

# Forbes REAL ESTATE

ЛЕТО 2023

- | ЧЕГО ВСЕ ЖДУТ ОТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- | ИТОГИ ПРЕМИИ URBAN AWARDS — 2023
- | РЕЙТИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ
- | ПОРТФЕЛЬ ИНВЕСТОРА: ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СЕГМЕНТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- | КАК АРХИТЕКТУРА СПОСОБСТВУЕТ ВИННОМУ ТУРИЗМУ



УЧАСТКИ В 19 КМ ПО НОВОЙ РИГЕ

# MILLENNIUM PARK

КРАСОТА  
ОКРУЖАЮЩЕЙ ЖИЗНИ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ЭЛИТНЫЙ КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК



В том, что 2023 год будет для рынка недвижимости особенным, никто не сомневался с самого начала. Первые полгода уже свидетельствуют: 2023-й — год закономерно неоправдавшихся и неожиданно сбывшихся надежд. Год, когда старожилам рынка приходится доказывать свое право на лидерство, а новичкам — право на собственный путь. Год, который проверяет на прочность все рыночные сегменты и активно пополняет профессиональный словарь современными понятиями и терминами.

Мы впервые в этом году решили сделать летний выпуск Forbes Real Estate (традиционный в конце года тоже будет). В этом номере мы постарались рассказать о самых заметных, самых интересных представителях мира недвижимости и актуальных трендах. Расцветающие в регионах глэмпинги и не сдающее позиций элитное жилье, инфраструктура для перспективного винного туризма, вступающие в спор с городом загородные коттеджи и инвестиционные лидеры коммерческого сегмента — на плечах их сегодняшнего дня стоит общее для рынка недвижимости завтра. А еще в номере впервые целый блок посвящен трендам архитектуры и дизайна. Надеемся, он будет полезен как игрокам рынка, так и всем, кто обустроивает жилье по-новому.

**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

**ТЕКСТЫ:** НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА, АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК, НАТАЛЬЯ КРОЛ, ЕВГЕНИЙ ЛЯПИН, ИРИНА МАЛЮКОВА, КАРИНА МЕЛКУМЯН, УЛЯНА МОРОЗОВА, ЕЛЕНА НИКИТИНА, ОКСАНА САМБОРСКАЯ, МАРИНА СКУБИЦКАЯ

**КОРРЕКТОР:** ИРИНА БОРИСОВА

**ДОПЕЧАТНАЯ ПОДГОТОВКА:** СЕРГЕЙ ЦИМАН

**ПРОВЕРКА РЕКЛАМНЫХ МАКЕТОВ:**

АНАСТАСИЯ БЕЗДЕНЕЖНЫХ

**ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:** ЮЛИЯ ЛУКУНИНА

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

**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:** АО «АС РУС МЕДИА»

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР:** ЭЛЬМАР МУРТАЗАЕВ

**ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА**

**ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ:** МАРИНА МАТЫЦИНА

**РЕКЛАМА И СПЕЦПРОЕКТЫ:**

**ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ:** ЕКАТЕРИНА БУХТИЯРОВА,

*bukhtiyarova@forbes.ru*

**РУКОВОДИТЕЛЬ СЕГМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ТЭК:**

ИВАН ПОТОПАХИН,

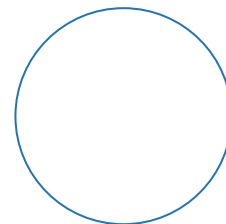
*potopakhin@forbes.ru*

**ДИРЕКТОР ПО СПЕЦПРОЕКТАМ:** ИРИНА ТЕЛИЦЫНА,

*telitsyna@forbes.ru*

**ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО СПЕЦПРОЕКТАМ:** АННА ИОНОВА,

*ionova@forbes.ru*



**ТИРАЖ:** 90 000 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

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

**АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ**

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

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПИ № ФС77-84916 ОТ 10.04.2023

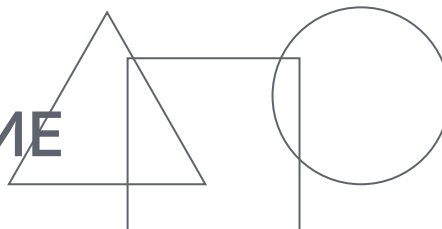
Дизайн от Алессандро Ла Спада РЕКЛАМА

HOME PHILOSOPHY  
visionnaire



Москва, Пресненская набережная, 12 | Башня Федерация, оф. 7616  
тел. +7 966 092 84 52 | [info@visionnaire.ru](mailto:info@visionnaire.ru)

# СОДЕРЖАНИЕ



ИТОГИ ПРЕМИИ URBAN AWARDS — 2023 .....10

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ ОЛЬГИ ХАСАНОВОЙ,  
ГЕНДИРЕКТОРА URBAN AWARDS .....13

## ТРЕНДЫ

КОЛЛАБОРАЦИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА:  
ЧТО ДАЮТ ДЕВЕЛОПЕРАМ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ .....14

КАКОЙ БУДЕТ КОМФОРТНАЯ СРЕДА ДЛЯ ВСЕХ ГОРОДОВ РОССИИ .....20

АЛЕКСЕЙ КОРОТКИХ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР  
VILLAGIO REALTY, О ТОМ, КУДА РАСТЕТ РЫНОК  
ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....24

## ТЕМА НОМЕРА

ВЕЧНАЯ КЛАССИКА: КАКОЙ ПРОДУКТ ИЩУТ ПОКУПАТЕЛИ  
ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....34

СТОЛИЧНЫЕ ТРЕНДЫ ЭЛИТНОЙ АРЕНДЫ .....38

КАК НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ КЛИЕНТОВ  
ЗАДАЕТ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА .....40

## ЖИЛАЯ

РЕЙТИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО КВАРТАЛЬНОЙ ВЫРУЧКЕ .....42

СЦЕНЫ КОММУНАЛЬНОЙ ЖИЗНИ:  
ЧТО ТРЕВОЖИТ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ .....44

SMART-ДЕВЕЛОПМЕНТ: ОТ УМНЫХ ПЛАНИРОВОК  
ДО «УМНОГО ДОМА» .....46

ТОП-5 НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ,  
КОТОРЫЕ МОГУТ ПОХВАСТАТЬСЯ РАСПОЛОЖЕНИЕМ  
ВБЛИЗИ ПАРКОВЫХ ЗОН И ВДОЛЬ НАБЕРЕЖНЫХ .....49



ЖК VAUMAN HOUSE,  
АБ «ОСТОЖЕНКА»





# ДОМ ПОД ЗВЁЗДНЫМ НЕБОСВОДОМ

*Коллекция элегантных квартир  
в Санкт-Петербурге*

Новый клубный дом в частной части Крестовского острова обещает стать городской достопримечательностью. Один из самых ожидаемых здесь проектов, ASTRVM представляет собой созвездие семейных квартир нового формата.

Приверженец петербургских градостроительных традиций, YARD GROUP создаёт недвижимость истинной архитектурной ценности и устанавливает новый уровень премиального качества строительства и сервиса.





## КОММЕРЧЕСКАЯ

**РЫНОК НА ДРАЙВЕ:  
ПОЧЕМУ В I КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА ИНВЕСТИЦИИ  
В НЕДВИЖИМОСТЬ ДОСТИГЛИ ИСТОРИЧЕСКОГО  
МАКСИМУМА .....52**

**ТОП-10 ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ОБЪЕМУ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА  
В ОФИСНОМ СЕКТОРЕ .....54**

**ВИКТОРИЯ ВАСИЛЬЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ  
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА STONE HEDGE, О СТАНДАРТАХ  
ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....56**

## КУРОРТНАЯ

**НА КУРОРТ КАК ДОМОЙ:  
ОТЕЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ И ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ .....58**

**БИЗНЕС НА ПРИРОДЕ:  
ЧТО НУЖНО ДЛЯ УСПЕШНОГО ГЛЭМПИНГА .....60**

## ЗАГОРОДНАЯ

**ЗАГОРОДНЫЙ ПАСЬЯНС: ЧТО ДВИЖЕТ СПРОСОМ .....64**

## АРХИТЕКТУРА И ДИЗАЙН

**ДОМ С ЭМОЦИЯМИ:  
КАК МЕНЯЕТСЯ ОТНОШЕНИЕ К ОБРАЗУ ЖИЗНИ  
И ЛИЧНОМУ ПРОСТРАНСТВУ .....68**

**АРХИТЕКТУРНЫЕ БЮРО ИЗ РЕГИОНОВ,  
К КОТОРЫМ СТОИТ ПРИСМОТРЕТЬСЯ ВНИМАТЕЛЬНЕЕ .....72**

**ПОД ГРАДУСОМ:  
КАК АРХИТЕКТУРА СПОСОБСТВУЕТ  
РАЗВИТИЮ ВИННОГО ТУРИЗМА В РОССИИ .....76**



ИМЕНИЕ «СИКОРЫ»



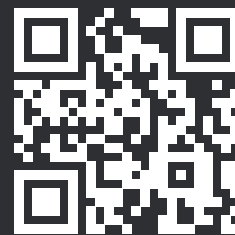
ФОТО CHRISTIAN WIEDIGER ON UNSPLASH, ИЗ АРХИВА ПРЕСС-СЛУЖБЫ, ИЗ АРХИВА «ИМЕНИЕ СИКОРЫ»



SU GROUP <sup>15 лет</sup>

ОТВЕТСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ПРОЕКТИРОВАНИЕМ И СТРОИТЕЛЬСТВОМ  
ОБЪЕКТОВ КЛАССА ПРЕМИУМ И ДЕ-ЛЮКС

[www.su-19.com](http://www.su-19.com)  
+7 495 937 47 75



Рекомендовано

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

ВИД ИЗ ОКОН АПАРТАМЕНТОВ



## КЛУБНЫЙ ДОМ НА ГЛАВНОЙ УЛИЦЕ МОСКВЫ

АПАРТАМЕНТЫ С СЕРВИСОМ ОТЕЛЯ 5\*, ПОЛНОСТЬЮ МЕБЛИРОВАНЫ  
И ГОТОВЫ К ЗАСЕЛЕНИЮ

ПРЕМИАЛЬНАЯ ОТДЕЛКА МРАМОРОМ И ДЕРЕВОМ ЦЕННЫХ ПОРОД

СЕРВИС БУТИК-ОТЕЛЯ, ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ РЕСТОРАН

СПА И WELLNESS\*-КЛУБ С БАССЕЙНОМ

ДОМ ГОТОВ



Застройщик АО ФСК «Русское Золото – Стройинвест». Проектная декларация на сайте нашдом.рф. Реклама. Фото предоставлены пресс-службой. \* Wellness – Велнес.

# VESPER

## TVERSKAYA

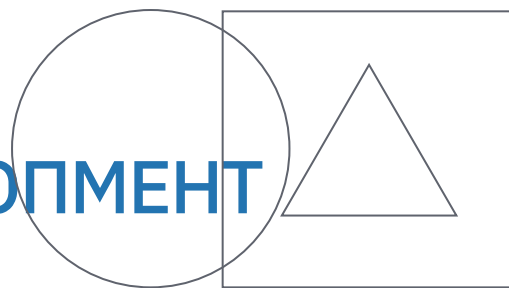


ПОДРОБНЕЕ НА САЙТЕ

МОСКВА, 1-Я ТВЕРСКАЯ-ЯМСКАЯ УЛИЦА, 2  
+7 495 150 75 75 | WWW.F-VR.RU



# URBAN AWARDS — 2023: ОПТИМАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ В ЭПОХУ НЕЙРОСЕТЕЙ



31 мая в Красной Поляне (концертный зал Red Arena) ведущие эксперты отечественной стройиндустрии подвели итоги федеральной премии Urban Awards. Помимо прочего, выбор площадки был обусловлен растущей ролью Краснодарского края на общероссийском рынке недвижимости. Местные застройщики вышли на первое место в стране по объему жилья, готового к продаже, заметно обогнав своих московских и петербургских коллег. К тому же популярный горный курорт стал подходящим местом, чтобы обсудить влияние высоких технологий на развитие девелопмента и связанных с ним маркетинговых процессов.



15-я федеральная премия Urban Awards прошла в формате Urban Вселенной (Urbanesis) — пространства на стыке физической, виртуальной и дополненной реальности. По мысли организаторов все участники рынка должны заручиться доступом к единой универсальной сети, где можно коммуницировать на равных и без барьеров обмениваться ресурсами, продуктами, опытом и информацией.

Премия и ее заявленные ценности широко востребованы профессиональным сообществом. В 2023 году свои проекты выставили на экспертизу 128 строительных компаний из 63 регионов России. Исследование, проведенное членами жюри, показало, что уровень региональных игроков, в том числе работающих за пределами городов-миллионников, явно повышается. Характерный пример — девелопер **КОМОССТРОЙ®** из Удмуртии. На сегодняшний день он располагает 22 проектами. Суммарный объем предложения по этим адресам измеряется 6000 квартир. Новостройки под брендом КОМОССТРОЙ® с 2020 года регулярно доходят до финальной части конкурса, но в этот раз компания добилась исключительного успеха. Она получила сразу семь номинаций и в четырех из них одержала победу. **ЖК Mikhailovsky** был признан лучшим региональным проектом бизнес-класса в зачете Приволжского и Центрально-федеральных округов. Малоэтажный жилой массив **«Sunvill. Солнечные кварталы»** стал лауреатом в номинациях «Лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса на территории ПФО» и «Лучший проект комплексного освоения территории», а квартал «Истории» — в номинации «Лучшее региональное жилье для молодой семьи».

Группа компаний **«Железно»**, которая создала сеть проектов в Приволжском федеральном округе (Киров, Ижевск, Ульяновск), имеет на счету шесть номинаций и две победы. Дом **«Булычев»** был отмечен как лучший строящийся региональный жилой комплекс премиум-класса, жилой комплекс **ÜLLA** (дом 1) вышел на первое место среди сданных приволжских новостроек комфорт-класса.

Отличного результата добился ведущий застройщик на северо-западе России, холдинг **Setl Group**. Все три его новостройки, вышедшие в финал премии, были объявлены



победителями: **ЖК Victory Plaza** — в номинации «Жилой комплекс года премиум-класса Санкт-Петербурга», **ЖК Astra Marine** — в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Санкт-Петербурга», **ЖК «Город звезд»** — в номинации «Жилой комплекс года комфорт-класса Ленинградской области».

Девелопер **«Мегалит — Охта Групп»** номинировался по четырем позициям, ему достался приз «Жилой комплекс года комфорт-класса Санкт-Петербурга» за **ЖК «Приморский квартал»**. По две статуэтки забрали представители петербургской группы **RBI** («Комплекс года Санкт-Петербурга и ЛО с лучшей архитектурой» и «Жилой комплекс года бизнес-класса Санкт-Петербурга») и красноярской **«Арбан Групп»** («Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры» и «Лучший региональный комплекс комфорт-класса Сибири и Дальнего Востока»).

Разумеется, не мог остаться без наград переживающий расцвет южнороссийский девелопмент. Достаточно упомянуть достижения **ГК «Метрополис»** («Лучший малоэтажный комплекс» и «Лучший региональный комплекс апартаментов премиум- и элит-класса»), компаний **More.Development** («Лучший региональный комплекс бизнес-класса») и **Nedvex Development** («Самый инвестиционно-привлекательный проект»).

Вполне вероятно, что перечисленные застройщики на ближайшую перспективу станут ориентирами для всей российской стройиндустрии и основой будущей метавселенной.

# Основные номинации

| НОМИНАЦИЯ   | ПОБЕДИТЕЛЬ  | КОМПАНИЯ  | РЕГИОН                  |
|---|---|---|-------------------------|
| ■ лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса дфо        | ЖК «Полюса»   | СТРОЙКОР ПЛЮС   | Хабаровск               |
| ▲ лучший строящийся региональный комплекс комфорт-класса сфо              | Квартал открытий «Беринг»                             | НОВЫЙ МИР   | Новосибирск             |
| ● лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса уфо        | ЖК Amundsen   | ПРОГРЕСС  | Екатеринбург            |
| ■ лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса пфо        | Sunvill.<br>Солнечные кварталы                        | КОМОССТРОЙ®   | Удмуртская Республика   |
| ▲ лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса юфо+скфо   | ЖК «Виноград»   | СЗ «ЛИГА-СТРОЙ»   | Волгоград               |
| ● лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса цфо        | ЖК Romanovo city                                      | ГК «РЕМСТРОЙСЕРВИС»   | Липецкий район          |
| ■ лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса сзфо       | ЖК «АЭРО»   | ГК «РАСЦВЕТ»  | Калининградская область |
| ▲ лучший региональный комплекс комфорт-класса дфо и сфо                   | Микрорайон<br>SCANDIS OZERO, 1-я очередь              | ГСК «АРБАН»   | Красноярск              |
| ● лучший региональный жилой комплекс комфорт-класса уфо                   | Микрорайон «Домашний»                                 | СТРАНА ДЕВЕЛОПМЕНТ  | Тюмень                  |
| ■ лучший региональный жилой комплекс комфорт-класса пфо                   | ЖК «ÛLLA — жизнь с финским акцентом»                  | ГК «ЖЕЛЕЗНО»  | Ульяновск               |
| ▲ лучший региональный жилой комплекс комфорт-класса юфо                   | ЖК Holiday House                                      | РКС ДЕВЕЛОПМЕНТ   | Краснодарский край      |
| ● лучший региональный жилой комплекс комфорт-класса цфо+сзфо              | ЖК «Восточный»  | СЗ «ТРАНСЮЖСТРОЙ»   | Белгород                |
| ■ лучший строящийся региональный жилой комплекс бизнес-класса сфо+дфо+уфо | Дом «Нобель»  | НОВЫЙ МИР   | Новосибирск             |
| ▲ лучший строящийся региональный жилой комплекс бизнес-класса пфо+цфо     | ЖК Mikhailovsky                                       | КОМОССТРОЙ®   | Ижевск                  |
| ● лучший строящийся региональный жилой комплекс бизнес-класса юфо+скфо    | ЖК «Новая Ливадия»                                    | СЗ «НОВАЯ ЛИВАДИЯ»  | Ялта                    |
| ■ лучший региональный комплекс бизнес-класса                              | More.Yalta  | MORE. DEVELOPMENT   | Ялта                    |
| ▲ лучший строящийся региональный жилой комплекс премиум-класса            | Дом «Булычев»   | ГК «ЖЕЛЕЗНО»  | Киров                   |
| ● лучший региональный жилой комплекс элит-класса                          | ЖК «Бестужевский бульвар»                             | СЗ «СТРОЙ-ИНТЕГРАЛ»   | Новосибирск             |
| ■ лучший региональный комплекс апартаментов комфорт-класса                | IQ Aparts   | КАМЕЯ   | Новосибирск             |
| ▲ лучший региональный комплекс апартаментов премиум и элит-класса         | Grand Cascade   | ГК «МЕТРОПОЛИС»   | Сочи                    |
| ● лучшая курортная недвижимость комфорт-класса                            | ЖК «Флора»  | НЕОМЕТРИЯ   | Сочи                    |
| ■ лучшая курортная недвижимость бизнес-класса                             | Туристическо-рекреационный комплекс<br>Skysoul Resort | ООО «СЗ «ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «СТОЛИЧНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ГРУППА» | Феодосия                |
| ▲ лучшая курортная недвижимость премиум-класса                            | Южная резиденция «Роялта»                             | ГК «ТОЧНО»  | Ялта                    |
| ● лучшая курортная недвижимость элит-класса                               | ГК «Поляна Пик»                                       | ГК «МЕТРОПОЛИС»   | Сочи                    |
| ■ жилой комплекс года комфорт-класса Ленинградской области                | ЖК «Город звезд»                                      | ХОЛДИНГ SETL GROUP  | Ленинградская область   |
| ▲ лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Санкт-Петербурга        | ЖК Astra Marine                                       | ХОЛДИНГ SETL GROUP  | Санкт-Петербург         |
| ● жилой комплекс года комфорт-класса Санкт-Петербурга                     | ЖК «Приморский квартал»                               | ОБЪЕДИНЕННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «МЕГАЛИТ — ОХТА ГРУПП»                  | Санкт-Петербург         |
| ■ жилой комплекс года бизнес-класса Санкт-Петербурга                      | ЖК «МИРЪ»   | РВІ   | Санкт-Петербург         |
| ▲ лучший строящийся жилой комплекс премиум-класса Санкт-Петербурга        | ЖК «Коллекционный дом 1919»                           | ELEMENT DEVELOPMENT   | Санкт-Петербург         |
| ● жилой комплекс года премиум-класса Санкт-Петербурга                     | ЖК Victory Plaza                                      | ХОЛДИНГ SETL GROUP  | Санкт-Петербург         |
| ■ жилой комплекс элит-класса Санкт-Петербурга                             | ЖК ASTRUM   | YARD GROUP  | Санкт-Петербург         |
| ▲ лучший комплекс апартаментов бизнес-класса Санкт-Петербурга             | Апарт-отель VIDІ                                      | FIZIKA DEVELOPMENT  | Санкт-Петербург         |
| ● лучший комплекс апартаментов премиум и элит-класса Санкт-Петербурга     | Клубный дом «Северная корона apartments»              | ГК «ПСК»  | Санкт-Петербург         |
| ■ комплекс года Санкт-Петербурга и ло с лучшей архитектурой               | ЖК «Созидатели»                                       | РВІ   | Санкт-Петербург         |

## Общие номинации

| НОМИНАЦИЯ  | ПОБЕДИТЕЛЬ                            | КОМПАНИЯ           | РЕГИОН                |
|--|---------------------------------------|--------------------|-----------------------|
| ■ ЛУЧШЕЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ          | ЖК «Хюгге-квартал Истории»            | КОМОССТРОЙ®        | Ижевск                |
| ▲ ЛУЧШЕЕ ЖИЛЬЕ ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛО | ЖК «Янила Кантри Клуб»                | ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» | Ленинградская область |
| ● ЛУЧШИЙ МАЛОЭТАЖНЫЙ КОМПЛЕКС                          | Grand Cascade                         | ГК «МЕТРОПОЛИС»    | Сочи                  |
| ■ ЛУЧШИЙ КЛУБНЫЙ ДОМ                                   | Клубный дом «Приоритет»               | ГК «ЕВРОСТРОЙ»     | Санкт-Петербург       |
| ▲ РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ГОДА С ЛУЧШЕЙ АРХИТЕКТУРОЙ     | ЖК Richmond Residence                 | ГК «ДОМ-СТРОЙ»     | Новосибирск           |
| ● ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА И ИНФРАСТРУКТУРЫ    | Микрорайон SCANDIS OZERO, 1-я очередь | ГСК «АРБАН»        | Красноярск            |
| ■ САМЫЙ ИНВЕСТИЦИОННО-ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ           | Volna Residences                      | NEDVEX DEVELOPMENT | Сочи                  |
| ▲ ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ       | Sunvill. Солнечные кварталы           | КОМОССТРОЙ®        | Удмуртская Республика |
| ● ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ НЕБОСКРЕБ                               | ЖК «Сибирский сад»                    | СТРАНА ДЕВЕЛОПМЕНТ | Екатеринбург          |

## Профессиональные награды

| НОМИНАЦИЯ  | ПОБЕДИТЕЛЬ   | РЕГИОН             |
|--|--|--------------------|
| ■ ЛУЧШАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ СЕРВИСНЫМИ АПАРТАМЕНТАМИ | ООО «Вертикаль Хоспителити»                                  | Санкт-Петербург    |
| ▲ ЛУЧШАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ МНОГOKВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ  | УК «Зеленый бульвар»   | Владивосток        |
| ● ЛУЧШЕЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ                        | Компания «Этажи»   | Тюмень             |
| ■ ИННОВАЦИЯ  | Многоэтажное деревянное жилое домостроение                   | Москва             |
| ▲ ИННОВАЦИЯ: ИТ- РЕШЕНИЕ В СФЕРЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА          | tangl  | Екатеринбург       |
| ● ESG. УСТОЙЧИВОЕ И ЦИФРОВОЕ РАЗВИТИЕ                  | ГК «ДА! Девелопмент»   | Хабаровск          |
| ■ ПЕРСОНА ГОДА   | Антон Елистратов, группа «Самолет»                           | Москва             |
| ▲ ДЕВЕЛОПЕР ГОДА                                       | ГК «МЕТРИКС Development»                                     | Краснодарский край |
| ● GRAND PRIX   | Botanica Hills. Клубная резиденция, ГК «МЕТРИКС Development» |                    |

## Внеконкурсные награды

| НОМИНАЦИЯ  | ПОБЕДИТЕЛЬ   | КОМПАНИЯ                 | РЕГИОН             |
|--|--|--------------------------|--------------------|
| ■ ПРЕМЬЕРА ГОДА  | Жилой комплекс комфорт-класса Южного Федерального округа — ЖК «Бакунинский»                                  | ГК «ИНТЕРСТРОЙ»          | Республика Крым    |
|  | Жилой комплекс комфорт-класса Ростовской области — ЖК «Полет»  | ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»       | Ростов-на-Дону     |
|  | Жилой комплекс бизнес-класса Республики Татарстан — ЖК «Яналиф»  | ГК «СМУ-88»              | Казань             |
|  | Жилой комплекс Приволжского Федерального округа — ЖК «Счастье в Казани»                                      | ГРУППА «ЭТАЛОН»          | Казань             |
|  | Жилой комплекс бизнес-класса Южного Федерального округа — ЖК Botanica Hills. Клубная резиденция              | ГК «МЕТРИКС DEVELOPMENT» | Краснодарский край |
|  | Жилой комплекс комфорт-класса Краснодарского края — Клубный квартал «Архитектор»                             | ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»       | Краснодар          |
|  | Жилой комплекс бизнес-класса Краснодарского края — ЖК «Патрики»  | ГК «ТОЧНО»               | Краснодар          |
|  | Комплекс апартаментов премиум-класса Республики Крым — ЮГА Севастополь                                       | ООО «СЗ «ВОСХОЖДЕНИЕ»    | Севастополь        |
|  | Жилой комплекс комфорт класса Санкт-Петербурга — ЖК «Монография»   | ГРУППА «ЭТАЛОН»          | Санкт-Петербург    |
|  | Жилой комплекс бизнес-класса Санкт-Петербурга — ЖК «GloriaX Балтийская»                                      | GLORAX                   | Санкт-Петербург    |
| ▲ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА   | Экологичный жилой комплекс элит-класса по Сибирскому Федеральному Округу — Резиденции «Бестужевский бульвар» | СЗ «СТРОЙ-ИНТЕГРАЛ»      | Новосибирск        |
|  | Самый экологичный жилой комплекс Уральского федерального округа — ЖК «Финский дворик»                        | СЗ «АВТОР»               | Ханты-Мансийск     |
| ● ВЫБОР ПОКУПАТЕЛЯ   | Самый продаваемый жилой комплекс в городе Ставрополь — концептуальный район «Кварталы 17/77»                 | ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»       | Ставрополь         |
| ■ СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА  | В новом микрорайоне — семейный квартал «Достояние»   | ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»       | Краснодар          |
| ▲ ЗА ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ К СОЗДАНИЮ ВЫРАЗИТЕЛЬНОЙ СВЕТОВОЙ СРЕДЫ В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ | ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»   |                          | Краснодар          |

## «У нас свой путь, мы никого не копируем и не ведем «подковерных игр»

**В этом году исполнилось 15 лет со дня основания премии Urban Awards. Сегодня это уже далеко не только премия. О том, какой путь пройден за эти годы и чему научилась команда, — в блиц-интервью Ольги Хасановой, гендиректора Urban Awards.**

**■ С годами число участников премии только растет. Что позволяет Urban Awards оставаться на плаву столько времени?**

Даже не верится, что уже 15 лет прошло с момента создания нашего «знака качества». Профессиональное сообщество отдает должное неподкупности, объективности и глубине оценки премии Urban Awards. Участники рынка признают нашу классификацию жилья, ценят высокую экспертизу и знают, что номинанты проходят многоступенчатый отбор на равных правах. Безупречная репутация, богатый опыт, непрерывное развитие, команда профессионалов и приверженность своим принципам — вот составляющие нашего успеха. Но главное, мы придерживаемся стратегии «голубых океанов» и регулярно создаем новые проекты в незанятых областях. Так, например, недавно мы презентовали первую потребительскую сертификацию Urban Grade, которая, уверена, станет путеводной звездой по классам жилья. Осенью стартует второй курс «Продуктолога в девелопменте» на базе МГИМО, который мы запустили в прошлом году: продукт очень востребован рынком, как, в принципе, и все, что мы делаем.

**■ Оглядываясь назад, чему эти 15 лет научили вас и вашу команду?**

Да мы как-то не оглядываемся назад — времени нет. Хотя, безусловно, после каждого мероприятия внутри команды обсуждаем, что получилось лучше, что хуже, корректируем некоторые моменты. Без этого никак. Но мы всегда смотрим только вперед, думаем о том, что нас ждет, и отработываем различные сценарии развития ситуации.

**■ С компанией DeVision вы плотно сотрудничали более трех лет и даже совместили два события (премию Urban Awards и форум «Движение») в Сочи, чтобы застройщики без труда могли посетить оба мероприятия. Планируете продолжать?**

Мы сотрудничали с DeVision на протяжении трех лет, однако на данный момент понимаем, что наши векторы не совпадают. Будучи нашим партнером, компания учреждала свои номинации в рамках московской и федеральной премий 2022 года. Выяснилось, что мы по-разному смотрим на оценку номинантов, что противоречит нашим принципам, стандартам и ценностям. Дальше нам не по пути. Поэтому было принято решение расстаться.

Премия Urban Awards всегда отличалась неподкупностью и объективностью. И мы будем всегда верны своим принципам.




**■ Как вы относитесь к живой конкуренции и попыткам «новичков» организовать очередное соревнование участников рынка?**

Мы вдохновляем многие компании на создание аналогичных продуктов. Это не может не радовать. Но у нас свой путь: мы никого не копируем — стремимся стать лидерами в незанятых областях, быть действительно полезными отрасли, о чем свидетельствует вся наша многолетняя деятельность: первая потребительская сертификация Urban Grade, единственные на рынке курсы продуктолога, деловые мероприятия, проперти- и пресс-туры, различные коллаборации с партнерами. Все это создается во имя высокой идеи: развития строительной отрасли.

**■ Как вы считаете, нуждаются ли российские застройщики в мировом или европейском признании? Важно ли им доказывать что-то за границей?**

Знаю точно, что еще два-три года назад получить зарубежную награду было важно для многих российских компаний элитного сегмента. Они активно участвовали в MIPIM Awards, Europe Property Awards и других конкурсах. Однако в текущей политической ситуации на рынке недвижимости остались и работают компании-патриоты. Мы развиваем нашу страну и российский девелопмент, выявляя действительно лучшие практики.

**■ Каковы планы на будущее?**

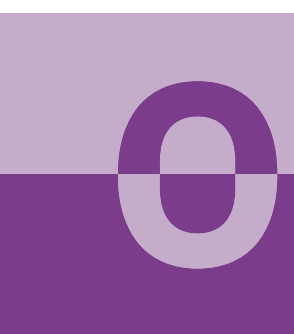
Сейчас мы работаем над крупным IT-продуктом. Это будет максимально удобный и полезный сервис для застройщиков, подробности узнаете позже. Также в планах открыть еще несколько обучающих направлений на базе МГИМО. Расскажем, как только все будет готово. 

# КОЛЛАБОРАЦИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА



ТЕКСТ: ЕЛЕНА НИКИТИНА

В процессе создания ЖК девелоперская компания неизбежно вступает в отношения с огромным числом контрагентов — от органов власти, лендлордов, коллег-застройщиков, банков и риелторов до подрядчиков-озеленителей и арендаторов помещений под магазины, кафе и аптеки, которые были обещаны новоселам как элемент комфортной среды. Более привлекательные и удобные для жизни новые районы — результат сотрудничества строителей, ретейлеров и даже художников.



дин из глобальных трендов последних лет, когда бизнес-среда быстро меняется, — партнерства или отношения между компаниями, обеспечивающие взаимную выгоду и эффективность.

В сфере девелопмента, например, совместные проекты затевают, когда у одной из сторон есть земля, но не хватает опыта, а у другой есть опыт и компетенции, но нет земли. Площадка под застройку приобретает за долю в будущей прибыли от продаж, описывает

один из вариантов кооперации исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы **Владислав Преображенский**.

По его словам, публично известные случаи партнерства крупных российских девелоперов нечасты, но они есть.

Можно вспомнить опыт MR Group и совместные проекты с Coalco, Level Group, Hutton Development в Москве или недавний пример — сотрудничество «Эталона» и компании «Страна Девелопмент» в Тюмени. Условия, как правило, строго конфиденциальны.

Когда базовые строительные вопросы решены, застройщикам надо подбирать партнеров уже из других сфер. От того, насколько проработаны отношения с покупателями и арендаторами площадей, напрямую зависит, будут ли жители довольны новым районом. Это мотивирует застройщиков тщательнее выстраивать концепцию инфраструктуры и пул операторов, ее заполняющих. Ведь это ключ к сердцу покупателя,





## МАЛАЯ БРОННАЯ 15

Продажа торгового помещения с арендатором

Стабильная надежная инвестиция

На правах рекламы

+7 (929) 929-99-90

[mb15.realtor.ru](http://mb15.realtor.ru)



**PENNY LANE REALTY**

Premier Russian Residential and Commercial Properties

уверена первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ» **Марина Любелская**.

По мнению **Оксаны Моисеевой**, руководителя управления коммерческой недвижимости ГК «А101», комфортной среда получается, когда в новом районе быстро, практически в ходе приезда первых новоселов, начинают работать все необходимые объекты и сервисы.

По оценке компании RRG, в среднем по Москве в ЖК, которые сейчас вводят в эксплуатацию, коммерческие площади занимают от 4 до 10%. В ЖК, которые только проектируются, доля коммерции — от 6 до 12%, в том числе за счет двухэтажных стилобатов. Раньше нежилые площади в проекте нужны были исключительно ради получения прибыли, организация помещений под сервисы для жителей была вторичной мотивацией, напоминает партнер компании Nikoliers **Анна Никандрова**. Но сегодня философия продажи жилья ставит во главу угла комфорт и удобство резидентов ЖК. Приходится соответствовать.

## ■ Не арендатор, а партнер

Ретейлеры чаще арендуют площади не у застройщика, а у третьих лиц (инвесторов). Отсюда дисбаланс между ожиданиями, сформированными рекламой, и реальностью, считает директор департамента брокериджа коммерческой недвижимости компании RRG **Светлана Ярова**: «Проектирует и планирует застройщик, а сдает помещение частный и не всегда опытный инвестор. Если инвестор приобрел 1500 «квадратов» под супермаркет, можно быть более-менее уверенным, что именно супермаркет и откроется. Разве что застройщик планировал «Азбуку вкуса», а откроется «Пятерочка» или «Магнит». С форматами поменьше, которые популярны у начинающих инвесторов, накладки могут быть серьезнее. К примеру, в концепции нарисован детский развивающий центр, а инвестор понимает, что кальянная или пивной магазин намного выгоднее».

«Арендные ставки, которые предлагаются в населенных спальнях районах, могут себе позволить разве что банки и алкогольные магазины», — делится опытом Санкт-Петербурга операционный директор компании «Буквоед» **Мария Бахонкина**. Торговец книгами присматривается к стрит-ритейлу в новых ЖК, но это точечные проекты, которым предшествует тщательный выбор локации и арендодателя.

Большинство опытных застройщиков проблему осознают и либо оставляют часть коммерческих площадей у себя в управлении, либо «работают» с инвесторами, чтобы те

предлагали особые условия операторам, чей функционал востребован жителями (хобби-центры, языковые курсы и т. п.), но у кого в силу специфики бизнеса сравнительно невысокая рентабельность и долгий срок окупаемости, объясняет Оксана Моисеева. А управляющий партнер компании Prime Life Development **Денис Коноваленко** вообще считает, что надо не распродавать площади — только сдавать, обсудив с арендаторами мотивационные программы для жителей (бонусы, скидки, бесплатные услуги вроде доставки).

В «миниполисах» компании «Сити21» приоритет у арендаторов и покупателей из числа новоселов (им продается около 40% нежилых помещений), так что открытие бизнеса в ЖК жильцами — частая практика. С каждым индивидуально обсуждаются условия: льготная ставка, помощь с ремонтом, арендные каникулы. Действует программа «Бизнес по-соседски» (всего в ней 274 участника). Но есть и ограничения, рассказывает директор по продукту компании **Мария Могилевцева-Головина**: «Нам важно, чтобы развитие бизнеса на территориях ЖК соответствовало ценностям компании. Мы не будем сдавать помещение под алкомаркет, табачный магазин, шумные бары и ночные клубы, которые могут создавать дискомфорт для собственников квартир на первых этажах».

Более чем из 50 компаний состоит пул партнеров-ритейлеров MR Group, говорит директор по торговой недвижимости компании **Борис Маца**. В пуле — супермаркеты, фитнес-центры, рестораны, танцевальные и спортивные студии, аптеки, работающие в разных ценовых сегментах.

Собственный «клуб» сформировала и девелоперская компания «КРОСТ». Его члены — несколько сетевых городских кофеен, салоны красоты или организаторы детских футбольных школ и другие. Директор департамента продаж компании «Донстрой» **Анна Коробкова** тоже говорит о бизнесах, которые продолжают развиваться вместе с застройщиком: «Коммерческий детский сад сети Sun School открылся в Barrin House и откроется в «Доме на Тишинке» в конце года».

Для операторов такие партнерства с девелоперами важны и ускоряют развитие. Например, «ВкусВилл» активно открывает магазины в новых районах Москвы и тестирует новые форматы мини-магазинов. «Хотим быть еще ближе к покупателю, чтобы к нам можно было ходить в тапочках. Мы хороший сосед», — сообщает пресс-служба компании, у которой в Москве более 770 магазинов (в Новой Москве — около 40).

## ■ Взаимная выгода

Чем обогащены партнерские отношения с девелоперами? В ГК «А101» с инвесторами и операторами инфраструктурных объектов делятся информацией об уровне трафика в разных частях района, ключевых точках притяжения, конкурентном окружении, среднем уровне расходов жителей и их потребительских предпочтениях. «Вопрос не в том, чтобы быть знакомым с какими-то операторами, а в том, чтобы познакомиться их с локацией и предложить интересные варианты для ведения бизнеса», — объясняет Оксана Моисеева.

В районах ГК «А101» работают почти 600 операторов по примерно 70 направлениям бизнеса, уровень вакансий в уже построенных домах не превышает 5%, а средняя стоимость «квадрата» в помещениях стрит-ритейла за последние пять лет выросла почти в два раза. Но главный результат для





## МЯСНИЦКАЯ 13

Продажа торгового помещения с арендатором  
Стабильная надежная инвестиция

+7 (929) 929-99-90

[number13.realtor.ru](http://number13.realtor.ru)

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

застройщика — стабильный спрос на жилье и то, что до 30% клиентов приходят в офисы продаж по рекомендациям друзей и родственников.

В основе любого коммерческого партнерства заложена идея, что соединение усилий и активов экономически целесообразно и выгодно всем сторонам. Сервис и услуги на высоком уровне, который обеспечивают резиденты коммерческих площадей, по словам Бориса Мацы, дают мощные аргументы в борьбе за покупателя. Арендаторы же получают гарантированный трафик в соответствии с классом проекта, его позиционированием и аудиторией.

Застройщики подчеркивают, что готовы строить объекты, заточенные под определенного арендатора/оператора. Например, в проекте Wellton Gold от «КРОСТ» двухцветное пространство с огромным тысячеметровым залом проектировалось с учетом всех технологических особенностей бальной школы, которая открылась и начала заполняться сразу после ввода дома в эксплуатацию, рассказывает Марина Любелская.

Аналогично в проектах «Врубеля, 4», «Вестердам», ONEST и «Достижение» делают помещения специально для частных детских садов и школ. «Мы предлагаем покупателям качественные услуги для развития детей, арендаторам — не только помещение, но и продвижение через департамент продаж, службу комфорта и на наших сайтах», — отмечает директор по продажам компании «Smipex-Интеко» **Иван Обухов**.

«Мы не только учитываем стандартные требования СанПиН для детских садов, но и внедряем решения, которые предлагает собственник, исходя из его опыта. Также консультируемся с операторами фитнес-центров, клиник, прислушиваемся к пожеланиям рестораторов. Так получают объекты, которые будут априори востребованы и использоваться по назначению», — объясняет Анна Коробкова.

«КРОСТ» в проекте Wellton Towers начал предлагать «тематические коворкинги» (мелкую нарезку площадей) микробизнесу, ИП и самозанятым. «За три месяца проект себя полностью оправдал, дополнив нашу торговую галерею важнейшими услугами для жителей. В планах фитнес-маркеты, фуд-холлы и многое-многое другое», — рассказывает Марина Любелская.

По словам Анны Никандровой, там, где инфраструктура рассчитана в первую очередь на внутренний спрос, сетевые операторы редки, преобладают частные предприниматели. Но только резидентами ЖК дело не ограничивается, если тот или иной объект инфраструктуры становится центром притяжения для жителей других районов города. Эксперты чаще всего приводят в качестве примеров таких «магнитов» престижные школы, общеобразовательные или специализированные, или максимально разносторонние общественные центры с широким набором сервисов и услуг.

Например, ГК «А101» в ближайшем будущем хочет заключать партнерские соглашения напрямую с крупными

операторами базового пула ретейлеров. Они получают возможность на стадии планирования районов выбирать интересные для себя точки, а покупателя жилья компания может заранее информировать о том, какой именно магазин какой сети здесь будет и какой у него режим работы.

## ■ Что нужно арендаторам

Техзадания от арендаторов-партнеров позволяют заложить в проект актуальные нагрузки по мощностям, высоту потолков, доступ к помещениям. Подчас локация и технические возможности помещений важнее цены, и девелоперы стали это понимать, подчеркивает Светлана Ярова. Кафе не разместить там, где не подумали про отдельный столик для независимой вентиляции, супермаркет не заработает, если фуры не смогут к нему поворачивать, и так далее.

Также для инвесторов-покупателей и арендаторов коммерческих площадей важно, кто застройщик, добавляет эксперт: «Важно понимать качество и сроки строительства, масштаб ЖК, будущую аудиторию. Если речь идет о проектах «Самолета» или ПИКа, то понятно, что в кварталах с населением в несколько тысяч человек коммерция будет востребована. С начинающим застройщиком может случиться так, что он заявил большой микрорайон, но построил всего два дома, и запал угас. К тому же проще, когда уже понятен и утвержден с юристом договор, налажен контакт с представителем застройщика».

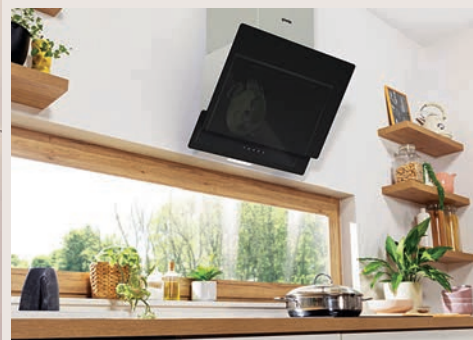
Играет роль и то, с какой УК придется иметь дело арендаторам, решая вопросы с разгрузкой товаров, вывозом мусора или установкой вывесок. «Как брокеру мне нередко приходится слышать от ретейлеров: «В этот ЖК не хочу принципиально, у них УК «доит» арендаторов, приходится платить за каждый чих», — рассказывает Светлана Ярова.

Технические характеристики коммерческих помещений в новых жилых районах уже почти пришли к единому стандарту у всех застройщиков, поэтому основным конкурентным преимуществом станет то, как девелопер управляет территорией, какие якорные функции он будет создавать в проекте, чтобы стимулировать внутренний трафик и привлекать внешний, — резюмирует Оксана Моисеева.

Одно из решений — сделать ставку на искусство, наполняя жилые комплексы арт-объектами музейного уровня. Так, в фойе небоскреба Famous MR Group разместит галерею современного цифрового искусства, на территории ЖК MOD появится собственный Парк скульптур, объекты для которого были подобраны Московским музеем современного искусства (ММОМА). «Мы видим запрос на культурную и эстетическую составляющую в проектах», — объясняет Борис Маца увлеченность девелоперов искусством. Отдали ему дань и «КРОСТ» (концерн плотно сотрудничает с Третьяковской галереей), и ФСК, и «Донстрой» (на территории «Символа» уже много лет проходят фотовыставки галереи «Люмьер»).

«Для музея это возможность выйти за пространство своих стен и представить более широкому зрителю художественные проекты талантливых авторов», — подчеркивает исполнительный директор Московского музея современного искусства **Василий Церетели**. Центры творчества, галереи, малые музеи — по мнению эксперта, жилая среда мегаполиса, кварталы новых микрорайонов уже немыслимы без такого партнерства.

До **30%** клиентов приходят в офисы продаж по рекомендациям друзей и родственников



# КОГДА КУХНЯ — АРТ-СТУДИЯ

**gorenje**  
*Делает жизнь проще*

ПСИХОЛОГИ СЧИТАЮТ, ЧТО КУЛИНАРИЯ РАЗВИВАЕТ КРЕАТИВНОСТЬ, ПОБУЖДАЯ ПО-НОВОМУ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИМЕЮЩИЕСЯ ПОД РУКОЙ ПРОДУКТЫ И ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ С БЛЮДАМИ. СЕЙЧАС ЭТОТ ФЕНОМЕН СОЕДИНЯЕТСЯ С БЫТОВЫМ ТРЕНДОМ: ЛЮДИ СТАЛИ ЧАЩЕ ГОТОВИТЬ ДОМА.

По данным Vector Market Research, в прошлом году кулинария вошла в топ-3 популярных хобби у россиян. А по опросам McCormick FONA, для 73% потребителей приготовление еды не рутинно, а увлекательный творческий процесс. При этом 65% любителей домашней еды предпочитают «легкую кухню» и «быстрые рецепты», а 47% хотели бы тратить на приготовление минимум времени. Сэкономить время и забыть о рутине позволяет современное кухонное оборудование. Встраиваемая техника **Gorenje** превращает кухню в подобие арт-пространства, где можно быстро реализовывать кулинарные идеи без утомительного контроля над процессом.

**Электрическая духовка BSA6737E15X** с функцией пара и сводчатой формой, повторяющей очертания дровяной печи, поможет приобщиться к гастрономической магии даже начинающим кулинарам. Например, режим длительного деликатного пропекания GentleBake, который соответствует актуальному тренду на медленное приготовление, позволяет по-новому распробовать вкусы привычных блюд: мяса, каши или рагу. Другой заметный тренд этого года — ретроблюда с хрустящей корочкой: куриные крылышки, картофель фри или гастрономические фавориты последних лет — грибы. Добиться

корочки без пригорания и большого количества масла помогут функция интенсивного запекания AirFry и режим Perfect Grill. В кулинарные топы на популярных медиаресурсах регулярно попадает домашняя пицца: для ее идеального выпекания есть программа, которая так и называется — «Пицца». Она позволяет разогреть духовку до 300 °С. Если же вообще нет желания готовить, то функция FrozenBake обеспечит быстрый разогрев ресторанной пиццы или готовых замороженных блюд от шеф-поваров.

Мероприятиям в ресторанах все чаще составляют конкуренцию званые домашние обеды. Оперативно справиться с ужином на большую компанию поможет режим многоуровневого приготовления: увеличенный объем духовки позволяет одновременно загружать в нее до пяти противней.

Другой вариант быстрого ужина для гостей — блюда, приготовленные на **индукционной варочной панели IT643BX7**. Например, паста по-сицилийски или готовые корейские пельмени манду: корейская кухня — один из фигурантов гастрономического топ-листа этого года. Для экономии времени рабочую зону плиты можно удвоить, объединив две ее конфорки при помощи сенсора и функции Bridge Zone. Функция PowerBoost нагреет

воду в два раза быстрее, чем любая панель Hi-Light, а программа таймера остановит процесс готовки точно в заданное время.

Остается последний важный момент — уборка кухни. По данным Datassential, этот процесс вызывает усталость у 65% кулинаров-любителей. И здесь также приходит на помощь техника. Запахи и жировые частицы — даже после самых смелых кулинарных экспериментов — устраняет **вытяжка WH1649EXBG** с сенсорным управлением и LED-освещением. Она может работать как с выводом в вентиляцию, так и автономно благодаря режиму рециркуляции — «прогоняя» воздух через мощный угольный фильтр.

Сразу от нескольких утомительных ритуалов избавит **посудомоечная машина GV663D60** с тремя корзинами: вымоет за одну загрузку до 16 комплектов посуды разного размера, а затем высушит ее с помощью функции TotalDry. Программе Gorenje UltraClean можно доверить не только стеклянные бокалы, но и фамильный хрусталь, а функции «Авто», которая определяет степень загрязнения посуды, — поручить выставление необходимого времени и температуры. Таким образом, всю кухонную рутину техника Gorenje возьмет на себя — владельцу останется только творческая часть процесса.

# МЕЖДУ СТИМУЛАМИ И БАРЬЕРАМИ



ТЕКСТ: МАРИНА СКУБИЦКАЯ

**Инфраструктурное наполнение — ключевой момент современного представления о сбалансированном городском развитии. И хотя до идеальной картины далеко, уже сейчас отчетливо вырисовываются очертания будущей комфортной среды всех городов России.**

огласно современным урбанистическим представлениям, горожане могут быть удовлетворены качеством жизни только в том случае, если получают все необходимое максимум в 15 минутах от дома. Сейчас эта концепция «города в кармане» активно реализуется в Москве и других мегаполисах. Однако в России существует еще более тысячи городов, включая малые города, наукограды и моногорода. От их будущего

напрямую зависит экономический рост страны, достижение технологического суверенитета, развитие науки и культуры и так далее.

## ■ От развития инфраструктуры к экономическому росту

Очевидно, что драйвером городского развития являются люди. «Улучшение качества жизни приводит к росту цен на недвижимость, инвесторы охотнее вкладываются в новые проекты. Таким образом, комфортная городская среда служит фактором реактивации территорий, создания новых

рабочих мест, прихода инвесторов и бизнеса, в конечном итоге — привлечения новых жителей», — описывает причинно-следственную связь **Александр Чеботарев**, генеральный директор компании «ПроГород» (группа ВЭБ.РФ).

Зависимость удовлетворенности горожан своей жизнью от инфраструктуры прямая, даже на уровне отдельных показателей. Это подтверждает Индекс качества жизни ВЭБ.РФ. Например, Тюмень с высоким показателем удобства передвижения (60,5 балла при среднем по стране значении 42,3 балла) показывает и высокий уровень удовлетворенности жителей — 77,4 (при среднем по стране — 51,8). А в Волгограде с индексом транспортной доступности в 44,8 балла и удовлетворенность условиями проживания ниже среднего по стране — 44,1 балла.

По мнению директора по стратегическому развитию и управлению персоналом компании «ЦЕМРОС» **Татьяны Пригожиной**, развитие инфраструктуры может даже привести к выходу города из категории монозависимых. «Развивается малый и средний бизнес, далее обновляется жилой фонд, увеличивается финансовая устойчивость города. Все это приводит к прекращению оттока населения из города и развитию различных новых производств», — поясняет эксперт.

Но и это еще не все. За привлечение кадров, особенно высококвалифицированных, также «отвечает» инфраструктура. Последний тезис ярко иллюстрирует исследование, проведенное Агентством стратегических инициатив среди студентов российских вузов. В ходе опроса будущие кадры называли условия, при которых они готовы сменить место жительства. И 59% опрошенных главную роль отвели высокой зарплате и комфортной среде. Другими словами, для современного специалиста положительный ответ на вопрос «Есть ли жизнь за МКАДом?» столь же важен, как и уровень доходов. Иначе те самые «человеческие ресурсы», которые должны обеспечить рост экономики, будут стремиться исключительно в столицу.

## ■ Инициатива сверху

В рамках нацпроекта «Жилье и городская среда» Минстроем РФ совместно с институтом развития «ДОМ.РФ» был разработан Индекс качества городской среды. Расчет основывается на 36 индикаторах, характеризующих шесть типов пространств города (жилье, общественно-деловая инфраструктура и прилегающие пространства, социально-досуговая инфраструктура и прилегающие пространства, зеленые территории, набережные, уличная инфраструктура и общегородское пространство), и шесть факторов, формирующих среду обитания (безопасность, комфорт, экологичность, идентичность и разнообразие, современность среды и эффективность органов власти). Перспективный целевой показатель — улучшение качества городской среды к 2030 году в 1,5 раза.

Результаты индекса за 2022 год показали, что динамика положительная: 603 из 1117 городов России признаны благоприятными для проживания, что на 113 городов больше, чем годом ранее. А средний индекс составил 192 из 360 возможных баллов, увеличившись с 2019 года на 13,6%.

Еще один инструмент — Всероссийский конкурс создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях, в рамках которого выделяются средства на реализацию проектов-победителей.

**1,5** **В 1,5 раза должно улучшиться качество городской среды к 2030 году**

«Есть еще программа Минкульта, программа по улучшению среды сельских поселений и многие другие, — рассказывает сооснователь архитектурного бюро Megabudka **Артем Укропов**. — И эти программы работают: если пять лет назад запросы на проектирование общественных территорий и инфраструктурных объектов составляли порядка 7–8% и поступали из столицы и городов-миллионников, то сейчас это 30–35%, причем из самых разных городов». Рост интереса к инфраструктуре отмечает и руководитель архитектурного бюро ATRIUM **Антон Надточий**, выделяя как один из основных трендов запросы на комплексное проектирование образовательной и спортивной инфраструктуры.

Запросы высокими темпами превращаются в реальность. Только за 2021–2022 годы управление Росреестра по Москве поставило на кадастровый учет 161 социальный объект — школы и детские сады, медицинские центры, храмовые комплексы, спортивные и развлекательные проекты.

## ■ Новые требования

Изменился не только масштаб запросов, но и требования к проектированию. От «сделайте мне красиво» частные и государственные заказчики перешли к конкретным критериям, описанным в вышеупомянутых программах: сценарии использования в зимний и летний период, требования по созданию функционала для разных целевых групп (в том числе маломобильных граждан, людей «серебряного возраста» и так далее), форматы применения локальных материалов, возможности работы на территории различных предприятий, что создает дополнительные рабочие места, развивая экономику территории. «Из новейших тенденций — запрос на локальную идентичность. Раньше все хотели одинаковые проекты с обязательными качелями, сейчас в 70% случаев надо сделать акцент на местный колорит», — продолжает Артем Укропов.

**603** **из 1117** **городов**  
**России признаны благоприятными для проживания в 2022 году по Индексу качества жизни, что на 113 городов больше, чем годом ранее,**

**13,6%**  
**на 13,6% по сравнению с 2019 годом увеличился средний индекс в 2022 году**

# 161

## социальный объект был поставлен управлением Росреестра по Москве на кадастровый учет в 2021–2022 годах

Одновременно меняются требования к самим инфраструктурным зданиям. «В первую очередь это полифункциональность — сочетание просветительских, общественных, сценических и других функций. Новые объекты уже не укладываются в привычную типологию», — подчеркивает руководитель архитектурного бюро ARCHINFORM **Тимур Абдуллаев**.

### ■ Такие разные драйверы

Стартом для развития новых территорий часто становятся транспортные проекты, которые увеличивают востребованность недвижимости. Например, открытие метро в Новой Москве дало рост цен на жилье на 20%, а МЦК дало старт развитию промзон, аргументирует руководитель департамента стратегического консалтинга компании Commonwealth Partnership (CMWP) **Юлия Токарева**.

В роли драйвера выступают и крупные спортивные, культурно-развлекательные, туристические или образовательные проекты. Такие, например, как стадион «Открытие Банк Арена» в Москве. «Одновременно со стадионом открыли и станцию метро. Все это дало старт развитию всей окружающей территории, включая строительство жилой и офисной недвижимости, ретейла, социальной инфраструктуры», — рассказывает исполнительный директор по маркетингу и продажам «СЗ «Стадион «Спартак» **Екатерина Тейн**.

Аналогичную роль сыграл парк аттракционов «Остров мечты», который вдохнул жизнь в территорию Нагатинского полуострова столицы. «Реализация проекта стимулировала развитие транспортной инфраструктуры, включая строительство новой станции метро и пешеходных мостов. Только когда мы создали ценность района, мы начали строить здесь жилые проекты», — рассказывает коммерческий директор Regions Development **Лилия Арцибашева**. — В будущем на территории Южного речного порта планируется строительство «второго Сити», появятся новые рабочие места и новые экономические возможности».

Антон Надточий в качестве регионального примера такого драйвера называет парк и молодежный центр в Якутске, Тимур Абдуллаев — Дворец водных видов спорта в Екатеринбурге, детскую школу искусств с концертным залом в Уренгое, экобиологический кластер с этнопарком, зоопарком и образовательным центром на Ямале. Список можно продолжать долго.

### ■ Барьеры и помехи

Совсем иная история пишется сегодня в моногородах, где создание городской инфраструктуры зачастую ложится на плечи самого крупного предприятия, которое фактически является градообразующим. Например, компания «ЦЕМПОС» активно реализует программу «Делаем мир лучше», направленную на развитие социальной среды вокруг каждого из своих предприятий, финансирует благоустройство парков

и скверов, ремонт школ и детских садов, вкладываясь в создание кружков и секций. Аналогично холдинг «Сибирский цемент» обеспечивает в регионах присутствия модернизацию и развитие спортивных баз для взрослых и детей, домов детского творчества и других объектов.

При этом, по словам Татьяны Пригожиной, рассчитывать на меры господдержки они не могут, причем по сугубо формальным признакам. Например, у поселений, где работают заводы «ЦЕМПОСа», нет статуса «моногород» или «монопоселение». Так что ряд мер поддержки необходимо предусмотреть и для городов без такого статуса, считает эксперт.

Сложности в инфраструктурном развитии далеко не всегда все сводятся к недофинансированию. Не менее значимой проблемой становится кадровый голод. Именно с этим фактором руководитель проектов консалтингового бюро Atlas **Елена Трубина** связывает неспособность ряда городов инициализировать перемены.

Доработки требует и «правовой фундамент». По словам эксперта, ряд современных решений не внедрен в законодательную базу: «Так, в правилах благоустройства большинства городов не прописаны состав и минимальные габариты функциональных зон улицы. Это приводит, например, к отсутствию выделенной технической зоны для установки опор освещения и инженерных коммуникаций. В результате место расположения инженерных сетей часто неизвестно, и при ремонте приходится разбирать тротуар целиком вместо определенного фрагмента».

Соучредитель Агентства стратегического развития «ЦЕНТР» **Сергей Георгиевский** в качестве основных тормозящих факторов называет также устаревшие подходы к развитию инфраструктуры и управленческий кризис. «Нежелание девелоперов участвовать в создании инфраструктуры свидетельствует о сохранении стереотипов 90-х годов прошлого века и о слабости административных команд, не способных наладить диалог с бизнесом. Хотя, конечно, в ряде случаев именно девелоперы становятся лидерами изменений», — говорит Сергей Георгиевский.

Основные препятствия на пути инфраструктурного развития были обозначены при проведении исследования сервисно-инфраструктурной обеспеченности городов с высоким научно-технологическим и человеческим потенциалом в рамках программы АСИ «Новая миссия городов». Подводя итоги этого исследования, заместитель директора дивизиона «Городская экономика» Агентства стратегических инициатив **Ольга Вовк** отметила, что самыми распространенными являются финансовые и кадровые барьеры — их обозначили 89% городов-пилотов, административно-правовые и имущественные барьеры (78 и 44 % соответственно), и в 17% городов крайне серьезными назвали информационно-маркетинговые барьеры.



На **20%** выросли цены на жилье  
в Новой Москве с открытием метро



# ПРЕВРАЩАЕМ ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА В ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА

КАК ВЛАДЕЛЕЦ АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО SIO  
ИГОРЬ СИТКИЛОВ ПРИВЛИКАЕТ РЫНКУ ЛЮБОВЬ  
К LUXURY-ИНТЕРЬЕРАМ



**В нише luxury-интерьеров вы работаете уже 17 лет. Насколько сильно она изменилась за эти годы?**

Я бы сказал, драматически. Если в нулевые клиенты выбирали яркие и броские интерьерные решения, то сегодня их привлекает спокойное оформление, в духе «вне времени». Они не вызывают усталости и не устаревают — подобно проектам Ле Корбюзье, облик которых и спустя 70 лет выглядит актуальным. К тому же перегруженные явными «приметами времени» интерьеры лет через 10 уже никто не купит.

Основной запрос сегодня на комфортный и очень качественный «фон», который легко трансформировать под себя. Речь не о сухом минимализме, а о лаконичных пространствах, которые играют объемами, ритмами, благородными натуральными фактурами. Это живые и осязаемые интерьеры, дающие чувство защищенности.

**Звучит прекрасно, но каким образом это может ощутить заказчик?**

Не просто может, а ощущает. Премиальность — это в первую очередь комфорт в деталях, которые полностью адаптированы под заказчика. Наш клиент садится в кресло и понимает, что подлокотник точно соответствует высоте его предплечья, а спинка повторяет линию поясницы. Согласитесь, такие нюансы сильно влияют на качество жизни. И, конечно, для создания luxury-интерьеров используются первоклассные фактуры. Они способны не только задать тон пространству, но и повлиять на самоощущение владельца.

**И с какими запросами приходят к вам клиенты?**

Прежде всего, нашим клиентам важно понимать, что мы будем работать не просто в рамках традиций и их пожеланий, но и предложим что-то по-настоящему авторское, инновационное. Наши заказчики много путешествуют, многое видят и обладают хорошей насмотренностью. Поэтому для них важно не просто следование трендам, а их предвосхищение. Собственно, в этом и заключается отличие сегментов люкс и делюкс, в которых мы работаем.

**Какие актуальные для клиентов тенденции оформления резиденций вы наблюдаете?**

Тенденции к обособлению, желанию больше работать дома и с комфортом проводить в нем время. Под эти потребности обустраиваются, например, отдельные зоны для проведения закрытых светских раутов и пространства с размеренной обстановкой и атмосферой душевного и эстетического наслаждения.



## РАБОТАЕМ НАД КОНЦЕПЦИЕЙ БУТИК-ОТЕЛЕЙ

**Насколько доступны ваши услуги?**

Если говорить о реализации объекта под ключ — от голых стен до обустроенного пространства, — порядок цифр начинается от €8000–10 000\* за квадратный метр.

При этом мы всегда выходим за рамки привычных услуг по проектированию. Для нас важно синхронизироваться с заказчиком, интонировать с ним на одних тонких пластах. Ведь мы, по сути, берем его ожидания и создаем из них произведение искусства. А чтобы это произведение продолжало жить в своем первоизданном виде, оказываем услуги по последующему обслуживанию интерьера.

**С какими поставщиками мебели и материалов работаете?**

В основном это итальянские поставщики. К слову, степень магистра архитектуры я получаю в IUAV di Venezia. В Италии я многому научился, овладел традициями индустрии и инновационным подходом к передовым технологиям. Также у нас есть поставщики из Франции, Испании, Португалии. Европейцы понимают запрос на нестандартные решения, на «персонализацию» изделия под конкретный дизайн-проект. В отличие от, скажем, американцев: им единичная мебель не интересна, они выпускают партии от 50 штук.

**Какие ниши на рынке люксовых интерьеров сегодня наиболее перспективны?**

Мы работаем со всеми возможными в люксовой нише проектами: от загородных домов до квартир, занимающих целые этажи в многоэтажных зданиях. На данный момент разрабатываем концепцию бутик-отелей и как архитекторы, и как создатели интерьеров. В наших курортных зонах эта ниша пока не вполне развита. Это и интересно — есть куда двигаться, преобразуя впечатления от отдыха в настоящее искусство.



# ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ БУДЕТ ОТСТУПАТЬ ОТ ГРАНИЦ МОСКВЫ

Загород движется все дальше и дальше, и в будущем 100 км от Москвы будет не так уж и далеко. Есть много объяснений, почему так происходит.

говорить о будущем всегда сложно, особенно если это будущее того или иного рынка. Но я возьму на себя смелость и отважусь спрогнозировать, что рынок подмосковной элитной недвижимости будет «удлиняться» по направлениям с хорошей транспортной инфраструктурой. Так, совершенно точно «длиннее» станет элитный сегмент на Новорижском шоссе. Более того, это уже происходит на наших глазах.

Не верите? Давайте вспомним. Десять лет назад элитное жилье на расстоянии «до бетонки» — далековато. Сейчас это почти то же самое, что жить в Москве. Жилье на условных сороковых километрах, «за бетонкой», воспринимается сейчас, как «до бетонки» 10 лет назад. Получается, что загород движется все дальше и дальше. В будущем и 100 км будет не так уж и далеко.

Что способствует такому движению? Есть много факторов. Чем дальше от города, тем лучше экология, а это критично важно для любителей загородной жизни. В регионе активно развивается транспортная инфраструктура, а значит, растут скорости перемещения, появляются новые сервисные акценты. А если к экологии подтягивается инфраструктура, дальше уже остается только развивать и развивать.

По моему мнению, понятие «дальняя дача» вообще в ближайшее время сместится из московского региона. Люди должны жить на земле.

## Трансформация на волне спроса

При этом рынок поселков у Москвы, которые давно построены, меняется. Конечно, говорить об апгрейде преждевременно, хотя и это рано или поздно произойдет. Пока можно говорить о расширении. Чтобы порассуждать об этом, стоит, как ни странно, вернуться в прошлое.

Некоторое время назад интерес к рынку загородной недвижимости подстегнула пандемия коронавируса. Уже в конце лета 2020 года спрос вырос до уровня, который можно сравнить с 2007 годом, когда наблюдался пик продаж. Для понимания: с 2010 по 2020 год график спроса демонстрировал



**АЛЕКСЕЙ КОРОТКИХ,**  
коммерческий  
директор компании  
**Villagio Realty**

стабильный, но очень медленный рост, практически незаметный для непосвященных. Естественно, первичный рынок был не готов к такому сценарию, цены начали расти. Тогда спрос переместился на вторичный рынок. Но и там он был удовлетворен. В итоге цены выросли более чем в два раза.

А что же девелоперы? Поначалу они вели себя сдержанно. Напомню, за плечами у них были 10 лет стагнации, не было экономической целесообразности выводить на рынок что-то заметное, экономика не позволяла. Но в итоге ситуация 2020 года подтолкнула девелоперов загородного жилья к пониманию, что время для нового предложения пришло. Правда, без гарантий, что такой спрос продлится долго.

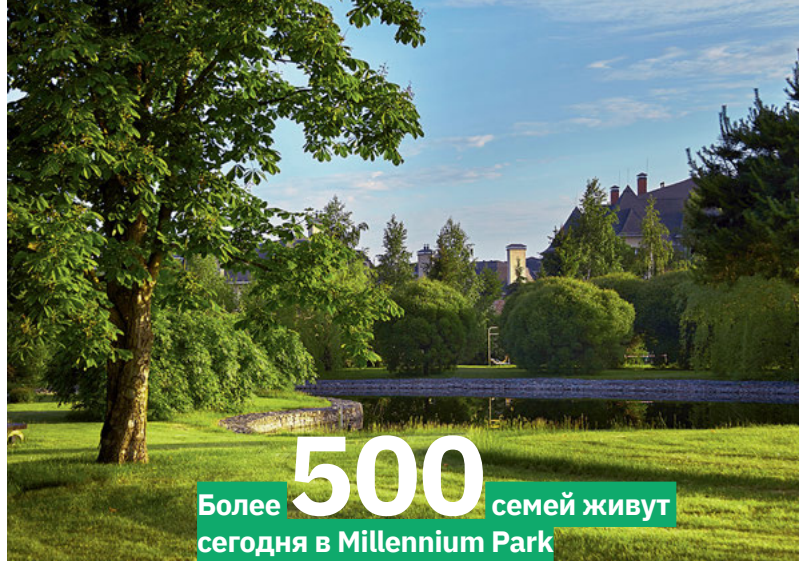
Итогом этих событий стал выход на рынок нового предложения. Мы приобрели землю, построили инфраструктуру и вывели в продажу два новых квартала нашего флагманского поселка Millennium Park, который существует с 2007 года. Помимо этого, готовим к выходу в ближайшее время еще четыре продукта на Новорижском шоссе.

Мы закрываем активный спрос этими предложениями. Я уверен, что емкости спроса хватит, чтобы они стали топовыми в ближайшее время. Моя уверенность основывается на реальных показателях, исходя из которых можно прогнозировать динамику будущих сделок, делать проекты. Конечно, огромную роль играет макроэкономический фактор, но мы движемся вперед.

## Все возможно

Мы продаем объект так: предлагаем человеку купить землю и построить дом под ключ. Это готовый товар. Можно реализовать свой проект со своими подрядчиками, можно просто купить землю и подумать — не хочется заставлять людей в существующих условиях вписываться в жесткие рамки со сроками. Это будет создавать лишнее напряжение.

Кроме того, мы хотим, чтобы наши жители чувствовали себя не только физически, но и экономически комфортно. Поэтому мы вывели новое предложение по цене, интересной для инвестирования. О том, что предложение подходит для постоянного проживания, говорит тот факт, что сегодня в домах в Millennium Park живут более 500 семей.



Более **500** семей живут  
сегодня в Millennium Park



## ПОКРОВКА 7

Продажа торгового помещения с арендатором  
Стабильная надежная инвестиция

+7 (929) 929-99-90

[pokrovka7.realtor.ru](http://pokrovka7.realtor.ru)

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



## РЕЗИДЕНЦИЯ В КУРОРТНОЙ ЗОНЕ

Искусственный остров Джумейра в форме пальмы с 17 ветвями появился в Персидском заливе в 2001 году и сразу получил название «восьмое чудо света». В свою очередь, одним из чудес острова стал открытый спустя 20 лет курортный дворец-отель Raffles The Palm Dubai. Недавно на его территории стартовали продажи люксовых резиденций Raffles The Palm: наряду с недвижимостью и услугами премиум-класса покупателям предлагают доступ к пятизвездочному сервису отеля.

дна из привилегий обладателей резиденций — личный пляж с привезенным из Мальдив мельчайшим песком, лучшие виды на лазурные воды залива, морские восходы и закаты, знаменитые дубайские небоскребы. В распоряжении собственников пентхаусов — частный бассейн, джакузи и просторная терраса с круговым обзором на Персидский залив. Работая над проектом, архитекторы учли самые актуальные тенденции дизайна

и особенности образа жизни этой части Дубая. Апартаменты, виллы и резиденции отделаны редкими породами мрамора, камня и дерева. Большие панорамные окна обеспечивают естественное освещение, а просторные залы позволяют реализовывать самые разные дизайнерские концепции. Также во всех резиденциях предусмотрены комнаты для персонала, прачечные, отдельные мужская и женская гардеробные.

Самый творческий момент покупки недвижимости в Raffles Residences & Penthouses — адаптация пространства под индивидуальные пожелания владельцев. На первом этапе они определяются типом и площадью недвижимости — апартаменты и виллы могут включать от одной до шести спален, на следующем — общей концепцией дизайна: резиденции могут быть обустроены в классическом стиле отеля-дворца Raffles The Palm Dubai или в современном стиле премиум-класса.

Когда основные параметры определены, в дело вступают эксперты архитектурно-интерьерной студии YODEZEEN, которые обсуждают с собственниками детали планировки,

предпочтительную мебель, бытовую технику, а также наполнение пространства арт-объектами — все предметы интерьера можно выбрать по каталогам лучших мировых производителей. Raffles Residences & Penthouses предоставляет выбор между самыми авторитетными мебельными производствами Италии: в списке партнеров фигурируют Minotti, B&B Italia, Giorgetti, Turri, Poltrona Frau, Visionnaire и не только. Среди компаний, предлагающих концепции освещения, — Frederik Molenschot, CTO, Preciosa, Markus Haase Studio и другие лидеры сегмента, а кухни под клиентский заказ изготавливают такие бренды, как Poliform и DAD. Окончательная адаптация к пожеланиям и идеям владельцев завершается через шесть месяцев.

Неотъемлемой частью образа жизни владельцев недвижимости Raffles The Palm становятся инфраструктура, сервис и неповторимая курортная атмосфера одного из ведущих мировых отелей класса люкс. Резиденты получают весь эксклюзивный комплекс услуг Raffles The Palm Dubai: от консьержа, повара и личного шопинг-стилиста до обслуживания в номерах, клининг-сервиса, химчистки и валет-паркинга. На территории отеля находятся полукилометровый пляж, живописные сады Raffles, современные открытый и закрытый бассейны, фитнес-клуб, студия йоги и спа-центр Cinq Mondes, кинотеатр, а также многочисленные бары и рестораны, представляющие разные гастрономические традиции: например, Piatti By The Beach с кухней Средиземноморья и Matagi с современной японской кухней.

Для длительного проживания с детьми в Raffles The Palm Dubai предусмотрены развлекательный клуб, гимназия и услуги няни. А для поддержания бизнес-активностей — бальная зала для мероприятий, залы для проведения встреч и презентаций, полностью оснащенные переговорные комнаты и библиотека.



# PENNY LANE REALTY

Premier Russian Residential and Commercial Properties

## Георгий Дзагуров

CEO Penny Lane Realty  
Главный исполнительный директор



## Цифра рвёт всех и вся

Мы с Вами наблюдаем, как меняется облик специалиста по работе с недвижимостью. Это более не способный интриган, старающийся продать Вам то, что ему выгодно было бы Вам продать. Это продвинутый эксперт, за спиной у которого мощные инструменты продаж. Народная поговорка гласит: знал бы прикуп ... Ну и чего же мы сегодня в прикупе не знаем? Самый крупный парк в Европе будет создан на берегу речек Баньки и Синички в Красногорске, самый большой аквапарк в Европе будет полностью завершён в большом Завидово в 2025 году. А кто-то всё ещё продолжает ждать звонка случайного клиента? Кто-то ищет легкого заработка в Дубай или Турции. И такой их массовый отъезд открывает уникальное окно возможностей для новой формации думающих, слушающих, читающих и владеющих самыми современными инструментами продаж экспертов. Поистине завидую нам с Вами, живущим в столь интересное время больших перемен.



# ДОРАСТИ ДО ДЕРЕВА

ЦЕНТР ГОСТЕПРИИМСТВА В ПАРКЕ «КУДЫКИНА ГОРА»,  
АРХБИЮРО МЕГАВУДКА

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ КРОЛ

**Объемы нового деревянного жилья, даже с учетом развивающегося сегмента ИЖС, пока несоизмеримы с теми сырьевыми возможностями, которыми располагает страна. И здесь, как ни парадоксально, вся надежда на многоэтажку: именно она может создать новое направление в современной строительной индустрии, тем более что внешние обстоятельства этому способствуют.**

о данным Росстата, для российских «деревянщиков» 2022 год, обогнавший показатели 2021 года на 32%, стал рекордным. Доля деревянных индивидуальных домов в общем объеме ИЖС, согласно официальной статистике ведомства, составила 24,9% (рост на 2,9% по сравнению с 2021 годом). Оценки Ассоциации деревянного домостроения (АДД) — 41% — с этим слегка расходятся, поскольку

здесь в статистику включают комбинированные объекты с несущими конструкциями из древесины.

За прошлый год на карте страны появилось 126 400 домов, построенных по разным технологиям с использованием дерева. Яркий рывок сделала Кубань: там, по статистике ассоциации, появилось 4169 новых объектов. Но Московский регион, Башкортостан, Санкт-Петербург с Ленинградской областью удержали лидерские позиции: их итоговые прошлогодние показатели — 3,6 млн кв. м, 1,1 млн кв. м и 940 000 кв. м домов соответственно, отмечают в Ассоциации деревянного домостроения.



# PENNY LANE REALTY

Premier Russian Residential and Commercial Properties

## Георгий Дзагуров

CEO Penny Lane Realty  
Главный исполнительный директор



### За последний год я посетил Завидово не менее 50 раз

Определенно, этот край получит большую долю PR-а (связи с общественностью). Там согласно Путинской программе развития речного туризма уже открыта навигация в речном порту. Следом за платной трассой туда в этом году придёт скоростной поезд ласточка. До конца 2025 года там будет завершено создание самого большого аквапарка Европы!

Но сердце моё по-прежнему щемит от исконно русских территорий Рузского городского округа Московской области. Всей душой верю в самые радужные перспективы этого чудесного уголка Подмосковья.

## ■ Усилиями индивидуумов

Относительно свежим трендом можно считать приход каркасных деревянных технологий в класс комфорт. Руководитель выставки «Малозэтажная страна» **Роман Коняхин** отмечает рост числа компаний-производителей и, как следствие, усиление конкуренции и повышение качества предложения в этом сегменте. **Ольга Магилина**, соучредитель компании Nordhus, специализирующейся на домах в скандинавском стиле по префаб-технологии крупнопанельного домостроения из LVL-панелей, считает, что в этой категории рынок чувствует себя неплохо. К плюсам «каркасников» можно отнести быстровозводимость: чем более отсроченным является момент ввода, тем меньше интереса сегодня покупатель испытывает к технологии.

**Михаил Нейман**, глава компании «Райт Вилладж», занимающейся смешанной застройкой — возведением кирпичных и деревянных домов в рамках одного проекта, — согласен, что поведение покупателей (а в сегменте ИЖС это ключевой фактор успеха девелопера) очень зависит от внешних факторов. И частные заказчики, и девелоперы чувствительны к колебаниям цен. Причем ориентируются не только на рынок в целом, но и на точечные изменения ценников на отдельные линейки предлагаемых продуктов от разных производителей. А цены на дерево продемонстрировали за последние два года существенные колебания. Всплеск спроса в конце 2022 — начале 2023 года Роман Коняхин связывает в первую очередь с изменением ценника на доску и брус: если до прошлогоднего марта цены на пиломатериалы уверенно повышались, то в марте 2022 года они снизились.

С тем, что рост объемов строительства 2022 года обеспечило снижение цен на пиломатериалы, быстровозводимость домов и разнообразие технологий с учетом разных бюджетов и климатических зон, согласны и в АДД. **Александр Кальсин**, генеральный директор производственной компании АПС ДСК, занимающейся строительством домов по технологии клееного бруса (заводы в Вышнем Волочке и Владимире), говорит, что хорошо идет бизнес у тех, кто поставляет качественный продукт и активно использует ипотеку (если недавно в объемах продаж компании она составляла 30–35%, то сейчас достигает 65%). В 2022 году компания реализовала 200 объектов.

Наконец, развитию сегмента способствует и то, что дерево начинают считать модным стройматериалом, а вопрос надежности таких объектов сняло появление проектов с большой площадью остекления, считают профессионалы рынка: теперь и монолит, и кирпич, и дерево воспринимаются как равно неуязвимое «связующее звено» между панорамными окнами дома.



## ■ И в столице, и в Сибири

Основатель новосибирской компании «Плотникофф» **Владимир Бессонов** уверен, что дерево могло бы быть основным материалом строительства, если бы не его конечная стоимость, которую формируют логистика, наценки продавцов и переработчиков. Сегодня в регионах рынок деревянного домостроения, как и загородного в целом, формирует частный заказчик, а девелоперская доля, по оценкам эксперта, ограничена примерно 30%.

А учредитель экспертного клуба «Загородный девелопмент» **Валерий Лукинов** прогнозирует, что существующие объемы каждый год будут прирастать, но лишь на 1–2%: пока индивидуальные застройщики в массе своей предпочитают более надежные, с их точки зрения, технологии из камня.

Не рвутся на этот рынок и девелоперы: разговоров о перспективах деревянного домостроения в девелоперской среде много, и есть примеры организованных поселков из каркасных домов (в том числе по префаб-технологии) и клееного бруса, но их доля пока не превышает 1,5% от общего объема ИЖС. Прежде всего, девелоперов останавливает отсутствие стабильного спроса и четких строительных стандартов, которые можно было бы предъявить банку как аргумент в разговоре о проектном финансировании и итоговой стоимости составляющих. Да и стабильности в ценах на дерево пока нет.

Очевидно, что придать ускорение развитию сегмента можно, только развивая индустриальный подход — как минимум увеличивая число производств, выпускающих качественный стандартизированный продукт. Сейчас, по данным Минстроя, в России существует 29 предприятий, выпускающих домокомплекты, и это объективно мало для страны такого масштаба.

## ■ Снимая барьеры, открываем возможности

По оценкам Россельхозбанка, строительство многоквартирных домов (МКД) из дерева занимает менее 1% от общего объема жилищного строительства в стране: так, в 2022 году застройщики возвели из этого материала 23 200 кв. м многоквартирных домов. Тем не менее, Россельхозбанк в дерево верит. Там прогнозируют, что к 2030 году 7% возводимых МКД будут деревянными. Другие эксперты рынка считают такой показатель не слишком реалистичным. Хотя позитивные подвижки есть: это касается и нормотворчества, и мер федеральной поддержки, и даже некоторых практических достижений.

По результатам февральского совещания по развитию лесопромышленного комплекса в Архангельске с участием Владимира Путина были выпущены 38 поручений в адрес правительства, «ДОМ.РФ», различных министерств и ведомств. В числе поручений есть пункт о выделении в 2023 и 2024 годах из федерального бюджета 10 млрд рублей ежегодно на строительство малоэтажных жилых домов с использованием отечественных деревянных домокомплектов заводского изготовления для переселения жителей аварийных домов. Документ предусматривает меры по изменению правовых норм для распространения практики счетов эскроу при строительстве объектов ИЖС с применением отечественной древесины по аналогии с обычными девелоперскими проектами. Есть там и указание, касающееся повышения уровня обработки и переработки древесины, а также





# PENNY LANE REALTY

Premier Russian Residential and Commercial Properties

## Георгий Дзагуров

CEO Penny Lane Realty  
Главный исполнительный директор



**Рабочих рук не становится больше.  
Налицо дефицит современного  
оборудования и отделочных материалов.**

Современные стройматериалы и оборудование не становятся доступнее. Качественных объектов создаётся немного; ведь весь стройкомплекс заточен на получение дивидендов от работы крупных ДСК. Продажи идут трудно. Девелоперам придется уважать операторов рынка общепита и сферы услуг. Объем нереализованных остатков неумолимо растет и функционирование инфраструктуры в ещё не распроданном доме становится существенным конкурентным преимуществом. Инфраструктура, сервис, добрососедство занимают умы маркетологов и девелоперов.



ЦЕНТР ГОСТЕПРИИМСТВА В ПАРКЕ «КУДЫКИНА ГОРА», АРХБИЮРО МЕГАВУДКА

масштабирования технологических цепочек получения продукции с высокой долей добавленной стоимости.

С 2015 года активно формируется нормативная база для общественных объектов и МКД. Как подчеркивают в Минстрое, сегодня стало возможным возведение объектов высотой до 28 м (ранее все было ограничено тремя этажами). Клееная многослойная древесина признана прогрессивным современным строительным материалом. В 2022 году введены в действие нормы по целому ряду технологий (клееному брусу, срубным конструкциям, цельной древесине), стандарты по производству плит перекрытий, панелей из перекрестноклееной древесины для жилых и общественных зданий. Все дальнейшие планы зафиксированы в дорожной карте министерства до 2024 года.

В сентябре 2022 года «ДОМ.РФ» были разработаны и согласованы с МЧС России стандарты на строительство школ до двух этажей, одноэтажных зданий на деревянном каркасе для фельдшерско-акушерских пунктов и, что самое главное, МКД в четыре этажа. А работа в рамках дорожной карты к 2024 году позволит возводить здания различных функций до 12 этажей.

Неслучайно компания «Технониколь», ведущий производитель строительных материалов и систем, рассматривает деревянное домостроение как одно из ключевых направлений своего развития.

На предприятии Segezha Group тоже говорят о позитивных изменениях. Вице-президент компании, руководитель дивизиона «Домостроение» **Маргарита Ли** рассказывает, что в феврале текущего года компанией было получено заключение МЧС о безопасности применения CLT-панелей (от англ. Cross-Laminated Timber — панель из склеенных ламелей хвойных пород) при строительстве МКД в четыре этажа. На очереди испытания на огнестойкость домов в шесть и девять этажей, а также проверка на сейсмостойкость четырехэтажного объекта, который будет возведен в Байкальске, на месте БЦБК.

## Первые ласточки

Сейчас для сегмента строительства многоквартирных домов из дерева, в том числе из CLT-панелей, сложились удачные

рыночные условия: вывоз древесины на Запад затруднен, в Китае невыгоден из-за удаленности. При этом у России есть потребность в развитии программ реновации и сферы туризма, где деревянные МКД могут оказаться незаменимыми. Особенно для северных и отдаленных регионов, доставка традиционных стройматериалов в которые проблематична, а строить общежития или расселять людей из аварийного фонда надо.

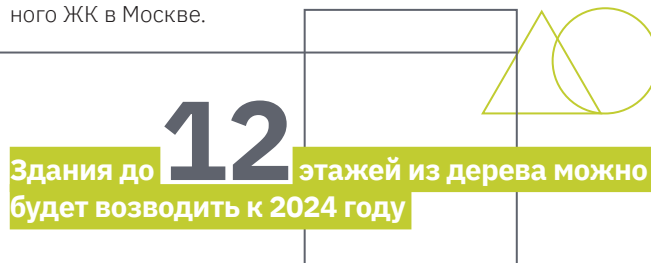
Популяризаторами направления, считает Маргарита Ли, могут стать крупные градообразующие предприятия, госзаказчики. В дальнейшем их примеру может последовать бизнес. Сейчас объемы выпуска домокомплектов для ИЖС составляют 80% от всей выпускаемой продукции Segezha Group, и лишь 20% приходится на МКД, но есть цель изменить ситуацию до наоборот.

Ускорение этому процессу может придать подписанный в начале нынешнего апреля СПИК 2.0 (специнвестконтракт) между Минпромторгом и Segezha Group на производство CLT-панелей. Контракт, заключенный до конца 2036 года, предусматривает меры значимой господдержки для предприятия «Сокол СиЭлТи» (структура Segezha Group). В Минпромторге отмечают, что СПИК сфокусирован на трансфере технологий и, что очень важно, отвечает экологическому тренду: использование промышленных деревянных домов снижает углеродный след и позволяет бороться с изменениями климата.

Руководитель предприятия «Промстройлес» **Евгений Исламов** в CLT-многоэтажку не очень верит: конкуренцию с бетоном эта технология проигрывает. Но он уверен, что в малоэтажном и среднеэтажном сегменте она очень перспективна — его завод обеспечен заказами до конца года.

Есть еще один перспективный сегмент — надстройки обычных МКД этажами из плит CLT. Такие проекты компания реализовывала в Стокгольме: в шестизэтажной гостинице были достроены седьмой и восьмой этажи из дерева. Другие, более тяжелые конструкции были исключены: основание здания их бы не выдержало. А в Лондоне, как рассказывает Александр Кальсин, есть целый квартал среднеэтажных домов из CLT: там такое решение было обусловлено прохождением подземной ветки метро, и возведение тяжелых объектов на этом участке было исключено.

Кстати, в России и, в частности, в Москве тоже уже могли бы быть многоэтажки из дерева. Достаточно вспомнить проект целого микрорайона из 27 домов, которым несколько лет назад удивили столицу компания Segezha Group и архитектор **Тотан Кузембаев**, или «Архипелаг «Метрогородок» архбюро Citizenstudio — проект, который, если бы кто-то отважился и продавил, можно было реализовать рядом с Лосиным Островом. Компания KUB House заявляет, что не отказывается от своих планов запустить в ближайшее время совместный девелоперский проект по реализации первого деревянного ЖК в Москве.



**Здания до 12 этажей из дерева можно будет возводить к 2024 году**

# Как арендовать коммерческую недвижимость без потерь



Офисная, торговая или индустриальная недвижимость нужна практически любому бизнесу, и зачастую ее проще арендовать, чем приобрести. В этом случае обязательным пунктом договора является страхование ответственности арендатора перед собственником. Такой полис позволяет минимизировать потери при пожарах и других происшествиях, которые могут произойти в здании, и избежать непредвиденных, порой очень внушительных расходов. Об особенностях программ страхования для арендаторов рассказывает **руководитель Группы «Зетта Страхование» Игорь Фатьянов.**

**Договор страхования ответственности** сработает, если будет причинен вред жизни, здоровью или имуществу третьих лиц в результате пожара, взрыва бытового газа, аварии инженерных сетей или иных событий, произошедших по вине арендатора. Дополнительно в него можно включить ущерб, причиненный во время косметического ремонта здания или внутренних отделочных работ в помещениях. Есть возможность добавить непредвиденные расходы на судебные издержки по установлению обстоятельств и размера нанесенного вреда.

При этом **пожары и взрывы** традиционно входят в перечень 10 самых серьезных рисков для бизнеса, который ежегодно составляет Allianz. В прогнозе на 2023 год такие происшествия заняли 7 место в списке, их отметили 17% опрошенных компаний по всему миру. Более того, самой крупной причиной потерь для бизнеса являются как раз пожары и взрывы.

Из недавних **российских примеров** можно назвать пожары на складе Ozon в Подмоскowie и в гипермаркете OBI в Химках в 2022 году. В первом случае ущерб в размере 17 млрд рублей покрывался страховкой. В Химках огнем было охвачено 18 тыс. кв. м торговых площадей, а также множество припаркованных рядом частных автомобилей. Ущерб был оценен в 20–30 млрд рублей, объект также был застрахован.

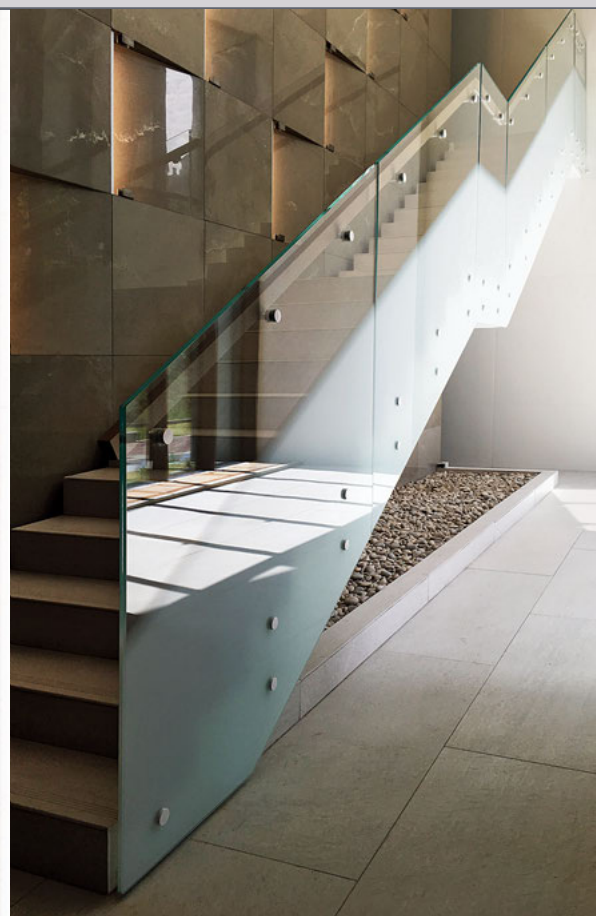
В таких непростых ситуациях **важно иметь надежного страхового партнера**, который поможет оперативно возместить убытки. При выборе нужно обращать внимание на опыт компании и ее рейтинг надежности, который позволит осуществить выплату в случае очень серьезного убытка. Значительным фактором является гибкость компании и готовность идти навстречу клиентам, учитывая индивидуальные потребности и возможности каждого. Например, мы в «Зетта Страхование» рассчитываем стоимость договора с учетом специфики деятельности компании, назначения

здания или помещения, потенциальной опасности объекта, а также его характеристик и оснащенности системами безопасности. И самое главное - делаем **акцент на простоте и скорости урегулирования** страховых случаев.

Чтобы арендовать недвижимость безопасно, также важно работать с **надежным риэлтором**, который дает гарантии в виде расширенного страхования своей профессиональной ответственности. Так делает, например, Penny Lane Realty.

Вообще в сфере недвижимости мы все чаще наблюдаем тренд на более серьезное отношение к страхованию, чем раньше. И компании, и люди стараются выбирать полное покрытие рисков. С учетом этой тенденции операторы рынка внедряют новые формы страхования. Из недавних нововведений - **полис от выезда арендатора или субарендатора раньше указанного в договоре срока**. Это предложение нашло живой отклик у потребителей, поэтому мы вместе с Penny Lane разрабатываем сейчас аналогичную программу. Ее отличие состоит в том, что полис будет рассчитан на высокий лимит выплат, то есть позволит с уверенностью компенсировать потери от простоя коммерческих площадей.





РЕЗИДЕНЦИЯ НА ВСЕВОЛОЖСКОМ, АРХБЮРО «МЕЗОНПРОЕКТ»

ЖК «САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ», SERGEY SKURATOV ARCHITECTS

# ВЕЧНАЯ КЛАССИКА

ТЕКСТ: ОКСАНА САМБОРСКАЯ

*Девелоперы элитной недвижимости всю свою профессиональную жизнь занимаются поисками универсального продукта, который определял бы архитектурное лицо эпохи, был востребован покупателями, финансово успешен и обеспечил бы девелоперу репутацию для дальнейшей работы на рынке. В чем-то эти поиски можно сравнить с поисками философского камня, который превращает металл в золото.*

то же является таким продуктом для сегодняшнего жилого рынка или хотя бы для самой высокобюджетной его части? Forbes Real Estate опросил экспертов и выяснил, что пока элитный сегмент так и не придумал ничего более универсального, чем базовые качества проекта. «Определяющими факторами для большинства покупателей по-прежнему являются цена, общая концепция дома и его местоположение. Все остальное — лишь дополнительные преимущества, которые бьют в узкую целевую аудиторию», — говорит **Иван Татарин**ов, исполнительный директор девелоперской компании Glincom.

Покупатели в сверхдорогой категории точно знают, чего хотят в отношении местоположения, они «идут» за местом,

поэтому любители тихой Остоженки никогда не купят новую квартиру на Патриарших, где «движуха», как и наоборот, уверен директор по продажам жилой недвижимости R4S Group **Дмитрий Новиков**. «При этом в последнее время мы фиксируем следующий тренд: покупатели все чаще выбирают новые квартиры эмоционально, а не рационально: а не купить ли пентхаус с садом и зоной барбекю на крыше? Если раньше за покупкой чаще всего стояла инвестиционная составляющая, то сейчас главную роль играет эмоция», — отмечает эксперт.

Второй, тоже классический и по-прежнему важный, критерий выбора — инфраструктура, напоминает директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» **Анна Раджабова**: «К примеру, семья с маленькими детьми готова выбрать жилой комплекс с собственным парком, а не клубный дом в Хамовниках или на Арбате, где такая опция — редкость». Также, по ее мнению, важны площадь и эргономика.

Люди внимательно оценивают квартиру с точки зрения того, как она адаптирована для их повседневной жизни и быта, сколько спален, где расположены санузел и гардеробы, есть ли балконы, лоджии и террасы. Конечно, квартира при этом должна быть достаточно просторной.

«Для обеспечения еще большего уровня приватности некоторые лоты в проекте могут проектироваться с отдельным входом и второй кухней для обслуживающего персонала», — добавляет первый вице-президент компании GloorX **Александр Андрианов**. А как подчеркивает генеральный директор холдинга «РСТИ» (Росстройинвест) в Москве **Алексей Туркин**, определенное влияние на сегодняшний покупательский выбор все еще оказывают последствия пандемии: та часть аудитории, которая тогда отдала предпочтение загороду, теперь возвращается обратно в город, но стремится сохранить черты жизни на природе. Так, элитные клиенты стали на 30% чаще интересоваться квартирами с террасами.

## ■ Изменение запросов

Конечно, представления о том, как должен выглядеть современный элитный дом, меняются еще и под влиянием моды, образа жизни, ежедневных привычек новых поколений покупателей.

Тренд, который эксперты компании Kalinka Russia наблюдают последние два года, — запрос на отделку. Мало кто в высокобюджетном сегменте хочет приобретать недвижимость без отделки. Причем это наблюдение относится не только к тем, кто покупает квартиру или апартаменты для жизни, но и к инвесторам.

Сейчас люди особенно боятся связываться с ремонтом и самостоятельным декорированием жилья, опасаясь, что это дорого, долго и хлопотно: трудно достать хорошие материалы. Поэтому фаворит у покупателей — готовое жилье под ключ. Заметна боязнь котлована: покупатели, готовые отдать за элитные квадратные метры приличную сумму, сегодня редко заходят в проект на начальном этапе строительства, и чем на более высокой стадии готовности находится дом, тем лучше он продается.

Следующая черта идеального проекта — достойное окружение, считает управляющий партнер компании VOS'HOD **Марина Руднева**. Тут, конечно, возможны варианты, но чаще всего это историческая часть города со сложившейся атмосферной застройкой и знаковыми достопримечательностями, уютными переулками, парками и развитой культурно-досуговой инфраструктурой. Эксперт подчеркивает, что на одной ступени с окружением стоит статус самого проекта, который формируется на основе таких составляющих, как стильная современная архитектура и дизайн интерьеров от звезд мировой величины, наличие подземного паркинга, удобного для автомобилей представительского класса и спорткаров, продуманных планировочных решений, где все спальни оснащены гардеробными и ванными комнатами, и еще целого ряда факторов.

Сочетание конкурентной среды и новых требований покупателей привело к формированию на элитном рынке принципиально иных подходов к инфраструктуре, ее наполнение перестало быть классическим. «Сейчас, как никогда ранее, очень высококонкурентный рынок верхнего делюкса: никогда еще в Москве не было в экспозиции такого числа проектов самого высокого сегмента. Поэтому единственное, чем всерьез

можно конкурировать, помимо цены, это «инфраструктурность» дома — так что девелоперы наполняют проекты наибольшим количеством всяких «фишек», — делится наблюдениями генеральный менеджер Kalinka Russia **Алексей Чумалов**.

Например, сегодня считается, что для полноценной жизни необходима не только удобная квартира, но и комьюнити соседей-единомышленников. По словам директора по продажам компании Sense **Натали Шичаниной**, дом перестает быть просто домом — он становится местом, где жизнь продолжается в формате отдыха, спорта, хобби, увлечений, добрососедства, приятного и комфортного времяпрепровождения с семьей. А значит, необходим соответствующий инфраструктурный набор с соответствующе расставленными акцентами. В итоге частые атрибуты современных элитных проектов: фитнес, бассейн, коворкинг, гостиная с камином, эксплуатируемая кровля — терраса с водной гладью, зоной барбекю и амфитеатром.

На приватной инфраструктуре делает акцент и Александр Андрианов из GloorX: «Это могут быть фитнес-центры с бассейнами и зонами спа, кинотеатры, игровые комнаты для детей, общественные гостиные, эксплуатируемые кровли с обустроенными зонами для работы, отдыха и общения».

Но тут, как в любом хорошем деле, главное — не переборщить и внимательно держать нос по ветру. В частности, как признает руководитель по продаже новостроек компании Barnes International Moscow **Мария Ряховская**, наличие бассейна поддерживают не все клиенты, так как это сильно увеличивает их эксплуатационные расходы. Тем более что в Москве практически в любом районе и так достаточно фитнес-центров. Некоторым клиентам не нравятся рестораны на первом этаже их дома — из-за запахов и высокой проходимости.

Теряют актуальность и многие составляющие роскоши прошлого — например, мансардный этаж, который был признаком «раннего» премиума, рассказывает генеральный директор ГК «БЭЛ Девелопмент» **Елена Комиссарова**. По ее наблюдениям, практически ушли в прошлое лоджии и балконы, особенно декоративные, которые редко вписываются в современные модные фасады.

Зато для современных покупателей крайне важными становятся красота и концептуальность входных групп, подчеркивающая статус проекта и его жителей, и функциональность общественных пространств, чем не могут похвастаться устаревшие проекты премиального уровня, рассказывают эксперты. Не менее важно, добавляет Марина Руднева, разделить потоки жильцов и персонала, а также организовать вход в квартиру из лифта так, чтобы можно было избегать частых столкновений с соседями по этажу.

Никуда не делась востребованность таких составляющих, как деревянные каминные и современная инженерия от ведущих мировых производителей, а еще появился спрос на то, что **Марина Юсова**, эксперт и брокер в сфере элитной недвижимости, управляющий партнер «TRIBE Недвижимость», называет «харизматикой пространства». По словам эксперта, этот запрос сформировался в переломном 2020-м, когда большинство людей оказались запертыми дома: безликие лоск-интерьеры угнетали еще больше, так что в противовес им в тренде оказались смелые планировочные решения с патио, террасами, вторым светом, отдельным входом, каким-то особенным видом. Словом, чем необычнее вариант, тем

больше у него шансов пригласиться нынешнему высокобюджетному клиенту.

И, конечно, настаивает директор по маркетингу компании COLDY **Михаил Звягинцев**, каждый покупатель хочет жить в уникальном произведении искусства, который будет чем-то принципиально отличаться от остальных элитных проектов. «В одном из проектов мы решили сделать акцент на культурном бэкграунде района, и в лобби нашего клубного дома создаем библиотеку с прижизненными изданиями великих русских авторов, живших в Хамовниках в XVIII–XIX веках», — рассказывает эксперт. Со стороны улицы при входе в дом жителей будет встречать кованый портал — арт-объект, созданием которого будет заниматься один из известнейших архитекторов России. Причем композиция арт-объекта будет читаться только с определенных ракурсов и на расстоянии.

Наконец, важно эксклюзивное благоустройство территории ЖК. Ландшафтное озеленение часто дополняется фонтанами или стеной с водопадом. «Ландшафтное благоустройство, включая использование гипоаллергенных растений, ценится как часть общей тщательно продуманной концепции, которая работает вместе с архитектурным обликом и дизайном интерьеров», — поясняет Марина Руднева.

## ■ Сервисные услуги

Отдельно эксперты отмечают интерес клиентов к сервисным услугам, которые может предоставить управляющая компания комплекса. «В своих запросах клиенты отталкиваются от образа жизни и бытовых сценариев, которые за последнее время существенно изменились. Например, одним из важных критериев при подборе жилья стало наличие сервисного входа, как это было в домах дореволюционной постройки и в некоторых «сталинках». Покупатели квартир площадью более 200 кв. м требуют, чтобы внутренняя планировка была организована с учетом сценариев, когда необходимо принимать личного тренера, преподавателей и репетиторов. В современных жилых проектах эту возможность предусматривают еще на стадии формирования концепции, равно как и наличие зон для водителей и курьеров, лаунж-зон для ожидания и так далее», — рассказывает директор по продажам клубных домов Turandot Residences & Artisan **Ольга Зыблая**.

Идеал покупателя элитного жилья — жизнь в собственной квартире, но с набором услуг топового мирового отеля, продолжает Анна Раджабова. В некоторых элитных комплексах работают шеф-консьержи — лучшие в своем деле эксперты, которые могут организовать столик в ресторане, где все уже давно забронировано, вызвать на дом самого востребованного в столице косметолога, найти любую вещь в любое время суток с доставкой на дом и так далее.

Для большинства клиентов высокобюджетного сегмента важен качественный консьерж-сервис, сотрудники которого в состоянии не только встречать гостей, оформлять пропуски и принимать корреспонденцию, но и решать сложные задачи, например, оказывать помощь в подборе домашнего персонала и бронировании авиабилетов. «Подобный расширенный консьерж-сервис работает всего в 5% премиальных новостроек», — констатирует коммерческий директор компании Optima Development **Дмитрий Голев**.

Ольга Зыблая видит и другой тренд — сокращение контактов и максимальную цифровизацию услуг. Заказ уборки и продуктов, постановка задач управляющей компании, использование возможностей консьерж-сервиса — теперь люди все предпочитают делать через приложение, сведя живое общение к минимуму. Это, считает эксперт, объясняется еще и тем фактом, что покупатель дорогой недвижимости становится моложе: «В наших проектах уже до 10% клиентов составляют ИТ-специалисты, в том числе из банковской сферы. Для молодых людей все цифровые опции являются привычными и базовыми потребностями».

С другой стороны, Анна Раджабова отмечает снижение интереса к системам «умного дома», которые были очень популярны в последние пять лет. Элитная аудитория «наигралась» с этими гаджетами и поняла, что далеко не во всех «умных» опциях есть смысл, а обслуживание и настройка домашних систем часто требуют много времени и денег. И вообще, как отмечает эксперт, есть определенный запрос на прагматичность: чем проще, тем лучше.

## ■ Репутация решает все

Под финал нельзя не отметить, что важнейшим на сегодня фактором при выборе высокобюджетного жилья является репутация застройщика. В частности, в рамках Российской строительной недели, состоявшейся в марте этого года, прошел круглый стол «Репутация застройщика. Фактор, влияющий на выбор покупателя новостройки», на котором было представлено недавнее исследование «Место репутации в списке критериев покупателя новостройки», подготовленное порталом «ЕР3.РФ». Так вот, согласно выводам этого исследования, в списке важных для потребителей факторов репутация застройщика занимает второе место (75,3% голосов), проигрывая только цене (82,1%). Причем относится этот вывод практически ко всем классам жилья, включая элитное.

«Если на рынок высокобюджетной недвижимости выходит молодой застройщик, то покупатели будут обращать внимание на бренд и репутацию генерального подрядчика, количество и качество реализованных им объектов», — утверждает директор по маркетингу и продукту клубного дома D'ORO MILLE **Татьяна Калюжнова**.

Наверное, эта беседа с застройщиками могла бы длиться вечно: список факторов и характеристик проекта, способных привлечь внимание современных покупателей и обеспечить продажи, огромен. Но как признают собеседники Forbes Real Estate, задача девелопера даже не в том, чтобы просчитать или попросту угадать все клиентские «хотелки», а в том, чтобы создать продукт, максимально готовый к адаптации под их запросы. Не случайно основной девиз девелоперов в новой реальности — вариативность.



**75,3%** покупателей новостроек принимают во внимание репутацию застройщика. Это второй по значимости фактор после цены (82,1%)





www.dc-pro.art

## «ОСНОВА ИНТЕРЬЕРА — ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА»

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ДИЗАЙНЕ ИНТЕРЬЕРОВ И КАК СДЕЛАТЬ КАСТОМИЗИРОВАННЫЙ ИНТЕРЬЕР ПОД КЛЮЧ, РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ DESIGN & CONSULTING НАТАЛЬЯ БАРАНОВА.

**Вы уже 20 лет занимаетесь дизайном интерьеров. Как за это время изменились требования клиентов?**

Я работаю в премиум-сегменте, где многое зависит от запросов заказчиков. В 2000-е была популярна классика как самый понятный стиль, говорящий о достатке. Со временем запросы стали разнообразнее, требования к качеству повысились. В последние годы появился тренд на кастомизацию в интерьерном дизайне. Персонализация уже везде: нас больше не устраивают предметы серийного производства, мы хотим чего-то уникального. Поэтому, несмотря на большой опыт, я постоянно повышаю квалификацию, читаю иностранные лекции по дизайну интерьеров, слушаю мастер-классы знаменитых дизайнеров, посещаю международную выставку в Милане и не пропускаю наши московские.

**Помимо знаний, что еще определяет успешность дизайна под ключ?**

Абсолютно убеждена, что залог успеха дизайна под ключ состоит в совместной работе профессиональной команды проектировщиков и опытных подрядчиков по отделочным работам, инженерным системам, включая систему умного дома и поставщиков.

Отдельно хочу отметить, что мы плотно сотрудничаем с известным архитектором из Германии, специалистом по проектированию отелей Марией Сонне-Фредериксен во многих совместных проектах. Совместно мы выиграли в 2011 году тендер на дизайн интерьера отеля 5\* Sofitel в Москва-Сити. Французы дали нам задание на тему «Мост Россия — Франция». В ответ мы предложили

темы на выбор: первая была посвящена «Русским сезонам» Дягилева в Париже, вторая — любви Коко Шанель и Игоря Стравинского. Хотя после смены застройщика проект и не был реализован, мы приобрели ценный опыт.

**Если говорить об индивидуальном дизайне, то из каких элементов складывается такая работа?**

Прежде всего хочу сказать, что благодаря давним отношениям с моим партнером Еленой Терентьевой (компания «Митос», которая имеет с 1998 года структуру в Италии) мы возим в Россию любые предметы интерьера, будь то мебель, кухня, сантехника или любой декор. Работаем более чем с 300 фабриками. Особенно восхищаюсь продукцией Visionnaire, Flexform, Fendi, Formitalia, Alchimia и Barovier & Toso. Закупаем напрямую с фабрик-производителей от известных брендов до фабрик среднего уровня, также выпускающих качественную актуальную мебель.

Но не все предметы готовой мебели вписываются в интерьер. Недавно мы не смогли найти комод нестандартных размеров в экзотическом материале — шпон клена «птичий глаз». На такой случай у нас есть постоянный партнер-производитель в России со своим конструкторским бюро, работающим по итальянской технологии, — компания Николая Евсеева Alberio. Она выполнит любой запрос по стеновым панелям, сделает нестандартную мебель и паркетные работы. Благодаря таким партнерам мы и делаем индивидуальный дизайн, продумав все, от умного дома до изящных коробочек для ключей, обшитых кожей.

**Вы ставите задачей создавать душевное и гармоничное пространство. Что это в вашем понимании?**

Основа интерьера — это прежде всего образ жизни человека. Гармония домашнего пространства подарит или мягкий теплый уют, или ощущение отеля «пять звезд», или классического королевского пространства. Ведь дом — даже не моя крепость, а мое мироощущение, моя душа. На встрече с заказчиком я всегда стараюсь понять особенности жизни заказчика, интересы всех членов семьи, а также возможных гостей. Для нас дизайн-проект не только рациональное распределение пространства, правильно спланированное освещение, а еще и начало новой жизни. Это реально, если слаженная работа команды соединяется с искусством создавать стиль, комфорт и функциональность на территории любого объема в любой точке мира.





# ЭЛИТНАЯ АРЕНДА МОСКВЫ: СТАВКИ ВВЕРХ

ТЕКСТ: ИРИНА МАЛЮКОВА

*С начала года в столице растет арендный спрос на дорогое жилье. Причина проста: релоканты возвращаются с «зимовки», предпочитая снимать квартиры с двумя спальнями в районе Арбата и «Кропоткинской».*

## Иногда они возвращаются

Аналитики компании Intermark Real Estate зафиксировали, что только в апреле спрос на аренду элитных московских квартир вырос на 11%, а с января по начало мая — на 28% по сравнению с прошлым годом. Что касается предложения, то за последние четыре месяца с рынка элитной аренды ушли 34% квартир. Спрос растет, предложение вымывается — логично предположить и рост ставок? Это так: ставки аренды на дорогое жилье с начала года выросли на 26%, сравнявшись со значениями прошлого года.

Откуда такой интерес к рынку элитной аренды? А главное — у кого? Ведь большинство экспатов давно уехали из России. Эксперты подтверждают, что их доля минимальна — сейчас это в основном граждане Турции, Кореи, ЮАР. Но зато граждане России стали возвращаться в Москву из теплых стран: именно они и подыскивают себе элитное жилье в аренду, благодаря чему спрос на рынке элитной аренды восстанавливается. «Мы видим возобновление обратной релокации, причем все большими темпами: увеличение количества обращений на 10–15%. Тенденция продиктована постепенной адаптацией бизнеса

и госструктур к новым реалиям», — отмечает руководитель направления аренды компании Apple Real Estate **Владимир Родионов**. С коллегой согласен и партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group **Андрей Соловьев**. По его словам, сейчас некоторые клиенты возвращаются на рынок в частном порядке, и в первую очередь недвижимость арендуют граждане России.

«Это возвращение из-за рубежа части обеспеченной аудитории после «зимовки» в южных странах. По наблюдениям нашей компании, один из основных оттоков идет из ОАЭ из-за приближения летнего сезона. В преддверии высоких летних температур собственники готовы вернуться на каникулы домой. Также есть возвратившиеся из Турции и Таиланда. Зачастую сегодня такие клиенты готовы жить на несколько стран, часть из них возвращается в свои квартиры на время и снимает их с рынка. Те же, у кого подписаны контракты с арендаторами, нередко предпочитают не разрывать договоренности и находят себе другие квартиры в аренду», — делится нюансами сделок директор департамента аренды компании Intermark Real Estate **Елена Куликова**.



Она добавляет, что немаловажную роль в нынешнем раскладе сил на рынке элитной аренды сыграл постепенный откат от дисконтов, продиктованный активизацией спроса. Но, как замечает Андрей Соловьев, многие собственники готовы проявить лояльность относительно условий контрактов: в зависимости от конкретного лота индивидуальная скидка может варьироваться в пределах 5–20%. Это наблюдение разделяет и Владимир Родионов из Apple Real Estate.

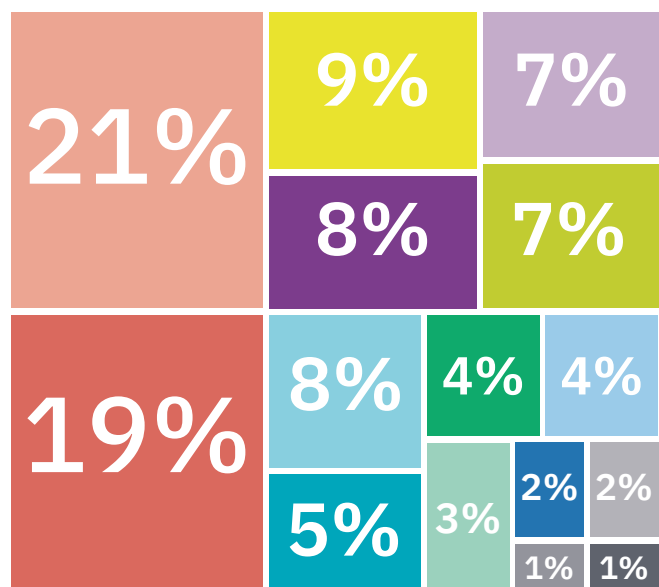
В Intermark Real Estate выделяют еще одну, малочисленную, но постоянную аудиторию — это традиционные арендаторы, которые и ранее проживали в России. По словам Елены Куликовой, наблюдается интерес к аренде столичного элитного жилья со стороны жителей российских регионов.

## Где, что и сколько

Некоторые вещи незыблемы, что бы ни происходило на рынке недвижимости и на геополитической арене. С точки зрения географии экспонируемых элитных квартир и апартаментов кардинальных изменений зафиксировано не было, отмечают в NF Group. И уточняют, что лидирующими по количеству арендных объявлений остаются локации Тверская — Кремль (22% от всего объема предложения), а также Арбат и Пресненский район за пределами Садового кольца — на них приходится 12 и 11% лотов соответственно.

С коллегами согласны аналитики Intermark Real Estate. Локации у экспертов немного отличаются, но показатели в целом схожи.

### ГЕОГРАФИЯ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В АПРЕЛЕ 2023 ГОДА



■ ТВЕРСКАЯ — КРЕМЛЬ ■ АРБАТ — КРОПОТКИНСКАЯ ■ КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ  
■ ЛУБЯНКА, КИТАЙ-ГОРОД, ЧИСТЫЕ ПРУДЫ ■ ЛЕНИНСКИЙ ПРОСПЕКТ  
■ ЛЕНИНГРАДСКИЙ ПРОСПЕКТ ■ ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ ■ ПАТРИАРШИЕ ПРУДЫ  
■ ЦВЕТНОЙ БУЛЬВАР ■ ФРУНЗЕНСКАЯ ■ КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ  
■ КУНЦЕВО ■ ПРОСПЕКТ МИРА ■ ТАГАНКА ■ ПРОЧЕЕ

Топ-5 локаций фаворитов спроса, правда, отличаются от распределения предложения. Наибольшее число сделок (по 13% от общего числа) было заключено сразу в трех районах: Арбат — «Кропоткинская», Ленинградский проспект и Ленинский проспект, зафиксировали в Intermark Real Estate. Замыкают пятерку лидеров районы Тверская — Кремль и Замоскворечье — по 11% всего спроса по Москве.

В NF Group отмечают, что если на протяжении прошлого года арендаторы больше интересовались бюджетными вариантами со ставкой аренды до 200 000 рублей в месяц, то с начала 2023 года ситуация поменялась. По оценкам Андрея Соловьева, доля таких обращений по-прежнему остается на высоком уровне (20% от всех заявок в сегменте), однако основная часть запросов сейчас находится в ценовом диапазоне от 200 000 до 300 000 рублей в месяц — на них пришлось почти треть всех заявок. Тем не менее, средняя запрашиваемая ставка по рынку после заметного снижения в 2022 году пока сохраняется на уровне прошлого года.

Ставки на рынке элитной аренды действительно практически восстановились, подтверждает руководитель «Циан.Аналитики» **Алексей Попов**. По данным «Циан.Аналитики», средняя ставка сейчас немного выше и составляет 335 000 рублей в месяц. Исторический максимум этого показателя — 370 000 рублей — был зафиксирован в ноябре 2021 года. После 24 февраля 2022 года ставки снизились на 15% (до 315 000 рублей в ноябре прошлого года), а затем началось их медленное восстановление.

Алексей Попов отмечает еще один интересный тренд — долларизация рынка элитной аренды: «Если в 2021 году в нашей базе присутствовало 350–500 объявлений, номинированных в валюте, то сейчас таких лотов лишь несколько десятков». Еще один интересный факт от «Циан.Аналитики»: самая дорогая квартира в аренду сегодня обойдется в 3 млн рублей в месяц. Это трехэтажная квартира общей площадью 650 кв. м (из них 420 кв. м жилой) в Хамовниках. В объявлении все luxury: упомянут и уникальный дизайн, авторская современная и антикварная мебель, предметы интерьера индивидуального исполнения. Не менее шикарна и отделка с эксклюзивными сортами камня, дерева и кожи. Перечислены все спальни, гостиные (одна из которых со стеклянным куполом и подвесными качелями) с каминами — газовым и дровяным, есть комната для персонала, хаммам, массажная, прачечная и, конечно, открытая терраса с роскошными видами на исторический центр Москвы и Храм Христа Спасителя. Но это предложение из разряда исключений.

В Intermark Real Estate отмечают, что самыми популярными у арендаторов элитной недвижимости с начала года были квартиры с двумя спальнями — такие сделки составили треть спроса. Около четверти спроса пришлось на квартиры с одной и тремя спальнями. Средняя площадь арендуемой квартиры выросла до 121 кв. м. Для сравнения: в декабре прошлого года средняя площадь арендуемой недвижимости составляла 102 кв. м, а в январе 2023-го — 110 кв. м. Так что растут не только цены, но и запросы арендаторов.

# В РЕЖИМЕ ОЖИДАНИЯ

ТЕКСТ: АГАТА МАРИНИНА

*Покупательская активность на петербургском рынке первичной элитной недвижимости, мягко говоря, невысока. По данным консалтинговой компании NF Group, в Санкт-Петербурге с января по март застройщики реализовали всего 38 квартир. Это на 60% меньше, чем за первые три месяца прошлого года. Но продавцы настроены оптимистично: вывод ликвидных лотов, отвечающих новым требованиям покупателей, выведет спрос из режима ожидания.*

Эпоха просторных квартир площадью 200–300 кв. м уходит в прошлое», — емко описывает один из главных трендов на рынке **Ольга Трошева**, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group). — Фокус покупателей сконцентрирован на функциональных планировочных решениях».

На компактные по меркам элитной недвижимости квартиры ориентированы молодые клиенты в возрасте 30–35 лет, которых среди покупателей петербургской элитки становится все больше и больше. Это активные, предприимчивые люди, которые «спешат жить», имеют представление о высоких стандартах качества, обладают хорошей «насмотренностью». Они владеют собственным бизнесом или занимают высокооплачиваемые должности в IT-сфере и государственных холдингах. Так описывают тех, кто заставляет пересматривать квартирографию и начинку проектов, сами застройщики.

Одним словом, миллениалы стали полноценными потребителями премиальной недвижимости и всю диктуют свои правила: локации экологичнее, площади меньше, сервиса больше.

«Требования к элитным квартирам для собственного проживания у таких покупателей смещаются в сторону эргономики и функциональности. Для них важны организация пространства по концепции «мастер-спальня» и на небольших метражах до 100 кв. м возможность сделать в квартире одну из комнат под кабинет», — рассказывает руководитель направления элитных продаж ASTRVM **Ирина Тархова**.

По словам президента группы RBI **Эдуарда Тиктинского**, компактность — скорее, общий тренд, который так или иначе проявляется в разных ценовых сегментах рынка: клиенты все чаще покупают не столько квадратные метры, сколько функциональное пространство для жизни.

Вслед за просторными площадями теряет актуальность запрос на эксклюзивный ремонт. Интерес к квартирам с отделкой и даже меблировкой от застройщика продолжает



ЖК ZEN GARDEN

расти, хотя традиционно этот формат был больше свойственен классам комфорт и бизнес. Даже те, кому раньше было крайне важно реализовать индивидуальный дизайнерский проект, сегодня, скорее, сэкономят деньги и время, выбрав решение от застройщика, говорят эксперты. По мнению **Андрея Соловьева**, партнера, регионального директора департамента городской недвижимости NF Group, тренд продолжит усиливаться с увеличением доли региональных покупателей, которые приобретают для себя дополнительную квартиру в северной столице. «Но в настоящее время предложение на рынке элитного жилья не в полной мере соответствует запросам покупателей», — констатирует он. Так, из 19 петербургских элитных объектов лишь в двух предлагается чистовая отделка — ЖК One Trinity Place от GHP Group и клубный дом Cheval Court от Vos'hod. Еще в четырех можно найти лоты в формате white box (по данным NF Group за I квартал).

## Услуги в один клик

Еще одно требование, которому теперь стремятся соответствовать застройщики, — наличие собственной закрытой инфраструктуры и административного сотрудника в лобби дома, в идеале с набором услуг от консьерж-сервиса. «Высокий сервис и обширная инфраструктура стали уже ключевыми критериями проектирования и строительства элитной недвижимости, хотя многие девелоперы ограничиваются базовыми услугами консьерж-сервиса в доме», — говорит коммерческий директор Zen Garden **Дина Булыченко**.

По словам Ирины Тарховой, сервис сейчас имеет большое значение. «Это и заказ еды из именитого ресторана, отдых всей семьей в приватной спа-зоне с отдельным меню, регулярная уборка в квартирах, доставка цветов, химчистка, а может, и уход за домашними животными, организация праздников к событию, бронирование билетов в театр, на самолет и решение многих других бытовых вопросов в квартирах и на территории дома», — перечисляет она.

Такой запрос приводит к тому, что девелоперы перенимают опыт гостиничных операторов, предлагая для постоянного проживания лоты в апарт-отелях. Один из проектов — жилые резиденции Zen Garden на Петроградской стороне. На



ЖК Zen Garden

московском рынке элитной недвижимости объекты с гостиничным сервисом и концепцией ready for living (резиденции с отделкой и меблировкой под ключ) являются уже знакомым форматом для жизни: например, Bvlgari Moscow Residences, «Звезды Арбата» от Marriott, «ВТБ Арена парк» от Hyatt, Vesper Tverskaya Moss. В Петербурге таких проектов пока не так много.

## За границы центра

География петербургского премиального жилья за последние годы существенно расширилась. Есть локации, которые всегда были и будут элитными, и они хорошо известны: это Петроградский район и Центральный. «Не могу сказать, что они исчерпали свой потенциал — просто участков в этих районах всегда было мало, и их будет мало и в дальнейшем, — отмечает Эдуард Тиктинский. — Формирование новых элитных локаций — процесс небыстрый. «Статусность» — очень консервативный показатель, именно поэтому с нуля сразу несколько новых проектов высокого класса в конкретном месте не появится. Но, безусловно, новые локации могут приобретать «элитный» статус в глазах покупателей постепенно, по нарастающей».

И вновь, ссылаясь на изменение портрета покупателя и его возраст, эксперты отмечают увеличение спроса в сторону более динамичных и модных локаций, таких как Петроградская сторона и острова. По словам Дины Булыченко, сейчас около 70% сделок в высокобюджетном сегменте приходится именно на эти районы. «Новый виток развития отмечается в исторической части Васильевского острова — в реализацию вышли новые жилые комплексы», — добавляет Ольга Трошева.

«В Петербурге в моде жизнь на островах. Жизнь на Каменном и Крестовском островах мало чем отличается от жизни за городом. При этом последние несколько лет активно развивается локация Петровский остров, новое жилое строительство на котором ведется в формате редевелопмента промышленных зон», — говорит Ирина Тархова.

По данным NF Group, в структуре предложения по локациям элитного жилья лидерские позиции удерживает Петровский остров (41%), второе место заняла Петроградская сторона (37%), доля остальных локаций незначительна — на них



ЖК AstrVn

приходится от 2 до 5% предложения. Статус самой эксклюзивной локации сохраняет Каменный остров, доля которого в структуре предложения элитного жилья Петербурга составляет 2%.

В дальнейшем география премиального жилья в Петербурге будет только расширяться. В частности, небольшие точечные проекты ожидают в престижных локациях Московского, Выборгского и Приморского районов. «Новые элитные локации в перспективе нескольких лет могут быть сформированы в отдельных экологически чистых нецентральных частях города, отличающихся обилием зеленых зон и акваторий, катализатором чему послужит тренд на экологичность, набирающий все большую популярность в постпандемийные годы», — считает Андрей Соловьев.



## Пять Принципов элитного жилья По-Петербургски

1. наличие яхт-места на набережной у дома.
2. камин в гостиной.
3. вид на воду.
4. Просторные центральные лобби и парадные.
5. Проект связан с историей, или в нем размещен объект искусства.



# ТОП-20 МОСКОВСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ ЛЯПИН

По финансовым показателям московская стройиндустрия заметно отстает от прошлогоднего графика. В годовом выражении выручка уменьшилась почти на 70 млрд рублей. Три четверти крупных столичных застройщиков столкнулись с уменьшением выручки в 2023 году по итогам января — мая. Отдельные компании недосчитались от трети до половины денежной массы. Впрочем, известны и обратные случаи. Так, «Абсолют Недвижимость» расширила свою кассу почти вдвое, AEON Corporation — втрое, а Forma — сразу в 17 раз. Эти выкладки содержатся в новом исследовании от аналитиков Urban Awards.

января по май 2023 года столичные новостройки получили от покупателей недвижимости порядка 480 млрд рублей. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего сезона объем финансовых поступлений стал меньше на 12,2%. 15 из 20 девелоперов, которые весной 2022-го лидировали по размеру выручки, год спустя продемонстрировали ухудшение статистики. Для пяти застройщиков —

**ГК «Инград», ГК «Кортрос», компаний**

**Ant Development, «Э.К. Девелопмент» и «Стройком»** — это привело к потере места в топ-20. Поглощение **«Интеко»** не убергло **Sminex** от двукратного падения результатов — с 12,87 до 5,81 млрд рублей. В итоге застройщик опустился в рейтинге на десять позиций. **«Донстрой»** собрал 28,74 млрд рублей — немногим больше половины от прошлогодней суммы за тот же период. Главным активом компании по-прежнему остается ЖК «Остров», который генерирует одну вторую всей корпоративной выручки (15,53 млрд рублей) и сохранил статус самой кассовой новостройки Москвы. **ГК «А101»**, основной поставщик жилья на локальном рынке Новой Москвы, заработала 19,22 млрд рублей — на треть меньше, чем в январе — мае 2022-го. Это обернулось утратой трех позиций в рейтинге. **ГК ПИК** также вынуждена считаться с недобором — в размере 17,4% (почти в полтора раза больше, чем в среднем по рынку). Тем не менее, девелопер-гигант подошел к началу лета с вполне весомым результатом — 127,82 млрд рублей выручки, все еще на 100 млрд рублей больше, чем у ближайшего



конкурента — «Донстройка», удержавшегося на второй строчке. Ключевые корпоративные драйверы ПИКа — проекты «Матвеевский парк» (8,15 млрд рублей выручки), «Люблинский парк» (8,05 млрд рублей выручки) и «Руставели 14» (5,10 млрд рублей выручки).

Многие участники рынка оказались под прессингом со стороны нескольких негативных факторов — как частного (особенности цикла конкретных проектов), так и общеэкономического свойства. Ко вторым относятся затянувшийся кризис, ослабление покупательной способности населения, влияние санкций, рост производственных издержек и отток весомой потребительской аудитории.

Вместе с тем аналитики считают, что не нужно придавать снижению выручки характер драмы. Это хорошо видно при более детальной разбивке. Январь — май прошлого года — крайне специфический период в истории российского рынка недвижимости. Первые два месяца — это попросту другая реальность для отрасли и страны, которая вряд ли вновь вернется. Она нерелевантна условиям января — февраля 2023-го. Мартовская статистика продаж в прошлом году имела ярко выраженную невротическую основу. Сравнение с ней заведомо некорректно. В свою очередь, апрель и май в 2023 году выдались для застройщиков куда более продуктивными, чем годом ранее. Но значимость этого успеха столь же несущественна, как и провала в первом квартале. Ведь в прошлом году вторая половина весны была временем глубокой депрессии: потенциал спроса во многом растворился в мартовском скачке. В ряде случаев ухудшение показателей свелось к небольшой коррекции в пределах 2–4%. На этом, собственно, исчерпывается весь негатив для таких структур, как **Capital Group, ГК ФСК, ГК «Гранель»** и группа **«Эталон»**.

## Топ-20 московских застройщиков по объему выручки в январе — мае 2023 года

| ЗАСТРОЙЩИК           | ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ В ЯНВАРЕ — МАЕ 2023 Г., МЛРД РУБ. | КОЛИЧЕСТВО РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ В ЯНВАРЕ — МАЕ 2023 Г. | ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ ОТНОСИТЕЛЬНО ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЯНВАРЯ — МАЯ 2022 Г., % | ДВИЖЕНИЕ В РАМКАХ ТОП-20 ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ — МАЕМ 2022 Г. | ПРОЕКТЫ С ОБЪЕМОМ ВЫРУЧКИ БОЛЕЕ 5 МЛРД РУБ. В ЯНВАРЕ — МАЕ 2023 Г.                                 |
|----------------------|---|---|---|--|--|
| ГК ПИК               | 127,82  | 11 641  | -17,4   | —  | Матвеевский парк (8,15 млрд руб.), Люблинский парк (8,05 млрд руб.), Руставели 14 (5,10 млрд руб.) |
| ДОНСТРОЙ             | 28,74   | 809   | -46,1   | —  | Остров (15,53 млрд руб.), Символ (6,38 млрд руб.)  |
| ГРУППА «САМОЛЕТ»     | 24,83   | 2524  | +37,1   | ↑ 3  | Новое Внуково (5,41 млрд руб.)   |
| LEVEL GROUP          | 21,04   | 1096  | +66,1   | ↑ 5  |  |
| MR GROUP             | 20,78   | 912   | -9,2  | ↓ 1  |  |
| ГК «А101»            | 19,22   | 1521  | -31,2   | ↓ 3  | Прокшино (5,83 млрд руб.)  |
| АБСОЛЮТ НЕДВИЖИМОСТЬ | 17,86   | 932   | +83,2   | ↑ 7  | Luzhniki Collection (6,53 млрд руб.)   |
| ГК ФСК               | 17,85   | 883   | -2,9  | ↓ 3  |  |
| FORMA                | 17,01   | 672   | +1584,2   | new  |  |
| ГРУППА ЛСР           | 15,94   | 1334  | +66,9   | ↑ 5  | Лучи (5,97 млрд руб.)  |
| ГК МИЦ               | 14,34   | 1525  | +35,2   | ↑ 1  |  |
| ГК «ГРАНЕЛЬ»         | 13,25   | 988   | -3,4  | ↓ 5  |  |
| ГК «ЭТАЛОН»          | 10,30   | 375   | -3,0  | ↓ 2  | Shagal (8,00 млрд руб.)  |
| PIONEER              | 7,75  | 281   | +63,2   | new  |  |
| ТЕКТА GROUP          | 7,00  | 278   | -12,5   | ↑ 2  |  |
| CAPITAL GROUP        | 6,16  | 43  | -1,8  | ↑ 4  |  |
| AEON CORPORATION     | 5,99  | 159   | +205,61   | new  |  |
| SMINEX-ИНТЕКО        | 5,81  | 104   | -54,9   | ↓ 10   |  |
| ASTERUS              | 5,71  | 267   | +76,2   | new  | Alia (5,71 млрд руб.)  |
| РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ       | 5,50  | 352   | +14,1   | new  |  |

Несмотря на очевидные финансовые проблемы, столичная аудитория все еще отзывчива на свежее предложение. Поэтому застройщики, которые смогли мобилизовать достаточные ресурсы для продолжения экспансии, оказались в наиболее выигрышном положении. Они открыли для себя дополнительные источники финансовых поступлений. Так, **AEON Corporation** нарастила выручку в три раза, **РГ-Девелопмент** — на одну седьмую, **ГК МИЦ** и группа **«Самолет»** — более чем на треть, **PIONEER**, группа **ЛСР** и **Level Group** — на две трети, оператор ЖК Alia компания **Asterus** — на три четверти, **«Абсолют Недвижимость»** — более чем на 80%. Последний кейс особенно показателен. Компания решила попробовать силы на московском рынке высокобюджетного жилья, и эта ставка сыграла. В премиальном комплексе Luzhniki Collection на берегу Москвы-реки за пять месяцев было распродано 77 лотов общей стоимостью 6,53 млрд рублей. Повысилась отдача и от двух сверхкрупных жилых массивов за МКАД («Первый Московский» и «Переделкино Ближнее»). Как следствие, застройщик поднялся в рейтинге на семь позиций. К слову, прогресс Level Group и группы ЛСР в топ-20 измеряется пятью позициями, Capital Group — четырьмя, группы «Самолет» — тремя (застройщик продвинулся в топ-3

по объему выручки с показателем в 24,83 млрд рублей), **Tekta Group** — двумя, а **ГК МИЦ** — одной. Самым выдающимся достижением первой части сезона эксперты Urban Awards признали прорыв компании **Forma** на девятое место в рейтинге. Идея менеджмента ГК ПИК создать отдельную структуру, которая специализировалась бы на продукте бизнес- и премиум-класса, полностью себя оправдала. За год ее группировка выросла с одного комплекса до пяти, а объем кассы — с 1,01 до 17,01 млрд рублей. Вместе с компанией Forma освободившиеся вакансии в рейтинге заняли PIONEER, AEON Corporation, Asterus и «РГ-Девелопмент».

В целом приведенные значения выглядят закономерно и сами по себе не могут служить предпосылкой для позитивных или негативных прогнозов. Чтобы адекватно судить о том, насколько эффективно рынок недвижимости адаптировался к новой реальности, необходимо дождаться летней и осенней статистики.





# СЦЕНЫ КОММУНАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА

**Жилищно-коммунальное хозяйство — одна из самых беспокойных сфер нашей жизни, и не только для граждан, но и для самих управдомов тоже. Что сегодня тревожит управляющие компании? Разбираемся вместе с экспертами.**

## Многоэтажные новеллы

С момента принятия Жилищного кодекса изменения в него, которые затрагивают в том числе и деятельность управляющих компаний, вносились более 100 раз, подсчитал эксперт комитета «Деловой России» по коммунальной инфраструктуре и ЖКХ **Павел Склянчук**. Но если раньше они носили преимущественно точечный характер — где-то добавили слово, где-то убрали запятую, то сейчас выдвигается все больше новаторских идей.

В частности, пока получить лицензии управляющим компаниям проще, чем потерять, поэтому их выдачу планируется упорядочить. Такие планы озвучил главный государственный жилищный инспектор России, замминистра строительства и ЖКХ **Алексей Ересько** на заседании совета по вопросам жилищного строительства и содействия развитию жилищно-коммунального комплекса при Совете Федерации. Помимо этого, предлагается упростить отзыв лицензий у недобросовестных УК. Сейчас это сделать не просто — только по суду и по заявлению Госжилинспекции, на основании решения лицензионной комиссии. По данным Минстроя, с 2015 года в России лицензии были отозваны у 2600 управляющих организаций, тогда как действуют сейчас около 22 000 лицензий.

Поводом для лишения лицензии является, например, утрата за год из реестра 15% площади всех домов, находящихся под управлением: такое может произойти в результа-

те выбора жильцами других УК. «Получается, что чем больше УК, тем сложнее у нее забрать лицензию. В то же время, чтобы сохранить лицензию, маленькие компании идут на подделку протоколов жильцов, и пока судом не доказана их фиктивность, дом вносится в лицензионный реестр», — поясняет коллизию Павел Склянчук.

Планируется и создание нового института — так называемых гарантирующих управляющих организаций. Они будут «подхватывать» объекты, собственники которых не смогли выбрать способ управления или где предыдущую УК лишили лицензии, а также аварийные дома. Согласно стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ до 2030 года, все многоквартирные дома в стране будут обслуживаться по единым стандартам.

Впрочем, ни один эксперт не берется точно сказать, какая из инициатив доживет до утверждения Госдумой в последнем чтении, — практически каждая рождает жаркие дебаты. Так, руководитель фракции «Справедливая Россия — За правду» **Сергей Миронов**, комментируя законопроект, запрещающий менять управляющую компанию чаще одного раза в год, заявлял, что новеллу нужно снять с рассмотрения Госдумы. Он считает, что «коммунальное лобби хочет сделать граждан «крепостными» управляющих компаний» и «нужно законодательно бороться с монополизмом и произволом УК, а не укреплять их».

## ■ Гражданин всегда прав?

Однако есть и другая сторона медали. Законодательство сегодня учитывает интересы всех участников рынка, и только УК не защищены ни от рейдеров, ни от потребительского шантажа, настаивает основатель компании Facility Management Communications (FMC) **Денис Троценко**. «Сперва перешли на монополию по вывозу мусора (ТКО), при этом тариф для населения вырос в два раза. Затем законотворцы стали навязывать свои условия по допуску операторов связи в многоквартирные дома, косвенно лишая и так небогатые управляющие компании небольшого дохода от дополнительной услуги взаимодействия с оператором. Затем почти обязали частные УК перейти на Единый расчетный центр, исключая собственные расчетные центры», — перечисляет эксперт.

По его словам, тенденция крайне негативна для развития коммерческого подхода в управлении многоквартирными домами. УК пытаются лавировать между органами исполнительной власти, органами самоуправления и жителями. При этом маржинальность этого бизнеса не превышает в большинстве случаев 3–5%. «Теперь все активнее ведется диалог о гарантирующих управляющих компаниях. Это начало конца небольших УК с портфелем менее одного-двух миллионов метров в управлении», — уверен Денис Троценко.

## ■ Такая работа

Последние изменения законодательства действительно затруднили работу в сфере ЖКХ, полагает управляющий директор по эксплуатации группы «Самолет» **Андрей Ахинько**. В частности, после закрытия данных из Росреестра с 1 марта 2023 года в выписке из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) в графе «Собственник» отсутствует ФИО. «Это серьезно усложняет работу по взысканию долгов перед управляющими компаниями, ведению реестра собственников помещений, который УК обязана вести, обращению в суды по различным вопросам», — отмечает эксперт.

Кроме того, по его словам, новеллы в способе расчета коммунальных ресурсов на содержание общего имущества не только не упростили расчеты с населением, но еще сильнее все запутали. Напомним, что с 1 сентября 2022 года в России заработал механизм по перерасчету платы за общедомовые нужды. Перемены коснулись тех, кто платит по нормативам: теперь суммы в расчетах будут периодически корректироваться, что, по мнению авторов нововведения, поможет приблизить расходы к фактическому потреблению.

Законодательство предусматривает немало карательных мер по отношению к управляющим компаниям и очень лояльно к собственникам, хотя ряд ситуаций требует участия обеих сторон, отмечает **Александр Строкач**, генеральный директор компании «Брусника. Управление домами». «Скажем, для устранения аварии на стояке водоснабжения нам нужен доступ в квартиру. Жители обязаны впустить сотрудников УК, но за отказ никакой ответственности нет. В свою очередь, управляющая компания должна решить вопрос в строго установленный срок. Другой пример: по правилам пожарной безопасности, в местах общего пользования не должно быть личных вещей жителей, но за их наличие наказывают УК, а не собственников. Управляющая компания потом может подать на жителя в суд, но это неэффективный механизм работы с нарушениями», — приводит примеры эксперт.

## ■ Истина рядом

Граждане обычно замечают минусы в работе управляющих компаний, но ведь есть и плюсы. Если дом ведет УК от застройщика, то она, как правило, участвует в приемке новостройки, так что ее специалисты обычно знают все особенности дома. По-другому складываются и коммуникации такой «управляшки» с жителями.

Например, на объектах «Сити21» будущая УК взаимодействует с собственниками, когда они еще являются дольщиками, обсуждая условия договора управления, тарифы на содержание и ремонт и так далее, рассказывает **Евгений Беляев**, генеральный директор ООО «Объединенный центр обслуживания» (УК «Сити21»). А управляющая компания девелоперской компании «Брусника» (131 дом в пяти городах страны) общается с собственниками квартир через приложение: «Жильцы могут в любое время подать гарантийную заявку, сообщить об аварии, вызвать мастера или задать вопрос клиентской службе. И единая сервисная компания позволяет соблюдать стандарты «Брусники» во всех городах присутствия», — рассказывает Александр Строкач.

К тому же, если УК работает на большом количестве объектов, она может рационально использовать ресурсы (например, один электрик может обслуживать сразу пять домов) и даже снижать себестоимость услуг, считают в «Бруснике».

Но тут есть особенность, которую нельзя не учитывать. Все услуги делятся на коммунальные (ресурсы и вывоз ТКО) и жилищные (уборка, содержание и т. д.). Тарифы на коммунальные услуги устанавливаются региональными органами исполнительной власти и одинаковы для всех жителей региона. А вот стоимость жилищных услуг фиксируется договором управления, который жильцы принимают на общем собрании. По желанию собственников, помимо минимального перечня услуг, в договор могут быть включены видеонаблюдение, охрана, консьерж и многое другое. Поэтому у организаций с большим набором услуг цена выше муниципального тарифа.

Но согласны ли россияне с дополнительными тратами? Около 71% жильцов многоквартирных домов не готовы платить за содержание дома больше даже при росте качества предоставляемых услуг, свидетельствуют данные опроса ВЦИОМ. Те же немногочисленные, кто согласен на большее, отметили, что превышение по тарифам не должно быть более 10%.





ЖК UPSIDE TOWERS



ЖК «БУЛЫЧЕВ»

# SMART-ДЕВЕЛОПМЕНТ: ОТ УМНЫХ ПЛАНИРОВОК ДО «УМНОГО ДОМА»



ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

Принято считать, что за успех жилого проекта отвечает один главный критерий — локация. Но в борьбе за внимание покупателей все чаще вступают такие составляющие, как цифровизация и рациональное использование площадей. Мы сделали подборку ЖК, которые могут похвастаться инновационным подходом к планировочным решениям и цифровым услугам.

## Цифра и рациональное потребление

Во всем мире прослеживается тенденция к «гаджетизации» жилья и выведению моделей интерактивности взаимодействия на новый уровень. Все громче звучит и ESG-повестка с более рациональным и осмысленным потреблением природных ресурсов, чему технологии «умного дома» и призваны помочь. Поэтому начнем с цифровизации и нового проекта на московском рынке.

Upside Development еще на стадии проектирования запланировал автоматизацию процессов эксплуатации для внедрения принципов устойчивого развития в своем флагманском проекте **Upside Towers**. Для этого девелопер присоединился к бизнес-акселератору Build UP центра «Сколково». «Помимо базового набора опций, цифровая экосистема квартала небоскребов предусматривает дополнительный расширенный интеллектуальный функционал — систему управления микроклиматом с контролем влажности, температуры, вентиляции и кондиционирования, а также системы очистки и доочистки воздуха и питьевой воды. На территории комплекса будет работать собственная метеостанция с передачей показаний в приложение жителя. В местах общего пользования запланирован мониторинг и контроль управления подогревом дорожек», — рассказывает **Алексей Перлин**, основатель и владелец компании Upside Development.

Также для резидентов будет доступна функция «ребенок дома» — оповещение родителей о приходе малыша домой. Кроме того, система будет позиционировать детей и домашних

животных на территории комплекса. На входах в подъезды для вызова будут установлены видеопанели, а система «цифровой лифт» не позволит тронуться лифтовой кабине с ребенком или питомцем без сопровождения взрослых. А для удобства жителей создается единое сетевое хранилище общих документов для собственников квартир.

Говоря о современных цифровых инновациях, нельзя не упомянуть кировский дом **«Булывчев»** — первый и единственный в России «умный» многоквартирный дом класса А, выполненный федеральным застройщиком «Железно» совместно с IT-компанией «Философт» на базе мобильного приложения «Мажордом». «Наша задача как девелопера — менять сценарии жизни людей, высвобождая время для отдыха, развития и творчества. Для этого мы анализируем самые востребованные «умные» функции: управление освещением и климатом, системы безопасности (камеры, датчики движения), управление устройствами и электроникой с помощью голосовых команд или смартфона и автоматический контроль потребления энергии, — отмечает **Юрий Захаров**, генеральный директор «Железно». — Понимание потребности покупателей помогает нам создавать инновационные и востребованные жилые комплексы, доступные большинству жителей средних и крупных городов России. Мы научились менять жизнь людей к лучшему, и в этом нам помог научный подход к проектированию и строительству, а также использование «умных» технологий. Мы выяснили, как увеличивается стоимость квартир за счет применения «умных» технологий в разных сегментах. В сегменте «стандарт» цена продажи вырастает в среднем до 5%,





ЖК «ВИНОГРАД»

в сегменте «комфорт» — от 5 до 10%, а в сегментах «бизнес» и «премиум» — от 10 до 20%. Конечно же, каждый класс жилья отличается набором «умных» функций, но даже минимальная комплектация «умного дома» позволяет застройщику менять сценарии жизни людей в лучшую сторону. Например, жителю не нужно вовремя вспоминать и ежемесячно передавать показания счетчиков — автоматическая отправка показаний настроена в приложении. И это уже минус один тревожный фактор, который застройщик может убрать. Ведь сама по себе цифровизация бессмысленна, если она не влияет на качество жизни. При этом стоимость эксплуатации «умного дома» для жителя в среднем составляет от 30 до 50 рублей с квартиры в месяц в зависимости от класса жилья».

Юрий Захаров добавляет, что в будущем набор опций «умного дома» будет служить критерием отнесения жилья к тому или иному классу.

Конечно, «умные» решения для дома премиум-класса будут отличаться по объему реализации от решений для зданий класса комфорт, но необходимый базовый функционал сегодня можно реализовать практически для любого жилья, включая проекты эконом-класса в регионах. Однако это не означает выход за рамки экономики проекта: девелоперам удастся повысить рентабельность комплексов, а также существенно увеличивать их привлекательность для потенциальных покупателей.

**ЖК «Виноград»** в Волгограде подхватил тенденцию создания жилых комплексов со smart-инфраструктурой. Заезжая в квартиру, жители с помощью мобильного приложения получают доступ как к общедомовым возможностям (IP-домофон — инновационное оборудование для контроля и управления доступом; учет ресурсов — автоматизированный сбор данных с приборов учета потребления ресурсов в реальном времени; голосовые заявки в УК; диспетчерская служба 24/7), так и к устройствам в квартире — контроль протечек воды, управление освещением и питанием розеток, мониторинг климата, контроль безопасности, управление совместимыми бытовыми приборами. Такой комплект умных устройств закрывает основные потребности жителей комплекса. Система защиты от протечек обнаружит затопление и перекроет воду, датчик движения зафиксирует присутствие постороннего в пустой квартире, устройства для управления освещением позволяют регулировать яркость света, а также настраивать сценарии освещения, например, постепенно приглушать свет поздним вечером. Кроме того, с мобильного приложения можно следить за качеством воздуха, регулировать температуру и влажность.



ЖК «КОМОС НА ГУБКИНА»

«Нашему покупателю не нужно тратить время на поиск и выбор устройств. Заезжая в квартиру, он получает базовые возможности «умного дома», которые можно расширять, — рассказывает **Кристина Кадиленко**, руководитель отдела продаж ЖК «Виноград» ООО «Специализированный застройщик «Лига-Строй». — Выбирая систему «умный дом», мы рассматривали подрядчика с точки зрения гибкости внедрения в проектирование. «Умный дом» от Doma.ai обеспечивает авторский надзор на всех этапах работ: от проектирования до запуска всех систем в эксплуатацию, участвует в согласовании и проектировании смежных инженерных разделов объекта строительства, обеспечивает выдачу технических заданий, проводит работы по настройке конечных устройств и обеспечению ПО. В стоимость эксплуатации входит комплекс сервисов и продуктов: создание финансовой модели (финансы, налоговое планирование и схема движения финансовых потоков); разработка организационной структуры центрального офиса УК; внедрение интерфейса для службы эксплуатации (настройка общедомовых приборов учета для автоматической передачи данных, интерфейсы для управления комплексной безопасностью ЖК и оперативной связью с жителями); мониторинг инженерной инфраструктуры (контроль критических параметров инженерных систем, систем безопасности, эскалация критических инцидентов по СМС). Таким образом, все бизнес-процессы имеют 100%-ную поддержку на всех этапах эксплуатации, по этой причине высокая стоимость оправдывает данный продукт, выводя застройщика на новый технологический уровень, а жителя на новый уровень жизни».

Переносимся в Казань. Одним из первых проектов, в котором девелопер КОМОССТРОЙ® успешно реализовал интеллектуальную систему «умный дом», стал жилой комплекс **«Комос на Губкина»**. В нем представлен расширенный пакет «умных услуг» — это целый перечень оборудования, объединенного в единый сервис, функциями которого можно управлять со смартфона: бесключевой доступ, видеодомофон с функцией Face ID, видеонаблюдение, автоматизированный сбор и передача показаний счетчиков, приложение жильца (специальный сервис, с помощью которого можно общаться с соседями, отслеживать показания внутриквартирных и общедомовых счетчиков, направлять запросы в управляющую компанию). Благодаря этим решениям, по версии ЕРЗ (Единый Ресурс Застройщиков), жилому комплексу «Комос на Губкина» был присвоен высокий класс D «умного дома».



ЖК VOXHALL

Перечисленные функции включены в базовый пакет системы «умный дом», который застройщик предусматривает в своих жилых комплексах. Однако данный пакет может дополняться и другими полезными опциями. «В любом нашем проекте систему «умный дом» можно дополнить», — говорит **Марат Касимов**, директор по маркетингу КОМОССТРОЙ®. По желанию клиента, в его будущей квартире могут предусмотреть датчики движения и разбития стекол, датчик проникновения и дыма с температурным сенсором, систему обнаружения затопления и протечек, беспроводную домашнюю звуковую сирену, пульт управления тревожной кнопкой, умные розетки и радиоконтроллер для управления бытовыми приборами.

«Внедрение системы интеллектуального управления — это своего рода обязательный стандарт, который мы применяем при разработке проектов наших домов и жилых комплексов. И прямо сейчас мы занимаемся разработкой индивидуальных пакетов системы для двух наших новых проектов в столице Татарстана — клубного дома премиум-класса «Комос на Тукая» и огромного, перспективного жилого микрорайона «Парк Маяк». Наполнение пакетов интеллектуальных систем, в зависимости от класса жилья, отличается, но все они преследуют одну цель — сделать жизнь наших клиентов проще, удобнее и гораздо приятнее. Безусловно, у наших клиентов эта система вызывает огромный интерес, и они рассматривают ее как значительное преимущество при выборе квартиры», — отмечает Марат Касимов.

## Планировочные преимущества

От «умных систем» переходим к умным и многофункциональным планировкам. Начнем опять с Москвы, а именно с жилого комплекса бизнес-класса **Voxhall** от группы «Эталон», который строится на Летниковской улице в ЦАО. Квартиры и апартаменты в проекте выгодно отличаются функциональными планировками и широкой квартирографией — от небольших студий до просторных квартир с окнами на три стороны. Девелоперу есть чем удивить самых взыскательных покупателей: ванны комнаты с окнами, кухни-гостиные и мастер-спальни, гардеробные комнаты, постирочные и даже террасы с панорамным видом на исторический центр. По мнению застройщика, терраса в квартире не только значительно расширяет ее границы, но и создает атмосферу загородной жизни. Кроме того, террасы в ЖК Voxhall круглогодичные, с подогревом и уже готовы к эксплуатации — их



ЖК «ДОНЕЦКИЙ»

можно обустроить под зимний сад, зал для йоги, спортзал, рабочий кабинет или проводить там званые ужины. Бонусом к планировкам идет продуманная инфраструктура комплекса — на охраняемой территории внутреннего двора запроектированы библиотека, коворкинг, летний кинотеатр, а также площадка для выгула собак, зона для занятий спортом и детская площадка. Въезд на подземный паркинг осуществляется по системе распознавания номеров, а подняться с парковки можно сразу на свой этаж.

Финальным аккордом подборки выступит белгородский жилой комплекс «Донецкий» от девелопера «Веголос». Его особенностью является принципиально новый подход к проектированию: сначала продумывается каждый метр планировки, создается комфортное пространство для жизни, а уже потом проектируется само здание. Девелопер продумал множество сценариев жизни, учитывая каждую мелочь и исключая раздражающие факторы (такие как бесполезные коридоры). Например, при проектировании кухонной зоны соблюдено правило «золотого треугольника», когда расположение основных рабочих зон — холодильника, раковины и плиты — должно укладываться в равносторонний треугольник со сторонами метр-полтора. В квартирах также предусмотрены: кухня-гостиная-столовая для посиделок с семьей или друзьями, в то же время выполняющая роль буферной зоны между спальней и детской; мастер-спальни с проходными гардеробными и собственными санузлами с местом для двух раковин; место в прихожих и спальнях комнатах для полноценного шкафа глубиной 60 см. На первых и последних этажах расположены террасы, в каждой квартире панорамные окна, 75% которых выходят на набережную, а также теплый пол и шумоизоляция. «Удачная планировка — это изначально продуманная и функциональная квартира, где каждый квадратный метр используется эффективно. Важная черта таких квартир — особое внимание к эргономике, где вокруг человека с его ценностями и потребностями формируется пространство: когда, глядя на планировку, не хочется ничего менять. И еще одна важная черта — это рациональность. Тенденция и спрос на новые типы квартир определенно возрастает, но не все застройщики готовы вкладывать средства и менять подход в строительстве. Мы в постоянном поиске новых идей, а также стремимся к балансу между финансовой статьей, скоростью работ и качеством возводимых домов. Поэтому «хорошая планировка — дорого» для нас не аргумент», — отмечает **Михаил Чернятин**, учредитель компании «Веголос».

# СИНЕ-ЗЕЛЕНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

Города с плотной застройкой часто называют бетонными джунглями, делая акцент на том, что синий цвет в урбанистических пейзажах можно найти разве что в небе над головой. Действительно, лакомые участки под застройку, прилегающие к паркам или водоемам, в мегаполисе найти сложно, тем они ценнее. Мы собрали топ-5 новых жилых комплексов, которые могут похвастаться экорасположением вблизи парковых зон и вдоль набережных.

зменим правилам и начнем не с Москвы, а с региона, точнее, с новосибирского жилого квартала «Беринг». Проект, ставший победителем федеральной премии Urban Awards — 2023, создает компания «Новый мир» — девелопер, который работает в строительной отрасли более 20 лет. ЖК возводится на берегу главной реки Сибири, в центре Новосибирска, где скоро появятся благоустроенная береговая линия и парк в ландшафтном стиле. Сумма этих факто-

ров делает локацию уникальной. По разным оценкам, рост стоимости данного проекта примерно на 30% выше аналогичных проектов в этой локации.

80% квартир квартала, благодаря европейскому подходу к проектированию, имеют роскошные виды на речную акваторию. Из части квартир открывается панорама центральной части города: купол знаменитого Оперного театра, бизнес-центры, отели, переливающиеся огнями улицы. Первый дом готов, и можно своими глазами увидеть продуктивные решения — умные планировки, разработанные европейским бюро, немецкие фасады и окна, бесшумные лифты, шикарные холлы с высокими потолками, отделанные премиальными материалами. «Благоустроенная береговая линия, пирсы для посадки пассажиров водного транспорта, круглогодичный парк в английском ландшафтном стиле, пространства для прогулок, спорта и тихого отдыха, всепогодные нейродинамические детские площадки и общественные зоны, — очевидно, что локацию «Беринга» в перспективе пяти лет ожидает бурный инвестиционный рост», — отмечает директор по развитию компании «Новый мир» **Юлия Шевченко**.

Переносимся в столицу — встречаем клубный дом OPUS делюкс-класса от PIONEER, который вскоре украсит собой Дербеневскую набережную. За разработку концепции отвечает бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры». OPUS строится на границе Замоскворечья, вдали от шумных магистралей, в нескольких минутах до Садового кольца, выезда на Новоспасский мост и набережную. Рядом с OPUS расположены



ЖК «БЕРИНГ»

бизнес-центры Павелецкого делового района. Резидентам будет доступна инфраструктура кварталов с современными ресторанами и магазинами.

Проект гармонично вписывается в ландшафт района. Силуэт здания повторяет изгибы Москвы-реки, благодаря чему из 88% окон OPUS открываются виды на центр Москвы: Дербеневскую набережную, Крутицкое подворье, Симоновский вал и акваторию Москвы-реки. К набережной обращены помещения гостиных, а во внутренний двор выходят окна спален. В части квартир проектом предусмотрены пентхаусы с высотой потолка до 7,4 м и террасами. Благодаря форме здания такие квартиры обладают исключительными видовыми характеристиками.

Дом рассчитан на 188 квартир, окружен частной территорией, что обеспечивает резидентов комфортными условиями для жизни. Концепция OPUS предполагает, что клубный дом не только место для жизни, но и символ стабильности, спокойствия и надежности. На внутренней территории OPUS предусмотрено концептуальное благоустройство. Как и во всем проекте, здесь обыгрывается идея волны: в частном внутреннем дворе клубного дома появятся дорожки с подсветкой, детский плейхаб, газоны с декоративными насыпными холмами, где будут высажены высокоствольные деревья. В проекте детально продумана инфраструктура для жизни и отдыха: нижние этажи дома отведены под магазины, кафе и фитнес-клубы. Окончание строительства запланировано на 2025 год.

«Водная стихия, зашифрованная в архитектурной ДНК проекта, проявлена в каждой детали. Уникальную форму здания определила близость проекта к Москве-реке. Весь рельеф фасада за счет протяженности объекта обращен к воде: панорамное остекление квартир открывает виды на акваторию. Другой особенностью клубного дома являются просторные и функциональные планировки — квартиры до 266 кв. м, высота потолков от 3,5 м, минимальное количество квартир с одной спальней. 30% лотов расположены в секциях, где будет не более двух квартир на этаже. Разнообразные планировочные решения дома позволили предусмотреть квартиры с террасами, увеличенной зоной кухни-гостиной, просторными гардеробными и ванными комнатами с панорамными окнами. В проекте есть и двусторонние лоты с максимальным доступом естественного света. Входные группы с высотой потолков до 8,5 м оборудованы системами бесключевого доступа, обеззараживания и кондиционирования воздуха — все в соответствии с новейшими



ЖК OPUS



ЖК «КОСМО 4/22»

стандартами безопасности и комфорта. Еще одна отличительная особенность проекта — лобби как арт-объект от дизайнера Натальи Белоноговой, которая работала над интерьерами ресторанов «Гвидон», «Горыныч», «Северяне», Buro TSUM и White Rabbit. Центром внимания в лобби станут тотемы из натуральных материалов — символы защиты дома и спокойствия», — отмечает **Марина Лобода**, заместитель коммерческого директора PIONEER.

Далее следует высококлассная новинка от ГК «Галс-Девелопмент» — **«Космо 4/22»** — камерный малоэтажный проект на Космодамианской набережной. Комплекс в стиле неоклассика под стать застройке острова Балчуг: всего два шестизэтажных корпуса на 81 апартамент, 11 из которых — пентхаусы с личными террасами. Каждый лот в клубном доме имеет свои уникальные достоинства. Здесь можно найти как статусные пентхаусы с потолками высотой 7,6 м и площадью до 176 кв. м, так и камерные апартаменты в 45 кв. м с одной спальней. Одна из архитектурных особенностей «Космо 4/22» — отреставрированный фасад доходного дома 1901 года. Константа самого формата клубного дома — небольшое количество жильцов. В «Космо 4/22» на этаже могут встретиться не больше четырех соседей. Подняться на нужный этаж можно сразу из двухуровневого подземного паркинга. Въезд в него, как и вход в клубный дом, устроен со двора — как это было в свое время у частных особняков. Безопасность также обеспечивается системой идентификации номеров при заезде на территорию и бесконтактным доступом в лобби по метке в смартфоне.

В «Космо 4/22» доминантой пейзажа, помимо реки, является и знаменитая высота на Котельнической набережной. Эти и другие красивые виды — на «Зарядье» и Кремль (до них всего 1,5 км) — будут открываться из корпуса «Река». Корпус «Сад» — новое строение. Его фасады выполнены в той же стилистике, что и в здании с сохраняемым историческим фасадом, но в более сдержанном ключе. Из него будут доступны виды во внутренний двор дома. Названием корпус обязан «тайному скверу», который разместится на уровне первого

этажа здания. Это крытый камерный сад со скульптурными композициями и тенелюбивыми растениями. Организовать замкнутый контур зеленой зоны помогают массивные колонны дома. Миниатюрные private парки — это мировой тренд. В больших городах, в центре, где земля на вес золота, для жителей крайне важно иметь место, где они могут отдохнуть от ритма мегаполиса. Этим же целям служит диванная зона с камином в лобби. Все пространства в «Космо 4/22» отвечают актуальному сегодня запросу на «тихую» роскошь.

«Мы задумывали проект делюкс-класса «Космо 4/22» как надежную тихую гавань в центре никогда не спящего мегаполиса. В двух шагах от клубного дома множество знаковых точек притяжения: Третьяковская галерея, «ГЭС-2», Дом музыки. При этом на территории самого комплекса будет царить атмосфера приватности и уединения. Но особенную ценность проекту придает расположение на первой линии у воды. Таких домов в целом в столице крайне мало. Известно, что созерцание водных пейзажей и жизнь у реки позволяют достичь эмоциональной и физической гармонии. Кроме того, видовые лоты — их в «Космо 4/22» более половины, 55%, — одни из самых ликвидных на рынке. Стоимость апартаментов с видом на реку в среднем на 20–25% выше, чем на аналогичные лоты без него», — рассказывает **Екатерина Батынкова**, директор департамента продаж ГК «Галс-Девелопмент».

Говоря о лучших новых комплексах у воды, нельзя не упомянуть ЖК бизнес-класса **«1-й Нагатинский»** — флагманский проект Prime Life Development, расположенный в непосредственной близости к главной столичной артерии — Москве-реке. Собственная экосистема комплекса включает благоустройство части Нагатинской набережной. Здесь появится рекреационная зона — beach club с бассейном и прибрежными ресторанами, амфитеатром и смотровой площадкой, местами для активного отдыха и работы. В рамках благоустройства территории Нагатинской набережной запланирована реконструкция имеющегося подземного перехода, что обеспечит комфортный доступ из жилой застройки на обновленную территорию близ Москвы-реки.



ЖК «1-Й НАГАТИНСКИЙ»

«1-й Нагатинский» выделяется качеством применяемых материалов, оригинальной архитектурной концепцией от бюро СПИЧ и АРЕХ, продуманной квартирографией, концептуальным благоустройством от бюро А4 и разумной ценовой политикой. На придомовой территории ЖК запланированы зоны активного отдыха, отдельно стоящая вилла для проведения семейных праздников или частных переговоров, детская зона с игровыми конструкциями «Гора Фудзияма» и «Большая волна», японский дзен-сад с ботанической коллекцией растений. Для любителей захватывающих городских панорам предусмотрен sky bar, расположенный на 29-м этаже одной из башен ЖК. «Зимнее благоустройство комплекса включает в себя подогрев уличной мебели, создание лаунж-зон с биокаминами, уличные встроенные аудиосистемы. Центром притяжения резидентов и гостей станет променада, на всем протяжении которого запланированы арт-объекты, зоны нетворкинга, всепогодные разновозрастные площадки для детей, а также парковый массив. В зимний период можно высоко оценить соседство комплекса с единственным на территории Москвы горнолыжным склоном «Кант» и старейшим баннным комплексом «Варшавские бани», — рассказывает **Денис Коноваленко**, управляющий партнер Prime Life Development.

От водной темы переходим к парковой. Клубный дом **VERDI** — камерный проект премиум-класса, включающий всего 107 уникальных апартаментов и пентхаусов, расположен в экологически благоприятном районе, в 300 м от Петровского парка. Одно из главных достоинств VERDI — архитектурное решение. Эффектный эклектичный дизайн сочетает в себе как величественную импозантность сталинского ампира, так и светлую декоративность эстетики ар-деко. Высокий статус дома подчеркнут строгой тектоникой фасада и дорогими отделочными материалами, а грациозный ритм высоких окон смягчает монументальность образа сооружения. Благодаря удачному месторасположению проекта его резиденты остаются в динамичном ритме мегаполиса, и при этом имеют возможность в любой момент отдохнуть от городской суеты.



ЖК VERDI

Петровский парк в двух минутах пешком от дома — это не просто огромный комплекс площадью 22 га, но еще и памятник паркового искусства XIX века. Там есть все необходимое для времяпрепровождения как взрослых, так и детей в любое время года. Это и обустроенные пешеходные аллеи, и многочисленные зоны отдыха, и беговые дорожки, и современные безопасные детские площадки. Главное, что, несмотря на близость к Ленинградскому проспекту, в парке довольно тихо, там можно забыть о суете и шуме большого города, не уезжая из Москвы. Закрытый, частный сад на территории двора комплекса VERDI является логичным продолжением парка, но скрытым от посторонних глаз. «Функциональное зонирование эксплуатируемой кровли проекта делится на две основные части: тихая зона и зона общения. Для жильцов, пришедших поработать или расслабиться, есть удобные столики для небольших компаний или барные стойки. Для желающих устроить романтический вечер мы создали уединенные уголки с напольными качелями для двоих, а для семейного барбекю оборудовали полноценные гриль-зоны. Комфортное пространство на открытом воздухе дает возможность проводить здесь не только свободное время, например, сидя с бокалом вина перед биокаминном, но и использовать его для приема гостей, проведения мероприятий и деловых встреч. Во внутреннем дворе на безопасном охраняемом пространстве организована современная детская площадка с интерактивными игровыми элементами. А частная лаунж-зона с подвесными креслами и удобной мебелью в окружении цветущих кустарниковых, хвойных и злаковых растений помогает гармонично интегрировать здание в окружающий ландшафт. Также для резидентов VERDI на первом этаже дома будет создана частная релакс-зона общей площадью более 100 кв. м, где можно в спокойной обстановке поработать, встретиться с друзьями или организовать небольшое закрытое мероприятие «для своих», — заключают в компании GLINCOM.



# РЫНОК НА ДРАЙВЕ

ТЕКСТ: УЛЬЯНА МОРОЗОВА

**В I квартале 2023 года зафиксирован исторический максимум по инвестициям в недвижимость. Главный драйвер прежний — уход из России зарубежных компаний с последующей продажей активов.**

о словам управляющего партнера NF Group **Алексея Новикова**, в I квартале 2023 года совокупный объем инвестиций в российскую коммерческую недвижимость оценивается в 135,8 млрд рублей, что является максимальным результатом за всю историю наблюдений. Рекорд подтверждает и **Микаэл Казарян**, член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate. По его оценкам, объем

транзакций, обновив максимум, составил 144 млрд рублей.

«Есть небольшие изменения в портрете инвесторов. Наиболее активными приобретателями недвижимости сейчас стали инвесткомпании и частные инвесторы, доля которых в общем объеме инвестирования составила 48%, — рассказывает Алексей Новиков. — На втором месте девелоперы с долей в 40%. Еще 7% пришлось на конечных пользователей и 4% — на сделки с УК ЗПИФН». Еще один штрих к общей картине:

доля иностранного капитала выросла до 5,4% против 1,8% годом ранее. Основными интересантами по-прежнему выступают российские компании, но есть и новые игроки из стран СНГ (в частности, Казахстана и Армении).

Географическое распределение инвестиций не обошлось без сюрпризов. Как отмечает Микаэл Казарян, 56% вложений пришлось на московские объекты, 12% — на Санкт-Петербург, но он лишь на третьем месте, а вторую строчку занимают регионы, где доля транзакций достигла 32% (обычно среднего значение не превышает 10–15%). Как заметил **Сергей Камлюк**, генеральный директор Key Capital, именно в регионах можно сегодня найти объекты с хорошим инвестиционным потенциалом, купить их на ранней стадии реализации, а после ввода в эксплуатацию перепродать с дельтой примерно в 30%.

## ■ Инвестиционно-гостеприимный сегмент

В сегменте гостиничной недвижимости в 2022–2023 годах происходят интересные вещи. Во-первых, в 2022 году большинство границ снова оказались закрыты для россиян, как

в предыдущие два года, когда во многих странах действовали пандемийные ограничения. Но потребность в отдыхе никому не делась. Рост внутреннего туризма обеспечил загрузку отелей Москвы и Петербурга практически на 60% в годовом исчислении. Во-вторых, и здесь большую роль сыграл уход международных брендов. Если в прошлом году инвесторы в отели еще не поверили, то в этом IBC Real Estate уже сообщила о покупке АФК «Система» 10 российских отелей норвежской группы Wenaas под брендом Radisson. И очевидно, что это не последняя инвестиционная сделка года в данной сфере.

«Внезапно девелоперам стал интересен гостинично-туристический сегмент, а именно развитие собственных площадок с точки зрения интеграции в них гостиничного объекта или же развитие независимого проекта в гостинично-туристической отрасли, например, сети объектов», — рассказывает Сергей Камлюк. Согласно данным NF Group, по итогам первых трех месяцев текущего года именно гостиничная недвижимость стала лидером по объему вложений: на нее пришлось 29% инвестиций, или более 40 млрд рублей.

## ■ Индустриальная революция

Сегодня ни один качественный инвестиционный портфель не обходится без склада: по оценкам консультантов, по итогам I квартала складской сегмент аккумулировал 12% от общего объема инвестиций (это примерно 16,1 млрд рублей), по данному показателю он на втором месте.

По мнению **Захара Валькова**, заместителя генерального директора «Венталл-Девелопмент», инвесторам склады интересны прежде всего своим стабильным арендным потоком. «Высокая стоимость нового строительства, которую мы наблюдали последние несколько лет, и взвешенная политика основных игроков рынка сдерживали рост числа спекулятивных объемов. Это позволило сохранить определенную стабильность даже после ухода иностранных игроков, а также приемлемый уровень арендной ставки и низкую вакансию», — поясняет Захар Вальков.

В сегмент сейчас активно вкладываются и девелоперы, традиционно занимавшиеся жильем. Light industrial — новый формат современных производственно-складских помещений, рассчитанных в основном на малый и средний бизнес, — на рынке продвигают именно они. По мнению **Евгения Трушина**, руководителя направления по развитию индустриальных объектов Capital Group, причина очевидна: застройщики, создающие новые рабочие места, могут получить льготы при возведении жилых объектов. Capital Group, например, запустила отдельное направление деятельности Capital Industry, объединяющее проекты промышленных технопарков и объектов формата light industrial. Инвестиции в их строительство превышают 6 млрд рублей, а среди конечных интересантов — сектор FMCG, производители медицинских изделий и энергоэффективных технологий.

**Александр Никишов**, коммерческий директор холдинга «Строительный альянс», считает формат light industrial самым эффективным сегодня сегментом с точки зрения доходности и роста стоимости актива. По словам эксперта, здесь предполагаются преимущественно частные инвестиции: чек может стартовать от 50 млн рублей за счет того, что нарезка площадей отличается большей компактностью, а стабильный арендный поток по обеспеченным договорам на 7–10 лет индексируется

на 7–9% ежегодно. За последние несколько лет рост стоимости активов в light industrial составил более 70%.

## ■ Офисная стабильность

Офисы — исторически самый крупный инвестиционный сегмент, который даже с учетом удаленки и ухода иностранных компаний остается актуальным. За первые три месяца с начала года офисная недвижимость с долей 11% и общим объемом инвестиций на уровне 14,6 млрд рублей заняла третье место.

Однако, по мнению **Никиты Корниенко**, генерального директора инвестиционной платформы коммерческой недвижимости SimpleEstate, сильного роста здесь ждать не стоит. «Вакансия составляет 13–14% для класса А и 9–10% для класса В+, что в несколько раз выше, чем у складов. Зато есть шанс найти интересное предложение для агрессивных инвесторов, которые ищут проблемные активы и покупают их с целью приведения в порядок. Такая стратегия предполагает повышенный уровень риска, но может принести 12–15% арендной доходности или 30% прибыли при спекулятивной перепродаже», — считает эксперт.

Одним из трендов на инвестиционном рынке может стать покупка и реставрация особняков. **Елизавета Ильюхина**, руководитель коммерческого департамента West Wind Group, считает такие объекты ценным, ограниченным, невозполнимым ресурсом, у которого средние сроки возврата инвестиций на вложенные средства составляют до двух лет с доходностью до 30% годовых.


## ■ Торговая недвижимость

На сегмент торговой недвижимости в I квартале 2023 года пришлось 4% от всех инвестиционных сделок, и его можно назвать самым пострадавшим за последнее время. Но в ряде случаев именно это привлекает инвесторов. По словам **Павла Люлина**, вице-президента Союза торговых центров (Россия, Беларусь, Казахстан), текущий год станет рекордным по инвестициям в торговлю, так как здесь есть возможность «уторговать» продавца и получить хорошую цену за объект.

Правда, для этого необходимо понимать рынок, уметь верно оценить объект с точки зрения потенциальных доходов и расходов, иметь доступ к владельцу актива и инсайд о том, что объект продается. «Если покупатель сможет грамотно обновить ТЦ, провести ротацию арендаторов и сдать пустующие площади, то доход от аренды будет выше, чем в любом другом сегменте. Но очевидно, что и риски такой инвестиции очень высоки», — дополняет Никита Корниенко.

Все сегменты коммерческой недвижимости имеют хорошие перспективы по инвестиционным сделкам в 2023 году. Но самыми прибыльными остаются те «поля», на которых играют опытные инвесторы.

**135,8** млрд рублей  
оценивается совокупный объем инвестиций  
в российскую коммерческую недвижимость  
в I квартале 2023 года



# РЕЙТИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ОБЪЕМУ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ОФИСНОМ СЕГМЕНТЕ

Столичные застройщики продолжили активность по своим ранее анонсированным офисным проектам и открыли ряд новых строек. С начала сезона 2023 года десять ведущих компаний сосредоточили свои усилия на площадках с 0,6 млн кв. м деловой недвижимости. Среди них есть как профессиональные офисные игроки, так и компании, которые специализируются на жилищном девелопменте. Наибольший вклад принадлежит компании **STONE HEDGE**. Об этом говорят результаты исследования, проведенного специалистами премии **Arendator Awards**.



о итогам 2022 года **STONE HEDGE** занял первое место в Москве по продажам офисных объектов, второе — по общей площади бизнес-центров, которые должны быть сданы в перспективе ближайших четырех лет, и шестое — по объему ввода на протяжении сезона. Девелопер продолжает наращивать темпы экспансии и объем портфеля в стадии строительства. С января 2023 года **STONE HEDGE** начал работы на двух площадках. На улице Вавилова,

в шаговой доступности от ТПУ «Площадь Гагарина», началось строительство делового комплекса **STONE Ленинский** — первого офисного центра премиального класса в этой локации за последние десять лет. Кроме того, девелопер приступил к работам на площадке последней башни офисного квартала **STONE Towers** — Tower D высотой 19 этажей. Также на севере столицы в рамках программы комплексного развития территории девелопер занимается проектированием **STONE Дмитровская**, который, по словам главного архитектора Москвы **Сергея Кузнецова**, призван стать «переходной точкой между современными высотными жилыми комплексами и малоэтажной застройкой Тимирязевского района». Суммарная площадь перечисленных офисных зданий составляет почти 170 000 кв. м — наибольший показатель среди всех участников рынка.

Ближайший преследователь **STONE HEDGE** — группа компаний **«Галс-Девелопмент»**. В мае она получила разрешение на строительство офисного комплекса класса A **Dubinin'Sky** (Павелецкий деловой район). Дуэт из 25-этажных башен содержит 110 000 кв. м высококачественной недвижимости, способной обеспечить рабочими местами 8500 человек. Чуть восточнее, у Дербеневской набережной, **PIONEER** запустила строительные процессы на площадке делового центра **Orus** (13-этажное здание площадью 32 000 кв. м), который образует связку с одноименным домом премиум-класса. Городские власти видят в этом проекте важную точку роста и деловой активности для всего района.

Еще одна топовая фигура на рынке офисной инфраструктуры — **KR Properties** — продолжает освоение территории делового квартала «Рассвет» в исторической части Пресненского района. Помимо бизнес-центра «Королев» (17 000 кв. м), здесь должны появиться еще два офисных корпуса на 50 000 кв. м и 23 000 кв. м соответственно. Инвестиции в эти проекты могут достигать 23 млрд рублей.

Мощный очаг нового офисного строительства сложился на территории «Большого Сити». На левом берегу Москвы-реки зона между 1-й и 3-й Магистральными улицами отведена застройщику **ICM company** под бизнес-центр площадью 48 000 кв. м. Концепцией, которую предложило бюро **AI Studio**, предусмотрено наличие трех подземных уровней, общественного пространства на 18-м этаже и ландшафтного

## ТОП-10 ДЕВЕЛОПЕРОВ ПО СУММАРНОЙ ПЛОЩАДИ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ, СТАРТОВАВШИХ В 2023 Г., ТЫС. КВ. М\*

\*Рейтинг учитывает площадь вышедших на стадию строительства с начала 2023 года и находящихся в стадии проектирования офисов







ПРЕМИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР STONE ЛЕНИНСКИЙ

парка. Неподалеку зарезервировано место для 11-этажного комплекса (27 000 кв. м) от **Ultima Development**, дебютанта на рынке коммерческого девелопмента. К игрокам первого эшелона присоединилась и компания **Forma**, дочерняя структура **ГК ПИК**, изначально учрежденная как оператор жилых комплексов бизнес- и премиум-класса. Весной стало известно, что эта организация займется строительством делового центра площадью 43 000 кв. м в жилом массиве «Западный порт» (правобережный фрагмент «Большого Сити»). Отличительной особенностью здания станет стилобат, стилизованный под амфитеатр.

В целом западный вектор развития для офисной застройки остается магистральным. Компания **Upside Development** (до ребрендинга известная как «СМУ-6 Инвестиции») собирается вложить 4 млрд рублей в деловую инфраструктуру ТПУ «Кунцевская». Эти средства пойдут на возведение комплекса класса А площадью 30 000 кв. м (сейчас находится в проектировании). Застройщик **Dominanta** добавит в свое портфолио бизнес-центр (два 10-этажных корпуса общей площадью 21 000 кв. м) на территории района Фили-Давыдково. Недавно Москомархитектура утвердила архитектурно-градостроительное решение для этого проекта — ледяные кубы неправильной формы (концепция бюро IND architects). В 2022 году был анонсирован выход двух офисных корпусов на 44 000 кв. м в составе МФК «СберСити»

(Рублево-Архангельское). В настоящее время ведется разработка котлована под них. Порядка 54 000 кв. м бизнес-инфраструктуры поступят в городскую экспозицию по итогам редевелопмента промзоны «Южное Очаково». Права на часть этого индустриального массива достались компании **«Лакшери Клуб»**, которая входит в структуру **Sezar Group**.

Самый крупный офисный проект Новой Москвы в стадии развития — бизнес-квартал «Прокшино». Помещения в его первой очереди были распроданы к маю 2023 года. За два месяца до этого **ГК «A101»** открыла бронирование лотов во втором корпусе (42 000 кв. м). Максимальные габариты юнитов в новом здании достигают 1500 кв. м, а высота потолков — 4,7 м. Дополнительное разнообразие в новомосковскую выборку внесет жилой комплекс рядом с деревней Мамыри. **ГК ФСК**, которая приобрела 9 га около будущего ТПУ, обязалась создать офисную и торговую инфраструктуру общей площадью 40 000 кв. м.

Несмотря на серьезные стрессы и неблагоприятную экономическую конъюнктуру, столичные девелоперы сохранили возможность выводить на рынок деловые комплексы по 30 000+ кв. м. Но при этом они избегают рискованных локаций и концентрируют свои ресурсы на ближнем западе и ближнем юге.





# ВЕРНОСТЬ ПРИНЦИПАМ ОПРЕДЕЛЯЕТ БРЕНД

Ценность бренда — в совокупности впечатлений и качеств, которые мы ожидаем получить от покупки. И проявляется она не только в качестве самого приобретения, но и в клиентском сервисе и эмоциях, которые мы получаем от обладания. Зачастую бренды идут по пути единых стандартов, чтобы оправдать ожидания своих клиентов. Стандартизация — неотъемлемая часть бренда, но, когда правила слишком жесткие, это может сковывать и препятствовать движению вперед. О том, как непрерывно развивать продукт в недвижимости, сохраняя его ликвидность и следуя базовым принципам девелопера, рассказала заместитель генерального директора **STONE HEDGE** Виктория Васильева на примере стандартов офисной недвижимости класса А под брендом **STONE**.

Для офисов уже сложился набор востребованных опций. Но чтобы сделать актив — в нашем случае бизнес-центр — максимально ликвидным, важно учесть интересы всех пользователей офисной среды — от инвесторов до компаний-резидентов и их сотрудников. Чтобы удовлетворить потребности всех сторон, мы ориентируемся на «Пирамиду ликвидности». Она на всех уровнях учитывает запросы, ожидания и удовлетворенность наших клиентов от владения недвижимостью. И наглядно показывает, что создание качественного восприятия пространства у сотрудников непосредственно влияет на востребованность бизнес-центра компаниями-резидентами и, как следствие, на ликвидность и доходность инвесторов.

Основные характеристики, которые определяют востребованность бизнес-центра у арендаторов: транспортная доступность, концепция, соответствующая долгосрочным трендам, качество строительства и инженерно-техническое оснащение. На совокупности этих параметров, которые влияют на характеристики качества недвижимости, мы и выстраиваем стандарты наших бизнес-центров **STONE**.

На первом месте неизменно остается транспортная доступность. У компаний есть несколько задач, по которым они выбирают местоположение бизнес-центра: чтобы расположение соответствовало поддержке бизнес-связей, комфорт доступа для клиентов и востребованность локации у сотрудников с учетом времени в пути от дома до офиса.

Говоря о качестве продукта и его соответствии долгосрочным трендам внутри компании, мы следуем концепциям **Healthy building** и **be CITIZEN**. Первая, внедренная еще в период пандемии, отвечает за то, как сотрудники компаний-арендаторов будут себя чувствовать внутри офисных пространств. Поддерживать ментальное и физическое благополучие резидентов позволяют инсоляция, правильная

глубина помещений, количество и качество воздуха в нем и другие параметры. В таких условиях продуктивность сотрудника значительно выше, что становится драйвером для развития бизнеса.

Учитывая тот факт, что компания выбирает бизнес-центр для своего бизнеса и офисную среду для своих сотрудников, дополнительно к **Healthy building** мы внедрили концепцию **be CITIZEN**. Она ориентирована на человекоцентричный дизайн и удовлетворение потребностей активных горожан: быть мобильными, здоровыми и успешными, управлять своим временем. На практике это означает, что люди, которые работают в бизнес-центре, тут же могут решить бытовые вопросы, заняться спортом, найти любимое место для встреч и общения, для отдыха и генерации идей.

Бизнес-центр — это не только среда для сотрудников, но и часть городского пространства, тесно переплетенная с существующей застройкой и оказывающая непосредственное влияние на образ жизни района. Нормой для качественных бизнес-центров стала открытая благоустроенная территория с мультиформатным зонированием — здесь есть места для работы на открытом воздухе, зоны активного и пассивного отдыха. Наличие таких элементов позволяет создать новые точки притяжения городской жизни.

Концептуальный подход к созданию недвижимости не отменяет эмоциональной составляющей. Объект и среда, созданная вокруг него, должны формировать ресурсное состояние у резидентов и по своему уровню и характеристикам добавлять ликвидности активу, наряду с применяемыми в нем высокими стандартами.

При этом стандартизация решений — не упрощение продукта. Несмотря на соблазн постоянно масштабировать успешный опыт, современному девелоперу необходим непрерывный поиск лучших практик, которые откроют новые перспективы для клиентов компании. Бренд обязывает.





## ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ И ИНВЕСТИЦИЙ



Алексей Шацких,  
управляющий  
партнер Skysoul  
Resort

**«Одна из ценностей, которая движет нами: материальное не должно превышать духовное. Именно поэтому мы используем передовые технологии, инновационные подходы и внедряем самую современную инфраструктуру для строительства и управления комплексом».**

### МЕСТО, ГДЕ ПРОХОДИТ 45-Я ПАРАЛЛЕЛЬ ЗЕМЛИ

Skysoul Resort — это не просто туристическо-рекреационный комплекс бизнес-класса, а настоящий оазис роскоши и уюта на первой береговой линии Черного моря.

Объект расположен в краю голубых вершин, где прекрасно все: от неповторимой природы до истории, которую творил бомонд Серебряного века, в бухте с лазурным морем и пляжем из вулканического песка, у подножия древнего вулкана, со всех сторон окруженного заповедными территориями с тысячами гектаров виноградников.

### ОАЗИС РОСКОШИ И УЮТА НА ПЕРВОЙ БЕРЕГОВОЙ ЛИНИИ ЧЕРНОГО МОРЯ

На 15 га территории раскинулась все-сезонная инфраструктура. Вряд ли еще какой-либо проект в регионе сможет похвастаться столь обширным комплексным благоустройством, к примеру, собственным четырехэтажным SPA-центром на территории, который будет включать восемь типов банных пространств и самые современные методы оздоровления и омоложения организма. В комплексе три бассейна: два открытых — первый площадью 1250 кв. м с теньвыми навесами и шезлонгами, второй площадью 450 кв. м с морской водой, а также закрытый подогреваемый бассейн в зоне SPA.

В созданном пространстве можно найти и спортивные площадки для игр с мячом, и теннисный корт, и фитнес-зал с самым современным оборудованием, а также амфитеатр на 450 мест для культурных мероприятий и кинопоказов под открытым небом. Все здесь заряжено на развитие, оздоровление и энергию. Кроме того, проект щедро оснащен зонами игр для детей, детским клубом и мультиигровым парком, который включает в себя спортивно-игровое веревочное пространство, мини-гольф и даже скалодром.

Но если есть желание «заземлиться» и провести время в спокойствии

и гармонии, то путь лежит в обширную прогулочную зону, арт-парк при отеле, приветственный сад, который сразу же — красотой и изысканностью. Здесь же — множество кафе и лаунж-зон.

Тех, кто живет в ритме work-life balance, не обошли стороной — в круглосуточном доступе жителей будут комнаты для переговоров, телефонные капсулы, кофе-пойнты, Wi-Fi и современный коворкинг на первой береговой линии.

Специалистами разработан авторский ландшафтный дизайн всей территории комплекса, вдоль которого окажется благоустроенная набережная реки с велодорожками и зонами для созерцания и отдыха. В ближайшем будущем в шаговой доступности от жилого комплекса планируется возвести торговый центр, автовокзал, вертодром и просторную парковку на 27 000 кв. м.

### ИДЕАЛЬНОЕ МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА КЛАССА БИЗНЕС

Комплекс строится в соответствии с № 214-ФЗ, имеет банковское финансирование в РНКБ Банк (ПАО) и аккредитацию в пяти банках-партнерах. Проектом предусмотрено девять корпусов различной этажности, составляющих порядка 2500 единиц номерного фонда, из которых 70% имеют вид на море. Каждый номер оснащен балконом, а некоторые корпуса имеют панорамные лифты, ведущие на эксплуатируемые кровли. Покупателям доступны разные планировочные решения и площади — от просторных студий до номеров с большими террасами. Управлением комплекса будет заниматься отдельный оператор для гарантирования и поддержания высочайшего уровня сервиса и обеспечения собственников круглогодичным доходом.

Skysoul Resort — это выбор идеального варианта для жизни и отдыха, а также прекрасная инвестиция. Приумножайте заработанное, инвестируя в место, где есть все — транспортная доступность, экология, исторические достопримечательности, премиальная инфраструктура, понимание ваших потребностей и умение им соответствовать!

**Skysoul Resort — «Лучшая курортная недвижимость бизнес-класса» по версии премии Urban Awards — 2023.**



Контакты:  
[www.skysoul.ru](http://www.skysoul.ru)  
тел: +7 978 100 55 55



ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «НЕСКУЧНЫЙ САД»

## НА КУРОРТ КАК ДОМОЙ

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

**В последние годы наравне с традиционными сегментами недвижимости все чаще и звонче стала звучать курортная тема. И это легко объяснимо: в то время как доступ к заграничным пляжам усложняется и удлинняется, в России ставка делается на развитие внутреннего туризма. На карте страны появляются не только новые отельные комплексы, но и жилые проекты, которые отвечают всем критериям признанных курортов.**

Без сомнений, самым популярным направлением в вопросе приобретения курортной недвижимости является Сочи. Большую роль в этом сыграл уникальный субтропический климат, налаженные авиасообщения, а также инвестиции в инфраструктуру, транспортные и инженерные сети, сделанные в преддверии Олимпиады-2014. Рассмотрим, чего же хотят покупатели курортной недвижимости и что готовы предложить застройщики.

По словам **Ольги Широковой**, партнера, регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group, в средне- и долгосрочной перспективе прогнозируется

стабильно высокий интерес к курортной недвижимости. Уже сегодня в Сочи, который традиционно занимает особую позицию «элитного» курорта, стали появляться проекты мирового уровня, и в перспективе число таких проектов будет только расти. Успешность новых курортных жилых комплексов будет во многом зависеть от того, насколько они будут отвечать возросшим запросам покупателей, смогут предоставлять качественный сервис и наполнение на уровне мировых аналогов.

Согласно проведенному исследованию NF Group, больше половины покупателей рассматривают курортную недвижимость для сезонного проживания (53%), около трети — для инвестиций (33%), остальные — для постоянного проживания и/или в качестве трофейной, статусной покупки. При этом при выборе проекта каждый пятый отмечает среди важных факторов наличие собственного пляжа/причала (21%) и большой собственной территории (19%). Это свидетельствует о том, что спрос продолжит аккумулироваться в основном в масштабных комплексных проектах, расположенных на первой береговой линии. 75% покупателей хотят проживать в масштабном курортном проекте с развитой инфраструктурой, и только 16% предпочитают камерный вариант с минимальной инфраструктурой и активностями. Дополнительные параметры, которые были отмечены респондентами: хорошая транспортная доступность (15%), наличие отеля или гостиничного сервиса (16%), соответствие ценовым ожиданиям (12%) и др.

Кроме того, при выборе проекта покупатели смотрят на близость моря, горнолыжного спуска или природной зоны. Для 44% важно наличие «зеленой инфраструктуры» (близость к парковым зонам, природным заповедникам, озеленение и благоустройство внутри самого проекта) и акваториальной функции (бассейнов, спа, бань, джакузи и прочего). Также не последнюю роль для покупателей играет наличие спортивной составляющей, что коррелирует с мировым трендом на здоровый образ жизни, который набирает популярность и в России. Наименьшая заинтересованность была отмечена в бизнес-составляющей (наличие переговорных, конференц-залов), что

в большей степени определено курортным статусом жилья. Если говорить о сервисе, то наибольшее количество покупателей заинтересовано в получении услуг клининга (29%) и возможностях доверительного управления / сдачи апартаментов в аренду (24%), а также услуг room service / приготовление и доставка блюд из ресторана (18%).

**Ольга Нарт**, коммерческий директор федерального девелопера «Неометрия», отмечает, что главной особенностью курортной недвижимости является развитая инфраструктура, как на территории самого объекта, так и в близлежащем радиусе: «Концепции проектов разрабатываются с учетом рельефа местности, и задача — органично вписать в него объекты для отдыха, занятий спортом и т. д. Все это учитывается в ландшафтном дизайне». По словам эксперта, при выборе места для жизни или отдыха важным элементом является экология. Само расположение курортной недвижимости отвечает этому запросу, в связи с чем она очень привлекательна для покупателей, особенно из холодных регионов России.

Управляющий партнер LeePrime Group (входит в состав AVA Group) **Сергей Ли** напоминает, что слово «курорт» буквально означает «место, которое приносит пользу здоровью». «Соответственно, главное, на чем основывается девелопмент данного сегмента недвижимости, — создание концепции полного погружения в атмосферу курорта. При этом концепция должна быть обязательно поддержана соответствующей инфраструктурой и сервисом. Доминирующий тренд, который мы сейчас наблюдаем, — рост спроса на объекты премиум-класса. За год продажи элитной недвижимости в Сочи увеличились на 40%, а прирост средней цены составил 72%. Привлекательность элитному сегменту, наряду с традиционными драйверами (море, климат, горы), придают комфортные условия жизни, которые обеспечиваются наличием опытного отельного оператора», — добавляет он.

Следует различать доходную курортную недвижимость, то есть гостиничные комплексы, и проекты, которые покупатель рассматривает как место для жизни у моря. Согласно исследованиям, на 1000 туристов в Сочи приходится всего несколько номеров в качественных отелях, поэтому сегодня особенно велик запрос на гостиничные комплексы под управлением УК или отельных операторов.

Разберем несколько успешных кейсов. Отдельного внимания заслуживает премиальный комплекс Residence Polyana Sochi под управлением отельного оператора с международным опытом LeePrime Group, который расположен в курорте «Роза Хутор» в окружении Кавказских гор на берегу горной реки Мзымта. Каждому гостю и резиденту будет доступен полный сервис курорта «Роза Хутор», дополненный специальной программой лояльности и индивидуальными программами лечения и спа-процедурами от LeePrime Medical. В нескольких шагах от комплекса расположены горнолыжные подъемники, рестораны, магазины, спа-комплексы. Покупателей все чаще интересует атмосфера курорта: ничто не должно отвлекать от отдыха и релакса, в том числе внешний облик. Проводя реновацию в LeePrime Residences Polyana Sochi, специалисты AVA Group изменили дизайн всех помещений, включая лобби первого этажа. Архитектурный облик разработан с одной стороны в единой концепции курорта, с другой — учитывает все последние тенденции. Кроме того, покупатели курортной недвижимости часто рассматривают ее в качестве инструмента для инвестиций.

Формат премиальных сервисных апартаментов прекрасно отыгрывает оба сценария — позволяет проводить отпуск на море и одновременно получать гарантированный пассивный доход, отдав управление недвижимостью отельному оператору.

А в гостиничном комплексе «Нескучный сад» преуспел один из крупнейших в Сочи спа-комплексов, бассейн площадью 720 кв. м, рестораны, фитнес-клуб, конференц-зал для проведения мероприятий и комфортной работы. Проект также имеет многоуровневую зону променада, где гости будут гулять среди крон деревьев. А также смогут выбрать один из «дворов чувств», у каждого из которых особенное оформление и атмосфера.

Ключевой, хотя и не единственной особенностью ЖК «Фрукты» является расположение в федеральной территории «Сириус», знаменитой не только своей курортной инфраструктурой, но и образовательным кластером всероссийского уровня. А визитная карточка ЖК «Флора» в сочинском микрорайоне Кудепста — благоустроенная набережная. Рядом с ним находятся Сочинский национальный парк и тисо-самшитовая роща.

Не стоит забывать, что к курортным городам края относится и Новороссийск, где компания «Неометрия» реализует проект ЖК «Облака». Особенностью этого жилого комплекса является организация двора в формате активити-парка: это настоящий «мини-город», в котором будет интересно проводить время детям разных возрастов. А для взрослых предусмотрены спортивные площадки и «городские огороды» — общественные пространства, где жители могут заниматься любимым делом.



АПАРТАМЕНТЫ LEEPRIME RESIDENCES POLYANA SOCHI

**75%** покупателей хотят проживать в масштабном курортном проекте с развитой инфраструктурой,

**16%** и только предпочитают камерный вариант с минимальной инфраструктурой



# БИЗНЕС НА ПРИРОДЕ

Бизнес-идея модного глэмпинга выглядит красиво — среди природных красот разбит экологически безупречный лагерь, в котором живут красивые и обеспеченные люди, объединенные общими ценностями. Но почему же успешных глэмпингов, приносящих хороший доход своим владельцам, немного?



ТЕКСТ: ОКСАНА САМБОРСКАЯ



В России про глэмпинги впервые заговорили в 2016 году, а уже в 2018-м на крыше торгового центра «Авиапарк» расставили палатки и стали устраивать йогу по утрам и концерты по вечерам. У гламурной прессы «глэмпинг на крыше» вызывал восхищение новизной, у деловой — вопросы.

В настоящее время в Ассоциации глэмпингов 402 проекта по всей стране (60% из них — круглогодичные объекты), по итогам 2022 года — прирост

почти в два раза по сравнению с 2021-м. Больше всего модных объектов размещения в Московской и Ленинградской

областях, Краснодарском крае, Республике Алтай. По словам председателя комитета по культуре и туризму Ленинградской области **Евгения Чайковского**, у них глубина бронирования мест в глэмпингах составляет от двух до трех месяцев.

С помощью глэмпингов (как альтернативы отелям и домам отдыха) обновляется и расширяется гостиничная инфраструктура, недостаток которой на фоне набирающего силу внутреннего туризма очевиден. Но у формата пока немало «болезней роста», которые участники рынка только учатся лечить.

## Где разбить лагерь

Глэмпинги — некапитальные средства размещения. Временные строения можно быстро демонтировать и перенести

на новую территорию, говорит вице-президент Bescar Asset Management **Катерина Соболева**: «Это позволяет создателям глэмпингов в сравнении с девелоперами загородных отелей быть более гибкими в подборе площадки и арендовать землю на короткий по меркам девелопмента срок в три-пять лет. Собственники земли, которую можно использовать только в рекреационных целях и никак иначе, могут пойти навстречу таким арендаторам».

С 1 сентября 2023 года вступают в силу изменения, предусмотренные опубликованным 18 марта 2023 года Федеральным законом от 18.03.2023 № 77-ФЗ, которые разрешают «создание объектов для временного размещения, культурного и экологического просвещения, общественного питания и бытового обслуживания, обеспечения личной гигиены». «Все это можно размещать на природных территориях (где капитальное строительство запрещено), если есть согласие местной администрации», — отмечает партнер NF Group **Ольга Широкова**. А единение с природой — это именно то, ради чего люди едут в глэмпинг. «Согласование плана рекреационной деятельности нацпарка с главой региона обязательно, это важно для учета развития туризма на территории», — добавляет председатель Комитета по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды Госдумы **Дмитрий Кобылкин**.

До 1 сентября аренда земельных участков в границах ООПТ федерального значения, за исключением населенных пунктов, расположенных в границах нацпарков, запрещена. То есть, по сути, практически все существующие глэмпинги нелегалы, описывает положение дел руководитель центра стратегических разработок Союза туризма и гостеприимства **Роман Еремян**. Вопросы о земле и присоединении к инженерным сетям пока остаются без ответа со стороны законодателей. Площадки с видом разрешенного использования «под размещение объектов туризма» стоят дорого, в десятки раз дороже земель сельхозназначения в том же регионе, что влияет на размер арендной платы и земельного налога. Изменить категорию земли на нужную не всегда возможно или тоже дорого. Кроме того, на практике № 172-ФЗ о переводе земель или земельных участков из одной категории в другую практически не работает: перевод земель даже при наличии содействия со стороны региона и возможности создать правовые основания для изменения ВРИ занимает от полутора-двух лет и более, фактически провоцируя применять присоединение земель к населенным пунктам, не имеющим таких барьеров. Это обстоятельство не способствует созданию здорового прозрачного рынка и затрудняет возможности легитимного и разумного использования земель для создания инфраструктурных проектов. Поэтому, по данным Агентства стратегических инициатив (АСИ), предприниматели просто массово арендуют и скупают сельхозземли и ведут на них туристическую деятельность, хотя это и является нецелевым использованием и даже может создать угрозу продовольственной безопасности.

Директор дивизиона «Городская экономика» АСИ **Ольга Захарова** считает это серьезным барьером для развития кемпинг-туризма. Также она выделяет проблемы с подключением объектов к существующим сетям (на сельских территориях часто это невозможно в силу действующих ограничений), сложности с решением вопросов пользования недрами

для МСП и получением кредитов под некапитальный объект. К тому же отсутствуют стандарты, требования безопасности, нормативы и критерии того, что можно строить как некапитальные объекты для размещения гостей. «Требуются уточнения Минстроя России в части типов фундаментов, перечня сооружений и требований к ним. Конструкции типа «А-фрейм» или «барнхаус» тяжелые, при соединении с коммуникациями и платформой или при бетонировании свай становятся капитальными, несмотря на перевозимость и сборность», — приводит пример эксперт. Кстати, самого понятия «глэмпинг» пока нет в нормативно-правовом поле, так как с точки зрения законодателя это просто частный вид кемпинга.

## ■ Назло экономике и праву

И все же глэмпинги существуют. На их создание можно даже получить субсидию. В соответствии с нацпроектом «Туризм и индустрия гостеприимства» в 2021 году грантовую помощь получили 120 проектов современных модульных некапитальных средств размещения, в 2022 году — около 340. Максимальная сумма гранта на 2022 год составляла 3,5 млн рублей, на один регион выделялось максимум 41,2 млн рублей. От получателя требовалось вложить в проект из собственных средств не менее 30% от запрашиваемой суммы.

На 2023 год Минэкономразвития России, в ведении которого теперь находится туризм, выделило 2,6 млрд рублей (из них на апрель были распределены 700 млн рублей). В 2024 году будет выделено 4,7 млрд рублей.

По словам Ольги Захаровой, в туризм после пандемии пришли предприниматели из торговли, маркетинга, IT. «С одной стороны, это прекрасно, бизнесу в сфере туризма нужны эти новые компетенции. С другой — у предпринимателей новой волны недостаточный опыт в строительстве и туризме. Поэтому конкурентоспособных проектов меньше, чем могло бы быть», — отмечает эксперт.

Весной этого года АСИ провело опрос среди грантополучателей 2022 года.

Пока энтузиазма больше, чем опыта. 55% ранее не работали с туристическими объектами, почти 90% хотят построить круглогодичный объект, у 67% пока нет бизнес-модели, но 46% все же планируют ее сделать. 42% не анализировали конкурентоспособность своего объекта.

И только 20% собираются продавать номера по цене до 5000 рублей в сутки, 54% считают, что справедливая цена для их проекта 5000–10 000 рублей в сутки, остальные ценят такой отдых еще выше. Стоимость проживания в глэмпинге может доходить и до 80 000 рублей за ночь в особенных местах. Например, на Кольском полуострове, где в список «сервисов» входят северное сияние и встреча с китами. Поддержку и заинтересованность властей практически все оценивают на «пять с плюсом».

## ■ На старте

«Много новых игроков, большинство — начинающие предприниматели. За прошлые сезоны у них уже накопился опыт эксплуатации дешевых каркасных объектов, в которых было «сэкономлено» на вентиляции, оконных конструкциях, инженерных системах. Такие однообразные домишки на сезон. О том, что на участке нужны сети, разрешения на



строительство, регламентные работы по обслуживанию и так далее, многие новые отельеры узнают впервые», — сетует **Алексей Олещенко**, главный архитектор и управляющий партнер компании KUB House, которая делает компактные модули из CLT-панелей для глэмпингов уровня 4–5 звезд. По его словам, качественный круглогодичный гостевой дом с надежными инженерными решениями окупается за сезон и морально не устаревает десятилетия (сейчас в половине приходящих в компанию запросов в приоритете именно надежность дома), но его недостаточно просто сгрузить с машины и начать получать деньги.

В лесу прокладка сетей, дорожек, парковок и других линейных объектов не должны вредить природному ландшафту, для этого нужна точная предварительная съемка участка с учетом каждого дерева, подчеркивает Алексей Олещенко. Важна и грамотная организация пространства глэмпинга, напоминает управляющий партнер компании RRG **Денис Колокольников**: чтобы и домики не вплотную друг к другу, и все рядом и удобно.

Перезагрузка и единение с природой требуют и приватности, и комфорта. Гости гламурных кемпингов часто хотят красивый вид, панорамное остекление, собственную террасу, удобные кровати и экологичные материалы вокруг.

Но чтобы удержать туриста более чем на две ночи (а именно при таких показателях предприниматель начинает получать доход), необходимо предложить что-то большее, чем просто сон в тишине, утверждает Ольга Захарова: «Гости, как только высыпятся, сразу хотят активности: лететь на велосипеде через поле или кататься на лодке по озеру на закате, удить рыбу, наслаждаясь звуками природы, и, конечно, много и вкусно есть».

## ■ Работа над ошибками

Финансовая модель делается для галочки, отсутствует бизнес-модель, не закладывается большое количество затрат на налоги и эксплуатацию, слабый анализ данных, необходимый для формирования востребованного продукта, — все это Ольга Захарова ставит в начало списка глэмпинговых проблем. Слабым местом являются необходимые расчеты: сколько будет стоить привлечение туриста, каковы целевая аудитория и емкость рынка в выбранной нише. «Как правило, сначала покупают участок, который зачастую случайно нашли, а потом думают, что на нем сделать, чтобы приехали туристы», — описывает эксперт распространенный сценарий входа в бизнес. Катерина Соболева вообще считает покупку участка на старте проекта самой значительной ошибкой — лучше, если есть возможность, взять землю в аренду и протестировать спрос.

Эксперт также советует не забывать об операционных расходах. От 30 до 60% (в зависимости от класса проекта) выручки глэмпинга идет на фонд оплаты труда, коммунальные платежи, аренду земли, на уборку территории и клининг в средствах размещения.

Туристы приезжают в уникальные природные места и ждут обслуживания, соответствующего текущей высокой стоимости размещения, подчеркивает Ольга Широкова: «Если домики построить можно быстро, то так же быстро «построить» сервис нельзя. Основной вопрос для инвесторов — будут ли довольны клиенты, вернуться ли они и порекомендуют ли объект друзьям и знакомым».

Впрочем, по ее словам, конъюнктура рынка сейчас благоприятная — самые простые дома в самый низкий сезон имеют хорошие показатели по загрузке и ценам, и господдержка есть. Будущее новых объектов определяют сервис, персонал и предлагаемые сценарии отдыха.

Предпринимателям, которые намерены остаться в этом бизнесе надолго, специалисты предлагают изучить список рекомендаций. Внимательно следить за законодательными нововведениями. Просчитав бизнес-модель, проверять ее актуальность, не полагаться на свои предпочтения и не забывать про финансовый и юридический контроль и чек-листы для персонала. Изучать опыт конкурентов так же полезно, как и психологию, чтобы лучше понимать гостей. И тогда есть шанс, что вид на северное сияние будет приносить стабильный доход.



**12,5%** — прогноз роста  
мирового рынка глэмпингов до 2025 года  
от Grand View Research



# Социальный капитал или квадратные метры?

Сегодня у нас интервью с Еленой Ариковой, основателем «Института консалтинга» — это проект, массово продающий консалтинг в теке от 2,5 млн руб.

**О**бсудим следующий момент: куда нужно инвестировать в консалтинг или в недвижимость?

**Я давно наблюдаю за сферой консалтинга, и пытаюсь разобраться, можно ли туда инвестировать?**

Инвестиции консалтингу не нужны. Можно покупать долю бизнеса, делать коллаборации или входить в партнерство.

Если здесь и говорить про инвестиции, то только в себя, социальный капитал, имя. Это даст гораздо больше результатов на дистанции. Например, сейчас чек на работу со мной больше 2,5 млн руб., и это не предел.

**На какой стадии развития сейчас этот рынок?**

Стремительной (улыбается). Хотя в России этот рынок только появился в прошлом году, когда мы создали свой институт, он уже обзавелся крутыми специалистами. Во многом благодаря Институту консалтинга.

Кстати, если говорить про инвестиции. Недавно я продала долю своего института предпринимателям из Казахстана. Это был первый в истории инфобизнеса прецедент продажи доли.

**Разговоры про детали таких сделок и деньги всегда интересно, только я, пожалуй, воздержусь. Так же, как многие воздерживаются от инфобизнеса.**

**Вам не кажется, что образовательный бизнес просто пропитан токсичностью, неоправданными ожиданиями и обманом?**

Грустно, что музей судят по худшим его «экспонатам». Спорить не буду — плохие эксперты есть. Но на развивающемся рынке их должны вытеснить

эксперты со своими ценными и уникальными методами.

Вы посмотрите на этот бизнес в Европе или Америке. Почти у каждого состоявшегося предпринимателя есть свои наставники. И все эти легендарные люди признаются, что их учителя сэкономили им годы на пути к результату.

**Мне кажется, наставники, как правило, встречаются в жизни и такие отношения скорее более дружеские. Что думаете?**

Да, вы можете встретить такого человека, а можете не встретить. Поймите, работа с наставником дает возможность быстрее прийти к результату. За это, люди готовы платить.

**Может онлайн-образование это просто хайп? Пройдет пару лет, и все вернутся к классическому?**

Это абсолютно разные вещи. Да и классическое образование не успевает за прогрессом. В нем не хватает практики, разбора живых кейсов, нет адаптации под сегодняшние реалии.

В консалтинге же не просто учат. Главная суть в том, что люди передают свой практический опыт. И часто этот опыт сегодняшнего дня — совсем «свежий», а значит актуальный.

**Окей. Задам вопрос по-другому. Квадратный метр или живой подписчик?**

Подписчик, вообще без вариантов. В Москве цена элитного жилья может доходить до 1 млн руб. за кв. метр.

1 млн руб. — это 10 000 подписчиков и минимум 10 продаж. При чеке в 3 000 000 это 30 000 000 рублей. Да, чтобы получить эти деньги, нужно работать.

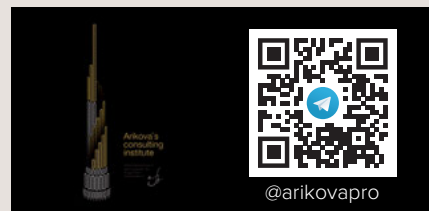


Но согласитесь, проводить по 5–6 часов в неделю с молодыми людьми, которые делают бизнес и растут — это не только выгодно, но и приятно. Для многих наставников это миссия, а не просто заработок.

**Получается, вы не видите смысла вкладываться в недвижимость?**

Вы меня не поняли. Смысл есть, причем в моем случае это всегда обязательная инвестиция, движка — моя безопасность. Все заработанные деньги я вкладываю в недвижимость, на этой почве мы подружились с Penny Lane, с Георгием Дзагуровым. Зарабатываю — на консалтинге, сохраняю — в недвижимости. Знаю, что и сам он сегодня активно вкладывается в аренду, инфраструктуру, сервис и даже добрососедские отношения. Рынок консалтинга находится на этапе восходящего тренда, сейчас заработать здесь можно быстро и много легко. Но так будет не всегда.

Благодарю вас за эти вопросы. Было приятно с вами пообщаться.



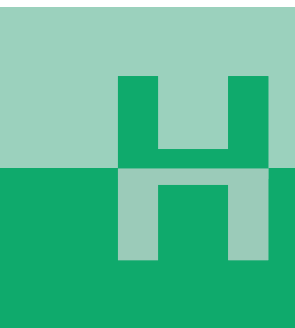
@arikovapro



# ЗАГОРОДНЫЙ ПАСЬЯНС: ПЯТЬ ДРАЙВЕРОВ СПРОСА

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА

Кто бы мог подумать лет пять назад, что сегодня мы будем называть загородный сегмент одним из самых устойчивых. Пандемия прошла, но жизнь на природе все равно в моде: вместо отдыха за рубежом россияне едут на дачи, а у кого их еще нет — присматриваются к домам и участкам, находящимся в продаже.



а конец мая 2023 года средняя стоимость загородного дома или дачи в России составила 9,47 млн рублей, что на 11,7% больше, чем в мае 2022 года, подсчитали аналитики ЦИАН. Однако цены россиян не останавливают: спрос весной оказался на 30% выше, чем осенью прошлого года. За год интерес к покупке загородных домов в России увеличился на 10%, уточняет руководитель центра загородной недвижимости федеральной компании «Этажи» **Антон**

**Сауков.** «Год назад было очень много звонков от так называемых туристов, не имеющих предметного интереса к покупке загородного жилья. Сейчас большая часть обращений завер-

шается выходом на сделку, причем в короткие сроки», — отмечает директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» **Анна Раджабова.**

По ее словам, этой весной граждане перестали принимать решения о покупке в зависимости от текущей информационной повестки, горизонт планирования расширился.

В 2022 году из-за внешнеполитических событий ситуация на рынке была нестабильной, что сказалось на спросе, в этом году картина обратная, соглашается руководитель отдела продаж Villagio Realty **Екатерина Крапивина.** «Мы наблюдаем стабилизацию экономической ситуации в стране, восстановление курса рубля, отсутствие массового оттока клиентов за рубеж», — подчеркивает она.

Согласно данным опроса платформы «Авито. Услуги», в котором приняли участие 10 000 респондентов, 70% россиян

предпочли бы жить на даче. При этом 38% готовы полностью заменить городскую жизнь на дачную, а 32% хотят жить за городом все лето. Таким образом, можно предположить, что спрос на загородку останется стабильным хотя бы в среднесрочной перспективе. А драйверов роста этого рынка как минимум пять, считают опрошенные Forbes Real Estate эксперты.

## Доступная ипотека

Рост спроса на загородном рынке в первую очередь обусловлен повышением доступности ипотечного кредитования в сегменте как покупки, так и строительства частных домов. Так, по данным «ДОМ.РФ», каждый десятый частный дом строится в России с помощью ипотеки, а в среднесрочной перспективе может строиться каждый второй. Как прогнозируют в «Домклик», дочерней компании «Сбера», объемы выдачи ипотеки на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) в Сбербанке по итогам 2023 года вырастут до 200 млрд рублей — это вдвое больше, чем в прошлом году, и почти в восемь раз превышает показатель 2021 года.

Развитие ипотечного кредитования на загородном рынке стимулирует масштабная законодательная реформа. В последнее время было расширено действие льготных программ, смягчены условия выдачи ипотеки, появилась возможность кредитоваться и выбирать, каким способом строить дом, — с подрядчиком или своими силами. Льготная ипотека под 8% позволяет россиянам получить кредит на строительство дома, в том числе — самостоятельно, без привлечения подрядной организации. «В московском регионе все активнее начинают приобретать участки с подрядом на строительство за счет того, что средние и крупные застройщики субсидируют ипотечные ставки до уровня 3%. В регионах такие программы тоже есть, но их не так много. И это серьезный драйвер для рынка», — считает Антон Сауков.

По словам генерального директора брокерского агентства недвижимости Dolgov Pro **Дмитрия Долгова**, льготная ипотека на индивидуальное жилищное строительство была бы еще эффективнее в случае масштабирования индустриального строительства. «Речь идет о строительстве организованных поселков девелоперами с привлечением средств проектного финансирования. Многие крупные застройщики («Самолет», «Инград», ФСК) осваивают нишу индустриального ИЖС, поэтому в 2023-м и последующих годах можно ожидать увеличения доли ипотеки в этом сегменте», — уверен эксперт.

## Новые технологии

Росту популярности бюджетного загородного жилья способствуют новые технологии, которые удешевляют процесс строительства, — в частности сборка домов из готовых модулей. Домокомплекты, в том числе из легких стальных конструкций, имеют ряд преимуществ относительно традиционных способов домостроения. Среди них — короткие сроки строительства и доступная стоимость.

Стимулируют развитие этого направления и меры господдержки. Так, «ДОМ.РФ» и Минпромторг прорабатывают возможность запуска в России программы, в рамках которой граждане смогут получить скидку на покупку домокомплектов на минеральной основе (из железобетона, металлокаркаса и сэндвич-панелей) — по аналогии с той, что с конца 2022 года начала действовать для деревянных домов. По ней

На **10%** увеличился за год интерес к покупке загородных домов в России

граждане при покупке деревянного домокомплекта стоимостью до 3,5 млн рублей могут получить скидку 10%, которую производителю субсидирует государство.

Кроме того, Минсельхоз совместно с Минстроем прорабатывает вопрос строительства домов по типовым проектам с использованием готовых домокомплектов в рамках программы «Сельская ипотека», которая выдается по ставке до 3% годовых на приобретение или строительство жилья в сельской местности. Важным условием строительства станет обязательное подключение домов ко всем необходимым коммуникациям.

## Альтернатива городу

В последние пару лет загородный формат стал более массовым, и многие дома конкурируют уже не только внутри сегмента, но и с городской недвижимостью, выступая альтернативой по стоимости при существенно большей площади, считают в ЦИАН. «Цены на квартиры выросли так, что во многих случаях вместо городского жилья имеет смысл купить дом за городом. Можно получить гораздо большую площадь и участок земли», — считает генеральный директор федерального портала «Мир квартир» **Павел Луценко**.

Разница в фактической стоимости квадратного метра индивидуального жилья и квартир — действительно немаловажный фактор, соглашается Антон Сауков. По его оценкам, в частных домах стоимость квадратного метра бывает в полтора-два раза ниже, чем в квартирах, а при строительстве собственными силами дельта может быть еще больше.

«Среди жителей наших поселков часто в семьях бывает больше трех детей. Таким большим семьям нужна большая площадь домов, потому что пусть даже просторная по городским меркам квартира 100–120 кв. м становится тесной, и семья понимает, что пора рассматривать покупку загородного дома», — делится наблюдениями Екатерина Крапивина из Villagio Realty.

По данным Villagio Realty, сегодня ипотечная ставка на покупку загородной недвижимости сопоставима со ставками на вторичном городском рынке жилья. Число ипотечных сделок на первичном элитном загородном рынке за год выросло в среднем на 20%.

**9,47** млн рублей составила средняя стоимость загородного дома или дачи в России на конец мая 2023 года,

это на **11,7%** больше, чем в мае 2022 года

## ■ Закрытые границы

В последние годы у россиян существенно сократились возможности зарубежного отдыха, поэтому многие задумались о покупке дачи или дома для круглогодичного проживания. И не только «простые граждане», для которых заграница стала недоступной, в том числе и по финансовым причинам, — состоятельные покупатели тоже переориентировались с зарубежных рынков на подмосковный.

По словам Анны Раджабовой, часть покупателей элитной загородной недвижимости находятся под санкциями, а некоторые не желают приобретать жилье на Западе из-за несогласия с дискриминационной политикой. «Стоит также отметить, что одним из следствий санкционного давления на нашу страну стало активное развитие бизнеса в субъектах РФ. В результате приумножившие капитал региональные предприниматели стали переезжать в столицу и покупать участки в Московской области», — говорит она.

За пределами Подмоскovie большинство покупателей загородной элитки ориентируются на Сочи: для них курорт стал своего рода альтернативой заграницы, заметили брокеры. Согласно совместному исследованию консалтинговой компании NF Group и девелоперской компании Five, половина высокобюджетных покупателей приобретают курортную недвижимость для сезонного проживания (53%), около трети — для инвестиций (33%), остальные — для постоянного проживания или в качестве трофейной, статусной покупки. Из-за повышенного внимания цены на местную недвижимость растут галопирующими темпами и уже обогнали столичный регион.

## ■ Приусадебное хозяйство

Но у растущей популярности загородного рынка есть и более житейские мотивы. Согласно опросу финансовой онлайн-платформы Webbankir, который проводился по всей России в мае 2023 года среди 1500 респондентов, дача — важный источник пропитания почти для 27% россиян.

Интерес к загородной недвижимости строится вокруг участков, рассказывает руководитель аналитического центра компании «ИНКОМ-Недвижимость» **Дмитрий Таганов**. «На организованном первичном рынке садоводство-огородничество — редкость. Более того, во многих коттеджных поселках даже есть ограничения: на участках в них нельзя выращивать овощи. А вот во вторичном сегменте — СНТ, дачных поселках, огородных товариществах советского образца — нередко приусадебные участки используются под огороды», — отмечает он.

По мнению аналитиков, доля людей, которые рассматривают приусадебное хозяйство как подспорье для семейного бюджета, растет на фоне текущей экономической ситуации. Так, подавляющее большинство участников опроса Webbankir (81,3%) заявили о существенном подорожании продуктов питания за год. 17,8% полагают, что цены выросли, но незначительно. Остальные ответили, что цены на продукты питания не изменились или даже снизились. Кстати, о наличии загородного дома заявила более чем половина опрошенных — 58,1% респондентов.



### МНЕНИЕ



**ВИКТОРИЯ КИРЮКИНА,**  
эксперт подразделения  
«Циан.Аналитика»



«К началу лета число домов и дач в продаже по России в целом оказалось на 15% ниже относительно аналогичного периода прошлого года. На загородном рынке общий объем предложения домов и дач опустился до трехлетнего минимума: в продаже в марте находилось 275 500 лотов, что сопоставимо с показателями начала 2020 года — до рекордного роста спроса и цен на дома. Причем в Московском регионе выбор стал выше на 15%, тогда как по остальным регионам — снижение на 19%. По-прежнему основная часть просмотров объявлений сосредоточена на готовых домах, а не на земельных участках. Так, 82% просмотров приходится на дома или дачи, 15% — на земельные участки, оставшиеся 3% — на таунхаусы».

# “Карманные” блогеры или как увеличить продажи завтра.

На рынке недвижимости объявления на маркетплейсах занимают лидирующую позицию по привлечению покупателя.

## Работает просто:

разместил максимум объявлений (самых целевых на свой личный взгляд); сидишь караулишь телефон, чтобы очаровать потенциального покупателя; бегаешь с ним по объектам, отработываешь все методы убеждений, которые есть у тебя в арсенале; радуешься сделке, если вдруг другой агент не оказался проворнее и очаровательнее.

**Маркетплейсы - агрегаторы** понимают свою важность и завышают цены на размещение объявлений на своих ресурсах, да так, что в борьбе за первенство и клиента агентства тратят миллионы на объявления. Думаю, уважаемый читатель, если вы являетесь продающей стороной, то кивок от вас в знак одобрения сейчас уже негласно поступил.

Или еще вариант (скорее идущий в параллели) - **имиджевая реклама**: дорогие дизайнеры, картинки, логотипы, блогеры-миллионники, звезды, билборды, ТВ и радио реклама.

Суммы рекламного бюджета насчитывают десятки миллионов. Посчитать сколько стоит в конечном итоге покупатель не может никто: не реально.

Более продвинутые (читать современные) компании, кто пошел дальше, используют точечную рекламу: парсят клиентов у конкурентов с сайтов, сажают на холодные звонки огромные отделы продаж, покупают реально готовых клиентов у маркетологов на аутсорсе, продвигают собственные сайты по SEO, покупают рекламные места, делают закупки в соц. сетях у микро инфлюенсеров...

При такой стратегии посчитать возврат инвестиций (**ROI**) **проще: в среднем от 700 р. за контактный номер**. Цена сделки в итоге получается в среднем от 7000 рублей и выше. Зависит от нюансов на каждом этапе: от получения номера до продажи клиент проходит по выверенной воронке. И тут решает каждая мелочь: от рекламного креатива, посадочной страницы до мелодичности голоса агента, уровня грамотности речи, умения расположить/удержать по итогу клиента. Даже аватарка в мессенджере агента может стать решающим фактором отказа от дальнейшего сотрудничества.

**Дьявол в деталях. Деталю уделяют внимание только лучшие.**



## Виолетта Гришина

Маркетолог, специалист по публичным выступлениям и продающим вебинарам. НЛП- практик.

А теперь давайте представим, что вы вкладываете не в имиджевую рекламу миллионы, а в имидж своего агента всего лишь десятки тысяч, двигаете его соц. сети, предоставляете возможность учиться этикету, психологии, продажам, технике речи, даете ему команду смм-щиков и операторов, возможность снимать рилсы, шортсы, видео презентации, обеспечиваете поток клиентов на вебинары, т.е. делаете СВОЮ ЗВЕЗДУ, своего блогера с целевыми подписчиками, учите агента генерировать себе клиентов с помощью соц сетей и современного маркетинга.

**Как пример реклама у блогера миллионника стоит от 500 тыс. рублей до бесконечности**, за эти деньги мы можем получить десятки тысяч просмотров от нецелевых людей и никогда не знаешь сколько клиентов. Тут игра в “русскую рулетку”: есть/нет ЦА? Теперь представьте: вы вкладываете 100 000 рублей в своего агента-звезду для сбора ему на вебинар целевых клиентов, цена лида на такое бесплатное и полезное событие - от 500 р. за лид, доходимость до вебинара 30-50%, представляете себе 200 потенциальных клиентов, которые уже выбрали именно этого агента, зарегистрировались к нему на встречу, уже заочно поверили, расположились и подписались на соц. сеть вашей “звезды”. Какова вероятность, что 2-3 человека купят в течении месяца? А еще пару десятков будут иметь в виду именно этого человека для потенциальной покупки? 99%. Вопрос накопленного потенциала.

## Давайте реальный пример:

Георгий «Ураган» Дзагуров - Penny Lane - 8 000 целевых подписчиков за год, а сделок уже на миллиард двести (это считаем только то, за что и мое агентство получило комиссию).

Делайте своих звезд, оставляйте права на аккаунт у агентства, привлекайте целевых подписчиков, работайте над личным брендом своих “карманных блогеров” - вот за чем будущее, и где дешевые лиды!

Создавать своих карманных микро блогеров и захватывать рынок современной платежеспособной аудитории - путь успешного завтра ВАШЕГО агентства.

Виолетта Гришина

# ДОМ С ЭМОЦИЯМИ

ТЕКСТ: КАРИНА МЕЛКУМЯН

Последние годы заметно повлияли на тренды в области дизайна и архитектуры. Столкнувшись с затяжным состоянием неопределенности, мы стали менять отношение к образу жизни и, как следствие, к личному пространству. Если раньше главными ориентирами были статус и функциональность, то сегодня фокус сместился в сторону эмоций.

ответствует ли интерьер предпочтениям и привычкам обитателей дома, и какие чувства вызывают у них окружающие предметы? При разработке интерьерных и архитектурных дизайн-проектов эти вопросы становятся сейчас ключевыми. По мнению руководителя отдела интерьеров агентства прогнозов WGSN **Джеммы Риберти**, время «типовых квартир» и полезных, но безликих предметов уходит в прошлое. Для современно-

го человека важно ощущение взаимодействия с домашним пространством — оно должно быть его продолжением и вызывать эмоциональный отклик. Играть роль своеобразного «кокона», в котором можно укрыться от информационного, вирусного или какого-либо другого шторма. И, главное, отражать индивидуальность владельца — даже если кому-то его эстетические предпочтения, хобби или образ жизни могут показаться необычными или экстравагантными. По данным Pinterest Predicts, за последний год примерно на 700% увеличились запросы на «причудливый» декор для дома, более чем на 500% — на обустройство «необычной спальни».

Логичным продолжением глобального тренда на «эмоциональный дом» становятся более локальные тенденции: на природные материалы и экологичность, обтекаемые формы и внимание к тактильным ощущениям. Тема эмоционального дизайна ожидаемо вызвала новую волну интереса к ремесленным предметам ручной работы. Ежегодный опрос 1stDibs, который проводился среди 880 дизайнеров из разных стран, показал, что к 2023 году спрос на изделия частных мастеров вырос до 65%. При этом больше 80% дизайнеров за последние годы хотя бы однажды покупали нестандартный предмет интерьера, созданный на заказ.

Наконец, тектоническим сдвигом можно считать окончательное ослабление позиций минимализма. Ровные, выверенные, как по линейке, пространства уступают место более выразительным интерьерам, наполненным предметами коллекционирования, мебелью необычной формы или памятными артефактами. А цветовая палитра «белое на белом» — более теплым, чувственным ретроцветам: оттенкам зеленого, тыквенного оранжевого, темно-пурпурного и теплой земной гамме. По опросам 1stDibs, в этом году популярность белого



VOLARE

упала на 10%, если сравнивать с прошлым годом, а за лаконичный светло-серый «проголосовали» лишь 5% дизайнеров.

## Единство формы и содержания

Архитектурные и дизайнерские компании, работающие в премиальной нише, первыми улавливают глобальные тренды, а в большинстве случаев и формируют их. Так, итальянский бренд Visionnaire отталкивается от идеи эмоциональных интерьеров уже много лет: его основная философия, *metalluxury*, или «роскошь за пределами роскоши», говорит о том, что ценность предмета определяют не только уникальность дизайна, редкость материалов и безупречное исполнение, но и особое отношение, которое придает ему владелец.

Эта тема получила развитие в новом направлении бренда Volare (от названия одноименной популярной песни, переводится как «летать»). Его главным эстетическим ориентиром стало японское понятие «югэн», за которым стоит чувственное, интуитивное восприятие объекта, способность рассмотреть его символизм и скрытую от глаз красоту. Volare — не просто отдельные коллекции, а глобальная концепция современного дома, которая подстраивается под эмоции и чувства его обитателей. Времена функциональности и ориентира на тенденции прошли, уверены в компании. Теперь главная отправная точка для разработчиков — идеи и ожидания владельца, а результатом должно стать пространство, созданное по его «образу и подобию».

Первый архитектурный проект Visionnaire — частная вилла площадью 2000 кв. м, которую компания строит совместно с Volare Developments на берегу острова Джумейра Бэй в Дубае. Здание, работу над которым планируют завершить осенью 2024 года, отразит самые актуальные тренды архитектуры и дизайна — как текущие, так и только намечающиеся.

Один из них — интеграция архитектурного объекта в природный ландшафт, или, как говорят в компании, концепция *genius loci* («гения места»), где интерьер служит продолжением фасада, а фасад созвучен с окружающей природой. Глубокие переходные оттенки моря, узоры песчаных дюн, солнечные блики, игра света и тени в полуденной зной — природные явления перенесены в архитектуру с помощью натуральных материалов, прозрачных и отражающих поверхностей и «живых» органических форм. На тех же нейтральных оттенках с включением морского зеленого построен интерьер. Чтобы усилить связь с ландшафтом, дизайнеры отошли от идеи



#### VOLARE

симметричного пространства, сыграв на сочетании прямых и обтекаемых поверхностей. Восприятие «своего» дома и его окружения — это еще и определенные запахи, иногда неуловимые, но всегда безошибочно узнаваемые. Эта связь отражена в аромате Volare, специально созданном для проекта парфюмером Антонеллой Бонди. По ее версии, ольфакторный портрет этого места включает свежие, яркие ноты цитрусовых с добавлением эвкалипта.

Еще один тренд, который обозначен как в этом, так и во всех других проектах Visionnaire, — на устойчивое развитие: в 2021 году бренд получил статус Benefit Company («предприятие общественного блага») за ответственное ведение бизнеса. В 2023 году значимость этой тенденции подчеркнули 94% дизайнеров — участников опроса 1stDibs. На вилле в Дубае будут максимально использованы естественное освещение и природные материалы — стекло, камень и мрамор. Если говорить о производстве тканей и кожи, Visionnaire традиционно отдает предпочтение экологичным образцам, созданным путем вторичной переработки на фабриках с низким уровнем воздействия на окружающую среду. Помимо этого, бренд интегрирует в свои коллекции эконабивки из инновационных пеноматериалов: один из примеров — культовый диван Ca' Foscari дизайнера Алессандро Ла Спада. Другая

экологическая инициатива Visionnaire — использование древесины с сертификатом FSC (Forest Stewardship Council, Лесного попечительского совета), который гарантирует, что выработка и обработка были произведены законным путем.

#### BOCONCEPT (2)



На **700%** увеличились запросы на «причудливый» декор для дома,

более чем на **500%** — на обустройство «необычной спальни»



ДВУХУРОВНЕВАЯ КВАРТИРА В СТИЛЕ АР-ДЕКО



SIO

## Эмоциональная разгрузка

Согласно исследованиям Pinterest Predicts, активные пользователи интернета на 150% чаще стали интересоваться обустройством в домах зон эмоциональной разгрузки, где можно заняться пилатесом, потренироваться с боксерской грушей или просто посидеть в тишине. Эту тенденцию отмечает и создатель студии премиального дизайна SIO **Игорь Ситкилов**: «Мы видим, что растет спрос на обустройство в домах полноценных рабочих пространств — в том числе для встреч с партнерами по бизнесу. Также есть большой интерес к домашним массажным кабинетам и кинотеатрам, зонам для фитнеса, спа-зонам и комнатам красоты, куда можно пригласить парикмахера, стилиста и подготовиться к мероприятию. Параллельно с ростом популярности коучинга и психотерапии появилось такое понятие, как «комната для релакса», где можно уединиться, замедлиться, заглянуть вглубь себя. Подобные зоны предполагают не только определенный дизайн, но и соответствующую акустику и музыкальный фон, возможность регулирования влажности и температуры воздуха».

Вторая тенденция, которую отмечает Игорь Ситкилов, — спокойные интерьеры в стиле slow life: «Многие люди перенасытились сверхо оригинальными решениями и теперь склоняются в сторону более уравновешенных интерьеров. Я не говорю о сухом голом минимализме — все-таки в большинстве случаев он пустой и бездушный, в нем не слишком комфортно. Я предпочитаю стиль, который называю «современный ар-деко»: он также дает ощущение объемов, чистоты, свободного пространства, но в то же время и атмосферу защищенности, надежность, живость. Этот стиль предполагает использование ценных пород дерева и камня, уникальных предметов интерьера — дополняя друг друга, они создают атмосферу подлинной утонченной роскоши».

## Разум и чувства

Если говорить о мебели, эмоциональный дизайн не исключает использование функциональных или, скорее, многофункциональных моделей. Наоборот, производству столов-гибридов или кроватей-трансформеров прогнозируют уверенное будущее: по данным Mordor Intelligence, рынок многофункциональной мебели до 2027 года будет расти в среднем на 7,5% в год. Причина роста — предмет интерьера «два или больше в одном» экономит пространство, отличается современным дизайном и заодно полностью вписывается в актуальную концепцию разумного потребления.

«Многофункциональная мебель позволяет грамотно организовать даже небольшое пространство, объединив гостиную, столовую и рабочий кабинет, — говорит директор по маркетингу компании VoConcept **Мария Торугова**. — В нашем ассортименте много таких моделей: обеденные столы с запатентованным раздвижным механизмом «бабочка», компактный журнальный столик Rubi, который легко трансформируется в стол на шесть персон, или столик Chiva со встроенной системой хранения и подвижной столешницей».

Мария Торугова также отмечает тренд на биофильный дизайн: интерьеры, вдохновленные природой, — одна из ключевых тенденций, которая будет актуальна не один год. Понятие биофильного дизайна включает как использование натуральных материалов, так и обращение к органическим формам. «Наряду с диванами из кожи или креслами из 100%-ной шерсти мы предлагаем аксессуары с природными мотивами — вазы из песчаника, сланца или камня натурального землистого оттенка. Продолжение этой темы — пришедшие на смену белому глубокие цвета природы с притягательным эффектом заземления: это может быть изысканная гамма синего, коричневого или насыщенные терракотово-землистые оттенки», — говорит Мария.





GORENJE

Тренды на органический дизайн и многофункциональные предметы отмечает и эксперт мебельного бренда Lazurit **Андрей Овчинников**. Также он обращает внимание на ретромотивы и тактильные интерьеры. Популярность ретротемы фиксирует и Pinterest Predicts: в последние годы на рекордные 850% выросло число запросов «комнаты в старинной эстетике», на 530% — на запросы «комбинация современной и антикварной мебели» и на 320% — «эклектичный винтажный дизайн».

«Как и несколько лет назад, актуален стиль mid-century (стиль 50–60-х годов XX века, на который оказала большое влияние немецкая школа Баухаус. — **Forbes Real Estate**), но все-таки главным ориентиром стали 1970-е: более выразительное десятилетие, когда дизайнеры часто обращались к эстетике разных лет, например, викторианской эпохи. В последних коллекциях мы часто видим детали, характерные для 1970-х: низкую посадку мебели, тонкие каркасы — например, кресла на «паучьих ножках». В большинстве случаев это модели в ярких, выразительных цветах, впрочем, есть и более спокойные предложения — в оттенке экрю или других вариантах серой гаммы», — отмечает Андрей Овчинников.

Тренд на тактильные интерьеры — продолжение темы «эмоционального дизайна». Кресла из вельвета, пуфы из пушистой шерсти, пробковые обои или глиняные вазы будто призывают протянуть руку и исследовать их выразительную фактуру. «Выраженные фактуры — такие, как букле, рогожка или бархат, — стали актуальными уже год назад. Сейчас они получили широкое распространение, причем во всех областях: от производства мебельной обивки до обоев. Что стоит за этим трендом? Безусловно, основную роль играет психологический момент: до этих поверхностей приятно дотрагиваться, они создают ощущение защищенности, тепла, уюта — того, что олицетворяет само понятие дома», — говорит эксперт Lazurit.



BOCONCEPT

## Современная нота

Помимо прочего, современный дом, согласно трендам, — то место, где чувства находятся в полном согласии с интеллектом: он должен быть не только «эмоциональным», но и «умным». Современные технологии заметно облегчают жизнь, но и позволяют экономить энергоресурсы и сокращать вредное воздействие на окружающую среду. По данным Statista, в прошлом году рынок товаров для «умных домов» оценивался в \$72,3 млрд. К 2032 году он предположительно должен вырасти до \$250,5 млрд.

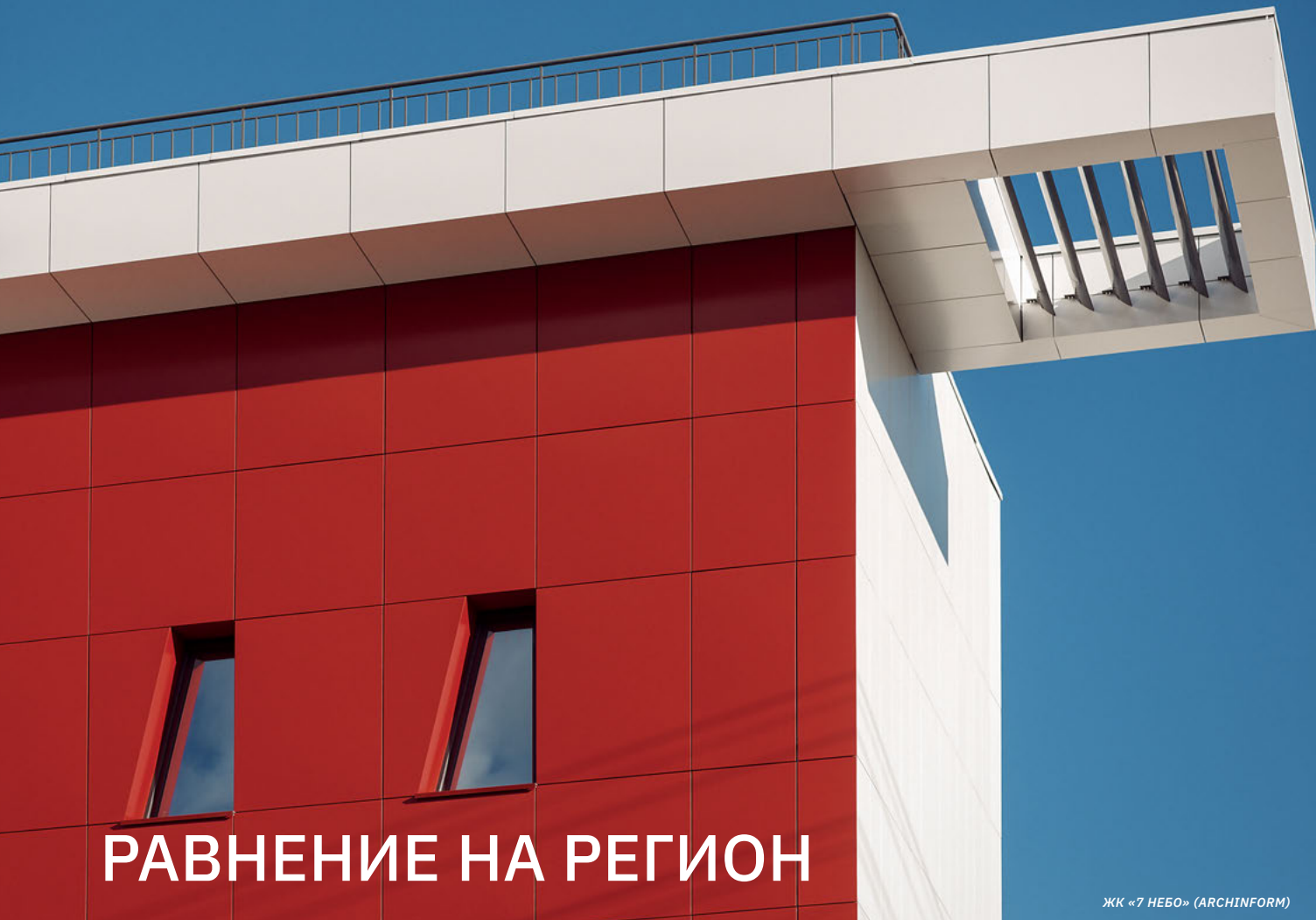
«Современные тренды в области бытовой техники связаны главным образом с технологиями, ориентацией на удобство пользователя, повышением энергоэффективности и использованием экологических материалов, — говорит **Станко Опалич**, коммерческий директор по направлению крупной бытовой техники ООО «Горенье БТ». — Отмечу, что наш бренд — обладатель серебряной медали EcoVadis, что говорит о фокусе на устойчивом развитии на всех уровнях организации бизнеса — экологическом, социальном, этическом».

По данным Reviews.org, самые популярные «умные устройства» для дома по-прежнему базируются на кухне: топ-список возглавляют инновационные холодильники, за ними следуют «умные» посудомоечные машины, духовки и микроволновые печи. «Потребитель все чаще рассматривает кухню как пространство для экспериментов и вдохновения, — объясняет тренд Станко Опалич. — Продукты нашего бренда, оснащенные «умными» запатентованными технологиями, помогают создать такое пространство и значительно упрощают жизнь. Например, в холодильниках Gorenje есть функция отслеживания привычек владельца, специальные зоны хранения с контролем влажности — чтобы продукты как можно дольше сохраняли свежесть, система циркуляции воздуха и многое другое. Посудомоечные машины вмещают до 16 комплектов посуды, отслеживают цикл мытья и обеспечивают полное высыхание приборов. А некоторые модели духовых шкафов, оснащенные множеством автоматических программ, могут объединить несколько приборов — дополнительно содержать функции СВЧ и пароварки».



LAZURIT





# РАВНЕНИЕ НА РЕГИОН

ЖК «7 НЕБО» (ARCHINFORM)

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ЗИНКЕВИЧ

Регионы вслед за Москвой идут на эксперименты в области архитектуры, выращивая своих звезд, подходы которых опираются на знание специфики места. Первопроходцем в «человекоориентированном» перезапуске парков, природных территорий и общественных пространств стала Республика Татарстан, к 800-летию юбилею обновил городскую среду Нижний Новгород, Екатеринбург постоянно прирастает интересными современными объектами, в Самаре появились удачные примеры реконструкции исторических зданий, есть чем похвастаться Владивостоку, Дербенту и другим городам.

омандам разного масштаба стало легче проявиться и быть замеченными благодаря вернувшейся моде на публичные архитектурные конкурсы. Их проводят Грозный и Петропавловск-Камчатский, Мурманск и Тында, Якутск и Новый Уренгой — да, собственно, все города и поселения. В разных географических точках свои предпочтения (локации диктуют): от неоклассики и ар-деко до

модернизма и функционализма, от широкого использования дерева до новых технологий строительства в условиях вечной мерзлоты.

«Помимо работы с качеством городской среды и региональной спецификой, от архитекторов теперь ждут социокультурного программирования», — отмечает **Сергей Георгиевский**, соучредитель, председатель экспертного совета агентства стратегического развития «Центр».

Мы выбрали шесть архитектурных бюро из регионов, чьи подходы и знаковость реализованных проектов вызывают уважение.



## ▼ АРХИТЕКТУРНЫЙ ДЕСАНТ

Казань

Бюро, в портфолио которого за семь лет более 100 реализаций, — часть архитектурной экосистемы Республики Татарстан и кузница архитектурных кадров для всей страны. Его хиты: парк «Горкинско-Ометьевский лес», вторая очередь набережной озера Кабан, набережная реки Зай в городе Заинск. В проектировании — парк «Прибрежный» на 300 га в Набережных Челнах, который вводится отдельными очередями. Особая «фишка» первой части — парк для собак, реализованный совместно с проектом «Собакин город», где четвероногие могут даже покататься на специальных качелях. Из новых масштабных задач — Волжская тропа, протяженность которой вдоль берега реки 350 км, от Чувашии до Ульяновской области, с заходом в Казань. **Дарья Климова**, директор «Архитектурного десанта», поясняет: «Миссия бюро — делать общественные пространства одинаково хорошо для столичных и малых городов».



## ● ГОРА

Нижний Новгород

Бюро **Станислава Горшунова** выигрывало всероссийские конкурсы уже с первыми объектами. Становилось, например, лауреатом премии АРХИWOOD за лучшую деревянную архитектуру, последняя победа — мост-петля в парке «Моховые горы», куда из Нижнего можно добраться по канатной дороге. В портфолио бюро есть и многоквартирные дома, но ярче всего авторский почерк проявился на проектах перезапуска объектов советского модернизма и конструктивизма. Черты этих стилей — пластику, ритм, монохромность, любовь к белому, обыгрывание главного элемента — автор использует и в объектах, проектируемых с нуля. Дом Политпросвещения Горшунов и команда переосмыслили под концертную площадку «Юпитер», они же разработали проекты реставрации и реконструкции Дома народного единства, интерьеров филармонии в нижегородском Кремле, кинотеатра «Рекорд», в котором теперь функционируют коворкинг с цветной неосупрематической мебелью и выставочная галерея, а также вышки на Гребном канале, которая вновь используется в дни соревнований. Команду «ГОРА» знают как борцов за качество реализации, авторский надзор от и до — это обязательное условие, при котором коллектив соглашается работать.





## ● CONCRETE JUNGLE

Владивосток

**Феликс Машков** и **Вадим Герасименко** с 2007 года работают на стыке искусства и архитектуры, даже название бюро унаследовало от стрит-арт-команды. Знаковые объекты команда реализует под ключ, подключая собственное производство и строительное подразделение. «Поскольку мы во Владивостоке, у нас предельно темпераментный и сложный рельеф, ни одного плоского участка. Мы проектируем объекты на сопках, на морском берегу, в оврагах. Работа со сложным ландшафтом — один из наших формообразующих принципов», — говорит Феликс Машков. Concrete Jungle закапывают здания под землю, вписывают в контекст, растворяя в природе. Например, в «Нагорном парке» на вершине сопки Тюменская с видом на весь Владивосток команда проектирует арену керлинг-центра, интегрированную в рельеф. В числе знаковых объектов бюро: видовой парк имени Владимира Арсеньева в городе Арсеньев, набережная спортивной гавани во Владивостоке, общественное пространство перед автомобильным заводом Sollers.



## ▼ АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО ХРАМОВА

Самара

Отец архитектора **Дмитрия Храмова** спроектировал в Самаре филармонию и железнодорожный вокзал. Продолжатель династии выбрал путь на стыке архитектуры, градозащиты, арта и социального проектирования. «Мы активаторы сценариев территорий», — говорит он.

В портфолио бюро, помимо объемной архитектуры, представлены различные типологии общественных пространств. Из свежих ярких проектов — Музей Эльдара Рязанова, реконструкция деревянного особняка Маштакова под культурный центр «Заварка», преобразование библиотек: имени Крупской, Центральной городской детской библиотеки и Библиотеки народов Поволжья. Год назад по проекту бюро был обновлен сквер Аксаковых в центре города, напротив Музея Модерна. Из любви к Самаре бюро инициирует фестивали и арт-проекты, привлекающие внимание к историческим зданиям, требующим поддержания и сохранения. Гости чемпионата мира по футболу целый месяц могли наблюдать 18 гигантских гелевых шаров, парящих в воздухе над особняками в стиле модерн — одной из важнейших примет застройки исторического центра города. Только за последний год два арт-объекта бюро победили в международных конкурсах и были реализованы в Долomiteх и в Венеции.





## ■ ARCHINFORM

Екатеринбург

Бюро Archinform работает в парадигме «органического функционализма». И отдельные объекты, и целостная среда создаются с учетом двух составляющих. Первая — органичность проекта контексту с его ландшафтной, культурно-исторической, стилиевой уникальностью. Вторая — сценарный подход к разработке архитектурных решений: команда скрупулезно исследует, как со зданием или территорией будут взаимодействовать пользователи. «Мы не просто строим дома, мы проектируем жизнь», — говорит руководитель Archinform **Тимур Абдуллаев**. В апреле 2023 года в Екатеринбурге открылся масштабный Дворец водных видов спорта по проекту бюро. Он не только начал принимать соревнования, но и стал структурообразующим центром нового городского района. Двухлетний опыт работы в должности главного архитектора Екатеринбурга — мегаполиса с непрстым политическим микроклиматом и активной общественной критикой любой застройки — позволяет Тимуру видеть градостроительную систему целостно. Бюро спроектировало в Екатеринбурге много жилых комплексов и кварталов. Набережная со сложным рельефом перед знаменитым «медным» зданием РМК от Foster+Partners в центре города — тоже проект Archinform.

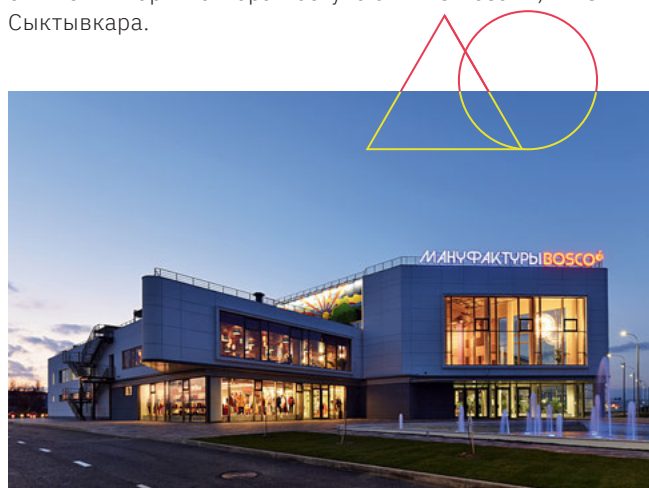


## ● LIPHART ARCHITECTS

Санкт-Петербург

В почерке архитектора **Степана Липгарта** отчетливо прослеживаются черты исторических стилей. Неудивительно, что его подход оказался востребован в Санкт-Петербурге, куда молодой архитектор переехал в 2016 году. Здесь за последние несколько лет были реализованы и достраиваются шесть жилых комплексов по его проектам. Параллельно открылось производственное здание «Мануфактуры Bosco» в Калуге, которое Степан с заказчиком придумывали, вспоминая «Четвертый сон Веры Павловны».

Талантливому рисовальщику Липгарту, который все проекты вычерчивает карандашом по бумаге, изначально импонируют ордерная классическая архитектура, прямые линии, выверенные пропорции, декоративность. А также ар-деко — многодельное, сложное, с использованием орнаментов и других декоративных приемов. «Санкт-Петербург формирует запрос на сложную архитектуру с неоклассическими формами», — полагает Степан. Но запросы на авторский стиль архитектора поступают и из Казани, и из Сыктывкара.



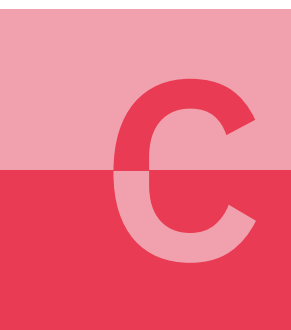


# ПОД ГРАДУСОМ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА НИКИТИНА

Великое вино и хорошая архитектура со временем становятся только лучше, выше ценятся и, кстати, отлично сочетаются между собой. Добавьте много терпения, хороших дорог и серьезных денег — готов рецепт для развития российского винного туризма.





читается, что ради более щедрых урожаев каждые 15–20 лет надо сажать лозу заново, но рачительные виноградари берегут зрелые лозы (об этом вы можете прочитать, например, на сайте «Золотой Балки»). После новых посадок должно пройти минимум четыре года, чтобы урожай в принципе годился на вино. Сколько лет понадобится, чтобы энотуризм в стране окреп и его маршруты стали столь же востребованы и популярны, как во Франции, Италии или Турции, сказать сложно. По мнению вице-президента Федерации рестораторов и отельеров **Вадима Прасова**, в пять лет должны уложиться.

Руководитель центра энотуризма Winepark **Евгения Константинова** считает, что за последние 10–15 лет российские хозяйства уже прошли путь, который некоторые винодельческие регионы мира проходили десятилетиями. Партнер NF Group **Ольга Широкова** тоже говорит о серьезном рывке в развитии российского виноделия: возродились либо появились новые имена и бренды, все строительство сразу велось с учетом лучших практик, в том числе с точки зрения привлечения туристов.

«База сформирована», — уверена Ольга Широкова. Винный туризм в России уже распробовали, хотя реклама вина и под запретом, но инфраструктура в стране en masse неидеальна, нет единой карты винных маршрутов, не хватает квалифицированных кадров, и, как говорят эксперты в области туризма, комплексное предложение только формируется. Потенциал у южных регионов РФ огромный, и настала пора его внутренне раскрывать. В том числе с помощью архитекторов.

## ■ Сказку сделать былью

«На террасу отеля, сквозь темно-зеленый полог виноградных лоз, золотым дождем льется солнечный свет — золотые нити, протянутые в воздухе. На серых кафлях пола и белых скатертях столов лежат странные узоры теней, и кажется, что, если долго смотреть на них, — научишься читать их, как стихи, поймешь, о чем они говорят. Гроздья винограда играют на солнце, точно жемчуг или странный мутный камень оливин, а в графине воды на столе — голубые бриллианты» — о том, что описывал 110 лет назад Максим Горький в «Сказках об

Италии», вполне мог бы рассказать современный блогер-путешественник.

Виноград живет на планете около 100 млн лет, по данным ученых. По Библии — с Ноя. В любом случае достаточно долго, чтобы стать одной из главных культур человеческой цивилизации. Несмотря на все новейшие технологии и современный дизайн этикеток, древняя история снова и снова прорастает и цепляется за настоящее, как лоза за подпорки на залитых солнцем виноградниках. Именно ради этой магии люди и путешествуют по винодельням мира — просто выпить можно было бы и дома.

Последние несколько лет в стране уже сделано немало заявлений об инициативах, поправках в ФЗ «О виноградарстве и виноделии в Российской Федерации», мерах господдержки, которые должны ускорить процесс и помочь предприятиям, среди которых много малого бизнеса, не только ягоды собирать и перерабатывать, но и туристов принимать, таким образом продвигая продукцию.

Одно из предложений — позволить строить на землях виноградников объекты для оказания туристических услуг. Эксперты отрасли считают это жизненно необходимым, а вот у профессионалов, знакомых с девелоперской привычкой застраивать жильем все, что можно и нельзя, есть опасения.

Впрочем, Вадим Прасов уверен, что виноградники массово земли под отели не отдадут: «Все виноградари прекрасно понимают ценность земли, пригодной для выращивания лозы». Его слова подтверждает бренд-амбассадор винодельни «Собер Баш» на Кубани **Элла Аكوпова**: «Люди, которые работают на винодельнях, отличаются от тех, кто в офисах сидит. И деньги от земли пахнут по-другому».

У многих виноделен именно поэтому и нет гостиницы: невозможно отдать под нее драгоценную во всех смыслах землю виноградников, а немногочисленный персонал сосредоточен отнюдь не на увеличении турпотока. Сложно, рискованно и дорого одновременно заниматься виноградниками и приемом гостей, глупо винное хозяйство начинать с отеля, объясняет Вадим Прасов.

Гостиница — отдельный бизнес, не каждый винодел на это решится, согласен сооснователь архбюро Wowhaus **Олег Шапиро**. По его словам, за рубежом часто несколько небольших виноделен финансируют создание общей гостиницы в регионе и общих производств вроде разливающего цеха. «Важно, чтобы к таким хозяйствам от отелей вела хорошая дорога с качественной навигацией», — добавляет эксперт.

## ■ Кроме вина

Когда отлажено производство, заполнены винные хранилища и есть достаточный спрос, предложение формируется более активно. «Люди приехали на машине на дегустацию, ты же их не выгонишь вечером за руль? Нужно оставлять на ночь, предложить ужин, потом завтрак и так далее», — описывает стадии развития внутреннего винного туризма Вадим Прасов. Можно предложить гостям поучиться на сомелье или пройти гастрономический мастер-класс. Или закупить косметики на основе вина после отдыха в спа на территории виноградника. Или пробежать марафон по виноградникам и так далее и так далее. Число туристов прямо зависит от того, что сделано и сколько вложено в то, чтобы их привлечь, резюмирует Элла Аكوпова.

Винный туризм интересен не только из-за дегустации вина, но и как вариант погружения в историю и культуру того или иного региона. Туристов привлекает также знакомство с местной кухней и радующими глаз пейзажами винодельческих регионов, говорит Ольга Широкова. Она считает перспективными также спа-центры, которые используют виноград или продукты виноделия в процедурах красоты и здоровья (массаж, обертывания, пилинги и др.), рассчитанных на состоятельную аудиторию. Еще один неплохой вариант — фестивали винограда, на которых можно проводить уроки здорового питания с использованием винограда и его продуктов, обучение техникам расслабления и медитации на природе.

Капризные туристы, которые уже бороздят не торенные пути, поговаривают, что кое-где антураж даже лучше, чем вино. Все больше путешественников собирают информацию, где на маршруте можно вкусно поесть, попробовать вина и насладиться расслабляющей атмосферой. «Попробовать» пока не самоцель: для организованных групп в России ужин на винодельне — лишь часть экскурсионной программы, но надо же с чего-то начинать.

## ■ Туристам везде рады

Хозяйств, которые постепенно добавляют к виноградникам и утилитарным строениям дегустационные залы, рестораны, отели, становится все больше. По разным оценкам, в прошлом году туристов принимали около 70 виноделен, и до сотни туроператоров и гидов предлагали варианты таких путешествий.

«У Павла Швеца на биодинамической винодельне небольшой летний ресторан. Чтобы туда попасть, надо записываться. Это красиво: мы видим горы, виноградники, там хорошее вино и отличная еда. Они проводят экскурсии, собирают людей на сбор урожая или организуют кэмпы для желающих ближе познакомиться с производством, устраивают выставки современных художников. В магазине продают собственные вино и сувенирную продукцию, — делится впечатлениями Олег Шапиро, знаток виноделен разных стран. — В России за последние несколько лет появилось сразу несколько интересных мест, например, небольшое частное хозяйство «Гай-Кодзор» рядом с Анапой, архитектурный проект для него делали Kleinewelt Architekten». Винная культура развивается — и винный туризм тоже будет, уверен архитектор.

«В нашей винотеке в ближайшее время мы дойдем до 500 позиций (наименований) российских вин. Представлена продукция 77 хозяйств, и список постоянно растет», —

говорит руководитель проекта «Главвино» **Анастасия Третьякова**. Дегустационный центр российского виноделия «Главвино» недавно открылся в обновленном павильоне №510 (построенном на ВДНХ в 1954 году) и объединяет винотеку и дегустационные залы, фестивальную площадку и музейную зону.

По словам Анастасии Третьяковой, информация о долинах, усадьбах, шато и заводах, которые принимают туристов, постоянно обновляется. На сегодняшний день в списке «Абрау-Дюрсо», «Фанагория», «Узунов», «Поместье Голубицкое», имение «Сикоры», «Скалистый берег», «Долина Лефкадия», Château de Talu и Château Pinot, «Шумринка», «Кубань-Вино», «Гай-Кодзор», «Винная деревня», UPPA Winery, «Золотая Балка», Инкерманский завод марочных вин и «Массандра», винная компания «Сатера», KD Winery, «Усадьба Пестряковых», «Усадьба Саркел», «Винодельня Ведерниковъ», «Вина Арпачина», «Шато Веденеевское».

## ■ Архитектурный подход

Один из проверенных способов создать манящую картинку — архитектура. По словам **Анастасии Абашевой**, руководителя интерьерного отдела бюро T+T Architects, разработавшего дизайн-проект для центра винного туризма Winepark, сейчас даже гиганты винной индустрии все чаще возводят при заводах парадные корпуса как имиджевую витрину бренда, место для экскурсий и мероприятий.

«Проектирование винодельни исключительно как производственного предприятия давно в прошлом. Сейчас это многофункциональный развлекательный, торговый, гостинично-туристический комплекс, в котором производство и хранение вина — якорная функция», — говорит гендиректор Severin Development **Роман Сигитов** (компания — генпроектировщик и генподрядчик Côte Rocheuse в Анапском районе).

«В конце концов, чтобы организовать технологичное производство и хранение вина, не нужен выдающийся архитектор. Нужны энолог, технолог, качественное строительство, — перечисляет Олег Шапиро. — Но через архитектуру и туризм можно продвигать марки вина, это и маркетинговый ход, и развитие новых бизнесов, связанных с гостеприимством».

В мире очередной бум винного туризма пришелся на 2000-е годы: о себе громко заявили сразу несколько регионов — от Новой Зеландии и Австралии до новых виноделен, ворвавшихся на рынок Италии и Испании. «Кажется, нет ни одного выдающегося западного архитектора, который не построил бы винодельню», — говорит Олег Шапиро. И приводит конкретные примеры: Herzog & de Meuron Architekten построили 137 Dominus Winery в калифорнийской долине Напа, Алвару Сиза Виейра создал Quinta do Portal в португальской Сабросе, Заха Хадид, Сантьяго Калатрава и Фрэнк Гери работали в Риохе, основном коммерческом винном регионе Испании, Стивен Холл, выдающийся американский архитектор, — в Австралии. Новые винодельни супертопсканы начали развиваться с 1950-х, в 1990-х стали популярны, накопили денег и смогли себе позволить архитектуру и от знаменитого Ренцо Пиано (в области Маремма на побережье), и от известного швейцарского архитектора Марио Ботта.

«Архитектурные» винодельни появились во всех модных журналах, что привлекло к ним внимание искушенных, образованных и обеспеченных людей. Практически во всех развитых



винных регионах — и в долине Напа, и на Сицилии, в Пьемонте, и даже в Израиле, например, на Голанских высотах, — о посещении большинства ставших известными виноделен нужно договариваться заранее. «Хотя в Новой Зеландии можно с дороги заехать почти в любую. Там довольно скромно: качественная современная архитектура, но без особых роскошеств — столики на улице или большая барная стойка, где можно под легкие закуски выпить местного вина. Зато можно составить маршрут и посетить пять-семь виноделен одновременно, сколько выдержишь», — с удовольствием вспоминает Олег Шапиро.

«Сложно представить, сколько могут стоить такие архитектурные аттракционы. Но это серьезные капиталовложения в бренд и в привлечение внимания клиента», — отмечает архитектор. Из утилитарных построек выросли важные точки винного туризма, где можно получить новый опыт и новые впечатления.

Стоит отметить, что все три ведущие российские винодельни, ставшие членами Всемирной организации винного туризма (GWTO), выделяются архитектурными решениями. Это флагманский центр туризма «Абрау-Дюрсо», космический строгий Winepark, спроектированный международной командой архитекторов, и Château de Talu — кусочек Прованса в Краснодарском крае.

«Архитектура таких комплексов почти всегда глубоко индивидуальна и привязана к особенностям терруара и способу производства напитка», — говорит Анастасия Абашева из бюро T+T Architects (разработчик дизайн проекта Winepark). Каждый уровень гравитационной винодельни в Winepark олицетворяет этап, который проходит виноград, становясь вином. Она спроектирована так, чтобы сырье передвигалось по этапам изготовления за счет силы притяжения без перекачки насосами. «Архитектура, безусловно, важна. Но она должна быть логичным продолжением идеи и философии проекта, — замечает Евгения Константинова. — При строительстве винного парка мы придерживались принципа минимального вмешательства в природу».

Создание винодельческих комплексов, ландшафтные работы, интеграция архитектурных объемов в терруар — сложная техническая задача и настоящее искусство. Подобные места с годами становятся только лучше, обзаводятся традициями и собственными достопримечательностями. «Разрабатывая интерьерные решения для Winepark, мы использовали натуральные материалы: кортен-сталь, латунь и бетон. Как и коллекционное вино, они красиво стареют, а для раскрытия новых оттенков нужны время и выдержка, — рассказывает Анастасия Абашева. — Все технологические помещения и процессы встроены в дизайн-код объекта, что позволило создать атмосферу вовлечения в практическую энологию».

По мнению гендиректора Severin Development Романа Сигитова, все чаще облик современных ярких виноделен отражает современные тенденции градостроительства, нежели диктуется внутренней функцией: «Архитектурный бетон, стекло, металл, сложные формы и конструкции не обусловлены необходимостью производства, а являются требованиями и возможностями нашего времени».

Похоже, винодельни и в России становятся модными объектами, вливаясь в мировой тренд на путешествия по уникальным местам, где природа и труд человека творят древнюю магию.

## ПУТЕШЕСТВИЕ СО ВКУСОМ

Путеводитель 50 Best Tastes of Russia отбирает лучшее на основе индивидуальных предпочтений 500 российских экспертов — сомелье, рестораторов, отельеров, инвесторов, шеф-поваров, гурманов, ресторанных критиков, технологов и специалистов самого широкого спектра предприятий в сфере общественного питания, производства и дистрибуции продуктов питания, напитков, оборудования, товаров и услуг, сельского хозяйства, гастрономического туризма и сопутствующих сфер экономики. Вот его версия топ-10 лучших винных хозяйств 2023 года для гастрономического туризма.

1. **«АБРАУ ДЮРСО»**, село Абрау-Дюрсо, Краснодарский край
2. **«СИКОРЫ»**, хутор Семигорский, Новороссийск, Краснодарский край
3. **«ГАЛИЦКИЙ И ГАЛИЦКИЙ»**, станция Гостагаевская, Анапский район, Краснодарский край
4. **«ВИНОДЕЛЬНЯ ОЛЕГА РЕПИНА»**, поселок Любимовка, Севастополь
5. **«ДОЛИНА ЛЕФКАДИЯ»**, Краснодарский край
6. **«ГАЙ-КОДЗОР»**, село Гай-Кодзор, Анапа, Краснодарский край
7. **«КУБАНЬ-ВИНО» (CHÂTEAU TAMAGNE, «ВЫСОКИЙ БЕРЕГ», ARISTOV И ДР.)**, станция Старотитаровская, Темрюкский район, Краснодарский край
8. **CHÂTEAU PINOT**, село Федотовка, Новороссийск, Краснодарский край
9. **CHÂTEAU DE TALU**, Геленджик, Краснодарский край
10. **CHÂTEAU COTES DE SAINT DANIEL**, поселок Даниловка, Ялта





КОМПЛЕКС НЕБОСКРЕБОВ CAPITAL TOWERS, SERGEY SKURATOV ARCHITECTS

## О ДИЗАЙНЕ И АРХИТЕКТУРЕ

■ Архитектура — тоже летопись мира: она говорит тогда, когда уже молчат и песни, и предания.

— Николай Гоголь

■ Пространство, свет и упорядоченность. Человек нуждается в этих трех вещах так же сильно, как в еде и ночлеге.

— Ле Корбюзье

■ Дизайн создает культуру. Культура формирует ценности. Ценности определяют будущее.

— Роберт Л. Петерс

■ Великие здания, как и высокие горы, — создания веков.

— Виктор Гюго

■ Наибольшей похвалы заслуживает тот архитектор, который умеет соединить в постройке красоту с удобством для жизни.

— Лоренцо Бернини

■ Пожалуй, самым трудным и вместе с тем обязательным в архитектуре является простота.

— Алексей Щусев

■ Дизайн — это не то, как предмет выглядит, а то, как он работает.

— Стив Джобс

■ Каждый большой архитектор — обязательно большой поэт. Он должен быть большим, оригинальным интерпретатором своего времени.

— Фрэнк Ллойд Райт

■ Дизайнер — это планировщик с чувством прекрасного.

— Бруно Мунари

■ Стиль видит красоту в простоте.

— Андре Путман



## ANALYTICAL DIGITAL SOLUTIONS



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ



АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА  
авторские разработки увеличения продаж



ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ



УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ  
в режиме реального времени



ДЛЯ ЛЮБЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
на международном рынке и РФ

### СЕГОДНЯ ADS УЖЕ УСПЕШНО ПРОДАЕТ

*Команда ADS с самого начала обещала удивить, но такого прорыва в продажах в это непростое время мы и ожидать не могли!*

*Георгий Дзагуров - генеральный директор Penny Lane Realty*





Дом с видом на Кремль «Лаврушинский», Большой Толмачёвский пер., 5



Клубный дом на Остоженке «Обыденский № 1», 3-й Обыденский пер., 1



3-й дом от Кремля «Ильинка 3/8», ул. Ильинка, 3/8



Клубный дом «Чистые Пруды», Потаповский пер., 5, стр. 4

# КОЛЛЕКЦИЯ ЭЛИТНЫХ ДОМОВ ВОКРУГ КРЕМЛЯ НА ОСТОЖЕНКЕ, ЯКИМАНКЕ, ТВЕРСКОЙ И ЧИСТЫХ ПРУДАХ

ОТ

**Sminex - ИНТЕКО**

[sminex.com](http://sminex.com)

Реклама. Проектные декларации на наш.дом.рф: дом «Лаврушинский» — ООО «СЗ "Толмачевский"», дом «Чистые Пруды» — ООО «СЗ "Чистые пруды"», дом «Ильинка 3/8» — ООО «СЗ Ильинка 3/8», Клубный дом на Остоженке «Обыденский № 1» — ООО «СЗ "Смайнэкс Обыденский № 1"»

