данным компании JLL, только за девять месяцев объем сделок аренды сервисных офисов составил 78 000 кв. м, вдвое превысив



общий показатель 2020 года и став максимальным значением за всю историю наблюдений. Месяц спустя новое «достижение»: октябрь нарастил объем сделок уже до 109 000 кв. м, что практически втрое больше, чем за весь 2020-й. А итогом года, по прогнозам JLL, вполне может стать 130 000 кв. м арендованных гибких офисных пространств. И если в прошлом году доля аренды flex-офисов составляла 4,7% от общего объема предложения, то по итогам трех кварталов 2021 года — уже 7,5%.

В полном соответствии с рыночными законами вслед за спросом растет и объем нового предложения. «С января уже открыта 21 новая площадка общей площадью 47 000 кв. м, а до конца года анонсировано еще около 33 000 кв. м, так что к началу 2022 года совокупный объем предложения должен составить 315 000 кв. м. На будущий год в Москве уже заявлено открытие 21 площадки общей площадью 129 000 кв. м, к которым (при наличии заинтересованного арендатора) могут добавиться еще около 60 000 кв. м», — делится статистикой Дмитрий Клапша, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL. В том, что заинтересованный арендатор появится, сомневаться не приходится: вышеперечисленные рекорды тому подтверждение.

Кроме того, операторы гибких офисов наращивают размеры своих площадок. Как рассказывает **Никита Губанов, коммерческий директор Apollox Space**, вслед за Business Club, Space 1 и SOK о площадках свыше 5000 кв. м объявили Multispace и Apollox Space. А площадка Space 1 площадью около 12 000 кв. м, открытая в третьем квартале 2021-го, на данный момент является самым большим открытым проектом среди гибких офисов.

Непобедимая «классика»

Тем не менее, слухи о смерти классических офисов сильно преувеличены. «Уже хотя бы потому, что доля сделок в классическом сегменте в Москве составляет более 90%, а совокупный объем предложения состоит из классических офисов более чем

на 98%», — напоминает Никита Губанов. Так что пока речь, скорее, идет о конкуренции исключительно в информационном поле; что же касается конкуренции реальной, то до нее еще далеко даже в столице, где в гибком сегменте наблюдается «бурный рост объема в разы». Да и за рубежом «флэкссы» не особо могут конкурировать с классическими офисами: по данным Cushman & Wakefield, в Варшаве гибкими являются лишь 2,8% офисов, в Лиссабоне — 3%, в Лондоне — 5,3%, а в Амстердаме — 6,7%.

Даже удаленка не смогла победить складывавшиеся многими десятилетиями традиции работать в офисе. «Уже видно, что пандемия не изменила офисный уклад кардинально, и все больше компаний, особенно в традиционных отраслях, планируют полностью вернуться в офисы, — делится наблюдением Никита Губанов. — Кроме того, заключая сделку в большом бизнес-парке или офисном кластере с собственником, а не оператором, арендатор получает больше гарантий развития инфраструктуры, привлечения правильных соседей и многое, что в стратегическом плане способен дать только конечный собственник. Все это играет на руку классической аренде».

Впрочем, содержание самого понятия «классический офис» заметно изменилось, считает **Николай Миловидов, управляющий партнер компании UNK Corporate Interiors**. На сегодняшний день абсолютное большинство классических сделок в результате также оказываются арендой гибкого офиса.

Изначально формат появился как способ сделать офисную жизнь более интересной и тем самым повысить конкурентоспособность компаний в охоте за лучшими представителями современного «офисного планктона». «Флэкссы» стали инструментом борьбы с рутинной и скучной ежедневной сессией в стандартном бизнес-центре и были поначалу ориентированы на молодых креативных сотрудников, а также традиционно наиболее продвинутых IT-специалистов. «Современный классический офис как раз позволяет сотруднику выбрать именно тот формат работы, который ему удобен в данный момент, — объясняет Николай Миловидов. — Есть стандартное рабочее место для концентрированной работы (преимущественно не закрепленное за конкретным сотрудником), есть места для работы в постоянных или временных командах, есть переговорные «под разное настроение», есть открытые пространства для внерабочего общения с коллегами, куда любой желающий также может прийти с ноутбуком и поработать». Даже ресепшен уже не просто место для секретарей или ожидания клиентов, а еще и оборудованные зоны для быстрых переговоров. При этом есть и изолированные, закрытые места, которыми пользуются для конфиденциальных разговоров или при необходимости максимальной концентрации: например, закрытые «телефонные кабинки».

По статистике UNK Corporate Interiors, в запросах последних лет на проектирование офисов «классику» с персональными рабочими местами, кабинетами и комнатами совещаний просят не более 10% клиентов. Ее часто выбирают, например, компании научного и производственного секторов, которым важна закрытость информации, четкая закрепленность сотрудников в рабочих группах и так далее. Так что как бы странно это ни звучало, стандартными сейчас, по сути, стали именно гибкие офисы.

И метаморфозы продолжают! Ковидный год вывел на рынок и совершенно новый формат — офис клубного типа. По мнению Николая Миловидова, если в основе flex-офиса лежит идея пре-

доставить сотруднику максимально широкий выбор формата рабочего места, то «клубный» офис придуман уже не для многоформатной работы, а для многоформатной коллаборации. «Теперь уже всем понятно, что в большинстве отраслей можно полностью или частично работать из дома, но никакие Zoom-совещания не смогли по эффективности заменить живого общения. И именно пространство для любых форм взаимодействия сотрудников отличает «клубный» офис. Небольшое число незакрепленных рабочих мест по-прежнему присутствует, но теперь это не главное при проектировании», — подчеркивает эксперт.

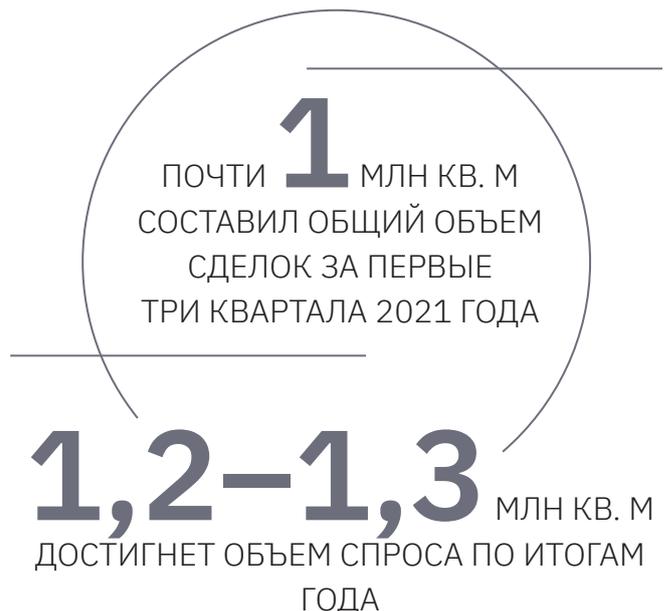
Общий дефицит

Рассуждения о форматах и споры о предпочтениях арендаторов в ближайшее время могут перейти в разряд чисто теоретических. Причина проста: на офисном рынке назревает самый настоящий дефицит.

В частности, в Москве, по данным JLL, спрос оказался рекордно высоким за последние восемь лет. За первые три квартала 2021 года общий объем сделок составил почти 1 млн кв. м — это максимальное значение с 2013 года. По итогам года объем спроса достигнет отметки 1,2–1,3 млн кв. м, считают аналитики JLL. Конечно, активность девелоперов тоже выросла: ожидаемый годовой показатель предложения, по мнению аналитиков Knight Frank, должен составить примерно 700 000–720 000 кв. м. Но при этом уровень чистого поглощения — 840 000–860 000 кв. м.

В этой ситуации вполне логично, что впервые с конца 2019 года было отмечено снижение доли вакантных площадей во всех офисных классах. До серьезного роста ставок дело пока не дошло, но JLL уже заявила о росте в отдельных бизнес-центрах в престижных локациях до 10–15%, а в прогнозе Knight Frank говорится, что «запрашиваемые ставки аренды, вероятно, будут демонстрировать сдержанный рост».

Не исключено, что в ближайшем будущем арендаторы будут попросту выбирать из того, что есть на рынке в настоящий момент, — подходящее по расположению, площади и цене без всякой оглядки на «гибкость & классика». ●▲





ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ГОЛОВИН

МЕЖДУ ЗАМЫСЛОМ И ИСПОЛНЕНИЕМ

В ИЮЛЕ 2021 ГОДА РОСТУРИЗМ ЗАПУСТИЛ ПРОГРАММУ ЛЬГОТНОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ИНВЕСТОРОВ, ГОТОВЫХ ВЛОЖИТЬ СРЕДСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВО ОТЕЛЕЙ. НА КОМПЕНСАЦИЮ ЧАСТИ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЫДЕЛИЛО БАНКАМ ПОЧТИ 19 МЛРД РУБЛЕЙ И РАССЧИТЫВАЕТ ЗА ЭТИ ДЕНЬГИ ДО 2024 ГОДА ПОЛУЧИТЬ 20 000 КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЧНЫХ НОМЕРОВ В РЕГИОНАХ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, КОНЕЧНО, НА ПОПУЛЯРНЫХ КУРОРТАХ.

П о условиям программы, кредиты (в размере от 100 млн до 70 млрд рублей на срок до 15 лет по ставке 3–5% годовых) можно получить на строительство и реконструкцию отелей категории минимум «три звезды», рассчитанных не менее чем на 120 номеров. На льготные деньги также могут претендовать инвесторы, готовые вложить средства в создание санаториев. Безусловно, проект должен быть не только задуман, но и хорошо проработан: необходимо иметь документы на землю, бизнес-план, пройти кредитный комитет в одном из

20 уполномоченных банков. Затем банки направляют информацию об одобренных ими кредитах в Ростуризм, который совместно с правительственной комиссией по туризму принимает окончательное решение. После этого банки выдают кредиты, а государство компенсирует им сумму, эквивалентную актуальной ставке Банка России. Инвестор, подчеркивают в Ростуризме, будет оплачивать банку только дельту между установленной и ключевой ставкой, которая как раз и должна составлять не менее 3% и не более 5%.

«Сегодня в России не хватает качественных современных отелей круглогодичного формата, их доля — лишь 10% от общего объема номерного фонда и сосредоточена в крупных городах. Механизм льготного кредитования — одна из ключевых мер для развития туристической инфраструктуры там, где мы видим ее дефицит: в первую очередь на курортных территориях, — рассказывает о целях программы **глава Ростуризма Зарина Догужева**. — Чем больше будет качественных отелей, тем выше будет конкуренция, — а это напрямую влияет на соотношение цены и качества отдыха». По оценке Ростуризма, до 2024 года общий объем выделенных кредитов составит 200 млрд рублей.

Как сообщили в пресс-службе ведомства, уже одобрены 38 проектов, которые получают льготные кредиты в размере 140 млрд рублей. Почти треть из них будет кредитовать Сбербанк. «Всего банк подал на рассмотрение в Ростуризм 17 проектов, из них в программу включено 11 в семи регионах. Общая сумма финансирования этих проектов составляет 27,4 млрд рублей. Основная причина отказов — отклонение от условий программы. Например, по ряду проектов девелоперы не успели продлить срок договора земли под строительство, а он должен превышать срок кредитования», — подчеркнули Forbes Real Estate в пресс-службе Сбербанка.

Наиболее важными факторами при оценке проекта считаются концепция проекта, опыт оператора и экономическая эффективность. «По сделкам, заявленным в рамках первого реестра, отказов банка в кредитовании не было. Сейчас у девелоперов шести проектов, которые не попали в программу, есть два варианта: реализовать проект без субсидирования или устранить замечания и заявить проект в очередной реестр потенциальных заемщиков после объявления Ростуризмом сбора заявок», — отмечают в Сбербанке.

ВТБ, как рассказали в пресс-службе банка, будет кредитовать 14 из 38 одобренных Ростуризмом проектов на общую сумму 24 млрд рублей. Это объекты в Санкт-Петербурге, Свердловской, Нижегородской, Омской областях, Хабаровском крае, на Ставрополье, Кубани, в Кузбассе и других регионах России. «В ВТБ поддержку получают проекты, которые соответствуют условиям программы и требованиям банка. К нам продолжают поступать новые кредитные заявки, сейчас на рассмотрении еще более 20 проектов на сумму свыше 20 млрд рублей», — сообщают в пресс-службе. В частности, ВТБ предоставит кредит 500 млн рублей на строительство нового корпуса парк-отеля «Доброград» во Владимирской области. Одобрен в рамках программы и проект строительства пятизвездочного отеля в курортном районе Miraclean в Анапе, который заработает под брендом Swissotel к 2025 году. Как подчеркивает Зарина Догужева, нехватка современных гостиниц с высокими стандартами качества — одна из ключевых проблем популярного черноморского курорта.

Еще один получивший одобрение проект — отель «Коприно Плаза» на курорте «Ярославское взморье» в Ярославской области. Сбербанк выделит на его строительство кредит в размере 750 млн рублей по льготной ставке 3,99%, инвестор проекта, компания «Васта Дискавери», планирует вложить в него еще 132,6 млн рублей. **Генеральный директор «Васты» Сергей Бачин** считает, что консолидация усилий государства, банков и инвесторов позволяет более эффективно решить задачу создания новых туристических объектов и развития внутреннего туризма в регионах. По его словам, строительство нового отеля позволит

лишь **10%**
СОСТАВЛЯЮТ СЕГОДНЯ
КАЧЕСТВЕННЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ
ОТЕЛИ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА
НОМЕРНОГО ФОНДА В РОССИИ

увеличить число туристов на курорте в Ярославской области с нынешних 100 000 до 140 000–150 000 в год.

Инвестор пятизвездочного отеля Indigo St.Petersburg — Thaikovskogo и гендиректор принимающего туроператора «Индивидуальный туристический сервис» Виктория Шамликашвили поддерживает идею программы, но не вполне довольна ее исполнением. «Безусловно, хорошо, что государство задумалось о том, чтобы было субсидированное кредитование. Но исполнение оставляет желать лучшего. Ставка 3–5% прекрасна, но срок 15 лет нереален, потому что сегодня срок окупаемости отелей — если создавать действительно качественную инфраструктуру, соответствующую всем требованиям, стандартам, критериям и т. д., — превышает 20 лет, а то и 25 лет, даже при таких условиях кредитования и наличии собственных инвестируемых средств. С другой стороны, программа сделана таким образом, что войти в нее смогут только крупные гостиничные сети, в основном российские», — считает эксперт. Кроме того, по словам Виктории Шамликашвили, программу стоило бы распространить на рефинансирование кредитов для уже работающих объектов инфраструктуры, которые доказали свою способность качественно обслуживать туристов.

По оценкам игроков рынка, созданию качественных гостиничных объектов в России серьезно препятствует и налоговое законодательство. «НДС по сути является налогом с продаж для отелей, потому что большинство входящих платежей и расходов формируются за счет безэндээсных сумм. В частности, расходы на персонал плюс огромное количество входящих платежей, которые осуществляются предприятиями, находящимися на упрощенной системе налогообложения, плюс продукты и т. д.», — отмечает Виктория Шамликашвили. По ее мнению, главное, что стимулировало бы инвесторов, — понятный механизм защиты частной собственности и вообще уважение к этому институту. ●▲

38 ОДОБРЕННЫХ ПРОЕКТОВ
ПОЛУЧАТ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ
ЛЬГОТНЫЕ КРЕДИТЫ В РАЗМЕРЕ
140 МЛРД РУБЛЕЙ



ФОРМАТ ДЛЯ ЖИЗНИ



MILLENIUM PARK

ПАНДЕМИЯ ВЫСТУПАЛА ДРАЙВЕРОМ НЕ ТОЛЬКО РЫНКА НОВОСТРОЕК, НО И ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КАК ЗНАТЬ, ЕСЛИ БЫ В ПРОШЛОМ ГОДУ НАС ВСЕХ НЕ ЗАКРЫВАЛИ ПО СВОИМ ДОМАМ, ТОЧНЕЕ КВАРТИРАМ, КОГДА БЫ МЫ УСТРЕМИЛИ СВОЙ ВЗОР ЗА МКАД — В ЗЕЛЕНый И ЧИСТЫЙ ПРИГОРОД? НО ИСТОРИЯ НЕ ЗНАЕТ СОСЛАГАТЕЛЬНОГО НАКЛОНЕНИЯ. И ЧТО ЖЕ МЫ ИМЕЕМ СЕЙЧАС? С ЗАГОРОДНОГО РЫНКА ВЫМЫЛОСЬ ВСЕ ИМЕЮЩЕЕСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ВКЛЮЧАЯ ЛОТЫ, КОТОРЫЕ ЭКСПОНИРОВАЛИСЬ НЕ ОДИН ГОД, ЦЕНЫ НА СОТКИ И ДОМОВЛАДЕНИЯ ВЫРОСЛИ КРАТНО, ДЕВЕЛОПЕРЫ МНОГОЭТАЖНЫХ ПРОЕКТОВ УВИДЕЛИ ДЛЯ СЕБЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ — ИЖС. НО ПОКА ГИГАНТЫ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ПРИСМАТРИВАЮТ СЕБЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО И УПАКОВЫВАЮТ ЗАГОРОДНЫЙ ПРОДУКТ, МЫ ОПРОСИЛИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ИГРОКОВ РЫНКА О ТОМ, КАКИЕ ФОРМАТЫ СЕЙЧАС НАИБОЛЕЕ ХОДОВЫЕ И КАКИМ БУДЕТ ЗАГОРОДНЫЙ ПРОЕКТ БУДУЩЕГО.



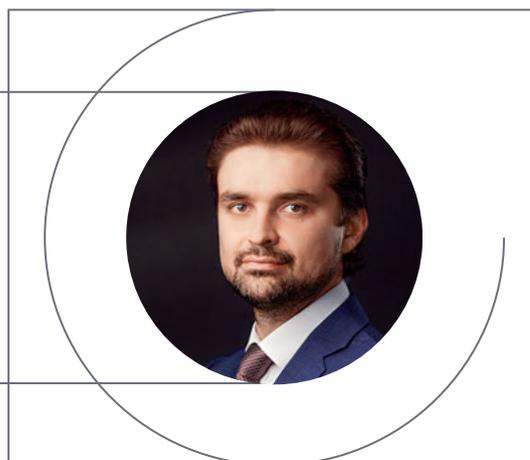
ДМИТРИЙ ГОРДОВ,

руководитель Landwerk; коттеджные поселки Smart Hill, Tishkovo Club, загородный жилой комплекс «Пионер»:

«Загородный рынок сейчас проходит трансформацию, которая случилась в новостройках 10–15 лет назад. Теперь потребителю важны не только сотки и метры — ему нужна эстетика, архитектура, комфортная среда проживания, сервис. И это касается всех сегментов загородной недвижимости.

Популярны дома с панорамными окнами в стиле современного минимализма и классики, небольшие придомовые участки. Для поселков важно качественное благоустройство территории, наличие детской и спортивной инфраструктуры, возможность решить любые житейские вопросы с нормальной УК, скоростной интернет.

Пандемия подстегнула интерес к загородной недвижимости, к жизни за городом. А государство поддержало этот интерес расширением действия ипотечных программ для ИЖС, создав тем самым платежеспособный спрос. Теперь их доля стала почти такой же, как и в новостройках, — более 90%. Мы научились удаленной работе, активно развились сервисы доставки. И все больше из нас хотят, а теперь и могут, организовать свой привычный быт в более качественной и безопасной среде — на природе. Таких благоприятных условий для развития загородного рынка не было уже более 15 лет. И это точно пойдет на пользу всем — девелоперы могут смелее выводить на рынок новые интересные проекты, а потребители получают большой выбор качественных предложений во всех ценовых сегментах. Пять-семь ближайших лет позитива, и трансформации в загороде нам обеспечены».



ОЛЕГ МИХАЙЛИК,

директор департамента загородной недвижимости Knight Frank:

«В наших климатических условиях очень ценится панорамное остекление. В Подмоскowie традиционно фиксируется недостаток солнечного света, соответственно, за счет большей площади остекления в доме достаточно светло. В сочетании с высокими потолками пространство становится еще более комфортным, ведь, как я люблю говорить, «мы покупаем квадратные метры, а живем в кубических». Для покупателей важно наличие на первом этаже спальни со своей гардеробной, санузелом, достаточное количество мест для хранения как сезонных вещей, так и прочих бытовых предметов, которых в доме с годами становится все больше. На втором этаже должно быть три или четыре полноценных спальни, при этом желательно, чтобы в каждой была гардеробная и ванная комната.

В сложившейся ситуации рынку загородной недвижимости как никогда нужны новые современные проекты, которые станут не только домом, но и сформируют для жителей полноценное комьюнити, поэтому в будущем стоит делать акцент именно на качественную инфраструктуру коттеджного поселка. Мы видим растущую потребность в наличии магазинов, аптек, поликлиник, школ, точек общепита и торгово-развлекательных объектов, прогулочных зонах, детских и спортивных площадках в шаговой доступности. За этим — будущее социализации загородной жизни».





ЕКАТЕРИНА БАТЫНКОВА,
 директор департамента продаж
 ГК «Галс-Девелопмент»; элитный коттеджный
 поселок «Березки River Village»:

«Прошли те времена, когда загородная жизнь ассоциировалась с одноэтажными домами или летними дачами. Сейчас, чтобы жить за городом, не обязательно выбирать между удобством и экологией и отказываться от динамики большого города. В наше время собственный загородный дом — это синоним успешности и залог комфортной жизни. На сегодняшний день спрос на загородный рынок премиального жилья продолжает расти: по итогам первых трех кварталов 2021 года элитных загородных объектов было продано в два раза больше, чем за аналогичный период год назад, а средний бюджет с начала 2021 года вырос более чем на 30%.

Девелоперы стремятся предложить покупателям максимальный пул преимуществ, который возможен для жилья такого уровня. Избирательная аудитория уже привыкла к удачной локации и качественному инфраструктурному наполнению премиальных поселков. Однако есть и другие «коды новой реальности», которым лидеры отрасли уделяют отдельное внимание: клиентский сервис и архитектурная составляющая.

Девелопер, думающий на перспективу, уже сейчас должен закладывать в свои проекты уникальные преимущества. Отдельно отметим наше ноу-хау — уникальный дизайн-код. Эта опция может быть выражена через визуальную составляющую — архитектурную концепцию от международных именитых бюро (Schindler + Partner и т. д.) и сопровождаться сервисной начинкой — современным мобильным приложением, консьерж-сервисом и т. д.»



АНТОН АЛИМОВ,
 директор по развитию ZS-Group; коттеджные по-
 селки «Союз», «Марьяна гора», «Золотые сосны»:

«Современные реалии жизни с ограничениями внесли существенные корректировки в портрет покупателя загородной недвижимости. На рынок пришел понимающий, требовательный и более структурированный заказчик, который ищет в загородном доме полноценную замену своей привычной городской обстановке. Теперь современная загородная недвижимость — это не только сам дом, но и его окружение, где должны быть созданы комфортные условия для жизни и отдыха всех поколений семьи. Будущее за проектами, где грамотно создана и реализована концепция поселка, включающая в себя развитую инфраструктуру, единую архитектурную стилистику домов, а также продуманный процесс организации сервиса в загородном поселке.

Схожесть интересов жителей поселка — залог не только добрососедских, но еще и конструктивных отношений. Это очень важно для того, чтобы поддерживать определенный «культурный и социальный код» в загородном поселке — потому что загородная недвижимость подразумевает больше общения между жителями, чем это бывает в условиях городских квартир. Именно поэтому концептуальные поселки с готовыми домами и инфраструктурой, где покупателю изначально понятна итоговая стоимость его домовладения, формируют современный стандарт загородной недвижимости. В этом формате не имеют принципиального значения конкретные параметры домовладения, такие как площадь дома и материал, из которого он сделан. Важная задача девелопера — подобрать подходящий формат продукта под определенную целевую аудиторию. Что касается ценообразования на домовладения, то в любом случае его можно и нужно сравнивать со стоимостью городской недвижимости, в которой сейчас живет покупатель. Под каждую целевую аудиторию можно и нужно спроектировать и реализовать комфортный и удобный загородный проект». ●▲

НИКОМУ НЕ ГОВОРИ ПРИЕЗЖАЙ — ПОСМОТРИ



ПОСЛЕДНИЕ
ДОМОВ

10

- Клубный поселок полностью построен и прекрасно обслуживается
 - Удобный доступ: 15 км от МКАД по Новорижскому или Ильинскому шоссе
 - Единый архитектурный стиль и безупречное качество строительства
 - Дома подключены ко всем магистральным коммуникациям
 - Завершено благоустройство и ландшафтные работы
 - Развитая инфраструктура
-  Уверенный прогноз повышения стоимости Ваших домовладений на 30-50% уже в 2022 году



Новый
ГОТОВЫЙ ПОСЁЛОК
“ПЕТРОВО - ДАЛЬНЕЕ”

PETROVO.RU

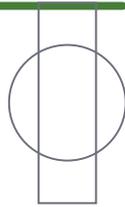
 **PENNY LANE REALTY**
Premier Russian Residential and Commercial Properties


ПЕТРОВО
ДАЛЬНЕЕ



ТЕКСТ: ИРИНА МАЛЮКОВА

ДОМ ЗА ГОРОДОМ



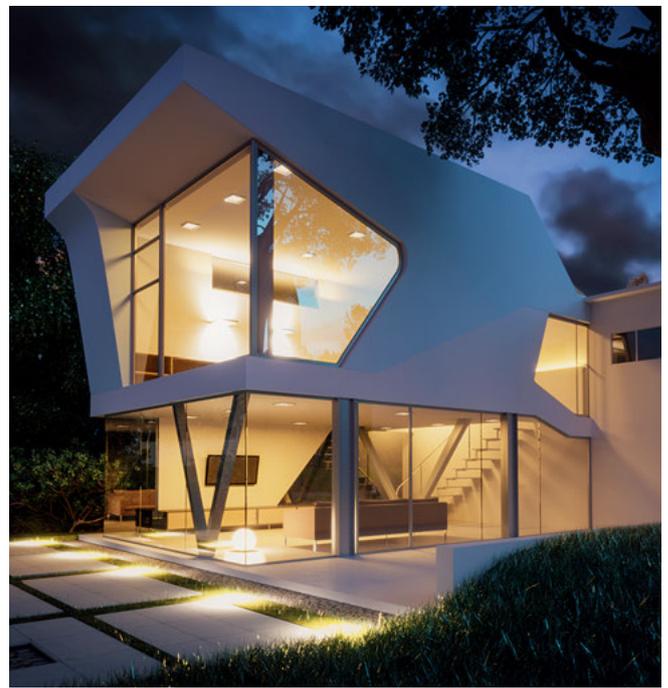
РЫНОК ИЖС СТОИТ НА ПОРОГЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН. ВЛАСТИ АКТИВНО РАЗРАБАТЫВАЮТ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, КОТОРОЕ СДЕЛАЕТ ЭТОТ СЕГМЕНТ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫМ ДЛЯ МАССОВОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ. ПРЕДВИДЯ НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ ИЖС, ОЦЕНИВ ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ ПЕРСПЕКТИВЫ, ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ КРУПНЫЕ ИГРОКИ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО РЫНКА ОБЪЯВИЛИ О ТОМ, ЧТО ВСКОРЕ ПЛАНИРУЮТ ВЫЙТИ С ПРОЕКТАМИ В ЭТОЙ СФЕРЕ.

Согласно национальному проекту «Жилье и городская среда», в обозримом будущем в России ежегодно должно вводиться в строй 120 млн кв. м, из которых 40 млн «квадратов» — индивидуальное жилье. В ежегодном послании Федеральному собранию президент страны Владимир Путин еще раз подчеркнул, что амбициозная 120-миллионная цель никуда не исчезла, но при этом «обязательно нужно предусмотреть специальный механизм поддержки индивидуального жилищного строительства».

Стимулы и предпосылки

Недавно Минстрой разработал проект федерального закона, который позволит застройщикам, готовым строить малоэтажные жилые комплексы, использовать механизм проектного финансирования, а покупателям приобретать дома в ипотеку. Проще говоря, правила долевого строительства многоквартирных домов будут распространены на комплексную малоэтажную застройку. Это кардинально упростит рынок ИЖС, а главное, сделает его доступным и для девелоперов, финансовое плечо которым подставят банки, и для конечных потребителей, деньги которых будут защищены счетами эскроу.

Установка на поддержку сегмента не осталась незамеченной: в этом году сразу несколько крупных игроков обозначили свой предметный интерес к теме и объявили о скором выходе на подмосковный рынок индивидуального жилищного строительства. «Подтверждением того, что намерения у сегодняшних властей более чем серьезные, стали заявления крупнейших девелоперов: ГК ПИК, «Самолет Девелопмент», группа ЛСР с разницей буквально в несколько дней объявили о запуске своих проектов в загородном строительстве», — отмечает **Алексей Кутейников, генеральный директор портала FORUMHOUSE**. Вслед за первой волной накатил вторая: концерн «КРОСТ», компания «Инград» и группа «Эталон» озвучили аналогичные планы. Столичных застройщиков опередили несколько региональных, которые уже запустили проекты ИЖС.



Чем же частное домостроение вдруг так заинтересовало девелоперов? Понятно, что в пандемию загородный рынок стал сверхвостребованным: с самого начала самоизоляции и ухода на удаленку люди не только активно арендовали, но и покупали коттеджи и другое загородное жилье, чтобы пережить сложный период в более комфортных, а главное, в более безопасных условиях. Недаром прошлый год эксперты называют рекордным по спросу, так что даже сформировался дефицит предложения, чего загородный рынок не видел уже давно.

Но только ли грядущая господдержка и пустующая ниша вкупе с резким скачком спроса развернули девелоперское сообщество в сторону ИЖС? Не столкнутся ли столичные практики, привыкшие возводить высотки и выжимать максимум с каждого квадратного метра пятна застройки, с проблемами в новой для себя сфере? Или, наоборот, привнесут в нее подходы и идеи, которых сегмент индивидуального строительства по сей день не знал и давно ждал?

Что стоит дом построить

Рынок малоэтажного частного домостроения не так прост, считает **генеральный директор компании «КЛМ-Арт» Евгений Новицкий**. По его словам, нет примера позитивного опыта построения загородного поселка с быстрым сроком окупаемости и необходимой инфраструктурой, с быстрыми продажами и так, чтобы это было доступно. «Загородная тема — это совершенно иной маркетинг и мотивация. Это не горячие пирожки, которые разлетаются по ипотеке ежедневно в большом количестве. Это долгий и часто некупаемый бизнес», — предостерегает он.

Антон Алимов, директор по развитию девелоперской компании ZS-Group, среди прочих проблем, которые могут озадачить городских девелоперов, указывает ценообразование. Эксперт подчеркивает, что в плотной городской застройке всегда много примеров по соседству, есть обширная статистика по сделкам даже для небольших локаций, и можно установить четкие цены и план продаж. «На загородных просторах разбросы могут

быть большие, если не сказать колоссальные даже для аналогов, расположенных в километре друг от друга. Вообще слово «индивидуальное» в ИЖС играет всеми своими смыслами: на этом рынке в принципе все уникально, и ценообразование — только вершина айсберга», — делится размышлениями Антон Алимов.

Денис Бадиков, директор по управлению девелопментом компании «Партнер-Строй», которая уже работает на рынке ИЖС в пригородах Тюмени и Екатеринбурга, среди главных проблем называет отсутствие нормативов для малоэтажной застройки: «В России выгодно строить ввысь, а не вширь. Утерян опыт проектирования малоэтажных объектов, проектировщики подходят к работе со стороны многоэтажного строительства, где все нормы с существенным запасом — порядка 15%». По его словам, и стоимость подключения инженерных сетей на квадратный метр за городом значительно выше — это тоже сильно ограничивает развитие сегмента. Мировой и европейский опыт в малоэтажном строительстве не учитывается в текущем регулировании — необходимо создать нормативную базу с нуля. И это еще не весь список сложностей.

По правилам

Отчасти с коллегой согласен **Валерий Мищенко, председатель совета директоров семейства компаний Kaskad Family**, который надеется, что с приходом крупных игроков на рынок ИЖС наконец-то будет поставлен такой важный знак равенства между застройкой, которая осуществляется силами физических лиц, и проектами, которые ведут юридические лица. «Если «физик» может получить сети практически бесплатно, то компания, которая желает организованно вести застройку территории, вынуждена аналогичную ситуацию оплачивать из собственного кармана. То есть, будем считать, из кармана будущего приобретателя недвижимости, а это дискредитирует организованную застройку относительно кустарного способа строительства домов», — объясняет эксперт.

Еще один пример от Валерия Мищенко. Физические лица не должны при возведении объектов ИЖС (даже если они это делают в масштабе 50 или более домов) возводить объекты социальной инфраструктуры. В то же время от юридических лиц требуется строгое соответствие региональным нормативам по созданию мест в школах и детских садах.

Небольшим застройщикам сложно искать общий язык с сетевыми компаниями и решать задачи землеотведения, инфраструктуры, согласования всех документов, замечает **Олег Бетин, руководитель комиссии по ИЖС Общественного совета при Минстрое РФ**. Поскольку у крупных игроков рынка есть такой опыт и есть возможности, эксперт прогнозирует, что их приход резко ускорит развитие ИЖС. «На первом этапе именно крупные застройщики и их филиалы в регионах «пробьют дорогу», отработают алгоритмы строительства индивидуального жилья с учетом требований КРТ и правил кредитования. Их опыт поможет малым и средним застройщикам развивать это направление», — уверен Олег Бетин.

Семен Гоглев, директор по стратегическому развитию Ассоциации деревянного домостроения, тоже считает, что приход масштабных компаний открывает хорошие загородные перспективы: городские девелоперы мобилизуют имеющиеся рыночные ресурсы, дадут коллегам примеры современной организации всех рабочих процессов, помогут сформулировать новые подходы, что ускорит организованную девелоперскую деятельность

175 800

КВ. М
ЖИЛЬЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ДОМОВ И ТАУНХАУСОВ, ПЛАНИРУЕТ
ПОСТРОИТЬ В НОВОЙ МОСКВЕ,
РЯДОМ С ДЕРЕВНЕЙ КУВЕКИНО, ГК ПИК

при комплексном освоении территорий. Ведь по словам **Ивана Виноградова, руководителя направления по загородной недвижимости группы «Самолет»**, потребность в приобретении качественного загородного дома по разумной цене и на комфортных условиях уже сформирована. Так что рынок ИЖС готов к появлению концептуально нового качественного продукта.

Кстати, недавно группа «Самолет» провела совместное исследование с компанией Ipsos. Так вот, оно показало, что люди хотят жить в местах, где лучше экология, в домах, которые больше, чем городские квартиры. Сегодня наиболее востребованы дома площадью до 150 кв. м по средней цене 8–10 млн рублей, и в «Самолете» считают, что, если сделать правильный продукт, он будет иметь успех. «Под «правильным продуктом» мы понимаем не просто дом, а некий набор сервисов — это и функциональные планировки, и инфраструктура, и комфортные ипотечные программы, и городская обеспеченность социальными объектами. Для этого требуются изменения законодательства в части норм по строительству и проектированию социальных объектов, чтобы они были функциональны именно за городом», — уточняет Иван Виноградов.

А Алексей Кутейников проводит яркую параллель между сегодняшним рынком загородного домостроения и рынком такси 10-летней давности. По его мнению, рынок ИЖС сейчас как раз напоминает своей хаотичностью рынок пассажирских перевозок того времени: огромное число разрозненных участников, крайне низкая прозрачность, а зачастую и качество услуг. Эксперт прогнозирует, что выход больших игроков, которые принесут с собой новые правила игры, сделает рынок куда привлекательнее для конечного потребителя. «Гораздо проще заказать такси через приложение по фиксированной цене с гарантиями качества оказываемой услуги, чем стоять у обочины, пытаясь поймать машину. То же самое будет и с загородными домами», — делится своими прогнозами Алексей Кутейников. ●▲

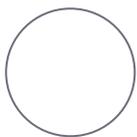
35%

БРИТАНСКОЙ

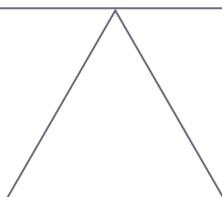
КОМПАНИИ QV TECHNOLOGY,
КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТСЯ МОДУЛЬНЫМ
ДОМОСТРОЕНИЕМ, КУПИЛА ГРУППА
«ЭТАЛОН»



ТЕКСТ: ГЕОРГИЙ ДЗАГУРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР PENNY LANE REALTY



ЧЕГО ХОЧЕТ ЭЛИТА



ДАВАЙТЕ ПОГОВОРИМ О ТОМ, КАК МЕНЯЮТСЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ САМЫХ ОБЕСПЕЧЕННЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ, ВЕДЬ ТО, ЧТО СЕГОДНЯ ДОСТУПНО ПЕРВОЙ СОТНЕ БОГАТЕЙШИХ ЛЮДЕЙ В РОССИИ, ЧЕРЕЗ 20 ЛЕТ СТАНЕТ ДОСТОЯНИЕМ САМОЙ ШИРОКОЙ ОБЩЕСТВЕННОСТИ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОС, КАК УЖЕ СЕЙЧАС ХОТЕЛИ БЫ ЖИТЬ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ЛЮДИ, МЫ В КОНЦЕ КОНЦОВ ПОПРОСТУ ОБСУЖДАЕМ, КАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ БУДУЩЕЕ. А ВСЕМ, КТО ВЗЯЛ ИПОТЕКУ НА 30 ЛЕТ, — ПЛАМЕННЫЙ ПРИВЕТ ИЗ НАШЕГО ОБЩЕГО ЗАВТРА!

Что меняется

Давайте обсудим общечеловеческие ценности.

■ **Безопасность.** Современные средства видеомониторинга, охранной сигнализации и контроля доступа творят чудеса. А в нашей стране с повсеместным внедрением системы распознавания лиц — тем паче. Шестиметровые заборы, загородные дома с бойницами и даже иногда дотами уходят в прошлое. Наступающая неизбежность наказания радикально сократит нарушения законности. А злодеи из фильмов обо всяких ограблениях по уровню их профессионализма, сплоченности и подготовки определенно могли бы вполне законными методами заработать куда больше, чем могут на себе унести.

■ **Комфорт и эргономичность.** Современные удобства шагают в мир семимильными шагами. Размер в этом вопросе едва ли имеет существенное значение. Полагаю, что не наше жилище, а сети и НТП будут решать вопросы комфорта. Мультифункциональность пространств, помещения-трансформеры, многочисленные выходящие в сеть девайсы — вот признаки современного жилища. Не могу не отметить, что средний класс быстрее приобретает ко всяким новомодным примочкам, и процент установив-



ших современные приложения по управлению своей квартирой или отношениями с управляющей компанией с ростом доходов сокращается. Однако такое положение дел я бы считал временной несурзацей.

■ **Самовыражение.** Эта функция полностью переходит в сети. Это в смысле создания неких произведений или выражения мыслей. А вот самовыражение в смысле создания себе любимому дворцов и самолюбования подобными трудноуправляемыми конструкциями уже безвозвратно кануло в Лету. Обеспеченный человек сегодня не только не станет тратить время на возведение себе подобного рукотворного памятника, но и посчитает образ жизни в нем до дикости избыточным. Не стоит забывать о том, что бремя содержания недвижимости по закону лежит на собственнике.

■ **Доступность.** Доступность всего что угодно в широком смысле слова желаемая обеспеченными гражданами. Современное стремительное развитие служб доставки вкупе с интернетом вообще и социальными сетями в частности решают вопросы доступности. В этом плане локация теряет свою важную функцию. Или по крайней мере существенную ее часть. Заметно переосмысление

ценностей. Жить вблизи парка или школы сегодня важнее, чем рядом с офисом. Жить в центре уже не осмысливается как именно в географическом центре. Не Красная площадь является центром вашего мироздания. Город становится полицентричным, то есть жить разумно, скорее, в середине того окружения, что комфортно именно вам, а не навязано странными заявлениями типа: «кто-то хочет пешком ходить в Большой театр». Пешком — это в кондитерскую, если вы туда еще ходите. А существующая вертикаль власти и в решении вопросов транспортной инфраструктуры позволяет творить подлинные чудеса.

■ **Гармония.** А вот гармония никуда не исчезнет. Я полагаю, что гармония должна присутствовать во всем. Дом должен быть продолжением района, соседи должны быть из вашей среды, квартира должна соответствовать дому. Уровень внутренней отделки квартиры не может на два порядка превосходить качество мест общего пользования или жестко контрастировать с убранством лобби и внутреннего двора. И в этом плане локейшн по-прежнему решает все.

■ **Экологичность и стремление к лучшей экологии** — фундаментально установившийся тренд, и едва ли стоит ожидать здесь моментальных перемен. То есть в ближайшее десятилетие, пожалуй, требования граждан к экологии окружающей среды сохраняют высокий интерес к западным районам европейских городов России, ну или к их западным пригородам в виду того уже, что практически для всей Европы и даже Великобритании характерна западная и северо-западная роза ветров. Экологическая ситуация определенно будет улучшаться, и в этом плане вырастет роль самих горожан, их товариществ. Квартира будущего может быть любой, главное, чтобы она выходила в сад. Каждый крупный девелопер тратит миллиарды рублей ежегодно на озеленение территорий.

■ **Собственность или собственничество** — рудимент. Наш мир меняется, несмотря на наши врожденные привычки. Все ужас как хотят владеть квартирой, ведь квартиры в дефиците. Но вообще-то это не совсем так, то есть совсем не так. Дефицит квартир давно позади. Их сейчас, скорее, перепроизводство. Время неумолимо толкает нас всех в эпоху всеобщего шеринга. Желание владеть самодельным дворцом сменяется радостью содержания исторического памятника в надлежащем состоянии. Сегодня здоровый человек уже определенно понимает, что, к примеру, квартира площадью более 500 кв. м или загородный дом размером более тысячи неудобны для проживания семьи. Собственность превращается в сервис, шеринг дает нам такое разнообразие, которого нельзя купить ни за какие деньги.

■ **Приватность.** Мы живем, как мухи под лупой. Многочисленные девайсы собирают о нас сведения по приказу уже сотен структур, стремящихся стать сразу всем в нашей жизни. Мы уверенно проиграем в этой битве, но все же квартира, позволяющая максимально отодвинуть дату нашего окончательного поражения, будет интересна согражданам.

Будущее нашего жилья в гармонии, в шеринге, в аренде, в сервисе, в сети, в мобильности, в многофункциональности. В прошлое постепенно отойдут обязательная собственность на

место своего проживания, гигантомания, личное самосовершенствование лучших представителей нации в роли прорабов и ди-зайнеров жилых пространств.

Квартира-контент

Какие квартиры получают дополнительную стоимость? Для представителей элиты — те, что будут иметь яркую индивидуальность, что смогут вдохновлять и удивлять. Это квартира-контент, квартира, содержащая изюминку, при этом гостеприимная, с большими зелеными балконами и террасами, видовая. К сожалению, большая часть квартир нашего Сити не так далеко ушла от скучных коробочек для ночевки горожан.

В каких квартирах и домах будет проживать элита? Размер в разумных пределах не имеет существенного значения. Главное — удобство, функциональность, качество. Сервис превыше собственности. Инфраструктура важнее личного пространства. Для элиты уникальность останется важнее ликвидности. Для людей цифры и инфлюенсеров всех мастей квартира, по сути, и есть контент. Иного не предлагать. И при этом квартира — это не навсегда. В этом многие уже отдадут себе отчет. Хотя мы и слышим порою заявления типа: «А если что, там сын сможет жить». Поверьте, ваш сын сам все себе решит. И с кем, и где ему жить.

Ну и по мелочам: долой парковки, ура балконам и террасам. Индивидуальный подход к внутренней планировке и видовым характеристикам. Уникальность для обеспеченных покупателей важнее ликвидности и стандартизации. Многофункциональность, гибкость и изменчивость, тонкая индивидуальная настройка. Значительная часть элементов квартиры будущего станет частью общей сети, передающей и принимающей информацию и команды. Многие из этих элементов станут самостоятельными, как ползающий по полу пылесос, иные будут готовы выработать и исполнить сложную цепочку операций, завершающихся ожидающим вас ужином к вашему возвращению.

Приобретение квартиры — отражение наступившего желания перемен в жизни человека, его переход на новый доступный ему уровень. Ваше жилище — путь к удовлетворению ваших потребностей, то есть некая вполне приземленная функция. При этом в определенном смысле отражение вашего внутреннего мира, индивидуальности и уровня развития, и в этом смысле — комфорт и в чем-то даже мечта. ●▲

ЖЕЛАНИЕ ВЛАДЕТЬ
САМОДЕЛЬНЫМ ДВОРЦОМ
СМЕНЯЕТСЯ РАДОСТЬЮ
СОДЕРЖАНИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО
ПАМЯТНИКА В НАДЛЕЖАЩЕМ
СОСТОЯНИИ

ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ

FORBES REAL ESTATE ЗНАКОМИТ С НОВОСТЯМИ КОМПАНИЙ И САМЫМИ ИНТЕРЕСНЫМИ ПРОЕКТАМИ ВЕДУЩИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ. СОЧЕТАНИЕ ЯРКОЙ АРХИТЕКТУРЫ, ГРАМОТНЫХ ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ, ВАРИАТИВНОЙ ОТДЕЛКИ, ИНТЕРЕСНОГО БЛАГОУСТРОЙСТВА И УДАЧНОЙ ЛОКАЦИИ ПОЗВОЛЯЕТ КАЖДОМУ ОБЪЕКТУ ЗАНЯТЬ ДОСТОЙНОЕ МЕСТО НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК.



РОСКОШЬ ЮГА

AVA Group

Жить, работать, отдыхать — только в **The Grand Palace**. Апартамент-отель в деловой части Краснодара поразит гостей безупречным уровнем сервиса и комфорта. Широкая линейка планировочных решений апартаментов площадью от 21 кв. м до 76 кв. м, отделка под ключ и выигрышная локация делают **The Grand Palace** удобным для жизни и выгодным для инвестиций и получения пассивного дохода. Управлять апартамент-отелем будет сетевой гостиничный оператор с соблюдением всех международных стандартов гостеприимства. Завершение строительства запланировано на II квартал 2022 года. ■

МЕНЯЯ ПРИВЫЧНЫЙ ВЗГЛЯД

Инград

Один из самых ярких брендов на рынке девелопмента в соответствии со стратегией развития сместил акценты в сторону премиальной недвижимости. Новый фирменный элемент — прозрачная желтая плашка, которая несет солнечный свет и заряд позитива, отражает амбиции бренда в стремлении изменить привычный взгляд на жилье.

Жилые комплексы от «**Инград**» — продуманный мир, в котором так комфортно и уютно, что жители смотрят на все с позитивом. Как будто через солнечную плашку! ■



ФАМИЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

KR Properties

Роскошь и комфорт в историческом центре Москвы получит имя **Lalique**. Хрустальные изделия французской мануфактуры **Lalique** коллекций Flora, Fauna и Femme украсят парадные лобби клубного дома **Kuznetsky Most, 12**.

Реставрацию исторического здания «Пассаж Попова» выполняет девелопер **KR Properties**. Сохранившиеся фасады и элементы исторических интерьеров будут бережно восстановлены. Дом получит новую жизнь, чтобы стать родовым гнездом для целых семейных династий. ■



СВОЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Tashir Estate

Стартовали продажи апартаментов в проекте бизнес-класса **West Tower** от застройщика **Tashir Estate** (входит в состав ГК «Ташир»). Безупречный консьерж-сервис, торговая галерея в доме, парк на крыше и уникальные планировочные решения апартаментов гарантируют высокий уровень жизни. **West Tower** выигрывает за счет природного окружения, близости природного заказника «Долина реки Сетунь», озеленения и интересного благоустройства придомовой территории, а также легкого доступа в центр Москвы.

Также **Tashir Estate** представляет новый амбициозный жилой комплекс премиум-класса **Legacy**. Проект удачно сочетает классическую архитектуру с современным наполнением. Большой выбор планировок, в том числе возможность приобрести целый этаж в доме, может стать базой для создания семейной истории. ■



НОВЫЕ ПАТРИКИ

R4S Group

На Патриарших Прудах появились сразу два новых клубных дома формата de luxe девелопера **R4S Group**. Клубный дом «Малая Бронная, 15» уже сдан, заканчиваются внутренние отделочные работы. Здание в стиле неоклассицизм изящно вписалось в историческую застройку одного из самых дорогих районов Москвы. В доме всего 23 квартиры (в продаже остались только две) и роскошный пентхаус с пятью спальнями. Согласно рейтингу РБК, пентхаус входит в топ-5 самых дорогих квартир столицы: он занимает весь верхний этаж, имеет отдельный вход, персональный ресепшен и собственную террасу.

Второй новый проект — **The Patricks** в Спиридоньевском переулке, 17, где скоро начнутся закрытые продажи. Дом, построенный в начале XX века, сохранил первоначальный облик и масштаб, что рождает удивительное сплетение истории и современности. В **The Patricks** всего девять уникальных апартаментов и просторный пентхаус с панорамными видами на сквер Булгакова и улицы старого города. На эксплуатируемой кровле — собственная терраса с живописным садом. ■

ДЕФИЦИТ ДОМОВ И ЗЕМЛИ

Penny Lane

По данным **Penny Lane Realty**, общий объем предложения на загородном рынке в сегментах бизнес- и премиум-класса сократился в четыре раза, а вот спрос стремительно вырос. Крупные девелоперы заявили о своем намерении выйти на загородный рынок, но заметных перемен следует ожидать только в перспективе двух-трех лет, считают в компании. ■

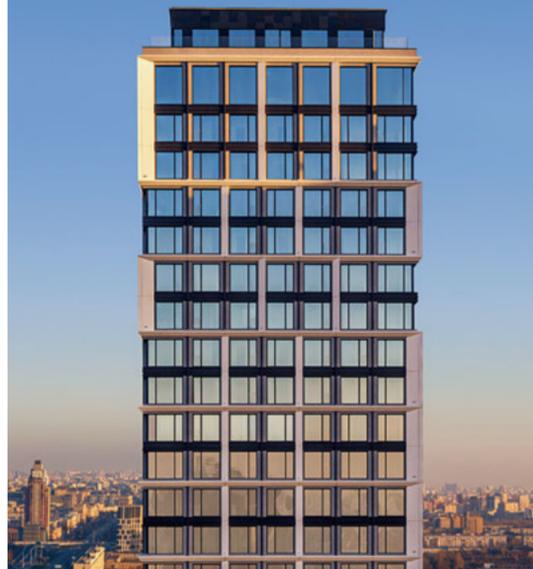


ПРИЗНАНИЕ

Prime Park

Проект **Prime Park** стал победителем сразу в пяти номинациях престижной отраслевой премии European Property Awards — 2021–2022: «Лучший интерьер шоурума», «Лучший интерьер общественного пространства», «Девелопмент жилых высотных проектов», «Архитектура жилых высотных проектов» и «Лучшее ландшафтное благоустройство». European Property Awards — самая крупная и широко известная профессиональная премия в сфере недвижимости.

Также **Prime Park** одержал победу в двух номинациях знаковой премии Urban Awards — 2021. Квартал признали лучшим жилым небоскребом Москвы премиум-класса, а компания **Prime Park Management**, специально учрежденная для управления комплексом, стала лучшей УК на московском рынке недвижимости. ■



В МОСКВЕ, КАК ЗА ГОРОДОМ

PPF Real Estate Russia

Авторитетная премия Urban Awards — 2021 назвала **ЖК homecity** лучшим жилым комплексом Новой Москвы. Он предлагает новый формат жизни «в Москве, как за городом». С одной стороны, это полноценный квартал бизнес-класса с продуманной инфраструктурой в 10 минутах ходьбы от станции метро «Румянцево» и всего в 30 минутах езды от Красной площади, с другой — два гектара озеленения и настоящий лес по соседству. Зимой вышел в продажу новый корпус, расположенный ближе всего к лесопарку. ■



ОКНО В ЕВРОПУ

КРОСТ

Wellton Gold — завершающий проект легендарного квартала **Wellton Park** концерна «КРОСТ», который объединил все лучшие технологические и планировочные решения из Европы. В комплексе от признанного мэтра архитектуры Поля де Врома 289 апартаментов. 21-этажный дом возводится по монолитной технологии с фасадами из клинкерного кирпича австрийской фирмы Wienerberger. Панорамное остекление, парк на крыше и богатая инфраструктура квартала удивят даже самых взыскательных покупателей. ■

НОВЫЙ СТИЛЬ

КОРТРОС

Новый вариант готовой отделки в современном стиле теперь доступен будущим жителям корпуса №5 семейного квартала iLove, который **ГК «КОРТРОС»** возводит в районе Останкино. Лаконичный и элегантный, презентабельный и изысканный, этот стиль покоряет благородством натуральных материалов и спокойствием оттенков. ■





ВСТРЕТИМСЯ НА ПАВЕЛЕЦКОЙ

Пионер

Панорамные виды из окон, современные строительные подходы, европейский дизайн и наличие премиальных ресторанов, не уступающих по качеству мишленовским, удачно сочетаются в одном проекте. Для реализации своего премиального проекта «**HIGH LIFE Летниковская, 11**» ГК «**Пионер**» пригласила архитектурное бюро ADM. Вместе с испанским архитектором и дизайнером Хайме Бериестайном (Jaime Beriestain) им удалось воплотить в жизнь невозможное: перенести кушеч Европы на извилистые улочки Замоскворечья. ■



ДОМ КУЛЬТУРЫ

GRAVION

Компания **GRAVION** вывела на рынок премиальный комплекс апартаментов **CULT**. Этот проект — реконструкция бывшей гостиницы «Варшава» на Октябрьской площади, рядом с парком Горького. В **CULT** предусмотрены апартаменты с высококачественной дизайнерской отделкой, а также видовые пентхаусы на двух верхних этажах с дровяными каминами и выходом на собственную террасу. В **CULT** откроется фитнес с зоной SPA, будет работать круглосуточный консьерж-сервис под управлением ведущего оператора. ■



СНОВА В ОФИС

STONE HEDGE

Премиальный бизнес-центр «**STONE Ленинский**» — новый офисный проект под брендом **STONE by Stone Hedge**. Две офисные башни, объединенные стилобатом, возводятся на ул. Вавилова, вл. 13А, всего в 3,5 минуты пешком от станций метро «Ленинский проспект» и МЦК «Площадь Гагарина» и в 400 м от ТТК. Архитектурной доминантой комплекса станет 100-метровая офисная башня (23 этажа), вторая башня ниже — 12-этажная. В рамках проекта предусмотрен двухуровневый подземный паркинг и благоустроенная территория — неотъемлемый атрибут офисов **STONE**. ■



МЕГАПОЛИС БУДУЩЕГО

Эталон

Shagal — крупнейший строительный проект столицы, расположенный на набережной Марка Шагала. Важность этого замысла сложно переоценить — он задает новые стандарты жизни, сочетая модную концепцию 15-минутного города с антропоцентрическим подходом к проектированию. Город с чистого листа! ■



О недвижимости

■ Если Господь не созиждет дома, напрасно трудятся строящие его; если Господь не охранит города, напрасно бодрствует страж.

— Псалтырь, 126:1

■ С домом нас чаще всего связывает кредит на недвижимость.

— Томас Дьюар

■ Счастлив тот, кто счастлив у себя дома.

— Лев Толстой

■ Обзаводясь землей, приглядись прежде всего к воде, дороге, соседу.

— Плиний Старший

■ Рынок недвижимости будет существовать всегда. В цивилизованном мире крыша над головой так же важна, как пища, одежда, энергия и вода.

— Роберт Кийосаки

■ Из маленькой хижины может выйти великий человек.

— Карл Линней

■ Хочешь жить в безопасности — будь бездомным.

— Уильям Гибсон

■ Ваш дом должен рассказывать о том, кто вы есть, и хранить то, что вы любите.

— Нейт Беркус

■ От окружающего мира я спасаюсь у себя в комнате.

— Алексей Балабанов

■ Низкие потолки и тесные комнаты душу и ум теснят!

— Федор Достоевский

■ Она ощутима, прочна, красива. С моей точки зрения, она даже артистична. Я просто обожаю недвижимость.

— Дональд Трамп

■ И пишу я... лишь для того, чтобы прибавить три-четыре сотни акров земли к моему великолепному имению.

— Джек Лондон

■ Композитору прежде всего нужна недвижимость. Рояль в каких-нибудь стенах.

— Леонид Десятников

Генеральный партнер

DE | VISION Architecture
& branding



URBAN AWARDS 2022

**НАЗОВЕМ ЛУЧШИЕ
НОВОСТРОЙКИ СТРАНЫ**

**3 ИЮНЯ, НА ФОРУМЕ
НЕДВИЖИМОСТИ «ДВИЖЕНИЕ»,
СОЧИ, RED ARENA**

Pangram Pangram• Foundry
pangrampangram.com

Подробнее



ВЫДАЮЩИЙСЯ ДОМ

ДОСТИЖЕНИЕ



ВЫДАЮЩИЙСЯ ДОМ С ТОРЖЕСТВЕННОЙ
И ИЗЯЩНОЙ АРХИТЕКТУРОЙ В ОКРУЖЕНИИ
БЕСКРАЙНИХ ПАРКОВ



ПРЕИМУЩЕСТВА:

РАСПОЛОЖЕНИЕ

- 300 м. до 651 га парков на любой вкус: ВДНХ, парк «Останкино», парк «Дубовая роща» и ботанический сад
- 700 м. до ст. м. «Бутырская»

ВЫДАЮЩАЯСЯ КРАСОТА

- Архитектура ар-деко
- Панорамные виды на Москву и парки
- Ландшафтный двор-долина
- Фонтан на центральной площади

ПРОСТРАНСТВО KID'S LAB

- Частный детский сад
- Развивающая детская площадка
- Детская игровая комната

ПРОСТРАНСТВО FIT LAB

- Бесплатный фитнес-зал для жителей дома
- Многофункциональная спортивная площадка
- Воркаут

УНИКАЛЬНЫЙ ВЫБОР КВАРТИР

- 115 видов продуманных планировок
- Квартиры с каминами и террасами
- 3 вида балконов

dom-dostigenie.ru

+7 495 182 36 06

Начало строительства – III квартал 2020
Окончание строительства – III квартал 2023

Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Застройщик
ООО «Специализированный застройщик Академика Королева».

