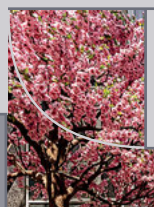


Forbes REAL ESTATE

2022

РЕЙТИНГ
FORBES:
топ уверенных
застройщиков



ЧЕГО ЖДАТЬ
И ВО ЧТО
ИНВЕСТИРОВАТЬ



МАЯКОВСКИЙ
клубные резиденции

НЕПОЗВОЛИТЕЛЬНАЯ РОСКОШЬ



+7 (495)

308 34 62

На правах рекламы. Застройщик ООО СЗ «Тактика». Комплекс сдан.
Объект расположен по адресу: г. Новосибирск, ул. Чаплыгина, 54



maiakovskii.ru



Компания «Пионер» работает в сегменте премиальной недвижимости, постоянно поднимая планку своих проектов и делает главной их характеристикой качество и четкое соблюдение сроков строительства.

pioneer.ru

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК АО «СЗ»ЛАЙФ ПАВЕЛЕЦКАЯ». ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ»ЛАЙФ САВЕЛОВСКАЯ». ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ»ОПУС». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА НАШ.ДОМ.РФ. *ВЫСШЕЕ ОБЩЕСТВО. ОПУС. ПРАЙД 0+



HIGH LIFE

ЛЕТНИКОВСКАЯ 11

HIGH LIFE Летниковская, 11 – комплекс ультрасовременных небоскребов у Садового кольца с настоящим оазисом на собственной территории и клубной инфраструктурой, доступной только для резидентов. Квартиры на высоте с панорамными эркерами и готовой дизайнерской отделкой.



highlife.ru

Opus

Неповторимый и безупречный OPUS создает ощущение преображения, деликатно взаимодействуя с городской тканью. Продуманная территория с парковой атмосферой позволяет находиться в уединении в самом центре города, именно эти исключительные характеристики делают OPUS особенным.



opus-home.ru



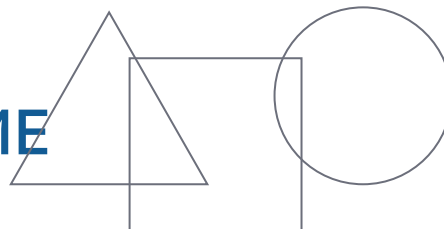
PRIDE

Семейный премиальный жилой квартал с богатой инфраструктурой, собственным детским садом и частной школой. Дизайн-проект лобби разработан в известном бюро Sundukovy Sisters – автором интерьеров крупнейших отелей и премиальных ресторанов.



pride-home.ru

СОДЕРЖАНИЕ



■ URBAN AWARDS-2022: СЕМЕЙНЫЙ РЕЦЕПТ СТОЙКОСТИ

РЕПОРТАЖ С ЦЕРЕМОНИИ НАГРАЖДЕНИЯ
ЛАУРЕАТОВ ПРЕМИИ 2022 ГОДА 10

■ ОЛЬГА ХАСАНОВА: «URBAN AWARDS ВМЕСТЕ СО ВСЕМ РЫНКОМ ВСТУПАЕТ В НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ»

КАКИЕ ИНИЦИАТИВЫ ПОЛЕЗНЫ ЗАСТРОЙЩИКАМ СЕГОДНЯ,
ЧТО ДАЕТ РЫНКУ ОБЩЕПРИЗНАННАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ
ЖИЛЫХ ПРОЕКТОВ И ПОЧЕМУ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
СТАНОВИТСЯ ФЛАГМАНСКИМ МЕРОПРИЯТИЕМ —
В ИНТЕРВЬЮ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА URBAN AWARDS 14

■ ВЫЗОВЫ РЫНКА

СПИСОК «ЗАДАНИЙ СО ЗВЕЗДОЧКОЙ»,
КОТОРЫЕ ПРЕДСТОИТ РЕШИТЬ РОССИЙСКИМ ДЕВЕЛОПЕРАМ —
РАЗБИРАЕМ С ЭКСПЕРТАМИ 18

■ COME TO MY КОМЬЮНИТИ

ЗАЧЕМ ДЕВЕЛОПЕРЫ РАЗВИВАЮТ
СОСЕДСКИЕ СООБЩЕСТВА,
А URBAN AWARDS ОБЪЕДИНЯЕТ ИХ САМИХ 22

■ АЛЕКСАНДР ХОДОРОВ: «ТАКИХ ПРОЕКТОВ, КАК SOMCITY, ЕДИНИЦЫ ДАЖЕ НА МИРОВОМ УРОВНЕ»

КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПАРКА В НОВОЙ МОСКВЕ
ОЦЕНИЛО ЖЮРИ АВТОРИТЕТНОЙ INTERNATIONAL PROPERTY AWARDS 24

■ ДОМ КАК ТРОФЕЙ

ЕКАТЕРИНА БАТЫНКОВА, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ
ГК «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ», О КРИТЕРИЯХ КЛУБНОГО ДОМА 38

■ ГЕОРГИЙ ДЗАГУРОВ: «МЫ В РОССИИ, С ЭТИМ НАМ УЖ ТОЧНО ПОВЕЗЛО»

ЧТО БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ
И ПОЧЕМУ ЛЮДИ ДЕЛА СНОВА ДОРОЖЕ ДЕНЕГ 40

■ ГАДАНИЕ НА ИПОТЕЧНЫХ КАРТАХ

КАК РЕШЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКЕ
МОГУТ ИЗМЕНИТЬ РЫНОК — РАСКЛАД В ОЖИДАНИИ НОВОСТЕЙ 42

■ ТОП-20 ЗАСТРОЙЩИКОВ РОССИИ ПО СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ

РЕЙТИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ
ЖИЛИЩНЫХ АКТИВОВ, ГОТОВЫХ К РЕАЛИЗАЦИИ 44

■ НЕФАТАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

КАКИЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ПРИЕМЫ СЧИТАЮТСЯ СОВРЕМЕННЫМИ
И КАК НОВЫЕ УСЛОВИЯ ОТРАЗИЛИСЬ НА ПРОЕКТАХ 46

РЕЙТИНГ УВЕРЕННЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ

30

HOME PHILOSOPHY
visionnaire



Дизайн от Алессандро Ла Спада



МИЛАН - ЛОНДОН - ДУБАЙ - ЛОС-АНДЖЕЛЕС - МАЙАМИ - ГОНКОНГ
РП СТУДИЯ ph. +7 499 6538084 | r.p.studio@yandex.ru



■ ПРОДУКТОВАЯ КОРЗИНА

КАКИЕ ТРЕНДЫ ВЛИЯЮТ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКТА СЕГОДНЯ И КТО ЗА НЕГО ОТВЕЧАЕТ	48
--	----

■ ИНДЕКС КАЧЕСТВА

РЕЙТИНГ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ С ЛУЧШИМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ	50
--	----

■ РЕГИОНЫ ЗАНИМАЮТ МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ КЕЙСЫ ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТОЛИЦ	54
--	----

■ УПРАВЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ

ЧТО ФОРМИРУЕТ СПРОС НА СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ	57
---	----

■ КАК ПОЖИВАЕТЕ, ТЕХНОЛОГИИ?

КТО ДВИГАЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В НЕДВИЖИМОСТИ И ЧТО ПРОИСХОДИТ С ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ	58
--	----

■ ОБЪЕКТЫ С ЗАСЛУГАМИ

ПОБЕДИТЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ARENDATOR AWARDS	60
--	----

■ ИНВЕСТИЦИИ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

В КАКИЕ СЕГМЕНТЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ ИНВЕСТОРЫ СЕГОДНЯ И ПОЧЕМУ	62
--	----

■ ВЫЖИВУТ ТОЛЬКО СКЛАДЫ?

РАЗБИРАЕМ ТРЕНДЫ САМОГО СТАБИЛЬНОГО СЕКТОРА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С ЗАХАРОМ ВАЛЬКОВЫМ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ RADIUS GROUP	64
--	----

■ РЕНЕССАНС БЕЗ ТЕНИ РОМАНТИКИ

КАКИЕ ТРЕНДЫ БУДУТ ОПРЕДЕЛЯТЬ РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ	66
--	----

■ НЕВЕРОЯТНЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ В ПОДМОСКОВЬЕ

КАКОВ СЕЙЧАС СПРОС И ЕСТЬ ЛИ ЗА ГОРОДОМ СКИДКИ — УЗНАЕМ У ИГРОКОВ РЫНКА	68
--	----

■ В ПОИСКАХ СМЫСЛОВ

КТО ПОКУПАЕТ ДОМА СЕГОДНЯ	70
---------------------------------	----

■ КУРОРТНЫЙ ХАРАКТЕР

ИДЕЯ ЖИТЬ У МОРЯ — ХОТЬ И НЕ ВСЬ ГОД — СТАЛА ОЧЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ. КАК НА НЕЕ ОТКЛИКНУЛИСЬ ДЕВЕЛОПЕРЫ?	72
---	----

■ В ГРАНИЦАХ РАЗУМНОГО

КАКИЕ ЛОКАЦИИ ИМЕЮТ НАИБОЛЕЕ СЕРЬЕЗНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	74
---	----



DOMINANTA

Строим личные достопримечательности

hide

Жилой комплекс премиум-класса

1-й Сетуньский пр-д, вл. 6-10

hide.moscow.ru

РЕКЛАМА

Проектная декларация на сайте наш.дом.рф
ООО «Специализированный застройщик «Кроссбилл»

*Доминанта
**Хайд



ПОХОЖЕ, ЕДИНСТВЕННЫЙ ПРОГНОЗ, КОТОРЫЙ БЫЛ ДАН В КОНЦЕ 2021 ГОДА И СТОПРОЦЕНТНО СБЫЛСЯ, — 2022-Й ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАСТУПИЛ. НО КАКОЙ! ТАКОГО ПОВОРОТА СОБЫТИЙ, ТАКОГО ПЕРЕУСТРОЙСТВА ВСЕЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ, ВКЛЮЧАЯ, КОНЕЧНО, И ЕЕ СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ, ТАКОГО ПЕРЕСМОТРА ОТНОШЕНИЙ ВСЕХ СО ВСЕМИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ПРЕДВИДЕЛ НИКТО.

И все-таки «не спешите нас хоронить». Этот номер Forbes Real Estate — наглядное свидетельство того, что отрасль не просто жива, но и продолжает свое развитие. А ее ключевые игроки ради того, чтобы устоять под натиском обстоятельств, не собираются ни жертвовать своей репутацией и партнерскими взаимоотношениями, ни нарушать данные покупателям и инвесторам обещания, ни сжиматься до «бизнес-нуля», надеясь пересидеть сложные времена за счет накопленного финансового жирка и государственной поддержки.

Все ведущие компании — в деле. Все трендсеттеры — в поисках новых для рынка точек опоры, новых схем, смыслов и практик. Все ньюсмейкеры — в полной готовности к продолжению профессионального разговора о жилом и коммерческом рынке, о городском и загородном сегменте, об архитектурных подходах и инвестиционных возможностях, словом — о будущем рынка недвижимости. А в том, что это будущее есть, никто даже не сомневается.

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

НАД ПРОЕКТОМ РАБОТАЛИ:

ШЕФ-РЕДАКТОР: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

АРТ-ДИРЕКТОР: ДАРИЯ КОЛЬЧЕНКО

АВТОРЫ: МАРИЯ АБАКУМОВА, ВИКТОРИЯ АБРАМОВА,
НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА, АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК,
ПЕТР ЛЮБИМОВ, ЕВГЕНИЙ ЛЯПИН, ИРИНА МАЛЮКОВА,
УЛЬЯНА МОРОЗОВА, МАРИЯ НЕРЕТИНА,
ЕЛЕНА НИКИТИНА, ОКСАНА САМБОРСКАЯ,
МАРИНА СКУБИЦКАЯ

ФОТОРЕДАКТОР: МАРИЯ ВОЛКОВА

КОРРЕКТОР: ВЕРОНИКА МАРКОВА

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: АО «АС РУС МЕДИА»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР: ЭЛЬМАР МУРТАЗАЕВ

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР: ДЕНИС КОШКИН

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНДИРЕКТОРА

ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ: МАРИНА МАТЫЦИНА

ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ: ЕКАТЕРИНА БУХТИЯРОВА,
bukhtiyarova@forbes.ru

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ

«НЕДВИЖИМОСТЬ И ТЭК»: ИВАН ПОТОПАХИН,
potopakhin@forbes.ru

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «ФИНАНСЫ

И ИНВЕСТИЦИИ»: ОЛЬГА КАТКОВА, katkova@forbes.ru

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «ИТ, ТЕХНИКА,

ТЕЛЕКОМ»: ДАРЬЯ БУДАЕВА, nikolaeva@forbes.ru
ДИРЕКТОР ПО СПЕЦПРОЕКТАМ: ИРИНА ТЕЛИЦЫНА,
telitsyna@forbes.ru

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО СПЕЦПРОЕКТАМ:

АННА ИОНОВА, ionova@forbes.ru

ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ: ОЛЕГ НОВИКОВ

ДОПЕЧАТНАЯ ПОДГОТОВКА: СЕРГЕЙ ЦИМАН

ПРОВЕРКА РЕКЛАМНЫХ МАКЕТОВ:

АНАСТАСИЯ БЕЗДЕНЕЖНЫХ

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ДИСТРИБЬЮЦИИ:

ЛЮДМИЛА ШВЕЦ

ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ: ЮЛИЯ ЛУКУНИНА

16+

ТИРАЖ: 70 000 экз.

ОТПЕЧАТАНО: ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ, 143405,
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. КРАСНОГОРСК, ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ,
4-Й КМ, С. 55, П/О КРАСНОГОРСК-5.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ:

МОСКВА, 2-Я ЗВЕНИГОРОДСКАЯ УЛ., Д. 13, СТР. 15, 5-Й ЭТАЖ.
ТЕЛ.: +74955653206.

БЛАГОДАРИМ URBAN AWARDS ЗА ПОМОЩЬ
В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦВЫПУСКА

КОСМО 4/22

КЛУБНЫЙ ДОМ DE LUXE КЛАССА



ИЗЫСКАННЫЕ ПЕНТХАУСЫ С ТЕРРАСАМИ
РАССРОЧКА 0%*

РЕКЛАМА

HALS-DEVELOPMENT.RU

ГАЛС

+7 (495) 023-42-31

*ДЕ ЛЮКС. РАССРОЧКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ЗАСТРОЙЩИК ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК
«ГАЛС-КОСМОДАМИАНСКАЯ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ.

URBAN AWARDS-2022: СЕМЕЙНЫЙ РЕЦЕПТ СТОЙКОСТИ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

Репортаж с церемонии награждения

Что такое настоящая, крепкая профессиональная семья? Это честность, взаимное уважение, необсуждаемая готовность подставить плечо, если надо. Это стремление к диалогу, к выработке общих позиций и поиску решений, являющихся стимулом для всех и каждого. Наконец, это возможность немного расслабиться в кругу своих — что называется, позволить себе выйти к завтраку в пижаме...



менно в уютной «пижамной» атмосфере в пятизвездочном отеле Hyatt Regency Moscow Petrovsky Park состоялась 14-я церемония вручения Московской премии Urban Awards. Ее организаторы правы: последние несколько лет (за исключением отдельных периодов) строительная отрасль работает фактически в режиме «чрезвычайного положения», и потому гостям вечера предложили хоть ненадолго забыть о трудностях в теплом кругу Urban Awards Family.

«Я счастлива, что мы сделали этот праздник для вас и собрали вас сегодня здесь. Безусловно, этот год запомнится каждому из нас, он точно войдет в историю рынка недвижимости. Поэтому победа в этом году особенно ценна», — отметила в приветственной речи генеральный директор Urban Awards **Ольга Хасанова**. И первой бросила свой ингредиент в миску для теста.

Никаких аллегорий! На сцене, где шло вручение премии, была сделана настоящая кухонная выгородка, и там на протяжении всего вечера делали настоящее тесто для настоящего торта. Каждый победитель Urban Awards-2022, получив заслуженную награду, непременно вносил свой кулинарный вклад в будущее угощение — кто муку, кто масло, кто сахар, кто яйца. Собственно, а почему бы, собравшись тесным кружком в пижамах, всем вместе не придумать новый семейный рецепт?

Среди победителей этого года были те, кого с полным правом можно назвать «столпами» недвижимого общества Москвы: «Донстрой», MR Group, Группа «Эталон», ГК «Галс-Девелопмент», Sminex и еще целый ряд компаний-старожилов — именно они по-прежнему определяют общее направление движения столичного рынка, задают современные стандарты качества, становятся авторами технологических и инфраструктурных подходов, рождающих проекты принципиально нового уровня. Но были и новички вроде компании Time Development или IT-решения SIGNAL, призванного создать единую информационную систему для отечественного девелопмента, к которым все присматривались с особым любопытством: а не пополнят ли они вскоре ряды главных ньюсмейкеров сферы real estate?

Кстати, о новостях — они тоже прозвучали. Как объявила Ольга Хасанова, 31 мая 2023 года состоится вручение Федеральной премии Urban Awards — по уже сложившейся традиции оно пройдет на курорте Красная Поляна, в рамках форума недвижимости «Движение». «Urban Awards и форум «Движение» снова объединили усилия, чтобы собрать застройщиков со всей России и стран СНГ на одной площадке и стать «местом силы» строительной индустрии. Мы учли прошлогодний опыт и пожелания тех участников рынка, которые по различным причинам не смогли посетить церемонию награждения и в числе первых узнать победителей конкурса. Поэтому на этот раз торжественное награждение пройдет в первый день форума. Это будет единственное светское событие в Красной поляне 31 мая», — подчеркнула Ольга Хасанова.

«Сейчас в зале находится примерно 350 человек. На федеральной премии — столько же, — напомнил **Илья Пискулин**, основатель и генеральный директор архитектурно-брендинговой компании DeVision, которая является организатором форума «Движение». — Мне очень хочется, чтобы все мы собрались в одном зале, познакомились друг с другом, общались, чтобы москвичи знали, какой девелопмент существует за пределами столицы, чтобы люди, которые строят во Владивостоке, Самаре, Сочи, увидели вас и ваши проекты».

И правильно. В настоящей профессиональной семье принято делиться знаниями, опытом, новыми разработками и просто позитивным настроением.

Основные номинации

НОМИНАЦИЯ	ПОБЕДИТЕЛЬ	ДЕВЕЛОПЕР
■ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК BAUMAN HOUSE	ГК «КОРТРОС»
▲ ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК VOXHALL	ГРУППА «ЭТАЛОН»
● ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЭЛИТ-КЛАССА МОСКВЫ	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ	SMINEX
■ ЛУЧШИЙ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	ДОСФЛОТА 10. АПАРТАМЕНТЫ У РЕКИ	GALAXY GROUP
▲ ЛУЧШИЙ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ	АНЕAD	VOS'NOD
● ЛУЧШИЙ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ ЭЛИТ-КЛАССА МОСКВЫ	ИЛЬИНКА 3/8	ИНТЕКО
■ ЛУЧШИЙ КЛУБНЫЙ ДОМ	КЛУБНЫЙ ДОМ «АБРИКОСОВ»	MR GROUP
▲ ЛУЧШИЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК LEVEL ЮЖНОПОРТОВАЯ	LEVEL GROUP
● ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ	КЛУБНЫЙ ДОМ «РЕКА»	ДОНСТРОЙ
■ ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ НЕБОСКРЕБ МОСКВЫ	ЖК RIVER PARK TOW- ERS КУТУЗОВСКИЙ	АЕОН ДЕВЕЛОПМЕНТ
▲ ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НОВОЙ МОСКВЫ	ЖК «ГОРОДСКИЕ ИСТОРИИ»	АО «СЗ ТРАНСПОРТНО- ПЕРЕСАДОЧНЫЙ УЗЕЛ «РАССКАЗОВКА»
● ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА КОМФОРТ-КЛАССА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	ЖК «НОВАЯ ЩЕРБИНКА»	TIME DEVELOPMENT
■ ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ- КЛАССА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	МИНИПОЛИС ДИВНОЕ	ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА «СИТИ-XXI ВЕК»
▲ ЛУЧШИЙ СТРОЯЩИЙСЯ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	ЖК «СКАЗКА»	МАГИ
● ЛУЧШИЙ МАЛОЭТАЖНЫЙ КОМПЛЕКС МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	ЖК «СКАЗКА» (ЭТАП 2)	МАГИ

Общие номинации

НОМИНАЦИЯ	ПОБЕДИТЕЛЬ	ДЕВЕЛОПЕР
ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА И ИНФРАСТРУКТУРЫ	ЖК «СОБЫТИЕ», 1-Я ОЧЕРЕДЬ	ДОНСТРОЙ
КОМПЛЕКС ГОДА С ЛУЧШЕЙ АРХИТЕКТУРОЙ	ЖК «РИХАРД»	ГК ФСК
ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ МОСКВЫ	РАМЕНКИ ОТ ДОНСТРОЙ: «РЕКА», «ОГНИ», «СОБЫТИЕ»	ДОНСТРОЙ
ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	МИНИПОЛИС РАФИНАД	ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА «СИТИ-XXI ВЕК»
САМЫЙ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ	SLAVA	MR GROUP, ПРОГОРОД (ГРУППА ВЭБ.РФ)

Профессиональные награды

НОМИНАЦИЯ	КОМПАНИЯ
ДЕВЕЛОПЕР ГОДА	MR GROUP
ПЕРСОНА ГОДА	ЛЕОНИД МАКСИМОВ, АКЦИОНЕР И СООСНОВАТЕЛЬ ГК «ПИОНЕР»
GRAND PRIX	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ
ИННОВАЦИЯ ГОДА: ИТ-РЕШЕНИЕ В СФЕРЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА	SIGNAL
ЛУЧШАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	ГК «ВЫСОТА-СЕРВИС»
ЛУЧШЕЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПО ПРОДАЖЕ НОВОСТРОЕК И ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	VSN REALTY

Внеконкурсные награды

НОМИНАЦИЯ	ПОБЕДИТЕЛЬ	ДЕВЕЛОПЕР
КОМПЛЕКС КОМФОРТ- КЛАССА МОСКВЫ	«ВАРШАВСКИЕ ВОРОТА»	РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ	КЛУБНЫЙ ДОМ FULL HOUSE	SEZAR GROUP
КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ ЭЛИТ- КЛАССА МОСКВЫ	КЛУБНЫЙ ДОМ DE LUXE КЛАССА «КОСМО 4/22»	ГК «ГАЛС- ДЕВЕЛОПМЕНТ»
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЭЛИТ-КЛАССА МОСКВЫ	OPUS	ГК «ПИОНЕР»
КОМПЛЕКС СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА	CULT	ДЕВЕЛОПЕР ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ GRAVION
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ	ЖК SYMPHONY 34	MR GROUP
РЕСПЕКТАБЕЛЬНАЯ АРХИТЕКТУРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА	ЖК VOXHALL	ГРУППА «ЭТАЛОН»
САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕМИУМ-КЛАССА	ЖК DREAM TOWERS	REGIONS DEVELOPMENT
САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА	GLORAX AURA БЕЛОРУССКАЯ	GLORAX
САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА	ЖК «ОСТРОВ», ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ	ДОНСТРОЙ
● ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЕСПЕЧЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКИМИ ПЛОЩАДЯМИ	ЖК «ГОРОД «В ЛЕСУ»	ПРОГОРОД (ГРУППА ВЭБ.РФ) И ООО «Д.А.Т.А.»
■ ВЫБОР МОСКВИЧА	ЛУЧШИЙ ГОТОВЫЙ ОБЪЕКТ БИЗНЕС- КЛАССА В ЗАО С ЛУЧШИМ СООТНОШЕНИЕМ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА	ЖК «НАСТОЯЩЕЕ»
	ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС СО СПОРТИВНО- ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ	СПОРТИВНО- ОЗДОРОВИ- ТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР «СОЮЗ»
		АО «СЗНИИМОССТРОЙ»
		ГРУППА РОДИНА

Специальные награды от Devision

НОМИНАЦИЯ	ПОБЕДИТЕЛЬ	ДЕВЕЛОПЕР
БРЕНДИНГ ОБЪЕКТА	ДОМ «АБРИКОСОВ»	MR GROUP
НЕЙМИНГ ОБЪЕКТА	ЖК SHAGAL	ГРУППА «ЭТАЛОН»

«Быть жюри — сложная, но важная работа»

Перед жюри премии Urban Awards всегда стоит ответственная задача — дать профессиональную беспристрастную оценку каждому номинанту и выявить лучшие жилые комплексы столичного региона. Мы опросили экспертов и узнали, насколько это сложно и почему они согласились потратить свое время.



■ **ТАТЬЯНА КОСАРЕВА,**
руководитель
пресс-службы
Москомстройинвеста

«Не первый год Москомстройинвест поддерживает одну из самых крупных премий в области жилой недвижимости Urban Awards. Популярность премии привлекает большое количество заявок от застройщиков Москвы. Каждый девелопер хочет, чтобы его проект был отмечен той или иной наградой. Задача Москомстройинвеста, как контролирующего органа в области долевого строительства, быть на страже 214-ФЗ — закона, защищающего граждан от действий недобросовестных застройщиков. Мы благодарны организаторам Urban Awards, что наш рабочий контакт по достоверности предоставляемой застройщиками документации и срокам отставания в строительстве принимается во внимание при принятии решения о финалистах премии. Такое сотрудничество помогает организаторам избежать неприятных сюрпризов и добавляет доверия со стороны общественности. А наше ведомство может предотвратить появление обманутых дольщиков, которые, поверив в отмеченный наградой проект, доверят свои сбережения не тому застройщику».



■ **АЛЕКСАНДРА КУЗЬМИНА,**
главный архитектор
Московской области

«Премия Urban Awards сегодня стала не только одним из значимых событий рынка недвижимости, но и важным мероприятием в области архитектуры. Участие в жюри премии — это профессиональное общение, встречи с друзьями и коллегами, а также возможность знакомства с проектами, представленными на конкурс. Каждая из работ — результат творчества архитекторов и девелоперов, и каждая по-своему интересна. Премия, как и любая конкурсная практика, имеет большое значение, потому что творческое соревнование — это всегда шаг в будущее: чуть выше планка, чуть дальше горизонт. И большое количество по-настоящему качественных и интересных проектов, которые мы смогли увидеть в рамках премии, — еще одно этому доказательство. Конечно, как главный архитектор региона я не могу не сказать о проектах Московской области. Проекты-победители: Миниполис Дивное, Миниполис Рафинад, ЖК «Новая Щербинка» и ЖК «Сказка» — отражение философии современной застройки, качественной трансформации жилой среды».



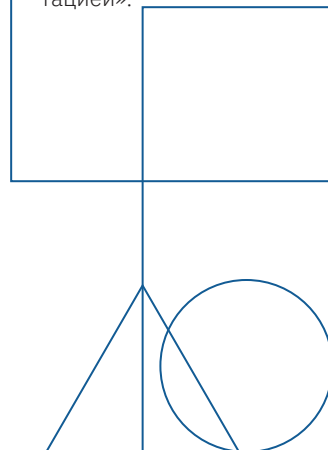
■ **АЛЕКСАНДР СЕМЕННИКОВ,**
депутат Московской
городской Думы, фракция
партии «Единая Россия»

«Строительная индустрия является одним из главных драйверов экономического роста, именно она в решающей степени определяет облик Москвы. Ключевая цель городских властей — создание города, удобного для жизни. Поэтому важно выявлять и отмечать лучшие градостроительные проекты, ведь в совокупности они напрямую влияют на качество жизни москвичей. Премия Urban Awards — важная часть такой работы, она помогает продвигать наиболее перспективные тренды, стимулирует поиск нетрадиционных решений, способствует дальнейшему развитию рынка недвижимости. Участие в работе жюри дало мне отличный опыт общения с подлинными профессионалами, настоящими экспертами, познакомило с самыми последними достижениями строительной сферы. Оценка объектов зачастую была очень непростой, поскольку большинство из них выполнены на высоком профессиональном уровне, и выделить среди них лучший — задача достаточно сложная, требующая глубокого погружения и в общую концепцию, и в детали ее реализации».



■ **ДИНАРА ЮНУСОВА,**
генеральный директор
Банки.ру

«В этом году список кредитных продуктов на Банки.ру пополнился субсидированными ипотечными программами от застройщиков. И мы видим, что для нашего пользователя важно не только выбрать выгодные условия по ипотеке, но и найти надежного девелопера. А определить, насколько он надежен, получить оценку профессионального сообщества, увидеть проекты с разных сторон и точек зрения, узнать лучших в своем деле помогают как раз такие проекты, как премия Urban Awards. Голосование за объекты проходило в удобном для жюри формате — в одной номинации были сгруппированы схожие ЖК, каждый объект сопровождался подробной презентацией».



ИСКУШЕНИЕ ПРОГРЕССОМ

ПРЕИМУЩЕСТВА ЭРГОНОМИЧНОГО ХОЛОДИЛЬНИКА

ЕСЛИ КОГДА-ТО ОТПРАВНОЙ ТОЧКОЙ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КВАРТИР БЫЛ ПРИНЦИП КОРБЮЗЬЕ «ДОМ — ЭТО МАШИНА ДЛЯ ЖИЛЬЯ» И ЭСТЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ КЛИЕНТОВ, СЕГОДНЯ ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ — ЭРГОНОМИКА.

gorenje *Делает жизнь проще*

Эргономичный дизайн «подгоняет» пространство дома под запросы его обитателей. В нем нет лишнего и случайного: все максимально комфортно и функционально. Бытовую технику подбирают по тому же принципу. При этом и сама техника вполне способна олицетворять модель эргономичного многоквартирного дома.

Один из принципов эргономичного дизайна — каждый предмет в доме должен находиться в пределах досягаемости, как в просторной гардеробной, позволяющей быстро найти нужную вещь.

Несмотря на внушительные габариты холодильника Gorenje Side by Side NRS9182VXB1, все продукты в нем всегда на виду — благодаря множеству стеклянных полок, ящиков и специальных отсеков.

Другой постулат эргономичного дизайна — соблюдение зонирования, когда каждая комната отвечает своему назначению. Так, в спальне все должно быть подчинено идее отдыха. На кухне же важно организовать «рабочий треугольник»: раковина — плита — холодильник.

Gorenje Side by Side NRS9182VXB1 поделен на **несколько функциональных зон**. Объемный контейнер Crisp Zone — идеальная «комната» для овощей и фруктов, долго сохраняющая их свежесть и полезные свойства. А оптимальное «помещение» для мяса или рыбы — контейнер с самой низкой температурой Fresh Zone.

Особая зона — морозильная камера с двумя отделениями. Благодаря системе охлаждения No Frost Plus здесь никогда не образуется иней или лед, это избавляет от необходимости разморозки и гарантирует идеальную чистоту.

Эффективным, вариативным и экономным должно быть и освещение. Для гостиных больше подходит верхняя подсветка, для спальни — светильники с направленным светом, а для рабочего кабинета важен естественный свет.

Светодиодная подсветка холодильника Gorenje Side by Side NRS9182VXB1 полностью отвечает принципам эргономики: с одной стороны, равномерно освещает даже самые отдаленные уголки, с другой — экономит электроэнергию.

Важной характеристикой эргономичного дома является и адаптивная система вентиляции, способная реагировать не только на влажность помещений, но и на наличие или отсутствие в доме людей.

За вентиляцию и равномерное распределение по «комнатам» воздуха в холодильнике Gorenje отвечает MultiFlow 360°. А **инверторный компрессор** понижает температуру каждый раз, когда открывается дверца. Это создает оптимальный микроклимат для продуктов.

В современном умном доме каждый метр создан таким образом, чтобы все его обитатели почувствовали должный уровень заботы. В особенности, если речь идет о таком важном для частных коммуникаций пространстве, как оборудованная мини-баром гостиная.

Мини-бар Gorenje Side by Side NRS9182VXB1 — альтернативная замена обычному бару: небольшая дверца, открывающаяся автономно от основной, ведет к полке с напитками. Здесь же можно приготовить лед и охладить воду — с помощью **лёдогенератора и диспенсера для воды**, подключенного к водопроводу.

Создание условий для общения, отдыха или работы — эргономичный дизайн востребован ровно поэтому. Как и техника, что делает дом максимально комфортным даже для самых взыскательных владельцев.





ОЛЬГА ХАСАНОВА:

«Urban Awards вместе со всем рынком вступает в новый этап развития»

Невозможно даже приблизительно оценить, сколько раз игроки рынка недвижимости называли 2022 год сверхтрудным, не сравнимым ни с одним из предыдущих и вообще похожим на американские горки с амплитудой от пиано до фортиссимо. Невозможно подсчитать, сколько раз мы слышали «компания приняла решение выйти...», «показатели упали до...», «мероприятие сочли необходимым отменить...». Премия Urban Awards — из числа тех, кто вопреки обстоятельствам не вышел, не упал и не счел необходимым отменить ни саму премию, ни церемонию награждения победителей. Правда, как подчеркнула в беседе с Forbes Real Estate генеральный директор Urban Awards Ольга Хасанова, церемония — лишь красивая минута отдыха между огромной работой, проделанной в 2022 году, и еще более амбициозными замыслами 2023 года.

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

■ Ольга, безусловно, 2022 год не похож ни на один из предыдущих, и никто не ожидал, что он окажется таким. А премия — она тоже оказалась не такой, как всегда?

Все происходящее не могло не отразиться на нашей работе. В конце концов мы, конечно, самостоятельная компания, но в любом случае зависим от застройщиков, и если у них не все просто, то это отражается и на нас. Бывали в 2022 году моменты, когда рынок замирал, тогда замирали и мы, пытались сориентироваться, понять: что, как, где... Но долго это продолжаться не могло — под лежащий камень вода не течет, как мы знаем. Поэтому мы начали думать над тем, что сейчас было бы нужно, полезно застройщикам. Так и родилась наша академия Urban Community.

Первое, что мы создали в этом году и уже запустили, — курсы «Продуктолог в девелопменте» на базе МГИМО. Судя по тому, как быстро мы набрали первый поток слушателей и сколько уже желающих на второй поток, без всяких сомнений, этот продукт крайне востребован. На следующий год планируем запустить еще несколько направлений. Параллельно в рамках академии проводим выездные мероприятия, бизнес-туры и для застройщиков, и для журналистов. В основном в них участвуют регионы.

■ А в самих критериях премии, в принципах отбора что-то поменялось?

Радикально в этом году — нет. Отбор номинантов также проходил в четыре этапа: проверка анкет и документации, объективная и субъективная оценка, выезды жюри на готовые объекты и финальное голосование экспертного совета. Но поскольку мы разработали и активно внедряем в рынок сертификацию, то система оценки премии тоже претерпит изменения. Критерии будут достаточно серьезными, так как мы планируем синхронизировать два этих «продукта».

■ Вашу сертификацию вы представили еще в феврале, и все-таки давайте еще раз — зачем она нужна рынку, какие критерии оценки содержит, что дает застройщикам и покупателям?

Некую демоверсию сертификации мы действительно презентовали в феврале и тогда же запустили проверку первых, «пилотных» проектов. В основе любой сертификации лежит некий стандарт. Если фундаментально разбираться, для чего нужны стандарты в том или ином деле? Любые стандарты представляют собой знания, а знания, в свою очередь, облегчают и систематизируют работу. Кроме того, стандарты — эффективные инструменты, способные продвинуть инновации и повысить качество. Наш стандарт подразумевает глубокое знание о качестве и комфортности жилья. Поскольку мы уже давно изучаем продукт с разных сторон, мощности нашей базы и ресурсов оказалось достаточно для того, чтобы сформировать для каждого класса жилья стандарт, а именно — минимальный набор требований к объектам, определенный must have, на который ориентировался бы весь рынок. Этой работой мы занимались на протяжении трех лет, в итоге все вылилось в сертификацию.

Наш стандарт подразумевает глубокие знания о качестве и комфортности жилья

■ И очень вовремя, как оказалось!

Именно, очень вовремя, потому что возможности международных сертификаций стали сильно ограничены. Можно сказать, нам повезло, потому что сейчас это вдвойне необходимо застройщикам — все-таки профессиональная сертификация дает конкурентное преимущество. В нашей планируется классическая градация: золото, серебро, бронза. В зависимости от степени готовности объекта предусмотрено несколько этапов проверки. Если объект находится на стадии проектирования и строительства, то их три: первичная проверка документации, проверка перед вводом в эксплуатацию и после. Если объект построен, этапов два: проверка документации после ввода в эксплуатацию и очная проверка по готовности.

Оценка отчасти схожа с той, что применяется в рамках премии. Проверяются четыре большие группы: инфраструктура (социальная и коммерческая, а также расположение и транспортная доступность), общественные пространства (архитектура и качество материалов, благоустройство, места общего пользования, паркинг), квартиры (планировочные решения, отделка) и инженерные системы (лифты, безопасность). Но для сертификации мы запрашиваем определенные документы, которые пока не требуем от застройщиков в премии, например, стадию П. Впрочем, в дальнейшем мы планируем объединить две оценочные формы. Это, конечно, усложнит премиальные процедуры, потому что мы очень глубоко влезаем в проект. Но это шаг, от которого не уйти. Помните, в прошлом году мы говорили, что Urban Awards — это и есть рыночная классификация жилья. А теперь вправе будем сказать: Urban Awards — это общепризнанная сертификация жилых проектов. Так что премия вместе со всем рынком вступает в новый этап развития.

■ Правильно ли я понимаю, что в будущем объект, который не пройдет сертификацию хотя бы на уровне бронзы, в принципе не сможет стать победителем Urban Awards?

Пока могу сказать, что объекты, которые пройдут сертификацию, автоматически попадут в финал премии — это мы точно решили. А все остальное будет зависеть от масштабов проверки. Если эта история приобретет массовый характер, а не как LEED или BREEAM, тогда, возможно, мы к этому придем. И сертификация даже на уровне бронзы будет неким бонусом для участника премии уже со следующего года.

■ Если не секрет, какие проекты вы проверяли в качестве «пилотных»? И каковы впечатления от проверки?

Так как это был «пилот», я все-таки не могу назвать проекты, которые мы проверяли. Но скажу, что проверили пять объектов в разных классах и были удивлены и расстроены тем, что до нашего стандарта они не дотягивают. К сожалению, это так.

360–370

человек ежегодно участвует в церемонии
Urban Awards в Москве

Причем на момент «обкатки» стандарта я считала, что нужно повышать планку и проверять еще строже, что кроме критериев must have должны быть еще и дополнительные, желательные. А оказалось, что даже до must have, например в элитном сегменте, мало кто дотягивает. Посмотрим, что будет дальше. Что важно: объекты, находящиеся на этапе проектирования и строительства, получают от нас рекомендации, некую дорожную карту — что надо улучшить, чтобы не просто называться, а действительно быть проектом класса комфорт, бизнес или премиум. На этом этапе проекты еще могут претерпевать некоторые изменения, поэтому сертификация носит консультативный характер и не нацелена просто на то, чтобы компания потратила деньги, а ее объект получил симпатичный значок.

■ И для покупателя этот все-таки «значок» вы тоже хотите сделать ориентиром?

Да, для покупателя это гарантия качества. Вы же видите, что сейчас вся Москва — сплошной бизнес-класс, по заявлению застройщиков. А покупатели хотят уверенности, что за свои деньги получают именно бизнес-класс, а не комфорт+ или стандарт.

■ Но ведь даже сейчас, пока отбор для участия в премии чуть менее глубокий и строгий, есть объекты, которые не попадают даже в заявочный лист Urban Awards. Какие ошибки в основном совершают конкурсанты? И что бы вы могли посоветовать исправить? Что сделать, чтобы компании с амбициями становились если не победителями, то хотя бы номинантами на победу?

Если мы говорим про Москву, то объектов, которые не попадают даже в число номинантов, крайне мало. Например, в рамках 14-й Московской премии было всего два проекта, которые нам пришлось дисквалифицировать: выяснилось, что продажи в них ведутся по «серым» схемам.

■ Это возможно?

Да, я тоже была удивлена, но такие объекты еще остались в столичном регионе. То есть застройщики пока не имеют права их продавать, но все же делают это по договорам предварительного бронирования. Такие объекты никак не могут попасть в премию и стать номинантами. Кстати, узнали мы это благодаря нашим партнерам — Москомстройинвесту. При их поддержке премия проходит уже второй год, но в прошлом году они проверяли только финалистов, а в этом подключились к проверке всех номинантов. Если же участник попал в список номинантов, прошел документальную проверку, то очень советую не лениться заполнять анкету. Да, она объемная, тяжелая, но ведь каждый пункт в анкете — это балл либо плюсом, либо минусом. То есть объект может быть

действительно хорошим, весьма достойным, но сотрудники не все рассказали о нем или рассказали не так.

■ Я несколько раз была на очных защитах. Добавила бы от себя, что нужно грамотно выбирать человека, который будет защищать проект перед членами жюри. Потому что от его харизмы, знания материала, эмоциональной заряженности зависит очень многое.

Абсолютно верно. Мы всем сейчас рекомендуем, чтобы на защиту приходили топ-менеджеры, руководители проектов, генеральные директора или владельцы компаний. Я тоже отлично помню: когда Леонид Казинец защищал свои объекты, это был абсолютный успех. То, как он говорил о них, вызывало восхищение. И в итоге принесло победу объекту Barkli Gallery.

■ В этом году меня зацепили ваши слова на церемонии награждения — о радости и гордости, которую вы испытываете за то, что премия состоялась. Много ли было высказано мнений, что не надо ее сейчас проводить, не время, не до того?

Да, если честно, такие разговоры шли. Обратите внимание: никого из чиновников на церемонии награждения не было, у них сейчас другие приоритеты, другой фокус внимания, и это понятно — в стране ведется серьезная работа и не до веселья. Но со стороны рынка я негатива и каких-то опасений не увидела, потому что людям нужно встречаться и они искренне ищут возможности, чтобы эти встречи проводить. В Москве у нас в церемонии стабильно участвует 360–370 человек — и в прошлом году было столько, и в этом. Я была и остаюсь уверена в том, что церемония награждения победителей премии нужна. И, может быть, сейчас даже больше, чем когда-либо. Победа, полученная в этом году,кратно выше и ценнее, чем когда-либо.

■ Следующая премия юбилейная — 15-я. Одна тайна, посвященная изменяющимся условиям отбора номинантов, уже приоткрыта. Готовятся ли еще какие-то сюрпризы? И можно ли хотя бы намекнуть, что ждет участников федеральной премии, вручение которой состоится в конце мая 2023 года на Красной Поляне?

Во-первых, будут новые номинации. Какие конкретно — об этом мы расскажем чуть позже, скорее всего, после новогодних праздников, но намекну, что они отчасти будут завязаны на импортозамещении. Во-вторых, мы сейчас очевидно смещаем фокус с Москвы на регионы. Если раньше флагманским мероприятием для нас была столичная премия, то сейчас становится премия федеральная. Это совсем другие масштабы, другое число объектов, которые стремятся себя показать, потому что строят-то в регионах классно. Что касается самой программы церемонии, она сейчас на этапе проработки, но будет действительно ярко и хорошо — обещаю. И наконец, в-третьих, мы планируем международную повестку — проведение премии для ближнего зарубежья и стран СНГ. Это будет еще не в мае на Красной Поляне, но очень надеемся, случится уже в 2023 году.



КЛУБНЫЙ ДОМ КЛАССА DELUXE*

В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

КЛУБНЫЙ ДОМ
TURGENEV



КВАРТИРЫ С ПРЕМИАЛЬНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ПЕРЕДАЧА КЛЮЧЕЙ – 2023 ГОД



ИНФРАСТРУКТУРА ПЯТИЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ
ПЕНТХАУСЫ С ДРОВЯНЫМ КАМИНОМ
И ТЕРРАСОЙ
ПРИВАТНЫЙ ДВОР-САД
ФИТНЕС, БАССЕЙН И SPA**



Посетите сайт проекта

Москва, Костянский пер., д. 13
+7 (495) 145-65-80
turgenev-dom.ru

ВЫЗОВЫ РЫНКА

67 000

квартир и апартаментов, готовых к продаже, были представлены на московской витрине на середину ноября 2022 года

Комбинация различных вызовов и негативных факторов, сложившаяся в 2022 году, оставляет далеко позади все прежние испытания для рынка недвижимости. Разбираем их вместе с экспертами.



Период 2018–2021 годов в статистическом отношении выглядит благополучным для рынка недвижимости: предложение росло и оснащалось все новыми опциями, спрос бил один рекорд за другим, ввод жилья в целом соответствовал заданным планкам, ипотека стремительно расширялась. Однако условия, в которых проходила эта эволюция, ни в коем случае нельзя назвать тепличными. Напротив, индустрия проходила одно испытание

за другим: внедрение эскроу-счетов, резкое подорожание строительных материалов, волатильность валютных курсов и, конечно, пандемия, которая принесла ряд болезненных ограничений и трудно купируемых рисков. Со многими из них девелоперы, опираясь на государственную поддержку, справились без преувеличения блестяще. Достаточно вспомнить, как в считанные недели была развернута система дистанционных продаж квартир.

Ситуацию, с которой столкнулся рынок в 2022 году, можно было бы назвать «идеальным штормом» или сравнить

с прилетом целой стаи «черных лебедей». Но эти образы лишь вносят путаницу, смешивая разнородные явления. Эксперты Urban Awards составили список «заданий со звездочкой», которые предстоит решить российским девелоперам. Правда, на сегодняшний день некоторые из них выглядят нерешаемыми вовсе.

Дисбаланс спроса и предложения

На середину ноября 2022 года на московской витрине были представлены 67 000 квартир и апартаментов, готовых к продаже, — больше, чем когда бы то ни было в истории столичного рынка. Для сравнения: год назад этот показатель не превышал 43 000 лотов, а еще годом ранее — 36 000 лотов. Эти цифры создают иллюзию благополучия. Однако застройщики усиливают приток нового предложения не для того, чтобы удовлетворить разогретый потребительский интерес, а потому, что не могут действовать иначе. В условиях ценовой стагнации пополнение кассы на относительно высоком уровне возможно лишь за счет увеличения объемов продаж. Кроме того, над строительными компаниями довлеют дедлайны, указанные в разрешительной документации. Несоблюдение



ТОЛЬКО **19** РЕЗИДЕНЦИЙ

+7 (495) 324-93-73

сроков грозит повторением всех согласовательных процедур, что приведет к еще большим издержкам. Статистика текущего строительства диссонирует с уровнем спроса. В третьем квартале рынок едва оправился от февральского шока и смог вернуться к прошлогоднему объему продаж. Но мобилизация вновь отправила его в нокдаун. Относительно сентября показатели бизнес- и премиум-класса упали вдвое, комфорт-класса — на 45%. В элитных новостройках количество реализованных лотов уже который месяц колеблется на уровне 12–17 единиц, хотя еще в прошлом году выбывало по 30–60 единиц ежемесячно.

■ Демография против застройщиков

Падение спроса имеет не только экономическую основу (это было бы еще полбеда), но и демографическую. Покупателей физически становится меньше. И причины этого очевидны. По словам Владимира Путина, мобилизация затронула 318 000 человек. Но на этом ее эффект не исчерпывается. Призывная кампания спровоцировала массовый отъезд из страны, вернее, ускорила его. По разным оценкам, Россию покинуло от 700 000 до 1 млн человек — в большинстве своем молодые экономически активные граждане, потенциальные покупатели недвижимости. Но крупномасштабная эмиграция началась не в сентябре. Только айтишников в феврале-марте уехало 50 000–70 000 (данные Российской ассоциации электронных коммуникаций). Руководство соседних стран сообщает о пересечении границы сотнями тысяч россиян.

■ «Война нервов» в ценах

Застройщики привыкли к тому, что они контролируют ценовую политику. Цена всегда определялась негласным девелоперским консенсусом. Теперь этот механизм во многом разбалансирован. С одной стороны его нарушают отдельные участники рынка, которые притягивают потребительскую аудиторию при помощи демпинга. А с другой — давят объективные факторы: реальные доходы населения снижаются, потенциальная аудитория численно сокращается, корпоративная

ипотека по околонулевым ставкам требует вливания дополнительных ресурсов и передачи банкам части прибыли, в то время как большая масса нереализованного жилья тянет кривую цен вниз. Покупатель с достаточным бюджетом почувствовал, что теперь он главный на рынке, за него конкурируют. И это лишает девелоперов комфортного финансового маневра. Сейчас они делают ставку на сочетание скидок, бонусов, сверхльготной ипотеки, рассрочки и trade-in.

■ Дефицит уверенности

Едва ли не главный дефицит в российской экономике — уверенность и стабильность. Сфера недвижимости, разумеется, не может быть исключением. Две трети россиян ощущают тревожные настроения. Продажи антидепрессантов за первое полугодие 2022-го выросли в полтора раза. Результаты недавнего исследования, проведенного Институтом психологии РАН, подтвердили рост количества людей с симптомами депрессии и тревоги относительно значений, зафиксированных в летние месяцы. Этот фон явно не благоприятствует большим покупкам. На протяжении нескольких лет покупательский невроз был скорее стимулирующим фактором на рынке недвижимости — люди стремились спасти свои накопления, «упаковав» их в жилье. Теперь же это фактор блокирующий. На смену мартовскому возбуждению пришла октябрьская апатия. Причем у застройщиков нет инструментов, чтобы хоть как-то изменить эту ситуацию или обратить ее себе на пользу.

■ Кризис прогнозирования

Строительство предполагает довольно длительный горизонт планирования. В среднем от появления концепции до сдачи проекта уходит порядка пяти лет. На весь этот период рассчитывается коммерческая модель, что предполагает определенную экономическую стабильность в масштабах индустрии и всей страны, во всяком случае, предсказуемый и закономерный ход событий. Но 2022 год полностью скомпрометировал прогностическую аналитику. Рынок недвижимости то и дело сталкивается с вмешательством посторонних факторов, которые серьезно искажают ранее спланированную траекторию его развития.

■ Непреодоленная зависимость

Ужесточение санкций и потеря зарубежных поставщиков вновь актуализировали вопрос об импортозамещении в строительной сфере. По сути, он распадается на две проблемы. Первую — поиск аналогов для техники и материалов — отчасти удалось решить. Так, в комфорт-классе присутствие импорта снизилось до 5–10%, в бизнес-классе — до 20–30%, в премиум-классе — до 30–40%. Но многие отечественные материалы производятся на зарубежном оборудовании, к которому отсутствуют комплектующие. По 11 из 26 ключевых для строительства позиций, включая производство кирпича, газобетона, монтажной пены, крепежа, зависимость достигает 100%. По мере того как срок эксплуатации зарубежных механизмов будет подходить к концу, резко начнут возрастать технологические риски.



до **5–10%**
снизилось присутствие
импорта в комфорт-классе

до **30–40%**
в премиум-классе

до **20–30%**
в бизнес-классе

Shagal



СКИДКИ
НА КВАРТИРЫ
ДО 20%

ПРАЗДНИК
В ШАГОВОЙ
ДОСТУПНОСТИ

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ В МОСКВЕ
WWW.SHAGAL.CITY
7 495 445 55 89

ЭТАЛОН

АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ ОТ 2-Х И БОЛЕЕ КОМНАТ ДО 31.01.2023 Г.
НЕ ОФЕРТА. ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ WWW.SHAGAL.CITY. ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЗИЛ-ЮГ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА НАШ ДОМ.РФ. *ШАГАЛ.
РЕКЛАМА

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

COME TO MY КОМЬЮНИТИ

Комьюнити-центры и различные сообщества плавно, но настойчиво захватывают умы девелоперов и их проекты. Ведь покупатели недвижимости не запирают себя в рамках площади выбранной квартиры — им нужна социализация, а для этого необходимо выстраивать соседское комьюнити — сообщество людей с похожим социальным статусом, образом жизни, взглядами и интересами.

ак правило, для такой соседской социализации нужны новые пространства, где можно собраться как ради решения повседневных вопросов, так и для творческой активности или тематического досуга. И девелоперы, подстраиваясь под потребности покупателей, создают в лобби ЖК лаундж-зоны, джаз-гостиные, библиотеки и прочие площадки с различным функционалом.

Так, ГК «Самолет» заявила об открытии сразу шести соседских центров. Они будут представлять из себя специально созданные современные гибкие многофункциональные пространства с единым дизайн-кодом для организации досуга, занятий творчеством и проведения праздников. Благодаря функциональному зонированию в помещениях центров будет предусмотрена возможность организации праздничных мероприятий, научных лекций, мастер-классов по прикладному искусству, занятий спортом, активных игр в пинг-понг и дартс, просмотров фильмов в компании соседей на большом экране. В детских группах, которые будут открыты для малышей целый день, профессиональные педагоги и аниматоры, выявив творческие способности ребенка и составив индивидуальную программу, помогут ему гармонично раскрыть свои таланты. Проект «Самолет-Комьюнити» следует стратегии TimeBack и дает жителям возможность экономить время за счет комфортных условий для работы, развития и реализации своих интересов в пределах ЖК. А также позитивно влияет на первичные и повторные продажи.

более **100** представителей топ-менеджмента ведущих компаний-девелоперов и более **600** друзей-застройщиков вошли в Urban Community



ГК «КОРТРОС» также заявила, что в новых московских проектах, находящихся на стадии проектирования, будет увеличена доля площадей с общественными пространствами. Во всех входных группах появятся игровые комнаты для детей, места для постаматов и пространства для комьюнити-центров с зонами коворкинга, фитнеса и комнатами с возможностью почасовой аренды.

И в будущих проектах GlogaX появятся комьюнити-центры для жителей, где будут обустроены пространства для встреч и мероприятий, спортивные зоны и коворкинги.

Высокобюджетный сегмент также подхватил волну элитарных сообществ. К примеру, резиденты нового проекта Metropol Serviced Residences от KR Properties войдут в клуб Metropol Executive Club — закрытое комьюнити, соответствующее стилю жизни его участников. Членам клуба будут доступны культурные события, гастрофестивали и другие разнообразные мероприятия.

Региональные компании не отстают от федеральных — во всех проектах рязанского «Мармакс», вне зависимости от масштаба комплекса, создаются соседские центры, коворкинги, детские обучающие центры, места для мероприятий, фитнес-залы площадью 100–120 кв. м, просторные террасы с музыкальным сопровождением, многоуровневой подсветкой и прочими удобствами.

Becar Asset Management пошла чуть дальше — резиденты нового петербургского проекта Digital Village Vertical смогут выпускать собственные токены и NFT для развития себя в комьюнити. Таким образом, девелопер создал в апарт-отеле свою метавселенную наряду с реальным миром, в котором выстраивается комьюнити и кипит молодежная жизнь.

Да и самим девелоперам для общения и обсуждения отраслевых проблем необходимо профессиональное сообщество. Понимая это, премия Urban Awards создала собственное Urban Community, куда на данный момент вошло уже более ста представителей топ-менеджмента ведущих компаний-девелоперов и более 600 друзей-застройщиков. Для членов сообщества доступны разные форматы досуга: лектории, public talks, урбан-туры, квартирники, мастер-классы, круглые столы, спортивные соревнования и т. д. В общем, все для того, чтобы черпать вдохновение на создание новых грандиозных проектов.





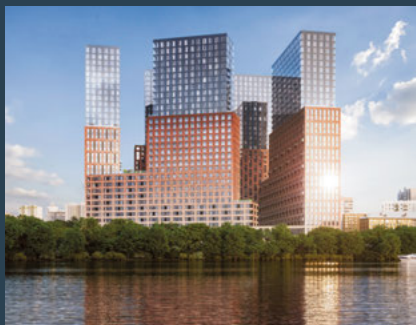
Level.ru

-30%

на квартиры
и апартаменты

Level Group входит в тройку лидеров
московского рынка девелопмента*.

Мы создаём качественные и комфортные жилые комплексы
с развитой инфраструктурой.



Level Причалный
м. «Шелепиха»
выдача ключей — IV кв. 2023 г.



Level Стрешнево
м. «Тушинская»
выдача ключей — III кв. 2024 г.



Level Южнопортовая
м. «Кожуховская»
выдача ключей — II кв. 2026 г.



Level Нагатинская
м. «Нагатинская»
выдача ключей — II кв. 2024 г.



Level Мичуринский
м. «Мичуринский проспект»
выдача ключей — I кв. 2025 г.



Level Селигерская
м. «Селигерская»
выдача ключей — II кв. 2025 г.

Застройщики: АО СЗ «Инспайр», АО Специализированный застройщик «МКСМ», ООО СЗ «АПД», ООО СЗ «Инвестиционное развитие», ООО СЗ «БазисИнвест», ООО «СЗ Ильменский». Проектные декларации — наш.дом.рф. Сроки выдачи ключей являются предварительными и будут уточнены при подписании ДДУ.
* По данным Dataflat за январь – сентябрь 2022 г.

REPUBLIC*

Городской квартал на Пресне, который полвека принадлежал локомотивам.

📍 МОСКВА, ПРЕСНЕНСКИЙ ВАЛ, 27/2 | М. БЕЛОРУССКАЯ

☎ +7 (495) 106-48-22

🌐 REPUBLIC.FORMA.RU

АО «Специализированный застройщик «Пресненский вал 27» | Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

FØRST*

Дом бизнес-класса на Симоновской набережной, вдохновленный образом скандинавских фьордов.

📍 МОСКВА, АВТОЗАВОДСКАЯ, 26 | М. ТУЛЬСКАЯ

☎ +7 (495) 106-35-11

🌐 FORST.FORMA.RU

ООО «Специализированный застройщик СИМОНОВСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ» | Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

PORTLAND*

Жилой комплекс на берегу Москвы-реки в акватории Южного речного порта.

📍 МОСКВА, ЮЖНОПОРТОВАЯ, 42 | М. ПЕЧАТНИКИ

☎ +7 (495) 106-13-93

🌐 PORTLAND.FORMA.RU



* Репаблик



* Форст



* Портленд

Реклама

Forma* — динамично развивающаяся девелоперская компания, реализующая проекты бизнес- и премиум-класса.

Уникальный подход Forma позволяет создавать особенные проекты, где используются функциональные и технологичные решения, гарантирующие высокий уровень жизни. Чистая архитектура, эстетика пространств и лаконичность деталей, выводят проекты на передовой уровень.

На текущий момент в портфеле компании 3 знаковых проекта в Москве, каждый из которых создан признанными мировыми архитектурными бюро.

1 278 000 м²

общая площадь

660 000 м²

жилая площадь

FORMA*

* Форма

forma.ru

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

АЛЕКСАНДР ХОДОРОВ:

«Таких проектов, как Comcity, единицы даже на мировом уровне»

В столичном регионе не так много многофункциональных проектов, которые могут похвастаться 100%-й заполняемостью и успешным преодолением нескольких кризисов. Comcity как раз из их числа. CEO проекта Александр Ходоров поделился секретом успешности и рассказал, какими характеристиками должен обладать проект, чтобы, несмотря на внешние факторы, оставаться привлекательным для партнеров и арендаторов, а также заслужить мировое признание.

■ Александр, ваша компания заняла 13-е место в рейтинге Forbes «Короли недвижимости», в том числе благодаря успешности флагманского проекта Comcity. Как вы считаете, можно ли в нынешних реалиях и подобной локации повторить ваш успех?

Конечно, это возможно, если девелопер готов серьезно подойти к выбору концепции и технологий строительства, которые позволят достичь долгосрочных целей (создание комфортного окружения для резидентов). Однако нужно учитывать, что спекулятивное строительство в настоящее время сопряжено с большими рисками. Развитие ряда проектов останавливается. Ключевую роль в определении качества локации играет транспортная доступность — близость к метро и наличие просторной парковки.

Наш проект стартовал в 2014 году, когда условия были во многом схожи с сегодняшними. С того времени многие пытались повторить нашу модель в Новой Москве, но выйти на 100-процентную заполняемость удалось только нам. И мы собираемся повторить наш успех в новой фазе «Браво», которая реализуется в рамках полностью сформированной инфраструктуры. Часть из 60 000 кв. м офисных площадей уже арендована.

■ В чем именно исключительность концепции Comcity?

Comcity — многофункциональный проект, реализованный в концепции «Город в городе». Здесь есть все, что нужно человеку в повседневной жизни. На территории в 45 га расположились офисы класса А, гостиница AZIMUT 4*, жилой комплекс бизнес-класса homescity с собственными школой и детским садом. Нас отличают развитая инфраструктура, представленная 50 операторами, и уникальное благоустройство.



Общая площадь проекта — более 400 000 кв. м, это действительно целый город. Конечно, есть проекты с похожим функционалом, но они реализованы в формате небоскреба, а вы вряд ли захотите проводить в таком здании целый день. В Comcity вы всегда можете выйти отдохнуть у живописного пруда или прогуляться от одного конца проекта до другого — дорога занимает 15 минут и проходит по ландшафтному парку. Таких проектов, как наш, единицы даже на мировом уровне, поэтому мы уникальны и получаем самые престижные международные награды.

■ В этом году вы выиграли международную премию International Property Awards. Кто были ваши соперники и почему, на ваш взгляд, профессиональное жюри выбрало вас?

Конкурентами Comcity стали проекты-победители из стран Персидского залива, Великобритании, США, Канады, Центральной и Южной Америки, Африки, Карибского бассейна и Азиатско-Тихоокеанского региона. На предыдущем этапе премии мы были признаны лучшим офисным зданием в Европе — это одно из главных условий участия в финале.

Нашу победу определила комбинация нескольких факторов: реализация лучших мировых практик — над девелопментом проекта работала международная команда с большим опытом; неоспоримый коммерческий успех — максимальная заполняемость при ставках, сравнимых с центральными локациями; экологичность; многогранное развитие — формирование сильного бренда, качественный маркетинг и PR, которые раскрыли все сильные стороны Comcity. Также эксперты оценили, что мы всегда оперативно реагируем на обратную связь от компаний-арендаторов и резидентов.



■ Почему арендаторы нередко жертвуют расположением в центре Москвы и перебираются к вам?

Каждому человеку важно качество среды, в которой он работает, — экология, свежий воздух, благоустроенная территория, возможность отдохнуть на природе. Деловые комплексы в центре города не всегда могут предоставить клиентам такие бонусы. Наш проект не зря называется бизнес-парком. На территории сформирован настоящий ландшафтный парк: посажено 200 000 растений, есть фонтаны, пруды, зоны отдыха с лежаками и беседками, сад камней. Это обеспечивает прекрасное окружение на протяжении весны, лета и значительной части осени. Для зимы мы также разрабатываем концепции благоустройства и декора, особенно в Новый год.

Наша практика показывает, что основным драйвером сделок выступает вау-эмоция посетителя, возникающая во время визита, — в первую очередь от благоустройства и простора офисных пространств. Дополнительный эффект создает огромная торговая галерея (10 000 кв. м), операторы которой удовлетворяют все потребности сотрудников — от занятий спортом до похода на «Почту России».

■ Изначально вы делали ставку на IT-резидентов, удалось ли сохранить этот tenant-mix спустя годы?

Поскольку первые контракты носили долгосрочный характер (до 10–15 лет), то изначально сложившийся пул арендаторов полностью сохранился. Я бы не сказал, что проект был ориентирован именно на IT-резидентов. Скорее мы создавали продукт, который бы поддерживал креатив, инновации, пространственное мышление. И это быстро нашло отклик. Сейчас высокие технологии проникают во все сферы, поэтому выделять IT в отдельный сегмент уже нецелесообразно.

■ В нынешних условиях какими характеристиками следует обладать объекту недвижимости, чтобы быть востребованным?

Здесь можно провести аналогию с мобильными телефонами. Пятнадцать лет назад с их помощью можно было только позвонить или отправить смс-ку, и всех это устраивало. Сейчас мы не

можем представить себе жизнь без смартфонов с огромным количеством приложений. Эволюция офисной индустрии, в сущности, развивается по тому же треку. Требования резидентов по отношению к функционалу и качеству среды существенно выросли. Важно не просто создать продукт, но и оперативно его модифицировать, вводить дополнительные настройки. Для этого мы постоянно следим за обратной связью и проводим ежегодные опросы арендаторов, чтобы точнее выявить предпочтения и реализовать их в нашем комплексе.

О проекте

■ Comcity — проект комплексного освоения территории, реализованный международным девелопером PPF Real Estate Russia. Объединяет современные офисные пространства и развитую инфраструктуру. Первая фаза «Альфа» общей площадью 185 000 кв. м сдана в аренду на 100%. Сейчас в Comcity работают более 11 000 человек. Среди арендаторов — Ростелеком, ГК «Систематика», 3М, Orion Group, Smart technologies и другие крупные российские и международные компании.

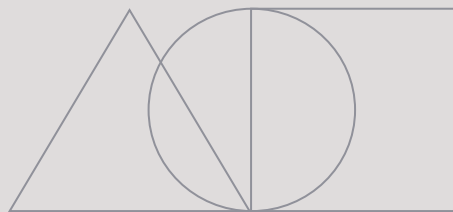
■ В 2019 году PPF Real Estate Russia начала реализацию второй очереди проекта Comcity. Общая площадь фазы «Браво» — 103 000 кв. м. Комплекс включает два офисных здания и гостиницу Azimut 4* на 150 номеров. Запуск фазы «Браво» позволит создать более 6000 новых рабочих мест, увеличив их общее количество до 17 000. Проект введен в эксплуатацию.

■ Comcity входит в число лучших офисных проектов Москвы последних лет, получил признание экспертов рынка недвижимости и много профессиональных наград. В 2022 году получил награду международной премии International Property Awards «Лучшее офисное здание в мире».



ПРОЧНАЯ СВЯЗЬ:

как «Открытие» укрепляет рынок недвижимости



Несколько лет подряд российский рынок жилищного строительства находится в зоне турбулентности. Переход на эскроу-счета, пандемия, геополитические потрясения — каждый год отношения девелоперов, банков и покупателей жилья проходят проверку на прочность. Пока их удастся поддерживать, все участники могут чувствовать себя безопасно.

В конце ноября прошло вручение ежегодной Московской премии Urban Awards, официальным партнером которой в этом году стал банк

«Открытие». Все было, как и тринадцать раз до этого: в атмосфере непринужденного общения и весело. Хотя девелоперам жилья есть о чем беспокоиться.

Консалтинговые компании отчитываются о снижении цен на новостройки, падении спроса в целом и одновременном увеличении доли сделок с привлечением ипотеки. Ипотечные программы с субсидированной ставкой дают привлекательные условия для заемщиков, но покупателям приходится преодолевать нерешительность из-за общей нестабильности экономики.

Эти риски значительно снижены своевременной поддержкой строительной индустрии. Она играет ключевую роль в социально-экономическом развитии страны. «Строительная индустрия — один из крупнейших работодателей. При этом в России, как и во всем мире, недвижимость остается популярным инструментом инвестирования и сохранения капитала для граждан», — напоминает старший вице-президент, начальник управления недвижимости и девелопмента корпоративного бизнеса банка «Открытие» Олег Шишкин.

Банк «Открытие» входит в число крупнейших игроков на рынке финансирования застройщиков. Поэтому качество возводимого жилья наряду с прозрачностью рынка имеет для него большое значение. Умение предложить рынку удобный продукт, адекватный современным условиям, — часть этой работы. Так, в «Открытии» увидели, что если банк финансирует проект девелопера и выдает ипотеку на покупку жилья в нем, то возникает возможность для субсидируемой ипотеки, которой в этом году живет весь рынок. Поэтому теперь клиенты «Открытия» могут подключиться

На **4** процентных пункта можно снизить ставку по ипотеке на период строительства

Банк «Открытие» входит в число крупнейших игроков на рынке финансирования застройщиков

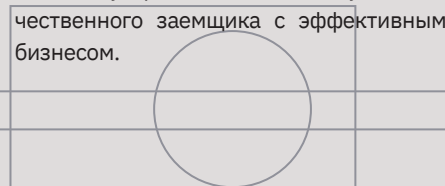
от **10 000** рублей — снижение суммы ежемесячного платежа для покупателей

к продукту «Новостройка с эскроу»: застройщик будет направлять часть денег со счета на снижение кредитной нагрузки покупателей. Таким образом можно снизить ставку по ипотеке на период строительства на 4 процентных пункта. Для покупателей размер платежа имеет критическое значение, а предлагаемое уменьшение ставки снижает ежемесячный платеж на сумму от 10 000 рублей (по расчету ипотечного калькулятора).

«Реальная рыночная ставка по ипотеке в объекте, строительство которого мы финансируем, — 10,69%. Через нашу программу «Новостройка с эскроу» она снижается до 6,69% на активную инвестиционную фазу. Удобные условия по ипотеке повышают спрос на нее. Продажи растут, а вместе с ними — финансовая стабильность девелоперов», — говорит Олег Шишкин.

В «Открытии» хотели, чтобы инструмент получился гибким, поэтому застройщик может или перезапустить программу, или прекратить досрочно, в зависимости от распродаваемости проекта и других факторов. Сейчас к «Новостройке с эскроу» подключено 80% портфеля застройщиков «Открытия». Не пользуются ею лишь те, кто получал проектное финансирование 2–2,5 года назад, — тогда спрос был на высоком уровне и дополнительные стимулы продаж были не нужны.

Продукт «Открытия» получился multifunctional, потому что влияет на рынок в целом. «Новостройка с эскроу» передает стабильность по цепочке: заемщик получает удобную ипотеку, девелопер — продажи и сохраняет экономику проекта, а банк получает качественного заемщика с эффективным бизнесом.





КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ

На всех этапах реализации проектов



open.ru

ПАО Банк «ФК Открытие» (банк «Открытие»). Ген. лицензия ЦБ РФ № 2209 от 24.11.2014. 115114, г. Москва, ул. Летниковская, д. 2, стр. 4.
Реклама. 0+

РЕЙТИНГ УВЕРЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ

В полевых условиях

Forbes традиционно составляет рейтинг застройщиков в разных сегментах жилья, однако в 2022 году мы решили изменить методику. События в феврале кардинально изменили ситуацию на рынке, повлияв на доступность финансирования, возможность поставок стройматериалов и спрос.

Девелоперам, у которых с момента покупки площадки до окончания строительства дома проходит 3-5 лет, пришлось быстро приспосабливаться к меняющимся условиям. Поэтому недостаточно было бы просто показать, каких успехов компания добивалась в прошлом, как мы делали в более ранних рейтингах, ранжируя застройщиков по выручке. В данном рейтинге выручка за 2021 год учтена, но это лишь один из многих параметров. Чтобы оценить, насколько уверенно чувствует себя застройщик, мы проанализировали три аспекта в деятельности компаний: доходы (вес 0,3), долги (вес 0,3) и уверенность (вес 0,4).

Доходы — это выручка за 2021 год и первую половину 2022 года, а также отношение выручки первого полугодия 2022 года к аналогичному периоду 2021-го. Если компания продолжает продавать квартиры и наращивает объемы, это плюс.

Долги — показатель закредитованности. Мы разослали десятки анкет участникам рынка, пытались собрать данные по долгу, но именно на этот вопрос получили очень мало ответов. Поэтому использовали доступную информацию, то есть проектное финансирование и публичный долг (облигационные выпуски).

Наконец, уверенность — самый важный в 2022 году показатель. Здесь мы изучаем, сколько проектов в стадии строительства и сколько новых проектов компания запустила в 2022 году, несмотря на кризисную ситуацию. В сегменте массового жилья самые высокие баллы в этой графе у крупных публичных застройщиков ГК ПИК и «Самолет», в бизнес-классе — у Tekta Group и MR Group, среди застройщиков жилья класса премиум — у Vesper и Sminex.

Традиционно мы разделяем участников рынка на девелоперов массового жилья, жилья бизнес-класса и жилья класса премиум. Многие работают сразу в нескольких сегментах, тогда компания относится к тому, который приносит ей большую часть выручки.

Большую помощь в составлении рейтинга Forbes оказали эксперты «ЦИАН.Аналитика» и bnMap.pro.

В 2023 году девелоперам придется столкнуться еще с большими рисками. Платежеспособный спрос снижается, ЦБ продвигает отмену льготной ипотеки и субсидирование ипотеки самими застройщиками, что тоже не может не давить на спрос. Однако девелоперы продолжают запускать все новые и новые проекты в разных городах, демонстрируя стойкость и желание сопротивляться кризису.

Массовое жилье

	КОМПАНИЯ	ГОД ОСНОВАНИЯ	ШТАБ-КВАРТИРА	ВЫРУЧКА В 2021 ГОДУ, МЛРД РУБ.	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ
1	ГК ФСК	2005	Москва	170	7,28
2	ГК АБСОЛЮТ	1990	Москва	44	7,06
3	ГК ПИК	1994	Москва	431	6,84
4	САМОЛЕТ	2012	Москва	131	5,95
5	ГРАНЕЛЬ	1992	Москва	110	5,91
6	SETL GROUP	1994	Санкт-Петербург	124	5,88
7	ГЛАВСТРОЙ	1995	Москва	41	5,25
8	A101	1992	Москва	73	4,43
9	ЛСР	1993	Санкт-Петербург	131	3,69
10	ЭТАЛОН	1991	Москва	87	2,71

Жилье бизнес-класса

	КОМПАНИЯ	ГОД ОСНОВАНИЯ	ШТАБ-КВАРТИРА	ВЫРУЧКА В 2021 ГОДУ, МЛРД РУБ.	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ
1	ИНГРАД	2012	Москва	67	3,81
2	ДОНСТРОЙ	1994	Москва	179	3,34
3	MR GROUP	2003	Москва	110	3,14
4	ТЕКТА GROUP	1999	Москва	56	2,51
5	ПИОНЕР	2001	Москва	38	2,2

Жилье премиум-класса

	КОМПАНИЯ	ГОД ОСНОВАНИЯ	ШТАБ-КВАРТИРА	ВЫРУЧКА В 2021 ГОДУ, МЛРД РУБ.	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ
1	ИНТЕКО	2001	Москва	60	4,15
2	CAPITAL GROUP	1993	Москва	64	3,87
3	VESPER	2012	Москва	33	3,17
4	SMINEX	2007	Москва	22	1,92
5	ANT DEVELOPMENT	2009	Москва	19	1,89

ИСТОЧНИКИ: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ, СПАРК-ИНТЕРФАКС, ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ЦИАН, BNMAP.PRO



PENNY LANE REALTY
Premier Russian Residential and Commercial Properties



**АКУЛЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
РАБОТАЮТ НА ВАС**



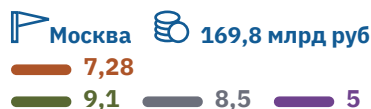
flat.realtor.ru
+7 495 223-80-00



МАССОВОЕ ЖИЛЬЕ

1

ГК ФСК

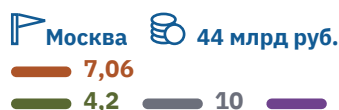


История Компания была основана Владимиром Ворониным в 2005 году. В 2016 году в структуру ФСК вошел крупнейший производитель панельных домов «Домостроительный комбинат №1».

За год В 2022 году ФСК приобрела стекольные заводы LARTA GLASS (ранее — «Гардиан. Стекло») и выкупила 70% бизнеса телекоммуникационной и IT-группы «Филанко».

2

Инвестиционная группа «Абсолют недвижимость»



История «Абсолют недвижимость» принадлежит миллиардеру Александру Светакову. В портфеле компании порядка 6 млн кв. м жилья.

Новый сегмент В 2022 году «Абсолют недвижимость» вывела на рынок первый высокобюджетный проект — МФК Luzhniki Collection общей площадью 324 000 кв. м.

3

ГК ПИК



История ГК ПИК основана в 1994 году; с 2013 года основным акционером ПИК с долей порядка 60% является миллиардер Сергей Гордеев.

Руководство В сентябре у ГК ПИК сменился генеральный директор, новым руководителем компании стал Иван Поландров. Сергей Гордеев остался в компании в составе совета директоров.

4

ГК «Самолет»



История «Самолет» создан в 2012 году, в 2020 году провел IPO, основные акционеры компании — Михаил Кенин (28,3%) и Павел Голубков (42,1%), а также владелец «Киевской площади» Год Нисанов (10%).

Дивиденды «Самолет» стал единственным публичным застройщиком, который решил выплатить дивиденды в 2022 году.

5

Гранель



История «Гранель» основали Андрей Назаров и муж его сестры Ильшат Нигматуллин. Изначально компания работала в Башкирии, а на рынок московского региона вышла в 2010 году.

Портфель проектов ГК «Гранель» составляет 6,5 млн кв. м жилья и более 600 000 кв. м коммерческой недвижимости.

6

Setl Group



История Setl Group в 1994 году основали Максим Шубарев (владелец 70%) и Ян Изак (24%). Тогда компания называлась «Петербургская недвижимость», бренд Setl Group появился в 2006 году.

Кредит Сбербанк заключил с Setl Group соглашение о нескольких кредитных линиях на общую сумму 230 млрд руб.

7

Главстрой



История «Главстрой» создан в 1995 году и до 2018 года принадлежал миллиардеру Олегу Дерипаске. В 2018 году он вышел из состава акционеров. Считалось, что владельцем стал близкий к Дерипаске человек. Сейчас учредителями компании значатся ООО «Главмосстрой» и ООО «Либра холдингс».

Портфель проектов компании «Главстрой» включает 4,5 млн кв. м недвижимости.

GRAND CASCADE

Восхищаются все. Владеют единицы.



ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС В ЦЕНТРЕ СОЧИ

ФЗ-214. Ипотека. Рассрочка

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте дом.рф
Застройщик ООО «СЗ «Каскад»

Курортный проспект, 31 | 8 988 238-5555 | grandcascad.ru



8

A101

Москва 73,05 млрд руб.

4,43

3,8

5,5

4,1

История «A101» ранее называлась «Авгур Эстейт» и принадлежала экс-сенатору Вадиму Мошковичу и его партнеру. В 2015 году Мошкович продал компанию группе «Сафмар» Михаила Гуцериева за \$800 млн.

Новый регион В 2022 году «A101» объявила о выходе на рынок Ленинградской области. Компания планирует построить более 1 млн кв. м жилья, в том числе в партнерстве с ГК «Самолет».

9

ЛСР

Санкт-Петербург 130,5 млрд руб.

3,69

3,2

3,5

4,2

История Компания основана в 1993 году, основной владелец — экс-сенатор от Ленинградской области Андрей Молчанов. ЛСР реализует проекты в Санкт-Петербурге, Москве, Екатеринбурге и Сочи.

Суд Банк «Дом.РФ» потребовал с ЛСР 1 млрд рублей неустойки за досрочно погашенный кредит, взятый на строительство ЖК Wave. В ходе разбирательства стороны пришли к мировому соглашению.

10

Эталон

Санкт-Петербург 87,13 млрд руб.

2,71

4,5

2

1,9

История Группу «Эталон» основал в 1987 году Вячеслав Заренков. В 2019-м крупнейшим акционером с долей 25% стала АФК «Система».

Сделка «Эталон» выкупил российские активы финского девелопера YIT.

Новый регион «Эталон» вышел на рынок Тюмени через партнерство с компанией «Страна Девелопмент». Девелоперы планируют построить в городе 200 000 кв. м жилья.



БИЗНЕС-КЛАСС

1

Инград

Москва 67,1 млрд руб.

3,81

4,1

5

2,7

История Основной акционер Московского кредитного банка миллиардер Роман Авдеев создал девелоперскую компанию «Инград» на базе своего агентства недвижимости «Домус Финанс».

Дивиденды В марте 2022 года руководство «Инграда» приняло решение отказаться от выплаты дивидендов, хотя еще в январе планировала выплатить 1,7 млрд рублей.

2

Донстрой

Москва 178,8 млрд руб.

3,34

4,6

4

1,9

История «Донстрой» был основан в 1994 году Максимом Блажко и Дмитрием Зеленовым.

В 2009 году активы компании перешли к банку ВТБ за долги, а спустя год генеральным директором «Донстроя» стала бывший вице-президент банка Алена Дерябина.

Знаковый проект Крупнейшим проектом компании является ЖК «Остров», в рамках которого строится более 1 млн кв. м недвижимости.

3

MR Group

Москва 110 млрд руб.

3,14

3,3

2,5

3,5

История MR Group основана Романом Тимохиным и Виктором Лабузко в 2003 году, портфель проектов компании превышает 7 млн кв. м недвижимости.

Руководство Летом Роман Тимохин оставил должность генерального директора MR Group, на его место пришла Мария Литинецкая, бывший управляющий партнер компании «Метриум». Тимохин же перешел на позицию председателя совета директоров.



PENNY LANE REALTY

Premier Russian Residential and Commercial Properties



Реклама

АКУЛЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РАБОТАЮТ НА ВАС

flat.realtor.ru
+7 495 223-80-00

4

Tekta Group

Москва 55,7 млрд руб.

2,51

1,3 2 3,8

История Tekta Group создал в 1999 году Андрей Биржин. В 2008 году к нему присоединились владельцы компании Merlion Алексей Абрамов и Владислав Мангутов, которые приобрели 50% Tekta Group. В 2013 году Биржин вышел из бизнеса, продав свою долю партнерам.

Портфель Tekta Group включает 1,9 млн кв. м недвижимости в Москве и Московской области.

5

Пионер

Москва 37,73 млрд руб.

2,2

1,7 1,5 3,1

История «Пионер» основали Андрей Грудин и Леонид Максимов, сначала компания работала на рынке Санкт-Петербурга. В июне 2020 года Грудин погиб, Максимов стал единственным владельцем группы.

Руководство В ноябре Леонид Максимов оставил пост генерального директора. Новым гендиректором «Пионера» стал Алексей Мирошников, ранее более 7 лет занимавший должность финансового директора.



ПРЕМИУМ

1

Интеко

Москва 59,6 млрд руб.

4,15

4 4,5 4

История Елена Батурина основала «Интеко» в начале 90-х, а в 2011 году она продала ее главе Бинбанка Микаилу Шишханову. В 2017-м «Интеко» досталась банку непрофильных активов «Траст», который намерен продать компанию, однако первые торги в ноябре не состоялись.

Будущее «Траст» планирует вновь выставить «Интеко» на торги в начале 2023 года.

2

Capital Group

Москва 64,4 млрд руб.

3,87

5 4,5 2,55

История Основателями Capital Group были Владислав Доронин, Павел Тё и Эдуард Берман. Сейчас основной владелец – Павел Тё, который возглавляет совет директоров.

Знаковый проект Capital Group строит «парящий» горизонтальный небоскреб на месте Бадаевского пивзавода по проекту архитектурного бюро Herzog & De Meuron.

3

Vesper

Москва 32,5 млрд руб.

3,17

3 2,5 3,8

История Акционеры и основатели компании Vesper – Денис Китаев и Борис Азаренко, в ее портфеле более 20 объектов.

Сделка В марте 2022 года компания приобрела новую площадку в Донском районе Москвы, в которую планирует инвестировать 45 млрд рублей.

4

SMINEX

Москва 22,2 млрд руб.

1,92

1,3 1,5 2,7

История Компания Sminex основана в 2007 году Алексеем Тулуповым, бывшим партнером Сергея Гордеева по компании «Росбилдинг». Портфель компании насчитывает 1,1 млн кв. м жилой и офисной недвижимости.

Сорванная сделка В конце 2021 года структуры Sminex подавали заявки на торги по продаже «Интеко». Тогда торги не состоялись, но Sminex до сих пор называют ключевым претендентом на покупку «Интеко».

5

ANT Development

Москва 18,76 млрд руб.

1,89

1,7 2 1,95

История Ant Development – дочерняя структура турецкого строительного холдинга Ant Yapı.

Проекты Ant Development реализует в Москве два проекта в районе Поклонной горы: «Поклонная, 9» и Victory Park Residences общей площадью порядка 230 000 кв. м. Оба начинала возводить группа «Евразия» казахстанского бизнесмена Мухтара Аблязова.



CULT

КОМПЛЕКС СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ



Реклама

ПОЧУВСТВУЙТЕ
ИЗЫСКАННОСТЬ
ПРЕМИАЛЬНОГО
КЛАССА



+7 (495) 106-89-48
DOM-CULT.RU



Культовые виды



5 мин от Парка Горького



Открытая видовая терраса на крыше



Подземный паркинг



Авторская отделка апартаментов



Консьерж-сервис - персональный
помощник 24/7



Собственный тренажерный зал и
камерный SPA



Сервисная компания для профессионального
управления апартаментами

Девелопер проекта - GRAVION. Застройщик - ООО "СЗ "ВАРШАВА".
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

ДОМ КАК ТРОФЕЙ

Главное правило клуба — приватность. Особенно если речь идет о клубном доме. Что сегодня можно считать клубным домом и почему инвестиции в него никогда не обесценятся?

ЕКАТЕРИНА БАТЫНКОВА,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ
ГК «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



Клубные дома — исключительно российское изобретение рынка элитной недвижимости. В конце 1990-х они стали ответом на запрос тех успешных россиян, которые с ростом благосостояния стремились к максимально роскошной жизни в мегаполисе. Расположение в центре, ограниченное количество жильцов — этим характеристики клубных домов на тот момент исчерпывались.

Сегодня аналитики NF Group наделяют высоким статусом клубного дома

лишь 32 объекта в столице, они формируют 17% от общего объема предложения элитного сегмента. Брокеры отмечают, что среди них немало переоцененных объектов. Но есть и исключения. В качестве одного из них в Intermark Real Estate приводят «Космо 4/22», который строится на острове Балчуг. Характеристики «Космо 4/22» действительно сложно повторить, что делает его своего рода коллекционным проектом. Разберем на его примере, что такое клубный дом сегодня.

Элитная локация

Как и прежде, местоположение — одна из важнейших характеристик клубного дома. Это должен быть исторический центр города как минимум. В случае с «Космо 4/22» это тихое респектабельное место в Замоскворечье, в 3 км от Кремля. В двух шагах множество знаковых точек притяжения: Третьяковская галерея, «ГЭС-2», «Зарядье» и Дом музыки.

Особую ценность проекту придает расположение на первой линии Космодамианской набережной. Виды на реку, высотку на Котельнической и Кремль — сами по себе достопримечательность.

Приватность

Еще одна константа клубного дома — небольшое количество соседей. Так, в двух шестизэтажных корпусах «Космо 4/22» будет расположен только 81 апартамент. Въезд в подземный паркинг и вход в клубный дом устроены со двора. Предусмотрены идентификация номеров машин при заезде на территорию и бесконтактный доступ в лобби по метке в смартфоне.

Исключительная инфраструктура и инженерные решения

В NF Group также выделяют в числе характеристик клубного дома наличие роскошной инфраструктуры. Для жителей «Космо 4/22» на уровне первого этажа будет разбит «тайный сквер» — зеленая зона отдыха с арт-объектами. В просторном лобби «Космо 4/22» разместятся лаундж с камином, комната для переговоров и стойка ресепшн из стекла Swarovski. Первокласный консьерж-сервис возьмет на себя ежедневные вопросы — от клининга до бронирования билетов. На высшем уровне и инженерные решения: индивидуальные сплит-системы, приточно-вытяжная вентиляция с УФ-фильтром, 4-ступенчатая очистка воды до качества бутилированной.

На первом этаже комплекса расположится стрит-ритейл со входом со стороны набережной. Класс заведений под стать проекту: бутики, ресторан и кафе. Так жители смогут наслаждаться по утрам свежей ароматной выпечкой, а при желании устроить завтрак на террасе с речным видом — может ли начало дня быть еще прекраснее?

Уникальная архитектура и планировочные решения

Современные клубные дома призваны удивлять нас и своей архитектурой: к их созданию привлекают именитых архитекторов. «Космо 4/22» — это гармоничное сочетание классики и современности. В основе проекта, разработанного британским бюро Dyer и российской компанией МАРКС, — доходный дом Полины Чепышевой 1901 года. Фасадная стена исторического здания будет реконструирована. При облицовке дома мы используем натуральный камень, клинкерный кирпич, декоративную штукатурку, а окна с французскими балконами обрамляют ажурным литьем.

В «Космо 4/22» представлена широкая палитра планировок под любой запрос: от 45 до 176 кв. м, включая 11 пентхаусов с террасами. Высота потолков — 3,2 м, а в пентхаусах — 7,6 м, что позволяет организовать второй уровень.

По данным NF Group, «квадрат» в настоящем клубном доме стоит на 20% выше среднерыночного показателя люксового сегмента — сегодня это 1,84 млн руб. за кв. м. На старте проекта, безусловно, цена самая привлекательная, так, сегодня в «Космо 4/22» она составляет 862 000 рублей за кв.м. Капиталы, спрятанные в этой «тихой гавани», никогда не обесценятся. Поэтому апартамент в клубном доме может стать как родовым гнездом для поколений, так и надежным способом защиты и диверсификации активов.





ПОЛЯНА ПИК

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС



ОФИС ПРОДАЖ: 8 (862) 291-00-99
POLYANAREAK.RU

СЧАСТЬЕ ЖИТЬ В ГОРАХ!

СРОК СДАЧИ 2025 ГОД РАССРОЧКА ИПОТЕКА Ф3-214
ЗАСТРОЙЩИК ООО «МЕГАСТРОЙ» ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА ДОМ.РФ



реклама

ГЕОРГИЙ ДЗАГУРОВ: «Мы в России, с этим нам уж точно очень повезло»

Время перемен, большого передела, невероятных взлетов и падений. Спецоперация, мобилизация, вирусные инфекции, прекращение существования однополярного мира. Инфляция, новые технологии, буйство цифры и невиданный доселе передел рынка.

Время бросить вызов самому времени, время жестких переговоров и, надеюсь, время законных решений. Для многих, как оказалось, это время покинуть Россию. Для других — жестко поставить точку в вопросе «кто есть кто» и понять, что живем мы в России, с этим нам уж точно очень повезло.

Наступает время умное. Есть такая поговорка: «Знал бы прикуп, жил бы в Сочи». Так вот и к нам пришло время знания того самого прикупа: планы

развития территорий существуют, не всегда легкодоступны, но при должном усердии — вполне достигаемы. А значит, специалисты могут видеть, что будет происходить вокруг, делать прогнозы, сверять свои планы, действовать уже не спонтанно и по наитию, но осознанно и обоснованно. Не время быть старым и больным, не время самоуспокоиться и вызов времени считать удобной отмазкой.

Не уедем

Ни в какую Турцию или Дубай, к примеру, мы не собираемся. Во-первых, нам очень хорошо там, где мы есть. И «нас и тут неплохо кормят» наши свершения. Во-вторых, мы здесь нужны и высоко востребованы. И сегодня, пожалуй, более нужны, чем когда-либо. Ну и возможности открываются самые невероятные. Наша компания выросла на четверть в 2022 году. А мы вовсе не стремимся стать большой по штату фирмой, но и отказать себе в возможности нанимать лучших не можем.

Я надеюсь, что 2023 год станет последним годом, когда я управляю компанией. У нас есть новые лица, а у меня есть новые задачи. Пора подвинуться и дать дорогу молодым. 30 лет у руля — это уже слишком.

Вкладываем в качество

Наша текущая стратегия основывается на том постулате, что в России мы по-прежнему испытываем дефицит качественных товаров, и недвижимости в том числе. Это я, к примеру, о квартирах с окнами в сад, как учит нас футуролог и сооснователь «Стрелки» Григорий Ревзин. Качественная



ГЕОРГИЙ ДЗАГУРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР PENNY LANE REALTY

недвижимость никуда не делась, и ее надо скупать. Причем время позволяет нам сегодня покупать и то, что практически никогда не продавалось. Вторая вводная — впереди нас ждет инфляция. Обесценивание денег и, как следствие, всего того, что стоит этих денег (а уж избежать этого на фоне крушения однополярного мира невозможно).

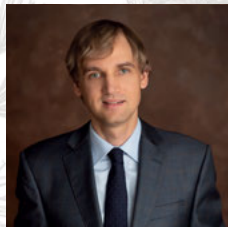
Недвижимость, исходя из нашего опыта, скорее всего, упадет в цене вслед за деньгами, но все же сделает это после самих денег, с интервалом в полгода-год. То есть, как ни посмотри, а переложиться в недвижимость на некоторое время — вполне рациональное решение. Время покупать. Как ни парадоксально это может прозвучать. Но в чем же здесь парадоксальность? Покупать разумно как раз тогда, когда другие сбрасывают свои активы. Особенно остро это ощущается в тот момент, когда дорожают строительные материалы, в дефиците труд.

Впереди эпоха профессионалов, эра людей

Профессионалы своего дела, качественные операторы различных бизнесов, от общепита до сферы обслуживания, выиграют скоро свою извечную битву с девелоперами и инвесторами. В новостройках растет доля нереализованных активов. По не сданным в эксплуатацию объектам нереализованный объем по всему рынку держался на 41% в сентябре 2020-го, доля эта достигла отметки в 51% на начало 2021 года, улетела к 61% в начале 2023 года (данные аналитического портала по новостройкам России bnMAP.pro). Теперь девелоперы перестанут отправлять в свои отделы аренды профессионалов и начнут лично вовлекать их в свои проекты, порою даже угаривать оживлять своим участием их жилые комплексы.

Люди дела дороже денег — это мечта каждого молодого предпринимателя, это шанс один на миллион. Это же самый что ни на есть социальный лифт. Абсолютная победа разума. И не стоит пенять на трудное время. Сейчас самое прекрасное время действовать!



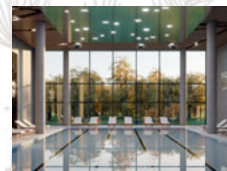
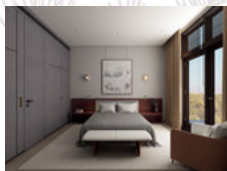


Олег Дедков,
Управляющий партнер проекта

Живой комплекс LES: Построено для друзей

Олег, расскажите, пожалуйста, почему в свое время был выбран именно такой формат вашего проекта? Чем вдохновлялись?

Земельный участок живого комплекса LES – это территория строгого градостроительного регулирования, граничащая с особо охраняемой природной территорией парка «Битцевский лес». Участок сильно вытянут, высота ограничена 50 метрами, а это по текущим меркам – совсем невысокий дом. Делить объем на много-много секций в стиле большинства «системных» застройщиков тоже не хотелось, чтобы не лишать комплекс монументального центрального лобби. Кроме того, мы запроектировали на каждом этаже просторные лифтовые холлы с большими окнами, также естественное освещение есть на всех лестницах. Обилие естественного света в общих зонах и вид на лесной массив из каждого окна – это в современной Москве неподдельная роскошь. Еще одной отличительной особенностью проекта является очень широкая линейка планировочных решений, упор в которой сделан не на столь популярный сейчас формат студий, рассчитанных на краткосрочное пребывание 1-2 человек в стиле «жизнь в шкафу», а на просторные семейные лоты, в том числе со своими террасами, гостиными с высотой потолка более 6 м и панорамным остеклением. Эти апартаменты, каждому из которых присвоено имя известного русского художника-пейзажиста, расположены на первых уровнях комплекса и дают полное ощущение жизни в чаще леса. Имея фактически полный функционал загородного дома, их площадь, а соответственно стоимость приобретения и эксплуатации – в разы меньше. Для каждого уникального лота разработаны продуманные до сантиметра планировки и несколько стилистических решений финишной отделки.



Какие особенности проекта, на ваш взгляд, позволили ему быть успешным на московском рынке и выигрывать престижные премии?

Лучше, чем «нужно» – не очень рациональный принцип, но именно так можно описать наш подход к комплектации объекта материалами и инженерным оборудованием. Если вы сможете найти в нашем ценовом сегменте вариант с выполненной застройщиком предчистовой отделкой и центральным кондиционированием Electrolux во всех апартаментах, топовыми лифтами Schindler с индивидуальным дизайном кабин, входной группой с 6-ти метровыми потолками и семейной гостиной с камином и террасой, где можно провести деловую встречу или дружеские посиделки... в общем, если найдете достойного конкурента по меньшей цене – мы готовы продать Вам один из немногих оставшихся лотов в нашем комплексе за те же деньги. Мы более чем уверены в соотношении цена/качество, и не боимся показаться нашим будущим жильцам расточительными: поверьте, застройщиков, которые действуют сугубо рационально, сильно больше тех, кто строит «как для себя и своих друзей». Мы относимся к каждому резиденту нашего комплекса как к другу, и нам хочется, чтобы он в таких же категориях размышлял о создателях своего дома.

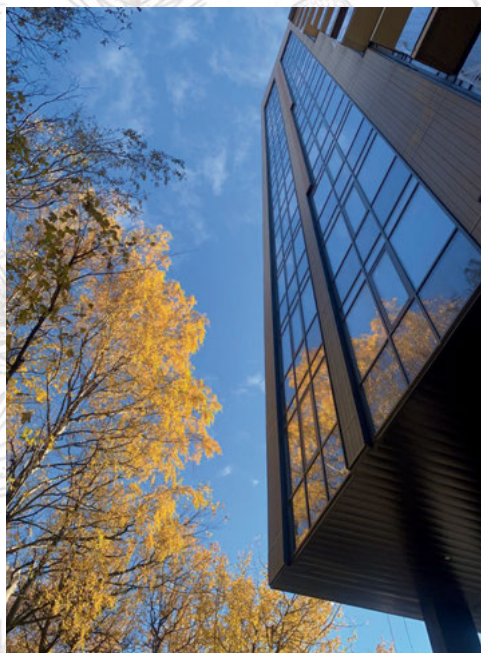
Какие сложности вам встречались и как вам удалось их преодолеть?

За время строительства мы столкнулись и с последствиями эпидемии, и с последствиями санкций, и при этом смогли остаться верными тем представлениям о качестве жизни, который закладывали в проект до всех этих напастей. Добиться этого было просто: надо постоянно напоминать себе, что дома строятся, чтобы в них жить, а не чтобы их кому-то побыстрее продать. Наверное, можно отпустить людям бургеры за 150 рублей по принципу «вкусно – и точка», и это – честно. Но мы отдаем себе отчет, что для большинства наших будущих жильцов сделка по приобретению недвижимости – довольно серьезное вложение средств, которые они заработали своим трудом, и мы не имеем морального права их разочаровать.

Профессионалы знают, что картинки продают себя лучше всего, и когда объект распродан на уровне визуализаций, мотивация застройщика сказку сделать былью убывает по мере наполнения эскроу-счетов. Мы смогли и дольщикам, поверившим в наш объект на ранних стадиях строительства, и самим себе доказать, что искушение качеством сильнее искушения прибылью. Собственно, каждый желающий может приехать в LES и убедиться в этом своими глазами.

Чем в проекте вы по-настоящему гордитесь?

Горжусь тем, что удалось не построить «человейник». Минимизировать количество малоформатных сверхликвидных лотов, которые приносят застройщику высокую прибыль, но создают на стадии эксплуатации комплекса серьезные проблемы для тех, кто покупает недвижимость для комфортной семейной жизни. Горжусь тем, что не стали идти по пути бездумной оптимизации, выхолащивания общественных пространств и сервисных функций. Год назад к нам на стройку приехала группа коллег из «Школы Девелопера». Они возмущались избыточности ряда архитектурных и инженерных решений нашего проекта для его целевой (и ценовой) аудитории. Зачем вам трубы Rehau, когда они проложены внутри стяжки и покупатель не видит их марку? Зачем заказали радиаторы отопления в цвет витражной подсы? Зачем потолки в лифтовых кабинах под 3 м высотой? Зачем на фасаде японские фиброцементные панели, неотличимые от деревянной доски, ведь выше 5-го этажа текстура не заметна? В моем понимании ответ прост. И рукотворная сосновая аллея, ведущая к главному входу, и вид на лес через огромный витраж в лобби, и залитая теплым светом просторная кабина лифта, и вид из поэтажных холлов и коридоров на древесные текстуры фасадов, и образы, звуки, запахи леса, которыми можно каждый день наслаждаться, просто выйдя на балкон или террасу – все это и есть тот маленький LES на краю большого Леса, небольшой дом на краю огромного мегаполиса, который мы с самоотверженностью и любовью создавали для тех, кого подобные мелочи могут порадовать так же, как вдохновляли всех тех, кто его создавал для спокойной и счастливой жизни.



На правах рекламы.

ООО «Специализированный застройщик «СПАРТАК»
Проектная декларация на наш.дом.рф

www.les.moscow
Москва, Новоясеневский пр-т, вл.3



ГАДАНИЕ НА ИПОТЕЧНЫХ КАРТАХ



83%
Почти **83%** сделок с недвижимостью
в 2022 году пришлось на вторичный рынок

Ипотека если не дирижер первичного рынка жилья, то уж точно его первая скрипка. По данным столичного Росреестра, в III квартале 2022 года доля ДДУ с кредитами составила 60,99%. В Санкт-Петербурге, по оценкам компании Nikoliers, этот показатель оказался еще более впечатляющим — 88%, а в Московской области, по статистике компании Est-a-Tet, — 87%. Неудивительно, что любые ипотечные новости немедленно проецируются на будущее всего рынка. В ожидании решений правительства профессионалы делают диаметрально противоположные прогнозы о влиянии того или иного расклада на судьбу всей отрасли.

Ипотека с господдержкой

Будет ли продлена ипотека с господдержкой на новостройки — пожалуй, главный вопрос. Первая программа была запущена меньше трех лет назад, но ни потребители, ни застройщики уже не представляют себе функционирования отрасли без «государственного плеча».

В ноябре замминистра финансов **Алексей Моисеев** заявлял, что Минфин исходит из того, что программа будет закончена 31 декабря 2022 года, и считает, что новые меры поддержки первичного рынка жилья не нужны. А Совет Федерации, напротив, рекомендовал правительству рассмотреть вопрос о продлении действия мер поддержки застройщиков и программы льготной ипотеки. На момент сдачи номера окончательное решение не было принято.

Реакция бизнеса на возможную отмену субсидированных кредитов в большинстве своем эмоционально отрицательная. «На мой взгляд, нельзя прекращать программу! — уверен генеральный директор ГК «КОРТРОС» **Станислав Киселев**. — Льготная ипотека всегда поддерживала и население, и отрасль в сложные времена турбулентности». И добавляет, что экспертное сообщество строительного рынка видит потенциал роста льготной ипотеки в 1,5 раза. Руководитель портала

ЕР3.РФ **Кирилл Холопик** отмечает, что отказ от продления программы — подрыв в том числе и банковской системы. «Уже сейчас темпы наполнения счетов эскроу существенно отстают от темпов расходования средств на стройку. Если не продлевать программу, возникнет угроза остановки строек из-за дефицита банковского финансирования», — поясняет он.

Рост ставок при отмене льготы для многих потенциальных покупателей станет «заградительным». Согласно исследованию ЦИАН и HH.ru, при покупке квартиры площадью 54 кв. м в ипотеку на 306 месяцев с первоначальным взносом в размере 15% от стоимости, при ставке льготной программы 7% в среднем по крупным городам РФ, ипотека занимает 35% дохода семьи, где двое работающих. При переходе с льготной на коммерческую ставку этот показатель вырастет на треть и составит уже почти половину семейного дохода (47%).

Однако спрос россиян на квартиры имеет способность восстанавливаться довольно быстро, что не раз можно было наблюдать за последние 30 лет. «Конечно, именно ипотека с господдержкой стала для многих единственной возможностью купить новостройку. При ее отмене спрос, скорее всего, снизится лишь на какой-то период времени, после чего рынок адаптируется под новые условия», — считает заместитель

47%

достигла доля льготной ипотеки
в выдаче банков за 10 месяцев 2022 года

директора по продажам ГК «Гранель» **Сергей Нюхалов**. Впрочем, и он обращает внимание на высокую вероятность продления госпрограммы: повышения доступности жилья нельзя достичь без господдержки ипотечных программ.

Не будем забывать, что программа льготной ипотеки стала катализатором массового «запуска» кредитов от застройщиков, которые снизили ставки до небывалых доселе 0,1%. Правда, судьба этой «околонулевой» ипотеки под куда большим вопросом.

Ипотека «от застройщика»

Осенью 2022 года ЦБ выразил обеспокоенность распространением на рынке так называемой ипотеки «от застройщика» по супернизким ставкам и анонсировал введение мер по ограничению этого механизма в начале 2023 года. Опасения понятны, если учесть, что чаще всего девелоперы готовы субсидировать снижение ставок по кредиту почти до нуля при условии, что цена самого лота увеличивается. Неплатежеспособность заемщиков может привести к появлению залогового жилья по стоимости выше рынка, которую невозможно будет реализовать без дисконта.

Но многие эксперты уверены, что запрет повлечет за собой обвал спроса. Доля продаж с использованием субсидированных девелопером кредитов, по оценке Сергея Нюхалова, составляет примерно 25% от всех ипотечных сделок. Таким образом, в случае запрета ипотеки «от застройщика» рынок новостроек может потерять более 15% ипотечных покупателей, и для многих проектов это будет означать соизмеримое падение продаж. Основатель и руководитель холдинга LEGENDA Intelligent Development **Василий Селиванов** приводит пример, основанный на реальной статистике сделок девелопера, который предлагает программу субсидированной ипотеки: «Если взять за 100% всех клиентов, которые пришли покупать по условиям этой программы (основное из них — значительное снижение ежемесячных ипотечных платежей), все 100% конвертируются в сделки. Если предложить им вместо этого скидку от застройщика в сочетании с государственной льготной ипотекой под 6,5%, до сделок доходит только 40% покупателей. Если же предложить вариант покупки по обычной цене из прайса с той же льготной ипотекой, в сделки выходит в лучшем случае треть. Экономические последствия очевидны».

По мнению представителя ассоциации AREA **Андрея Садо**, сложности возникнут не только у девелоперов. «Предложения от застройщика разогревают рынок. Останови их — и рынок новостроек встанет, а он сейчас огромный: много строится, много не введено в эксплуатацию. Дефолт никому не нужен. Останавливать такую ипотеку до восстановления рынка нельзя», — уверен эксперт.

Льготная ипотека на вторичном рынке

В декорациях аттракциона неслыханной ипотечной щедрости на первичном рынке «вторичка» смотрится сиротой, которой перепадает крохи в виде спецусловий конкретных банков. Например, можно получить ставку в 9,6%, если взять кредит свыше 12 млн рублей, подтвердить доход из ПФР через смс и заказать электронную регистрацию. Иначе ставка будет уже 11,43%, приводит пример **Константин Барсуков**, гендиректор компании «Релайт-недвижимость». Реальная «рабочая» ставка сейчас составляет 10–12%.

Между тем девелоперы уже не раз отмечали, что «вторичка» — дополнительный драйвер спроса на новостройки. «Средства от трейд-ин нередко являются львиной долей в покупке новостроек, — говорит заместитель гендиректора MR Group **Ирина Дзюба**. — Однако на фоне разрыва в ипотечных ставках, доходящего порой до 10 п. п., и значительного дисбаланса между сжавшимся спросом и большим объемом предложения цены на вторичное жилье идут вниз, образуя разрыв еще и в стоимости. В итоге выкуп застройщиком «вторички» по конкурентной цене невозможен и, соответственно, разваливается вся цепочка по приобретению новостройки в трейд-ин».

По статистике аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU», за последние три месяца предложение на вторичном рынке выросло более чем на 60% — это рекорд за всю историю рынка. Количество желающих продать квартиру намного превышает число тех, кто готов ее купить. «А значит, снижение цен продолжится, а возможно, даже ускорится. Цены реальных сделок уже давно ниже заявленных, по разным оценкам, дисконты составляют 10–20%», — констатируют эксперты портала.

А вот по мнению управляющего партнера Dombook, председателя совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» **Ирины Доброхотовой**, введение льготной ипотеки на «вторичке» может оттянуть туда покупателей. «При равных условиях кредитования часть спроса переориентируется именно на «вторичный» рынок, так как там покупатель получает сразу готовый продукт, — предупреждает эксперт. — Правда, критичного перетекания спроса опасаться не стоит: эти рынки взаимосвязаны, но у каждого из них своя целевая аудитория».

С кем в итоге согласится законодатель, покажет время. До сих пор государство ни разу не включало механизмов поддержки «вторички». Исключением, наверное, можно считать возможность покупать готовое жилье в рамках программы «Сельская ипотека». Если на сей раз что-то получится, борьба первичного и вторичного рынков за покупателя станет куда более острой.

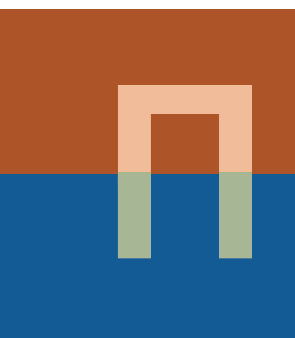
5,4

трлн рублей может
достигнуть выдача ипотечных кредитов
в 2023 году



ТОП-20 ЗАСТРОЙЩИКОВ РОССИИ ПО СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ, ВЫСТАВЛЕННОГО НА ПРОДАЖУ

Совокупная стоимость жилищных активов, готовых к реализации, — один из ключевых параметров для строительных компаний. Он дает довольно точное представление об истинном весе девелопера на рынке. К сожалению, его нечасто задействуют в аналитических исследованиях, но экспертная группа премии Urban Awards провела комплексную работу по заполнению этой лакуны.



о итогам исследования был составлен федеральный рейтинг из 20 крупнейших девелоперских структур. В совокупности они располагают нераспроданным фондом квартир и апартаментов более чем на 1,4 трлн рублей.

Ожидается возглавила его группа компаний «ПИК», которая в этом сезоне активно вела экспансию на региональных рынках. По состоянию на конец ноября в ее портфеле 86 новостроек. Из них 61 адрес относится к Москве

и Подмоскovie, 9 — к Санкт-Петербургу и Ленинградской области, 3 — к Екатеринбургу, по 2 — к Обнинску и Казани, по одному — к Тюмени, Ростову-на-Дону, Новороссийску, Владивостоку, Южно-Сахалинску, Нижнему Новгороду, Благовещенску, Ярославлю и Калуге. Суммарно жилье в этих проектах стоит 201,5 млрд рублей. Поскольку ПИК специализируется на масс-маркете, финансовые показатели его проектов редко превышают несколько миллиардов рублей. Максимум зафиксирован на ближнем юге Москвы, в ЖК «Второй Нагатинский», —

10,6 млрд рублей. Два проекта-гиганта — «Люблинский парк» в ЮВАО и «Матвеевский парк» в ЗАО — заметно отстают от него.

Позиции со второй по четвертую занимают компании, которым принадлежит лидерство в одной из стратегических локаций: Группа «ЛСР» (Санкт-Петербург), Группа «Самолет» (Московская область) и ГК «А101» (Новая Москва). Капиталы каждой из них превышают 100 млрд рублей. Крупнейшие московские игроки на рынке столичного бизнес- и премиум-класса — «Донстрой» и MR Group — закрепились, соответственно, на пятой и седьмой строчках. Отдельно следует отметить успех девелопера Sminex (шестое место в рейтинге). Именно под его брендом экспонируется самый дорогой жилищный проект России — ЖК «Лаврушинский» у Третьяковской галереи. Совокупная стоимость сотни с небольшим квартир на его витрине достигает 60 млрд рублей.

Помимо ЛСР «петербургская делегация» в рейтинге включает Группу «Эталон» (восьмое место), ЦДС (двенадцатое место), Setl Group (шестнадцатое место) и Glorax (двадцатое место). В Санкт-Петербурге сконцентрирована и значительная часть капиталов компании «Главстрой» (четырнадцатое место).

Особого внимания заслуживает многочисленная «южная» фракция, что отражает сверхмощные темпы развития строительной индустрии в Краснодарском крае и Ростовской области. Ava Group получила место в первой десятке с показателем в 64,1 млрд рублей, лишь немного уступив такому сильному московскому застройщику, как ГК ФСК. Одиннадцатой в рейтинге идет компания «Точно». Этим достижением она обязана новейшему жилому массиву бизнес-класса «Патрики», стартовавшему в середине ноября (2100 квартир на 18,5 млрд рублей). Позиции с семнадцатой по девятнадцатую закрывают Dogma, МСК и ССК.

Уральскую и сибирскую стройиндустрию в топ-20 представляет компания «Брусника» (пятнадцатое место). В ее портфеле 26 проектов, распределенных по семи городам. Самые крупные по стоимости активов группировки сосредоточены в Новосибирске (14,9 млрд рублей) и Екатеринбурге (11,2 млрд рублей). Екатеринбургскую застройку (равно как и пермскую) активно наращивает и ГК «КОРТРОС», но ее основные активы находятся в Москве. В частности, ЖК iLove располагает запасами жилья на 17,4 млрд рублей.

Исследование охватывало квартиры и апартаменты, представленные в продаже на 20 ноября 2022 г. Расчет проводился на основании номинальной продажной стоимости лотов с учетом скидок.

ТОП-20

МЕСТО	ДЕВЕЛОПЕР	СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ, ВЫСТАВЛЕННОГО НА ПРОДАЖУ, МЛРД РУБЛЕЙ	ГОРОДА ПРИСУТСТВИЯ*	ПРОЕКТЫ С НАИБОЛЬШЕЙ СТОИМОСТЬЮ ЖИЛЬЯ, ВЫСТАВЛЕННОГО НА ПРОДАЖУ (В СКОБКАХ УКАЗАН СОВОКУПНЫЙ БЮДЖЕТ ЛОТОВ, МЛРД РУБЛЕЙ)
1	ГК ПИК	201,5	МОСКВА, ГО БАЛАШИХА, ГО КОТЕЛЬНИКИ, ГО КРАСНОГОРСК, ЛЕНИНСКИЙ ГО, ГО ЛЮБЕРЦЫ, ОДИНЦОВСКИЙ ГО, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ВСЕВОЛОЖСКИЙ И ЛОМОНОСОВСКИЙ РАЙОНЫ ЛО, ЕКАТЕРИНБУРГ, ТЮМЕНЬ, РОСТОВ-НА-ДОНУ, НОВОРОССИЙСК, ВЛАДИВОСТОК, ЮЖНО-САХАЛИНСК, НИЖНИЙ НОВГОРОД, БЛАГОВЕЩЕНСК, ЯРОСЛАВЛЬ, КАЛУГА, ОБНИНСК, КАЗАНЬ	ВТОРОЙ НАГАТИНСКИЙ (10,6), ЛЮБЛИНСКИЙ ПАРК (8,5), МАТВЕЕВСКИЙ ПАРК (7,7)
2	ГРУППА «ЛСР»	136,5	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, МОСКВА, ЕКАТЕРИНБУРГ, ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН ЛО	ЗИЛАРТ (19,7), ЦВЕТНОЙ ГОРОД (17,0), ЦИВИЛИЗАЦИЯ (16,8)
3	ГРУППА «САМОЛЕТ»	133,3	ГО ДОМОДЕДОВО, ГО КРАСНОГОРСК, ЛЕНИНСКИЙ ГО, ГО ЛЮБЕРЦЫ, ГО МЫТИЩИ, ОДИНЦОВСКИЙ ГО, ГО СОЛНЕЧНОГОРСК, ГО ХИМКИ, ГО ДОМОДЕДОВО, МОСКВА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЮМЕНЬ	ПРИГОРОД ЛЕСНОЕ (13,0), ГОРКИ ПАРК (11,8), МОЛЖАНИНОВО (10,9)
4	ГК «А101»	111,8	МОСКВА	ПРОКШИНО (44,1), СКАНДИНАВИЯ (31,0)
5	ДОНСТРОЙ	89,3	МОСКВА	ОСТРОВ (40,5)
6	SMINEX	86,5	МОСКВА	ЛАВРУШИНСКИЙ (60,0)
7	MR GROUP	79,9	МОСКВА, ЛЕНИНСКИЙ ГО	SYMPHONY 34 (19,3)
8	ГРУППА «ЭТАЛОН»	70,5	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, МОСКВА, ЕКАТЕРИНБУРГ, КАЗАНЬ, ОМСК, ТЮМЕНЬ, РАМЕНСКИЙ ГО, ГО ЩЕЛКОВО	SHAGAL (10,5), ПЕТРОВСКАЯ ДОМИНАНТА (8,6), ГАЛАКТИКА (8,6)
9	ГК ФСК	66,8	МОСКВА, ЛЕНИНСКИЙ ГО, ГО ЛЮБЕРЦЫ, ГО МЫТИЩИ, ОДИНЦОВСКИЙ ГО, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КАЛУГА, ОБНИНСК	SYDNEY CITY (12,8)
10	AVA GROUP	64,1	КРАСНОДАР, СОЧИ, АНАПА, ГОРЯЧИЙ КЛЮЧ	ПОЛЯНА ПИК (14,7)
11	ТОЧНО	45,9	КРАСНОДАР, НОВОРОССИЙСК, ТУАПСЕ, ТИХОРЕЦК, АРМАВИР, СТАНИЦА ДИНСКАЯ	ПАТРИКИ (18,5)
12	ЦДС	43,9	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН ЛО, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ЦДС ЧЕРНАЯ РЕЧКА (10,0), ЦДС НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ (8,8), ГОРОД ПЕРВЫХ (8,7)
13	ГК «КОРТРОС»	43,5	МОСКВА, ЕКАТЕРИНБУРГ, ПЕРМЬ, ОДИНЦОВСКИЙ ГО	ILOVE (17,4)
14	ГЛАВСТРОЙ	41,4	МОСКВА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ГО БАЛАШИХА	БЕРЕГОВОЙ (18,5)
15	БРУСНИКА	39,6	НОВОСИБИРСК, ЕКАТЕРИНБУРГ, ТЮМЕНЬ, СУРГУТ, КУРГАН, ОМСК, ЛЕНИНСКИЙ ГО	НОВИН (4,9)
16	SETL GROUP	37,4	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КАЛИНИНГРАД, ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН ЛО	SVETLANA PARK (5,3)
17	DOGMA	36,1	КРАСНОДАР	САМОЛЕТ (18,6)
18	МСК	35,3	РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЛЕГЕНДА РОСТОВА (6,2), ДОНСКОЙ АРБАТ (5,9), СЕРДЦЕ РОСТОВА 2 (5,4)
19	ССК	34,7	КРАСНОДАР	ЛУЧШИЙ (9,6), ДЫХАНИЕ (8,1)
20	GLORAX	34,5	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, МОСКВА, СЕРГИЕВО-ПОСАДСКИЙ ГО	GLORAX AURA VASILEOSTROVSKY (14,0)

* для московской области указаны городские округа, для ленинградской области – районы.



НЕФАТАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

ТЕКСТ: ОКСАНА САМБОРСКАЯ

Еще совсем недавно ключевой характеристикой дорогих проектов была локация, сегодня это уже не так. Какие архитектурные приемы сейчас считаются самыми современными? Чего хотят заказчики и совпадают ли с их желаниями предложения архитекторов? Что меняют девелоперы в текущих условиях?

менно высокобюджетные дома определяют архитектурно-туристический облик городов. Каждый такой дом строится по индивидуальному проекту известного архитектора или бюро, «вписан» в окружение и чаще всего расположен в историческом центре. При строительстве используются самые дорогие на момент создания дома материалы, самый востребованный в данный момент декор, самые актуальные планировочные и другие решения.

При этом девелопер всегда «сидит на нескольких стульях», стараясь угодить городу, соблюсти свои коммерческие интересы, стать привлекательным для покупателей, приобретающих дорогой объект с расчетом на то, что его ценность в дальнейшем еще и вырастет. И конечно, он стремится создать себе имя и репутацию «девелопера, определяющего облик...» — нужное название города можно подставить.

Сегментация предпочтений

В зависимости от того, насколько время реализации проекта «сытое», устойчивость стульев меняется. Сегодня во главе угла стоят «продажные характеристики» проекта. Например, в высотных проектах бизнес-плюс- и премиум-класса актуальны стеклянные фасады и панорамное остекление, в более камерных проектах — классика либо современное

ее прочтение, говорит директор по продукту компании KR Properties **Александр Лысов**.

Если же говорить о самом «высоком» в классификации и обычно самом «невысоком» элитном сегменте, то тут, напоминает руководитель департамента маркетинга и продаж клубного дома TURGENEV **Алексей Непейвода**, клиенты в первую очередь ожидают увидеть надежность и качество, поэтому застройщик должен использовать натуральные дорогостоящие материалы и современные проектные решения. Также сейчас покупатели ценят уважение к историческому облику места — стиль проекта должен перекликаться с архитектурой района.

При этом доминирующего архитектурного стиля на столичном рынке новостроек сейчас нет, диапазон велик — от ар-деко до хай-тека. «Москвичи имеют широкий выбор. Чаще всего встречается эклектика — комбинация нескольких подходов. Среди молодых покупателей набирает популярность футуристичный минимализм, предполагающий простые формы и цвета фасадов, сочетающиеся в оптимальных пропорциях. Состоятельные граждане возрастной категории 40+ отдают предпочтение неоклассике», — считает управляющий партнер компании «Метриум» **Надежда Коркка**.

Архитектура, без сомнения, стала важной продуктовой характеристикой, влияющей на продажи, отмечает директор по продажам клубных домов Turandot Residences & Artisan **Ольга Зыблая**. Причем для элитного сегмента наличие в проекте именитого архитектора или сохранение исторического

фасада становятся важными смысловыми и эстетическими козырями при принятии решения о покупке. В проектах, вышедших на рынок в 2022 году, заметен тренд на лаконичность и экологичность, что отражается в строительных и эксплуатационных решениях.

До весны 2022 года громадное влияние на элитное строительство оказывал «запад»: многие дорогие и востребованные проекты заказывались у зарубежных архитектурных бюро. Например, TURGENEV — у британцев Squire & Partners и голландцев Wolterinck, «Бадаевский» — у швейцарцев Herzog & de Meuron, часть корпусов ALIA — у американцев Skidmore, Owings & Merrill (SOM) и так далее. Зарубежными были и материалы, и оборудование.

Сегодня девелоперы прикладывают невероятные усилия, стараясь полностью выполнить запущенные проекты «как было задумано» и доставляя необходимые компоненты по каналам параллельного импорта. Получается дороже и не так выгодно для застройщика, но что делать.

Замены эпохи перемен

И все же рынок находится в напряжении. «Большинство проектов выходит на рынок на стадии концепции, поэтому некоторые материалы могут меняться, но не массово. Сегодня это чаще небольшие изменения, которые не влияют на качество проекта», — считает **Екатерина Тейн**, исполнительный директор по маркетингу и продажам «СЗ «Стадион «Спартак».

Коммерческий директор компании FIVE **Елена Кабешева** отмечает, что изменения не должны становиться практикой. «Оправданной смена архитектурных решений может быть в том случае, если с рынка исчезли материалы или оборудование, с помощью которых данные решения должны были воплощаться, а аналоги обладают другими параметрами и под них нужно подстраиваться. Вообще смена архитектурных решений на этапе активной реализации крайне нежелательна, поскольку это обязывает к внесению изменений в проектную документацию и прохождению повторной экспертизы и, соответственно, может затянуть строительство», — предупреждает эксперт.

Чем выше категория проекта, тем более значимо для девелопера максимально сохранить заявленные решения. И все же любой замысел как-то меняется хотя бы потому, что жизненный цикл проекта составляет несколько лет. И застройщик может, например, заменить инфраструктурные составляющие на более соответствующие современным тенденциям.

По словам партнера архитектурного бюро Syntaxis **Александра Старикова**, гибкость современных инженерных систем позволяет найти правильное решение практически в любом конструктиве. «Главное — сделать все на этапе стройки, а не после, когда объект сдан», — предупреждает архитектор.

Замены стали более частыми в 2022 году из-за ухода с российского рынка многих поставщиков отделочных материалов и оборудования. «В высокобюджетном сегменте использование европейской продукции было эталоном. Сейчас приходится перестраиваться, искать альтернативы, и многие застройщики обнаружили вполне достойные замены. Скажем, мы нашли хороший натуральный камень в Армении», — рассказывает совладелец группы «Родина» **Владимир Щекин**.

Не делайте мне красиво

Как бы ни стремились к лучшему девелоперы, у покупателей может быть своя точка зрения на изменения. Поэтому в высокобюджетном сегменте менеджеры по продажам всегда поддерживают личный контакт с клиентами, решая возникающие вопросы в частном порядке. «Тут многое зависит от уровня коммуникаций застройщика с покупателями. В любом случае застройщик обязан реализовать проект на том уровне и с тем качеством, которые он заявил изначально», — говорит Елена Кабешева из FIVE.

Если же договориться не получилось, то возможно расторжение ДДУ через суд. «С точки зрения законодательства долишки максимально защищены, приобретая квартиры в проекте по 214-ФЗ. Если важные составляющие изменены — есть выходящие за нормы отклонения по площади квартир, проблемы с оконными проемами, планировками, качеством отделки — то клиент может отказаться от сделки», — напоминает коммерческий директор девелоперской компании Vos'hod **Елена Петропавловская**. Но это будет непросто. «Во-первых, это требует времени, сил и участия профессионального дорогостоящего юриста. Во-вторых, изменения должны быть действительно значительными», — уточняет Александр Лысов.

По словам руководителя архитектурного департамента девелоперской компании ASTERUS **Констанина Авксентьева**, тут все зависит от позиций проектной декларации. «Иногда изменение является вынужденным в связи с изменившейся нормативно-правовой базой в области строительства, и тогда единственный путь работы с негативом, как с возникшим, так и с потенциальным — переговоры. Шанс выиграть судебный процесс в нашей сфере зависит от прецедентов судебной практики, умения анализировать проектную документацию», — рассказывает эксперт.

Надежда Коркка согласна: покупатель имеет право в судебном порядке расторгнуть ДДУ и вернуть уплаченные денежные средства, если застройщиком допущено «существенное изменение проектной документации строящегося объекта». Правда, предупреждает эксперт, в законе не сказано, какие именно изменения можно считать существенными, а какие нет. «Если, к примеру, стены окажутся облицованы не оолитовым, а пизолитовым песчаником, вряд ли хоть один суд признает это существенным изменением», — считает Надежда Коркка.

С юридической точки зрения есть шанс потребовать, чтобы товар привели в соответствие с прописанными условиями договора, или скорректировать цену. Но на практике, как правило, обе стороны делают все, чтобы решить вопрос полюбовно.



2022

До весны **2022** года громадное влияние на элитное строительство оказывал «запад»: многие дорогие и востребованные проекты заказывались у зарубежных архитектурных бюро

ПРОДУКТОВАЯ КОРЗИНА

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

Уже несколько лет подряд продукт на рынке жилой недвижимости имеет ведущее значение. Девелоперы конкурируют за сердца и кошельки покупателей именно с помощью качественных характеристик и уникальных продуктовых решений. Смелые эксперты отрасли даже считают, что золотое правило успешного проекта 3L (location, location, location) уходит в прошлое, так как комплекс может сам стать точкой притяжения, если над ним работали профессиональные продуктологи, которые сформировали ценность проекта и смогли донести ее до конечного потребителя.



Какой продукт сейчас на волне

В 2022 году в рамках бизнес- и премиум- сегментов были востребованы небольшие проекты (до 1000 квартир) в пределах третьего транспортного кольца. Популярностью пользовались точечные проекты возле парков и зеленых зон, а не квартальная застройка, рассказывает **Александр Кузин**, основатель агентства недвижимости One Moscow, участник Ассоциации элитных агентств AREA.

«В премиум- и элит-сегментах продаж было немного. Исключения составляли редкие проекты, у которых нет конкурентов благодаря уникальным продуктовым



характеристикам. Сейчас популярностью пользуются семейные квартиры, двух-трехспальные и классические однокомнатные. Спрос на маленькие студии невысокий, несмотря на низкую стоимость. Для семейных пар важно наличие воды и парка рядом, для молодых — наличие комфортного сервиса: клининг, еда, доставка, коворкинг поблизости», — отмечает Кузин.

По его словам, портрет покупателя новостроек сейчас — это предприниматели, инвесторы и топ-менеджеры среднего звена. При этом те, кто ранее рассматривал элитное жилье, сейчас выбирают «хороший» премиум. В целом сегодня клиенты ищут уникальные проекты с твердым качественным продуктом, для проживания или для продажи в перспективе 2–4 лет. Уже неактуальны похожие дома даже в хороших локациях: люди хотят видеть уникальные опции в проекте.

Продукт будущего

По мнению **Петра Кирилловского**, директора департамента развития продукта ГК ФСК, в ближайшее время рынок недвижимости ждет увеличение объема жилья комфорт-класса в пределах старой Москвы и, как следствие, уменьшение доли бизнес-класса. Случится то, что уже было в 2014–2015 годах, — комфорт, который был вытеснен за пределы МКАД, начнет возвращаться. С одной стороны, новость плохая. С другой — некоторые привлекательные районы станут более доступными.

Второй очевидный тренд — сокращение средней площади квартиры. Те принципы, по которым живут региональные рынки, постепенно приходят в Москву. Например, нет серьезной вариативности в квартирграфии. Тип и площадь определяются ипотечной ставкой. Когда доходы населения падают, все понимают, что должен падать и квадратный метр.

Третий момент — повышение уровня стандартизации решений. Они будут все более предсказуемыми. Петр Кирилловский верит, что мы придем к соотношению стандартных и нестандартных решений 50/50, может быть, даже 70/30 в пользу стандарта.

Четвертый тренд — усиление роли госрегулирования. Помимо девелоперских возможностей и желаний, к созданию жилого продукта активно подключаются и надзорные органы. Сейчас это видно на примере работы Мособлarquitectуры. Ведомство направило застройщикам письмо-уведомление, в котором предупреждает о намерении ограничить на законодательном уровне строительство небольших жилых помещений (меньше 28 кв. м), что в дальнейшем поможет избежать выхода на рынок слишком большого количества дискомфортных квартир до 20 кв. м, и создать минимальный стандарт комфортного продукта.

Говоря о ключевых составляющих качественного продукта в премиальном сегменте, **Диана Нилиповская**, коммерческий директор ГК «Пионер», отмечает, что в основе такого проекта лежит грамотно выбранная локация. Причем хорошо, когда ее развитием занимаются сразу несколько девелоперов. Тогда удастся сохранить принцип создания комфортной городской среды, когда все находится в шаговой доступности: жилье, работа, все необходимые объекты инфраструктуры, в частности продуманные первые этажи, общественные пространства, развивающие детские зоны. В премиальных проектах в задачу девелопера также входит организация продуманных

Сегодня клиенты ищут уникальные проекты с твердым качественным продуктом, для проживания или для продажи в перспективе 2–4 лет

планировочных решений, которые максимально учитывают эргономику пространства. Например, в квартире должны быть: большая кухня-гостиная, гардероб, санузел при спальнях, мастер-комнаты, в пентхаусах собственный лифт на свой этаж. Особое внимание уделяется архитектуре, отделке входных групп, инженерной составляющей.

Региональные компании тоже заботятся о качестве продукта. Так, СМУ-88 формирует свою продуктовую линейку таким образом, чтобы отвечать запросам самых разных аудиторий: и молодых людей, которые выбирают свое первое жилье, и семей с детьми, и сфокусированных на работе топ-менеджеров. В каждый проект закладываются базовые продуктовые стандарты вне зависимости от стоимости квадратного метра: авторская архитектура, комфортные и уютные холлы на первых этажах вместо обычных подъездов, стеклянные входные группы с теплым полом, круглосуточное видеонаблюдение, ландшафтное озеленение двора, скоростные лифты, колясочные на первых этажах, яркая навигация, современные детские и спортивные площадки от ведущих производителей и т. д.

«Мы первыми в Татарстане построили жилой дом с парком на крыше, первыми стали оборудовать ЖК подземными системами сбора мусора, первыми поставили на свою стройплощадку автоматическую систему мойки техники с закрытым циклом очистки воды, первыми построили ЖК, стеклянный фасад которого меняет внешний вид в зависимости от погоды и оборудован уникальной динамической архитектурной подсветкой», — говорит директор группы компаний СМУ-88 **Наиль Галеев**.

Кто формирует продукт?

Продуктолог — профессия, которая появилась на рынке недвижимости совсем недавно, но спрос на специалистов со стороны девелоперских компаний уже достаточно высок. Однако до недавнего времени не было ни одной обучающей программы, которая закрывала бы острую потребность застройщиков в таких специалистах.

В связи с этим оргкомитет ведущей премии в сфере недвижимости Urban Awards совместно со Школой бизнеса МГИМО (У) МИД РФ запустил программу «Продуктолог в девелопменте». Научный руководитель программы — Петр Кирилловский, резидент Urban Community, директор по развитию продукта ГК ФСК.

На протяжении пяти месяцев студентам читают лекции эксперты МГИМО, обладающие глубокими теоретическими знаниями, и приглашенные спикеры из сферы недвижимости, реализовавшие яркие проекты для крупных девелоперских компаний. Качественных и успешных проектов на рынке точно станет больше.



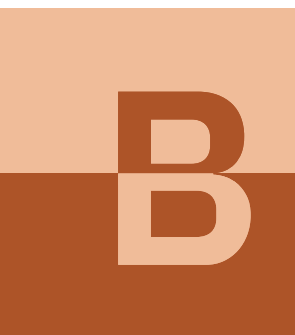
РЕЙТИНГ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ С ЛУЧШИМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ



VOXHALL

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ ЛЯПИН

Каждый год в ходе премии Urban Awards определяются самые выдающиеся девелоперские проекты в стране. В итоге формируется своего рода гид для потребителя с лучшими образцами современной строительной индустрии. Этот материал содержит рейтинги финалистов премии в трех географических зачетах (Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, другие регионы РФ), а также по девяти основным категориям, отражающим потребительскую привлекательность.



состав выборки, которая легла в основу настоящего исследования, вошли финалисты московской и федеральной премий Urban Awards. Они были ранжированы, исходя из суммарного количества баллов, полученных в девяти категориях: безопасность, благоустройство территории дома, локальные характеристики района, общие данные по району, архитектурная составляющая, паркинг, предоставляемые услуги, репутация застройщика (наличие

у него успешного опыта по реализации жилых комплексов или апарт-комплексов), техническое оснащение. Максимально возможный суммарный результат — 1000 баллов. Но на практике выдающимся достижением может считаться преодоление планки в две трети от этого количества.

Максимум зафиксирован на краснодарском рынке — 771 балл. Он принадлежит высокобюджетному комплексу Role Clef, который состоит из 79 квартир и обладает развитой инфраструктурой клубного типа. Среди региональных проектов он входит в топ-5 по критерию «Предоставляемые услуги», в топ-3 по критериям «Безопасность», «Парковка» и «Техническое оснащение», а также возглавляет архитектурный рейтинг. Фасад новостройки облицован юрским мрамором, а холлы отделаны натуральным камнем и деревом. Второе место в рейтинге занимает екатеринбургский квартал «Парк столиц» (10 корпусов переменной этажности, 140 000 кв. м жилья, 30 000 кв. м коммерческой недвижимости). Он расположен в микрорайоне Автовокзал, на расстоянии пешей прогулки от Ботанического сада и станции метро «Чкаловская». Этот проект — номер один в рубрике «Общие данные: район». Также в пуле из 20 региональных российских новостроек присутствуют еще два делегата екатеринбургского рынка — компаунд «Проспект Мира» и ЖК «Форум Сити». Отличного результата добился проект из Приволжья —

дуют башен в центре Ижевска под названием «Республика». Он отметил место в топ-10 по четырем категориям: «Безопасность», «Благоустройство территории дома», и «Техническое оснащение». Своими делегатами в первой двадцатке обзавелись Ставрополь (ЖК «Империя»), Иркутск (ЖК Suncity и ЖК «Скандинавия»), Калининград (ЖК «Русская Европа», лидер по критерию «Благоустройство территории дома»), Рязань (квартал «Манхэттен»), Нижний Новгород (ЖК «Георгиевский»), Казань (ЖК «Усадьба Иванова» и ЖК «Максат»), Пенза (клубный дом «Капитал»), Киров (ЖК Znak), Сочи (курортный проект элит-класса Mantera Seaview residence), Новосибирск (дом «Нобель»), Северодвинск (ЖК «Квартал 100»), Уфа (ЖК «Гелиос») и курортное село Ольгинка на Черноморском побережье Краснодарского края (ЖК Sun Hills Olginika).

Наибольший суммарный балл в московском зачете набрал концептуальный комплекс бизнес-класса Voxhall (Группа «Эталон») к югу от Садового кольца. Он фигурирует в топ-10 лучших российских проектов сразу по трем параметрам: «Локальные характеристики района», «Общие данные: район» и «Оценка архитектурного проекта». Авторы концепции — бюро «Горпроект» — отказались от традиционных башен и пластин в пользу ступенчатой формы, позволяющей на каждом этаже устроить открытую террасу. Его ближайшими преследователями выступают проекты MyPriority Basmanny и «Река». Первый представляет собой ключевой элемент брендовой линейки бизнес-класса от ГК «Гранель», второй — часть обширного жилого массива, созданного в Раменках компанией «Донстрой». К раменскому кластеру относится и ЖК «Событие», лидер по критерию «Благоустройство территории дома». В категории «Безопасность» лучшим стал ЖК Nametkin Tower, в категории «Локальные характеристики района» — ЖК Level Южнопортовая, в категории «Общие данные: район» — подмосковный ЖК «Точка отсчета», в категории «Парковка» — элитный ЖК «Чистые пруды», в категории «Предоставляемые услуги» — апарт-комплекс Les, в категории «Репутация застройщика» —

апарт-комплекс High Way. Клубный дом The Patricks получил первенство сразу в двух рубриках — «Техническое оснащение» и «Оценка архитектурного проекта».

Петербургский топ-3 образует тройка проектов на стыке бизнес- и премиум-класса — «Мануфактура James Beck», Familia и «Созидатели». Все они расположены на границе с исторической застройкой. «Мануфактура James Beck» получила самую высокую оценку одновременно по двум позициям — «Общие данные: район» и «Оценка архитектурного проекта». Комплекс базируется вблизи Петроградской набережной — между Петропавловской крепостью и Ботаническим садом. Архитектурное бюро «Студия 44» выбрало

для него лофтовое исполнение, стилизованное под промышленную архитектуру эпохи модерн. У ЖК Familia топовые показатели в городе в плане парковочной инфраструктуры: на 555 квартир приходится 484 места для автомобилей. ЖК «Созидатели» поднялся в петербургский топ-10 по пяти потребительским категориям: «Безопасность», «Общие данные: район», «Оценка архитектурного проекта», «Парковка» и «Предоставляемые услуги».

Среди областных новостроек следует выделить ЖК NewПитер (лидер в категории «Благоустройство территории дома»), ЖК «Янила Кантри Клуб» и «ЖК Янила Драйв». У двух последних девять позиций в различных категориях на двоих.

Топ-20 проектов с самыми высокими потребительскими характеристиками в регионах РФ

МЕСТО	ПРОЕКТ	ГОРОД	КЛАСС
1	ROLE CLEF	Краснодар	ПРЕМИУМ
2	ПАРК СТОЛИЦ	Екатеринбург	БИЗНЕС
3	РЕСПУБЛИКА	Ижевск	БИЗНЕС
4	ПРОСПЕКТ МИРА	Екатеринбург	БИЗНЕС
5	ИМПЕРИАЛ	Ставрополь	ПРЕМИУМ
6	SUNCITY	Иркутск	КОМФОРТ
7	РУССКАЯ ЕВРОПА	Калининград	КОМФОРТ
8	МАНХЭТТЕН	Рязань	БИЗНЕС
9	ГЕОРГИЕВСКИЙ	Нижний Новгород	ПРЕМИУМ
10	МАКСАТ	Казань	БИЗНЕС
11	КАПИТАЛ	Пенза	ПРЕМИУМ
12	ФОРУМ СИТИ	Екатеринбург	БИЗНЕС
13	ЗНАК	Киров	КОМФОРТ
14	MANTERA SEAVIEW RESIDENCE	Сочи	ЭЛИТ
15	СКАНДИНАВИЯ	Иркутск	КОМФОРТ
16	НОБЕЛЬ	Новосибирск	БИЗНЕС
17	КВАРТАЛ 100	Северодвинск	КОМФОРТ
18	УСАДЬБА ИВАНОВА	Казань	ПРЕМИУМ
19	ГЕЛИОС	Уфа	КОМФОРТ
20	SUN HILLS OLGINKA	Ольгинка (Туапсинский район)	КОМФОРТ

Топ-20 проектов с самыми высокими потребительскими характеристиками в Москве и Московской области

МЕСТО	ПРОЕКТ	ГОРОД	КЛАСС
1	VOXHALL	Москва	БИЗНЕС
2	MYPRIORITY BASMANNY	Москва	БИЗНЕС
3	РЕКА	Москва	ПРЕМИУМ
4	СОБЫТИЕ	Москва	БИЗНЕС
5	ИЛЬИНКА 3/8	Москва	ЭЛИТ
6	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ	Москва	ЭЛИТ
7	FAMOUS	Москва	ПРЕМИУМ
8	CULT	Москва	ПРЕМИУМ
9	АБРИКОСОВ	Москва	ЭЛИТ
10	BAUMAN HOUSE	Москва	БИЗНЕС
11	RIVER PARK TOWERS КУТУЗОВСКИЙ	Москва	ПРЕМИУМ
12	THE PATRICKS	Москва	ЭЛИТ
13	LEVEL ЮЖНОПОРТОВАЯ	Москва	КОМФОРТ
14	ДОСТИЖЕНИЕ	Москва	БИЗНЕС
15	SYMPHONY 34	Москва	БИЗНЕС
16	ONEST	Москва	ПРЕМИУМ
17	OPUS	Москва	ПРЕМИУМ
18	LEVEL МИЧУРИНСКИЙ	Москва	БИЗНЕС
19	КОСМО 4/22	Москва	ПРЕМИУМ
20	ТОЧКА ОТСЧЕТА	Московская область	КОМФОРТ



МАНУФАКТУРА JAMES BECK

Топ-20 проектов с самыми высокими потребительскими характеристиками в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

МЕСТО	ПРОЕКТ	ГОРОД	КЛАСС
1	МАНУФАКТУРА JAMES BECK	Санкт-Петербург	БИЗНЕС
2	FAMILIA	Санкт-Петербург	ПРЕМИУМ
3	СОЗИДАТЕЛИ	Санкт-Петербург	БИЗНЕС
4	ДОМ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ	Санкт-Петербург	БИЗНЕС
5	NEVA HAUS	Санкт-Петербург	ЭЛИТ
6	ЖК «БЕЛАРТ»	Санкт-Петербург	КОМФОРТ
7	ЯНИЛА КАНТРИ КЛАБ	Ленинградская область	КОМФОРТ
8	НОВОЕ КУПЧИНО	Санкт-Петербург	КОМФОРТ
9	NEWPITER	Ленинградская область	КОМФОРТ
10	ЯНИЛА ДРАЙВ	Ленинградская область	КОМФОРТ
11	КВАРТАЛ СНЕ	Санкт-Петербург	БИЗНЕС
12	ГАЛАКТИКА PRO	Санкт-Петербург	КОМФОРТ
13	НОВОЕ ГОРЕЛОВО	Ленинградская область	КОМФОРТ
14	МАНХЭТТЕН	Санкт-Петербург	ПРЕМИУМ
15	ЦДС ЧЕРНАЯ РЕЧКА	Санкт-Петербург	БИЗНЕС
16	МУРИНО SPACE	Ленинградская область	КОМФОРТ
17	ОКЛА	Санкт-Петербург	КОМФОРТ
18	ARTSTUDIO M103	Санкт-Петербург	БИЗНЕС
19	МАЛЕНЬКАЯ ФРАНЦИЯ	Санкт-Петербург	ПРЕМИУМ
20	ALTER	Санкт-Петербург	БИЗНЕС

Лидеры по критерию «Безопасность»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	NAMETKIN TOWER	ARTSTUDIO M103	КРЫМСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
2	N'ICE LOFT	МАНХЭТТЕН	ROLE CLEF
3	FAMOUS	МАЛЕНЬКАЯ ФРАНЦИЯ	ГЕОРГИЕВСКИЙ
4	КОСМО 4/22	FAMILIA	ИМПЕРИАЛ
5	HIGH LIFE	NEVA HAUS	КАПИТАЛ
6	CLEMENTINE	ДОМ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ	MANTERA SEAVIEW RESIDENCE
7	OPUS	СОЗИДАТЕЛИ	САН-СИТИ
8	CULT	МАНУФАКТУРА JAMES BECK	LANDRIN LOFT
9	PRIMAVERA	ALTER	ПАРК СТОЛИЦ
10	LES	ЯНИЛА КАНТРИ КЛАБ	РЕСПУБЛИКА

Лидеры по критерию «Благоустройство территории дома»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	СОБЫТИЕ	NEWPITER	РУССКАЯ ЕВРОПА
2	FAMOUS	ЯНИЛА КАНТРИ КЛАБ	КАШТАНОВЫЙ ДВОР
3	RIVER PARK TOWERS КУТУЗОВСКИЙ	ЯНИЛА ДРАЙВ	SUN HILLS OLGINKA
4	РУМЯНЦЕВО-ПАРК	ОКЛА	ПАРК СТОЛИЦ
5	WELLTON TOWERS	ЦДС DREAMLINE	АТМОСФЕРА
6	WILL TOWERS	PARKOLOVO	САМОЦВЕТЫ
7	СКАЗКА	ЮТТЕРИ	ИЗУМРУДНЫЙ БОР
8	АКВИЛОН МИТИНО	ЦДС ЧЕРНАЯ РЕЧКА	РЕСПУБЛИКА
9	НОМЕСITY	ЛЕСART	MANTERA SEAVIEW RESIDENCE
10	ЖК SYMPHONY 34	МАНУФАКТУРА JAMES BECK	КИСЛОРОД

Лидеры по критерию «Локальные характеристики района»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	LEVEL ЮЖНОПОРТОВАЯ	КВАРТАЛ СНЕ	ПОЛЮСА
2	СОБЫТИЕ	ГАЛАКТИКА PRO	КВАРТАЛ 100
3	ДОСТИЖЕНИЕ	ЖК «БЕЛАРТ»	ДОМ НА ЧЕХОВА
4	FAMOUS	ОКЛА	СКАНДИНАВИЯ
5	LEVEL МИЧУРИНСКИЙ	НОВОЕ ГОРЕЛОВО	РУССКАЯ ЕВРОПА
6	ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС BAUMAN HOUSE	ЭТАЛОН НА НЕВЕ	SUN HILLS OLGINKA
7	MYPRIORITY BAS-MANNY	НОВОЕ КУПЧИНО	ЗЕЛЕНАЯ РЕКА
8	РЕКА	ЯНИЛА КАНТРИ КЛАБ	ГЕЛИОС
9	VOXHALL	ЯНИЛА ДРАЙВ	САМОЦВЕТЫ
10	АКВИЛОН МИТИНО	ДОМ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ	ГОРОДСКИЕ САДЫ

Лидеры по критерию «Общие данные: район»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	ТОЧКА ОТСЧЕТА	МАНУФАКТУРА JAMES BECK	ПАРК СТОЛИЦ
2	ЗАРЕЧНЫЙ КВАРТАЛ	FAMILIA	SUNCITY
3	ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС BAUMAN HOUSE	NEVA HAUS	ФОРУМ СИТИ
4	МYPRIORITY BASMANNY	СОЗИДАТЕЛИ	РЕСПУБЛИКА
5	СКАЗКА	ДОМ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ	МАНХЭТТЕН
6	VOXHALL	МУРИНО SPACE	МАКСАТ
7	НОВЫЕ КОТЕЛЬНИКИ	ЦДС СЕВЕРНЫЙ	ГЕОРГИЕВСКИЙ
8	ИЛЬИНКА 3/8	МАНХЭТТЕН	ИМПЕРИАЛ
9	СОБЫТИЕ	МАЛЕНЬКАЯ ФРАНЦИЯ	УСАДЬБА ИВАНОВА
10	WILL TOWERS	НОВОЕ ГОРЕЛОВО	MANTERA SEAVIEW RESIDENCE

Лидеры по критерию «Оценка архитектурного проекта»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	THE PATRICKS	МАНУФАКТУРА JAMES BECK	ROLE CLEF
2	АБРИКОСОВ	МАНХЭТТЕН	УСАДЬБА ИВАНОВА
3	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ	FAMILIA	LANDRIN LOFT
4	РЕКА	NEVA HAUS	ИМПЕРИАЛ
5	VOXHALL	СОЗИДАТЕЛИ	КАПИТАЛ
6	ИЛЬИНКА 3/8	ЦДС ЧЕРНАЯ РЕЧКА	САН-СИТИ
7	VERNISSAGE	МАЛЕНЬКАЯ ФРАНЦИЯ	ГЕОРГИЕВСКИЙ
8	OPUS	NEWПИТЕР	ФОРУМ СИТИ
9	СОБЫТИЕ	ALTER	MANTERA SEAVIEW RESIDENCE
10	PRIMAVERA	ОКЛА	НАСЛЕДИЕ

Лидеры по критерию «Парковка»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ	FAMILIA	САН-СИТИ
2	PRIMAVERA	МАНУФАКТУРА JAMES BECK	ROLE CLEF
3	ONEST	ALTER	КАПИТАЛ
4	РЕКА	ДОМ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ	ИМПЕРИАЛ
5	FAMOUS	МАНХЭТТЕН	ГЕОРГИЕВСКИЙ
6	RIVER PARK TOWERS КУТУЗОВСКИЙ	МАЛЕНЬКАЯ ФРАНЦИЯ	НОБЕЛЬ
7	ЖК SYMPHONY 34	БЕЛАРТ	ПРОСПЕКТ МИРА
8	GLORAX AURA БЕЛОРУССКАЯ	ЯНИЛА КАНТРИ КЛАБ	КИСЛОРОД
9	HIGH LIFE	НОВОЕ КУПЧИНО	ATLANTIS DELUXE
10	МИХАЛКОВСКИЙ	СОЗИДАТЕЛИ	ОПЕРА

Лидеры по критерию «Предоставляемые услуги»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	LES	ARTSTUDIO M103	КРЫМСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
2	NAMETKIN TOWER	МАНХЭТТЕН	КАПИТАЛ
3	N'ICE LOFT	МАЛЕНЬКАЯ ФРАНЦИЯ	ГЕОРГИЕВСКИЙ
4	LEVEL СТРЕШНЕВО	ДОМ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ	MANTERA SEAVIEW RESIDENCE
5	CLEMENTINE	FAMILIA	ROLE CLEF
6	CULT	МАНУФАКТУРА JAMES BECK	ИМПЕРИАЛ
7	РЕКА	ALTER	САН-СИТИ
8	HIGH LIFE	ЯНИЛА КАНТРИ КЛАБ	КОМПАУНД ПРОСПЕКТ МИРА
9	RIVER PARK TOWERS КУТУЗОВСКИЙ	НОВОЕ КУПЧИНО	МОНАКО
10	FAMOUS	СОЗИДАТЕЛИ	ПАРК СТОЛИЦ

Лидеры по критерию «Репутация застройщика»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	HIGHWAY	НОВОЕ КУПЧИНО	NOVA PARK
2	АКВИЛОН МИТИНО	НОВОЕ ГОРЕЛОВО	SUNVILL. СОЛНЕЧНЫЕ КВАРТАЛЫ
3	ЖИВОПИСНЫЙ	ЛЕСКАРТ	ЗЕЛЕНАЯ РЕКА
4	МИНИПОЛИС РАФИНАД	БЕЛАРТ	RIVER PARK
5	МИНИПОЛИС ДИВНОЕ	НОВОЕ СЕРТОЛОВО	ФЛОРА
6	МИНИПОЛИС СЕРЕБРИЦА	КВАРТАЛ СНЕ	КАШТАНОВЫЙ ДВОР
7	МYPRIORITY BASMANNY	ГАЛАКТИКА PRO	ЗНАК
8	СОБЫТИЕ	ЭТАЛОН НА НЕВЕ	TAU HOUSE
9	WELLTON TOWERS	NEWПИТЕР	РОДНЫЕ ПРОСТОРЫ
10	BAUMAN HOUSE	FAMILIA	ТАЙГИНСКИЙ ПАРК

Лидеры по критерию «Техническое оснащение»

МЕСТО	МОСКВА И МО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛО	РЕГИОНЫ
1	THE PATRICKS	ЛЕСКАРТ	САН-СИТИ
2	АБРИКОСОВ	ОКЛА	ROLE CLEF
3	FAMOUS	FAMILIA	MANTERA SEAVIEW RESIDENCE
4	SYMPHONY 34	МАНХЭТТЕН	ЗНАК
5	RIVER PARK TOWERS КУТУЗОВСКИЙ	ЯНИЛА ДРАЙВ	ПАРК СТОЛИЦ
6	CULT	ДОМ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ	НОБЕЛЬ
7	РЕКА	ЮТТЕРИ	КАПИТАЛ
8	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ	ЯНИЛА КАНТРИ КЛАБ	РЕСПУБЛИКА
9	ИЛЬИНКА 3/8	NEWПИТЕР	ПРОСПЕКТ МИРА
10	OPUS	НОВОЕ КУПЧИНО	ГЕОРГИЕВСКИЙ



ПАРК СТОЛИЦ

РЕГИОНЫ ЗАНИМАЮТ МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

В 2022 году регионы были в тренде — ДОМ.РФ активно поддерживал развитие качественной среды в небольших городах, многие московские девелоперы анонсировали планы по выходу на региональные рынки, а локальные небольшие застройщики на местах нередко показывали качественные характеристики проектов, сопоставимые, а иногда и в разы превосходящие Москву. Кроме того, несколько региональных игроков анонсировали планы по выходу на столичный рынок и уже приступили к освоению земельных участков под застройку.

В этом материале расскажем, почему уровень жилых проектов в региональных городах вплотную приближается к столице, и познакомим с самыми интересными кейсами.

«ПАРК СТОЛИЦ»

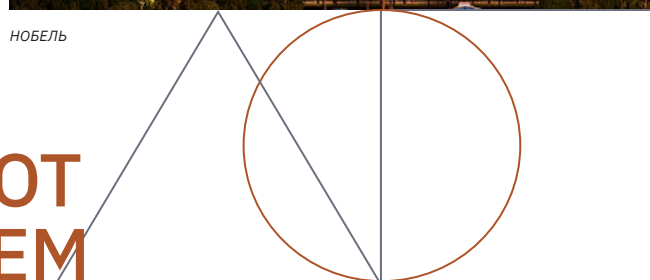
«Атлас Девелопмент» развивает в Екатеринбурге уникальный стандарт «жилой экосистемы». Ярким примером такой концепции можно назвать жилую экосистему «Парк Столиц» — это флагманский проект «Атлас Девелопмент». В квартале улиц Московской, Щорса, Айвазовского и Циолковского уже возвышаются две секции проекта под названиями «Лондон» и «Милан», активно ведется строительство еще двух — «Токио» и «Гонконг». Всего их будет десять, а объединит их пешеходная галерея с различными заведениями и просторный двор-парк площадью 2 га с собственным водоемом.

«Жилая экосистема» состоит из семи элементов: концептуальной архитектуры, инфраструктуры «all-in-one», здорового образа жизни, двора для всех, «умного дома», сервиса для людей и безопасности. Иными словами, в самом комплексе предусмотрена инфраструктура целого города.

В 2021 году «Атлас Девелопмент» стал победителем Urban Awards в номинации «За создание стандарта «Жилая



НОБЕЛЬ



экосистема». В 2022 году жилой экосистеме «Парк Столиц» был присвоен D-класс «умных домов». Проекты компании соответствуют высоким критериям безопасности, комфорта и экологичности. IP-домофония, возможность просмотра видео с камер наблюдения в смартфоне, многоуровневый контроль доступа, WI-FI во дворах, телеметрия коммунальных ресурсов, энергоэффективные системы, приложение для смартфонов — это уже норма в проектах комфорт-класса. Абсолютно всегда обращают внимание на уровень сервиса от УК. Все проекты обслуживает сервисная компания Atlas.Service, главный принцип работы которой — поддержание чистоты, порядка и создание комфорта на территории управляемых объектов.

«НОБЕЛЬ»

В 2022 году «Новый мир» представил на площадке Urban Awards свой флагманский проект — дом «Нобель», главный дом столицы Сибири. Роскошный красавец в стиле ар-деко вышел в финал конкурса, завоевав симпатии членов жюри.

«Нобель» уникален в деталях. Над его проектированием работала международная команда архитекторов из Великобритании, Сербии и Италии. Это не типовое решение, которых на сегодняшнем рынке новостроек множество. В этом продукте группа компаний «Новый мир» поставила задачу превзойти ожидания клиента: шикарная защищенная территория с прогулочной колоннадой, роскошь материалов, впечатляющие виды с башен.

«Рынок новостроек трансформируется. Покупатели отдают предпочтение продукту высшего качества с уникальными свойствами. Дом «Нобель» именно такой, — отмечает директор по развитию ГК «Новый мир» **Юлия Шевченко**. — Жить в доме «Нобель» — это потрясающая возможность находиться в центре города и наслаждаться аристократичностью ар-деко, оставаясь в контакте с природой».



ZNAK

Дом «Нобель» был спроектирован с учетом сохранения всех крупномерных деревьев на территории комплекса. Это пример современного экологичного подхода к строительству: более 200 вековых елей были сохранены строителями, и сейчас на них по-прежнему живут белки. Бережное отношение к природе — такая же уникальная черта проекта, как и фасады из натурального гранита, увеличенной высоты двери авторского дизайна, огромные окна из архитектурного стекла и интерьерный аромат, созданный специально для «Нобеля». По отзывам покупателей дома «Нобель», девелопер создает пространство для жизни, где роскошь ощущается в каждой детали.

ZNAK

Жилой комплекс ZNAK — от девелопера «Железно», который при создании проектов опирается в своей работе на научный подход и лучшие мировые практики. Новый ЖК расположится на территории 48 га. Жилая площадь проекта составляет 246 500 кв. м. Все дома жилого комплекса — малой и средней этажности, что позволяет создавать соразмерную среду, в которой здания не «давят» на людей своей высотой. Здесь уже построена торговая, транспортная и инженерная инфраструктура, возведены детский сад и школа. Комплекс оснащен системой «умный дом» от IT-компании «Философт». В планах — построить еще одну школу на 1000 мест и два детских сада на 270 и 320 мест. Сдача кировского проекта комплексного освоения территории планируется в III квартале 2024 года.

В ZNAKе предусмотрены места как для активного, так и для размеренного отдыха всей семьей. В составе ЖК был создан первый в Кирове памп-трек с асфальтовым покрытием. Это специальная велосипедная трасса, не имеющая ровных участков и состоящая исключительно из чередования ям, кочек и контруклонов. Несмотря на то что трасса является велосипедной, она подходит также для катания на роликах, скейтбордах, лонгбордах, самокатах и др. Сейчас в компании работают над созданием первого в городе светового парка. В основу положены оригинальные идеи световых взаимодействий и эффектов — игра света и теней, сложные солнечные блики, а также зеркальные отражения.

В июне 2022 года проект стал победителем в номинации «Лучший жилой комплекс комфорт-класса в России»



ЕСЕНИНСКИЕ ПОЛЯ

на 14-й федеральной премии Urban Awards. 5 августа министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ **Ирек Файзуллин** лично посетил жилой комплекс ZNAK в рамках рабочего визита в Кировскую область.

«На примере жилого комплекса ZNAK мы показали, каким наша компания видит «город в городе»: продуманным, современным, технологичным, «зеленым», обеспеченным необходимой социальной и спортивной инфраструктурой», — прокомментировал **Юрий Захаров**, генеральный директор ГК «Железно».

ЭКОКВАРТАЛ «ЕСЕНИНСКИЕ ПОЛЯ»

Миссия тверского девелопера «Новый Город» — создавать будущее городов через вклад в благополучие людей. Каждый ЖК компании — это место, где не просто живут, а проводят досуг. Поэтому покупатели приходят не за «квадратными метрами», а за новым качеством жизни.

«Люди устали от городской суеты и шума, хотят быть ближе к природе, получать эмоциональную разгрузку. Поэтому мы создали уникальный для нашего региона экоквартал «Есенинские поля» в самом экологически чистом районе города», — комментирует генеральный директор тверского филиала ГК «Новый Город» **Инна Никитина**.

«Есенинские поля» — финалист федеральной премии Urban Awards 2022. Здесь созданы все условия, чтобы комфортно гулять с ребенком, встречаться с друзьями, читать книгу, лежа в гамаке, или работать за ноутбуком в беседке. Дворовая территория выполнена в концепции двор-парк, где более 50% площади занимает многоуровневое озеленение. Для детей установлены «умные» игровые площадки из природных материалов, для подростков — скейт-зона, а взрослые могут отдохнуть в лаундж-зонах.

Здоровый социальный климат — важный аспект счастливой жизни, считают в компании. Поэтому даже после завершения строительства девелопер участвует в жизни ЖК, формируя территорию добрососедства. Летом во дворах устраивают кинопоказы под открытым небом, тренировки для детей и взрослых, зимой — заливают каток, проводят новогодние утренники.

Таким образом, философия экоквартала «Есенинские поля» объединяет людей, ценящих свое время, комфорт, качество жизни.



ЖК AMUNDSEN

AMUNDSEN

В российском девелопменте настоящих брендов не так много. «Персона года-2022» Urban Awards сейчас строит такой бренд. Причем за образец основатель «Прогресса» **Виктор Тарасенко** берет проверенный временем опыт мировых люксовых брендов. Компания регулярно удивляет своими нестандартными ходами и уникальными авторскими проектами.

ЖК Amundsen в Екатеринбурге — проект отельного формата. Застройщик не пожалел выделить территорию под огромное многофункциональное дворовое пространство. В основе концепта лежит интереснейший многоуровневый ландшафт с перепадами, достигающими высоты трехэтажного дома. Здесь дети смогут почувствовать себя покорителями вершин, скатившись вниз по винтовым горкам. А зимой холмы подойдут для заездов на ватрушках и ледянках. Это целый парк аттракционов из детских площадок, памп-трека, зиплайна и водных интерактивов с дамбами и брызгалками. Проект создан архитекторами компании совместно с московским ландшафтным бюро, которое принимало участие в проектировании известного парка Галицкого в Краснодаре.

Через все дворовое пространство жилого квартала протекает искусственный водный источник, который трансформируется в пруд у атриума. Здесь в теплые дни развернется летнее кафе с возможностью выпить бодрящий лимонад, опустив ноги в прохладную воду. Зимой пруд станет центром притяжения в виде катка с красавицей елкой по центру.

Отельный подход «Прогресса» прослеживается во всем. Пространство максимально подходит для жизни и развития без лишней необходимости покидать его границы.

Для ЖК Amundsen разработано большое уютное лобби с 7-метровыми потолками и огромным витражным остеклением, где под живой аккомпанемент фортепиано можно закрыть рабочие задачи за чашечкой кофе, пока ваш ребенок находится под присмотром няни в игровой комнате ЖК. А обслуживает ЖК Amundsen и все другие объекты «Прогресса» собственная сервисная компания «Среда», которая обеспечивает заявленное застройщиком высокое качество жизни.



СМУ-88 НА ПОРТОВОЙ

СМУ-88 НА ПОРТОВОЙ

Ну и немного о новых масштабных проектах, которые только-только стартовали. Казанская группа компаний СМУ-88 займется комплексной реновацией района возле речного порта столицы Татарстана. Это самая масштабная территория редевелопмента промзон в России после Москвы и Санкт-Петербурга — 287 га. Первый квартал тут построят на участке площадью 6 га. Он будет состоять из 20 жилых домов с административными и коммерческими помещениями разной этажности — порядка 100 000 кв. м жилья. В большинстве своем это будет среднеэтажная застройка в 9–11 жилых этажей с доминантами до 20 жилых этажей в ключевых градостроительных точках.

Архитектурно-пространственную концепцию нового микрорайона разработало одно из ведущих российских архитектурных бюро «Цимайло Ляшенко и партнеры». В своем проекте они вдохновлялись очертаниями башни Сююмбике и узорами традиционной татарской вышивки XIX века, что отразилось в силуэтах и цветовых решениях фасада. Микрорайон будет выходить на благоустроенную набережную Волги и соседствовать с зеленым бульваром, насыщенным игровыми площадками и зонами отдыха. Внутри квартала появится несколько уровней общественных пространств, в том числе площадь для мероприятий.

Размер инвестиций составит 18 млрд рублей. «Участие в судьбе Портовой — это главный проект для СМУ-88 и большая ответственность для нас. Сегодня мы уже разрабатываем котлован и бьем первые сваи домов первой очереди. Нам предстоит задать очень высокую планку — это уникальная территория для города, и отношение к ней должно быть соответствующее. Поэтому к работе мы уже привлекли и будем привлекать в будущем ведущих архитекторов России», — отметил директор группы компаний СМУ-88 **Наиль Галеев**.



ТЕКСТ: ПЕТР ЛЮБИМОВ

УПРАВЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ

Рынок сервисных апартментов в Москве находится на стадии развития и окончательно еще не сформирован. Если в Санкт-Петербурге конъюнктура позволила оформить понятный рыночный продукт доходной недвижимости под внешним управлением, то в столице картина иная. Здесь это, в первую очередь, место для собственного проживания и экономии времени за счет предоставляемых управляющей компанией услуг, а также возможность обзавестись частным арендным бизнесом.

бщим трендом на столичном рынке жилья можно назвать выжидательную позицию высокодоходной аудитории, однако, несмотря на это, покупатели все равно чувствуют потребность в качественном сервисе по примеру мировых сетевых гостиничных операторов. Аналитики отмечают, что по мере улучшения текущей ситуации мы будем наблюдать увеличение интереса к сервисным апартментам Москвы со стороны покупателей.

После ухода международных гостиничных операторов с российского рынка в Nikoliers прогнозируют развитие российских гостиничных УК. Ведь высококачественным апартментам необходимы операторы, предоставляющие услуги на самый взыскательный вкус.

К сожалению, многим сервисным апартментам не удалось избежать выхода из проектов международных операторов. Так, уже вторая попытка столичных девелоперов привести на российский рынок Fairmont не увенчалась успехом — бренд отказался от работы в России. Та же участь постигла и апартменты в бывшей гостинице «Москва», где оператор Four Seasons также принял решение покинуть Россию. Еще одним оператором, принявшим решение о приостановке деятельности, стала сеть Marriott.

При этом стоит отметить позитивные примеры развития крупных российских гостиничных брендов. Например, отель «Метрополь», история которого насчитывает 117 лет, усиливает свое присутствие на рынке люксового сервиса. Опираясь на более чем вековую экспертизу, отель совместно с девелопером KR Properties разработал новый для московского рынка недвижимости проект — Metropol Serviced Residences. Особую роль в этом проекте играет служба консьержей «Метрополя» во главе с Андреем Корыстовым, президентом российского отделения международной ассоциации «Золотые Ключи» (Les Clefs d'Or). Metropol Serviced Residences ориентирован на клиентов, которые привыкли



к высокому уровню сервиса по всему миру и не готовы опускать привычную планку.

Metropol Serviced Residences — это 19 премиальных сервисных резиденций с собственным SPA-центром в составе авторского дома Roza Rossa, расположенного в живописном районе Хамовники. Сервисные резиденции позволяют находиться в кругу любимых вещей, чувствуя себя как дома, и при этом получать гостиничное обслуживание, с которым не нужно тратить время и силы на бытовые вопросы. За архитектуру и дизайн пространства, как и за отделку резиденций, отвечает итальянский маэстро Пьеро Лиссони.

Еще один вариант люкс-формата в Roza Rossa от KR Properties — пентхаусы с потолками высотой 4,7 м и видовыми террасами, открывающими панорамный обзор на исторический центр Москвы. Кухни и столовые в пентхаусах объединены в единое пространство. У каждой спальни есть собственная ванная комната, а у мастер-спален — две гардеробные, позволяющие сохранить приватность.

Резиденции расположены рядом с бизнес-кварталом «Красная Роза», где разместили свои офисы крупнейшие компании страны. Здесь сформировался целый кластер со своей деловой инфраструктурой и ритейлом высокого уровня. А клубную инфраструктуру резидентов Metropol Serviced Residences и Roza Rossa в скором времени дополнят бутики премиальных брендов и рестораны высокой кухни непосредственно на территории комплекса, помещения под которые девелопер уже вывел в открытую продажу.



ТЕКСТ: ОКСАНА САМБОРСКАЯ

КАК ПОЖИВАЕТЕ, ТЕХНОЛОГИИ?

Мы уже не представляем себе жизнь без смартфонов, приложений, «умных» колонок и других полезных разработок, облегчающих нашу жизнь. Как развивается ситуация с технологиями в недвижимости?



аиболее гладко, понятно и предсказуемо технологический прогресс идет на жилом рынке. Этот участок, особенно сегмент новостроек массового спроса, традиционно находится под особым контролем государства: здесь действует программа государственной поддержки энергосберегающих решений, Минпромторг, Минцифры и «Дом.РФ» разрабатывают стандарты «умного»

многоквартирного дома и т. д. Своя методология оценки «умных» многоквартирных домов есть и у профессионального портала «Единый ресурс застройщиков». В сентябре 2022 года наивысший класс А был присвоен прошедшему экспертизу дому «Бульчев» в Кирове, который по версии ЕРЗ.РФ пока является самым «умным» зданием страны. «Уже в следующем году мы сможем продемонстрировать его возможности в реальности и удивлять участников рынка», — обещает **Иван Власов**, IT-директор ГК «Железно», девелопера проекта.

В основном IT-разработки относятся к продажам, эксплуатации домов, взаимодействию с жителями, но не к самой стройке. Правда, в словарь девелоперов уже прочно вошло словосочетание «технологии информационного моделирования» (ТИМ или BIM в латинском варианте написания), ставшее сейчас наглядным примером того, что процесс технологического импортозамещения в строительстве вынужденно пошел семимильными шагами.

ТИМ-тема

До недавнего времени подавляющее большинство игроков рынка недвижимости для хранения и согласования документации пользовались сервисом Autodesk BIM 360, а для проектирования — Autodesk Revit, Navisworks, AutoCAD, Civil 3D. Но Autodesk перестал выдавать лицензии в России.



Если государство простиимулирует сегмент, то года через два-три мы выйдем на определенный конкурентный уровень

Переход на отечественные предложения — рабочий вариант. Например, AutoCAD можно заменить на российский nanoCAD от компании «Нанософт разработка», Revit — на Renga от Renga Software, совместного предприятия компаний ACKOH и «1С». Но немало и тех, кто считает, что пока российское ПО не покрывает потребности. Как отмечает руководитель департамента информационного моделирования и автоматизации WE-ON GROUP **Алексей Бабинов**, российские альтернативы есть, но комплексные экосистемы пока находятся в разработке. Шаг в сторону создания такой экосистемы был сделан в июне 2022 года, когда в Единой информационной системе жилищного строительства «наш.дом.рф» (ЕИСЖС) появился реестр российского ПО для строительной отрасли, где значилось более 350 наименований и был представлен перечень необходимых продуктов для создания цифровой среды. Практически одновременно на базе Единой цифровой платформы экспертизы (ЕЦПЭ) был разработан прототип визуализатора цифровой информационной модели (ЦИМ), а российские разработчики начали наперегонки заявлять о своих BIM-новинках, способных снизить финансовые, временные, трудовые и все прочие затраты на проект. Эксперты считают, что если «разрабы» не сбавят темп, а государство простиимулирует сегмент, в том числе и финансово, то года через два-три мы выйдем на определенный конкурентный уровень.

Рабочий полдень

В офисном сегменте технологический прогресс стимулируют требования арендаторов (как иностранных, так и наших). **Мария Зими́на**, партнер, директор департамента офисной недвижимости компании NF Group (бывшая Knight Frank Russia), говорит, что пандемийные ограничения сформировали необходимость в технологиях «здорового офиса» — зонирование пространства, бесконтактное определение температуры сотрудников, новейшие системы вентиляции и кондиционирования воздуха, создание маршрутов передвижения людей

с наибольшей степенью изоляции. Переход к гибридно-му формату работы, а также развитие сегмента гибких пространств способствовали распространению концепции незакрепленных рабочих мест, а стало быть — систем бронирования рабочих мест и мест общего пользования. Актуальны и технологии в рамках ESG-повестки.

Директор по развитию KEY CAPITAL **Эвелина Ишметова** отмечает, что стали особо востребованы технологии, позволяющие отслеживать эффективность использования каждого квадратного метра, фиксировать, сколько времени человек проводит на своем рабочем месте в течение дня, сколько раз он ходит курить, сколько раз ездит в командировки, как часто выходит и пользуется другими пространствами офиса. Все эти подсчеты в сочетании с наличием во многих бизнес-центрах гибких офисных пространств определили современный подход, согласно которому число рабочих мест в офисе примерно на 30% меньше числа сотрудников.

«Умные» же опции руководитель департамента по работе с офисными помещениями компании IBC Real Estate **Екатерина Белова** делит на два типа: те, которые интегрируются арендодателем в функционал объекта и его общих систем, и те, которые устанавливаются непосредственно в офисных помещениях и являются инициативой арендатора.

Привычными уже стали бесконтактная система допуска в здание с помощью Face ID, роботизация функции ресепшн (ИИ пока не заменяет полностью людей, но помогает с выдачей гостевых пропусков и получением информации справочного характера), распознавание номера автомобиля для допуска на парковку, организация работы точек питания через приложения, BMS (building management system — управление инженерными системами здания). Как подчеркивает Екатерина Белова, пока они не относятся к категории обязательных (за исключением BMS, которая обязательна для зданий класса A и B+). Однако собственники высококачественных объектов стремятся идти в ногу со временем и активно внедряют эти технологии.

Более **350** наименований программного обеспечения значилось в реестре российского ПО для стройотрасли еще в июне

До **15–20%** операционных затрат позволяют сэкономить «умные» опции при последующей эксплуатации объекта

Различия в уровне цифровизации между классами офисных зданий постепенно стираются

Двигатели прогресса

Арендаторы, в свою очередь, применяют достижения прогресса, чтобы офисное пространство находило отклик в сердцах сотрудников, особенно представителей поколений Y и Z.

Базовый набор функций в новых офисах класса A — бесконтактный комфортный доступ, управление инженерными системами, удобный для пользователя интерфейс с широким функционалом, например, в виде приложения, пользовательские сервисы. «Офисные здания строятся на много десятилетий, и здание должно соответствовать не только текущим требованиям потребителей, классу объекта и рынку, но и оставаться актуальным много лет, поэтому чем совершеннее его системы, чем больше в нем новаций, тем лучше», — отмечает директор по коммерческой недвижимости компании MR Group **Кермен Мастиев**.

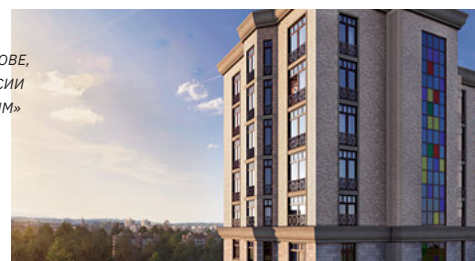
«Вместе с тем девелоперы и УК будут учитывать востребованность подобных решений со стороны потенциальных резидентов. Тот уровень инноваций, который необходим крупным IT-структурам или банкам, малый и средний бизнес попросту не смогут освоить в полной мере. Поэтому перечень опций скорее зависит не от класса офиса, а от целевой аудитории проекта», — считает **Алексей Аleshин**, управляющий директор «Товарищества Рябовской Мануфактуры».

А вот исполнительный директор девелоперской компании Glincom **Иван Татаринов** уверен, что в нынешних экономических условиях говорить о новациях нужно осторожно. «Все эти «умные» опции стали появляться от определенного «жира», — напоминает Татаринов. — Они действительно позволяют сэкономить до 15–20% операционных затрат при последующей эксплуатации объекта. Но требуют существенных капитальных расходов на старте. Делать же бизнес-модели с длинным возвратом инвестиций можно только при благоприятном экономическом климате».

Впрочем, отмечает директор по офисной недвижимости компании PPF Real Estate Russia **Никола Обайдин**, для резидентов и арендаторов актуальны любые новые возможности и «фишки», дающие дополнительное удобство в ежедневной работе. «Технологии продолжают развиваться, и нет никаких предпосылок к тому, чтобы это развитие остановилось. Если людям что-то удобно, они быстро к этому привыкают — это и становится самым главным драйвером», — считает Никола Обайдин.



ДОМ «БУЛЫЧЕВ» В КИРОВЕ, ЯВЛЯЮЩИЙСЯ ПО ВЕРСИИ ЕРЗ. РФ САМЫМ «УМНЫМ» ЗДАНИЕМ СТРАНЫ



ОБЪЕКТЫ С ЗАСЛУГАМИ

Рынок коммерческой недвижимости уже который год демонстрирует удивительную способность превращать крест, который на нем пытаются поставить пессимисты, в собственный плюс. Несмотря на общую неопределенность в отрасли и периодическое несовпадение бизнес-ожиданий и реальности, девелоперы не перестают радовать профессиональное сообщество качественными новыми проектами. И это рвение к улучшению облика и инфраструктуры городов уже в третий раз поощряется наградами профессиональной премии по коммерческой недвижимости Arendator Awards.



каждым годом количество участников и номинантов премии растет, что не может не радовать. И этот год не стал исключением — в 2022 году в Arendator Awards приняли участие более 90 номинантов из 10 регионов России. Среди них были представлены объекты и проекты из всех сегментов коммерческой недвижимости. Девелоперы и управляющие компании также боролись за звание лучших, а 40 профессионалов из сферы коммерческой недвижимости, входящих в состав жюри, пристально следили за тем, чтобы эта борьба была честной, — рассказывает идеолог и главный редактор премии Arendator Awards **Анастасия Кременчук**. — Из нововведений этого года можно отметить две новые номинации — «Лучший архитектурный проект», которая проводилась при поддержке Архитектурного совета города Москвы, и «Ребрендинг года», так как в 2022 году мы увидели рекордное количество смены названий крупнейших компаний».

Лучшие офисные проекты

1. Лучшим бизнес-центром класса А стал БЦ AFI2B от девелопера AFI Development. Объект отвечает требованиям международных экосертификатов BREEAM Excellent и WELL GOOD — это высококачественное, эргономичное офисное пространство клубного формата и единственный новый бизнес-центр подобного уровня в историческом центре Москвы. Новейшие проектные, инженерные и эксплуатационные решения позволяют арендаторам максимально использовать пространство бизнес-центра. Эффективная открытая планировка этажа, четыре



1



2



3

вида остекления (от панорамного до оригинальных Z-образных профилей) и высокие потолки позволяют реализовать любые идеи организации современного офисного пространства.

2. Лучший проект бизнес-центра класса А получил московский БЦ iCity от MR Group. Это интеллектуальный офисный проект, при строительстве которого применяется подход smart building, подразумевающий сочетание инженерных систем, полной автоматизации и энергоэффективности здания. В основе проекта зданий лежит разделение пространства, которое воплотилось в двух башнях высотой 34 (Time Tower) и 61 (Space Tower) этажей. Башни расположены на 8-этажном подиуме, где разместится собственная развитая инфраструктура делового центра. В распоряжении резидентов будут 9800 кв. м — фитнес-центр с бассейном, столовая, кафе и рестораны, салоны красоты, сервисные службы, мини-маркет и магазины, банки и аптеки, цветочные магазины, а также зоны ожидания и парковка.

3. Лучшим рабочим пространством стал Metrika FLEX Trubnaya 14. Офис площадью 1047,4 кв. м рассчитан на 183 рабочие станции и 21 машино-место на подземном механизированном паркинге. Пространство спроектировано в соответствии с последними офисными решениями и тенденциями. В офисе реализована политика незакрепленных рабочих мест, что вместе с грамотным зонированием помещений на спокойные боксы для индивидуальной работы и более креативные пространства, располагающие к работе в команде, позволяет использовать пространство максимально эффективно.



Лучшие торговые центры и апарт-отели

4. Торговый центр Discovery от MR Group также стал лучшим. Это новый трехэтажный молл, который входит в состав ЖК Discovery Park. Он расположен возле одного из крупнейших транспортно-пересадочных узлов Москвы — ТПУ «Ховрино» — и имеет прямой вход из метро. Здесь функционируют центр госуслуг «Мои документы», фитнес-клуб World Class с бассейном, а также более 90 предприятий торговли и услуг. Ключевое место занимает современный фуд-корт площадью более 1500 кв. м, в его составе 17 корнеров.

5. Лучшим проектом-концепцией стрит-ритейл стал STONE Ленинский от STONE HEDGE. Комплекс представлен двумя офисными башнями — 12 и 23 этажа, объединенными двухуровневым стилобатом. Бизнес-центр класса А разместится на первой линии улицы Вавилова — в четырех минутах ходьбы от станции метро «Ленинский проспект» и МЦК «Площадь Гагарина». Помимо офисных пространств, первые два этажа бизнес-центра будут отведены под разноформатные торговые помещения, которые будут ориентированы на удовлетворение потребностей как резидентов и гостей бизнес-центра, так и жителей сложившегося района. Продуманные пешеходные маршруты вдоль здания сформируют стабильный клиентский поток, а гостевой паркинг — автомобильный трафик.

6. Перенесемся в Санкт-Петербург — в апарт-отель YE'S Marata от ГК «Пионер». Это флагманский проект сети апарт-отелей YE'S с самым большим номерным фондом —



1188 апарт-отелей. Апарт-отель YE'S расположен в историческом центре Санкт-Петербурга в нескольких минутах ходьбы от 4 станций метро, в окружении достопримечательностей, музеев, театров. Архитектурный проект разработан известным бюро «Земцов, Кондяин и партнеры» в соавторстве с японской компанией Nikken Sekkei и продолжает концепцию застройки XIX — начала XX веков.

Лучшие складские и многофункциональные комплексы

7. Лучшим складским комплексом стал логистический терминал DPD в «Южных Вратах» от Radius Group. Объект расположен на пересечении трех ключевых федеральных трасс: М4 «Дон», А107 «Московское малое кольцо» (ММК) и А113 ЦКАД. На начало 2022 года в парке введено в эксплуатацию порядка 550 000 кв. м высококачественных производственных и складских площадей. Среди резидентов индустриального парка «Южные Врата»: Leroy Merlin, СДЭК, Kimberly Clark, DPD Group, General Motors, Alibaba Group, NC Logistic, OSG Records Management, Volvo Trucks, другие крупные российские и международные компании.

8. Многофункциональным комплексом года стал бизнес-квартал «Прокшино» от ГК «А101». Это мультиобъект создается в непосредственной близости от метро «Прокшино» и будет выполнять функции делового центра, торгово-сервисного объекта, транспортного хаба, а также общественного пространства и локальной точки притяжения. Проект состоит из пяти офисных зданий суммарной площадью более 177 000 кв. м, где разместятся офисные пространства класса А, инновационный торговый центр районного масштаба, объекты сервисной и рекреационной инфраструктуры. После реализации проекта здесь будет создано более 16 000 рабочих мест. Проектировщики — американское бюро CallisonRTKL — заложили связанный бизнес-квартал с транспортной инфраструктурой и соседними районами, а также различные сценарии использования объектов всеми целевыми группами в концепцию проекта. Она отвечает всем критериям mixed-use development.



ТЕКСТ: УЛЬЯНА МОРОЗОВА

ИНВЕСТИЦИИ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

Совсем недавно у розничных и институциональных инвесторов был достаточно широкий спектр для вложения средств. Сейчас недвижимость — один из наиболее надежных, консервативных и практически безальтернативных вариантов. Она будет присутствовать в портфеле каждого фонда или частного инвестора в ближайшие годы. Главное — знать, во что вкладывать.

Общие показатели

Рынок инвестиций в коммерческую недвижимость в 2022 году можно назвать наиболее неопределенным за всю историю аналитических наблюдений. Если смотреть на количество сделок, это самый активный год. Однако их большая часть не может считаться инвестиционными, поскольку является переуступкой прав собственности, а не рыночными операциями. Непрозрачность ряда сделок приводит к тому, что разные эксперты оценивают итоги по-разному.

По данным компании NF Group, совокупный объем инвестиций в январе — сентябре 2022 года по всей России составил 248,6 млрд рублей, что на 4% больше, чем годом ранее. «Учитывая рекордный показатель инвестирования, зафиксированный в 2021 году, можно сказать, что активность инвесторов на рынке все еще остается высокой, однако структура инвестиций претерпела изменения, — рассказывает **Алексей Новиков**, управляющий партнер NF Group (бывшая Knight Frank Russia). — Прежде всего это связано с тем, что спрос генерируют локальные инвесторы, которые в том числе приобретают активы уходящих с рынка компаний и фондов. А наиболее активными участниками на рынке были девелоперы, чья доля в общем объеме инвестиций снизилась, но осталась крупнейшей — 53% от всех вложений против 66% годом ранее. Девелоперы продолжают наращивать свой земельный фонд, причем в 2022 году стоит отметить рост активности региональных девелоперов по приобретению площадок в Москве и Санкт-Петербурге».

По словам директора департамента рынков капитала компании Nikoliers **Дениса Платова**, на рост динамики объема инвестиций в текущем году повлияло ужесточение санкционной политики, давление на иностранные предприятия, а также дальнейшее ухудшение внутриэкономической реальности, что в свою очередь ускорило продажи объектов иностранными собственниками. Активнее всего инвесторы вели себя во II квартале, когда после шокового состояния



248,6 млрд рублей —
совокупный объем инвестиций
в коммерческую недвижимость
за 9 месяцев 2022 года.

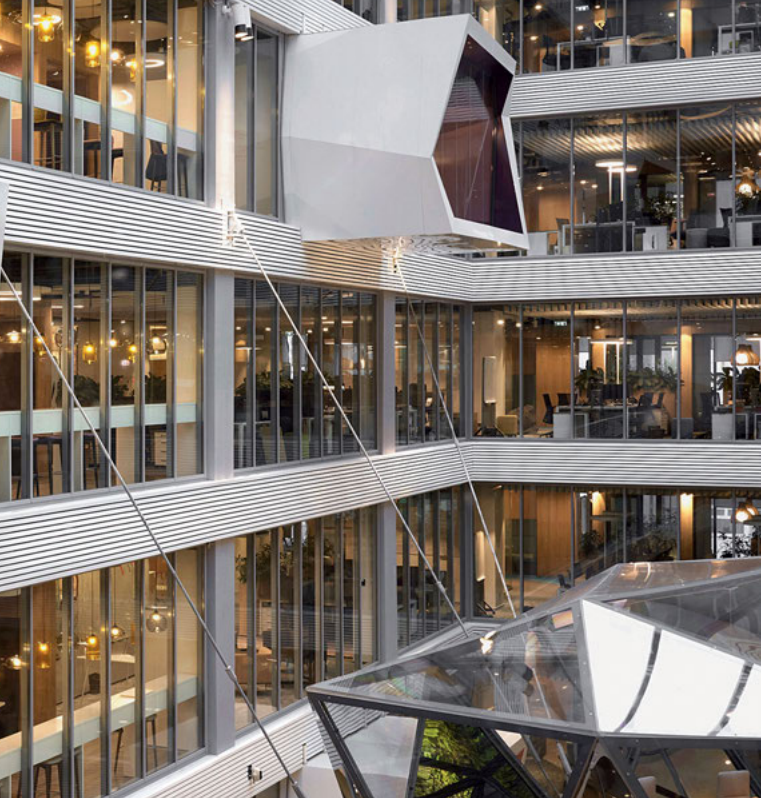
Это на **4%**
больше, чем годом ранее

марта последовала стабилизация, которая простимулировала собственников быстрее выходить на сделки.

Лидеры спроса

В структуре инвестиций наиболее популярными сегментами в этом году стали складской и офисный сегменты, они привлекли 37% и 30% от общего объема вложений соответственно.

Дополнительные возможности для развития складского сегмента создают бурное развитие онлайн-торговли и активное расширение продовольственных сетей. По словам **Алексея Романцова**, инвестиционного директора компании Radius Group, высокая стоимость строительства прошлых лет не позволила рынку выводить новые площади, вследствие чего вакансии весь год оставались незначительной, даже несмотря на уход многочисленных иностранных арендаторов. «Можно говорить о некоей инерции при уходе арендаторов, которой хватило для формирования нового спроса со стороны компаний, замещающих ушедших с рынка игроков. А низкий уровень вакансии не позволил ставкам аренды упасть, — поясняет эксперт. — Многие долгосрочные контракты заключались в период низкого рынка, соответственно собственники,



получая справедливые компенсации за расторжение договоров, имеют возможность заключать договоры по более высоким текущим ставкам. Получается, что по совокупности всех факторов входящий денежный поток увеличивается, формируется более быстрый возврат на первоначальные инвестиции».

Но, несмотря на всю привлекательность складов, по итогам года инвестиционным лидером останется офисный сегмент, так как вложения в бизнес-центры для большинства профессиональных инвесторов являются более понятными, а разница между ценой покупки на стадии котлована и ценой готового помещения (в бетоне) может достигать до 50%. Офисный рынок не может так быстро расти за счет частных и непрофильных инвесторов, но спрос будет оставаться на высоком уровне за счет инвесторов профессиональных, понимающих, как работать с долгосрочными вложениями.

«В тройку лидеров вошел и торговый сегмент, на который пришлось 17% вложений (по сравнению с 11% по итогам 2021 года) благодаря ряду сделок на региональном рынке», — говорит **Ирина Ушакова**, старший директор, руководитель платформы консалтинговых услуг и отдела инвестиций и рынков капитала компании CORE.XP. Однако торговая недвижимость все же находится в зоне высокого риска.

Основное внимание инвесторов сейчас направлено на стрессовые активы и активы, владельцы которых хотят избавиться от бизнеса. Здесь важно разделять продажу бизнеса и продажу локаций. В первом случае объектами сделки выступают «живые» ТЦ, которые можно прямо сейчас улучшить за счет профессионального управления. Спрос есть на качественные районные ТЦ в крупных городах — по словам руководителя управления коммерческой недвижимости ГК «А101» **Оксаны Моисеевой**, это связано с тем, что именно в «районниках» арендопригодной площадью около 20 000 кв. м наблюдается позитивная динамика трафика, обусловленная удовлетворением базовых потребностей (различные услуги, шопинг,

развлечения) в шаговой доступности от дома. Во втором случае, когда объект «мертв», компания приобретает не текущий арендный поток и даже не ожидаемый, а локацию. В этом году второй сценарий реализуется чаще.

Портрет инвестора

Российские инвесторы на рынке разные. Это и крупные холдинги, желающие нарастить портфель или диверсифицировать свои инвестиции, и небольшие игроки, готовые брать на себя риски, получая взамен дисконт при покупке активов. «Появляются новые игроки, видящие хорошие перспективы в определенных секторах экономики и имеющие возможность купить не только сами активы, но и команду, которая будет продолжать управлять этими объектами», — констатирует Алексей Романцов. Причем, по наблюдениям Алексея Новикова из NF Group, некоторые структуры задумались о смене стратегии, в итоге в игру вступили компании, которые ранее не были заметны на московском рынке. Например, инвесторы из регионов постепенно становятся все активнее.

На складском рынке присутствуют два основных типа инвесторов — компании, берущие или строящие склады под свои нужды, как Wildberries, и институциональные инвесторы, которые берут склады для дальнейшей упаковки в ЗПИФы. В торговом сегменте в основном партию делают профессионалы, однако есть некоторые интересные отступления. Одно из них продемонстрировала компания AFI Development: торговый центр «Афимолл» перешел в управление бывшей структуре банка ВТБ, занимающейся как раз привлечением народных средств через ЗПИФы. Для торговых центров в текущих условиях это хороший выход, тем более что в складском сегменте к коллективным инвестициям уже пришли. Но офисы высокого класса к такому явно пока не готовы — специфика рынка сильно отличается. Поэтому можно с уверенностью предположить, что на складах и в торговле драйверами будут коллективные инвестиции, а в офисах — институциональные инвесторы.

2022 год запомнится масштабным выходом иностранных инвесторов из локальных активов коммерческой недвижимости. В итоге все, кто остался работать на российском рынке, получили доступ к лотам, о которых раньше не могли и мечтать. Как считает **Денис Платов**, укрепление рубля подталкивает иностранцев к совершению сделок по продаже российских активов вследствие повышения долларовой стоимости объектов недвижимости. Большинство опрошенных экспертов сходятся во мнении, что доля иностранных продавцов будет увеличиваться до конца года.

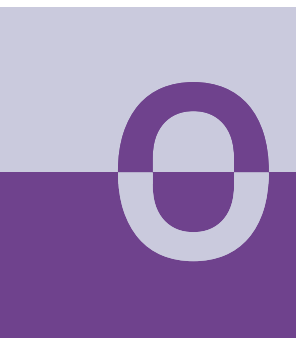


53%

объема инвестиций на рынке пришлось на наиболее активных участников-девелоперов, годом ранее она составляла 66%

ВЫЖИВУТ ТОЛЬКО СКЛАДЫ?

Рынок высококачественных складов явно может претендовать на звание самого стабильного сегмента коммерческой недвижимости. В то время как в пандемийный период офисы и торговые центры взяли на себя основной удар, склады не только не остановились в динамике развития, но и смогли показать существенный рост. 2022 год снова был непростым для всех сегментов, и рынок складов также столкнулся с новыми для себя вызовами, главным из которых стал уход иностранных компаний, разрыв логистических цепочек и незначительный, но все же рост вакансий.



днако, несмотря на это, по итогам текущего года в Московском регионе ожидается рекордный объем ввода качественной складской недвижимости за всю историю наблюдений — 2 млн кв. м, при этом строительство большинства проектов

стартовало еще в прошлом году. Это почти 60% от общего объема ввода складов в России. К числу наиболее крупных объектов можно отнести РЦ Ozon в «PNK Парк Пушкино» (267 700 кв. м), I фазу РЦ Wildberries в Электростали (108 400 кв. м), РЦ «Сберлогистика» в «PNK Парк Пушкино 2» (107 800 кв. м).

«Склады вновь показали свою устойчивость к внешним факторам. Являясь важным инфраструктурным элементом, они сохранили позиции на рынке коммерческой недвижимости и как один из наиболее привлекательных инвестиционных активов, и как стабильный сегмент в целом. Конечно, большая часть заявленных объектов — это проекты под заказчика, застроенные в 2021 — начале 2022 года, спекулятивных площадей — единицы. Что касается спроса, он демонстрирует уровень в 1 млн кв. м, а главными драйверами на складском рынке в Московском регионе вновь стали игроки сферы онлайн-торговли и традиционного ритейла», — рассказывает **Захар Вальков**, исполнительный директор Radius Group.

Общий объем сделок на московском рынке за период с января по октябрь 2022 года, по данным NF Group, составил 1 млн кв. м. Ожидается, что показатель достигнет 1,3 млн кв. м, но все же будет вдвое ниже результата прошлого года. Доля вакантных площадей с учетом предложений по субаренде в регионе находится на низком уровне и составляет около 2,9%.

В первом квартале 2022 года, после февральских событий, многие эксперты и аналитики стали прогнозировать резкое снижение ставок аренды ввиду ухода иностранных игроков



ЗАХАР ВАЛЬКОВ,
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР RADIUS GROUP

и высвобождения складских площадей. Однако эти ожидания не оправдались, даже ввиду появления и роста вакансий. По предварительным данным, средняя ставка аренды на складские помещения в Московском регионе с начала года подверглась лишь незначительным корректировкам и в среднем находится в диапазоне 5500–5750 рублей за кв. м в год.

По словам Захара Валькова, наличие качественных готовых промышленных площадей на вторичном рынке, предлагаемых в аренду по чуть более низким ставкам, чем новое строительство, высокая в среднем по году стоимость финансирования строитель-

ства и общеэкономическая ситуация ограничили амбиции игроков по запуску новых проектов, что в итоге поддержало арендные ставки. «Что касается сроков по заключенным договорам аренды, то они остались прежними, в этом году все сделки (порядка 70 000 кв. м.) в промышленном парке «Южные Врата» заключены на 3–5 лет. То есть сроки не сократились, что свидетельствует о намерении арендаторов выстраивать бизнес на длительную перспективу с долгосрочным планированием и ожиданием восстановления рынка в ближайшее время», — уточняет он.

В NF Group ожидают, что в следующем году объем ввода снизится до уровня 1,5–1,7 млн кв. м, при этом около 40% ввода придется на проекты built-to-suit или складские комплексы под собственные нужды.

Новыми точками роста складского сегмента могут быть: вывод качественного продукта на рынок в условиях поиска новых технологий и альтернатив иностранным брендам и производителям, развитие региональных проектов, дальнейшая цифровизация процессов проектирования и строительства, дальнейшее развитие новых форматов складской недвижимости — городской логистики и многоэтажных складов, соблюдение принципов «зеленого» девелопмента, заключает Захар Вальков.



Я – ЛЕГЕНДА



Реклама.



PENNY LANE REALTY

Premier Russian Residential and Commercial Properties

www.realtor.ru

«ЛЮДИ, ИМЕЮЩИЕ ЛЕГЕНДУ, САМИ - ЭТА ЛЕГЕНДА» СОСО CHANEL

РЕНЕССАНС БЕЗ ТЕНИ РОМАНТИКИ



ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА

Сегмент загородной недвижимости в нынешнем его состоянии выглядит как будто нелогично. Падение спроса, очевидное в последние месяцы, не переломило восходящего ценового тренда. Начавшие дешеветь, но все еще дорогие стройматериалы не убили интереса к индивидуальному строительству домов. Чего ждать дальше?

Зона турбулентности

После февральских событий на рынке загородной недвижимости России начался «период невроза», вспоминает эксперт отдела загородной недвижимости офиса компании МИЭЛЬ «На Николаямской» **Анна Почикаева**. Ближе к апрелю-маю из-за турбулентности часть домов была снята с продажи, часть сделок распалась, а продавцы вздернули цены.

На этом фоне спрос на покупку загородных домов на территории РФ весной сократился на четверть относительно среднего показателя 2021 года, а в сентябре упал на 30%, подсчитали в ЦИАН. В целом за третий квартал 2022 года интерес к «загородке» в регионах России снизился на 7%, отмечают в «Авито Недвижимости». К трудностям новой экономической реальности добавились сезонные колебания — с наступлением холодов загородный рынок традиционно стал менее активным, чем весной и в начале лета.

Вопреки экономической логике, падение спроса не переломило тренд на рост цен. Если в начале года средняя стоимость российских загородных домов для постоянного проживания составляла 10,02 млн рублей, то на начало

ноября — 11,55 млн рублей (прирост 15%), рассказывают в ЦИАН. Впрочем, на фоне нового витка событий в конце сентября на загородном рынке зафиксировано первое в этом году снижение цен: за месяц они упали на 0,4%, хотя в былые времена это называли бы не более чем статистической погрешностью.

Кроме того, изменились представления об идеальной площади загородного дома. По наблюдениям Анны Почикаевой, самый желаемый метраж — от 100 до 150 кв. м, а востребованные ранее коттеджи площадью от 300 кв. м практически не пользуются спросом. «Но зато сейчас они выходят на рынок по хорошей цене, и если кто-то заинтересован в покупке большого дома, примерно 900 кв. м, то его можно приобрести по умеренной по отношению к прошлым годам стоимости», — поясняет эксперт.

При этом продавцы стали более щедрыми на скидки. Так, в Подмосковье, по данным «НДВ Супермаркет Недвижимости», в октябре-ноябре средние размеры скидок доходили до 10%, в отдельных случаях — до 20%. Чаще всего на дисконт соглашались собственники, которые долгое время не могли продать дом или участок и опасаются, что в непростых экономических условиях они тем более не найдут покупателей.

11,55 млн рублей
составляла средняя стоимость
российских загородных домов для
постоянного проживания на начало
ноября (прирост 15%)

от **100** до **150** кв. м —
самый желаемый метраж

Подпрыгнуть и упасть

На мировые санкции, трудности с логистикой, перебои с поставками в конце февраля — начале марта 2022 года рынок строительных материалов отреагировал ростом цен на 15–30%, напоминает **Антон Глушков**, президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ). Затем за счет дефляции, снижения курса валют и уменьшения объемов экспорта началось ценовое снижение. «К примеру, подешевели арматура, кирпич, стеновые блоки из ячеистых бетонов, древесина. Сейчас на рынке стройматериалов наблюдается стабилизация стоимости. Однако сниженные цены пока все равно не соответствуют тем, которые были в начале 2022 года», — сетует эксперт.

Несмотря на стабилизацию, российский рынок стройматериалов все еще чувствителен к внешним факторам, среди которых, в частности, динамика курса рубля, политическая и экономическая ситуация, подчеркивает **Игорь Рыбаков**, сооснователь компании «Технониколь» и «Академии Горизонтальных Городов». «Весной ожидаем рост, связанный с сезонным увеличением спроса», — прогнозирует он.

Рост цен на строительные материалы не стал препятствием для строительства загородных домов. В 2022 году в России наблюдается положительная динамика развития индивидуального жилищного строительства (ИЖС). В структуре ввода жилья ИЖС сейчас занимает 62%, уточнили в НОСТРОЙ. За десять месяцев 2022 года в сегменте введено 49,1 млн кв. м, что на 40% больше, чем за аналогичный период 2021 года.

Во многом это происходит благодаря развитию льготной ипотеки на покупку и строительство частных домов. Например, в России действует программа «Сельская ипотека» под 3%. Покупателям загородная ипотека стала интересна и выгодна, говорят риелторы. В частности, по данным сервиса «Домклик», в первом полугодии 2022 года только Сбер выдал на ИЖС 6500 ипотечных кредитов на сумму 26,95 млрд рублей. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года это почти в два раза больше в количественном выражении и почти в три раза в денежном.

Однако не все так радужно. «Реально взять такую ипотеку семье, а тем более одному, достаточно сложно. Зачастую нужно купить участок, передать его в залог, собрать тележку документов», — отмечает Игорь Рыбаков.

В 2022 году в России наблюдается положительная динамика развития индивидуального жилищного строительства (ИЖС)

К трендам нового времени эксперты также относят интерес к быстровозводимым домам

В целом, по его словам, в России нужно полностью переосмыслить систему взглядов на ИЖС: необходимо новое проектирование среды, серийное обучение подрядчиков, другой подход к ипотеке.

Дешевле и надежнее

В перспективе на фоне снижения выбора готовых домов в продаже и невысокой девелоперской активности все больше россиян будут строить дома самостоятельно, прогнозируют эксперты. К тому же многие в России считают, что самостоятельное строительство и дешевле, и надежнее. «В любом случае лучше построить самому. Не существует системных предложений готовых домов. На своем опыте знаем, сколько ошибок и проблем приходится исправлять в домах, которые строят «под ключ» и продают небольшие компании», — делится мнением главный архитектор и управляющий партнер компании KUB House **Алексей Олещенко**.

К трендам нового времени эксперты также относят интерес к быстровозводимым домам — каркасным строениям и объектам из сэндвич-панелей. В сравнении с осенью 2019 года покупателей, которые приобрели участок и отдали предпочтение быстровозводимым домам, стало больше на 20%, подсчитали в «НДВ Супермаркет Недвижимости».

«Рост интереса к таким объектам связан еще и с тем, что традиционные материалы для строительства загородных домов (кирпич, дерево) за последние несколько лет серьезно подорожали. Поэтому в качестве замены люди рассматривают альтернативные варианты — панели, вагонку более низкого класса для обшивки, самый простой тип фундамента на сваях и так далее», — говорит руководитель департамента городской недвижимости «НДВ Супермаркет Недвижимости» **Елена Мищенко**.

Стимулировать ИЖС может и расширение госпрограммы льготной ипотеки — с лета 2022 года кредитование стало доступно для тех, кто возводит дом собственными силами, то есть хозспособом. По расчетам кабмина, в текущем году по этой программе планируется выдать около 8000 кредитов, и в целом льготная ипотека на строительство домов хозспособом позволит ввести в России дополнительно 1 млн кв. м жилья, отмечают в «Дом.РФ». Кстати, ранее министр строительства и ЖКХ России **Ирек Файзуллин** высказывал мнение, что без развития индивидуального жилищного строительства выполнить национальную задачу по введению 1 млрд кв. м жилья до 2030 года невозможно.

49,1 млн кв. м введено
в сегменте ИЖС за десять месяцев 2022 года,
что на 40% больше, чем за аналогичный
период 2021 года





НЕВЕРОЯТНЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ В ПОДМОСКОВЬЕ

Бытует мнение, что рынок загородной недвижимости гораздо менее волатилен, чем городской сегмент. За пределами Москвы предложение на рынке качественной загородной недвижимости все еще сильно ограничено. А вот какой сейчас на нее спрос и есть ли за городом скидки, узнаем у игроков рынка.



● ДМИТРИЙ ГОРДОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ LANDWERK:

Событий, случившихся в 2022 году, многие из нас не переживали никогда. Этот год — однозначно год движения, изменений, переживаний, неопределенности, разочарований и возможностей.

Реакция покупателей в начале и в конце года была разной. От легкого испуга в марте, последствия которого рынок переварил к августу, до серьезного переосмысления своей жизненной позиции в сентябре-октябре.

Некоторые из тех, кто научился работать удаленно за время COVID-19, пытаются повторить этот опыт в других странах. Оставшиеся стали гораздо более осторожно подходить к ипотеке. Хотя ипотеки по 0,1% в месяц нет нигде в мире, и такого не было и не будет, наверное, больше никогда. И при этом к концу года увеличилась доля тех, кто приобретает загородную недвижимость на собственные средства.

Происходит глобальная перестройка экономики. Уходят западные зарубежные компании, их товары и услуги заменяются отечественными аналогами или продукцией из других

частей света. Портрет, структура и возможности среднего класса меняются и, безусловно, будут меняться ближайшие пару лет. Также будут меняться используемые технологии в строительстве и маркетинге, увеличится количество всевозможных партнерств — компании, так же как и люди, в такие моменты больше общаются друг с другом.

Фундаментально загородный рынок не изменился — две трети граждан выбрали бы дом вместо квартиры при прочих равных. Ведь стоимость жилья за городом пока ниже, что позволяет существенно улучшить жилищные условия. В Московском регионе в бюджете 12 млн рублей можно приобрести разве что двушку 60 кв. м в пригороде. Альтернатива — дом с земельным участком, с отделкой, без проблем с парковкой при первоначальном взносе в 1,8 млн рублей и платежу по ипотеке 35 000 рублей.

Во-вторых, изменились наши предпочтения — свежий воздух, удаленка и сервисы доставки делают свое дело. Это совсем другой жизненный уклад: меньше суеты, меньше времени на транспорт, больше времени на себя и свою семью, ЗОЖ. Именно сложный период COVID-19 трансформировал рынок недвижимости полностью и надолго. Поэтому крупные городские застройщики объявили о выходе на рынок ИЖС.

В-третьих, рынок недвижимости можно сравнить с груженой баржей или товарняком, его непросто повернуть. При цикле проекта в 5 лет краткосрочные события оказывают ограниченное воздействие. Недвижимость тысячелетиями была и остается наиболее понятным защитным активом, как золото. А куда еще тратить, если «заграница» нас покинула во всех смыслах этого слова?

Эти три фактора дают твердую опору для развития рынка в ближайшие 5–7 лет.

Отдельно нужно отметить, что благодаря низким ипотечным ставкам в разы выросло число частных инвесторов. Как результат — доля ипотеки ИЖС в крупных банках выросла в 5 и более раз, ввод загородного жилья уже обогнал ввод квартир и этот тренд будет усиливаться. Развивается промышленное производство домокомплектов. За ними будущее. Наша задача, как девелоперов, отслеживать изменение предпочтений и подстраивать продукт под новые запросы.



● ЕКАТЕРИНА БАТЫНКОВА, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ ГК «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»:

В этом году у покупателей прослеживается более рациональный подход к выбору загородной недвижимости. Это касается как финансовых вложений на этапе покупки, так и затрат на последующую эксплуатацию домовладения.

В связи с этим вырос спрос на небольшой, но комфортный метраж — до 300 кв. м. На престижном западном направлении — Рублево-Успенское, Новорижское и Ильинское шоссе — такие дома составляют всего 7% от общего объема лотов. Дефицит предложения обеспечил интерес к нашему новому проекту «Маслово Forest Club», который расположен в 28 км по Ильинскому шоссе. В поселке хорошие функциональные площади коттеджей — от 198 до 268 кв. м с участками от 10 соток. С момента



МАСЛОВО FOREST CLUB



БЕРЕЗКИ RIVER VILLAGE

старта продаж этим летом реализовано уже 10% домов первых двух очередей.

В премиальном загородном сегменте, помимо разумной площади, значительную роль при покупке играют единая концепция и благоустроенная территория поселка, наличие социальных объектов в окружении, а также профессиональной управляющей компании с широким спектром услуг. В элит-классе к этим параметрам добавляется насыщенная инфраструктура в самом поселке: владельцы предпочитают жить в резиденциях на постоянной основе и иметь не меньший комфорт, чем в городе. Однако проекты, которые сочетают в себе данные преимущества, встречаются в единичных случаях. Соответственно, они пользуются повышенным спросом среди покупателей. Среди них — наши «Березки River Village» на Рублево-Успенском шоссе, где в продаже осталось всего несколько лотов.

На данный момент средняя стоимость коттеджа в премиум-классе составляет порядка 50 млн рублей, что эквивалентно стоимости дома площадью 250–270 кв. м. В элитном сегменте средний бюджет покупки составляет 120–130 млн рублей — за эту сумму можно приобрести дом от 800 до 1200 кв. м. Достаточно популярным инструментом для загородного рынка остается ипотека. Это объясняется тем, что клиенты, заинтересованные в приобретении дома в престижной локации за городом, предпочитают пользоваться банковскими средствами, а не изымать собственные из работающего бизнеса или ценных активов.

Что касается портрета покупателя, то в основном загородными резиденциями интересуются семьи с детьми. Среди самых частых запросов к проекту — близость к МКАД и наличие благоустроенной территории для постоянного проживания с прогулочными зонами, детскими и спортивными площадками, местами для выгула собак и другими слагаемыми комфорта. Кроме того, родители должны быть уверены, что в новом доме у ребенка будет возможность получать качественное образование. Поэтому важно, чтобы в окрестностях — в пределах 10–15 минут на автомобиле — были престижные школы, детские сады и спортивные секции. Также клиенты, которые покупают дома по большей части для постоянного проживания, хотят видеть в поселке профессиональную управляющую компанию, которая возьмет на себя все заботы по эксплуатации территории и решению ежедневных задач жителей.



● **ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВА,**
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА
ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
NF GROUP:

События уходящего года, безусловно, коснулись спроса на элитную загородную недвижимость. В этом аспекте наблюдается формирование двух трендов: с одной стороны мы видим снижение покупательской активности в целом, с другой — рост числа высокобюджетных сделок. После периода затишья и неопределенности наступило время повышенной активности: с мая по июль текущего года на элитном загородном рынке фиксировались сделки в бюджете \$7–15 млн. Повлияли такие факторы, как колебания валютного курса, а также желание инвестировать средства с целью их сохранения. В ситуации неопределенности многим покупателям казалось, что за эти деньги в будущем построить или купить готовое жилье «под ключ» будет невозможно. Поэтому рост высокобюджетных сделок в тот момент был вполне понятен.

Многие покупатели предпочитают «дома под ключ». Это позволит им нивелировать разницу между приобретением дома без отделки и его ремонтом, меблировкой и доведением до того состояния, когда туда можно будет въехать. В настоящее время среди общего объема предложения доля лотов с отделкой «под ключ» составляет 31% на вторичном рынке и 4% на первичном. Кроме того, спросом пользуются дома с отдельными кабинетами — эта тенденция отмечается еще с пандемии, когда люди были вынуждены работать из дома.

Сейчас на первичном рынке элитной загородной недвижимости активно ведутся продажи новых вышедших земельных участков в КП «Миллениум Парк». Также в начале года стартовали продажи в КП Vision, а в III квартале — в новом поселке на Рублево-Успенском направлении «Маслово Forest Club» от «Галс». Средний бюджет предложения снизился почти по всем форматам. Средняя стоимость коттеджей снизилась на 15% за год — до 243 млн рублей, цена одной сотки земли уменьшилась на 33%, до 3 млн рублей, а средняя стоимость таунхаусов, наоборот, выросла на 4%. Кроме того, на рынке появляются скидки: в среднем размер дисконта сейчас достигает 10%.





В ПОИСКАХ СМЫСЛОВ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА НИКИТИНА

В пандемию многие россияне поняли: свой дом гораздо привлекательнее квартиры. Какие задачи решают люди, которые сегодня ездят на загородные просмотры? И как девелоперу сделать им предложение, от которого невозможно отказаться?



агородный девелопмент в текущих реалиях **Екатерина Щербина**, генеральный директор ярославской ГК «Профинвест», сравнивает с ездой на велосипеде вниз по крутой извилистой дороге с ухабами. Но пока есть движение, есть и возможность как-то им управлять.

Зачем вообще человеку загородная недвижимость? Казалось, в пандемию все возможные версии уже прозвучали. Сейчас игрокам сегмента

надо заново искать ответы (читай, формировать предложение). С февраля 2022 года граждане стали заметно рациональнее. Так, доля тех, кто рассматривает дом в бюджете до 3 млн рублей, выросла с 39% до 49%, отмечает эксперт «ЦИАН. Аналитики» **Виктория Кирюхина**. И наоборот, доля тех, кто планировал покупку в бюджете от 10 млн рублей, снизилась с 22% до 17%.

Еще один тренд 2022 года — смещение спроса в сторону покупки участков. Особенно это было заметно весной, когда до 40% всего потенциального спроса приходилось именно на землю, тогда как ранее показатель составлял не более четверти, подчеркивает Виктория Кирюхина. По ее мнению, причина еще и в возможности сохранения средств, покупка участка — это инвестиция. Кроме того, после рекордного

спроса 2020–2021 годов найти подходящий объект все сложнее, поэтому строительство становится выходом из ситуации.

Минус спрос и предложение

По данным ЦИАН, в октябре падение спроса на загородную недвижимость достигло пиковых значений (минус 53% по сравнению с октябрём 2021 года). По оценке компании Penny Lane Realty, спрос на дома стоимостью от 30 млн рублей в этом году упал в шесть раз. А в NF Group подсчитали, что за третий квартал продали около 90 лотов, больше половины из них — земельные участки. Два поселка полностью распроданы застройщиками, два вышедших на рынок новых проекта и несколько новых лотов в проектах-старичках — вот и все новости. «Большинство клиентов продолжают интересоваться новинками, но откладывают покупку до лучших времен», — подмечает директор управления элитной недвижимости компании «Метриум премиум» **Анна Раджабова**.

Надежда на оживление рынка к сезону пока остается. «По результатам первой декады ноября дальнейшего снижения спроса, несмотря на «несезон», мы не видим. Сохранение интереса покупателей позволяет надеяться на частичное восстановление активного спроса к началу следующего дачного сезона», — ищет осторожные поводы для оптимизма руководитель направления «ЦИАН.Загородная недвижимость» **Анна Березина**.

По данным NF Group, в III квартале 2022 года на вторичном рынке в верхних ценовых сегментах экспонировалось 1698 лотов, на первичном предлагалось 475 лотов в 18 поселках. Около 400 новых объектов из 2500 в экспозиции насчитали в Penny Lane Realty. **Сергей Колосницын**, директор департамента жилой недвижимости компании Penny Lane Realty, объясняет, что ранее на рынке было много устаревших коттеджей — внешне, по планировкам, по инженерии. «Именно спрос на новые функциональные дома и стал основной причиной, по которой после пандемии девелоперы вернулись было на загородный рынок», — предполагает эксперт.

Сейчас на новостройки приходится всего около 15–20% предложения — практически незаметная полоска на загородных графиках ЦИАН. По данным компании «Инком-недвижимость», 76% предложения на первичном рынке относится к эконом-классу (в среднем это дома по цене 1,9 млн рублей, но львиная доля — участки без подряда), 16% — комфорт-класс (дома от 8 млн рублей), 5% — бизнес-класс (22,6 млн рублей) и 3% — «элита» (108 млн рублей в среднем)

Чего хотят покупатели

Перечень основных требований к загородному дому сегодня: просторный (больше квартиры за те же деньги), со всеми городскими удобствами внутри и снаружи, в красивом природном окружении и обязательно с хорошим интернетом.

Группы потребителей определяет возраст, уровень достатка, состав семьи, степень приверженности благам цивилизации. «Семьи с детьми, благодарные дети, курортники, новаторы-гедонисты», — называет самые распространенные категории директор департамента маркетинга ФСК Family **Екатерина Коган**. Покупателями с малышами или пожилыми родителями движет желание дать своим детям и «своим старикам» самое лучшее в плане безопасности, экологии, пространства в доме и удобств. Для курортников принципиально важны свежий воздух и природное окружение — ведь они покупают дома в первую очередь для отдыха. Молодые гедонисты ищут за городом уединение, красоту и в то же время современный стиль жизни. Практически в каждой группе есть «категория дам и господ, для которых статусный образ жизни подразумевает престижный загородный поселок» (так описывает их Сергей Колосницын). Многие начинают с аренды коттеджей «на пробу» и уже имеют опыт проживания за городом.

Кому-то важнее время езды до Москвы, кому-то лес, птичье пение по утрам и вода рядом. Одним нужен дом для постоянного проживания за городом (по оценкам «Авито», это формирует 76% спроса), другим сезонная дача, отмечает коммерческий директор проекта «Павловы озера» **Валерий Лукинов**. Но даже те, кто предполагает жить за городом лишь «в сезон», выбирают дома, которые можно использовать круглый год, установили в ЦИАН.

Конечно, из России уехали топ-менеджеры зарубежных компаний, а также немалая часть россиян, формировавших спрос на качественную загородную недвижимость, говорит Сергей Колосницын из Penny Lane Realty. Зато те, кто остался, сейчас могут выбрать резиденцию получше, в основном это люди в возрасте 40+. Тренд характерен не только для Подмосковья. «Сложившиеся, состоятельные, самостоятельные,

семейные, а это достигается, как правило, к определенному возрасту. Клиентам 35–50 лет», — описывает покупатель **Алексей Потапов**, руководитель проекта КП «Ламбери» в Ленинградской области.

Люди предпочитают покупку аренде, поскольку традиционно пытаются сохранить и даже приумножить деньги. Хотя брокеры отмечают, что есть и вполне состоятельные арендаторы. Покупать сейчас выгоднее, чем арендовать, уверена **Татьяна Алексеева**, директор департамента загородной недвижимости NF Group. «Сдается на загородном рынке то, что не жалко. Если уж жертвовать некими социальными благами, живя за городом, то ради современного нового дома, а его сейчас проще купить», — согласен с ней гендиректор компании Vesco Group **Алексей Аверьянов**.

Нужно готовое и по закону

По статистике NF Group, сегодня на первичном «дорогом» рынке 96% предложения коттеджей и таунхаусов — дома без отделки (на вторичном такого лишь 32%). Здесь кроется основное противоречие спроса и предложения. Быстро покупают именно готовые дома. И для большинства покупателей важно, чтобы дом был в обжитом поселке.

Таких предложений мало. За городом эффективны точечные «микрозастройщики», которые доводят до состояния «под ключ» дома в поселках, но практически нет крупных девелоперов, которые эти поселки создавали бы. По мнению Алексея Аверьянова, здесь слишком поздно появились механизм проектного финансирования и счета эскроу, что сильно сдерживает рынок. Покупатели не очень доверяют застройщикам без ДДУ, поэтому продавать на стадии строительства без эскроу и ипотеки сложно. Еще сложнее строить без проектного финансирования и продавать на высокой стадии готовности — слишком уж непросто и дорог современный загородный продукт.

По словам Алексея Потапова, предложение, от которого нельзя отказаться, формируют локация и инфраструктура. Но инфраструктурная неполновесность всегда была и остается слабым местом, особенно в массовом сегменте. Положение опять-таки могли бы изменить крупные городские застройщики с их комплексным подходом и к загородному рынку, но «это должны быть действительно мегапроекты на сотни гектаров, чтобы было целесообразно насыщать их разными социальными функциями», — уточняет Алексей Аверьянов.

Дмитрий Зюзин, гендиректор ГК «Т-Дом» из Санкт-Петербурга считает, что надо «либо наращивать предложение за счет новых проектов, либо снижать цены, что сложно». Эксперт надеется, что с выводом проектов этого года, у которых себестоимость ниже, рынок сам себя отрегулирует. Но уже в следующем году.



76% россиян
интересуются приобретением домов
для постоянного проживания

КУРОРТНЫЙ ХАРАКТЕР

В последнее время на фоне пандемии и закрытия границ любители внутреннего туризма стали проявлять высокий интерес к российской курортной недвижимости, в частности у Черного моря. Туристический сектор внутри РФ в 2022 году вырос на 10–18%. По итогам восьми месяцев этого года Краснодарский край по количеству туристов занял второе место после Московской области (16 млн человек).

И количество желающих получить субтропики внутри страны «в собственность» также продолжает расти. Идея жить у моря — хоть и не весь год — стала очень привлекательной, и девелоперы приморских городов откликнулись на запросы с воодушевлением.

Рынок недвижимости Краснодарского края занимает третье место в РФ по объему строительства и вводу в эксплуатацию. Жилые комплексы по степени комфорта, социальной, инженерной, коммерческой инфраструктуре уже сейчас составляют достойную конкуренцию столичным проектам. На сегодняшний день средняя стоимость квадратного метра недвижимости Сочи в элитном сегменте составляет 1 500 000 рублей, в бизнес-классе — 565 000 рублей, в массовом сегменте 315 000 рублей.

Тем самым Сочи существенно обогнал по ценнику Москву: 1 367 000 рублей, 472 000 рублей и 294 000 рублей соответственно.

Но, несмотря на высокие для РФ цены, рынок недвижимости Сочи выглядит стабильным на фоне столичных панических настроений.

Тенденции и тренды

2022 год многие аналитики характеризуют как «рынок покупателя» — теперь не девелоперы диктуют правила. Но к чести застройщиков Сочи, эта тенденция стала очевидной еще пару лет назад — стало понятно, что только видом на море покупателей не удивишь, банальная архитектура и отсутствие инфраструктуры перестали быть востребованы. Однако людям по-прежнему хочется жить в теплом климате, в городе с развитой городской системой и светской жизнью.

Поэтому в новые проекты девелоперы привлекают звездные архитектурные бюро с мировыми именами, прорабатывают сценарии жизни в комплексах — от здорового образа жизни и медицинских центров до инновационных подходов к обслуживанию домов. Есть и своеобразный



GRAND CASCADE

отсыл к курортной составляющей, о которой забывали последние лет десять. Все это усиливает преимущества климатической зоны кратно.

В последнее время в проектах курортной недвижимости Сочи наблюдается рост доли предложения с отделкой и частичной меблировкой. Большое внимание уделяется экологичности, использованию эффективных технологий, защите от вирусов и бактерий и т. д. Sustainability — набирающий популярность тренд, при котором акцент делается на максимально бережном отношении к природе.

Также заметен спрос на появление брендированной курортной недвижимости под управлением известных гостиничных операторов и распространение таких форматов, как пентхаусы, квартиры с патио, квартиры с каминами, таунхаусы (city houses), виллы и особняки в составе комплексных жилых проектов, а также формат workation: появление зон для работы в рамках комплекса.

Девелоперы создают несколько типов недвижимости в рамках одного курорта: гостиничную, коммерческую и жилую. Инфраструктурный «якорь» при этом формирует добавленную стоимость жилым объектам.

Инвестиционный расчет ЖК AVA Group в Сочи и Анапе показывает, что окупаемость приобретенного жилья составит от 7 до 9 лет, а среднегодовая доходность владения объектом после выхода на окупаемость — 15–19%, что выше текущей ставки по вкладам и иным финансовым инструментами. По данным департамента аналитики и маркетинга AVA Group, современные покупатели выбирают недвижимость на основе ряда предпочтений: локация, развитая инфраструктура у дома, удобная планировка, наличие умных функций в доме и квартире, цена.

От теории к практике

GRAND CASCADE

Новый премиальный гостиничный комплекс класса De luxe расположен в самом престижном историческом месте города Сочи, в шаговой доступности — лучшие пляжи курор-



КИСЛОРОД



ПОЛЯНА ПИК

та. В нескольких метрах — Морской порт, концертный зал «Фестивальный», историческое здание Казначейства, Поцелуевский сквер, старейший православный храм Михаила Архангела, лучшие рестораны города и самые престижные отели под управлением брендовых операторов.

Малоэтажный комплекс — всего 4 этажа архитектурной «подковы» — станет украшением этого и без того знаменитого места. Фасады обрамлены в южные светлые оттенки песчаника, полукруглые формы террас и балконов добавляют плавности, а эксплуатируемая кровля с видом на Морской порт вписывает Grand Cascade в разряд проектов, всем своим видом напоминающих своих жилых собратьев с Лазурного Берега.

Авторский ландшафтный дизайн, внутренний двор в стиле итальянского патио, реликтовые субтропические растения и зона с фонтаном для приятного отдыха... Гостиничный комплекс Grand Cascade пусть и не обладает десятками гектаров свободной площади вокруг комплекса, но берет безупречной локацией и утопает в зелени.

«КИСЛОРОД»

Одним из ярких примеров успешной реализации проекта комплексного развития территории в Сочи является ЖК «Кислород». Кроме строительства жилых домов проект предусматривает создание образовательного кластера, а также устройство экологического парка у дома, который будет включать пешеходные маршруты для разной функциональной нагрузки и образовательную составляющую: дети смогут изучать природу прямо в новом парке.

Дополнительно на территории будет построена и передана в муниципалитет детская поликлиника, которая в значительной степени снизит нагрузку на уже действующие медицинские объекты.

Особое внимание застройщик уделил опциям умного дома: автоматическая передача показаний приборов учета, доступ на территорию, IP-домофоны и, безусловно, безопасная придомовая территория, где каждый житель найдет занятие по душе.

«ПОЛЯНА ПИК»

Самый ожидаемый новый проект в Красной Поляне, несомненно, — гостиничный комплекс премиум-класса «Поляна Пик». Теперь и в «русских Альпах» полноценно представлен комплекс с гостиничным управлением — номера сдаются с премиальной отделкой и встроенной техникой, в двухуровневых номерах — сауны.

«В составе комплекса — 4-звездочный международный отель DoubleTree by Hilton. Инвестиционный проект даст развитие гостеприимству и отельному сервису, — отмечает **Анна Невзорова**, руководитель ГК Метрополис, девелопер проекта.

Гостиничный комплекс «Поляна Пик» будет ориентироваться на тренды здорового образа жизни — спа, спортивный комплекс, медицинский консьерж. Для владельцев это преимущество вести привычный ритм жизни, чередуя походы в горы или катание на лыжах. На территории будет круглогодичный подогреваемый 25-метровый бассейн с зоной отдыха и бесподобным видом на горы.

Застройщик отмечает, что это наиболее привлекательный инвестиционный проект. Его цена сегодня на старте роста — к 2025 году инвесторы смогут увидеть двойной рост. Архитектура была выбрана по альпийским мотивам — природный серый кварцит с элементами металла удачно вписан в горный визуальный ряд. На стилобате расположены детские площадки и тенистые уютные уголки для отдыха.

Проект «Поляна Пик» уже на этапе строительства разорвал все существующие стереотипы о премиальной недвижимости в горах. Приватная территория комплекса — более 5 га — находится в самом центре Красной Поляны. Совсем скоро здесь появятся два здания от 9 до 13 этажей.





В ГРАНИЦАХ РАЗУМНОГО

ТЕКСТ: ВИКТОРИЯ АБРАМОВА

Когда число стран, готовых принять россиян как туристов, значительно уменьшилось, интерес индустрии гостеприимства сместился в сторону территории внутри наших границ. Наиболее серьезный потенциал для развития недвижимости, которой отведена роль курортной, сегодня имеют определенные локации. Какие и почему?

Инициатива со всех сторон

Важно, что о необходимости развития отечественной туринфраструктуры думают не только потенциальные отдыхающие и бизнес, но и власти, что заметно повышает шансы на ее появление.

Напомним, что в начале сентября под председательством президента РФ состоялся Госсовет, по итогам которого был выпущен ряд поручений. В частности, Кабмину до 1 марта 2023 года поручено представить предложения по созданию к 2035 году федеральных круглогодичных морских курортов, рассчитанных на прием не менее 10 млн человек в год. Дело осложняется тем, что специалистам пока только предстоит определить территории, где будут построены курорты. Власти в свою очередь должны вести реестр населенных пунктов с высоким туристическим потенциалом и заботиться о необходимой инфраструктуре.

Но не морями едиными. Например, в документе также содержится поручение решить вопросы возрождения исторических усадеб, «их приспособления для оказания гостинично-туристических услуг».

Серьезную ставку профессионалы делают и на госпрограмму «Развитие туризма», стартовавшую в январе 2022 года: как отмечают в курирующей программу Минстрое, один из ее главных приоритетов — как раз повышение качества и безопасности туристической и магистральной инфраструктуры. В 2023–2025 годах на реализацию программы предусмотре-

но направить из бюджета страны 98,3 млрд рублей. В частности, в рамках входящего в ее состав федерального проекта «Развитие туристической инфраструктуры» деньги пойдут на разработку различных мастер-планов и поддержку инвестиционных инфраструктурных проектов.

Словом, государственных инициатив хватает, дело за малым: определить, где же находятся эти чудесные города с туристическим потенциалом Дубая и Парижа?

Море зовет

В первую очередь для россиянина понятие «курорт» ассоциируется с морем. Морские курорты России концентрируются на юге, на побережьях Черного, Азовского, Каспийского морей, при этом они есть и на Балтике, а также на берегах Японского моря на Дальнем Востоке (кстати, это примерно на широте Дубровника и Сочи).

Что касается туристического интереса, то, например, в опубликованном в начале сентября списке лучших мест по версии сервиса SuperJob первое место заняла Калининградская область. Зеленоградск, Светлогорск и Куршская коса с отрывом лидировали по инфраструктуре, сервису и чистоте.

Сейчас рынок русской Балтики испытывает значительную перегрузку. Но ситуация не тупиковая, а даже вполне перспективная, ведь в стадии реализации находится ряд частных гостиничных и спортивно-оздоровительных проектов.

Показывает рост и рынок курортного жилья, пока имеющий относительно низкий порог входа (согласно риелторской статистике, в настоящее время квадратный метр в Калининграде в среднем стоит около 130 000–160 000 рублей). Однако логистические ограничения объективно снижают инвестиционный спрос на недвижимость.

Еще одно интересное направление, которое ранее мало кто воспринимал как «морское», — это активно развивающийся Дагестан. В частности, уже в следующем году власти региона готовы приступить к созданию на Каспии нового города-курорта Каякент, в 50 км от древнего Дербента. В рамках ВЭФ глава Дагестана **Сергей Меликов** рассказывал, что его предполагается развивать как бальнеологический, лечебный кластер. Там же возможно создание других рекреаций, которые вместят в себя все виды туризма, существующие сегодня. Как в августе писал «Коммерсантъ», участники рынка выступают за возведение на площади около 200 га комплекса с отелями на 30 000 номеров, что потребует до 300 млрд рублей. Это позволит создать в Дагестане аналог Сочи с горным и морским кластерами.

Три в одном

Хотя эксперты и уверены, что курортная недвижимость будет развиваться семимильными шагами, пока хорошие результаты показывает, пожалуй, только Сочи, в инфраструктуру которого было влито немало «олимпийских» денег. Гостиничный рынок города масштабен и многообразен, а кроме того, в настоящее время в Большом Сочи, по разным оценкам, в продаже находится 13 400–14 900 квартир и апартаментов в 110 строящихся или только что построенных комплексах разного класса. Объем предложения на вторичном рынке жилья составляет 8700–10 000 квартир. Средние цены зафиксированы на уровне 360 000 рублей за кв. м (для сравнения: самые доступные цены в приморских локациях юга России наблюдаются сейчас в Махачкале и Каспийске — до 60 000 рублей за кв. м). А цена «квадрата» на горнолыжном курорте Красная Поляна за последний год выросла на 30–35% и сейчас находится в диапазоне 360 000–420 000 рублей.

Впрочем, если у южно-морского Сочи конкурентов пока нет, то у горнолыжного — предостаточно. Точнее так: если многое на Красной Поляне уже построено и места для дальнейшего развития практически нет, то у горнолыжных локаций на Северном Кавказе, Урале и в Сибири есть еще более чем значительный потенциал. Свободные земли, длинный холодный сезон, широкие возможности для развития конных и трекинговых маршрутов в теплое время года — все это стартовые возможности для развития здесь не только спортивных и туристических, но и жилых кластеров.

Некоторые из интересных для застройки участков уже представлены или скоро будут представлены на публичной кадастровой карте (ПКК) в рамках программы «Земля для туризма». По словам главы Росреестра **Олега Скуфинского**, эта относительно новая программа, которая пока реализуется в восьми пилотных регионах страны, позволит привлечь инвесторов в регионы с большим туристическим потенциалом и эффективно управлять земельными ресурсами.

Возвращаясь к Сочи, стоит напомнить, что этому курорту повезло трижды: у него есть море и горы, а еще — условия для

санаторного лечения. Однако последнее направление безусловно проигрывает первым двум, и здесь можно увидеть новую нишу для развития. Власти некоторое время назад предлагали инвесторам приобрести еще не до конца растерявшие былой привлекательности бывшие советские санатории. Некоторые объекты были куплены и сейчас перестраиваются.

Что же касается других регионов с курортным потенциалом, то среди них стоит выделить Карелию, Байкал, Алтай и отдельной строкой — локацию с минеральными водами и термальными источниками на юге Ставропольского края, прежде всего — Кавминводы. Правда, Архыз, Кисловодск, Пятигорск пока не слишком интересны девелоперам, хотя их гидроминеральные и биоклиматические условия дают возможность создать в России аналоги таких известных курортов, как Баден-Баден, Карловы Вары, Монтекатини-Терме, Эмилия-Романья — для массового и средне-бюджетного отдыха, с соответствующей динамикой цен на жилье и спросом на недвижимость класса бизнес-плюс.

Сколько строить?

По оценкам аналитиков проекта MANTERA seaview residence, дефицит предложения курортной недвижимости в России составляет более 2 млн квадратных метров, а прогнозируемый срок покрытия этого дефицита — 10–15 лет. Эксперты исходили из того, что в год в России запускается менее 10 новых проектов курортной недвижимости, так что быстрее вряд ли получится. Чтобы увеличить темпы создания и реализации подобных проектов, необходимы меры поддержки — как финансовой, со стороны крупных банков, так и административной, со стороны глав регионов, которая может выражаться, в частности, в помощи при создании инфраструктуры.

При отсутствии в ближайшие годы дополнительных внешних шоков развитие сегмента будет идти в каждой локации с учетом своих особенностей. Например, в том же Сочи эксперты ждут охлаждения ценника и завершения продаж объектов, заявленных или даже построенных еще до введения в 2021 году временного моратория на новое строительство городских многоэтажек.

Развитие курортной недвижимости будет характеризоваться появлением новых проектов на старых курортах, а то и новых курортов, расширением курортной географии и выходом на этот рынок крупных федеральных девелоперов. А оптимистичный взгляд в будущее даже позволяет увидеть появление игроков, специализирующихся только на курортной недвижимости.



2 млн кв. м составляет дефицит предложения курортной недвижимости в России.

10–15 лет — прогнозируемый срок покрытия этого дефицита



ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Строить прогнозы сейчас сложно, но одно можно сказать точно: проекты и новостные поводы, которые Forbes Real Estate собрал в этой рубрике, будут задавать тренды и влиять на рынок недвижимости еще много лет.



НОВОЕ ИМЯ: девелопер Dominanta

Один из главных трендов сегодня — стремление сохранить инвестиции. Вложения в объекты премиальной недвижимости по-прежнему являются инструментом с гарантированной доходностью.

С ноября 2022 года УК «Доминанта» (работает на первичном рынке недвижимости с 2016 года) стала самостоятельным игроком девелоперского рынка. **Денис Бородако**, гендиректор и собственник компании, объявил о расширении профиля деятельности и усилении девелоперских компетенций. Ранее компания была сосредоточена на инвестиционных проектах и развитии земельного банка. Среди наиболее известных проектов — ЖК Hide в 1-м Сетунском проезде. Недавно стало известно, что компания приобрела под строительство еще один участок площадью 1,7 га в 3-м Сетунском проезде в Москве, где предполагается строительство комплекса класса премиум площадью около 52 000 кв. м.

Приоритетные цели «обновленной» компании — строительство под девелоперским брендом Dominanta жилых комплексов в различных локациях столицы, а также реализация инфраструктурных и офисных проектов. Один из них — бизнес-центр на ул. Алексея Свиридова в Москве, реализация начнется в 2023 году. Также компания консолидирует участок в Большом Козихинском переулке, проект станет одной из громких премьер в престижной локации. Многолетний опыт работы на московском рынке позволяет принимать точные решения. Компания декларирует индивидуальный подход к созданию продукта, строительству и развитию портфеля как в жилом, так и в коммерческом сегментах. Каждый новый проект Dominanta станет точкой притяжения, событием, личной достопримечательностью для его будущих резидентов и жителей столицы. ■



ЖИЗНЬ КАК В КИНО MR Group

В престижном и развивающемся Даниловском районе столицы завершается строительство ЖК «Павелецкая Сити». Девять башен проекта названы в честь голливудских звезд XX века, продуманные детали интерьеров раскрывают их характеры. Авторский дизайн входных групп разработан Олегом Клодтом, лауреатом престижных международных архитектурных премий, потомком скульптора Петра Клодта, чьи монументы украшают Аничков мост и фасад Большого театра. Лейтмотив оформления — диалог с ар-деко, элементы которого как будто воссоздают в «Павелецкой Сити» известные кадры из кинофильмов. «Концепция проекта содержит близкую мне тему — историческое наследие, тесно переплетающееся с современностью. Мы придерживались общих принципов ар-деко в сочетании с конструктивистскими решениями. Этот стиль, возникший сто лет назад, сегодня очень актуален», — отмечает Олег Клодт.

Цветовая палитра входной зоны и текстурные контрасты в башне «Ингрид», например, подчеркивают утонченный характер Ингрид Бергман, чей образ до сих пор остается недосягаемым идеалом женственности. Глянцевые поверхности, декоративные панели, стойка ресепшн из металла и стекла созданы по авторским чертежам Олега Клодта. А дизайн лобби башни, названной в честь Вивьен Ли, получился столь же легким и обаятельным, как и героиня фильма «Унесенные ветром». Интерьер входной группы корпуса, названного в честь Марлона Брандо, выполнен в мягких темных тонах и дополнен зоной библиотеки. Тему кино поддерживает обыгрывание света и тени в пространстве: изысканные аркады в коридорах башни будто уводят жителей от ярких огней большого города в пространство домашнего уюта.

Современная высотная архитектура разработана знаменитым бюро СПИЧ, концепция благоустройства — ведущим бюро ADM. В проекте представлены эксклюзивные форматы пентхаусов с террасами, с которых открываются виды, по силе эмоционального воздействия сравнимые с лучшими операторскими работами.

ЖК «Павелецкая Сити» возводится MR Group и Level Group. Завершается строительство первой очереди, состоящей из пяти башен высотой от 9 до 46 этажей. ■

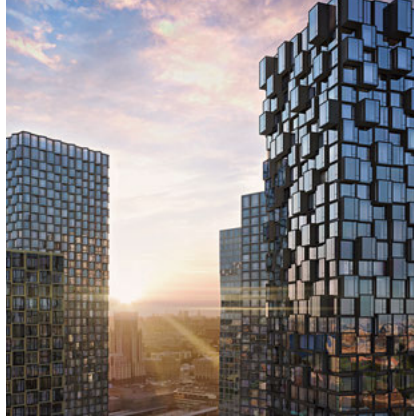


УТРО В СОСНОВОМ БОРУ

Маслово Forest Club

В премиальном коттеджном поселке «Маслово Forest Club» эстетика сочетается с практичностью, а современные архитектурные традиции — с первозданной природой. Поселок расположен в окружении вековых сосен на расстоянии 28 км от МКАД, вблизи Николиной Горы — известного стародачного места Подмосковья. «Маслово Forest Club» объединяет семь типов коттеджей в двух стилях: современном и «стиле Райта» с элементами «органической архитектуры». Всего в поселке 119 домов с отделкой из кирпича ручной формовки и планкена из дерева. Экологичные и износостойкие материалы обеспечат коттеджам благородный вид на долгие годы. Планировочные решения позволяют организовать просторную кухню-гостиную с панорамными окнами и открытой террасой, мастер-спальню с ванной комнатой и гардеробной, уютные детские и кабинет.

На территории предусмотрены детские игровые площадки и workout-зоны, велодорожки и место для выгула собак, пространство для мероприятий. Пешеходный прогулочный бульвар плавно перетекает в лесную тропу. Большой запас воды в артезианских скважинах позволит владельцам резиденций обустроить на придомовом участке бассейн. Жители «Маслово» будут иметь преимущества в использовании инфраструктуры элитного поселка «Березки River Village» в 15 минутах езды. Например, определение ребенка в Кембриджскую школу, бронь льда на круглогодичной ледовой арене, а также покупка клубной карты в строящемся wellness-центре. Проект «Маслово Forest Club» будет реализован в четыре этапа. Первые две очереди — на 24 и 29 домов — будут готовы к лету 2023 года, окончание строительства всего поселка — 2025 год. ■



В РИТМЕ БОЛЬШОГО ГОРОДА

HIGH LIFE

Проект HIGH LIFE Летниковская, 11 — это шесть жилых ультрасовременных башен от девелопера «Пионер». Архитекторы бюро ADM создали единый ансамбль небоскребов, в котором каждая башня отличается индивидуальностью. Из окон всех шести небоскребов открываются потрясающие виды — на исторический центр города, ММДЦ «Москва-Сити», Крутицкое подворье, набережную Москвы-реки. Динамику фасадам придает использование видовых эркеров: большие панорамные окна визуально увеличивают площадь внутреннего пространства каждой квартиры.

Лобби и общественные пространства HIGH LIFE Летниковская, 11 — уникальный мир сервиса и комфорта. Дизайн лобби разработан Jaime Beriestain Studio — авторами интерьеров лучших отелей и арт-гостиниц Европы. Клубная инфраструктура проекта — а это более 800 кв. м на первых этажах комплекса — позволит качественно отдыхать не выходя из дома. Собственный SPA, тренажерный зал и студия йоги, beauty-корнеры и массажный кабинет, а также частный кинозал и многофункциональное пространство — все это исключительно к услугам жителей и их гостей.

Внутренняя территория HIGH LIFE Летниковская, 11 — это более 2 га собственного парка с грамотным зонированием и эффектным ландшафтным дизайном: детские игровые площадки, зоны для занятий спортом, уединенные места для отдыха в тени деревьев дополнены маршрутами для утренних пробежек и видовыми точками для персональных тренировок на свежем воздухе. ■



ЛУЧШИЕ В МИРЕ

Comcity

На торжественной церемонии International Property Awards в Лондоне флагманский проект PPF Real Estate Russia был объявлен победителем в категории Office Development. Comcity конкурировал с сильнейшими проектами из Азии, Центральной и Южной Америки, Африки и стран Персидского залива.

International Property Awards — одна из самых престижных международных премий в сфере недвижимости, история которой началась в 1993 году. Эта авторитетная площадка определяет лучшие объекты жилой и коммерческой недвижимости, а также агентства и девелоперские компании. Финалистами становятся лучшие мировые проекты. Чтобы попасть в их число, номинант должен не просто отвечать самым строгим стандартам, но и работать на опережение, определяя, как будет развиваться сфера недвижимости в ближайшем будущем, и задавая тенденции для всего рынка.

В этом году в жюри вошло более сотни экспертов из разных стран и разных сфер: девелопмент, архитектура, дизайн интерьеров, маркетинг в недвижимости. И на региональных, и на международных этапах жюри всесторонне оценивает каждый проект: победителей отличают следование принципам устойчивого развития, высокое качество строительства и использование материалов, внедрение «зеленых» технологий и инновационных решений, интересная архитектура.

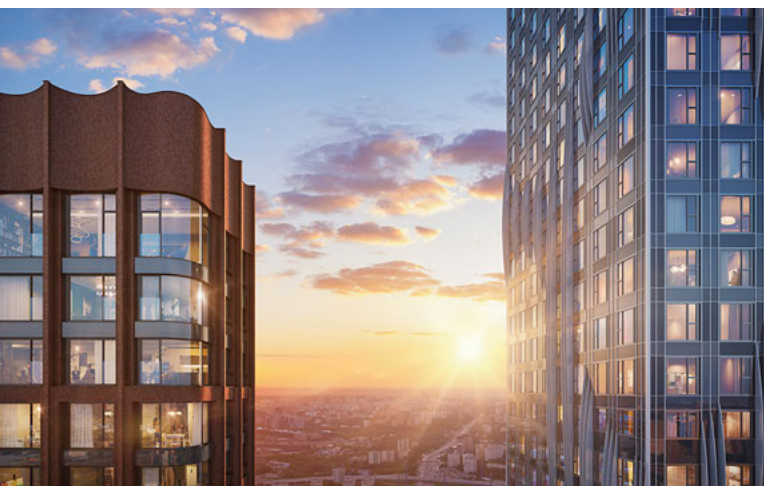
В результате именно проект Comcity от PPF Real Estate Russia был признан лучшим в мире в своей категории. Со всем недавно компания ввела в эксплуатацию вторую очередь офисного парка «Браво» на 60 000 кв. м. Большая часть новых площадей нашла своих арендаторов еще до завершения строительства. ■



СТАНДАРТЫ DELUXE

Клубный дом TURGENEV

Клубный дом TURGENEV на Сretenке придется по вкусу приверженцам европейского стиля. Элегантный строгий фасад из натурального камня, собственный закрытый ландшафтный сад с фонтаном, вписанный в пространство внутреннего двора, подземный паркинг на 168 машино-мест, изысканная коллекция инфраструктуры: wellness, fitness, SPA, бассейн и многое другое. Все это доступно только для резидентов. 93 квартиры с продуманными планировками, включая пентхаусы с террасами и дровяными каминами, сдаются с премиальной отделкой, встроенными кухнями от итальянского бренда CESAR и премиальной бытовой техникой SMEG. ■



БИЗНЕС-КЛАСС

Level Group

Level Мичуринский — новый проект бизнес-класса от Level. 11 корпусов расположены в престижном районе: вблизи реки Очаковки, в окружении парков и с отличной транспортной доступностью.

Проект отличается уникальная концепция благоустройства — на 4,7 га предусмотрены различные сценарии для отдыха: лаундж-пространства, террасы с видом на парк, площадь с фонтаном, видовой мост протяженностью 268 м и вертикальная игровая площадка.

В проекте предусмотрено более 50 вариантов планировок, квартиры с панорамными видами, а также нестандартные форматы — пентхаусы и трехсторонние квартиры. Современная архитектура проекта перекликается с природным ландшафтом за счет крупных форматов остекления. ■



ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ

KR Properties

KR Properties объявляет о старте продаж высоколиквидных офисов и помещений стрит-ритейла в новом бизнес-центре на территории делового квартала «Рассвет» в Пресненском районе Москвы. На цокольном и первом этажах расположится монументальная входная группа и помещения стрит-ритейла (от 30 кв. м до 360 кв. м), которые станут логичным продолжением сформированной на территории квартала гастрономической концепции «Food Street. Рассвет». Выше спроектированы премиальные офисы (от 129 кв. м до 505 кв. м, высота потолков более 4 м) с возможностью объединения. Атмосфера клубная: на каждом этаже — не более 5 офисов, часть будет иметь доступ на private-террасы. Инвесторы и владельцы бизнеса смогут приобрести офисы в собственность. Всего на территории «Рассвета» 20 зданий. Концепция проекта предполагает и насыщенную инфраструктуру: более 20 ресторанов и кафе, арт-галерею, магазины, фитнес-клубы, медцентр. Уже сегодня «Рассвет» — центр деловой активности на Пресне. Востребованность во многом объясняется прекрасной транспортной доступностью: рядом улица Красная Пресня, Садовое кольцо и Звенигородское шоссе, а также три станции метро. Планируемая проходимость квартала — более 6000 человек в сутки, что делает приобретение помещений под инфраструктуру и офисы блестящей инвестицией. ■

БИЗНЕС-ПЕРСПЕКТИВЫ

Эталон



Группа «Эталон» объявила о старте продаж коммерческих помещений от 44,4 кв. м до 259,3 кв. м в жилом квартале Shagal, расположенном в Даниловском районе Москвы. Многообещающие бизнес-перспективы локации во многом определяются местоположением корпусов: первая линия Москвы-реки, с выходом к набережной и на проезжую часть.

Все помещения — на первом этаже, имеют отдельный вход на уровне земли и подходят для самых разных видов деятельности. При покупке действует беспроцентная рассрочка до ввода в эксплуатацию. Удобный вариант, чтобы вложить сэкономленные средства в развитие своего дела. ■



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Forma

Forma — молодая девелоперская компания, которая реализует концептуальные проекты премиум- и бизнес-класса в Москве, опираясь на три принципа: гений места, дизайн-мышление и целостность образа. Forma создает городские кварталы на базе локальной идентичности конкретного района, востребованных опций и выдержанного до мелочей единого архитектурного кода. На сегодня в ее портфеле четыре совершенно разных проекта общей площадью 980 000 кв. м.

Жилой комплекс бизнес-класса Først на Симоновской набережной отличается нордическим характером, завораживающими видами с «вертикальной набережной» фасада в виде фьорда и широким разнообразием квартир — с каминами, саунами и собственными патио. В Først уже завершены монолитные работы. Сдача квартала, состоящего из пяти секций высотой до 20 этажей, планируется в 2024 году.

Флагманский проект Forma — премиальный квартал Republic — заново открывает историческую Пресню. Это один из самых масштабных проектов редевелопмента в ЦАО. На территории сохранились четыре объекта культурного наследия — бывшие мастерские Московско-Александровской железной дороги. После реставрации в них разместятся гастроцентр, шопинг-аллея с корнерами российских дизайнеров, термы с бассейном и детский сад. А на фоне исторической архитектуры возникнет новая: парк из 10 жилых башен от 6 российских и иностранных бюро.

Совсем иная стихия — расправленные паруса и серфинг по волнам жизни — отразилась в проекте Portland на набережной Южного речного порта. Он решен в эстетике лучших прибрежных городов с собственной мариной для яхт и лодок, понтонным бассейном. Проект из 8 корпусов высотой от 15 до 29 этажей будет построен в две очереди.

Четвертый проект — жилой квартал бизнес-класса Moments рядом с усадебным парком Покровское-Стрешнево. Атмосфера единения с природой продолжена в Moments эмпирическими и сенсорными садами, игровыми площадками, обширными пикниковыми зонами и лужайками. Жилой комплекс будет состоять из 8 корпусов высотой от 4 до 47 этажей.

Команда Forma реализует проекты, которые являются продуманной инвестицией в завтрашний день. Девелопмент по принципам дизайн-мышления предполагает, что качественная форма — это не wow-эффект, а функциональные решения, чистая архитектура и востребованные опции. ■



ВЫСОКИЙ СТАРТ

CULT

В комплексе сервисных апартаментов CULT в самом начале Ленинского проспекта стартовали продажи пентхаусов на 8-м и 9-м этажах. Внутреннее пространство наполнено светом и легкостью: высота потолков в лотах — 4,5 м, панорамное остекление — высотой 3,4 м. Из пентхаусов открываются головокружительные виды на достопримечательности столицы.

В пентхаусах предусмотрена возможность установки дровяных каминов, будущие владельцы апартаментов на верхнем этаже имеют выход на собственные террасы с зонами для барбекю и джакузи. Стоимость пентхаусов стартует с 2,5 млн руб./кв. м. «Мы уверены, что пентхаусы CULT смогут не только улучшить качество жизни даже самых взыскательных резидентов, но и задать новые тренды на рынке премиальной недвижимости, — говорит **Юрий Неманежин**, управляющий партнер компании GRAVION, девелопера проекта. — Каждый пентхаус индивидуален, имеет свой стиль и характер. Именно поэтому коллекции пентхаусов были присвоены имена великих деятелей искусства, художников, чьи творения, чей вклад в мировую культуру возвели их личности в культ».

GRAVION начал реализацию CULT в IV квартале 2021 года с продажи апартаментов с премиальной отделкой, расположенных на 2–7-м этажах. Уже продано около 35% экспонируемого объема лотов.

Проект обладает высокой транспортной доступностью: удобный выезд на Садовое кольцо находится в 15 метрах от комплекса, а станция метро «Октябрьская» — в 1 минуте пешком.

Первый этаж CULT отдан под ретейл, здесь будет и ресторан с витринными окнами. Резидентам будут доступны открытая видовая терраса, круглосуточный фитнес с зоной SPA, собственная прачечная и консьерж-сервис 24/7. Еще на стадии проектирования девелопер предусмотрел специальный сервисный лифт, благодаря чему жители и их гости не будут пересекаться с курьерами или сотрудниками службы клининга.

Управление будет осуществляться профессиональной сервисной управляющей компанией, которая не только позаботится о недвижимости, но и предложит услуги по ее сдаче в аренду для получения собственниками максимального дохода. Завершение строительства проекта запланировано на IV квартал 2023 года. ■



КЛУБНЫЙ ДОМ TURGENEV

О доме

■ Не по дому следует почитать хозяина,
а дом по хозяину.

— Цицерон

■ Воображение строит свои воздушные
замки тогда, когда нет не только хорошего
дома, но даже сносной избушки.

— Николай Чернышевский

■ Если ты выстроишь своему родному городу
не высокие здания, а сделаешь выше его
граждан — ты будешь его величайшим
благодетелем: пусть лучше в низких домах
живут высокие сердца, нежели в высоких
зданиях гнездятся низкие, мелкие души.

— Эпиктет

■ Наши дома — это наши тюрьмы;
но мы обретем в них свободу, если сумеем
украсить их по нашему усмотрению.

— Коко Шанель

■ Дом — это место, где, если тебе придется
туда вернуться, им придется тебя принять.

— Роберт Фрост

■ Хочешь навести порядок во всем мире,
сначала приберись у себя дома.

— Хань Сян-цзы

■ Что радостнее, чем вера в бога домашнего
очага!

— Франц Кафка

■ Прошлое в карман не положишь, надо
иметь дом, где его разместить.

— Жан-Поль Сартр

■ Твой дом там, где спокойны твои мысли.

— Конфуций

■ Дом — это не то место, откуда ты родом,
это место, где ты находишь свет, когда все
становится темным.

— Пирс Браун



НАЗОВЕМ ЛУЧШИЕ НОВОСТРОЙКИ СТРАНЫ

31 МАЯ НА ФОРУМЕ

**НЕДВИЖИМОСТИ «ДВИЖЕНИЕ»,
RED ARENA**

Pangram Pangram• Foundry

pangrampangram.com

Подробнее



ПАВЕЦКАЯ СИТИ

КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА

ОТ 12,5 МЛН ₽



ГОТОВНОСТЬ — КОНЕЦ 2022 ГОДА

+7 495 032 55 59 | PAVCITY.RU

