

Forbes REAL ESTATE

ЗИМА 2024

- | ДРАЙВЕРЫ И ДЕМОТИВАТОРЫ
- | РЕНКИНГ СТОЛИЧНЫХ ШТАБ-КВАРТИР
КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ
- | МАСТЕР-ПЛАНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ



- | НОРМЫ ТВОРЧЕСТВА: КАКИЕ СТАНДАРТЫ
ОБСУЖДАЮТ РЕГУЛЯТОРЫ
- | ЧЕМ ДЕВЕЛОПЕРЫ И КИНЕМАТОГРАФИСТЫ
ИНТЕРЕСНЫ ДРУГ ДРУГУ
- | ВОСТОЧНАЯ СКАЗКА: РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ
В ПЕРСИДСКОМ ЗАЛИВЕ

D'ORO MILLE



РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК АО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЭЛИТА-ЭКО». ЖК D'ORO MILLE (Д'ОРО МИЛЛЕ).
МСК, 1-й МОЖАЙСКИЙ ТУПИК, 8АС1. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ [HTTPS://НАШ.ДОМ.РФ](https://наш.дом.рф)

КЛУБНЫЙ ДОМ В ДОРОГОМИЛОВО



ИСКУССТВО ЖИВИ СВОИМИ
ЭГОИЗМА ЖЕЛАНИЯМИ

+7 495 154 43 56
WWW.DOROMILLE.RU

THE NEW LIFESTYLE











PRIME PARK



Квартиры
премиум-класса
от 549 000 руб/м²

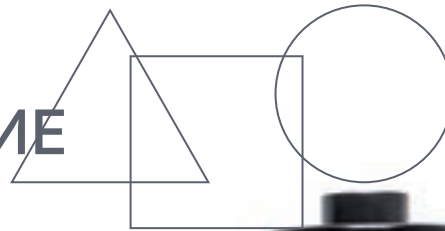
-  Частный парк 6 га
-  Консьерж-сервис
-  Беллмены
-  Услуги валет паркинга
-  Зарядки для электрокаров
-  Сервисный лифт

Офис продаж: г. Москва,
Ленинградский проспект, 37/5

+7 (499) 444-94-83



СОДЕРЖАНИЕ



СЦЕНАРИИ

**ДРАЙВЕРЫ И ДЕМОТИВАТОРЫ:
СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ12**

**ТВОРЦЫ СТАНДАРТОВ.
В КАКИХ СФЕРАХ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА ИДЕТ
ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВИЛ ИГРЫ20**

**НЕЙРОСЕТЬ РАЗДАЕТ КРЕДИТЫ:
КАК ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ УЧАСТВУЕТ
В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ28**

**ВСЕ ИДЕТ ПО МАСТЕР-ПЛАНУ:
ПОЧЕМУ У НОВОГО ДЛЯ РОССИИ ДОКУМЕНТА
ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАК МНОГО ИНТЕРЕСАНТОВ32**

РЕЖИССУРА

**ГАБ-2023: ЧЕМ ОБУСЛОВЛЕН ИНТЕРЕС ИНВЕТОРОВ
К ГОТОВОМУ АРЕНДНОМУ БИЗНЕСУ И КАКИЕ СЕГМЕНТЫ
ПОЛЬЗУЮТСЯ У НИХ НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ34**

**СМЕНА ДЕКОРАЦИЙ. КОСНЕТСЯ ЛИ ТРЕНД
НА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЮ ВЫСОКОБЮЖЕТНЫХ ЖИЛЫХ ПРОЕКТОВ.....36**

**ОБЪЕКТ ЖЕЛАНИЯ. ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ОХОТЫ
ЗА ТРОФЕЙНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ40**

**РАБОЧЕЕ МЕСТО: КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ОБЕСПЕЧИВАЮТ РАЙОНЫ МОСКВЫ МЕСТАМИ ПРИЛОЖЕНИЯ ТРУДА44**





SYMPHONY 34

П Р Е М И У М - К В А Р Т А Л

ЧЕТЫРЕ АВТОРСКИХ БАШНИ
от Kleinewelt Architekten

КВАРТИРЫ С ПРЕМИАЛЬНОЙ АВТОРСКОЙ ОТДЕЛКОЙ
от Jaime Beriestain Studio
и с предчистовой отделкой White Box

БОЛЕЕ 40 ТИПОВ ПЛАНИРОВОК
от Oleg Klodt Architecture & Design

+7 495 324 38 15

ЯПОНСКИЙ ДВОР-САД
и благоустройство от West 8

MR GROUP



КРУПНЫЙ ПЛАН

**ЧТО ВДОХНОВЛЯЕТ НА РАБОТУ СЕГОДНЯ.
ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ ШТАБ-КВАРТИР КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ.....46**

**ТОП-5 УСТОЙЧИВЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, СТРОЯЩИХ ОФИСЫ
НА ПРОДАЖУ50**

РЕКВИЗИТ

**ПОСТРОИМ ЭТО ПО-БЫСТРОМУ.
КАК ИСПОЛЬЗУЮТСЯ МОДУЛЬНЫЕ НОУ-ХАУ В МНОГОЭТАЖНОМ
СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ЧЕМ ТАКИЕ НОВОСТРОЙКИ МОГУТ
ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ52**

**МАТЕРИАЛЬНАЯ ВЫГОДА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РАЗНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ.....54**

ДЕКОРАЦИИ

**СТЕНЫ С ИСТОРИЕЙ. КАК ЗАСТРОЙЩИКИ РАБОТАЮТ С ОБЪЕКТАМИ
КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ.....58**

**КАК ИНВЕСТОРЫ ОСВАИВАЮТ РОССИЮ:
ТРЕНДЫ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА.....62**

МИРАЖ ИЛИ ОАЗИС: РИСКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСИДСКОМ ЗАЛИВЕ.....66

**ПОЧЕМУ АРТ-ИНСТАЛЛЯЦИИ, ВЫСТАВОЧНЫЕ И КУЛЬТУРНЫЕ
ПРОСТРАНСТВА ВСЕ ЧАЩЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ В ЖИЛЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ
ПРОЕКТАХ МОСКОВСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ.....70**

**ГДЕ СНИМАЕТСЯ КИНО: КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ УЧАСТВУЮТ В РАЗВИТИИ
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИНДУСТРИИ ГРЕЗ.....74**



HOME PHILOSOPHY
visionnaire



Москва, Пресненская набережная, 12 | Башня Федерация, оф. 7616
тел. +7 966 092 84 52 | info@visionnaire.ru



СКАЗКА В
MILLENNIUM
PARK

❁ 1223 ☎



VILLAGIO
ESTATE

ЭЛИТНЫЕ УЧАСТКИ

19 КМ НОВОЙ РИГИ

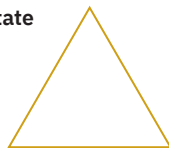
НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



«В жизни и в кино, вроде как в кино, но не как в кино...» — пели герои дивного мультфильма «Остров сокровищ». В общем, да, могли бы подтвердить игроки рынка недвижимости: у нас и правда — как в кино. Есть свои сценаристы, которые разрабатывают для всех единые стандарты, нормы и правила. И свои режиссеры есть: декорациями для их постановок служат то изысканная трофейная недвижимость, то пасторальные загородные пейзажи, то полные тайн и загадок исторические объекты, то графически выверенные здания современных складских комплексов и бизнес-центров. А уж претендентов на главные роли вообще полным-полно! И они талантливо, с искренним воодушевлением и большой охотой рассказывают, какой офис можно назвать идеальным, какой коттеджный поселок — по-настоящему востребованным, какой банковский кредит — самым надежным...

Всем им этот выпуск Forbes Real Estate предоставил слово. Всем дал возможность поучаствовать в премьерной фильму «Рынок недвижимости — 2023/2024». И все-таки не стоит забывать: жизнь — самый современный, самый мощный, самый непредсказуемый драматург, которому дано безоговорочное право переписывать созданные людьми сценарии. Будем надеяться, в лучшую сторону.

ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА, руководитель отдела «Недвижимость» радиостанции Business FM, приглашенный шеф-редактор Forbes Real Estate



НАД ПРОЕКТОМ РАБОТАЛИ:

ШЕФ-РЕДАКТОР: ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

РЕДАКТОР: ЕЛЕНА НИКИТИНА

АРТ-ДИРЕКТОР: ДАРИЯ КОЛЬЧЕНКО

АВТОРЫ: НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА,

НАТАЛИЯ АНДРОПОВА,

ЕЛЕНА ВИНОГРАДОВА, ЮЛИЯ ГАВРИШ,

МИХАИЛ ЗАДОРЖНЫЙ,

ИРИНА ИВАНЕНКО, НАТАЛИЯ КРОЛ,

КАРИНА МЕЛКУМЯН,

УЛЬЯНА МОРОЗОВА,

ОКСАНА САМБОРСКАЯ,

МАРИНА СКУБИЦКАЯ,

ЛЮДМИЛА ЧИЧЕРОВА,

МАРИНА ЯМПОЛЬСКАЯ

КОРРЕКТОР: ИРИНА БОРИСОВА

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: АО «АС РУС МЕДИА»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР: МАРИНА МАТЫЦИНА

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР: ДЕНИС КОШКИН

ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ: ЕКАТЕРИНА БУХТИЯРОВА,

bukhtiyarova@forbes.ru

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО РЕКЛАМЕ: ОЛЬГА ДОМКИНА,

domkina@forbes.ru

РУКОВОДИТЕЛЬ СЕГМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ТЭК:

ИВАН ПОТОПАХИН, *potopakhin@forbes.ru*

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «ИТ, ТЕХНИКА, ТЕЛЕКОМ»:

ДАРЬЯ БУДАЕВА, *nikolaeva@forbes.ru*

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЙ «ТУРИЗМ», «ОБРАЗОВАНИЕ»,

«КОНСАЛТИНГ»: МАРИЯ ЧЕРЕМИСИНА, *cheremisina@*

forbes.ru

ДИРЕКТОР ПО СПЕЦПРОЕКТАМ: ИРИНА ТЕЛИЦЫНА,

telitsyna@forbes.ru

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО СПЕЦПРОЕКТАМ:

АННА ИОНОВА, *ionova@forbes.ru*

ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ: ОЛЕГ НОВИКОВ

ДОПЕЧАТНАЯ ПОДГОТОВКА: СЕРГЕЙ ЦИМАН

ПРОВЕРКА РЕКЛАМНЫХ МАКЕТОВ: АНАСТАСИЯ БЕЗДЕНЕЖНЫХ

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ДИСТРИБУЦИИ: ЛЮДМИЛА ШВЕЦ

ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ: ЮЛИЯ ЛУКУНИНА

ИЗДАНИЕ FORBES REAL ESTATE ЗАРЕГИСТРИРОВАНО В ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПИ № ФС 77-84916

ТИРАЖ: 90 000 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ОТПЕЧАТАНО: 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.: +7 495 565 32 06



THE FIVE

КВАРТИРЫ В НЕБОСКРЁБЕ НА ЛЕНИНСКОМ

Start



ДРАЙВЕРЫ И ДЕМОТИВАТОРЫ

В последние месяцы 2023 года рынок недвижимости много говорил о рекордах: новые высоты взяты как в коммерческом, так и в жилом секторе. По какому сценарию будут дальше развиваться события, сохранится ли восходящий тренд, или это кульминация, зависит от того, появятся ли в России новые инвесторы и определенность в правилах игры.



Согласно прогнозам «ДОМ.РФ», к концу декабря Россию ждет топовый результат по объему выдачи ипотечных кредитов — более 6 млрд рублей. Эти средства много значат для застройщиков жилья. Деньги есть и в коммерческой сфере. Аналитики NF Group сообщили, что по итогам девяти месяцев 2023 года в недвижимость России вложено более 565 млрд рублей, что является рекордом для рынка. Данные IBC Real Estate за тот же период подтверждают: совокупный объем

инвестиционных сделок более чем вдвое превысил аналогичный показатель прошлого года, который до недавнего времени считался рекордным за всю историю наблюдений. Суммарно в 2023 году объем инвестиций в недвижимость России может составить 700 млрд рублей. Для сравнения: итоговый результат 2022 года — 497 млрд рублей, 2021 года — 361 млрд рублей.

Наибольшая доля (46%) инвестиционных сделок, закрытых в январе — сентябре 2023 года, пришлась на торговый сегмент. В абсолютных значениях показатель достиг 280 млрд рублей, что в шесть раз выше значения за весь 2022 год. На втором месте с показателем 25% — жилой сектор, который уже несколько лет входит в тройку лидеров. 16% всех инвестиций достались офисам — покупка бизнес-центров конечными пользователями стала одной из ключевых тенденций

МАРИЯ КОТОВА, заместитель гендиректора компании «Союз» (проект THE FIVE):

«Ключевым драйвером столичного рынка недвижимости, характеризующегося стабильно высокой конкуренцией, останутся качественно проработанные девелоперские проекты с новаторским подходом и корректным ценовым позиционированием. Москва продолжит развитие новых районов и территорий, ранее недооцененных инвесторами»

этого года. На гостиничную и складскую недвижимость пришлось соответственно 7% и 6% общих вложений.

Профессионалы играют по-крупному

По мнению аналитика рынка коммерческой недвижимости **Алексея Романцова**, такие результаты во многом обусловлены геополитической ситуацией, а точнее — продолжающимся выходом иностранных инвесторов из российских активов. Многие сделки, которые начинались еще в 2022-м, были закрыты только в 2023 году. Но постепенно на фоне сокращения предложения крупных качественных активов, с учетом случившегося роста и ожидаемого дальнейшего повышения ключевой ставки, инвестиционная динамика становится менее выраженной.

«Сейчас уникальный период: мы видим, что на продажу выводятся активы высокого инвестиционного качества, от которых ранее просто не имело смысла избавляться, — отмечает **Станислав Ахмедзянов**, управляющий партнер компании ИВС. — Именно наличие такого предложения — главный драйвер для инвесторов. Второй драйвер — цена: что-то удастся приобрести с дисконтом, определенные лоты уходят вообще за половину стоимости. Ситуация позитивна для тех, кто покупает, а это в основном российские компании. Но в целом сигнал неоднозначный. Почему? На место уходящих западных капиталов другие не приходят. Знаковых инвесторов из Китая, Индии или ОАЭ нет, не заявляется к реализации новых аналогичных по качеству объектов».

Инвесторы забирают все, что продается. Дисконт к рыночной стоимости позволяет сглаживать недочеты долгосрочного планирования в текущий период высокой волатильности. Видны сделки со стрессовыми активами, уходящими по бросовым ценам. Много новых инвесторов из разных сфер бизнеса рассматривают недвижимость как возможность сохранить средства, а вот классических институциональных игроков все меньше. «Большое количество приобретений зафиксировано со стороны непрофильных игроков, которые, обладая капиталом и ресурсами, заключали сделки с уходящими с российского рынка продавцами», — заключает Алексей Романцов.

Персональные мотиваторы

Важным стимулом для роста инвестиционного спроса, по мнению генерального директора компании Accent Capital **Марины Харитоновой**, является ожидание дальнейшего развития того или иного сектора, которое может привести к росту стоимости активов. Пример — склады.

На фоне активного повышения себестоимости строительства в прошлом году и заградительных процентных ставок в этом новое предложение будет ограничено, что при высоком

700 млрд рублей
может составить суммарно объем
инвестиций в недвижимость
в России в 2023 году

спросе приведет к росту цены аренды складов до 8000 рублей за кв. м и выше, по сравнению с началом года ставки, например, в Московском регионе могут вырасти на 30%. Это подтверждают аналитики компании «Ricci | Консалтинг и оценка».

Как следствие, стоимость уже построенных объектов будет в среднесрочной перспективе только увеличиваться, оправдывая вложения инвестора.

Гостиничный бизнес интересен благодаря интенсивному развитию внутреннего туризма. Торговые объекты в основном продаются с дисконтом, поэтому в этом сегменте играет роль цена. А основными факторами роста для офисного рынка служат скромный объем нового предложения и высокий спрос со стороны российских компаний, предпочитающих традиционные форматы работы и отличающихся консервативной корпоративной культурой.

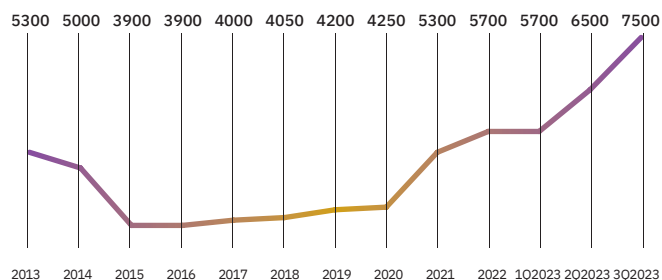
Частный интерес

Рынок коммерческой недвижимости постепенно распробовали и частные инвесторы. Для них драйверами стали волатильность курса рубля, снижение доходности рынка новостроек (квартир и апартаментов), а также ограниченные возможности для инвестирования на зарубежных рынках.

Из традиционных решений: все еще популярен стрит-ритейл. Если раньше инвесторы шли на этот рынок за высокой доходностью — лет пять-шесть назад она достигала 18%, то сейчас подкупают надежность и понятность на интуитивном уровне для широкого круга интересантов. Генеральный директор инвестиционной платформы коммерческой недвижимости Simple Estate **Никита Корниенко** подтверждает, что спрос на стрит-ритейл в 2023 году заметно увеличился. Эксперт связывает это с тревогой частных инвесторов, которые на фоне событий последнего времени видят дефицит защитных

Складная история

Запрашиваемая ставка аренды, triple net, руб./кв. м/год



Источник: ricci

инструментов. Частники, как и фонды, боятся высокой инфляции и стараются защитить капиталы, в то время как привычная многим жилая недвижимость становится неоднозначным вложением в связи с высокими ценами и постепенным ужесточением условий льготной ипотеки.

Цены на лоты в столичном стрит-ритейле зависят от формата. Стоимость помещений с супермаркетами в среднем за год выросла на 6%, а цены на небольшие помещения (до 300 кв. м) не изменились (если точнее, за II–III кварталы 2023 года цены восстановились после падения в III–IV кварталах 2022 года). Ставки капитализации сейчас находятся на уровне 7–9%, что соответствует окупаемости в 10–13 лет, и доходность продолжает падать из-за постоянно растущих цен на объекты при более низком темпе роста арендных ставок.

Из новых трендов — офисы продают в мелкую нарезку. По данным компании CORE.XP, в этом году частные инвесторы активно начали покупать небольшие помещения для бизнеса. Вернуть вложения реально за 10–11 лет, а если приобретение сделано на стадии «котлована», работает алгоритм «инвестиций в новостройки» — после ввода объекта в эксплуатацию инвестор перепродает уже готовое помещение с наценкой в 30–40%, в некоторых случаях и выше.

Такие возможности для частных инвесторов открывают крупные игроки, заинтересованные в более дешевых деньгах для реализации девелоперских проектов. Именно новое упакованное предложение будоражит рынок, затрагивая все его сегменты. По данным Accent Capital, гостиничный бизнес реализует номера/дома в загородных апарт-отелях с обозначенной доходностью от 15%: порог входа может составлять и 50 млн рублей (как в премиальном объекте «Охта Residence»

в Ленобласти) и 20 млн рублей (как в парк-отеле Ambient park в Подмоскowie). Складской сегмент представлен в меню для частных инвесторов форматом light industrial (это производственно-складские помещения, где можно разместить легкое производство, склад или офис): цена около 80 000 рублей за кв. м, средняя арендная ставка — 8600 руб./кв. м/год, а средняя доходность — 10%. Пользуются популярностью блоки от 10–50 кв. м. Важно отметить, что рынок light industrial только начинает формироваться и, по опыту других стран, будет востребован в перспективе.

■ Ипотека и привычки — за жилье

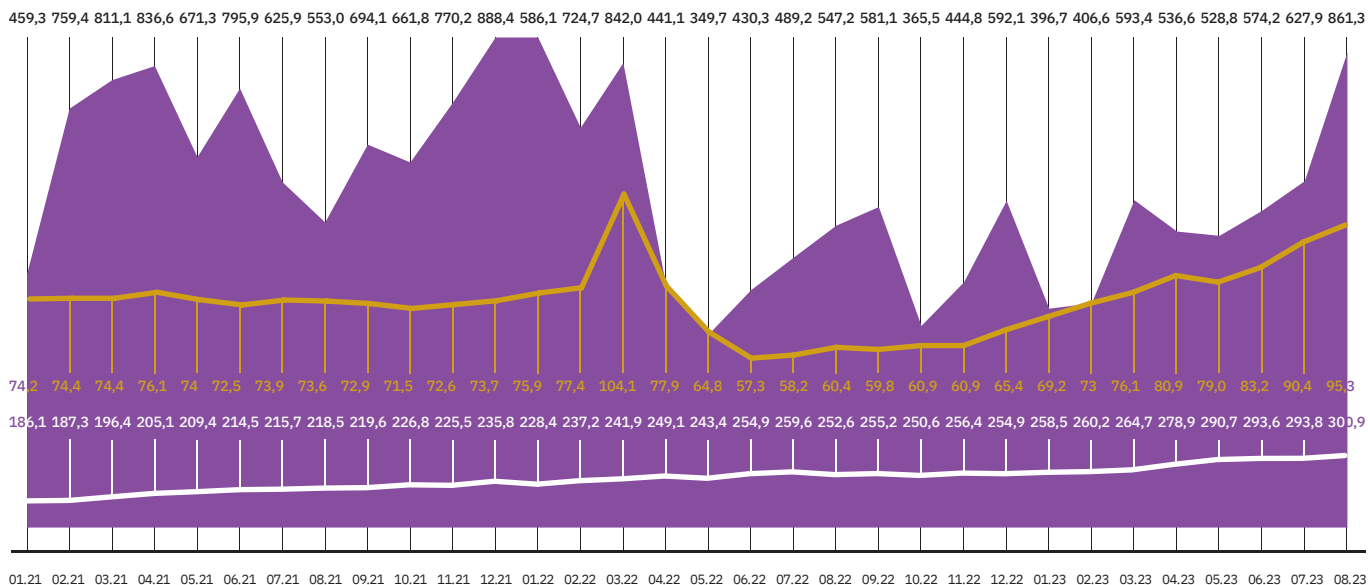
Инвесторы-консерваторы в любой непонятной ситуации покупают квартиры. Сейчас доля сделок с инвестиционными жилыми лотами колеблется от 7 до 30% в зависимости от проекта. Например, в кластере «Союз» у метро «Ботанический сад» в последние месяцы осени каждый третий покупал квартиру с этой целью: «За последние девять месяцев доля инвесторов в проекте выросла до 30%. Ранее квартиры приобретали в основном для себя, но начиная с августа инвесторы активизировались, скупая наиболее ликвидные несемейные лоты (однокомнатные квартиры и студии)», — делится наблюдениями основатель группы «Родина» **Владимир Щекин**.

Как считают в компании «Intermark Городская недвижимость», покупатели элитных лотов Москвы по итогам 2023 года потратят на приобретение высокобюджетного жилья на первичном и вторичном рынке совокупно не менее \$4–5 млрд (по курсу ЦБ РФ на момент сдачи номера в печать это около

Курс спроса

Динамика спроса на первичном рынке и курса доллара, Московский регион

- СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 кв. м, тыс. руб.
- КУРС \$, ЦБ РФ, СРЕДНИЙ ЗА МЕСЯЦ
- РЕАЛИЗОВАНО НОВОСТРОЕК, тыс. кв. м



Источник: «Главстрой Регионы»

VÄRD

Новый бренд премиальной
бытовой техники



Тестирование
по европейским
стандартам



3 года
гарантии



Бесплатная
доставка до двери

www.vard.ru

Реклама

370–450 млрд рублей). Цель значительной доли таких сделок опять же — сохранение средств. «Можно считать любую покупку в элитном сегменте частной инвестицией, — объясняет управляющий партнер «Intermark Городская недвижимость» **Дмитрий Халин**. — Если говорить именно об инвесторах, тех, кто покупает жилье для последующей перепродажи или сдачи в аренду, то их доля на первичном элитном рынке сейчас составляет около 15%, а на вторичном — около 10%».

То, что жилье остается своего рода прибежищем для ряда частных инвесторов, подтверждают данные компании «Главстрой Регионы»: с февраля по март 2022 года и начиная с апреля 2023 года, когда курс доллара к рублю достиг отметки 80, на рынке новостроек отмечался нехарактерный для этого сезона высокий уровень спроса, в том числе выросла доля так называемых инвестиционных сделок. Однако в абсолютном выражении с 2021 года количество инвестиционных сделок сокращается: в 2023 году — в два раза за год и в пять раз относительно 2021 года.

Ипотека, в том числе по «околонулевым» ставкам (стараниями ЦБ практически сведенным на нет), последние три года неплохо поддерживала инвесторов. «Сначала появляются программы с комфортной ставкой благодаря государственным субсидиям и ипотеке «от застройщиков». Затем уже покупателей подгоняет мысль о грядущем прекращении льготных программ. Как результат, если в начале 2021 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Московского региона составляла 64%, то за почти три года этот показатель достиг 83%. Для инвесторов использование заемных средств — удобный инструмент», — объясняет руководитель департамента маркетинговых исследований компании «Главстрой Регионы» **Виктория Ковалевская**.

На момент сдачи номера Forbes Real Estate в печать ключевая ставка ЦБ составляла 15%, соответственно, базовые ставки по ипотеке для первичного рынка — в среднем 16,5–17%

годовых, для вторичного — 17–17,5%. Аналитики не исключали, что в ближайшее время ключевая ставка поднимется до 17%, тогда ипотечные кредиты на покупку новостроек будут предлагаться в среднем под 18,5–19%, если не больше, а вторичному рынку о массовых кредитах вообще можно будет забыть, поскольку условия окажутся заградительными.

Что касается льготной ипотеки с господдержкой, то она по-прежнему выдавалась под 8%, однако решения о том, будет ли она продлена после установленного срока окончания программы (июль 2024 года), и если будет, то на каких условиях, принято не было.

■ Стоп-факторы

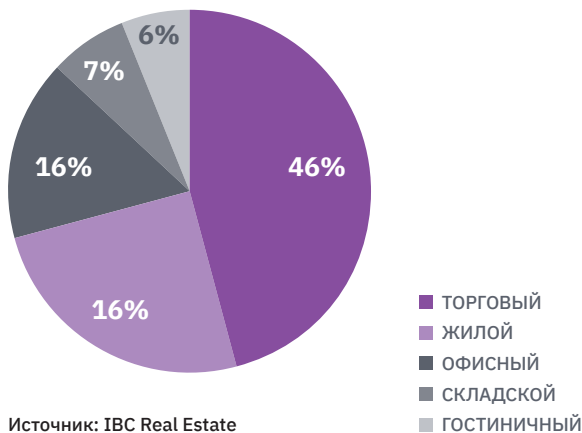
Среди демотиваторов, влияющих на поведение инвесторов в 2023 году, все еще остаются санкционные ограничения, нестабильность валютного курса, неопределенность по уровню инфляции и уровню ключевой ставки. Повышение ключевой ставки несколько раз за считанные месяцы сказалось на стоимости заемного финансирования, и, по словам партнера NF Group **Станислава Библика**, некоторые инвесторы отложили приобретение активов.

Но дело не только в «ключе». Для офисного сегмента основной демотиватор — сохраняющийся тренд на гибридный график и удаленную работу сотрудников компаний. Стоп-фактор в торговле — уход иностранных ретейлеров и международных брендов, а главное, их слабое замещение другими игроками. Кроме того, на все сегменты негативно влияет снижение покупательной способности россиян.

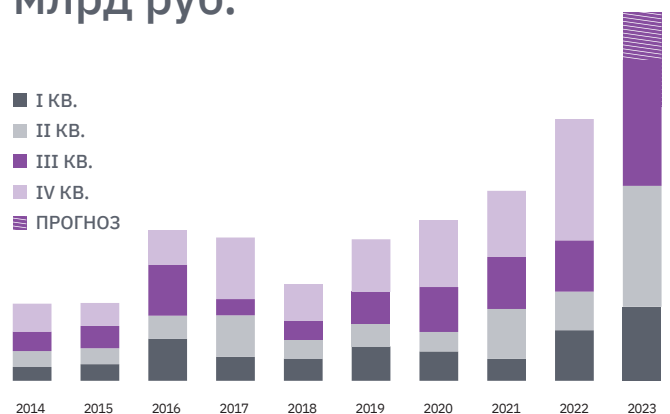
Рынок всегда находится под влиянием множества факторов: экономических, политических, психологических. В 2023 году он предлагал исключительные возможности тем, кто имеет достаточно знаний и смелости, чтобы принять вызов времени и обстоятельств. И дает основания полагать, что в 2024 году игра продолжится.



Структура инвестиционных сделок по сегментам, I–III кварталы 2023 г.



Объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России, млрд руб.*



* Исключая покупку земельных участков без проекта, продажу совместных предприятий и прямую продажу жилья конечным пользователям. Объем сделок за период 2010–2020-х годов рассчитан по среднему курсу доллара на каждый квартал

РОЩИНО

RESIDENCE

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КУРОРТ И ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
В СЕРДЦЕ КАРЕЛЬСКОГО ПЕРЕШЕЙКА С ПРОДУМАННЫМ
ЛАНДШАФТНЫМ ДИЗАЙНОМ, ГОРОДСКИМ КОМФОРТОМ
И ПРЕМИАЛЬНЫМ СЕРВИСОМ ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА

СТАРТ ПРОДАЖ

Будьте первыми, выбирайте лучшее из безупречного

- Апартаменты с премиальной отделкой
- SPA-комплекс, бассейн
- Тренажерный зал
- Теннисный корт
- Медицинский центр
- Ландшафтный Арт-парк
- Бутик-отель с рестораном

Ленинградская область, Выборгский район,
Рощино, Пионерская, 2



ROSHCHINO-RESIDENCE.RU
8 800 201 201 1

ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ЖИЗНИ: ЧТО В ТРЕНДЕ?

ARTDOM

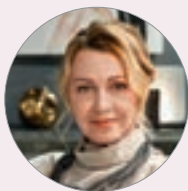
Design & Art Expo in Moscow



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДИЗАЙНА И МЕБЕЛИ ARTDOM — ПРОЕКТ, СОЗДАННЫЙ С ЦЕЛЬЮ ИЗУЧАТЬ И ПОКАЗЫВАТЬ ТЕНДЕНЦИИ МЕБЕЛЬНОЙ И ИНТЕРЬЕРНОЙ МОДЫ. ОДИН ИЗ УСТОЙЧИВЫХ ТРЕНДОВ СОВРЕМЕННОСТИ — ГОТОВЫЕ ИНТЕРЬЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. СТАТИСТИКА ПОКАЗЫВАЕТ: 25–30% КВАРТИР В ПРЕМИУМ-СЕКМЕНТЕ СДАЕТСЯ В ГОТОВОМ ДИЗАЙНЕ, С САНТЕХНИКОЙ И КУХНЕЙ, А БОЛЕЕ 11% — ЕЩЕ И С МЕБЛИРОВКОЙ.

ДАРЬЯ ЗОЛотоВА, основатель и арт-директор выставки ARTDOM, собрала мнения экспертов:

1. Чем обусловлен рост спроса на готовые интерьерные решения?
2. Существует ли баланс тиражируемости и оригинальности?
3. Какая сейчас возможна кастомизация решения под клиента?



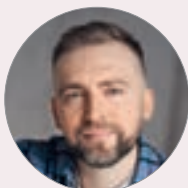
МАРИЯ СЕРЕБРЯНАЯ

управляющий партнер
холдинга **Casa Ricca**

1. Люди не готовы тратить время на долгий выбор и интерьерные работы. Они хотят приобретать готовые решения и немного менять под себя. Это касается даже люксового сегмента.

2. Оптимальная середина — функциональность. Если тиражируемое решение является рациональным и эффективным, то его будут использовать. Оригинальности — это дополнительная ценность к функциональности.

3. Кастомизация держится на нюансах. Когда вы чуть меняете декор или планировку, то в восприятии человека получается иное решение. Даже в границах одной и той же квартиры есть бесконечное количество уникальных решений.



МАКСИМ КУРГУЗОВ

бренд-директор
Grether & Wells Exclusive

1. Если еще пару лет назад готовые решения выбирали в массовом сегменте, то сегодня они есть во всех ценовых категориях. Клиенты наших бутиков предпочитают приобретать спальные системы в виде комплектов, которые включают кровати, матрасы, тумбы и аксессуары.

2. Оригинальности можно добиться с помощью выбора цветов, тканей, фактур и аксессуаров. Схожие по составу интерьеры будут отличаться благодаря акцентам.

3. У нас каждый матрас кастомизируется под клиента по размеру, форме и цветовым решениям. Для кроватей есть более 100 оттенков и фактур. И в этом году мы запустили производство кроватей по индивидуальным размерам и эскизам.



ДМИТРИЙ БАТАЕВ

гендиректор сетью салонов
«ТРИО-Интерьер»

1. Во всех сегментах жилья можно купить себе апартаменты уже с отделкой. Люди не хотят ждать, а застройщики сегодня могут предложить отделку высокого качества.

2. Комплексные решения от девелоперов всегда экономически выгодны для заказчика. Оригинальность в интерьер можно привнести мебелью, текстилем, декором, предметами искусства.

3. Мы формируем свое предложение из комPLEMENTарных предметов, которые хорошо сочетаются друг с другом, чтобы у клиента была возможность создать интерьер, отвечающий его индивидуальным запросам, и при этом практически сразу.



МИХАИЛ ЕРШОВ

управляющий сети
салонов мебели **Aurum**

1. Главная причина в удобстве: купил объект — заезжай и живи. Конечно, встает вопрос стиля и качества, но в последнее время многие проекты сделаны достойно.

2. Выбирая стандартную основу, всегда можно добиться оригинальности. У нашего партнера ELIE SAAB Maison более 100 обивок, а у MisuraEmme около 11 типов фасадов для систем хранения и более 70 отделок этих фасадов. Это позволяет создать предмет, вероятность повторения которого крайне мала.

3. Практически любая. Например, однажды мы делали кухню с фабрикой Porada, которая прежде не занималась такой мебелью, но легко справилась с задачей.



ИРИНА СТЕПАНОВА

руководитель интерьерных студий **Giulia Novars**

1. Желанием приобрести недвижимость в готовом виде, когда нет времени задумываться о ремонте и комплектации и есть возможность положиться на многолетний опыт застройщика.

2. У нас есть опыт реализации разных проектов, и мы считаем, что баланс должен быть, чтобы у конечного потребителя был выбор между готовым интерьером или же черновой отделкой, когда он может отразить свою индивидуальность.

3. Мы предлагаем реализацию в нескольких стилевых и конструктивных, заранее подготовленных вариантах: расстановка и внутреннее наполнение мебели, цветовые решения, инновации и уникальность, отраженные в мебели, некоторое разнообразие в аксессуарах, дополняющих интерьер, и, конечно же, высокий сервис.



АННА ДОЗОРЦЕВА

гендиректор сети «Интерьеры Экстра Класса»

1. Это удобно и практично, позволяет клиентам экономить самый ценный ресурс — время и сразу получать удовольствие от обладания недвижимостью.

2. Понятно, что тиражируемость — это экономически выгодно. Оригинальность всегда можно внести кастомными доработками под клиента. Мы всегда подхватываем эти запросы, так как их больше 25%.

3. Компания Vesper, с которой мы работаем, одна из первых ввела в свою недвижимость частичную кастомизацию. Клиенту дается два месяца, наши менеджеры за это время меняют наполнение кухни, фасады, сантехнику с сохранением уровня скидок.



СЕРГЕЙ ВОРОВОВ

гендиректор мебельной фабрики **Dantone Home**

1. Покупка недвижимости стала краткосрочной, поэтому люди стремятся сэкономить на оформлении интерьера. Тем более что есть достойные предложения.

2. Все определяется бюджетом и сроками. У нас есть проект комплектации МФК «Матчпойнт», где мы предложили две концепции оформления и тиражировали их на 779 апартаментов, и свежий проект Dantone Contract в ЖК «Прайм Парк», где мы оформили 10 апартаментов под сдачу в трех концепциях.

3. Мы работаем практически с любыми нестандартными: адаптируем под проекты предметы из нашего каталога и при необходимости разрабатываем новые.



РОМАН ГНИЛИЦА

гендиректор компании «Интерьер-Маркет»

1. Покупатель получает современные дизайнерские решения быстрее и по более выгодным ценам, чем если бы заказывал индивидуально.

2. Достичь абсолютной неповторимости невозможно. Но реально предложить выбор из индивидуальных комбинаций. На мой взгляд, около пяти вариантов — это оптимально. Сильное ограничение вариантов решений приводит к меньшему интересу клиентов.

3. В случае проектирования интерьера под заказ я могу с уверенностью сказать, что каждый клиент и его потребности уникальны. Нужно стремиться к воплощению его идей — насколько это возможно.

«Проект ARTDOM активно развивается, улавливая и предугадывая запросы индустрии, — рассказывает Татьяна Федосова, куратор выставки. — На площадке выставки организаторы собрали широкий пул трендсеттеров: производителей и поставщиков мебели и интерьерных решений, предметов лимитированного и тиражного дизайна, отделочных материалов, текстиля и искусства, для того чтобы прогрессивный девелопмент мог подбирать бренды, комплектовать и просчитывать свои объекты, видя срез рынка, придавать им индивидуальность на стадии проектирования».

Тема ближайшего ARTDOMа — «Суть вещей»: предметный дизайн и сторителлинг в интерьерах. «Наша выставка как лидогенерационный инструмент позволяет участникам реализовать PR-программу, таргетированную на профессиональную аудиторию дизайнеров, архитекторов, девелоперов и, разумеется, конечных заказчиков, — объясняет **ДАРЬЯ ЗОЛотова**. — Мы приглашаем девелоперов и застройщиков присоединиться к нашему комьюнити — ждем всех на выставке ARTDOM в «Гостином дворе» 16–18 февраля 2024 года».



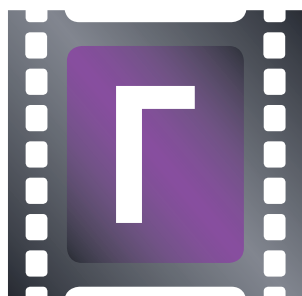
ТАТЬЯНА ФЕДОСОВА

куратор выставки ARTDOM



ТВОРЦЫ СТАНДАРТОВ

Нормотворчество для строительного рынка — процесс постоянный. Сегодня в центре внимания — новые области, для которых правила игры приходится создавать практически с нуля.

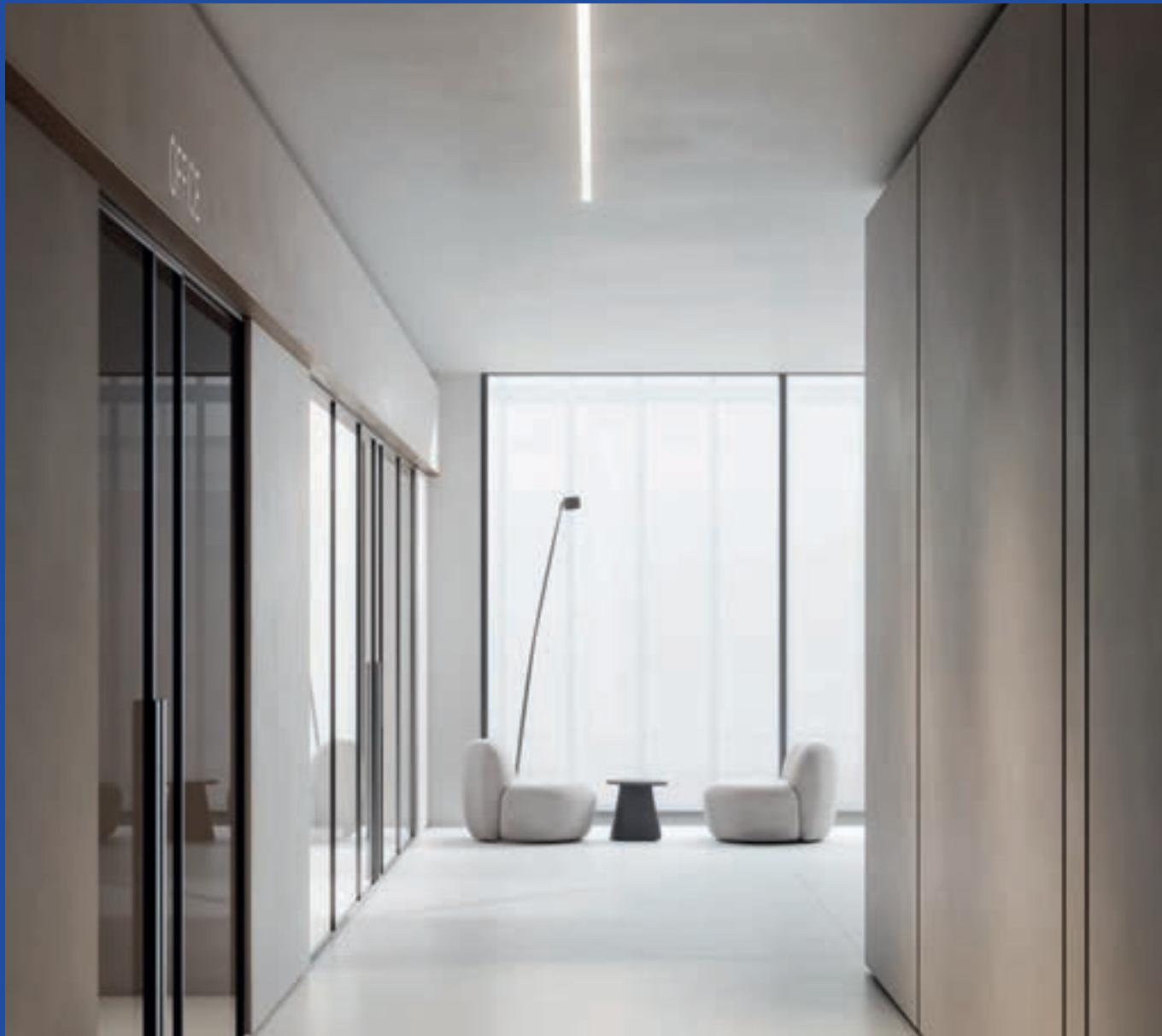


ГОСТы, СНиПы, своды правил, законы и подзаконные акты, порождающие прецеденты судебных решений — далеко не полный список того, на что должны ориентироваться девелоперы. Или официально не должны, но стремятся, чтобы утереть нос конкурентам,

сохранить статус первопроходцев и лидеров отрасли, подготовиться к грядущему превращению рекомендованного в обязательное — да мало ли причин, по которым компании ставят для себя планку выше, чем минимально допустимая.

Технологии информационного моделирования, зеленый девелопмент, модульное и стальное строительство, масштабное импортозамещение — каждая из этих новых областей сейчас находится в процессе активного формирования правил игры. Forbes Real Estate побеседовал с представителями структур, чье мнение важно для принятия нормотворческих решений.

STONE



**ОФИСЫ И РИТЕЙЛ
ДЛЯ БИЗНЕСА И ИНВЕСТИЦИЙ
НА STONE.RU**

реклама 16+

Зеленые и добровольные правила

1 ноября 2022 года вступил в силу стандарт ГОСТ Р для многоквартирных домов, разработанный «ДОМ.РФ» совместно с Минстроем. Это не первый для России зеленый стандарт строительства: в 2010–2011 годах почти одновременно появились «Зеленые стандарты Центра экологической сертификации» Минприроды, система добровольной сертификации Союза архитекторов России и система сертификации зеленого строительства Национального объединения строителей (НОСТРОЙ). Но ГОСТ Р стал первым национальным стандартом, разработанным на государственном уровне и утвержденным Росстандартом. Его требования к архитектурно-планировочным и инженерным решениям и к организации процесса строительства включают 81 параметр в десяти категориях; особое внимание уделяется классу энергоэффективности здания.

В 2024 году ГОСТ Р для многоквартирных домов планируется масштабировать на страны СНГ и ЕАЭС, разработав межгосударственный стандарт. Директор по устойчивому развитию «ДОМ.РФ» **Марина Слуцкая** подчеркивает, что документ призван стать основой для унификации не только проектных решений, но и финансовых инструментов: «Для этого будет учтен опыт стран БРИКС, ОАЭ и других ведущих государств. В мире стандарты становятся основой для инструментов финансирования и мер поддержки. Рассчитываем, что Россия не станет исключением».

В 2023 году «ДОМ.РФ» предложил зеленый стандарт ГОСТ Р для сегмента индивидуального жилого строительства. Его публичное двухмесячное обсуждение стартовало 10 сентября, утверждение Росстандартом планируется не позднее начала 2024 года. По мнению Марины Слуцкой, ГОСТ Р для ИЖС позволит расширить использование водосберегающих и энергоэффективных технологий и экологичных строительных материалов на российском рынке ИЖС. Проект стандарта включает 46 критериев в восьми категориях, среди которых также выделяется энергоэффективность (32% от общего числа баллов).

В 2024 году «ДОМ.РФ» планирует начать разработку национального зеленого стандарта для капитального ремонта, более чем актуального для России: истекает срок эксплуатации зданий первой волны индустриального домостроения 1960-х годов, и, по данным Института народного прогнозирования (ИНП) РАН, к 2040 году устаревающего жилья в стране будет более 270 млн кв. м. Инициатива «ДОМ.РФ» направлена на то, что-

бы капремонт не только восстанавливал конструктив и инженерные системы зданий, но и повышал энергоэффективность и долгосрочную устойчивость обновленного жилого фонда.

Практически одновременно с ГОСТ Р для многоквартирных зданий появилась и система «Клевер», разработанная Национальным центром ГЧП и Центром устойчивого развития в сфере строительства и эксплуатации недвижимости при поддержке ВЭБ.РФ и «ПроГород». Она включает две методики — New Construction для объектов на стадии проектирования и строительства и In-Use для зданий в процессе эксплуатации — и оценивает на соответствие принципам зеленого девелопмента прежде всего проекты нежилой недвижимости. В марте 2023 года система, пока единственная для коммерческой недвижимости, была включена в национальную таксономию зеленых проектов, которые могут претендовать на получение льготного финансирования.

Важно, что на данный момент все зеленые стандарты являются добровольными. Конечно, соблюдение как минимум 37 так называемых обязательных критериев ГОСТ Р для многоквартирных домов позволяет проекту получить сертификат соответствия стандарту и тем самым выделиться вместе со своим застройщиком из длинной вереницы конкурентов. Но тех, кто не намерен играть в зеленые игры, пока заставить никто не может. «Идеи экологичного строительства должны «осесть» на рынке и быть приняты всеми. Сейчас мы не видим необходимости в применении «кнута» в виде обязательной сертификации, но видим возможности применения «пряников» для развития зеленой повестки», — говорит **Вероника Ильина**, управляющий директор Национального центра ГЧП, входящего в группу ВЭБ.РФ.

■ ТИМ «для дела» и «для галочки»

Технологии информационного моделирования — наглядный пример того, что добровольное может медленно, но верно становиться обязательным. Многие работающие в сегменте долевого строительства девелоперы, привыкшие к ни к чему не обязывающим разговорам о минимизации проектных ошибок, сокращении неоправданных трат и прочих выгодах BIM-технологий, немало удивились, когда пару лет назад обнаружили: не только для тех, кто строит по госзаказу, но и для них разговоры закончились — началась эпоха применения ТИМ.

Правда, в конце 2022 года глава правительства Михаил Мишустин своим распоряжением слегка сдвинул сроки обязательной поэтапной цифровизации для жилых застройщиков: согласно новой редакции дорожной карты, теперь для стадии проектно-изыскательских работ это 1 июля 2024 года, а для стадии строительно-монтажных работ — 1 июля 2025 года.

Оценивая нормативную ТИМ-базу, эксперты отмечают, что самый ожидаемый на сегодня документ — новая редакция правительственного постановления о правилах формирования/ведения информационной модели объекта капитального строительства и составе включаемых в нее сведений. «В России действует постановление правительства №331, которое определяет обязательства по применению ТИМ. До марта 2023 года действовало также постановление №1431, которое определяло правила формирования и ведения информационной модели объекта капитального строительства, и мы ждем его новую редакцию. А пока постановление №331

1 июля 2024 года вступает в силу план поэтапной цифровизации для стадии проектно-изыскательских,

1 июля 2025 года — для строительно-монтажных работ

Премиальный и атмосферный: качественный девелопмент меняет районы

Москвичи не просто так любят свои родные районы — даже не самые «центровые» из них полны достоинств, стали уютными и обжитыми. Чего здесь не хватало последние годы, так это современного нового жилья, но все меняется.



Премиальные жилые комплексы строятся и за пределами Садового кольца, новые локации успешно соперничают с центральными, но при условии, что проект в полной мере отражает представления покупателей о жизни «в премиуме».

По данным аналитиков компании PIONEER, только в III квартале текущего года в премиальном сегменте продано 69 300 кв. м, что в 2,8 раза больше аналогичного показателя прошлого года. Более 10% реализованных площадей (более 7500 кв. м) пришлось на жилой квартал PRIDE, который компания строит в Марьиной Роще.

Район с богатой историей, но отнюдь не самый «раскрученный». Именно поэтому Марьиная Роща, с ее близостью к Садовому кольцу и при этом с многочисленными парками и скверами, так интересна покупателям: именно сейчас, когда район активно меняется, здесь можно приобрести жилье высокого класса на привлекательных условиях. После появления новых жилых и деловых комплексов, локация с популярными театрами, арт-пространствами и современными торговыми центрами неизбежно станет новым «магнитом», куда будут стремиться ценители настоящей московской атмосферы и в доме, и за его пределами.

Ощущение уюта, обволакивающей расслабленности и спокойствия — настоящая

роскошь в мегаполисе, но это именно то, что нужно, чтобы переключиться с рабочих ритмов на домашний лад. В PIONEER это понимают, поэтому в PRIDE жители смогут ощутить особую атмосферу во всех пространствах дома — от внутреннего двора и лобби до собственной квартиры, где скрупулезно подобраны каждая деталь и материалы отделки.

Удобные и функциональные общественные зоны, — одна из актуальных тенденций в проектировании недвижимости высокого класса. Если в офисах входная группа призвана настраивать людей на динамичный рабочий день, то в жилых домах преобладают элементы, настраивающие на расслабление. Для проектирования лобби крупные девелоперы нередко привлекают топовые архитектурные бюро. В PRIDE авторами дизайна общественных пространств выступило бюро Sundukovy Sisters, известное проектами для премиальных отелей и ресторанов по всему миру. Архитектура и концепция благоустройства всего жилого квартала разработана именитым бюро APEX.

Лобби в PRIDE отличают премиальная отделка, оригинальный свет, элегантность и стиль. Жители оценят продуманное зонирование, где нашлось место lounge-пространству с мягкой зоной и библиотекой, помещению для колясок с отдельным входом, зоне приема и отправки посылок и даже

специальному лифту с отдельным коридором, позволяющему разделить движение обслуживающего персонала и резидентов.

Квартиры в PRIDE (площадью от 32 до 130 кв. м) представлены в двух вариантах: без отделки и с премиальной отделкой в двух стилях. Лаконичность дизайнерских решений дает простор для создания собственного уникального интерьера с помощью выразительных аксессуаров и мебели. Благодаря панорамным окнам и высоте потолков 3 метра каждая комната будет наполнена светом и воздухом. Кроме того, в PRIDE доступны такие редкие на столичном рынке предложения, как квартиры с окнами в ванных комнатах и варианты с просторными террасами и видами на три стороны света.

Стоит отметить, что PRIDE — это идеальный вариант для жизни семей с детьми. На территории квартала построят образовательный центр с школой и детский садом, а собственная инфраструктура будет дополнена сервисами и магазинами на первых этажах зданий. Они расположатся вдоль пешеходного бульвара, который соединит две очереди проекта. А приватные внутренние дворы с местами для уединения и зонами активности с воркаутом, игровыми площадками, будут утопать в зелени — здесь планируется создать многоуровневое озеленение, состоящую рощу с деревьями, кустарниками и травами.

Премиальный жилой квартал PRIDE на Полковой улице состоит из 22-этажной башни и двух полузакрытых среднеэтажных (от 7 до 22 этажей) урбан-блоков. Подземный паркинг вместит 663 автомобиля, специальные места для мотоциклов и велопарковку. Предусмотрены зарядки для электрокаров.

продолжает действовать, есть группы нормативно-технических документов, ГОСТов и сводов правил, которые разрабатывались с 2015 года», — рассказывает **Максим Нечипоренко**, советник министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, заместитель генерального директора Renga Software.

«В финальной редакции правительственного постановления вводятся понятия оператора информационных систем, цифровой информационной модели объекта капитального строительства (ЦИМ ОКС) и инженерной цифровой модели местности (ИЦММ), а также устанавливаются полномочия Минстроя по утверждению требований к порядку ведения и функционирования таких систем, по определению требований к ЦИМ ОКС и плана реализации проекта с использованием ТИМ и т. д.», — конкретизирует президент Национального объединения организаций в сфере технологий информационного моделирования (НОТИМ) **Михаил Викторов**. Он считает важной работу по присвоению каждому объекту капитального строительства уникального идентификационного номера (УИН ОКС) и формированию на базе ЕГИС «Стройкомплекс.РФ» реестровых записей, которые обеспечат возможность создания системы цифровых двойников ОКС. «К концу следующего года уже будут первые результаты, а полноценное функционирование системы начнется в 2025 году», — ожидает Викторов.

В процессе обсуждения находятся проекты новых стандартов, в частности, «Жизненный цикл объекта моделирования и информационной модели» и «Требования к цифровым информационным моделям объектов непромышленного назначения. Часть 1. Жилые здания». НОТИМ предлагает также уточнить правила сметного нормирования и корректирующих коэффициентов с тем, чтобы эффективнее стимулировать внедрение ТИМ и в полной мере учесть затраты компаний, работающих с ТИМ-документацией на всех этапах жизненного цикла объекта.

И все же участник клуба BIM-лидеров **Александр Лапыгин**, гендиректор «РУСЭКО-стройпроект», считает, что полезные (в первую очередь заказчикам) документы еще не разработаны. Либо разработаны в таком виде, что ими нельзя пользоваться. «Единая система информационного моделирования, группа стандартов, в которой максимально системно должны быть удовлетворены потребности всех участников процесса, пока создана на 5–7%: утвержден один ГОСТ из 59, и еще менее десяти в разработке. И практически применимые стандарты лежат как раз в конце этого списка, а сейчас разрабатывается «база» — термины, определения, принципы формирования последующих стандартов», — уточняет эксперт. Наполнение документов, по его словам, часто либо недостаточное, либо избыточное, и в итоге ожидаемой оптимизации процесса достичь не получается.

К **1550** году относится пример первого использования модульного строительства в России

Технологии опережают нормативы

Первым в российской истории примером использования модульного строительства принято называть создание Свяжска, крепости для русских войск, осаждавших Казань в 1550 году. В лесах под Уglichем срубили город с башнями, избами и церквями, по весне срубы разобрали, сплавили бревнами по Волге и Свяге и собрали заново в 30 км от Казани. На то, чтобы выровнять и распланировать территорию, вырубить лес, выкопать рвы, собрать срубы, засыпать землей и камнем крепостные стены, ушел месяц.

В современной России модульное строительство набирает обороты как на рынке ИЖС, так и в сегменте многоквартирных домов. Поэтому создание отраслевых норм и стандартов **Екатерина Домингес**, гендиректор Ассоциации развития модульного строительства (АРМС), называет своевременным. Профильная межведомственная рабочая группа при Минстрое начала с разработки ГОСТа об определениях (ГОСТ Р «Модульные здания и конструкции. Термины и определения. Классификация»).

Пока нет свода правил для префаб-элементов (объемных элементов здания заводского производства), некоторые существующие нормы не учитывают особенности новых решений, говорит Екатерина Домингес. «Скажем, ГОСТ для сантехнических модулей разработан еще в СССР, и производители пользуются им, хотя сами сантехкабины давно не из бетона. ГОСТ для каркасно-обшивных стен хотя и принят в 2020 году, не подходит для новых технологий», — приводит она примеры. Но постепенно дело движется. По словам эксперта, актуализация СНиПов и ГОСТов направлена в том числе на расширение области применения модульных технологий и быстровозводимых конструкций: например, в планах — детские оздоровительные лагеря. Планируется подготовить линейку типовых для отрасли модульных проектов и решений.

Созданные с применением технологий стального строительства сталинские высотки вроде бы все уже доказали, но сталь по-прежнему борется за право полноценно конкурировать с более привычным бетоном. Хотя современная нормативная база позволяет использовать стальной каркас при возведении не только промышленных зданий и торговых центров, но и социальных объектов и жилых домов, подчеркивает руководитель проектов управления развития стального строительства компании «Северсталь» **Юрий Веселов**. У Минстроя даже есть дорожная карта на 2022–2026 годы по расширению области применения стали в строительстве. На первом этапе она включает проведение научно-исследовательских работ и разработку на их основе нормативных документов. «Стандартизация конструктивных решений для зданий на стальном каркасе, создание новых и актуализация действующих сводов правил в строительстве — например, выход нового СП «Многokвартирные здания на стальном каркасе. Правила проектирования» — позволят расширить подходы к проектированию многоквартирных зданий», — объясняет Юрий Веселов.

Скоро должны вступить в силу еще несколько документов, которые управляющий партнер ГК «Ферро-Строй» **Григорий Ваулин** называет знаковыми: СП «Конструкции стальные строительные. Правила обеспечения огнестойкости»,

Сон как произведение искусства

Инновационные пружинные блоки,
премиальные натуральные материалы
и ручная сборка. Все это позволяет создавать
настоящие шедевры. Сон как произведение
искусства с учетом вашей индивидуальности.

Матрасы и спальные системы Grether & Wells
Exclusive дарят своим обладателям
исключительное качество сна и жизни.

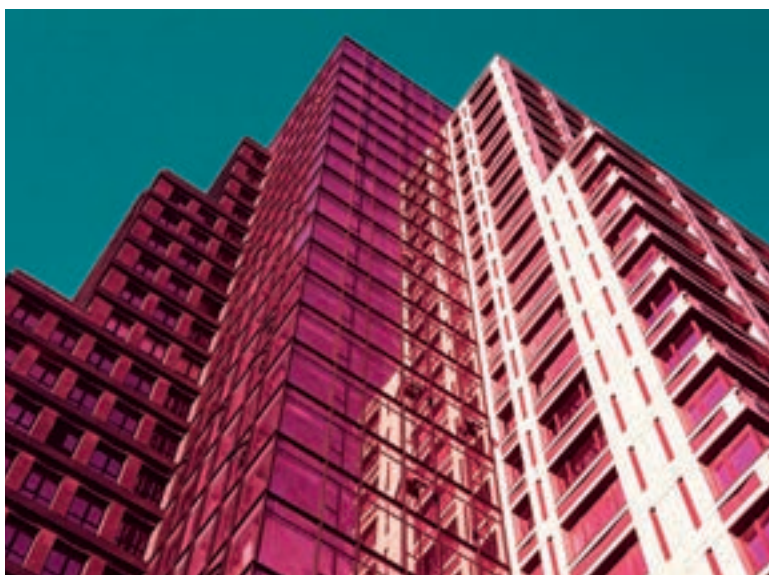


ПРЕМИАЛЬНЫЕ
СПАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ
И АКСЕССУАРЫ ДЛЯ СНА

gretherwells.ru
8 800 600 03 86

BLACK DIAMOND





Госплан с QR-кодом

Реестр добросовестных производителей/ поставщиков строительной продукции, совместная разработка НОСТРОЙ, Минстроя и Минпромторга, — важный инструмент борьбы с фальсификатом. Внедрение добровольной маркировки позволит потребителям получить полную информацию о товаре из реестра и убедиться в его оригинальности. Начата процедура госрегистрации товарного знака «Знак качества НОСТРОЙ», разработка реестра близится к завершению. «Следующим этапом станет создание на его основе системы под рабочим названием «Госплан 2.0». Но чтобы сделать реестр обязательным к применению, нужна долгосрочная систематическая работа, «бизнес необходимо мотивировать», — подчеркивает президент НОСТРОЙ Антон Глушков.

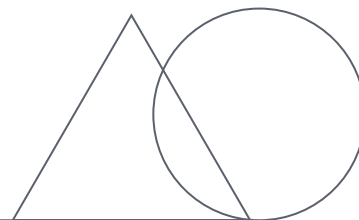
методическое пособие по расчету собственного (фактического) предела огнестойкости незащищенных стальных конструкций, методические рекомендации по разработке проекта огнезащиты стальных конструкций. Идет работа над вторым блоком дорожной карты с экономическими мерами поддержки, стимулирующими девелоперов применять новую технологию.

«Еще многое предстоит сделать для популяризации ускоренных методов строительства. Мы ждем от законодателей активного переосмысления подходов в оценке затрат на трудовые ресурсы и сметной стоимости в целом. В частности, до сих пор зачастую непонятно, как учитывать эффект применения инновационных решений в обычном строительном процессе при оценке себестоимости. В советское время метод префабрикации активно применялся при сборке железобетонных домов, строилось множество промышленных объектов с использованием стали. Однако две этих технологии в нашей стране еще никогда не были полноценно интегрированы. Настало время их объединить и не бояться гибридных и смешанных решений», — уверен Григорий Ваулин.

Помимо законов и стандартов федерального уровня, в каждом регионе могут приниматься собственные нормы и правила. Так, в конце прошлого года Москомархитектура начала работу над рекомендациями по стандартам комплексных решений для повышения доступности городской среды и инклюзии. Ее результаты девелоперы должны увидеть в ближайшее время. А, например, в Тыве решено бороться с уменьшением площади квартир в новостройках: по данным республиканского Минстроя, только в тувинской столице Кызыл строится больше тысячи однокомнатных квартир, около трети которых имеют площадь меньше нормы (в России это минимум 33 кв. м для одиноко проживающего человека). Одна из обсуждаемых мер — уже на стадии заключения соглашений с застройщиками фиксировать минимально допустимый размер малогабаритного жилья.

Небоскребы без регламентов

Нормативы, относящиеся к высотному строительству, регулярно актуализируются. В отделе конструктивных решений Capital Group отмечают: важно учесть в действующих правилах современные достижения науки и новейшие технологические разработки, чтобы избежать избыточного регулирования, а также проводить более глубокие исследования, испытания новых материалов, конструкций и технологий. Многие нормы все еще остаются компиляцией и анализом достижений иных рынков с переработкой их под локальные реалии. «Программы моделирования и расчеты с использованием нелинейных моделей позволяют делать здания более рациональными и экономичными, однако норм, обеспечивающих качество и порядок выполнения данных расчетов, в достаточном виде нет. Существующие нормативы ограничивают применение композитных и высокопрочных материалов и конструкций. Для части проблем инженерным сообществом уже выработаны стандарты и подходы, но сказать, что этого достаточно, пока нельзя», — подчеркивают в Capital Group.





Уединение уровня люкс

НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ В ПОДМОСКОВЬЕ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ БЫЛО НЕ СЛИШКОМ МНОГО КАЧЕСТВЕННЫХ НОВИНОК. ПОЭТОМУ КАМЕРНЫЙ ПОСЕЛОК СРЕДИ РЕЛИКТОВОГО ЛЕСА С ЭЛИТНЫМ СЕРВИСОМ ВЫЗЫВАЕТ НЕПОДДЕЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС.

Жить в уединении (на приличном расстоянии от столицы, 88 км по Новой Риге), но с возможностью поужинать в ресторане авторской кухни, сходить на массаж, пока ребенок будет под присмотром воспитателя в детском клубе, наконец просто пойти на рыбалку, а не ехать для этого за много километров по бездорожью, — звучит фантастически, не так ли? Тем не менее, девелоперской компании «Имба», которая входит в состав АФК «Система», удалось совместить уединенность с максимальным комфортом в клубной резиденции «Залесье». Да так, что проект в ноябре 2023 года стал победителем в номинации «Проект будущего — загородная недвижимость» в независимой отраслевой премии Green Property Awards. Консультанты подтверждают: и покупатели, и другие застройщики уже оценили новинку.

«При разработке концепции клубной резиденции важным моментом для нас было создание единой жилой экосистемы, предусматривающей все необходимое для камерной обстановки и особенного комьюнити в синергии с люксовой инфраструктурой и авторским благоустройством, — говорит Ольга Иванова, генеральный директор девелоперской компании «Имба». — Сейчас на рынке загородной недвижимости, даже в люксовом сегменте, практически нет проектов, объединяющих в себе уникальное расположение коттеджей в ухоженном лесном массиве и люксовый сервис со всем необходимым здесь и сейчас».

Клубная резиденция «Залесье» — камерный проект в Клинском районе Московской области. От МКАД до него всего 20 минут на вертолете — или около часа на автомобиле. На 7 га расположены 25 вилл в едином стиле без заборов, клубный дом и деревянная баня, детская площадка и зона отдыха. Разумеется, проведены все необходимые коммуникации, охраняемая территория и консьерж-сервис премиум-класса, экопарковка, а также ландшафтный дизайн в стиле английского сада и вертолётная площадка в комплекте.

Девелопер проекта подошел к освоению местности с уважением к природе: просторные виллы (450–550 кв. м, четыре-пять спален, средняя стоимость 1 кв. м на старте продаж составляет 400 000 рублей, включая отделку и благоустроенный прилегающий участок) выполнены в едином архитектурном стиле из клееного бруса, что позволило им органично вписаться в ландшафт.

Планировочные решения будут по-своему уникальны, олицетворяя времена года, — с использованием натуральных тонов и природных материалов. Панорамное остекление и архитектурная подсветка сделают каждое здание особенным.

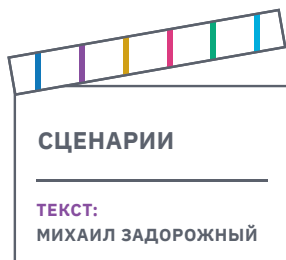
Жить в таких домах можно постоянно или использовать их как дачу — в любом случае брус увеличенного размера, 280 на 200 мм, гарантирует тепло зимой и комфортную температуру в помещениях летом. Все виллы оборудованы двусторонними каминами и открытыми террасами. Панорамные окна со скрытой фурнитурой и алюминиевым профилем обеспечат ощущение близости к природе вместе с качественной шумо- и теплоизоляцией.

Резидентам «Залесья» не придется отказываться от привычного уровня жизни, ведь в пешей доступности, буквально в 10 минутах от экотропы, находится пятизвездочный отель Cosmos Collection Izumrudny Les. Он предоставляет полный спектр высококлассной инфраструктуры, в том числе шесть авторских ресторанов, в которых можно продегустировать кухни мира, а также винный погреб для ценителей изысканных купажей; модные бутики для неспешного шопинга, спортивный комплекс, конноспортивный клуб международного уровня, бани и спа-центр с бассейном и термальной зоной, а также самый крупный сафари-парк в Подмоскovie (40 га), на его территории проживает более 30 видов животных и птиц. Рыбалка и стрелковый клуб для взрослых, панда-парк и клуб Happy Forest для детей — предусмотрены практически все виды отдыха и заботы о себе. В 2024 году запланировано открытие оздоровительного медицинского и спа-центра.

Частная недвижимость рядом с отелями с богатой инфраструктурой — один из наиболее перспективных форматов, поскольку позволяет преодолеть недостатки удаленности от больших городов, но подчеркнуть все достоинства уединения уровня люкс.

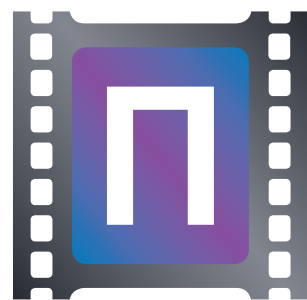
Семейная клубная резиденция «Залесье» идеально подойдет тем, кто заинтересован в том, чтобы проводить время с семьей на свежем воздухе и жить среди вековых сосен, но иметь возможность контролировать бизнес-процессы и вернуться в Москву в течение часа. ■





НЕЙРОСЕТЬ РАЗДАЕТ КРЕДИТЫ

«Сбер» заключил первую в России онлайн-сделку проектного финансирования жилья. Решение о выделении средств заемщику принимала машина, человек в этом почти не участвовал.



Первым клиентом «Сбера», который доверил свою судьбу искусственному интеллекту, стал ставропольский застройщик «СЗ Эвилин КМ-5». Он получит от банка проектное финансирование в объеме 2 млрд рублей. Срок одобрения заявки, по словам зампреда правления «Сбера»

Анатолия Попова, сократился минимум в пять раз благодаря собственным технологиям банка. «Это ускорит темпы строительства жилья и поможет создать больше новых комфортных квартир для россиян», — отметил топ-менеджер. О том, что «Сбер» внедряет ML-модели (ML/machine learning — машинное обучение) и алгоритмы в процесс принятия кредитных решений по проектному финансированию, стало известно осенью 2021 года. Ждать первой сделки пришлось около двух лет.

Кто быстрее

Автоматизацией банковских процессов сейчас сложно кого-то удивить. Для быстрой проверки потенциальных заемщиков финансовые организации давно используют скоринг, основанный на статистических методах анализа, и занимается этим машина, а не человек. Но в случае проектного финансирования все несколько сложнее: банку необходимо оценить не только надежность самого клиента, но и проект, под который выделяется кредит. Учитывается ряд факторов, таких как общая ситуация на рынке недвижимости, ожидаемые темпы продаж нового объекта, потенциальная доходность и много чего еще. Важность правильной оценки повышается, когда банк решает разделить с застройщиком риски и прибыль от реализации проекта, а такое тоже не редкость.

Обычно рассмотрением заявок на проектное финансирование занимаются кредитные специалисты, и сроки нередко растягиваются почти на два месяца. У «Сбера» теперь все по-другому. Застройщик подает заявку на проектное финансирование в личном кабинете «СберБизнес» и за день получает кредитное предложение, еще пять дней проверяется пакет документов, после чего решение принимается автоматически.



Однако полностью отказаться от услуг специалистов все же не получилось. Для подтверждения данных клиента временно подключаются две службы: строительные эксперты и юристы. Данный этап планируется автоматизировать к концу 2024 года, что сократит срок принятия решения до одного дня. В пресс-службе «Сбера» добавляют, что машина и человек используют одни и те же данные и методики в расчетах, но искусственный интеллект работает быстрее и качественнее. ML-модель обрабатывает большее количество данных за единицу времени и точнее прогнозирует по сравнению с человеком. Сравнение работы ML-модели и человека по прогнозированию средневзвешенной цены продажи квадратного метра жилой площади показало, что модель в 1,4 раза точнее эксперта.

Другие кредитные организации тоже внедряют ИИ в свои внутренние процессы. Например, банк «ДОМ.РФ» в середине 2023 года запустил Лабораторию искусственного интеллекта. Там тестируется ряд проектов, один из которых — пилот по использованию ML-моделей для ускорения процесса одобрения ипотеки, рассказал управляющий директор по IT и цифровой трансформации, вице-президент банка «ДОМ.РФ» **Николай Козак**. Что касается проектного финансирования, то, по его словам, ИИ уже сейчас применяется при рассмотрении заявок в части скоринга. В планах — внедрение инструментов ИИ в процесс проверки документов на кредитные продукты.

Кто решает

Отношение девелоперов к внедрению технологий ИИ в проектное финансирование можно назвать двояким. С одной стороны, участники рынка ожидаемо приветствуют сокращение сроков рассмотрения заявок при использовании ML-моделей: чем быстрее выделяются средства, тем быстрее стартует сам проект. «Конечно, это позитивный опыт, потому что использование ИИ снижает риск ошибки при обработке большого числа информации, и в целом машина делает вычисления гораздо быстрее человека», — отмечает основатель «БЕСТ-Новостроя», управляющий партнер bnMAP.pro **Ирина Доброхотова**.

Но есть и некая настороженность. ML-модели не могут учесть всех нюансов, которые сложно просчитать, но которые могут серьезно повлиять на экономику проекта. Другая сложность — когда решение принимается вообще без участия человека, ИИ действует пока вне правового поля. На это обращает внимание вице-президент блока экономики и финансов Glorix **Глеб Шурпик**: «Как правило, решение о финансировании банком застройщика принимается коллегиальными органами или уполномоченными лицами банка, имеющего лицензию, которые несут ответственность, в том числе персональную (гражданскую, уголовную и т. п.), за принятое решение. В настоящее время не существует правового механизма привлечения к ответственности ИИ за вынесенный им вердикт».

Что будет, если слишком поторопиться с внедрением технологий ИИ там, где пока не обойтись без участия интеллекта человеческого? «Главный риск для ИИ — это хайп вокруг него. Нужно проверить жизнью, бизнесом», — призывает Николай Козак.



Forbes

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ



УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ПОД ВАШИ ЗАДАЧИ

лендинги • лонгриды • инфографика
блоги • видео • тесты • игры • колонки

WWW.FORBES.RU/SPECIAL

sp@forbes.ru

adsales@forbes.ru

ВСЕ ИДЕТ ПО МАСТЕР-ПЛАНУ



Мастер-планы — относительно новый для России документ территориального развития. Пока у него нет законодательно закрепленного статуса, но заказчиков, разработчиков и интересантов уже немало по всей стране.



Разработкой мастер-планов занимаются различные организации — от института развития «ДОМ.РФ» и компании «ПроГород», входящей в группу ВЭБ РФ, до частных архитектурных мастерских. Называться документы могут по-разному, хотя и выполняют

одинаковые задачи. «Системные решения под общим брендом «мастер-план» — важный «маячок» для инвесторов различных уровней», — считает директор дивизиона «Городская экономика» Агентства стратегических инициатив (АСИ) **Ольга Захарова**.

■ Учим матчасть

По словам главы Агентства стратегического развития «Центр» **Сергея Георгиевского**, запрос на мастер-планы возник более десяти лет назад. Примерно в то время стало

25

Для 25 городов
Дальнего Востока по поручению президента
инициирована программа реновации

очевидным, что документы территориального планирования разрабатываются без должного взаимодействия органов исполнительной власти, бизнеса и жителей, что снижает их эффективность. А основная задача мастер-плана как раз в том, чтобы предложить оптимальную схему движения по одному или нескольким приоритетным направлениям, создать баланс между всеми возможностями и препятствиями, в том числе ограниченными ресурсами территории и администраций, напоминает ведущий аналитик консалтингового бюро Atlas **Александра Тарханова**. «Это связующий «раствор» между документами градостроительного регулирования с одной стороны, планами и запросами всех заинтересованных сторон, в том числе инвесторов, — с другой», — объясняет эксперт.

Мастер-план — стратегический документ. В нем отражаются приоритеты, инфраструктурные решения, направления развития территории, механизмы достижения поставленных целей и ресурсный потенциал, рассказывают в АСИ. Важной составляющей является финансовая модель, которая описывает объем, сроки и эффективность инвестиций, потенциальный спрос на новые площади, синхронизацию с федеральными и муниципальными программами с целью привлечения средств. Хорошая проработка всех этих разделов снимает часть рисков и сокращает время для принятия решений инвесторами. «Коммерчески ориентированные объекты недвижимости не должны противоречить логике развития данной территории, а, напротив, адекватно дополнять опорный функционал», — уверена Ольга Захарова.

Важно правильно обозначить цели, подчеркивают эксперты. «Если целевой показатель — ожидаемая продолжительность жизни, а не количество койко-мест в новых больницах, то и набор решений будет соответствующим: вложения в очистку питьевой воды, в программу «Чистый воздух» и другие проекты, улучшающие показатели по здоровью не только благодаря приросту квадратных метров и койко-мест. Это сделано, например, в разработанном нами мастер-плане одной из крупнейших агломераций Дальнего Востока — Улан-Удэ, который в качестве одного из приоритетов выделяет улучшение экологии. Инвестируя в базовые сферы, напрямую влияющие на благополучие людей, можно получить комплексный эффект, ведущий к развитию малого и среднего предпринимательства, сферы услуг, созданию новых рабочих мест, удержанию квалифицированных кадров», — рассказывает управляющий партнер проектно-консалтинговой компании «Новая земля» **Григорий Соломин**.

■ За чей счет банкет

Наличие мастер-плана не влияет напрямую на решение бизнеса вкладываться в территорию, но позволяет систематизировать и упорядочить работу по поиску инвесторов, обосновать привлекательность того или иного проекта и подобрать нужную аналитику для этого.

Решению о разработке мастер-плана предшествует поручение президента или правительства в отношении стратегически важных населенных пунктов (например, так инициирована программа реновации 25 городов Дальнего Востока). Поручение это реализуется через госзакупку либо — для городов присутствия корпораций или нестандартной задачи — через частный заказ таких компаний, как «Уралкалий»,

«Норникель», «Сибур», «Русал», FESCO, рассказывает Сергей Георгиевский. Потенциальный инвестор и сам может быть инициатором разработки документа.

Один из примеров внебюджетного финансирования — разработка мастер-плана Тынды по заказу АНО «Центр развития территорий Амурской области». Этот малый город обеспечивает железнодорожные и логистические связи межрегионального и международного значения. Стратегический мастер-план Тынды от консорциума во главе с международной урбанистической лабораторией «Центр Lab» предлагает создать два укрупненных кластера: производственно-логистический и кластер городских сервисов, культурных индустрий, туризма. Цель в удлинении производственных цепочек внутри города, усилении связей и формировании новых смежных бизнесов.

Компания «Татнефть» выступила заказчиком проведения открытого международного конкурса на мастер-план территории долины реки Степной Зай в городе Альметьевске Республики Татарстан. Мастер-планы Якутска, Нерюнгри, Алдана, Ленска, Олекминска и Томмота созданы при поддержке Целевого фонда будущих поколений Республики Саха (Якутия).

Из госбюджета финансировались международный конкурс на разработку мастер-плана Грозного (Чеченская Республика, заказчик — мэрия) и открытый международный конкурс на разработку концепции Экополиса в Сахалинской области (инициирован АО «Корпорация развития Сахалинской области» при поддержке правительства Сахалинской области).

«Сейчас по поручению президента разрабатываются мастер-планы для 25 городов Дальнего Востока, к этому приступает и Арктика. Дербент сам инициировал создание мастер-плана. Другим городам активно помогает с этим институт развития «ДОМ.РФ». Что касается туристических территорий, в мастер-планах для них заинтересованы в первую очередь такие институции, как «Туризм.РФ», «Кавказ.РФ», «ПроГород» (ВЭБ РФ)», — делится Григорий Соломин.

■ О конкретике и публичности

«Это не просто пространственное проектирование, но и бизнес-модель, обоснование экономически взвешенных и потенциально реализуемых решений», — описывает наиболее значимую характеристику мастер-плана Сергей Георгиевский. Поэтапный анализ территории позволяет сформировать сценарий комплексного развития, определить существующие и потенциальные точки роста. По каждому из перспективных направлений выделяются первоочередные площадки под объекты различного функционального назначения: логистические, туристско-рекреационные, другие значимые коммерческие объекты, которые послужат реализации общего плана, объясняет эксперт.

Каждые 5–10 лет,
исходя из меняющегося контекста,
можно и нужно корректировать дорожную
карту проектов



Инвестору важно найти в общем сценарии сравнение существующего и перспективного финансово-экономического состояния территории, достижимого в результате реализации мероприятий мастер-плана. А в перечне приоритетных отраслевых проектов — оценочную величину необходимых вложений, доходов и операционных расходов, сроков окупаемости.

Еще один тип мастер-плана, которым можно привлечь инвесторов, выделяет Ольга Захарова — это своего рода инвестиционная «предпродажная» подготовка. Например, Агентство развития Мончегорска (моногорода в Мурманской области с населением 40 000 человек) занимается «упаковкой» инвестпродуктов в разных сферах, от промышленности до туризма, и последний здесь в приоритете. «На вечный вопрос, что идет первым — туристический поток или инфраструктура, можно ответить, что это комплексная история, нельзя что-то поставить вперед», — подчеркивает Захарова.

«С точки зрения инвестора, мастер-план — это правила игры на конкретной территории. Чтобы эти правила работали, они должны быть закреплены в документах и программах, предусмотренных законом, то есть иметь свое продолжение в виде, например, корректировки генплана, программ социально-экономического развития, правил землепользования и застройки (ПЗЗ). Речь может идти об инвестиционных программах с конкретными проектами, финансируемыми за счет государства. Это может быть также определение границ территорий преобразования за счет специальных механизмов планирования, таких как комплексное развитие территории (КРТ), определение инвестиционных лотов для первоочередных частных проектов, регламенты, применяемые к архитектурным решениям фасадов, и тому подобное. В зависимости от специфики территории, проекта и инвестора важен будет тот или иной документ или программа», — напоминает Григорий Соломин.

При разработке мастер-плана Ижевской агломерации, рассказывает эксперт, на основе индекса инфраструктурной обеспеченности и за счет корректировки ПЗЗ и генплана были установлены новые правила игры: высокоплотная застройка теперь невозможна на окраине, только на территориях, обеспеченных инфраструктурой. Для крупных девелоперов это означает изменение подхода к подбору земельных участков и пересмотр форматов продукта.

В Дербенте, где мастер-план также разрабатывала «Новая земля», другая ситуация: инвесторам необходима базовая инфраструктура — водоотведение, качественная улич-

но-дорожная сеть и прочее. Дорожная карта с проектами, своевременно финансируемыми за счет государства, по сути, формирует новый рынок на территории: за инфраструктурой подтягивается стрит-ритейл, затем отельный бизнес, следом — жилищное строительство. И все это в соответствии с архитектурно-градостроительными регламентами, которые также заложены мастер-планом.

«Разные документы будут иметь разный вес для разных компаний и городов, но один параметр останется, бесспорно, самым важным — это публичность. Все документы мастер-плана должны быть максимально открыты. Это обеспечит развитие конкурентного инвестиционного рынка на территории, где правила прозрачны и всем известны», — подчеркивает Соломин.

■ Туризм становится важен

К мастер-планам городов и агломераций постепенно добавляются мастер-планы туристических макротерриторий, в которые входят несколько регионов. Для этого, напоминает Ольга Захарова, в конце 2021 года на базе «ПроГород» был сформирован проектный офис для разработки межрегиональных схем туристического развития, всего в госпрограмме развития туризма их выделено двенадцать.

«Есть и отраслевые мастер-планы по развитию территории через перспективы конкретно туризма», — добавляет Захарова. Например, в «Новой Анапе» по плану должно быть сформировано более 100 инвестиционных лотов для масштабных инвесторов и представителей малого и среднего бизнеса: не только крупные гостиницы, но и точки общепита, развлекательной и сервисной инфраструктуры. Лоты будут продавать через электронную аукционную площадку. Заинтересованный инвестор избавлен от необходимости проходить большое количество административных процедур и делать массу аналитических исследований. Вся предпроектная документация будет у него на руках, и он сможет сразу начать проектирование и строительство, описывает она идеальный сценарий.

В мастер-плане сельской агломерации в Сулейман-Стальском районе Дагестана специалисты бюро Atlas уделили особое внимание именно туризму. «Мы увидели большой потенциал в развитии лечебно-оздоровительного направления и среди прочего включили в мастер-план достаточно детальную концепцию современного оздоровительного центра на базе уже существующего санатория. Это инвестиционный проект, но мы связали его с общими направлениями развития агломерации — так, чтобы получился не обоюболенный бизнес-кейс, а максимально полезный для всех сел проект-драйвер. Под эту концепцию был найден инвестор, который выделил на развитие 2 млрд рублей; сейчас готовится проектно-сметная документация», — рассказывает Александр Тарханова.

Даже без подробностей о проектах само наличие мастер-плана указывает инвесторам на вероятный сценарий развития территории, на то, какая ключевая инфраструктура будет обновляться и какие идеи могут получить поддержку, отмечает эксперт. Кроме того, документ подсвечивает и обосновывает неочевидный потенциал и перспективные точки роста. Но Александра Тарханова обращает внимание и на то, что само по себе наличие такого документа не гарантирует, что все идеи будут воплощены в жизнь: «До «приземления» и успешной реализации конкретных инвестпроектов может пройти много времени. Однако преимущество мастер-плана еще и в его гибкости — дорожную карту решений и проектов можно и даже нужно корректировать каждые 5–10 лет, исходя из меняющегося контекста и сохраняя принципы и «рамку» развития территории».

Порой в работе над мастер-планами макротерриторий видна «болезнь гигантомании», замечают в АСИ. Такой масштаб и количество одновременно разрабатываемых проектов может повлечь за собой риски в привлечении крупных инвесторов и профессиональных управленцев. Поэтому лучше фокусироваться на приоритетных и стратегически важных территориях.

■ Документ в свободном полете

Мастер-план — важный, но не единственный документ территориального развития. И никого ни к чему не обязывает, это лишь декларация о намерениях, напоминает **Олег Шапиро**, один из основателей архитектурного бюро Wowhaus, которое активно занимается их разработкой: у города могут быть и другие планы и проекты, их тоже нелишне изучить.

«Например, инвестор хочет вложить деньги в открытие гостиницы в Тобольске и видит в планах города строительство аэропорта. Какое-то время назад развитие авиасообщения здесь казалось сомнительным, но в 2021 году аэропорт заработал. Тот, кто решился открыть гостиницу, оказался в выигрыше», — приводит он пример и советует инвесторам обдумывать проекты не только на основе мастер-плана. Чем больше пересечений разных программ и реальных стимулов для развития учитывает инвестор, тем больше у него возможностей, считает архитектор.

«Миллионник или крупный областной центр, скорее всего, будет гарантированно расти. Если крупное производство, такое как «Сибур», рассматривает как свой актив город с населением пусть и 100 000 человек (тот же Тобольск), то и этот город интересен для инвестиций. Есть малые города, которые уже стали крупными туристическими центрами: Суздаль или Плес», — рассуждает Шапиро.

Ольга Захарова уверена, что мастер-планам необходим правовой статус: «С учетом того, что государство форсирует их разработку, самое время определить законодательно само понятие, перечень обязательных разделов, образ результата, позволяющий прийти к единообразным подходам и гарантировать качество услуг и создать структуры, которые будут своевременно и регулярно обновлять мастер-планы, чтобы выстроить межведомственное взаимодействие и сохранить целостность территорий».

Работа в этом направлении ведется на разных уровнях, но неторопливо. На ПМЭФ в июне 2023 года председатель

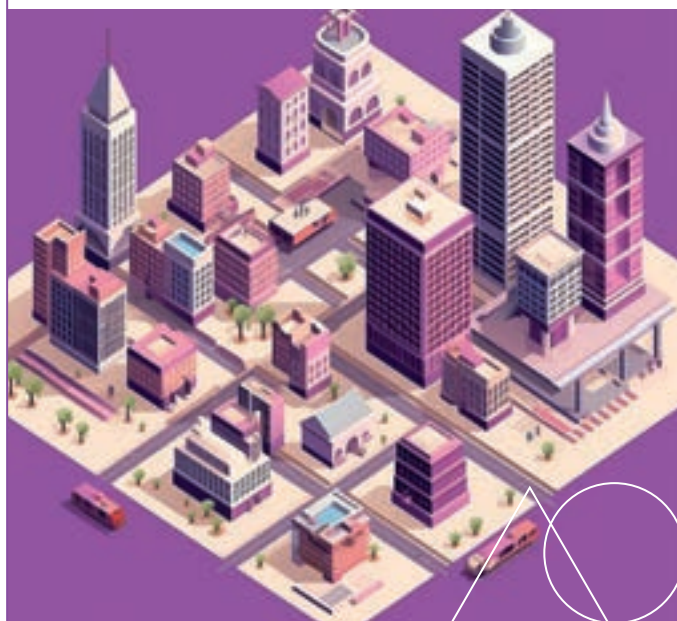
комитета Госдумы по строительству и ЖКХ **Сергей Пахомов** напомнил, что в ближайшее время начнется разработка законопроекта о мастер-планировании. А пока, на его взгляд, это слишком гибкий инструмент.

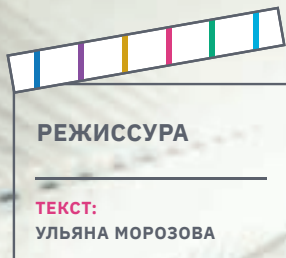
«Но он таков по своей природе. Если начать жестко его регулировать, он превратится в облегченную версию генплана, — говорит архитектор Олег Шапиро. — Что действительно нужно для документа в таком «свободном полете», так это подробное техническое задание на его разработку». Депутат Сергей Пахомов также подчеркивает, что важно закрепить законодательный статус мастер-плана, но «не зарегулировать его до состояния генплана».

«Понятно, что многие частные застройщики в муниципалитетах были бы рады пересмотру подробных регламентов, правил землепользования и застройки. Но мы не должны разбалансировать десятилетиями создававшуюся систему градостроительного контроля, основы которой закреплены в Градостроительном кодексе. И в целом набор опорных документов для планирования территории остается неизменным. Мастер-план пока дополнительный, хотя и полезный инструмент», — резюмирует Пахомов. А еще, по его мнению, нужно обучать чиновников мастерству территориального управления и градостроительного развития: «Без этого не заработает в принципе ни один из документов».

ПАСПОРТ КАЖДОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПЛОЩАДКИ ВКЛЮЧАЕТ:

- основные технико-экономические показатели;
- прогнозируемые эффекты от реализации проекта (бюджетные, экономические, социальные, экологические);
- описание мероприятий, необходимых для реализации проекта;
- этапность, расчетный срок, стоимость реализации, источники финансирования проекта.





РЕЖИССУРА

ТЕКСТ:
УЛЬЯНА МОРОЗОВА

ГАБ-2023: ВСПЛЕСК ИНТЕРЕСА



Готовый арендный бизнес, или ГАБ, — территория, на которой сошлись интересы небольших частных и крупных институциональных инвесторов. Создается впечатление, что заработать на ГАБ могут все, немало и при относительно невысоких рисках. Но это может быть кажущаяся простота.



Консультанты, работающие в сфере коммерческой недвижимости, отмечают сохранившийся с прошлого года интерес инвесторов к российским недвижимым активам. Согласно данным компании Nikoliers, по итогам трех кварталов сумма сделок достигла почти 350 млрд рублей, что в не-

сколько раз превышает показатели всего 2022 года. Итоги 2023 года также будут рекордными и, по оценкам руководителя департамента «Рынки капитала» компании Commonwealth Partnership **Алана Балоева**, достигнут 500 млрд рублей.

Этому росту способствуют несколько факторов: репатриация капиталов, ограничения для инвесторов из России на зарубежных рынках, а также продолжающаяся череда продаж активов уходящих компаний (в основном действующих объектов с арендаторами и доходом, то есть, по сути, ГАБ). Разбираемся, кто вкладывается сегодня в ГАБы и какие тенденции делают их все более привлекательными.

Большие возможности для мелких инвесторов

В 2023 году ГАБы отличаются высокой гибкостью и многообразием предложения, что сделало их доступными, в том числе для частных инвесторов. Партнер компании «Ricci | Консалтинг и оценка» **Яна Кузина** подтверждает: на данный момент инвестирование доступно физическим лицам даже не с самыми серьезными финансовыми возможностями: «Когда рынок почувствовал, что может привлекать частные инвестиции, ГАБы появились не только в сфере торговли, но и в других сегментах. Например, в офисном: у компании Stone, которая продает потенциальный арендный бизнес на Ходынке или Белорусской, обещая доходность в среднем 8–10% при стоимости небольшого блока 400 000–430 000 рублей за квадратный метр». В сегменте гостиничного бизнеса есть предложения по продаже номеров или домов в загородных апарта-отелях и глэмпингах, где стоимость лота может составлять 10–12 млн рублей (например, в проекте Vazuza collection в Смоленской области), а доходность, объявленная оператором, — на уровне 15–20%.

Член совета директоров инвестиционной платформы Simple Estate **Артем Цогоев** отмечает, что еще 5–7 лет назад

Почти **350** млрд рублей достигла сумма сделок в сфере коммерческой недвижимости по итогам трех кварталов текущего года, что в несколько раз превышает показатели всего 2022 года

такого разнообразия инвестиционных продуктов на рынке не было (к перечисленным выше следует добавить кладовки и машиноместа). Инвесторы отдавали предпочтение стрит-ритейлу: тогда доходность торговых помещений нередко достигала 15–16%. Но в настоящее время в Москве она сильно упала и приближается к 8%, поэтому мелкие «вкладчики» переклонулись на другие сегменты.

Открыт для частного инвестора и фаворит прошлых лет — рынок складов. В сегменте light industrial покупки инвесторы могут совершать самостоятельно (здесь порог входа — от 1 млн рублей, а доходность составляет до 12–13% из-за роста стоимости аренды в последние полгода), а в крупные объекты можно вкладываться через закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ). Коллективные инвестиции в тренде. Число владельцев паев ЗПИФН или инвестиционных платформ, дающих возможность через оператора дистанционно заключать договоры инвестирования, стабильно растет.

Стратегия защиты для крупных игроков

Приобретение готового арендного бизнеса институционального качества, как правило, является реализацией защитной стратегии, что в условиях неопределенности становится приоритетом для инвесторов. Генеральный директор Radius Group **Захар Вальков** считает такие вложения консервативными: приобретатель получает построенный, введенный в эксплуатацию и сданный в аренду объект, то есть все риски, предшествующие этапу управления стабилизированным активом, либо сведены к минимуму, либо вообще отсутствуют. Главный плюс — старт возврата инвестиций сразу после перехода права собственности.

Основой фиксированной доходности ГАБ являются долгосрочные договоры аренды, которые позволяют с высокой степенью точности спрогнозировать денежные потоки инвестора. «Кроме того, в отличие от депозитов или вложений в облигации федерального займа, договоры аренды предусматривают ежегодную индексацию арендной ставки, что позволяет компенсировать инфляционные процессы. Таким образом, кроме арендного дохода, инвесторы в коммерческую недвижимость рассчитывают получить дополнительный доход от переоценки стоимости приобретенного актива», — объясняет **Марина Харитонова**, генеральный директор компании Accent Capital.

Популярные сегменты

Стрит-ритейл остается форматом, понятным любому инвестору интуитивно. Однако прибыль здесь напрямую зависит от рисков: например, штрафы за нарушения правил пожарной безопасности или от ФНС легко нивелируют доход, который инвестор получает за год.

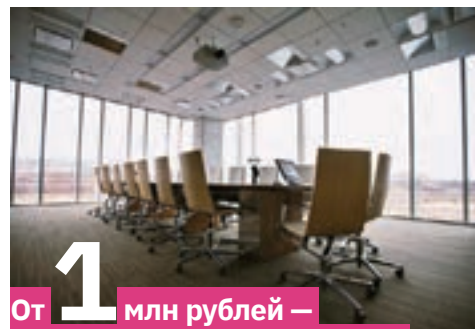
«Меньше рисков в офисах. При покупке готового помещения с арендатором доходность составит около 10%, зато не стоит опасаться штрафов от надзорных органов или досрочного расторжения договора аренды. По сути, это самая безрисковая инвестиция после складского сектора, — утверждает генеральный директор компании Instone Development **Валерий Жуков**. — В целом именно складской сектор можно назвать наиболее выгодным инвестиционным продуктом как для частного инвестора, так и для крупных профессиональных фондов».

Инвестиционную безопасность складов подчеркивает и управляющий партнер компании IBC **Станислав Ахмедзянов**: «Стоимость аренды в складах и правила ее изменения прописаны на 10 лет вперед, тогда как с офисами ситуация другая — здесь безбрейковые, безразрывные контракты чаще всего заключаются не более чем на 3–5 лет. В стрит-ритейле возможно расторжение договора аренды по гражданскому кодексу с уведомлением собственника за 90 дней».

Помимо активов институционального качества, у инвесторов пользуются спросом объекты, приобретаемые для собственных нужд. В частности, директор департамента рынков капитала Nikoliers **Денис Платов** фиксирует интерес покупателей к стрессовым активам с большим потенциальным апсайдом (от англ. Upside — сумма превышения цены, за которую приобретен актив. — *Forbes Real Estate*), в том числе к залоговым объектам, которые реализуются на торгах.

Несмотря на кажущуюся простоту (бизнес готов, процессы выстроены и так далее), актив — особенно высокого инвестиционного качества — требует профессионального управления. Оно включает в себя коммерческую составляющую (арендные отношения, маркетинг, коммерциализация), управление активом (asset management) и эксплуатацию.

Увы, инвестиций со стопроцентными гарантиями не существует. Однако соблюдение основных правил позволяет снижать риски и добиваться достижения запланированных показателей. Как считает Захар Вальков, эволюция и развитие рынка все чаще подтверждают, что в арендном бизнесе профессиональное управление является залогом стабильного и доходного владения активом, а его отсутствие хоть и не сразу, но неминуемо приведет к росту вакансий помещений, снижению эксплуатационных характеристик объекта и в конечном итоге его инвестиционной стоимости.



1 От **1** млн рублей — порог входа для инвесторов в сегменте light industrial

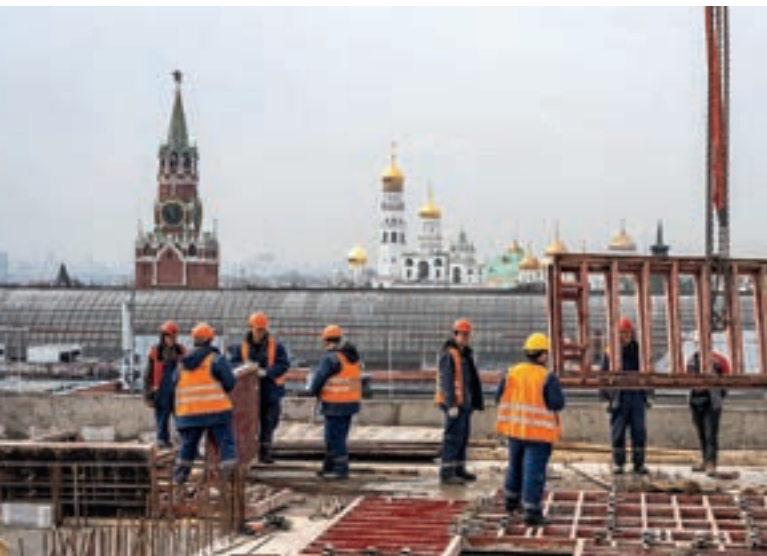




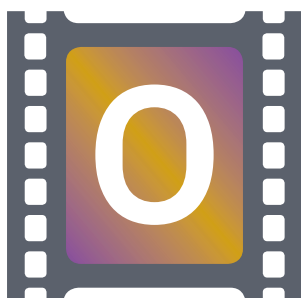
РЕЖИССУРА

ТЕКСТ:
ЮЛИЯ ГАВРИШ

СМЕНА ДЕКОРАЦИЙ



Непреложное правило высокого рынка недвижимости «главное — локация» Москва подвергает сомнению. Эксперты рассуждают о тренде на децентрализацию, а состоятельный покупатель впервые стоит перед выбором: престижная квартира недалеко от Кремля или «зеленый шум» и новый стиль жизни в удаленных от центра районах?



Основная причина, по которой высокобюджетные проекты удаляются на периферию, проста: площадок под застройку у Кремля на всех застройщиков не хватает. А чтобы компенсировать главный недостаток любой другой площадки, девелоперам надо превзойти других и себя. В новых проектах они могут создавать особую среду — парки, коворкинги, спортивные комплексы и детскую инфраструктуру, предлагая покупателям комфортный образ жизни, отличный от существования в плотно застроенном центре. «Площадки в центре есть, но не хватает крупных участков с возможностью реализовать комплексный проект с развитой инфраструктурой», —

объясняет директор по продажам Capital Group **Оксана Дивеева**. Например, для жилого квартала класса делюкс «Золотой» на Софийской набережной, где под инфраструктуру компания отводит около 20 000 кв. м, необходимо было приобрести несколько расположенных рядом земельных участков. Но такая возможность сегодня редкость.

По словам заместителя гендиректора компании VOS'HOD **Евгения Якубовского**, дефицит центровых площадок приводит к высокой цене входа в расчете на метр. К тому же центр — это часто сложности, связанные со снятием обременений и получением исходно-разрешительной документации. Например, в проекте Armani / Casa Moscow Residences наличие объекта культурного наследия (деревянного дома купца Ивана Мясягина XIX века) на компактном участке в Замоскворечье означало «дополнительные расходы и ответственность».

Выбирая площадку, застройщик в первую очередь руководствуется собственными возможностями, ресурсами и стратегиями, спрос — лишь один из факторов. «Градостроительный анализ выявляет возможности и ограничения участка. Оценка рыночного потенциала определяет, сколько жилья и какого класса можно построить, кто конкуренты и какой прогноз по спросу. На следующем этапе рассчитывается финансовая модель или несколько ее вариантов: строить жилье классом ниже и продавать быстрее или возводить более дорогой объект с более долгим периодом реализации», — описывает процесс принятия решений Евгений Якубовский.

■ Недвижимость не стоит на месте

Девелоперы, которые специализируются на самом высоком ценовом сегменте, четко разделяют классы и указывают на то, что децентрализация наблюдается уже более десяти лет, но касается только премиальных проектов. «Они давно перешли за Садовое кольцо и ТТК, тогда как сегмент делюкс сохраняет приверженность центру», — отмечает Евгений Якубовский. Впрочем, директор по продажам компании HUTTON **Денис Филиппов** не столь категоричен: «Элитная застройка не ограничивается центром города в пределах Садового кольца. Можно найти лоты далеко за его пределами, которые за счет уникальных характеристик места стоят дороже, чем сопоставимые объекты в центре».

Зачастую новые для элитных проектов локации являются продолжением уже сформировавшихся престижных районов с большим количеством дорогих проектов или их ближайшими соседями. «Дорогомилово — логичное продолжение Хамовников», — приводит пример **Дмитрий Халин**, управляющий партнер «Intermark Городская недвижимость».

Далеко за пределами центра престижные места образуются, когда девелоперы с умом используют преимущества территории и возможности комплексного подхода. Например, рядом с благоустроенным Мещерским парком уже есть проекты (речь именно о многоэтажных домах), которые можно отнести к элитному сегменту, с ценой, доходящей до 1 млн рублей за кв. м, добавляет эксперт.

■ Спор о главном

«100% люкса концентрируется в центре города. Все остальное — компромиссы», — уверен партнер компании ZIP Realty, член правления ассоциации агентств элитной недвижимости

AREA **Евгений Скоморовский**. Он лишь отчасти согласен с утверждением, что появляются новые элитные локации. В историческом центре Москвы таковой стало, например, Замоскворечье, которое ранее не воспринималось как люксовый район. Аналогичные процессы сейчас происходят с Чистыми прудами и Китай-городом. «Московский Сити тоже не обделен вниманием требовательных клиентов, но это все равно ЦАО», — напоминает эксперт.

«Девелоперы элитных и премиальных проектов вне центра делают ставку на создание комплексов по принципу «город в городе». Однако там неизбежно страдает приватность (много соседей), формируется зависимость от внутренней инфраструктуры, качественная альтернатива которой есть только в центре, но не в том же районе», — считает директор по девелопменту компании Rariteco **Екатерина Борисова**.

Но застройщики, которым нужны состоятельные покупатели, не сдаются. «Проекты премиум-класса есть во всех округах старой Москвы, кроме ЮВАО и ЗелАО. В 2022 году первый премиальный проект появился на востоке города, в районе Преображенское («Преображенская площадь»)», — говорит директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум премиум» **Анна Раджабова**. Она также вспоминает традиционно престижные Кутузовский проспект, Серебряный бор и самые продаваемые в первом полугодии 2023 года новые высокобюджетные проекты за пределами ЦАО: «Остров» (Хорошево-Мневники, СЗАО), «Прайм парк» (Хорошевский район, ЦАО), «River Park Towers Кутузовский» (Дорогомилово, ЗАО), «Бадаевский» (Дорогомилово, ЗАО).

«В перспективе 5–10 лет Донской район станет новой премиальной локацией благодаря близости к центру, отличной транспортной доступности и кратному увеличению площадей высококачественной жилой и коммерческой недвижимости», — уверена **Мария Котова**, заместитель гендиректора компании «Союз». Компания строит небоскреб THE FIVE в начале Ленинского проспекта, который станет высотной доминантой района.

Реализованный спрос был и остается самым красноречивым аргументом популярности локации и проектов. Контраргумент оппонентов — не может быть много продаж в редких объектах недвижимости. «Число первичных сделок в проектах у Кремля из года в год небольшое, что связано с ограниченным объемом предложения, — объясняет Дмитрий Халин. — В 2021 году было более 50 сделок, в 2022 году — не более 30. За последние три года в таких проектах был выкуплен практически каждый третий лот». Евгений Скоморовский подтверждает, что динамика продаж элитного жилья несравнима с темпами для премиум-класса. Например, самыми продаваемыми проектами премиального уровня являются Luzhnik Collection (235 квартир менее чем за год), «Бадаевский» (46 квартир с начала года), удачно стартовал «Дом XXII» у Новодевичьего. Все это Хамовники, то есть опять же центр. И даже тот факт, что покупатель голосует за комплексы не у Кремля рублем, не убеждает брокеров. «Неправильно сравнивать люкс в центре с премиумом в новых локациях, — настаивает Евгений. — Если человек может купить себе жилье по 3 млн рублей за кв. м в шаговой доступности от Кремля, он купит его. Да, масштабное строительство позволяет одновременно создавать современную инфраструктуру: новые магазины, школы, детские сады. Но ни ЦУМ, ни Столешников даже в своем обновленном составе в новые районы не переместятся». Согласно с коллегой и гендиректор агентства

Менее **1000** — количество высокобюджетных новостроек в Москве

150–200 млн рублей — средняя стоимость лота. Разброс цен — от резиденций

за **0,5** млрд рублей до апартаментов

по цене от **50** млн рублей

элитной недвижимости Welhome **Анастасия Могилатова**. По ее словам, за пределами центра есть много хороших проектов, но это лишь премиум-класс с натяжкой: «Все элитные проекты сосредоточены только в центре города».

■ Лучше — дороже

Покупая жилье, человек ориентируется не на класс недвижимости, который может меняться со временем, а на собственные представления о комфорте, безопасности и удовольствии.

Среди преимуществ недвижимости в центре города Дмитрий Халин называет бесспорный статус и престиж (а также высокие цены) районов, которые понятнее для состоятельной аудитории. Благодаря городским программам центр города благоустраивается — это касается и Хамовников, и Замоскворечья, и Пресни. Здесь уже крайне мало «неблагоприятного соседства», в отличие от отдаленных районов, где соседство может быть разноплановым: железные дороги, районы типовой застройки, промышленные зоны или площадки под реновацию (хотя справедливости ради стоит заметить, что в ЦАО они тоже есть — в Пресненском, Мещанском, Басманном, Красносельском, Таганском районах). «При прочих равных условиях чем ближе к центру расположен проект, тем он престижнее и дороже, — резюмирует Евгений Якубовский. — Если проект проигрывает по локации, то должен превосходить конкурентов по качеству окружения, видам, используемым материалам и брендам и так далее. Или же придется конкурировать более низкой ценой».

Оксана Дивеева оставляет нецентру шансы при соблюдении ряда условий: элитная недвижимость за пределами Садового кольца может быть, но локации для нее должны быть «знаковыми для города и располагать в том числе превосходной транспортной доступностью».

И не обязательно обитателям дома в двух шагах от Кремля будет удобно, рассуждает Екатерина Борисова: «Проблемы могут создавать толпы туристов, отсутствие свободных зеленых пространств, невозможность организовать во дворе приватную благоустроенную зону. Если все это есть в проекте, условно говоря, в Замоскворечье, то он будет дороже, несмотря на относительную удаленность от Кремля». Она подчеркивает, что у нового поколения покупателей высокобюджетных новостроек представления о престиже иные, чем у предыдущего поколения клиентов: «Они обращают внимание на наличие

энергоэффективных и экологичных технологий при эксплуатации, обязательно хотят видеть либо на территории, либо рядом с домом (а лучше и там и там) зеленые пространства для отдыха с семьей или занятий спортом. В приоритете у новой генерации потребителей собственный комфорт, безопасность, здоровье, экология».

К самым популярным районам у таких покупателей Дмитрий Халин относит Раменки с Мосфильмовской, в какой-то степени Крылатское, окрестности района Дорогомилово, Кутузовский проспект, чей статус (выраженный в цене за квадратный метр и количестве сделок по цене от 1 млн рублей за кв. м) почти не уступает центральным.

Локации и пропорции

В ЦАО Москвы около 60 элитных и делюкс-новостроек, в них около 930 лотов в продаже. За пределами традиционных для высокобюджетного рынка локаций находится около 170 квартир и апартаментов в продаже в шести проектах. То есть 18% элитного и делюкс-жилья продается за пределами ЦАО, подсчитывает Екатерина Борисова. Дмитрий Халин выделяет предложение в районе Дорогомилово — более четверти рынка. Весомую долю занимают и квартиры

с апартаментами на Пресне, в Хамовниках и в районе Якиманки — 22%, 17% и 11% соответственно. Что же касается проектов, сосредоточенных непосредственно у Кремля, то, по оценке Дмитрия Халина, их доля — не более 10% от общего объема предложения на рынке дорогих новостроек.

За пределами Садового кольца сейчас реализуется 14 из 39 элитных проектов, подсчитывает Екатерина Борисова. В делюкс-сегменте пять из 22 проектов. По оценкам Анны Раджабовой, 84,6% предложения элитного и делюкс-класса — в центре Москвы. Но в премиальном сегменте действительно заметна децентрализация, в ЦАО сейчас только 22,6% всех квартир и апартаментов в новостройках премиум-класса. За последние три года этот показатель сократился на 47,1 п. п.

Прямой корреляции между стоимостью новостройки и ее близостью к Кремлю нет, считает Борисова. В большей мере на цену влияют качество проекта и то, насколько комфортно жить в этом месте. Напротив, Дмитрий Халин уверен, что именно локация определяет цену: «В непосредственной близости к Кремлю новостройки на 12% дороже, чем в пределах Бульварного кольца, и на 64% дороже, чем в целом на элитном рынке. В среднем квартира в новых домах рядом с Кремлем будет стоить 230–250 млн рублей».

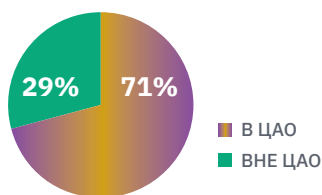
География предложения

РАЙОН	ЕДИНИЦЫ	% В СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ	СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М
ПАТРИАРШИЕ ПРУДЫ	8	0	141
БАСМАНЫЙ	24	1	183
ЦВЕТНОЙ БУЛЬВАР	38	1	188
АРБАТ	58	1	153
ТАГАНСКИЙ	81	2	136
ГАГАРИНСКИЙ	97	3	75
ДАНИЛОВСКИЙ	34	1	44
ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ	69	2	76
РАМЕНКИ	104	3	204
ТВЕРСКОЙ	399	10	114
ЯКИМАНКА	409	11	153
ХАМОВНИКИ	661	17	137
ПРЕСНЕНСКИЙ	862	22	119
ДОРОГОМИЛОВО	1029	27	91
ИТОГО:	3873	100	123

АЛЕКСАНДР ЛАГУТОВ, вице-президент по продукту «Smpex-Интеко»:

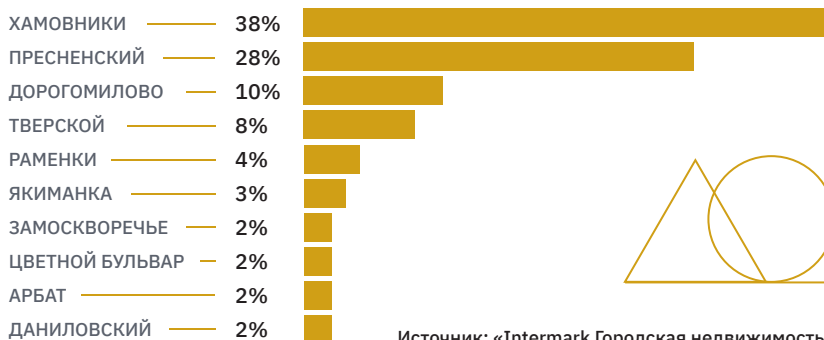
«Компании тщательно оценивают потенциал любого участка: сколько квадратных метров можно построить, какая будет выручка от продаж, сколько средств уйдет, к примеру, на изыскательные работы, подготовку, проектирование, благоустройство и т. д. Если девелопер видит экономическую бесперспективность проекта, то отказывается от площадки, даже если она в центре. Вторая причина — девелопер не справляется с согласованиями в государственных органах. Центр Москвы — место концентрации исторических объектов культурного наследия. Требуется большой опыт сотрудничества с городом и четкое понимание важности бережной работы с историей. Такую ответственность берут на себя не все».

Суммарно запроектировано в премиальных новостройках



Источник: «Intermark Городская недвижимость»

География спроса по районам



Источник: «Intermark Городская недвижимость»



АЛЕКСЕЙ КОРОТКИХ,
 коммерческий директор
 Villagio Realty



УЧАСТКИ ЗЕМЛИ КАК ИНВЕСТИЦИИ

Загородный рынок московского региона благоволит к девелопменту. Это подтверждают и данные аналитиков. По подсчетам NF Group, за девять месяцев 2023 года было заключено около 210 сделок с элитными новостройками, что почти вдвое превышает общее количество сделок за весь 2022 год. Коттеджи подорожали примерно на 30% по сравнению с прошлым годом, а средняя цена за сотку земли выросла на 20%.

С 2020 года под влиянием внешних факторов предложение на рынке сократилось. Так, участков в продаже стало меньше на 72,8%, а цена на них поднялась в среднем в два раза. Подорожали и дома под ключ.

Дефицит готового предложения не только привел к росту цен, но и стал драйвером для выхода новых девелоперских проектов на рынок элитной загородной недвижимости. Их анонсировали и мы, и другие игроки. В ответ на ожидания покупателей год назад мы вывели на продажу участки в новых кварталах Millennium Park. Выход на реализацию 8 и 9-го кварталов в поселке на Новой Риге был приурочен к завершению работ по прокладке инженерных коммуникаций и ландшафтному благоустройству.

Приобретение ликвидной элитной загородной недвижимости сегодня, с точки зрения покупателей, — обретение дома для жизни и инструмент выгодных инвестиций. Предпочтение традиционно отдается коттеджным поселкам, расположенным недалеко от мегаполиса, с хорошей транспортной доступностью и наличием собственной инфраструктуры, что обеспечивает комфорт проживания за городом.

Инвесторов условно можно разделить на две категории. Первые вкладываются в земельные участки, потому что они требуют минимальных усилий с точки зрения содержания актива и на землю всегда устойчивый спрос. Вторая — те, кто вкладывается в строительство домов под ключ. Выгода здесь бывает больше, доходность может составить от 30 до 100% на вложенные средства, но это, конечно, требует больших трудозатрат, времени и денег.

Например, недавно мы считали инвестиционную модель покупки земельного участка в коттеджном поселке Millennium Park. За основу был взят участок площадью 15 соток для

строительства дома 500 кв. м и его последующей продажи. Результат выглядит актуально, просто и убедительно: чистая прибыль через год — 32%. И это без привлечения кредитных средств.

Для покупателей на первичном рынке сейчас все еще сохраняются специальные условия ипотеки на дома и земельные участки от банков-партнеров. За полтора года кредитом как удобным инструментом заемного капитала воспользовались 14% наших клиентов. Ранее такого запроса на рынке элитной загородной недвижимости не было.

В текущей ситуации, когда мы видим дефицит качественного предложения для удовлетворения интереса аудитории, остается и окно возможностей для инвесторов, желающих заработать на этом рынке. В целом, говоря про инвестиционную стратегию, можно сказать, что вкладываться в нее сейчас выгодно, если учитывать коммерческие и прочие риски и грамотно подходить к выбору объекта для инвестиций. Нужно тонко чувствовать аудиторию, иметь опыт и компетенции в реализации подобных проектов, чтобы получить достойный финансовый результат.

Но универсальных решений и единой стратегии инвестирования нет. Многое зависит от конкретного инвестора, его персонального подхода и внешних факторов, которые влияют на рынок.

На **72,8%** стало меньше
 участков в продаже с 2020 года, а цена на них
 поднялась в среднем в два раза

РЕЖИССУРА

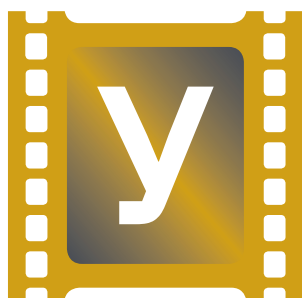
ТЕКСТ:
ЮЛИЯ ГАВРИШ



QUARTIER D'OR

ОБЪЕКТ ЖЕЛАНИЯ

Спрос на трофейную недвижимость в России, выраженный в количестве сделок, растет с начала весны 2023 года, отмечают в МКБ Private Banking. Что мотивирует состоятельных людей обращать все больше внимания на уникальные лоты Москвы? Разбираемся с экспертами.



Даже с точки зрения вложения средств трофейная недвижимость — актив неоднозначный. Хотя бы потому, что основную его ценность составляет история или легенда, атмосфера. Впрочем, в современном мире люди научились монетизировать и такие эфемерные характеристики. По наблюдениям руководителя семейного офиса МКБ Private Banking **Дарьи Ходосовой**, сегодня клиенты приобретают подобную недвижимость и с инвестиционными, и с коллекционными целями.

Указание «трофейный» в определении желанного актива ассоциируется не столько с рынком недвижимости, сколько с большой охотой, статусным браком или коллекционированием чего-то редкого и особенного. Ассоциация верная: речь-то идет не просто о жилье и не только о роскоши.

■ Признаки трофея

Для описания того, что такое трофейная недвижимость (trophy assets), практически все опрошенные эксперты употребляют прилагательные «уникальная», «штучная», «исключительная». Генеральный директор компании «СВ Эстейт» **Евгений Ронжанин** определяет ее как «нечто выходящее за привычные рамки» и «то, что приобретается в том числе по иррациональным причинам». Как и остальные эксперты, он указывает все же на ряд обязательных признаков «трофея»: топовая локация, безупречность строительства и материалов, видовые характеристики.

«Понятие «трофейная недвижимость» никак не закреплено в российском законодательстве, — говорит **Анна Раджабова**, директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум премиум». — Его используют юристы и брокеры, подразумевая дорогостоящие лоты с эксклюзивными характеристиками. Для покупателей обладание такими объектами становится индикатором престижа, материальным выражением значительных достижений в бизнесе»

и иных сферах деятельности, показателем принадлежности к высшим слоям общества». К трофейной недвижимости относятся дома и квартиры, имеющие историко-культурные ценности, спроектированные известными архитекторами, оформленные знаменитыми дизайнерами или прежде принадлежавшие выдающимся личностям.

Не все условия носят обязательный характер, но недвижимость обязана отвечать хотя бы нескольким таким критериям, чтобы по праву зваться трофейной, уточняет эксперт.

Интересно, что особый характер спроса тоже может указывать на то, что перед нами не рядовой объект: «Спрос на трофейную недвижимость, как правило, превышает предложение, — говорит **Екатерина Борисова**, директор по развитию компании Raritico. — Покупатели записываются в лист ожидания, возможен даже определенного рода кастинг будущих жителей».

■ Дефицитное предложение

По словам основателя АН Nika Estate **Виктора Садыгова**, к категории трофейной недвижимости можно отнести не более 1–2% всех представленных на российском рынке объектов высокого ценового сегмента. Такая недвижимость должна быть настоящей достопримечательностью, находиться в историческом центре города или культовом месте. Это единичные здания, расположенные в основном в Москве, где на сегодняшний день их насчитывается не более 12. Управляющий партнер компании Chase Real Estate **Майя Павлова** согласна, что трофейной недвижимости и не может быть больше 1–2% предложения: ценность этого продукта именно в исключительности.

В мире же таких лотов всего тысячи, отмечает директор департамента жилой недвижимости компании Penny Lane Realty **Сергей Колосницын**. Традиционно трофейная недвижимость сконцентрирована в Европе и США, чаще всего это родовые замки, дома знаменитостей, особняки и виллы (например, Stanley House в лондонском Челси или Château de la Croë во Франции), которые обязательно оцениваются с точки зрения истории, разворачивающейся в стенах такого дома. И даже если мы говорим об офисе — а трофейной может быть и коммерческая недвижимость, — историческая составляющая будет иметь значение.

Анна Раджабова приводит классический пример — виллу Château de la Croë в нетипичном для Франции викторианском стиле на берегу Средиземного моря: «Она построена в 1920-х годах по заказу английского аристократа сэра Помероя Бертон и долго сдавалась в аренду королевской семье. В середине XX века хозяином имения стал легендарный судовой магнат Аристотель Онассис, а в начале XXI века его выкупил Роман Абрамович». Сюжетная линия придает лоту особенный колорит.

Толика королевской крови — необязательный ингредиент, иногда достаточно популярности мировой звезды. Например, особняк певицы Гвен Стефани в Беверли-Хиллз или особняк Оззи Осборна в Хидден-Хилс — безусловно, трофейные, уверен Сергей Колосницын. А Екатерина Борисова считает, что иногда достаточно уникальной локации, и приводит в пример самую высокую квартиру в Нью-Йорке, в Central Park Tower, которая выставлена на продажу по цене \$250 млн.



■ Особенности национальной ОХОТЫ

Сравнивать Россию и Европу в плане трофейной недвижимости сложно. В Москве не найти монументальных замков XVII века — тогда преимущественно строили здания из дерева, и особняки регулярно горели; практически нет «родовых гнезд» и поколений владельцев. Москва — молодой в мировом масштабе торговый город, относительно недавно ставший столицей. Город, который шел своим путем через сложные эпохи. Уникальные объекты сегодня создают с нуля, и когда-нибудь именно они отразят наши дни в глазах потомков.

Итак, в России обязательный «исторический» шлейф трофейной недвижимости может быть вполне себе современным, а история — сравнительно недавней. Ярким примером служит проект Noble Row в Хамовниках. Особенную ценность и колорит камерному комплексу из пяти таунхаусов придает имя всемирно известного модельера и дизайнера Ральфа Лорена.

«Мэтр вложил в проект свою творческую философию и вписал в интерьеры множество уникальных атрибутов, например, фирменные сумки, на которые наносятся инициалы собственников. Фасады зданий облицованы португальским известняком по старинной французской технологии. Каждый особняк имеет парадный вход и полностью декорирован, вплоть до картин, посуды и постельного белья», — рассказывает Анна Раджабова. По словам владельца АН «Ашихмин & партнеры», члена правления ассоциации агентств элитной недвижимости AREA **Григория Ашихмина**, очередь из желающих приобрести недвижимость в этом проекте только у его компании больше 10 человек. Впрочем, ни один из таунхаусов не продается в настоящий момент на вторичном рынке.

Эксперты называют и другие объекты, которые в силу их «юного возраста» сложно соотнести с памятниками архитектуры, хранящими культурные коды. Кроме Noble Row, в Москве к таким можно отнести резиденции Lion Gate в Малом Сухаревском переулке (оба проекта созданы компанией A Project Development), клубный дом Carré Blanc на Пречистенской набережной, в котором трофейным считается пентхаус, фамильные резиденции «Гранатный 6» — эти дома были построены за последние восемь лет. Трофейные объекты появляются нечасто, сетует Виктор Садыгов.



По словам Екатерины Борисовой, на первичном рынке есть и совсем свежее предложение — новый особняк в комплексе от Rariteco — Quartier d’Or в Замоскворечье, где к началу официальных продаж в середине октября 2023 года 30% лотов успели забронировать в закрытых продажах.

Как говорит Дарья Ходосова, Замоскворечье и в целом места в непосредственной близости от Кремля в первую очередь интересуют охотников за трофейной недвижимостью. По статистике МКБ Private Banking, второй по популярности район — Хамовники, третий — «золотая миля», ограниченная Соймаоновским проездом, улицей Остоженка, Пречистенской набережной и участком Садового кольца.

На первичном рынке трофейным объектом могут быть реконструированные старинные здания, исторические дома в статусных локациях с оригинальной архитектурой, аутентичными деталями и современной начинкой. Такие, как, например, квартира (особняк) фабриканта Абрикосова, интегрированная в проект «Дом Абрикосов», или комплекс Stella Di Mosca (прежнее название Bvlgari).

На вторичном рынке, по словам Екатерины Борисовой, трофейная недвижимость представлена в основном видами пентхаусами в комплексах, построенных за последний десяток лет, а также большими квартирами в знаковых исторических домах — сталинские высотки или особняки рубежа XIX–XX веков.

■ За любую цену

Измерить цену трофейных лотов в привычных рыночных категориях можно, иначе не было бы сделок, но разброс в оценках большой. «Нередко сравнительно компактные объекты стоят дороже просторных, так как обладают неповторимыми характеристиками», — объясняет Анна Раджабова. Екатерина Борисова обозначает бюджет такой недвижимости в среднем от 2 млн рублей за кв. м в новостройках и от 1–1,5 млн рублей на вторичном рынке. Виктор Садыгов оценивает сегмент куда дороже: от 15 млн рублей за квадратный метр.

Покупателю придется самостоятельно судить о ценности того или иного трофея, впрочем, как и о перспективах его продажи впоследствии. В последние годы термин «финансовые

инвестиции» все чаще употребляется даже в случае, когда речь идет о консервации капитала в квадратных метрах в условиях экономических кризисов. «Ликвидность объекта недвижимости для инвесторов — ключевое понятие, — подчеркивает Сергей Колосницын. — А особенность ликвидного объекта — это возможность быстро выйти в кеш в случае необходимости и получить от такой сделки доход».

В этом смысле трофейная недвижимость далеко не лучший инвестиционный инструмент: круг потенциальных покупателей узок, срок экспозиции в несколько раз длиннее того, который привычен для элитной недвижимости. «Говоря о портрете покупателя, я бы в первую очередь назвал коллекционеров, охотников за редкими шедеврами, а вовсе не инвесторов», — говорит Сергей Колосницын. С ним согласен Евгений Ронжанин: «С точки зрения мира финансов, это альтернативные инвестиции, актуальные в силу геополитической обстановки для сохранения капитала, не более того. Как правило, трофейная недвижимость приобретается «для себя» без особого расчета на рост стоимости».

Екатерина Борисова сравнивает динамику цены трофеев с динамикой в сегментах элит и делюкс: «Если рядом с жилым комплексом, в котором есть одна из немногих в Москве квартир с видом на Храм Христа Спасителя, появляется новый комплекс с такими же квартирами, стоимость старого трофейного объекта может снизиться». Впрочем, по ее мнению, такой актив достаточно надежен: «В долгосрочной перспективе цены сохраняются или даже растут, особенно если на первичном рынке предложение остается небольшим». Виктор Садыгов тоже отмечает, что со временем стоимость таких активов только повышается, а это уже мотив для инвестора.

Григорий Ашихмин указывает и на другие особенности трофейной недвижимости как инвестиции: «Поскольку такие объекты являются единственными в своем роде и имеют высокую эстетическую и потребительскую оценку, можно назначать любую цену. И наоборот, то, что скопировано много раз, не имеет потенциала для роста и стабильности в длительной перспективе. В среднем наши клиенты получают 50–100%-процентную доходность за три года. Речь про квартиры с уникальными видовыми характеристиками и функционалом, обязательно пентхаусы, таунхаусы и особняки. Локация имеет ключевое значение и определяет 80% роста цены. Имя привлеченного архитектора, модного дома, бывшего известного владельца или история, связанная с объектом, могут добавить к стоимости 15–20%».

Рынок трофейной недвижимости не находится в вакууме и зависит от внешних обстоятельств, но все же он отличается высокой устойчивостью к социально-экономическим колебаниям, резюмирует Анна Раджабова: «Если цены на большинство квартир со временем падают в связи с амортизацией и по причине морального устаревания, то трофейные лоты, напротив, с годами растут в цене. Подобное жилье не выходит из моды и всегда востребовано узким кругом состоятельных покупателей».

Правда, инвесторов на элитном рынке традиционно немного. Как правило, точно угадать «тот самый» проект, который действительно принесет прибыль, удастся только профессионалам, глубоко анализирующим все высокобюджетные новостройки. Трофейная недвижимость — слишком тяжелый люкс, чтобы приносить легкие деньги, но для тех, кто богат всерьез и надолго, она может с блеском сыграть и роль инвестиции.



ЖЕНЩИНА В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

ЮННА ЭРВИЦ,
собственник IQ Estate, девелопера проекта D'oro Mille

Четкого деления профессий на женские и мужские в наши дни не существует: грань между ними стирается, и, вопреки стереотипам, женщины отлично проявляют себя во многих сферах, прежде считавшихся исключительно мужским делом. Это относится и к девелопменту.

Безусловно, здесь требуются практицизм, расчетливость, стратегическое мышление, крепкая душевная организация и другие качества, которые соотносят прежде всего с мужчинами. Но многие женщины также обладают ими и при этом привносят в процесс создания новых объектов внимание к деталям, высокие требования к эстетике, творческую составляющую. Благодаря этому рынок недвижимости Москвы пополняется не безликими квадратными метрами, а проектами с яркой индивидуальностью.

Современная женщина вынуждена быть многозадачной. Нужно везде успевать, грамотно распределять время, внимание, энергию. Очень важно уметь раскрыть собственный потенциал и увидеть его в окружении: в людях, предметах, объектах.

Такой потенциал я разглядела в площадке, где сейчас возводится наш проект D'oro Mille. Раньше на этом месте находилось административное здание, где мое агентство недвижимости арендовало помещение под офис. За несколько лет сотрудничества с собственником участка у нас сложились по-настоящему дружеские отношения. Я, как никто другой, понимала ценность места — мы работали здесь много лет. Судите сами: всего 2 км от Садового кольца, рядом Москва-Сити, Дом правительства, Кутузовский проспект, Киевский вокзал, МЦД и станция метро «Киевская» трех веток. В пешей доступности Парк Победы, набережные Москвы-реки, а если переехать на другой берег, сразу окажешься на Арбате, в Хамовниках или на Пресне.

За 12 лет работы на рынке недвижимости мы с коллегами приобрели опыт полного цикла разработки проектов разной сложности. Профессионализм и понимание ценности локации — вот два слагаемых, благодаря которым выбор подрядчика пал на мое агентство IQ Estate. Так я оказалась в девелопменте.



Что такое D'oro Mille

- Центральная локация — Дорогомилово.
- Оригинальный архитектурный проект: 14 этажей и 343 разновысотные белоснежные арки.
- 150 апартаментов с отделкой премиум white box.
- 6 пентхаусов с авторским дизайном и отделкой, дровяными каминами и застекленными верандами.
- Подземный паркинг с валет-сервисом.
- Двор-сад с пластичным разноуровневым ландшафтом, функциональными пространствами для работы и отдыха.
- Лобби площадью 300 кв. м с камином и библиотекой.
- Собственная инфраструктура комплекса:
 - ресторан средиземноморской кухни;
 - деликатесная лавка;
 - студия персонального тренинга;
 - салон красоты.
- Круглосуточный отельный сервис уровня 5 звезд.
- Новейшие инженерия, оборудование.
- Собственная управляющая компания.

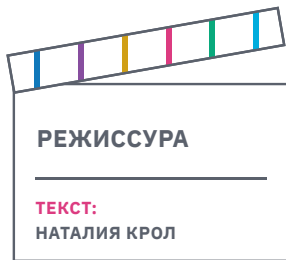
Сейчас передо мной и моей командой стоит серьезная задача по развитию проекта — клубного дома D'oro Mille. Это наш первый опыт в роли девелопера, и мы вкладываем много сил в его воплощение. Без ложной скромности скажу, что проект в своем роде уникальный. D'oro Mille — элитный апарт-комплекс в Дорогомилове, бутикового формата с круглосуточным отельным сервисом уровня 5 звезд.

Апартаменты мы называем «артаментами», являясь правообладателем данного товарного знака, потому что искусством пронизана вся концепция нашего комплекса. Фактически это синергия трех составляющих: арт-фасада, который формируют 343 изящные арки — они опоясывают здание со всех сторон, так что нет ни одной глухой стены; картинной галереи — лобби и стены на этажах будут украшены картинами; арт-объектов в лобби и в зоне ресепшен — например, камина в стиле модерн.

Финансовым партнером проекта выступает банк «ДОМ.РФ». Компания ФОДД — один из известнейших игроков на рынке строительства элитного жилья и жилья класса делюкс в Москве — генеральный подрядчик.

Многолетний опыт работы в сфере недвижимости позволяет мне чутко улавливать настроение покупателей элитного жилья, тренды в их запросах. Девелопмент — процесс созидательный. Я уверена, что на высококонкурентном рынке элитный проект должен выделяться не только архитектурой, но и определенной атмосферой, аурой, создать которую может только женщина.





РАБОЧЕЕ МЕСТО У ДОМА



Создание рабочих мест в жилой застройке стало важной частью практически каждого девелоперского проекта. Формирование мегаполиса по принципу 15-минутного города — за основу взяты идеи прогрессивного урбаниста Кларенса Перри — подразумевает, что каждый городской район должен предоставлять людям максимум жизненных возможностей, включая работу. Российская столица намерена стать таким мегаполисом, поэтому городские застройщики теперь отвечают не только за проживание и досуг в ЖК, но и за работу.



Мэр столицы Сергей Собянин часто сообщает в телеграм-канале о числе созданных мест приложения труда (МПТ) в том или ином районе новостроек. Что характерно: именно этот параметр в инфографике от мэра на фоне всех других всегда выделяется жирным шрифтом. Рабочие

места дают объекты торговли и сервиса, социальной сферы (например, в стилобатах жилых домов), строительство

бизнес-центров (последние обеспечивают наиболее заметный прирост показателя).

Сейчас ориентиром для определения числа МПТ в проектах КРТ жилой застройки является ППМ №2252 с таблицей расчетов по емкости и количеству необходимых объектов инфраструктуры в зависимости от суммарной площади всех наземных этажей строящейся жилой недвижимости, уточняют специалисты-планировщики ГлавАПУ города.

Мощный поставщик рабочих мест — крупные производства, но они-то из старой Москвы выводятся. Это общая тенденция для мегаполисов: производственные комплексы размещают на периферии или за городом, а еще постоянно модернизируют, что приводит к сокращению штата.

Осенью Сергей Собянин сделал заявление о новой задаче — интегрировать новые технологически продвинутые производственные объекты в жилую ткань городских районов. Главный архитектор столицы **Сергей Кузнецов**, подтверждая, что работа в этом направлении ведется, отмечает: «Очевидно, что задумываться об архитектуре предприятий их собственникам ранее не приходилось. Пока ситуацию спасает то, что такие объекты возникают только в периферийных частях столицы. Но вскоре ситуация будет меняться».

Руководитель бюро T+T Architects **Сергей Труханов** не считает интеграцию современной «промки» в городскую ткань чем-то невозможным. «Возведение небольших и передовых с точки зрения концепции и оснащения технопарков поможет избежать большинства проблем, связанных с устаревшими индустриальными форматами. Подобные проекты способствуют развитию полицентризма, способны повысить престижность жилья рядом с востребованными научно-производственными площадками», — отмечает архитектор.

■ Пряник, кнут и результат

Создание социальных, торговых и сервисных объектов в крупном девелоперском проекте может увеличивать его конкурентоспособность, но не приносит ощутимого прироста мест приложения труда. Чтобы создавать более емкие в этом смысле объекты, застройщикам требуется более мощная мотивация.

Главные актуальные меры — льготы по арендной плате или компенсация платы за изменение ВРИ (вида разрешенного использования). В упрощенном виде это звучит так: хочешь строить новое жилье на городской земле — позаботься о рабочих местах для москвичей.

По расчетам ГК ФСК, в создание новых МПТ компания вложила 17 млрд рублей. Инвестиции по этой статье в двух проектах, ЖК Sydney City и «1-й Ленинградский», составили 8,5 млрд рублей: на Шелепихинской набережной компания возвела деловой центр, в Молжаниновском районе — промтехнопарк. «Это более 2000 рабочих мест. Взамен столица предоставит нам льготы по плате за изменение ВРИ земельных участков для строительства многоквартирных домов», — рассказывает **Сергей Пшеничников**, директор по развитию коммерческой недвижимости ГК ФСК.

Управляющий партнер компании RRG **Денис Колокольников** уточняет, что формула определения размера

компенсации для конкретного земельного участка зависит от потенциала площадки. При максимальном коэффициенте и для определенных сегментов коммерческой недвижимости это практически соответствует себестоимости строительства объектов, в которых будут места приложения труда. На центр города компенсации не распространяются, он и так насыщен рабочими местами и привлекателен для создания бизнес-центров или гостиниц без привязки к ЖК, объясняет эксперт.

Поощрения чередуются с запретами. Например, в проектах комплексного развития территорий (КРТ), особенно там, где рабочих мест не хватает, девелопер обязан выделить 30% участка под строительство коммерческой инфраструктуры и не может перенести эти объекты в другой район, отмечают в ГК ПИК (это подтверждают другие застройщики, уже столкнувшиеся с механизмами КРТ).

Наличие компенсаций — одна из причин того, что у девелоперов, в том числе работавших преимущественно в премиальном сегменте, пробудился интерес к развитию бывших промышленных территорий. Например, AFI Development возводит ЖК комфорт-класса у заповедника «Лосиный остров» в проекте КРТ бывшей промзоны Калошино. «Городская программа по созданию МПТ позволит снизить затраты на реализацию масштабного жилого проекта и направить инвестиции в создание дополнительной бизнес-инфраструктуры ЖК для сокращения маятниковой миграции», — комментирует **Сергей Баранов**, директор по коммерческой недвижимости AFI Development.

Первоначально — после принятия в конце 2019 года постановления №1874-ПП «О мерах по реализации инвестиционных проектов по созданию мест приложения труда на территории города Москвы» — статус инвестиционных проектов по созданию МПТ получали только объекты промышленно-производственного и административно-делового назначения. Затем практически все новые коммерческие проекты за ТТК и МКАД, включая торговые центры, склады, гостиницы, заведения общепита, социальные и досуговые объекты определенной площади (не менее 2000–3000 кв. м). В числе ключевых условий соглашения девелопера с городом — сохранение целевой функции объекта в течение определенного срока (он разный для разных категорий и площадей).

«Власти активно мотивируют девелоперов создавать рабочие места с технологическим уклоном. Даже у девелоперов жилья, таких как ПИК, например, есть интерес к бизнес-паркам, технопаркам, объектам light industrial», — отмечает Сергей Труханов. В контексте новой городской застройки проектировать такие объекты нужно, соблюдая несколько принципов: разнообразие функциональных блоков, сильная научно-образовательная и общественная часть, резиденты с высокой квалификацией. Различные службы этих производств, как и их рекреационные зоны, должны быть полезны не только сотрудникам, но и людям, живущим неподалеку. «Инфраструктура технопарка, как правило, формирует минималистичный архитектурный ансамбль, но и его при правильном подходе можно сделать органичным и привлекательным», — уверен архитектор.

Тонкости и сложности

Программа по созданию МПТ усилиями застройщиков имеет плюсы и минусы, считает Денис Колокольников. В целом «жилые» девелоперы не сильны в создании объектов

30%

участка обязан выделить девелопер под строительство коммерческой инфраструктуры

коммерческой недвижимости, тем более индустриальной. Делу помогают партнерства: компании из разных сегментов объединяют усилия и затем делят полученную жилым застройщиком льготу соответственно вкладу каждого в проект.

Есть места, где строить коммерцию выгодно, но никаких компенсаций за проект не предусмотрено. И напротив, не всегда требования властей поставить бизнес-центр или какой-то иной объект в том или ином месте обоснованы даже с учетом льгот, а девелоперы подходят к созданию коммерческой недвижимости именно с позиции «утилизации» льготы. У экспертов есть опасения, что могут появиться невостребованные рынком пустующие объекты.

Директор по взаимодействию с инвесторами ГК «А101» **Анатолий Клинков** заостряет внимание на проблемах с финансированием. Если приходится получать проектное финансирование на строительство жилья в одном банке, где открывают и счета эскроу дольщикам, а на бизнес-центр или технопарк — в другом, то сложно объяснить каждому банку, какую часть общего комплексного проекта он кредитует. Нужен механизм, который позволил бы упростить взаимодействие с финансистами и облегчить девелоперам доступ к кредитам на строительство объектов нужной городу инфраструктуры, считает Клинков.

По мнению экспертов, эффективный стимул создания рабочих мест — дальнейшее развитие городом дорожной сети. Любой проект офисного или многофункционального центра в периферийном районе станет более рентабельным, если будет легко доступен для большего числа людей. Тогда и у девелоперов энтузиазма прибавится.



Получить квартиру и найти работу

За 10 лет на территории Новой Москвы построили 20 млн кв. м жилья и создали 200 000 рабочих мест, к концу 2032 года их число достигнет полумиллиона. Уже сейчас, по данным руководителя столичного департамента развития новых территорий Владимира Жидкина, 65% жителей Новой Москвы трудятся, не выезжая в «старую».

В плане создания рабочих мест потенциал у присоединенных территорий значительный. Олег Кравцов, гендиректор компании «Рост», отмечает, что в ближайшие годы компания намерена вложить 47 млрд рублей в 38 объектов инфраструктуры и создание более 36 000 МПТ. Уже возводится крупный фулфилмент-центр Ozon, в перспективе — строительство бизнес-парка, рассчитанного на 6400 рабочих мест, интегрированного с научно-производственными площадками и исследовательским комплексом. Будут возведены также МФК и ритейл-парк на 3500 и 2300 рабочих мест.



ИДЕАЛЬНЫЙ ОФИС: ЧТО ВДОХНОВЛЯЕТ НА РАБОТУ СЕГОДНЯ

«Ты в офисе сегодня будешь? — Нет, мы в среду собираемся» — диалог в настоящее время совершенно обыкновенный. Нам по-прежнему нужны специальные пространства для коллективной работы, но параметры этих мест и ожидания от них изменились за несколько лет радикально.



Концепции эффективных офисных пространств постепенно прорастали на российском рынке коммерческой недвижимости по мере его развития. Однако самый мощный толчок трансформации дало понимание того, что может быть и не нужен он, этот офис.

Эту трансформацию зафиксировало исследование штаб-квартир крупнейших российских компаний, проведенное **FResearch**, исследовательским

подразделением спецпроектов Forbes, в партнерстве с технологической и строительной компанией **Pridex**: лидеры разных отраслей экономики меняют центральные офисы и штаб-квартиры в соответствии с новыми вызовами и запросами.

Сегодня уже есть понимание, что офисное пространство — инструмент ведения бизнеса. И оно становится все более гибким и технологичным, чтобы привлекать как деловых партнеров, так и высококвалифицированных сотрудников. Еще одна задача — объединить в одной локации разные подразделения, часто разбросанные по городу, добавляет **Кирилл Бабиченко**, директор, руководитель отдела услуг собственникам **CORE.XP**. В итоге это увеличивает финансовые показатели компании, отмечает партнер **Nikoliers** **Игорь Темнышев**.



Вернуть и удержать

В начале 2020 года вынужденная удаленка казалась чем-то невысказанным и руководителям, и сотрудникам компаний, с первым шоком помогли справиться технологии. Все освоили конференц-колы на разных платформах. Менее чем через год с начала пандемии начались разговоры про отказ от работы «в конторах» и конец офисного рынка. А потом многие захотели вернуться в офисы. К концу 2023-го стало очевидно: большинству бизнес-офисов необходимы, но в них должно быть то, что оправдывает ежедневное путешествие человека туда и обратно.

Главным оружием в борьбе компаний за возврат людей в офисы стал принцип поощрения различных видов деятельности в их стенах, говорит **Мария Николаева**, глава архитектурного бюро MAD Architects. С этим согласны и ее коллеги-архитекторы, и эксперты рынка коммерческой недвижимости, помогавшие нам с выявлением критериев для исследования и разработкой методологии: NF Group, Nikoliers, ricci, CORE.XP, Stone, O1 Properties, MR Group и Pridex.

Идеальное офисное пространство для современного жителя большого города предоставляет максимальные возможности концентрации на работе, корпоративных процессах и других вещах, «которые часто недоступны или неудобны в удаленных форматах», уточняет Николаева, а также способствует коммуникации с коллегами и клиентами, дает доступ к технологиям и знаниям.

Основатель архитектурного бюро T+T Architects **Сергей Труханов**, ссылаясь на текущие заказы на проектирование, на форуме «Город. Человек. Будущее», организованном FCongress, рассказывал, что места для сосредоточенной индивидуальной работы («и чтобы никто не мешал») и передачи знаний в офисах важнее, чем создание зон для социализации, хотя, казалось бы, именно общения с коллегами всем так не хватало на удаленке.

«Стандартное место за компьютерным столом сейчас — не более чем один из множества форматов. Хот-дески,

71% сотрудников офисов Москвы хотели бы работать в гибридном формате, показало исследование CORE.XP, проведенное летом 2023 года



ЕЛЕНА ВИТЧАК, профессор бизнес-практики Школы управления СКОЛКОВО, эксперт по управлению персоналом и организационному поведению, член жюри рейтинга:

«Сейчас происходит революция офисного пространства. Функциональность, удобство и эргономичность офиса — одно из важных конкурентных преимуществ бренда работодателя в любой индустрии. И речь не про пуфики или дизайн. Умные компании много усилий и души вкладывают в то, чтобы на рабочих местах было удобно, чтобы сотрудники как можно быстрее и спокойнее выгружали свой потенциал и продуктивность. И как показал рейтинг, не только технологические и финансовые компании понимают, что организация рабочего пространства напрямую связана с производительностью труда и эффективностью».

talk-rooms, телефонные будки, подиумы, мягкие диванные группы, места в кофе-пойнтах — все это новое лицо деловых пространств. Зоны креативной активности превратились в обязательный компонент любого офиса. Продуманная система акустического и светового комфорта и другие факторы защиты ментального и физического здоровья — то, без чего современный бизнес-центр не может считаться полноценным», — описывает **Алексей Зародов**, партнер архитектурного бюро Syntaxis. С помощью планировки и навигации решается большинство задач — например, учет будущего роста компании или специальные требования к производственным процессам, внутренней логистике. Умные системы, регулирующие работу различных зон, графики бронирования помещений сотрудниками, распределение сценариев не просто желательны, а обязательны для получения статуса хорошего



38% людей в мире работают из офиса на ежедневной основе, 43% бывают в офисе 3–4 дня в неделю (данные CBRE). В России же, как показали опросы, сочетание работы из офиса и удаленно доступно лишь 8% офисных сотрудников, 87% работают из офиса каждый день

АНАСТАСИЯ АБАШЕВА, руководитель интерьерного отдела бюро T+T Architects:

«Идеальный офис должен поддерживать все необходимое разнообразие форматов работы, которое подразумевают бизнес-процессы компании. Есть большой запрос на неформальные интерьеры, уход от «канцелярности», но без перегибов и перехода в домашний стиль, который подходит далеко не всем. Четко считываемая через интерьерные решения, но ненавязчивая идентификация ценностей и брендинг становятся обязательными как для крупных, так и небольших компаний».

ДАРЬЯ АНДРЕЕВА, директор по персоналу JTI Россия:

«Офис JTI Россия в Москве — центр притяжения сотрудников, где приятно не только работать, но и проводить личное время. Тут есть игровые зоны, студия йоги и даже помещение для игры на музыкальных инструментах. В офисе мы устраиваем неформальные квартирники, таунхоллы, проводим лекции и даже концерты собственной музыкальной группы. А еще следим за экологической повесткой: разделяем в офисе мусор, объединяемся в волонтерские группы. Ведь экологичные привычки очень важны для команды».

и эффективного офиса, подчеркивает **Анастасия Абашева**, руководитель интерьерного отдела бюро T+T Architects.

Разные отрасли — разные офисы

При всей разнице в бизнес-процессах, которые и определяют форматы офиса, в корпоративной культуре и традициях, во вкусах и финансовых возможностях, общий тренд для большинства компаний, попавших в лонг-лист и затем в топ-50 рейтинга по результатам исследования FResearch, — это реализация идеи того, что офис является важной составляющей HR-бренда работодателя. Разнообразие и гибкость рабочих зон, технологическая и сервисная начинка помещений, возможность решать, не выходя из здания, разные повседневные задачи — от бытовых вопросов до занятий спортом и получения новых навыков — важны не менее чем близость к метро. Тут главное не переборщить с уютом и развлечениями, считает **Виктория Васильева**, заместитель генерального директора Stone: «В офис мы все-таки приходим, чтобы работать».

Впрочем, как отмечают в Ricci, нельзя утверждать, что сейчас все побежали переделывать офисы: для многих компаний это всегда сложное, дорогое и спорное решение. По данным гида по стоимости офисной отделки CORE.XP и ABD architects — 2023, средняя стоимость затрат на отделку 1 кв. м офисов в трех категориях (эконом, средняя и топ) составляет от 92 938 рублей и до 255 151 рублей без НДС. По оценке Nikoliers, стоимость выполнения качественной офисной отделки сейчас — не менее 110 000 рублей за кв. м без НДС и без мебели, она может быть и выше в зависимости от особых требований заказчика.

Дмитрий Жидков, партнер «Ricci | Офисы», напоминает: то, что желанно для компаний из IT, может быть неприемлемо для юридической конторы. То есть отраслевая принадлежность определяет, какую штаб-квартиру компания сочтет идеальной в большей степени, чем мода на гаммаки или беговые дорожки по периметру опенспейса. Даже у компаний из одной сферы принципы работы могут быть не похожи друг на друга: гибкий формат, «цифра» для взаимодействия — или работа в офисе с закрепленными рабочими местами. И то и другое встречается в недавно обновленных офисах крупнейших девелоперов (при составлении лонг-листа для исследования мы опирались на рейтинг РБК-500 2021 года).

Основные критерии для существующей классификации офисных зданий, сформулированные NF Group: расположение, транспортная и пешеходная доступность, деловое окружение, разнообразие внешней инфраструктуры, инженерные характеристики здания, эффективные планировки, паркинг. Сейчас ведущие консультанты по коммерческой недвижимости пересматривают классификацию, с которой рынок жил более 10 лет.



«Компании, которые настроены создавать лучшие условия для сотрудников и хотят идти в ногу со временем, будут обновлять головные офисы, и чем больше таких офисов будет появляться, тем больше другим компаниям надо будет соответствовать современному формату, чтобы конкурировать с другими работодателями за лучшие кадры», — говорит Игорь Темнышев. В то же время, по его мнению, будет достаточно бизнесов, для которых повышенный комфорт для сотрудников не будет иметь большого значения. А для последних совсем не важно наличие штаб-квартиры. Если коротко, то офис — это инструмент либо имиджа, либо продаж, все остальное главной цели, как правило, соответствует.

■ Работаем по-новому

Подавляющее большинство штаб-квартир, попавших в топ-50 нашего исследования, разумеется, расположены в БЦ класса А, хотя есть исключения. С транспортной доступностью и инфраструктурой рядом с офисом у большинства штаб-квартир, расположенных в лучших бизнес-центрах Москвы, тоже все в порядке, как показывают данные «Яндекс.Недвижимости», дополнившие наше исследование.

Но классические характеристики бизнес-центров дополняются новыми, связанными именно с технологичностью и способностью гибко настраивать пространства в зависимости от актуальных задач. Это позволяет оптимизировать арендуемые площади и эффективно использовать каждый сантиметр. Например, компания «Самолет» так организовала работу в БЦ «Кунцево Плаза» с роботом Евой на ресепшене, что 339 рабочих мест на 3689 кв. м используют 3140 человек (большая часть работают удаленно).

В исследовании мы постарались сбалансировать классические для недвижимости показатели, такие как качество здания, локация, и те характеристики офиса, которые стали актуальны для удержания талантов и эффективной работы команды совсем недавно и на которые работодатель повлиять может: эргономика пространства, использование цифровых технологий, человекоцентричность и внимание к экологии. Последняя характеристика пока не считается важной, но это должно измениться.

Компании, которые были готовы к ремонту или переезду и имели такую возможность, в последнее время делали офисы в соответствии с новыми концепциями, отмечают в гисси. Немало компаний, как показало исследование, переехали в новый или переформатировали старый офис, где-то эти процессы в самом разгаре — и есть все основания полагать, что в 2024 году и далее это обновление рабочих мест продолжится.

Что показательно: даже не самые технологичные и гибкие по сути компании переходят на гибридные форматы работы и дополняют привычные опенспейсы и кабинеты библиотеками, лаундж-зонами и амфитеатрами, а переговорные комнаты — мультимедийными возможностями. Сегодня, по словам Труханова, офис — это не стены, а большая IT-инфраструктура, которая и создает необходимый комфорт и сервисы для работы и не только. Также важно взаимодействие с инфраструктурой вокруг: если, кроме корпоративного кафе, ничего нет, никакая современная архитектура этого не исправит.

Штаб-квартира перестает быть лишь декоративным местом размещения топ-менеджеров, она становится пространством, которое объединяет команды, способствует их совместной

и более продуктивной работе и главное, — символом идентичности для корпорации, отмечает **Дмитрий Вишняков**, управляющий директор Pridex. «Штаб-квартира сегодня — это один из ключевых элементов внешней и внутренней HR-коммуникации, ее цель — формировать имидж человекоориентированной, современной и технологичной компании», — подчеркивает он.

В настоящее время проблемой может стать то, что обретение новой технологичности не всем по карману, но развитие передовых идей продолжит менять бизнес-пространства, и мы продолжим следить за процессом. Это первое подобное исследование, поэтому мы выдвигаем гипотезы, которые через год рынок подтвердит — или опровергнет.

Результатом нашего исследования стал ренкинг топ-50 штаб-квартир в столице — по сути, примеров лучших практик. Помимо объективных критериев, мы учитывали и субъективные оценки жюри. Все победители распределены в зависимости от итогового балла по пяти категориям, внутри категорий указываются по алфавиту.



Полная версия исследования доступна здесь:



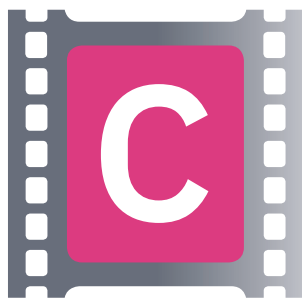
Топ-10 ренкинга столичных штаб-квартир крупнейших компаний

КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	АДРЕС	БИЗНЕС-ЦЕНТР*
АЛЬФА-БАНК	ФИНАНСЫ	просп. Андропова, 18, корп. 3	Паскаль
МЕГАФОН	ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	Оружейный пер., 41	Оружейный
МКБ	ФИНАНСЫ	1-й Красногвардейский пр., 22, стр. 1	Neva Towers
НОВАТЭК	ДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	Ленинский просп., вл. 90/2	
РОСБАНК	ФИНАНСЫ	1-й Красногвардейский пр., 19	ОКО-2
СБЕРБАНК	ФИНАНСЫ	Кутузовский просп., 32	
ТИНЬКОФФ	ФИНАНСЫ	ул. Грузинский вал, 7	AFI Square
ЮНИЛЕВЕР РУСЬ	FMCG	ул. Сергея Макеева, 13	Март Плаза
ЯНДЕКС	ТЕХНОЛОГИИ	ул. Льва Толстого, 16	Красная Роза
VK	ТЕХНОЛОГИИ	Ленинградский просп., 39, стр. 79	Sky Light

* Если применимо

ТОП-5 УСТОЙЧИВЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, СТРОЯЩИХ ОФИСЫ НА ПРОДАЖУ

Исследуя расположенные в Москве штаб-квартиры крупнейших российских компаний, FResearch не мог оставить без внимания бизнес-центры, которые еще только строятся. Многим из них также предстоит принять у себя чью-то штаб-квартиру или быть заполненными компаниями малого и среднего бизнеса.



С помощью NF Group в качестве интеллектуально-го партнера мы изучили столичный рынок офисов на продажу и выделили компании, для которых это стало системным бизнесом (в портфеле два и более проекта). Эти устойчивые профессиональные игроки в сегменте формируют

большую часть актуального предложения в настоящее время.

Все чаще — до 60% сделок в 2023 году — площади в новых бизнес-центрах покупают как инвесторы, так и конечные пользователи. И поскольку большая часть продается еще на стадии стройки или проекта, для покупателей надежность девелопера крайне важна. Сегодня это рынок с большим кредитом доверия.

По оценке NF Group, 21 компания сегодня вывела на рынок 35 проектов (более 429 000 кв. м выставлены на продажу к моменту сдачи номера в печать), где офисы можно купить блоками, этажами или здание целиком. Для десятка из них это не разовый проект. Это не так много. Для сравнения: девелоперов, реализующих офисы как в аренду, так и на продажу в разных классах по Москве не более 40, а компаний — застройщиков жилья в России учтено около 3000.

■ Профильный бизнес

В топ-5 этого рейтинга вошли Stone, MR Group, Pioneer, Forma (создана ГК ПИК в 2021 году для реализации жилых проектов в сегменте бизнес-класса) и УК «ФИН-партнер» с проектами в районе ЗИЛа. Первая тройка в представлениях не нуждается, и для них строительство новых бизнес-центров на продажу — это уже профильный бизнес. И хотя компании из ведущей пятерки успешно строят или строили как жилье, так и офисы, они нарастили значительные компетенции именно в коммерческой недвижимости.

Наиболее профессионально и системно на этом рынке работает Stone. На сегодняшний день эта компания — абсолютный лидер по объему проектного портфеля, географии и разнообразию предложения для покупателей (от небольших офисных блоков до этажей и зданий целиком), с единичными стандартами управления объектами. Хотя самый масштабный по площади проект, например, в настоящий момент возводит MR Group (его линейка предложения ограничивается преимущественно крупными блоками — от площади этажа). А самые значительные площади под инфраструктуру и благоустройство в проектах бизнес-парков и ТПУ отводит Pioneer.

Интересные во всех отношениях проекты есть у Coldy, компаний-новичков на этом поле — таких как Dominanta и Hutton, а также у тяжеловесов недвижимости, Capital Group и «Эталона». Но данные компаний не вошли в рейтинг, поскольку традиционно концентрируются на жилой недвижимости, офисов в проектных портфелях у них меньше, чем у первой пятерки.

■ Драйверы рынка

Судя по всему, число офисных девелоперов и ассортимент объектов на продажу будет пополняться в ближайшие годы именно за счет застройщиков жилья, которые проектируют бизнес-центры, чтобы обеспечить новые рабочие места и тем самым получать льготы по плате за изменение вида разрешенного использования земельных участков.

Выступая на форуме «Город. Человек. Будущее», организованном FCongress в ноябре 2023 года, директор по продаже и аренде офисной недвижимости MR Group **Кермен Мастиев** даже выражал опасения по поводу новых игроков в «офисной» зоне: они не всегда хорошо понимают специфику продукта. Неправильно выбранная локация может обернуться пустующими БЦ и снижением общерыночных показателей.

Но так или иначе, сравнительно недавний (можно сказать, постпандемийный) тренд на продажу, а не классическую сдачу в аренду устойчивый. По данным NF Group, в проекте сейчас более 1,5 млн кв. м. И спрос на такие офисы со стороны покупателей активен как минимум потому, что других способов инвестировать в стране сейчас не так много.

Ранее аренда офисных помещений от девелоперов считалась более гибким и менее рискованным вариантом для пользователей. **Мария Зимина**, партнер NF Group, объясняет рост интереса именно к покупке офисов в последние годы тем, что российский бизнес предпочитает иметь «полный контроль над своими активами». В условиях нестабильности рынка и рисков, связанных с хранением капитала в банках, владение офисной недвижимостью представляется более надежной защитной инвестицией.

Покупателей подстегивает и низкий уровень вакансий — в среднем по рынку около 8% (впрочем, от района к району он сильно различается), и моральное устаревание многих бизнес-центров.

Около 0,5 млн кв. м может быть продано по итогам 2023 года, тогда как, по данным консультантов рынка, в 2013–2022 годах в среднем покупали около 200 000 кв. м за год. Более 80% сделок проходят по договорам купли-продажи будущей недвижимости, но есть и продажи по ДДУ.

То, что раньше считалось фактором, понижающим класс бизнес-центра — помещения в нем девелопер не сдает,

18 млн кв. м офисов построено в Москве

а продает, — превратилось в мощный драйвер рынка в последние несколько лет. Консультанты по коммерческой недвижимости отмечают, что такие компании, как Stone, MR Group, постепенно приучают рынок к офисам на продажу. За единственным исключением большинство офисных проектов не только топ-5, но и топ-10 девелоперов относятся к классу А.

Новый офис

Главное отличие строящихся БЦ от существующих — это все более и более современные здания, оснащенные по последнему слову техники, изначально подготовленные к новым форматам работы и, значит, больше соответствующие ожиданиям компаний-арендаторов и их все более молодых сотрудников. В рейтинге учитывалось не только общее число квадратных метров в портфеле, но и потенциальное количество рабочих мест в строящихся бизнес-центрах — то, что они не будут пустовать, сомнений не вызывает, и это новые рабочие места, необходимые городу.

Инфраструктура и благоустройство занимают значительную долю в проектах компаний — лидеров сектора. Это не случайно: офисы превращаются в элемент HR-бренда

307 000 кв. м планируется ввести в 2023 году, из них 70% выставлены на продажу, 8% реализуются в формате BTS, 22% предлагаются в аренду

Источник: NF Group

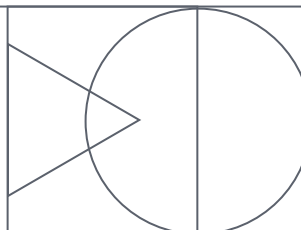
компаний, а бизнес-центры становятся важной частью городской среды. Лидеры рынка не упускают это из виду.

«Сегодня житель мегаполиса нередко прибегает к биохакингу, чтобы стать более продуктивным, успешным и, соответственно, более счастливым. Современный сотрудник выбирает работодателя, предлагающего лучшие условия, способствующие ментальному и физическому благополучию», — рассказала о новых запросах сотрудников к офисам на форуме «Город. Человек. Будущее» **Виктория Васильева**, заместитель генерального директора Stone. Профессиональным офисным девелоперам сегодня и в будущем придется заботиться не только о квадратных метрах и шаге колонн в БЦ, но и о создании благоприятной среды для резидентов, которую обеспечивают сервисы внутри, инфраструктура и благоустройство разнообразных общественных пространств. Сегодня компании, заинтересованные в привлечении специалистов, уже готовы за это платить. Хороший знак для наиболее устойчивых и активных игроков офисного рынка и их покупателей.

Топ-5 устойчивых девелоперов, строящих офисы на продажу

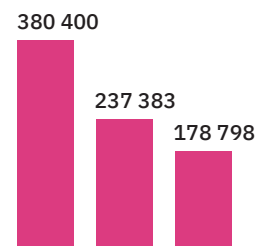
Экспертная оценка и данные компаний

ДЕВЕЛОПЕР	ПРОЕКТНЫЙ ОБЪЕМ ОФИСОВ НА ПРОДАЖУ ПО СОСТОЯНИЮ НА 2023 ГОД, КВ. М	КОЛ-ВО ПРОЕКТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ	КОЛ-ВО РАБОЧИХ МЕСТ В ПРОЕКТАХ	КОЭФФИЦИЕНТ ИНФРАСТРУКТУРЫ*, %	ОБЪЕКТЫ / СТРОИТЕЛЬНАЯ ГОТОВНОСТЬ
STONE	380 400	7	44 100	25	STONE Towers / 2022–2025, STONE Савеловская / 2024, STONE Курская / 2024, STONE Ленинский / 2025, STONE Дмитровская / 2027, STONE Белорусская / 2027, STONE Ходынка / 2027
MR GROUP	237 383	2	29 672	10	iCITY / 2024, Slava / 2025
PIONEER	178 798	4	25 500	57,5	Technopark / 2021, БП Останкино / 2022–2024, Plaza Botanica / 2024, OPUS / 2026
АВТОТЕХ / УК ФИН-ПАРТНЕР	91 320	2	11 415	10	Парк Легенд I / 2023, Парк Легенд II / 2023
FORMA	68 227	2	8528	15	Workplace REPUBLIC / 2027, Porta / 2025



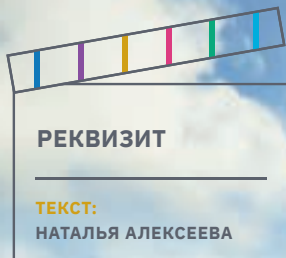
Размер портфеля

Топ-5 офисных девелоперов по размеру актуального проектного портфеля



* Площадь ретейла + благоустройства, кв. м / GLA, кв. м

Источник: оценка NF Group, данные компаний



РЕКВИЗИТ

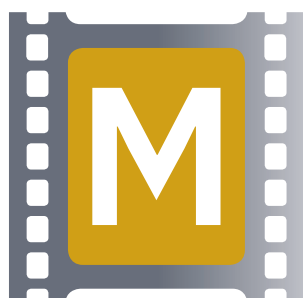
ТЕКСТ:
НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВА



ПРОЕКТ КРУПНОМОДУЛЬНОГО ДОМА (АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО ТПО «РЕЗЕРВ»)

ПОСТРОИМ ЭТО ПО-БЫСТРОМУ

Префаб — широко известная в мире технология строительства, которая в России ассоциируется со скоростью и легкостью сборки, но используется прежде всего на загородном рынке. Разбираемся, как используются модульные ноу-хау в многоэтажном домостроении и чем такие новостройки могут заинтересовать покупателей.



Модульные технологии, или префаб (от англ. prefabricated — сборный, готовый), предполагают перенос части процессов со строительной площадки в заводские условия. Затем здания собираются на месте по принципу конструктора из заранее изготовленных на заводе

блоков. Элементами «конструктора» могут быть сантехнические модули — например, готовая ванная комната или туалет с отделкой и оборудованием, шахт-модули, внутри которых находятся трубы для холодной и горячей воды, канализационные трубы и т. п., межкомнатные перегородки

с отделкой и коммуникациями, модульные фасады, панели стен, перекрытия, лестничные пролеты и т. д.

В загородном сегменте модульные решения используются повсеместно, однако на улицах российских городов технология только раскрывает свой потенциал. Все дело в несовершенстве законодательства и алгоритма прохождения экспертизы, считают эксперты: именно поэтому технология более в ходу на загородном рынке, где цикл строительства проще и возможна негосударственная экспертиза. Тем не менее, донастройка «нормативки» идет. Так, в конце 2022 года Минстрой утвердил дорожную карту, направленную на популяризацию префаб-технологий. Кроме того, сейчас в России разрабатывается ГОСТ, который будет регламентировать требования к изготовлению и приемке модулей на основе деревянных конструкций. В министерстве рассчитывают, что в ближайшие 10 лет

технология модульного домостроения займет до 30% российского строительного рынка.

Города будущего

Уже сейчас крупные российские девелоперы разрабатывают для префаба собственные решения и создают производственные мощности. Еще в 2017 году компания «Модульбау» внедрила модульные санузелы в пилотный объект ГК ПИК, а в 2021 году сам девелопер основал выпускающую модули компанию Units. Группа «Эталон» сейчас строит в Ленинградской области производственный комплекс для выпуска продуктов для сборки: его проектная мощность составит до тысячи объемно-блочных конструкций в год.

«Мы начали изучать префаб четыре года назад, подробно ознакомились с одной из британских технологий. Но разные нормативные требования, стандарты, климатические особенности — все это делает ее применение у нас невозможным. Поэтому мы практически с нуля разрабатываем собственную технологию. Сейчас важно ее отработать и создать потребительский опыт», — рассказывает вице-президент по инновациям группы «Эталон» **Виктор Васенев**.

Развитие модульного домостроения открывает для строительной отрасли России новые возможности, полагает сооснователь и управляющий партнер компании «Модульбау» **Демид Костерев**. Это высокая скорость строительства, технологичность, оптимизация всего цикла, заводское качество и вариативность элементов, перечисляет эксперт. По мнению управляющего партнера компании Kub House **Андрея Карпова**, города будущего должны быть быстро и легко возводимыми, а это возможно только при технологиях префаб: «Будущее за модульным многоэтажным строительством из CLT-панелей и префабом. В России уже есть успешно реализованные единичные кейсы по строительству модульных многоэтажек, например, под Вологдой. В планах нашей компании — в ближайшее время начать совместный девелоперский проект по реализации первого деревянного жилого комплекса в Москве».

Если для представителей отрасли польза и выгода префаба очевидна, то обычные потребители в России пока еще плохо знакомы с технологией и продуктами на ее основе. Forbes Real Estate нашел как минимум три причины, которые могут заставить покупателей российских новостроек заинтересоваться тематикой.

Время — деньги

Первое очевидное преимущество модульных домов для покупателей — высокая скорость строительства и, как следствие, относительно низкая себестоимость, считает управляющий директор компании «Метриум» **Руслан Сырцов**. Однако, учитывая, что девелоперам придется окупать затраты на формирование и эксплуатацию производственных мощностей, потенциальная разница в конечных ценах минимизируется.

А вот на чем действительно можно сэкономить, так это на времени ожидания новой квартиры. «Префаб-технологии позволяют девелоперам существенно сократить сроки реализации проектов. В среднем на 30–50%. Значит, покупатели российских новостроек смогут гораздо быстрее получить ключи от квартир или заехать в новые дома», — отмечает генеральный директор Ассоциации развития модульного строительства

До **30%** российского строительного рынка займет в ближайшие 10 лет технология модульного домостроения по прогнозам Минстроя

(АРМС) **Екатерина Домингес**. Если представить, что срок строительства среднестатистической российской новостройки составляет два года и все это время будущему новоселу приходится арендовать жилье, экономия налицо.

Разнообразные фасады

Пока речь идет в основном о типовом строительстве, но есть все предпосылки к тому, что именно префаб-технологии дадут миру новые классные проекты в сфере архитектуры и дизайна, уверен Андрей Карпов. Большие перспективы у технологии модульных фасадов — систем, которые также собирают в заводских условиях, а потом монтируют на месте, считает генеральный директор бюро «Крупный план» **Сергей Никешкин**: «Мы в бюро уже используем модульные фасады при проектировании многоэтажных домов в Москве. В сравнении с классической технологией, с модульными фасадами стена тоньше, что дает возможность получить больше полезной площади в жилых домах. Технология также позволяет реализовать сложные фасадные решения, не ограничивая фантазию архитектора».

Заводское качество

Создание модульных конструкций — максимально автоматизированное производство, где минимизирован человеческий фактор. Заводская сборка проходит под жестким контролем всех параметров качества и безопасности. «Основной тренд сегодня — исключать человеческий труд из процесса. Ведь с каждым годом ручная работа становится все более дорогой и все менее эффективной по сравнению с автоматизированными процессами на производстве», — объясняет Андрей Карпов. Он не исключает, что следующим шагом в диапазоне 30 лет станет монтаж модулей на площадке с помощью роботов. Роботизированные руки собирают на фабрике готовую конструкцию, которую отвозят на объект, и там ее тоже устанавливает робот под присмотром максимум одного шеф-оператора — такую картину префаб-будущего рисует эксперт.

Пионеры префаба

В мире расцвет строительства из объемных блок-модулей пришелся на 1950–1960-е годы, период развития и подъема индустриального строительства из железобетона. В России типовые блочные и панельные здания советского периода — не что иное, как префабрикаты, отмечают в компании «Модульбау». В условиях дефицита жилья такой подход смог обеспечить массовую застройку при низких затратах и высоких темпах строительства.



ЗАГОРОДНАЯ МАТЧАСТЬ

Частный загородный дом — дело вкуса, денег и доступных технологий. Выбор материалов зависит от личных предпочтений и целей будущего домовладельца. А выбор этот шире, чем на городском многоквартирном рынке.

■ Скорость или традиции

С точки зрения строительства загородный дом может быть традиционным или быстровозводимым. В первом случае процесс его создания более чем на 70% проходит на стройплощадке, во втором на площадку привозят панели или модули максимальной заводской готовности (более 70% будущего строения), из которых осуществляется сборка, объясняет разницу основатель строительной компании Nordhus **Александр Петров**. Последнее быстрее и, как правило, дешевле.

Впрочем, не все стремятся к такой оптимизации времени и ресурсов. Руководитель проектов инвестиционной компании Garnet **Екатерина Позднякова** утверждает: на статусных рублевском и новорижском направлениях появление дешевых модульных домов маловероятно. Там больше в ходу традиционные монолит или кирпич, говорит директор управления элитной недвижимостью «Метриум премиум» **Анна Раджабова**. Да и в целом, по оценке учредителя экспертного клуба

«Загородный девелопмент» **Валерия Лукинова**, на загородном подмосковном рынке традиционные дома преобладают.

■ Выбор девелоперов

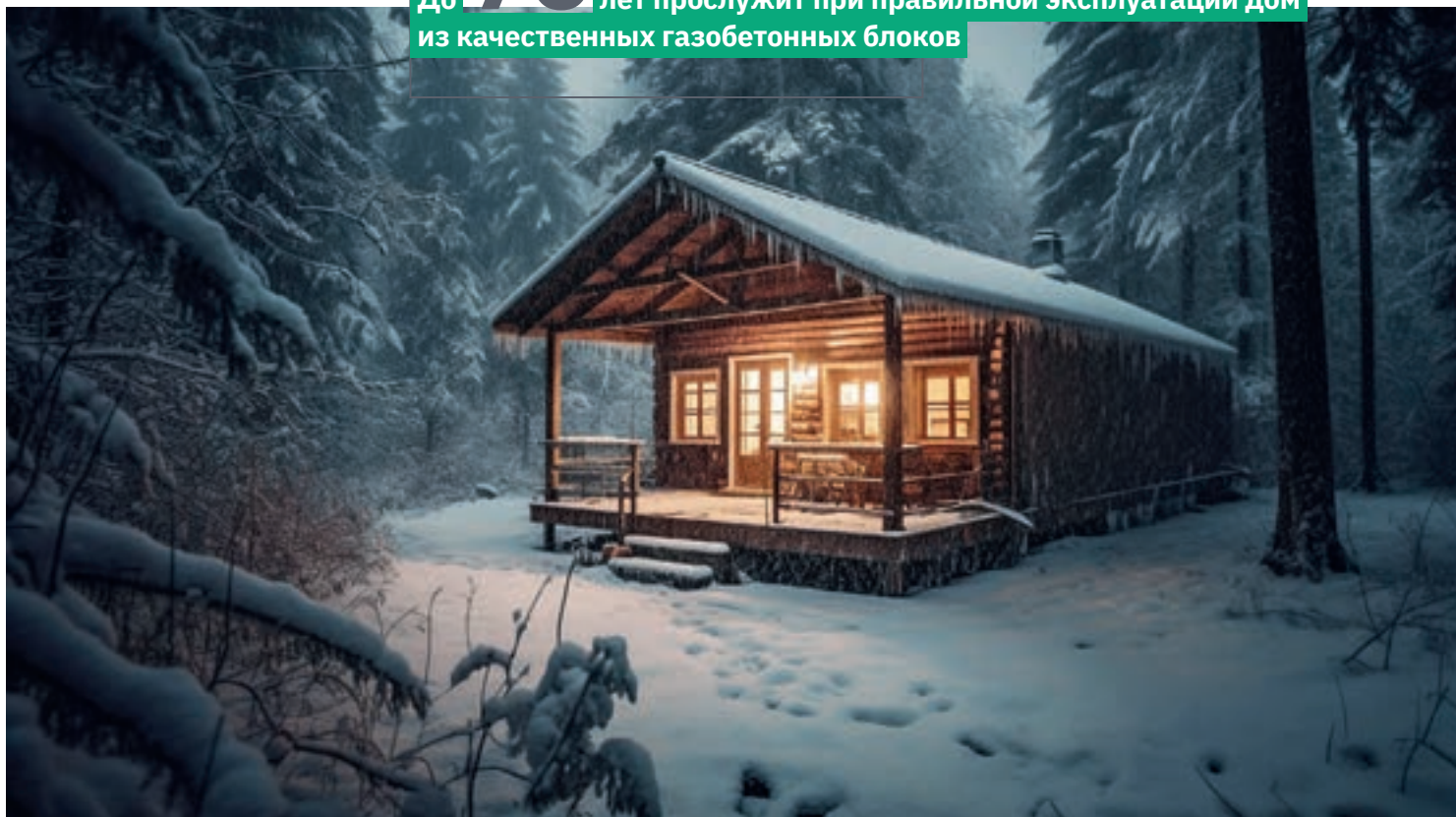
По подсчетам Валерия Лукинова, 44% застройщиков поселков Подмосковья используют газобетон: получается комфорт-класс в бюджете от 7 млн до 15 млн рублей за дом с участком. В частности, именно эту технологию выбрала для первого загородного проекта ГК «Самолет» (кластер «Дмитров дом», только в первой очереди более 460 коттеджей). Примерно 28% девелоперов строят из керамических блоков дома за 25–45 млн рублей, это уже бизнес-класс. В 17% случаев комбинируют керамические блоки и клееный брус, ценник от 38 млн до 100 млн рублей. По каркасной технологии застраивают поселки около 11% девелоперов: например, «ФСК Family» в поселке «Март Хаус 2.0», где цена дома — от 10,2 млн до 37 млн рублей.

100

и более лет могут простоять дома из кирпича.

70

До лет прослужит при правильной эксплуатации дом из качественных газобетонных блоков



Выбор материалов во многом определяется классом коттеджного поселка, но не наоборот: сама по себе технология не предопределяет класс. Как отмечает директор по продажам строительной компании Halle House **Вячеслав Котлов**, «каркасники» и брус встречаются не только в эконом-сегменте. По технологии усиленного каркаса строят и дорогие дома, возводят общественные и коммерческие объекты. Ряд новых элитных поселков застраивается коттеджами из клееного бруса. «Состоятельные люди уезжают за город, чтобы сделать жизнь более экологичной. Не логично переезжать из одних «каменных джунглей» в другие», — объясняет Котлов.

По данным компании Nordhus, доля домов из газобетона составляет около 30%, на каркасные дома, включая быстровозводимые каркасно-панельные, приходится 20% загородных новостроек, на каменные дома — около 15%, из дерева, и в том числе клееного бруса, — около 25%, 10% — это иные материалы и их комбинации. Вообще загородные дома редко строят только из одного материала.

Распределение основных материалов подтверждают цифры от руководителя отдела маркетинга КП «Британика» **Константина Иванова**: 36,15% домов из газобетона, газосиликатных или пенобетонных блоков (схожие технологии), 22,36% каркасных, 19,61% кирпичных, 17,7% деревянных домов, 3,31% — монолитные и 0,87% — щитовые садовые домики. Больше всего «каркасников» насчитал владелец

строительной компании «Дом Лазовского» **Максим Лазовский**: 30% всех используемых материалов в Московской и в смежных областях.

Директор развития жилищной сферы «ДОМ.РФ» **Евгений Квасенков** поделился общероссийской статистикой: «По данным Росстата за 2022 год, 38% домов построены из каменных материалов, 31% — из дерева: бруса, бревна, CLT, 31% — иные технологии, по большей части каркасные. Похожее распределение домов характерно и для предложения: из размещенных на сервисе «строим.дом.рф» проектов от аккредитованных подрядчиков 56% каменные, 24% каркасные и 20% деревянные, а значит, рынок следует за спросом». У каждого материала есть достоинства и недостатки, разберем некоторые из них.

Газобетон: практичное решение

Дома из газобетонных блоков популярны у строителей и инвесторов благодаря сравнительно доступной цене, рассказывает Константин Иванов, — в среднем 54 000 рублей за кв. м без отделки. Одно из ключевых преимуществ газобетона — его теплоизоляционные качества: дома хорошо удерживают тепло зимой и не нагреваются летом. Можно не использовать традиционные утеплители, это дополнительный плюс для многих застройщиков, отмечает гендиректор Skolkovo Realty **Борис Борискин**.

Блоки не по зубам грызунам и насекомым, устойчивы к грибку и могут выдерживать воздействие огня в течение двух-трех часов, не теряя несущих способностей. При правильной эксплуатации дом из качественного материала прослужит до 70 лет.

Но, по словам Бориса Борискина, может потребоваться специальное оборудование для обработки пористого газобетона для защиты его от воздействий среды. Это может быть гидрофобизатор или штукатурка. К недостаткам материала Константин Иванов отнес возможное появление трещин или разрушение под воздействием мороза. Звукоизоляция межкомнатных стен может быть не такой эффективной, как у других материалов, из-за низкой плотности газобетона. И он не подходит для сейсмоопасных районов, хотя Подмосковье к таковым и не относится.

По словам Валерия Лукинова, газобетонные и керамические блоки схожи по техническим характеристикам, но традиционно последний считается более экологичным и подходящим для коттеджей бизнес-класса материалом. Дома под ключ из него получаются на 10% дороже, чем из газобетона, облицованного клинкерной плиткой.

■ Дерево: традиции и заботы

Дома из дерева, будь то бревна или клееный брус, традиционно славят самыми экологичными, «живыми» и самыми «загородными» по внешнему виду и характеристикам. По словам Константина Иванова, деревянным домам нужен менее массивный фундамент, нежели каменным коттеджам, и это важное преимущество. Если правильно подобрать толщину дерева, не нужно и дополнительное утепление, что еще снижает затраты. И внутренняя отделка может быть минимальной — дерево красиво само по себе. Если стеновые комплекты производятся на заводе, такой дом можно быстро собрать на стройплощадке. То же проделывают с классическим срубом: купленную в глубинке избу разбирают, привозят и собирают на месте.

Все недостатки дерева как стройматериала — продолжение его преимуществ. Традиционно главный минус в глазах потребителей — способность хорошо гореть, но это опасение, основанное на представлениях и технологических возможностях прошлого века. В ходе испытаний, которые проводил Центральный научно-исследовательский институт строительных конструкций имени Кучеренко, необработанная деревянная балка горела 88 минут, теряя несущую способность, которую металлоконструкции в тех же условиях теряют минут за 15. Снизить пожарную опасность можно за счет обработки всех элементов конструкции огнезащитным составом. А вот жуки-короеды могут нанести серьезный вред, еще деревянные дома подвержены гниению, бревна, бывает, трескаются. Как живое существо, деревянный дом «шевелится», требует ухода и заботы.

Основным минусом домов из клееного бруса Вячеслав Котлов называет их усадку. Допустим, высушенный клееный

брус усаживается на 2% (сруб из сырых бревен может осесть на 10–12 см и больше). Чтобы компенсировать эти 2%, в конструкции создают технологические зазоры, используются домкраты и прочие «технологические ухищрения», а владелец дома должен проводить его техобслуживание по регламенту два раза в год.

В домах из клееного бруса также могут появляться трещины. Урона конструктиву нет, но это может доставлять эстетический дискомфорт владельцам. Проблему можно в той или иной степени решить, создав систему увлажнения в доме, это и для микроклимата в помещениях хорошо. Но не все домовладельцы готовы вкладываться в дорогие технологии, признает Котлов.

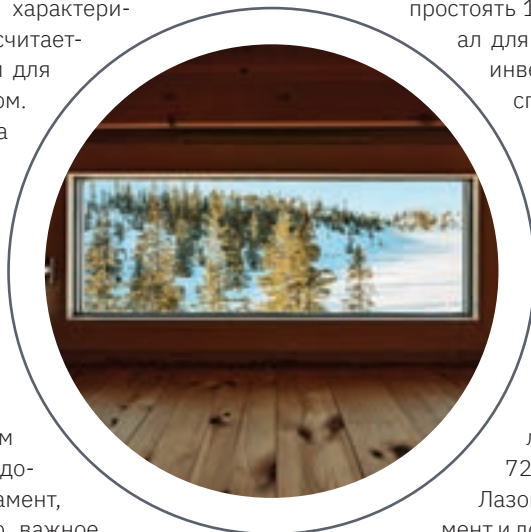
■ Кирпич: прочно и дорого

Дома из кирпича надежные, прочные и огнестойкие, могут простоять 100 и более лет — подходящий материал для «родового гнезда» или долгосрочных инвестиций. Кирпичные стены отлично справляются с перепадами температур, вредители (мыши, древоточцы) не представляют для них угрозы. Нет усадки, можно быстрее приступать к отделке. Для тех, кто заботится о звукоизоляции, в кирпичных домах можно установить или залить в перекрытие полноценную железобетонную плиту.

При всех плюсах у кирпичного дома два серьезных минуса: он тяжелый и он дорогой, в среднем от 70 000–72 000 рублей за кв. м, говорит Максим Лазовский. Требуются усиленный фундамент и дополнительное утепление (теплоизоляционные качества кирпича оставляют желать лучшего), а вся стройка занимает больше времени, чем возведение домов из других материалов, не говоря уже о префаб-технологиях, даже если использовать крупноформатные блоки. Больше времени и сил по сравнению с деревянным займет и отделка кирпичного дома.

■ «Каркасники»: быстро и недорого

Основа каркасного дома — деревянный скелет из вертикальных стоек и горизонтальных балок. По словам Вячеслава Котлова, он не будет усаживаться, ему не надо «отстаиваться», качественный дом реально возвести за три месяца. С момента начала создания каркаса до готовности дома площадью около 500 кв. м пройдет около полугода. При сегодняшних ценах коробка без отделки обойдется в 47 000–50 000 рублей за кв. м, подсчитал Максим Лазовский. По словам Валерия Лукинова, каркасные дома хороши в поселках без газа: даже зимой, имея в активе 15 кВт электричества, можно быстро получить комфортную температуру. И с энергоэффективностью все в порядке. Затраты на отопление дома, построенного из панелей, произведенных по австрийской технологии, составляют 12 рублей на кв. м, тогда как дома из керамоблоков — 23 рубля на кв. м, сравнивает **Екатерина Коган**, директор департамента маркетинга «ФСК Family».



Минус каркасного дома — его недолговечность по сравнению с кирпичом или бетоном. Необходима постоянная вентиляция, чтобы предотвратить образование конденсата. Тонкие стены могут пропускать больше шума, а деревянные конструкции привлекать насекомых и грызунов, и риски в случае возникновения пожара велики.

Самый главный риск, по словам Лазовского, — что подрядчик использует дешевые некачественные материалы: сырые доски (покроются плесенью), дешевые утеплители (осядут внутри стены и перестанут работать) или некачественные паро- и гидроизоляционные пленки (это приведет к повышенной влажности и порче отделки в доме).

Редкие экземпляры

Некоторые материалы пока не нашли массового применения. Так, 3D-печать — пока слишком новая технология, чтобы можно было говорить о ее заметном распространении, считают практики загородных строек.

Нечасто можно встретить и дома из CLT-панелей, приводит пример Вячеслав Котлов, хотя технология вполне подходит для индивидуальных домов. Они получаются прочными, но опять же дорогими — в среднем 80 000 рублей за кв. м без отделки, подчеркивает Максим Лазовский.

В число редких, но перспективных технологий для ИЖС входит строительство на базе арболита (легкого бетона из древесной щепы), на Западе известного как вудстоун, рассказывает Анна Раджабова. В СССР дома из арболита строились в 1960-е годы, но технология была практически забыта. Теперь она переживает определенный ренессанс, поскольку позволяет возводить прочные здания с длительным сроком эксплуатации. Но проекты получаются сложными и дорогими. Как и монолитные дома.

Что в дефиците

Дерево, кирпич, газоблоки имеются в России в достаточном количестве. Не хватает инженерного оборудования (на инженерии уходит треть бюджета строительства современного дома), премиальных лаков и красок, ряда крепежей и особенно запчастей для импортных станков и строительной техники, отмечает Максим Лазовский. По словам игроков рынка, сейчас конечный потребитель стал менее критичен к новым именам производителей и начал осознавать важность не столько бренда, сколько доступности товара для заказа и последующего гарантийного сервиса, говорит Александр Петров. Многие российские поставщики собственных торговых марок, которым ранее приходилось конкурировать с зарубежными брендами только ценой, сейчас востребованы благодаря гарантированным срокам поставок.

Но сложности с логистикой и рост цен по-прежнему влияют на рынок ИЖС, и даже сильнее, чем на рынок многоквартирных домов — городские девелоперы приобретают материалы по оптовым ценам, которые ощутимо отличаются от сезонных розничных. Стоимость наиболее распространенных стройматериалов выросла в среднем на 15–20% за прошедшие четыре месяца, подсчитала Анна Раджабова. Максим Лазовский оценил рост цен в 10–20% на стандартные материалы и до 300% на инженерии и запчасти для строительной техники из ЕС, которые еще надо ждать два-три месяца.

Что в тренде

Материалы влияют и на архитектурные решения для дома, говорит основатель архитектурно-девелоперской компании Stankevich.design **Сергей Станкевич**. Разнообразие современных стройматериалов обеспечивает богатую палитру для создания зданий различных форм, стилей и концепций. Однако эстетика не всегда успевает шагать в ногу с технологиями, а новые материалы часто вводятся в оборот с акцентом на их функциональные характеристики и экономическую эффективность. Сфера строительства становится все более ориентированной на экономику и маркетинг, в то время как архитектурные аспекты часто упускаются из виду, сетует Станкевич.

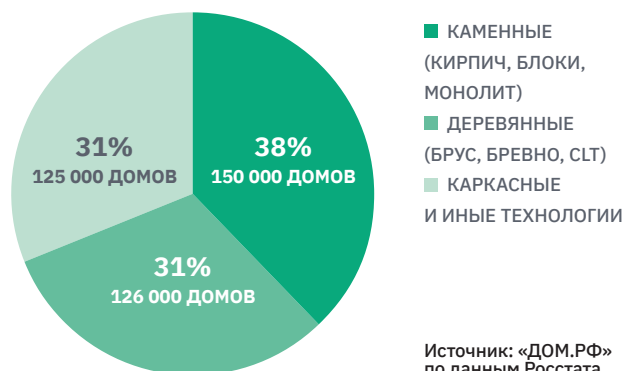
«В результате мы видим множество однородных и неотличимых друг от друга строительных объемов, лишенных художественной ценности и характера, — говорит он. — Утрата индивидуальности оказывает влияние на качество жизни. Стандартизированные проекты без собственного характера вносят монотонность в окружающую среду, что снижает эмоциональные переживания от пространства, в котором находится человек».

Однако можно выделить несколько тенденций, которые развивают загородную архитектуру в современном духе. В первую очередь это четкие формы и креативный дизайн. В ходу современный классицизм, кантри, английский, дворянский стили и авангардный хай-тек. «Видно уменьшение стремления к вычурности и экстравагантности в пользу гармонии, минимализма, практичности и рациональности, что отражает современные предпочтения домовладельцев», — делится наблюдениями Сергей Станкевич

Выбор заемщиков

Банк «ДОМ.РФ» проанализировал, какие дома предпочитают заемщики, которые брали ипотечный кредит на ИЖС в 2023 году. Самый популярный материал у тех, кто планировал достроить дом до конца года, — дерево. Но те, кто планирует строиться в 2024 году, выбирают газобетонные блоки, кто покупал в ипотеку уже готовый дом — кирпич. Реже клиенты банка выбирали монолит и дома из панелей.

Из чего строили дома россияне в 2022 году





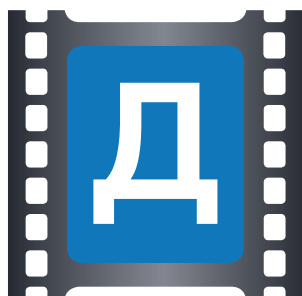
ДЕКОРАЦИИ

ТЕКСТ:
ОКСАНА САМБОРСКАЯ



СТЕНЫ С ИСТОРИЕЙ

Памятники истории и архитектуры в любом городе — элементы его идентичности, ими гордятся жители, к ним стремятся туристы. В то же время объекты культурного наследия (ОКН) доставляют массу хлопот городским властям и застройщикам. Впрочем, хлопоты приносят выгоду, когда работа закончена.



«Для девелопера, работающего в центре столицы, реализация проекта, так или иначе связанного с реконструкцией объекта культурного наследия, — неизбежность», — говорит заместитель гендиректора компании VOS'NOD **Евгений Якубовский**. Свободных площадок мало,

а там, где есть здания прошлых веков, есть и ограничения, и охранные статусы. То есть возникают дополнительные задачи, которые необходимо решать инвестору (девелоперу). Изучение архивов, проведение экспертиз и археологических исследований, подготовка специализированной проектной

и разрешительной документации и ее согласование с городом, использование соответствующих времени создания ОКН строительных технологий, подготовка научных отчетов и т. д., перечисляет Якубовский, добавляя, что все эти работы становятся существенной статьей финансовых и временных трат. По подсчетам генерального директора ГК «БЭЛ Девелопмент» **Елены Комиссаровой**, инвестиции и время, затраченные на ОКН, обычно в 2–2,5 раза превышают показатели при новом строительстве. В процессе реставрационных работ часто возникают непредвиденные расходы.

«В среднем приспособить ОКН к современному использованию на 35% дороже нового строительства. Например, в проекте «Ильинка 3/8» есть новые дома и здания XIX века, которые остались от Теплых торговых рядов. Разница в себестоимости 1 кв. м — около 30%», — сравнивает GR-директор «Spinex-Интеко» **Самира Левшина**.



Заместитель генерального директора MR Group **Михаил Иванов** уточняет, что в случае с ОКН необходимо привлекать подрядчиков из числа лицензированных организаций и специалистов-реставраторов, которых в Москве немного, а для проектов реставрации и приспособления ОКН под жилье высшего класса — еще меньше.

По рассказам девелоперов выходит, что маржинальность у проектов реставрации или реконструкции ОКН низкая. Но ведь никто не брался бы за то, что совсем не выгодно?

■ Не в ущерб себе

Бонусов работа с ОКН приносит немало. И финансовых, и репутационных. Работа с памятником говорит о статусе девелопера, его возможностях и доверии властей. Одновременно это означает и жесткий контроль со стороны государства. Благодаря чему, по словам партнера архитектурного бюро Syntaxis **Александра Старикова**, «случаев откровенно «варварской» реставрации и функционального приспособления становится все меньше».

По словам Елены Комиссаровой, каких-то значительных материальных предпочтений проект с историческими зданиями на территории не дает, однако бережное отношение и возвращение утраченной красоты не остаются незамеченным городскими властями. Есть и жирный материальный плюс: наличие исторической составляющей в проекте может напрямую влиять на продажи.

■ Он же памятник!

Еще несколько лет назад, говоря о приспособлении памятников архитектуры к современным требованиям, участники рынка имели в виду отдельные здания, преимущественно в самом сердце города. Сделать их пригодными к новой жизни — работа затратная (чтобы памятник стал, к примеру, элитным жильем, под ним нужно сделать парковку, добавить инженерных коммуникаций, мощностей и т. д.), местами ювелирная. Но благодарная. Всегда есть ценители таких объектов, отмечает управляющий партнер компании «Intermark Городская недвижимость» **Дмитрий Халин**: «До 10% тех, кто подыскивает элитную квартиру, можно назвать приверженцами домов с историей». Даже несмотря на то, что зачастую

Инвестиции и время, затраченные на ОКН,

обычно в **2–2,5** раза
превышают показатели при новом
строительстве



До **10%** тех, кто подыскивает элитную квартиру, можно назвать «приверженцами домов с историей»

Вокруг памятника

Объектом исторического или культурного значения может быть не весь комплекс, а лишь одно из зданий или его часть — например, в масштабном ЖК на бывшей промышленной территории, которую застраивали с XVIII века. «Девелоперы стали удачно миксовать новые объекты с сохраняемыми — это может быть небольшой особняк, здание или часть здания, — говорит Дмитрий Халин. — Чаще всего памятники становятся частью инфраструктуры, клубных зон для резидентов. Такой элемент дополнительно подчеркивает, что это место статусное».

На площадке рядом с Третьяковской галереей, где компания VOS'HOD строит брендированные резиденции Armani / Casa Moscow Residences, находится 200-летняя деревянная усадьба купца Масыгина. Ее реставрируют, чтобы превратить в клубный дом.

На территории жилого квартала «LIFE Ботанический сад-2» расположены два здания бывшей суконной фабрики И. Кожевникова. Двухэтажное каменное здание «Тонкопрядильный корпус с паровой машиной г-на Берта» — образец промышленной архитектуры первой четверти XIX века, часть композиции большого фабричного двора на правом берегу реки Яузы. Следуя рекомендациям Департамента культурного наследия Москвы, компания Pioneer отвела его под детский сад на 120 мест. А башня-каланча, здание бывшей конторы правления фабрики, станет шоурумом дизайнерских сумок. «Мы восстановили исторический облик зданий и открыли доступ к ним, за счет чего создали на территории жилого комплекса точки притяжения», — говорит директор проектов Pioneer **Сергей Богдановский**.

Компания Forma в жилом квартале Republic на Пресне реставрирует и приспособливает четыре ОКН площадью 13 500 кв. м. В исторических зданиях откроются детский сад и начальная школа, событийно-гастрономический центр и шопинг-аллея с корнерами известных дизайнеров, а также спортивно-термальный комплекс.

владение подобным объектом налагает массу ограничений: старинными будут не только стены, но и планировки, в доме могут сохраняться не самые удобные по сегодняшним меркам входные группы, лестницы.

По подсчетам генерального директора Kalinka Ecosystem **Алексея Чумалова**, около половины проектов, которые сейчас реализуются в ЦАО, — это так или иначе приспособленные ОКН, и покупатели квартир по цене более 2 млн рублей за кв. м ценят эти дома с историей, с собственным лицом. В качестве примеров Чумалов приводит такие проекты, как Центральный телеграф, Красный Октябрь, «Ильинка 8/3», клубную резиденцию на Маросейке, 11 (реставрация палат Нарышкина). Последний проект эксперт считает образцом работы с ОКН: здесь бережно восстановили сохранившиеся элементы, в том числе три оригинальных окна с наличниками и консолями XVII века. Реставрация помогла продать проект всего за полгода, поскольку вывела его на более высокий уровень позиционирования.

Примеров, когда из исторических зданий создавались настоящие жемчужины элитного рынка, в Москве немало. Но 90% покупателей больше исторического флера ценят расположение дома и соответствие всех функций современным представлениям о комфорте с лифтом и паркингом. К тому же и цены на элитные проекты с элементами культурного наследия, как правило, выше, чем на новостройки в том же сегменте.

ВЛАДИМИР ТИХОНОВ,

руководитель отдела уникальной архитектуры и градостроительства Blank Architects:

«Работа с ОКН не только развивает бренд девелопера, но и дает толчок техническим разработкам. Часто используется 3D-сканирование, на основании которого архитектор формирует точную модель здания с высокой степенью детализации. Опираясь на эти данные в BIM-программе, мы можем создавать новое уместное и одновременно современное архитектурное пространство».

АЛЕКСАНДР СТАРИКОВ,

партнер архитектурного бюро Syntaxis:

«Работа с ОКН — сложный, но всегда хороший и комплексный опыт. Это возможность связать разные времена, продолжить начатое повествование в настоящем. Важно понимать, что процесс проектирования в данном случае может быть длительным: скрупулезная проработка деталей жизненно необходима, чтобы максимально раскрыть историческую ценность объекта и интегрировать ее в современный контекст».



АВТОРСКИЙ СТИЛЬ СТОЛИЦЫ

Архитектура определяет среду. И в первую очередь это касается мегаполиса. Как предупреждал пару лет назад Сергей Кузнецов, главный архитектор Москвы, в перспективе 10–15 лет столица станет абсолютно другим городом, «нормальным, интересным». Разберем особенности создания современных знаковых объектов, меняющих облик столицы, на примере ЖК «Павелецкая Сити» в Даниловском районе. Проект реализуют MR Group и Level Group, первая очередь уже сдана в эксплуатацию, ввод второй очереди запланирован на 2024 год.

Стремительно развивающийся сегодня Даниловский район — место архитектурных контрастов. Он всегда был устремлен в будущее. Гуляя здесь, можно проследить, что в разное время считалось передовым в столичном градостроительстве. Древнейший монастырь и промышленные здания, уютное Замоскворечье и дома-коммуны, лежащий небоскреб на Тульской и новая доминанта — жилой комплекс «Павелецкая Сити» в стиле нью-йоркской архитектуры... «Небоскребы сообщают городу именно то, что раньше давали колокольни, — ощущение новых ориентиров, динамичности развития его сложного силуэта, меняющегося в зависимости от ракурса. Город — это сложный, динамично пульсирующий организм, который получает свое воплощение в том числе и в вертикальной кардиограмме архитектуры», — отмечал в одном из интервью архитектор проекта «Павелецкая Сити» **Сергей Чобан**, глава бюро СПИЧ.

По его словам, в работе над проектом ЖК «Павелецкая Сити» он увидел градостроительную задачу, которая интересно соотносится с контекстом, с существующими уже в этом районе архитектурными ансамблями, в том числе лужковского



времени: «Для меня каждый проект — это вопрос соотношения частей ансамбля между собой, его взаимодействие с человеком, с окружающей средой и со структурой города вокруг».

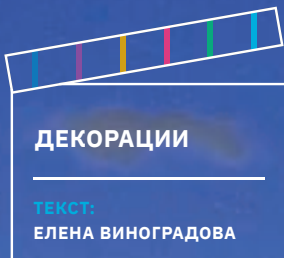
Помимо внимания к контексту места, для создания знакового объекта важна единая арт-концепция. Башни ЖК «Павелецкая Сити» вызывают четкую ассоциацию с Америкой 1920–1930-х годов, временем расцвета кинематографа и появления «Оскара». И уникальный опыт жизни, как в кино, жильцам обеспечен (это относится не только к обитателям пентхаусов, виды из панорамных окон которых просятся в кадр).

Девять башен названы в честь звезд кино золотой эпохи Голливуда, а интерьеры входных групп, созданные архитектурным бюро **Олега Клодта**, раскрывают узнаваемые черты их характеров. Марлон Брандо, например, ассоциируется с мужской красотой, убедительностью, брутальностью. Поэтому в лобби башни, названной в его честь, появилась роскошная библиотека из темного дерева. А имя Мэрилин Монро диктует соответствующие ее образу цвета: чувственный пыльно-розовый, который подчеркнут в интерьере серыми тонами. А еще портреты, винтажные фотографии с выставки, которая проходила этим летом в Галерее Люмьер, — часть экспонатов станет достоянием жителей. Кажется, что актеры постоянно незримо присутствуют рядом.

Вдохновляясь фильмами, образами и ощущениями того периода, создатели интерьеров учитывали и запросы современных потребителей. «Мы стремились создать простой и современный интерьер, без тяжеловесности, — рассказывает Олег Клодт. — В Москве человек с утра выходит на работу и проживает день на одном дыхании, вернувшись домой, ему нужно успеть «выдохнуть», перезарядиться. Лобби и даже лифтовая кабина играют в этом важную роль — это пространства для плавного переключения с улицы на домашнюю атмосферу».

Олег Клодт отмечает, что работать над проектом было легко, потому что все подчинено единой арт-концепции. При этом создавалась она совместно — девелопер с самого начала обсуждал с архитектором идеи. Благодаря такой коллаборации и появляются знаковые и для района, и для города в целом авторские проекты, которые устремлены в будущее и не утратят актуальности многие годы.





ДЕКОРАЦИИ

ТЕКСТ:
ЕЛЕНА ВИНОГРАДОВА



ТУРИЗМ ПОДДЕРЖАТ РУБЛЕМ

За счет любителей отдыхать на просторах отечества государство рассчитывает к 2030 году удвоить количество внутренних турпоездки до 140 млн в год, добавив еще 238 000 новых гостиничных номеров к 1 млн существующих, — такие целевые ориентиры заложены в нацпроекте «Туризм и индустрия гостеприимства».

Как показало исследование Минэкономразвития, на первом месте в списке предпочтений туристов культурно-познавательные поездки — их любят 30% опрошенных, 21% хотят в отпуске проводить время на природе, 19% — на пляже. Forbes Real Estate выяснил, что именно готовы предложить девелоперы по каждому из этих направлений.

■ Как инвесторы осваивают Россию

На 2023–2030 годы в России заявлены инвестиционные проекты по созданию туристической инфраструктуры общей стоимостью 2,465 трлн рублей, подсчитала консалтинговая компания Commonwealth Partnership (CMWP). Среди них есть и многомиллиардные туристские кластеры или всесезонные курорты, и небольшие модульные гостиницы и глэмпинги, которые на первых порах хорошо решают задачи по привлечению путешественников в ранее не освоенные регионы.

За восемь месяцев 2023 года туристический поток в России вырос по сравнению с прошлым годом примерно на 40%, но распределяется он пока крайне неравномерно, отмечает партнер и руководитель департамента гостиничного бизнеса

и туризма CMWP **Марина Смирнова**. По статистике Росстата, 51% всех туристов в России приходится на шесть регионов: Москва, Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области, Крым и Краснодарский край. Еще в 17 регионах турпоток превышает 1 млн человек в год, в остальных он меньше, территория за Уралом почти не освоена. Впрочем, шесть лет назад в стране было всего десять таких регионов: внутренний турпоток явно растет. Так, по данным NF Group, Северо-Кавказский федеральный округ в прошлом году принял на 132% больше туристов, чем в 2018 году, Камчатский край — на 152%, республика Алтай — на 94%, Иркутская область — на 79%.

Большинство современных объектов гостеприимства расположены в больших городах или давно известных местах отдыха. Но сейчас интерес властей, инвесторов, местного

бизнеса и самих туристов открывает простор для строительства новых отелей и курортов по всей стране, говорит глава архитектурного бюро MAD Architects **Мария Николаева**.

Судя по анонсированным планам, из федерального бюджета на развитие внутреннего туризма с 2024 по 2030 год планируется потратить около 330 млрд рублей. Остальное — инициативы бизнеса разного уровня. Как долгосрочный и интересный вариант вложений сектор привлекает и девелоперов жилой недвижимости, и инвесторов, которые накопили капитал в производственной или инфраструктурной отрасли, объясняет директор департамента консалтинга и аналитики NF Group **Ольга Широкова**.

По данным CMCW, пять северокавказских регионов вошли в число самых популярных у инвесторов. По объему заявленных проектов лидирует Кабардино-Балкария: 51 млрд рублей, из которых 43 млрд рублей планируется вложить в создание всесезонного туристического кластера «Джилы-Су» в Приэльбрусье. На втором месте Бурятия с проектами по развитию территорий вокруг Байкала на 39,5 млрд рублей, совсем рядом — Адыгея с 39 млрд рублей, затем Башкортостан с 16 млрд рублей, Ингушетия с 8 млрд рублей и Дагестан с 5,7 млрд рублей. Активно осваиваются Камчатка и северные направления, напоминает **Ирина Орландини Авруцкая**, основатель международной консалтинговой компании Like4Like.

По ее словам, если несколько лет назад проекты, связанные с развитием внутреннего туризма, заказывали в основном региональные и муниципальные структуры, то сейчас инвестировать в курорты готовы крупные институты развития, такие как Агентство стратегических инициатив, «Туризм.РФ», «Кавказ.РФ» и «ДОМ.РФ», а также корпорации — «Норникель», «Газпром», «Фосагро», АФК «Система», и банки, например, Промсвязьбанк и «Сбер».

■ Дом на курорте

Интересно, что в Сочи прирост туристов по сравнению с прошлым годом за летний сезон составил всего 2,8%, достигнув показателя 7,4 млн человек. Чувствуется переизбыток запросов, с которыми город уже не справляется, считает руководитель архитектурной студии Chado **Евгений Задорожний**: проблемы с водоснабжением, канализацией, электроснабжением, в сезон — пробки на дорогах.

И налицо сильная конкуренция между объектами курортной недвижимости. Например, в Сочи уже 3000 сервисных апартаментов, которыми управляют гостиничные операторы, и строятся еще 10 500 апартаментов. При средней цене продажи лотов бизнес-класса 800 000 рублей за кв. м и среднегодовой ставке аренды 4500–7700 рублей в сутки прогнозируемая доходность может составлять от 5% годовых, считают в NF Group.

Сейчас инвесторы стали обращать внимание на Кавказ, активно развиваются Архыз, Домбай, отмечает Евгений Задорожний. В том же Архызе, по данным NF Group, число сервисных апартаментов пока исчисляется лишь сотнями, и при цене 350 000–400 000 рублей за кв. м их прогнозируемая доходность 8–11% годовых. «Все больше состоятельных людей предпочитают летом отдыхать именно в тихой горной местности. В теплое время года наши побережья переполнены, а людям с высоким достатком хочется большей камерности, приватности, поэтому с каждым годом этот тренд становится все очевиднее», — говорит Задорожний.

Почти **2,5** трлн рублей
приготовились вложить инвесторы
во внутренний туризм

■ На что посмотреть

Местные администрации вместе с институтами развития и крупными корпорациями активно заказывают разработку туристических схем или мастер-планов (*о мастер-планах см. стр. 32*). Несмотря на задачу в разы увеличить туристический поток, большинство преобразований в городе делаются не столько для туристов, а прежде всего для самого города, отмечает один из основателей архитектурного бюро Wowhaus **Олег Шапиро**. Его бюро сделало в 2022 году двадцатилетний мастер-план Тобольска по заказу «Сибура» во взаимодействии с администрацией города и правительством Тюменской области.

Сейчас в России много заказов и на проектирование музеев современного типа, добавляет он. В Тобольске, например, это музей химии по заказу структуры «Сибура», в Хабаровске — Новый Дальневосточный художественный музей на берегу Амура по заказу Газпромбанка, в Москве — музей искусства в ЖК «ЗИЛАРТ». «Это свидетельство окончательно сформировавшейся традиции: городам нужны музеи нового формата», — считает Шапиро.

Для музеев новая концепция — это еще и способ найти новые источники финансирования за счет роста турпотока. Например, Министерство культуры и туризма Московской области обратилось к Like4Like за разработкой концепции и финансовой модели ресторана при Серпуховском историко-художественном музее, добавляет Орландини Авруцкая: «Они выходят к арендатору с конкретным пониманием того, что хотели бы видеть на площадке. Исходя из текущего трафика в музее, инвестиции могут составить около 14 млн рублей и окупаемость — всего от 2–2,5 лет».

Набирают популярность такие направления познавательного туризма, как агро- и гастротуры, этнопутешествия, уверяют эксперты агрегатора путешествий «Свое за городом» Россельхозбанка. На этой платформе сейчас можно забронировать около 2000 программ по агротуризму от 400 поставщиков — вдвое больше, чем в 2022 году.

На лидирующие позиции выходит отдых в регионах, у которых раньше не было статуса туристических центров. Так, в ходе осеннего бронирования сразу за Московской областью (на нее пришлось 17% туров) шли Калмыкия (9%), Челябинская (8%), Свердловская (7%) и Владимирская (7%) области. Лидируют по популярности экскурсии-дегустации, на втором месте — туры в формате «день на ферме», на третьем — мастер-классы и прогулки на воздушном шаре в Подмосковье.

В ближайшие два года гастрономических курортов совершенно точно будет больше, соглашается Орландини Авруцкая. Это очевидный тренд в разработке новых проектов, наряду с интересом к природным объектам и экологически чистым курортам, а также к курортам, специализирующимся на укреплении здоровья и спа-процедурах.

На природе с удобствами

«Можно сказать, что сейчас в туристической индустрии происходит качественный скачок: потребитель требует более современный продукт, к которому он привык в международных путешествиях, и заказчик серьезнее подходит к его формированию», — отмечает Задорожный. Запросов на проектирование гостиниц и курортов за последние пару лет стало в два-три раза больше. Требуются и отели выходного дня для горожан, которые хотят провести уикенд вдали от суеты за относительно небольшие деньги, и компактные экопоселки, создаваемые специально под рантье и собственников мини-гостиниц, добавляет Николаева.

Экологичность — очевидный тренд. Все больше инвесторов понимают, что нужно строить из натуральных материалов, которые умеют красиво стареть. И наполнять проекты сервисами и развлечениями, связанными с природой. В числе успешных проектов экоотелей Орландии Авруцкая называет «сафари-отель» We Lodge, открывшийся в 2021 году под Санкт-Петербургом посреди хвойного леса, с рестораном лесной кухни на живом огне и спа-комплексом над Медным озером. Еще один коммерчески удачный пример — Zavidovo Spa village, работающий в Тверской области с 2020 года. Сейчас бронирование ведется на февраль, рассказал представитель комплекса.

Залог успеха (то есть стабильного потока гостей и заработка) при освоении таких уединенных мест, как горные озера, долины, солончаки, сопки, горячие источники, реки и т. д., — авторский подход к проектированию, считает Николаева. Это мнение разделяет один из основателей дизайнерского отеля Moon2 на Лунной поляне в Архызе, предприниматель **Андрей Гугуев**.

В 2015 году Андрей Гугуев и его партнеры получили предложение корпорации «Кавказ.РФ» возвести гостиничный комплекс в Архызе. Так появился проект, который отсылает к образу каменной крепости, древним мегалитическим постройкам, традициям северокавказской архитектуры. «Подобных проектов в России мало, хотя людей, так же мыслящих и поддерживающих наше видение, много», — удивляется эксперт. В планах на 2024–2025 годы — открытие двух шестиэтажных корпусов и спа-зоны с открытым бассейном, в разработке еще один проект на курорте Архыз, более камерный и еще более интересный по архитектуре, делится планами Гугуев.

На Урале и в Сибири, на Дальнем Востоке и на Севере множество уникальных природных уголков. Главная проблема отелей в труднодоступных местах в том, что из-за низкого качества сервиса или неподходящей концепции туристы, особенно те, кто привык к отдыху высокого уровня, не хотят туда возвращаться, отмечает Николаева. Крупные природные объекты стоит осваивать шаг за шагом, раскручивая спрос и подтягивая уровень инфраструктуры. Так, туристическому кластеру на Алтае вдоль берега реки Катунь понадобилось около 15 лет, чтобы пройти путь от создания небольших гостиниц до строительства комплексов международного уровня с авторской архитектурой, таких как горнолыжный курорт «Манжерок», напоминает она. «Сбер», занимающийся проектом с 2012 года, уже вложил в него несколько миллиардов рублей. Этим летом там закончено строительство первого на Алтае пятизвездочного отеля, самого большого

в Сибири: более 300 номеров, 12 конференц-залов, спа-зона с пятью бассейнами, общая площадь 56 000 кв. м. В конце года «Манжерок» готовится принимать туристов на 12 новых виллах, в планах — 67 км горнолыжных трасс, десятки километров байк-трасс и пеших маршрутов.

Путешествие в будущее

Есть четкий запрос и на развитие автомобильных туристических маршрутов, уверен основатель архитектурного бюро Basis **Иван Охупкин**. В России появляются хорошие трассы, если бы существовала возможность не просто доехать быстро, а еще и с комфортом останавливаться для отдыха, получить уникальный эмоциональный опыт в пути, карта путешествий для россиян заметно бы расширилась, уверен он.

Практически вдоль любой трассы можно создать десятки новых туристических объектов, продолжает Охупкин. Например, разработанный в Basis концептуальный проект для трассы Москва — Сочи предусматривает появление вдоль нее как минимум 14 новых точек притяжения для туристов. Это и видовой ресторан посреди цветущего поля, и колесо обозрения над затопленным Красносулинским каньоном в Ростовской области (через прозрачный пол кабинок можно было бы заглянуть в пропасть), и глэмпинги на ножках с панорамным остеклением, через которое хорошо видно пасущихся оленей в районе Быковских бурунов, или стильный ресторан в Ахтанизовском лимане с открытыми террасами, видом на растущие там лотосы и блюдами из рапанов. То же самое можно сделать и на других направлениях — туристические возможности страны огромны, уверен Охупкин.

На **40%** вырос туристический поток в России за восемь месяцев 2023 года по сравнению с 2022 годом





ЕВГЕНИЙ ЗАДОРЖНИЙ, руководитель архитектурной студии *Chado*

ДАЛЬШЕ ОТ ГОРОДОВ, БЛИЖЕ К СЕБЕ

Курорты в России пора пере придумать заново с учетом новых запросов путешественников из числа молодых и продвинутых.

Санатории и дома отдыха — «дворцы для народа» в стиле сталинского ампира или советского модернизма — были частью бренда СССР. Все — с брутальным характером: расписанные по минутам процедуры, диетические обеды в гигантских столовых, неспешные прогулки по дворцовым паркам. Получить путевку в такое место было все равно что вытянуть билет в атеистический рай. Даже несмотря на то, что часть из них — сочинские Rodina Grand Hotel and Spa, Swissotel Hotels & Resorts (бывший санаторий «Наука») или обновленный санаторий «Русь» — восстановлена и выглядит впечатляюще, отдых здесь все равно выходит с приставкой «ретро». Огромные советские здания

в большинстве своем не могут предложить то, на что сегодня основной запрос, — комфорт современного отеля.

Сейчас, по данным профессионалов гостиничного бизнеса, от курортов клиенты ждут уникальности, экологичности и неповторимости. Согласно выпущенному сетью Design Hotels вместе с аналитическим центром SOON Futures исследованию Further Forecast о ключевых трендах туристической отрасли в 2024 году, 63% людей готовы вкладывать больше денег в экстраординарные впечатления, 30% ищут отдых на лоне природы и вдали от цивилизации.

В России благодаря сложностям с логистикой и инфраструктурой таких локаций с нераскрытым потенциалом много: Байкал, Русский Север, Камчатка, Северный Кавказ. Инвесторы и девелоперы спешат восполнить дефицит. Например, мы сейчас работаем с запросом на отель, интегрированный в Ладжские шхеры.

■ Роль архитектуры

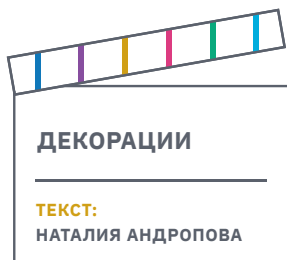
С появлением нового поколения платежеспособных путешественников меняется и вкус в архитектуре: на смену гранд-отелям приходят более лаконичные проекты, ставка делается на атмосферу, натуральные материалы и запоминающиеся образы. Отели от звездных архитекторов нередко сами по себе становятся главной целью поездки. Ведущих притцеровских лауреатов люди продвинутые знают не хуже, чем известных актеров и писателей. Один из ярчайших примеров курортной архитектуры — термы в швейцарском Вальсе, созданные Петером Цумтором в 1996 году. Это удивительная, немногословная и одновременно эффектная архитектура: погруженный в склон холма спа- и гостиничный комплекс облицован тонким кварцевым камнем, стены выглядят многослойными и напоминают срез скальной породы. Спа-центр и отель создали в Вальсе эффект Бильбао еще до Бильбао, заметно подняв экономику кантона. После него в Швейцарии появился еще один знаковый спа-комплекс Tschuggen Vergoase от Марио Ботта, чьи световые фонари-паруса стали символом современной Аросы, в которой он расположен.

■ Идентичность и аутентичность

По результатам уже упоминавшегося исследования Further Forecast, путешественники все больше ценят обращение к «мудрости предков» в архитектуре и дизайне, но не в чистом виде. Идет запрос на локальную идентичность, часто выраженную через использование местных материалов, остроумную отсылку к традициям, оформление интерьеров картинами, керамикой и текстилем от местных художников — отель становится проводником в культуру. Этот прием хорошо использует еще одна «притцеровская» студия — RCR Architect, чью работу неизменно отличают эмоциональность и тонкость подхода. Так, на курорте Almares Ocean Living & Golf в Алгарве минимализм сочетается с органичностью, а тонированный бетон безупречно вписывается в ландшафт, напоминая при этом традиционный средиземноморский песчаник.

В отеле на курорте Архыз мы использовали мощный монолит бетона в основании и легкое дерево в верхних этажах — комплекс встраивается в горный ландшафт, одновременно отсылая к традициям крепостей Северного Кавказа. Это всегда история о том, что в потенциале место само «знает», чем оно хочет быть, задача архитектора — раскрыть это желание.



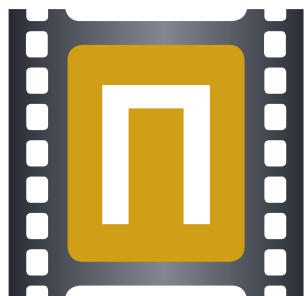


ДЕКОРАЦИИ

ТЕКСТ:
НАТАЛИЯ АНДРОПОВА

МИРАЖ ИЛИ ОАЗИС: РИСКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСИДСКОМ ЗАЛИВЕ

Несколько витков «ажиотаж — разочарование», пройденные иностранными покупателями апартаментов в Дубае, показали, что обещания девелоперов и роскошные шоурумы могут соотноситься с реальностью примерно так же, как истории из «Тысячи и одной ночи». Однако рынки недвижимости в странах Персидского залива сохраняют потенциал для развития и роста, надо лишь трезво оценивать их особенности.



Почувствовать атмосферу и ритм повседневности в мультикультурном Дубае позволяет фильм «Город жизни». В 2009 году картина принесла режиссеру Али Ф. Мостафе мировую известность. Заодно можно сравнить сегодняшний облик Дубая с тем, каким он был 15 лет назад. Мы же

разберемся, каких иллюзий лучше избегать при покупке жилья в удивительном для европейца мире, чтобы не слишком дорого расплачиваться за их утрату.

Рынки стран Персидского залива необычны тем, что до 60% недвижимости здесь приобретается иностранцами с целью инвестирования: в будущий пассивный доход от сдачи объекта в аренду или в расчете на спекулятивные сделки с целью быстрой и выгодной перепродажи. Что и задает не вполне реалистичные ожидания.

■ Закон и порядок

Иллюзия: законы арабских стран обеспечивают прозрачность сделок и стопроцентную защиту покупателя в отношениях с застройщиком

Процедура покупки недвижимости в ОАЭ и других странах залива, таких как Оман, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, действительно довольно проста и прозрачна. «Купить квартиру в Бахрейне или ОАЭ не сложнее, чем в Москве. Юридические риски сведены к минимуму, если покупатель не пытается обмануть систему и взять недвижимость по цене сильно ниже рынка, — считает основатель компании Kalinka Ecosystem Екатерина Румянцева. — Риск может быть связан с тем, что неверно сформулирована цель покупки. Если квартира в ОАЭ необходима для получения визы, следует учитывать, что для оформления Golden Visa на десять лет нужно инвестировать в недвижимость, которая построена

хотя бы наполовину. А для получения Investor Visa на два года нужен объект, который полностью достроен».

Не стоит забывать, что оберегающий дольщиков №214-ФЗ здесь не действует. «Договор с компанией на сотне страниц мелким шрифтом — это не защита ваших интересов, а минное поле, — предупреждает президент Becar Asset Management Александр Шарапов. — Если вы подписали его не читая, не стоит удивляться, что цена индексируется по ходу строительства, за задержку не предусмотрено никаких штрафных санкций, а переуступка невозможна, пока не выплачена половина, а то и полная стоимость квартиры».

Риски возрастают, если строящаяся недвижимость приобретается на аукционах, которые, например, время от времени проводит Земельный департамент Дубая. Не стоит пренебрегать юридическим сопровождением сделки и услугами переводчика: забирая аукционный лот, покупатель гарантированно получает обязательства по договору с застройщиком, подписанному кем-то другим, кто не смог или не захотел его выполнять.

■ Сроки и репутация

Иллюзия: застройщики в арабском мире дорожат репутацией и никогда не срывают сроки

«Средняя задержка сроков ввода объектов в эксплуатацию у крупнейших застройщиков еще недавно составляла 15 месяцев, — констатирует Александр Шарапов. — Ситуация улучшается, просрочка снизилась до полугода, но марафон задержек продолжается, в отдельных случаях можно ждать до 10 лет».

60% недвижимости в странах Персидского залива приобретается иностранцами с целью инвестирования

8–13 лет составляет

окупаемость инвестиций в Дубае.
 Более 20 лет — в Москве и Петербурге

Аналитики брокерской компании Tranio, изучив отчет Dubai Land Department, утверждают, что в эмирате «задерживаются» 35% всех активных проектов. В качестве основных причин называют судебные процессы и переоценку застройщиками собственных возможностей.

Среди тех, кто замечен в задержке ввода, — холдинги EMAAR, Nakheel (на них приходится львиная доля опозданий, в общей сложности 12,9 млн кв. м жилья), Azizi, Mag Group, Omniyat Properties, Dubai South Freezone, Continental Investments, Mazaya Holding Jumeirah Group, Alhamah Shamal Real Estate Development, Gulf Developers, всего около 50 девелоперов.

■ Качество и издержки

Иллюзия: строят лучше, чем в России

Что на Востоке определенно делают лучше, так это шоурумы, они — обязательная часть восточной сказки. «В реальности покупателя могут ждать такие недоделки, с которыми в России он просто пойдет в суд. В Дубае такая тактика неразумна, вы пропадете в судах. Стоит приготовиться к неровным стенам и швам, протечкам труб и кондиционеров», — подчеркивает Александр Шарапов. И вспоминает: когда его компания вводила в Дубае коливинг You&Co, инженер на объекте находился почти круглосуточно, а перечень недоделок, которые требовалось устранить подрядчику, растянулся до 300 пунктов.

Разочарование в качестве строительства отчасти объясняет переток покупателей на вторичный рынок. «Недвижимость для себя предпочитают выбирать там — по крайней мере, сразу понятно, с чем придется иметь дело», — говорит Шарапов. Покупатели, видимо, рассчитывают на то, что недоделки уже устранены.

«Баланс цены и качества жилья в Дубае варьируется в зависимости от местоположения, типа недвижимости, развитости инфраструктуры, уровня комфорта и роскоши жилья, — считает партнер компании Nikoliers в ОАЭ **Андрей Косарев**. — А достойные предложения можно найти как в премиум-сегменте, так и в среднем ценовом диапазоне».

Иллюзия: проекты на Ближнем Востоке сильны своей инфраструктурой

«Даже в бюджетных жилых комплексах предусмотрены бассейны, тренажерные залы, игровые зоны для детей», — отмечает руководитель офисов Blue Whale Properties в России **Юлия Луженская**. Панорамные окна и просторные террасы также не являются здесь признаком исключительно высококлассного жилья. Сильное впечатление производят размеры жилых помещений: площадь студии в Дубае редко бывает меньше 60–70 кв. м. Это объясняется вполне прозаическими причинами: число машиномест в комплексе рассчитывается по числу спален. Продать большой метраж, оформив его как студию или квартиру с одной спальней, застройщику выгоднее.

■ Риски и преимущества

Иллюзия: рассрочка от застройщика — удобный инструмент для расчетов

Действительно, большинство застройщиков предлагают беспроцентную рассрочку. Первый платеж, как правило, составляет 10–25% от стоимости лота: обстоятельство, особенно привлекающее инвесторов, которые стремятся «переложить» из падающего рубля в недорогую недвижимость стоимостью от \$100 000. Однако в этом преимуществе заключен потенциальный риск. За те три-четыре года, пока строится жилой комплекс, платежи за объект могут вырасти быстрее, чем доходы инвестора в России. Тем более что одна из распространенных схем, по данным Tranio, такова: 50–70% стоимости надо внести по графику платежей (они разные в разных проектах) в процессе строительства, а оставшаяся сумма — только после ввода жилья в эксплуатацию.

«Основной причиной отказа от покупки зарубежной недвижимости, и в частности в Персидском заливе, становится курс рубля, — подчеркивает Андрей Косарев. — При курсе около 100 рублей за доллар спрос ощутимо ниже, чем при курсе 50–60, который был летом 2022 года. Если инвестор хранит сбережения в рублях или продает недвижимость в России, это снижает располагаемый бюджет сделки».

■ Доходы и расходы

Иллюзия: в Дубае легкий арендный бизнес — сдается практически все

«Средняя доходность от сдачи объекта недвижимости в аренду в Дубае — 7–10% годовых, бывает и 12%, — оценивает Екатерина Румянцева. — Все зависит от проекта, стадии покупки недвижимости и арендной ставки. Средняя арендная плата за жилье в Дубае выросла с марта 2022 по март 2023 года на 41,1%, а в Абу-Даби — на 5,6%. Но выросла и цена покупки: на квартиры в новостройках на 18%, а на виллы — на 38–41%. Самыми ликвидными оказались небольшие жилые комплексы (в среднем до 150 квартир) в интересных локациях и с развитой инфраструктурой».

«Окупаемость инвестиций в Дубае составляет 8–13 лет. Для сравнения: в Москве и Петербурге — более 20», — считает Юлия Луженская. Однако модель арендного бизнеса рассчитывается по тем же правилам, что и в других городах мира: при покупке на первой линии или в центре окупаемость получится более длинной из-за высокой цены «на входе». Но если купить объект ближе к условной «пустыне» и далеко от транспортных узлов, могут быть проблемы с поиском арендатора.

«Российский инвестор покупает что-то шикарное площадью 150–200 кв. м в расчете на то, что на доход от аренды он сможет жить, как шейх. В 2022 году, во время массового переселения россиян в Дубай, действительно был повышенный спрос на luxury-недвижимость, и многие сдали ее выгодно. Но теперь бывшие арендаторы приобрели собственные апартаменты и виллы, и все возвращается к московской практике. Если вы хотите получить доходность выше 2–3%, вряд ли будете покупать квартиру на Пресне. Вечная ценность — «единичка» (однокомнатная квартира) у метро. Ставки аренды



таких квартир в Дубае за последний год выросли на 30%», — напоминает Александр Шарапов.

Для тех, кто строит в эмирате арендный бизнес, критичным становится вопрос об управлении активом, напоминают эксперты. Выгоднее работать с компанией, которая управляет крупным пулом апартаментов в одном комплексе, снижая издержки за счет эффекта масштаба. Не стоит недооценивать и расходы на содержание жилья. «Жаркий пустынный климат с высокой влажностью диктует применение специальных инженерных решений при строительстве и обслуживании недвижимости, в первую очередь — систем кондиционирования. Средняя стоимость обслуживания апартаментов в Дубае растет на 2–5% ежегодно и составляет \$41/кв. м/год. Однако в престижных районах, например, в Jumeirah Bay Island, показатель может достигать и до \$132/кв. м/год», — предупреждает Андрей Косарев.

Сделав выбор в пользу покупки недвижимости под аренду на вторичном рынке, можно посетить объект, узнать, как и кем он управляется и какова реальная доходность, посмотреть рейтинги объекта на Airbnb — и прояснить ситуацию.

■ Спрос и прибыль

Иллюзия: спрос на недвижимость растет быстрее предложения, готовую квартиру всегда можно перепродать с маржой более 100%

«В Дубае отсутствует налог на прибыль при перепродаже недвижимости. С учетом роста цен на 20–40% в год ликвидный проект с правильным планом по рассрочке может принести доходность выше 100% годовых. Среди наших клиентов есть те, кто в прошлом году заработал 115% и 125% IRR», — сохраняет оптимизм Екатерина Румянцева.

Однако есть и более осторожные оценки. «Капитализация недвижимости в Дубае в прошлом году достигла 25%. Сейчас она составляет 8–9% в год в Дубае и около 8%

в Абу-Даби, — отмечает Юлия Луженская. — Но, если вы приобретаете недвижимость с целью перепродажи, стоит учитывать, что в ОАЭ стандарты строительства меняются гораздо быстрее, чем в России. Апартаменты в зданиях, возведенных до 2010 года, уже считаются сильно устаревшими и продаются намного дешевле, чем в новостройках».

Кроме того, есть риск неверно оценить инвестиционный потенциал района — в отличие от Европы, большинство комплексных проектов возникает здесь с абсолютного нуля, буквально в пустыне. В Дубае перспективными считаются район Blue Waters, а также Palm Jebel Ali, или «вторая пальма». Есть инвестиционный потенциал у Downtown, Business Bay, Dubai Creek Harbour, где средняя стоимость квадратного метра у застройщиков, по оценке Nikoliers, достигает сегодня \$6000–9000.

■ Новые горизонты

По мнению большинства экспертов, в Дубае в ближайшие годы можно не опасаться мыльного пузыря на рынке недвижимости — рост продолжится на 7–10% в год. С учетом инфляции недвижимость в эмирате все еще на 25% дешевле, чем на пике ее стоимости 10 лет назад.

Однако сверхмаржинальные сделки, похоже, ушли в прошлое, став легендой. И флипперы все чаще посматривают в сторону ближайших соседей Дубая — например, на эмират Рас-Аль-Хайма, где быстро развивается курорт Wynn Al Marjan Island Resort (и строится единственное на Ближнем Востоке казино WYNN), или на Абу-Даби с новым культурным центром Saadiyat Cultural District.

Особо смелые отваживаются на сделки с недвижимостью в других монархиях Персидского залива — Катаре, Бахрейне, Омане и Саудовской Аравии. Инвестиционный потенциал этих рынков может в ближайшие годы оказаться выше, чем у Эмиратов, а порог входа несколько ниже, чем в Дубае (где минимальный порог — около \$150 000–200 000, или около 13–18 млн рублей). Однако и риски выхода на не так хорошо изученные рынки, естественно, выше. Шейхи большинства стран активно направляют высокие нефтяные доходы на развитие туризма и государственных программ по привлечению экспатов, стартапов и бизнеса. Но потребуется время, чтобы убедиться в том, что политика шейхов в отношении иностранцев может быть такой же стабильной, как в Дубае.

Ответственный специалист обычно полтора-два года присматривается к новому рынку, прежде чем заключить на нем первую сделку. Для самостоятельной оценки инвестиционных возможностей и рисков эксперты рекомендуют обращать внимание на такие факторы, как рост ВВП, постоянный приток населения в страну, планы монархий по развитию инфраструктуры, которые соответствуют этому притоку, динамика, сезонность и структура туристического потока. «Счастливым финалом тоже бывает, — напоминает Александр Шарапов. — Иногда удается вписать спекулятивную сделку в бурный рост рынка и получить сумасшедшую прибыль. Однако есть выражение «иншалла», которое буквально переводится «если Бог даст». С ним арабский мир живет каждый день. Любые обещания стоит воспринимать с этой обязательной поправкой».





КАК ЗАСТРОЙЩИКИ СТАЛИ ПОСТАВЩИКАМИ АРТА

Лет десять — пятнадцать назад внимание московских девелоперов к искусству и культурным институциям было явлением редким, обусловленным лишь частным интересом владельцев компаний к коллекционированию. Сегодня арт-инсталляции, выставочные и культурные пространства в жилых и коммерческих проектах — едва ли не обязательная часть большинства новых концепций.



Эксперименты по созданию дружелюбной жилой среды в большом городе идут много лет. Освободить внутренний двор от машин, расширить входную группу, разбить у дома сад или даже парк, если площадь участка позволяет, обустроить детскую и спортивные

площадки — весь набор элементов средового «лего» так или иначе задействован в проектах последних лет. Но кажется, что этого уже недостаточно. Новые опции быстро становятся обыденными, даже новомодные лапомойки уже не вызывают вау-эффекта.

Многочисленным проектам сложно конкурировать только квартирографией, благоустройством и отделкой мест общего пользования (МОП). Соревноваться, у кого эффективнее и дороже материалы, тоже не получается — все примерно одинаковые. Нужны индивидуальные элементы, которые



«ЛИХОБОРСКИЕ ВОРОТА»

создавали бы прямые ассоциации с конкретным ЖК, становились его визитной карточкой, считает генеральный директор компании Key Capital **Ольга Гусева**. И на помощь призвали искусство.

Дружелюбный арт

Паблик-арт — искусство, создаваемое в общественных пространствах. Оно призвано воздействовать на широкую публику и не требует специальной подготовки для восприятия. Оно оживляет городскую среду: арт-объект придает месту идентичность, наполняет смыслами и передает историю локации, говорит директор по маркетингу компании Forma **Евгения Горшенина**. Речь не только об инсталляциях, скульптурах или муралах. Формой публичного искусства может быть и фестиваль, и танцевальный перформанс. Отличительная особенность — связь с местом, в котором такое искусство возникает и которое оно меняет своим появлением.

В новостройках публичное искусство решает сразу несколько задач: новое жилое пространство вступает в диалог с горожанином, пробуждает эмоции и образует новые социальные связи. Помимо прочего, любая интеграция художественной составляющей в концепцию — это нематериальная добавленная стоимость, которую девелопер закладывает в проект, обращает внимание **Олеся Ткаченко**, директор по маркетингу компании «Мангазея».

Взаимоотношения девелоперов и художников давно уже перестали быть для обеих сторон экспериментом и сегодня выглядят как полномасштабное сотрудничество, подтвержденное множеством примеров. Так, на территории квартала Headliner ГК «Кортрос» недавно появилась скульптура «Источник» из серии «Отражение города» художника Льва Ефимова, в ЖК «Любовь и голуби» (Upside Development) прописался арт-объект «Жест» Алены Пигаревой, а в ЖК «Испанские кварталы» ГК «А101» установили стального красного быка, выполненного дизайнером Боремиром Бахаревым и скульптором Денисом Бобылевым в стиле серии литографий Le Taureau Пабло Пикассо.

Клубные дома Turandot Residences и Artisan находятся рядом с Театром Вахтангова, а девелопер обыграл соседство масками комедии дель арте на фасаде Turandot Residences,



«ИСТОЧНИК»

выходящем на Арбат, а в лобби и холлах разместили экспозицию из 100 работ художника Владимира Золотухина. А у «Товарищества Рябовской Мануфактуры» на территории текстильно-красильной Рябовской мануфактуры и керамико-плиточного завода Власова имеется свой арт-портал: при редевелопменте нашли чертежи огромных печей и решили установить на фасаде обновленного объекта зеркальные панно в форме горнов для обжига (проект реализован дуэтом современных художников Sky Fish). Здесь же стоит первый в мире памятник курьеру.

Юлия Бычкова, управляющий партнер арт-парка «Никола-Ленивец» и бюро «Никола-Ленивец» приводит в пример ответственной работы с контекстом арт-объект «Лихоборские ворота» на Алтуфьевском шоссе — проект архитектора Галины Лихтеровой и художника и скульптора Николая Полисского, и его же плетёный объект в парке «Чермянка» в Отрадном на северо-востоке Москвы (кстати, оба созданы по заказу города).

Искусство — в массы

Предметы и элементы из мира искусства делают любую территорию эмоционально притягательной, добавляют визуального разнообразия, нарушают «однотонный» ритм городской среды. «Это важно, поскольку информационная загруженность требует своего рода «эмоциональной передышки» и погружения в мир эмоций: юмора, спокойствия, тихой грусти, любых эмоций, столь значимых для человека», — уверена коммерческий директор ГК «А101» **Анна Боим**.

Как считает директор по маркетингу и PR компании GloorX **Екатерина Ульянова**, создание арт-объектов особенно актуально для проектов на новых территориях: туда необходимо интегрировать новые точки притяжения для жителей. И по мнению Анны Боим, центры городской культуры, театры и арт-объекты не должны быть прерогативой только престижных районов. Социальная значимость арт-проектов, реализуемых не в историческом центре города, намного больше. Обращает на себя внимание открывшаяся летом 2023 года выставка «Объективно» в жилом кластере Russian Design District группы «Родина» в Новой Москве. Здесь выставлены 11 объектов публичного искусства современных художников, среди них — Дмитрий Аске, Андрей



Девелоперы стали важными заказчиками публичного искусства. Например, в 2021 году компания «Интеко» стала партнером проходившей на Красной площади выставки «Красный сад» — части фестиваля «ГУМ-Red-Line»: на выставке было представлено девять работ российских художников, большинство из корпоративной коллекции.



В 2023 году Forma представила на «Архстоянии» инсталляцию художницы Ольги Лесниковой «Портал самопознания»: его пространство сужается по пути движения внутрь, а стены выглядят как живые. Арт-объект стал метафорой противодействия среде неизвестности и перехода к новым возможностям, познанию своих перспектив. Инсталляция создана для квартала Republic на Пресне, где и будет установлена.

Люблинский, Матвей Шапиро, Иван Горшков, Надя Лихогруд и другие.

Темная сторона Луны

Однако, как утверждают собеседники Forbes Real Estate, на взаимоотношения девелоперов с искусством периодически набегают тень: иногда девелоперские арт-старания остаются не оцененными художественным сообществом.

Директор по развитию Музея русского импрессионизма **Дарья Ковальчук** рассказывает, что за последние 20 лет в международный контекст в большей степени вошли региональные российские проекты (в частности, «Счастье не за горами» и «Красные человечки» в Перми, объекты арт-парка «Никола-Ленивец» и фестиваля «Выкса | Арт-Овраг»), а в Москве наиболее запоминающимися она считает масштабные муралы на стенах многоэтажек и торговых комплексов.

Юлия Бычкова считает, что искусства не бывает слишком много, но оно бывает неуместным, когда игнорируется контекст: «А исследованиями контекста девелоперы, как показывает мой опыт, заниматься не любят: для них это лишние траты, — говорит она. — Публичное искусство у девелоперов — это, как правило, своего рода маркетинговая уловка».

Дмитрий Халин, управляющий партнер компании «Intermark Городская недвижимость», называет привлечение искусства в девелоперские проекты всего лишь этапом конкурентной борьбы: «Наверняка за ним последует что-то новое. Возможно, связанное с высокими технологиями, которые уже пришли в мир автомобилей и, вполне вероятно, захватят мир элитных новостроек». И подчеркивает, что, если проект не соответствует заявленному качеству жилья, никакое искусство не мотивирует клиентов заплатить за него высокую стоимость.

Художественные стратегии

Девелоперы элитной недвижимости все чаще позиционируют обращение к искусству как часть долгосрочной стратегии развития компании. Например, MR Group за год приняла участие в 11 культурных проектах, среди которых партнерство с Большим театром и Театром на Малой Бронной, выставка в Галерее Люмьер, ярмарки Cosmoscw и Blazar.

Компания VOS'HOD стала партнером персональной выставки классика русского современного искусства Валерия Кошлякова в Государственном музее архитектуры имени А. В. Шусева. И уже три года подряд выступает патроном ГМИИ имени А. С. Пушкина.

А акционеры компании Hutton патронируют Музей современного искусства «Гараж» и интеллектуальный клуб A-House. Компания уже пять лет выставляется и на Cosmoscw. «Для нас действительно важно быть в контексте современной арт-повестки», — говорит директор по маркетингу Hutton **Валентина Давыдик**.

Мостиком между девелоперами и художниками нередко служат творческие конкурсы. Компания «Самолет» начала сотрудничество с креативными индустриями, объявив конкурс Samolet Art Contest для проекта «Арт-фабрика». Объекты победителей будут установлены в жилых комплексах «Верейская 41» в Можайском районе, «Заречье Парк» рядом со Сколково и «Остафьево» в Новой Москве. Вдохновившись результатами,



компания решила продолжить внедрять искусство и в другие проекты. Паблик-арт привлечет внимание жителей не только самих кварталов, но и соседних районов, и тем самым прости- мулирует внутригородской туризм, надеется директор класте- ра «Восток» группы «Самолет» **Никита Шувалов**.

А компания Asterus открыла на территории бывшего за- вода «Кристалл» (где в перспективе планирует редевело- пмент) новое культурное городское пространство «19:01 на Кристалле». Осенью там проходили концерты, перформан- сы и спектакли, мастер-классы и спортивные активности. Коммерческая недвижимость на территории завода сдается арендаторам. «Культурная программа увеличила им трафик, средний чек в заведениях вырос», — рассказывает **Зинаида Купеева**, PR-директор Asterus.

Искусство рассказывать истории

Архитектура сама по себе искусство, требующее насмо- тренности и знаний. Выстроить диалог с ним без помощи гида-искусствоведа городскому обывателю затруднительно. В масштабных проектах порой реализуются идеи сразу не- скольких зодчих, связанные единой концепцией. Яркие при- меры — «Садовые кварталы» в Хамовниках или «ЗИЛАРТ», над которым работали 30 столичных архбюро. «Оставив от-сылки к индустриальному прошлому (кирпич в отделке фа-садов, кортеновская сталь и так далее), девелопер «Группа ЛСР» добавляет «культуры» с помощью архитектурного раз- нообразия, арт-объектов и присвоения новым улицам имен известных художников-авангардистов», — описывает проект **Татьяна Ващенко**, заместитель директора стратегического консалтинга RRG.

Городская недвижимость определенно стала формой сторителлинга, считает **Екатерина Кутумова**, заместитель генерального директора по маркетингу MR Group. Архитекту- ра, ландшафт, инфраструктура выражают ту или иную идею в материальной форме. «Искусство, в свою очередь, помо- гает почувствовать то, что сложно описать. Это разговор на уровне эмоций и ощущений», — говорит она.



Скульптуры муми-троллей, установленные на площади Туве Янссон в ЖК «Скандинавия» (проект ГК «А101»), настолько полюбили жители, что приобрели характерные потертости «на счастье».





ГДЕ СНИМАЕТСЯ КИНО

Помогая кинематографистам в подборе природы для съемок, девелоперы жилых и деловых комплексов могут и имидж поддержать, и бюджет пополнить.



Кино в России — важнейшее из искусств. 15–20 лет назад главными и незаменимыми «мастерскими» для производства киношедевров в столице были «Мосфильм» и киностудия им. Горького (плюс телецентры «Останкино» и ВГТРК, где снимают

телесериалы). По сей день «Мосфильм» — крупнейшая и старейшая государственная киностудия в городе: 14 павильонов, в том числе специализированный хромакей-павильон, две натурные площадки («Старая Москва — Санкт-Петербург», «Старая Одесса», готовые сеты «Тюремная камера» и «Церковь»), складские и офисные помещения, базы реквизита, костюмов, игрового транспорта, студии постпродакшн, кафе и большая территория с яблоневым садом.

С ростом числа кинокомпаний, заказчиками которых становились медиахолдинги и цифровые телеканалы, конкуренцию

главным кинокомплексам стали составлять новые площадки. К 2020 году в Москве их насчитывалось с десяток, общая площадь оборудованных павильонов более 55 000 кв. м. Например, «Главкино» на Новой Риге, работающая с начала 2000-х, объединяет современный кинотеlevisionный и аппаратный комплексы, продюсерский центр, лабораторию сценариев и девять съемочных павильонов (21 000 кв. м).

Крупнейшая частная киностудия «Амедиа» — это 42 000 кв. м, на которых разместились 16 съемочных павильонов (от 80 кв. м до 1327 кв. м), фотостудия и небольшая натурная площадка, а также ресторан, кафе, конференц-зал, презентационный видеозал и даже прачечная. Помещения и оборудование, реквизит и костюмы сдаются в аренду.

С 2019 года в столице началась работа по созданию нового кинокластера мирового уровня. Он включает площадку на Рязанском проспекте (бывшая территория ВНИИМЕТМАШ площадью более 24 га), где будет создана инфраструктура кинопроизводства полного цикла, кинопарк «Москино» в Красной Пахре для проведения натуральных съемок под открытым небом и воссозданную киностудию им. Горького. Первую очередь кинопарка в ТиНАО открыли в августе этого года. Масштабы грандиозные: инфраструктура, натурные площадки и другие объекты для съемок займут около 320 га.

Этой зимой начнется строительство частной киностудии «Мегаполис». «Потенциал этого рынка огромный. У нас в Москве три съемочные площадки по 1000 кв. м, и запрос на съемки сформирован фактически на год вперед», — говорит **Григорий Оганесян**, директор по развитию компании «Траст Продактс», руководитель проекта «Мегаполис студия». Оборот основных съемочных площадок столицы он оценивает более чем в 1 млрд рублей в год.

По его мнению, кинокластеры необходимо делать особой экономической зоной и «двигать» кинокультуру на государственном уровне. Проект в Новой Москве может подтолкнуть развитие отрасли кино не только в столичном, но и в других регионах, от Казани до Дальнего Востока, не сомневается Григорий Оганесян.

Город как декорация

Урбанистические пейзажи — традиционный фон для натуральных съемок и альтернатива дефицитным и недешевым оборудованным павильонам. Дома и улицы, которые попадают в объектив кинокамер, надолго становятся «звездами». И ультрасовременные здания, и романтические старые московские переулки из года в год вдохновляют режиссеров.

Почти каждый двор, каждый уголок старой Москвы имеет киноисторию, которая писалась в 1920–1980-х годах кадрами знаменитых советских фильмов. Этот путь лежит от вышедшей на экраны в 1936 году киноленты «Цирк», в кадрах которой на башнях Кремля еще красуются двуглавые орлы, через наивную мелодраматичную комедию «Девушка без адреса», сохранившую для потомков атмосферу Москвы 1950-х и присказку «вот она какая, большая-пребольшая», к хиту всех времен «Иван Васильевич меняет профессию», в котором «сыграли» не только московские локации — дом Шурика на Новокузнецкой улице, здание гостиницы «Союз» на Университетском проспекте, 17-й подъезд телецентра «Останкино», расположенный напротив Шереметьевского парка и графской усадьбы, — но и Кремль Ростова Великого в качестве царской резиденции.

1
Более чем в 1 млрд рублей в год
оценивается оборот основных съемочных
площадок столицы

Одной из самых выразительных киносъемочных столичных площадок уже почти сто лет остается ГУМ. А еще настоящей Меккой кинематографистов можно назвать Сандуновские бани, кинодорогу в которые проложил Сергей Эйзенштейн. Во время работы над картиной «Броненосец «Потемкин» режиссер поместил модель революционного корабля в бассейн бань в мужском разряде, чтобы имитировать шторм на Черном море и снять общий план. В интерьерах Сандунов снималось еще немало фильмов, в их числе — «Ты — мне, я — тебе», «Брат-2», «Старый Новый год», «Ирония судьбы, или С легким паром».

Новые времена предложили кинематографу новую городскую натуру: теперь пришельцы то и дело атакуют авангардное Северное Чертаново, в кадре мелькает панорама Москва-Сити, а съемочными павильонами все чаще становятся жилые кварталы и деловые кластеры города. И хотя цифровые технологии и искусственный интеллект позволяют получить практически любой фон и декорации в студиях, режиссеры по-прежнему не отказываются от натуральных съемок. Главному из искусств служат дворы и паркинги, пентхаусы и подвалы, офисные и жилые пространства с отделкой и без, балконы, библиотеки, школы, детские сады, медицинские и спортивные учреждения, дворцы бракосочетаний, кафе, рестораны и банкетные залы. Индустрия кино проникает повсюду.

Новостройки в объективе

Девелоперы жилых комплексов, торговых и гостиничных центров, деловых кварталов и прочих недвижимых объектов с опаской примеряют на себя новые функции локейшн-менеджеров, координаторов, администраторов и сопродюсе-



Крупнейшая частная киностудия «Амедиа» —

это **42 000** кв. м,

на которых разместились **16** съемочных павильонов

ров, когда пускают съемочные группы на объект. Сам процесс способен доставить ряд неудобств, зато волшебная сила кино в состоянии помочь продажам и пиару компании.

В бизнес-центрах съемочные группы интересуют в первую очередь трендовая картинка, которая будет актуально смотреться на экране: современные объекты с интересной архитектурой и необычным дизайном наиболее востребованы, отмечает директор по стратегии и продажам сети технологичных офисов Multispace **Елизавета Голышева**. «Помимо архитектуры, съемочные группы обращают внимание на подъездные пути, грузовые лифты, парковку и возможное место для установки «киногородка» (если съемки планируются на внешней территории объекта) и так далее. Если в сценарии есть кадры в лифте, он изучается на предмет современности и опрятности, а зеркала, в которых все так любят делать селфи, для киногруппы могут стать минусом», — подчеркивает эксперт. По ее словам, часто съемки проходят в выходные дни, чтобы не мешать рабочему процессу.

Офисный парк Comcity в Новой Москве — популярная в киноиндустрии площадка: 289 000 кв. м общей площади, есть где развернуться. Просторный атриум часто превращается в зал аэропорта, благо действующий аэропорт Внуково расположен недалеко и за стеклами время от времени пролетают настоящие самолеты. Запросы на съемки в Comcity приходят довольно часто, в штат даже взяли специального человека, который отвечает за работу с кинокомпаниями. «Мы с щепетильностью относимся к отбору желающих снимать в Comcity — это важно для спокойствия и комфорта арендаторов и чтобы съемки не вредили внешней и внутренней отделке, — рассказывает **Алена Кудрявцева**, коммерческий директор офисного парка Comcity. — Есть определенные требования, есть алгоритм проверки». К примеру, в съемочных бригадах должен быть электрик, так как аппаратуры много, ее необходимо не только подключить, но и контролировать. Специалист должен иметь разрешение на выполнение электротехнических работ. «Мы всегда запрашиваем у бригады, кто будет отвечать за пожарную безопасность на площадке, — важно, чтобы это был конкретный человек с необходимыми разрешительными

документами. Да, многие кинокомпании бывают недовольны количеством требуемых бумаг (их набирается с энциклопедией), но наш объект действующий, нам важно соблюдать правила эксплуатации, — делится опытом Алена Кудрявцева. — Особое внимание мы уделяем работе службы безопасности во время съемок. Словом, мы заранее оцениваем риски и просчитываем все последствия».

Широкий выбор мест для съемок сериалов, рекламы и промо-роликов предоставляют современные жилые микрорайоны. К девелоперу крупного московского проекта «ЗИЛАРТ», «Группе ЛСР», регулярно приходят запросы на съемки, и не только в ЖК, но и на промышленных территориях, которые имеются в активах группы. Таких, как песчаные карьеры, заводы и даже паромы — флотилия, уменьшающая добывать морской песок и намывать новые территории. «Наша принципиальная позиция — съемки должны проходить на взаимовыгодной основе, и это сотрудничество не может содержать никаких репутационных рисков для компании. Поэтому мы всегда внимательно знакомимся с синопсисом фильма, иногда погружаемся в чтение сценария, сцены или эпизода, который планируется снимать на нашей территории», — рассказывает директор по информационной политике и корпоративным коммуникациям «Группы ЛСР» **Александр Зильберт**.

Если сюжет фильма никого не смущает, то компания задает вопрос: «Чем вы можете быть нам полезны?» По словам Александра Зильберта, обычно он застаёт продюсеров врасплох: «Почему-то им кажется, что мы обязаны обалдевать от одной только мысли о том, что у нас будет сниматься кино, да еще и, возможно, с какими-то селебамми. А фраза «Мы гарантируем соблюдение техники безопасности и сохранность вашего имущества», которой стандартно завершаются письма киногрупп, видится им каким-то сверхъестественным подарком».

Как правило, средства на аренду мест для съемки в бюджете каждого серьезного кинопроекта предусмотрены отдельной строкой. «Группа ЛСР» денег не берет, но и простого указания бренда в бегущих на космических скоростях финальных титрах компании маловато. «Чаще всего на этом этапе наши переговоры с киношниками завершаются. Механизмы



Герои фильма «Свинарка и пастух» режиссера Ивана Пырьева встретились на ВСХВ (Всесоюзной сельскохозяйственной выставке), сегодняшней ВДНХ. Съемки начались в конце 1930-х в праздничной выставочной атмосфере, а завершились в 1941-м уже под грохот снарядов.



Панорама Котельнической набережной и здание МИДа, улица Плющиха, Девичье поле, дома на Ростовской и Бережковской набережных и, конечно, московское метро детально запечатлены в картине «Я шагаю по Москве» Георгия Данелии, съемки которой завершились в конце 1960 года.

взаимовыгодного безденежного сотрудничества с владельцами площадок у них не отработаны», — резюмирует Александр Зильберт.

Однако флагманский московский проект девелопера уже много раз становился местом съемок. В атмосфере ЖК «ЗИЛАРТ» создавались российские сериалы «Последний министр», «И снова здравствуйте!», «Телохранители», «Стальное сердце». Режиссерам нравятся оригинальные кирпичные фасады домов, модная авторская архитектура, внутренние дворы, в современной квартальной застройке легко поймать нужный ракурс.

Если дома уже введены в эксплуатацию и девелопер не вправе принимать какие-либо решения — тогда на запросы кинопродюсеров отвечают управляющие компании, которые совместно с жителями определяют, разрешить ли съемку и на каких условиях. По словам Александра Зильберта, в подавляющем большинстве случаев договариваются на коммерческой основе, а вырученные средства используют на дополнительное благоустройство территории или иные нужды.

В регионах девелоперы часто сговорчивее московских. И хотя до 90% киноконтента создается в Москве, если режиссеру нужно снять столичную локацию без долгих переговоров, лишнего документооборота и дополнительного бюджета, он может сделать это в Твери, Красноярске, Казани или Астрахани.

«В октябре этого года на территории нашего ЖК «Атмосфера» в Астрахани проходили съемки эпизодов для сериала, который выйдет на экраны уже в следующем году. Один из эпизодов нужно было снять в столице, но, чтобы не выстраивать сложную логистику, его снимали у нас — по архитектуре и благоустройству наш ЖК ничем не хуже столичных новостроек», — рассказывает вице-президент по маркетингу и PR застройщика «Мегалит» **Юлия Васильева**. Да и денег за съемки региональный девелопер с деятелей искусств не попросил, зато получил за гостеприимство много положительных отзывов от продакшн-группы, которые разместил на сайте и в социальных сетях, — имиджевая поддержка для проекта.



В десятках популярных советских и российских кинофильмов показаны Сретенка, Николаямская и Остоженка с их историческими зданиями и казенными учреждениями, которых в современной Москве уже не найти. Но которые сохранились в кадрах популярного фильма «Берегись автомобиля» Эльдара Рязанова.



289 000 кв. м
составляет площадь офисного парка Comcity в Новой Москве — популярной в киноиндустрии площадки

Цена создания прекрасного

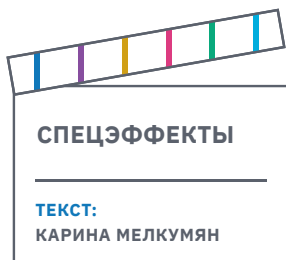
Средние ставки за аренду съемочных павильонов в Москве*

ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЯ, кв. м	ЦЕНА, РУБ./СМЕНА	СРЕДНЯЯ ЦЕНА, РУБ./КВ. М/СУТКИ
100–300	10 000–25 000	87,5
300–500	15 000–35 000	62,5
500–3000	40 000–75 000	32,85

* Без учета телевизионных съемочных павильонов и студий телецентров «Останкино» и ВГТРК.
Источник: «Траст Проджект»

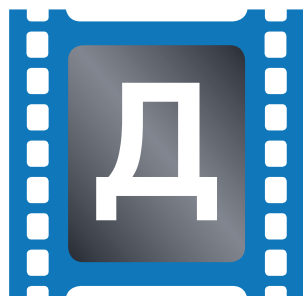


Долго пролежавший на полке фильм Михаила Козакова «Покровские ворота» посвящен столице эпохи оттепели. Но в самом конце предлагает полюбоваться кадрами уже другой Москвы, в которой «50-е годы скрылись за поворотом, отшумели 60-е, 70-е пролетели, 80-е проросли».



ПОДАРОК ДОМУ

Сегодня мы гораздо сильнее, чем когда-либо ощущаем связь с нашими домами. Дом — не просто хорошо организованное пространство, это индивидуальное убежище, которое отражает наши эстетические предпочтения и дарит положительные эмоции. Неудивительно, что мы стали все чаще баловать места своего обитания «подарками» — функциональными, со смыслом или для настроения.



Дизайнерская мебель — один из лучших подарков, который можно преподнести собственному дому, и одно из надежных долгосрочных вложений. Особенно если речь идет о мягкой мебели: последний опрос Apartment Therapy показал, что новый диван или кресла гаранти-

рованно повышают ощущение комфорта и защищенности.

Какой должна быть мягкая мебель? Конечно, функциональной — этого никто не отменял. Но в то же время уникальной и вызывающей эмоциональный отклик. Все эти слагаемые отражены в концепции итальянского бренда **Visionnaire**: согласно его философии, meta-luxury — ценность наполняющих наше пространство вещей — складывается как из неповторимого дизайна, редких материалов и долговечности, так и из неуловимой «химии» с владельцем.

Такие невидимые «флюиды» излучают кресла **Petra**, разработанные Алессандро Ла Спада и созданные по всем канонам бренда: высокие технологии сочетаются с ручным трудом, редкие материалы — с нестандартными решениями. Мягкий, умиротворяющий бархат с эффектом плюша окантован гладкой кожей, а гнутое дерево в конструкции комбинируется с элементами нержавеющей стали. В дизайне кресел отражен один из самых заметных трендов последних лет, который только набирает силу, — на округлые формы. В то же время в них проявлено то, что отличает авторскую мебель, наделяя ее «характером»: описывающая полукруг бархатная спинка неожиданно прерывается в центре вертикалью из нержавеющей стали. И это уже не просто комфортное кресло, но выразительный предмет, с которым можно устанавливать отношения на долгие годы.



Изделия с ярко выраженной индивидуальностью можно найти в коллекции мебели **Bork Interior**. Над созданием новой для бренда линейки работал бразильский дизайнер Жадер Альмейда, который трансформировал классические формы, соединив их с современным минималистичным дизайном. В поисках функционального и акцентного подарка стоит обратить внимание на кресло из американского ореха и натуральной кожи: как и другие предметы коллекции, оно было изготовлено в Бразилии. Природные изогнутые линии отсылают к эстетике модернизма, в то же время лаконичность отвечает принципам минимализма — дизайнер будто отсек все лишнее, оставив безупречные отточенные формы и проявив выразительный характер предмета. Точеный силуэт подчеркивают характерные для палитры бренда глубокий оттенок дерева и благородный сланцево-серый цвет кожаной обивки.

Да и сушильный шкаф только на первый взгляд кажется исключительно практичным подарком. Он в равной степени и про эстетику, так как избавляет пространство от визуальных помех в виде сушилок и высвобождает новые зоны для декорирования. При габаритах 85X59,5 см в ширину и высоту сушильная машина **Vard VTH61** займет совсем немного места, а лаконичный дизайн и благородная медная отделка позволят ей занять достойное место в интерьере. Теперь о функциональных бонусах: сушильный шкаф не только бережно высушит одежду и сэкономит время на глажке, но и соберет пыль, ворсинки и даже остатки ниток благодаря четырехступенчатому фильтру. UV-луч обезвредит потенциально опасные микроорганизмы, а заряженные частицы нейтрализуют неприятные запахи. Результат — пушистое мягкое белье и «чистое» пространство.

В последние годы мы стали обращать внимание не только на привлекательность наших домов, но и на заполняющие их запахи — по прогнозам Mordor Intelligence, в ближайшие пять лет среднегодовой рост в нише ароматов для дома составит примерно 5%. Ароматическая свеча в стеклянном стаканчике «Роза и амбра», которую предлагает в качестве подарка дому бренд **Grether & Wells Exclusive**, сама по себе предмет декора: благодаря пельново-зеленому стеклу и эффектным металлическим деталям. Эксклюзивно разработанный для бренда природный воск позволит распространять чистый, свободный от примесей и гари аромат на протяжении 50 часов. Помещение, благоухающее насыщенной амброй и мускусом, обогащенными нотами английской розы, уда, табака и пачули, — не это ли идеальный парфюм для дома?





ОБ ОФИСЕ

■ «Для лучших сотрудников главное на работе — не удобный офис, не крутой спортзал и не бесплатные суши в обеденный перерыв. Главное — это радость от того, что тебя окружают талантливые люди».

— Рид Хасингс

■ «Помните: никто еще на смертном одре не жалел о том, что слишком мало времени проводил в офисе!»

— Ричард Брэнсон

■ «Мне кажется, я могла бы работать в офисе — мне нравится рутина, говорить всем по утрам «привет», пить кофе за столом».

— Мэрил Стрип

■ «Чтобы привлечь и удержать на работе умных людей, необходимо обеспечить им возможность общаться с другими умными людьми».

— Билл Гейтс

■ «Офис — это место, где можно прокрастинировать на профессиональном уровне».

— из сериала «Офис»

■ «Мозг — прекрасный орган. Он начинает работать в тот момент, когда вы просыпаетесь утром, и не останавливается, пока вы не приедете в офис».

— Роберт Фрост

■ «Для выполнения сложной работы не обязательно нанимать много людей. Количество никогда не компенсирует таланта».

— Илон Маск



КЛУБНЫЙ ДОМ КЛАССА DELUXE*

В ИСТОРИЧЕСКОМ
ЦЕНТРЕ МОСКВЫ



ПРОЕКТ ИМЕНИТЫХ
АРХИТЕКТУРНЫХ
БЮРО ЕВРОПЫ

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

КВАРТИРЫ С ПРЕМИАЛЬНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ДОМ ПОСТРОЕН. ПЕРЕДАЧА КЛЮЧЕЙ – 4 КВ. 2023 ГОДА



Посетите сайт проекта

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

Реклама. ООО «Проектно-строительная организация «НеоСтрой».
Проектная декларация находится на сайте наш.дом.рф.
*Делюкс. **Spa.

BERK INTERIOR

ЖИЗНЬ В ИСКУССТВЕ

