

Forbes

REAL ESTATE

№ 1, 2025



ЕЛИЗАВЕТА ЛИХАЧЕВА:

«ЕСЛИ ГОРОД НАЧИНАЕТ ПРЕВРАЩАТЬСЯ
В МУЗЕЙ, ЭТО ПЛОХОЙ ПУТЬ»

ГОРОДА И ИХ ЛЮДИ: КАК ВОЗНИКАЕТ
ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПРИВЯЗАННОСТЬ

1864

РЕЗИДЕНЦИЯ

Резиденция 1864 — комплекс апартаментов на Софийской набережной, где творится история страны и создаются произведения искусства.





Комплекс апартаментов Резиденция 1864 возведен на Софийской набережной, напротив Кремля, на месте Кокоревского подворья, в котором жили великие деятели русской культуры XIX века.

Достойное окружение для вашей резиденции — район Якиманка, в непосредственной близости от всемирно известных памятников истории и культурного наследия России.

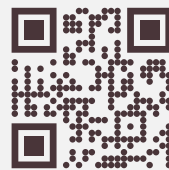


Жить в той части Москвы, где из года в год, из века в век решается судьба страны, где творится история и создаются произведения искусства, — значит быть причастным к этому наследию.

Перед резидентами и их гостями открывается вид на Кремль, Собор Василия Блаженного, Зарядье и Москву-реку, Храм Христа Спасителя и Москва-Сити.

64 коллекционных апартаментов и 4 пентхауса с панорамными окнами.

В приватном закрытом дворе находятся детская площадка, видовая ротонда и аллея для прогулок. Террасированный спуск ведет прямо к набережной Москвы-реки.



Москва, Софийская набережная, 36
+7 (495) 280 70 70 | r1864.ru

Nicole COLLECTION

КРЕМЛЬ

КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ

ГУМ

Deluxe- резиденции в двух минутах от Кремля

MR PRIVATE

Коллекция эксклюзивных
проектов MR Group

НОВАЯ ИСТОРИЯ
СТАРОГО ГОРОДА

Реклама.

Оч. Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Б-Холдинг». Николь. MR Private. MR Group. Делюкс. Новый стандарт роскошной жизни. Проектная декларация на сайте nashdom.ru.



МОСКВА-СИТИ

Nicole CLUB

ОТЕЛЬ FOUR SEASONS

Nicole RESIDENCE

Реклама.

Неповторимый союз роскоши и богатой истории места. Здесь, в непосредственной близости от Красной площади, этот уникальный архитектурный ансамбль из трех составляющих — Nicole CLUB, Nicole RESIDENCE и Nicole COLLECTION, концентрирует в себе все превосходство, которое может предложить современный город.

Эксклюзивный жилой квартал deluxe-класса с невероятными интерьерами и сервисами, изысканные бутики, утонченные кафе и рестораны высокой кухни, современные рабочие пространства и новые культурные центры.



nicole.ru

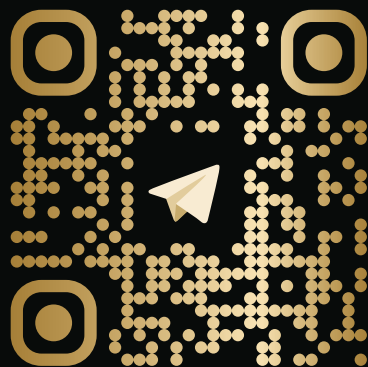
Москва, Китай-город, ул. Никольская, 8/1

+7 495 085 0713



НОВОГОДНЕЕ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

на видовые квартиры,
пентхаусы с террасами и дуплексы





PRIME PARK



ООО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "ПРАЙМ ПАРК".
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Реклама. 18+ С финансовыми условиями
приобретения недвижимости можно ознакомиться на сайте www.primepark.ru
Сроки проведения акции: с 15 декабря 2024 по 31 января 2025.
Информация об организаторе акции, правилах ее проведения и иных условиях
акции - на сайте primepark.ru



Инвестиционная недвижимость в Испании

Коммерческая и жилая недвижимость
с доходностью до 10%

**«ЗОЛОТАЯ ВИЗА» (ВНЖ Инвестора)
на 3 года с возможностью продлить на 5 лет!**

Легализация для всей семьи;
Без требования налогового резидентства;
Без ограничений на проживание;
Свободное использование банковских счетов в ЕС.

Успейте! Программа действует до марта 2025 года.



Свяжитесь с нами
в WhatsApp
прямо сейчас!



ESTATE  BARCELONA

Семья - супруг/супруга, дети до 18 лет, дети старше 18 лет находящиеся на иждивении, родители находящиеся на иждивении.
Дата рассчитана на основании проекта Органического закона №121/000016 об эффективности правосудия и защите прав потребителей.
Доходность рассчитывается исходя из рентабельности и роста капитализации.

РЕКЛАМА



СОДЕРЖАНИЕ

○ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ

ЕСЛИ БЫ МОСКВА БЫЛА МУЗЕЕМ, ТО КАКИМ?

Специалисты в архитектуре, музейном деле и урбанистике отвечают, с каким музеем у них ассоциируется российская столица 14

ЛЕНИН СНОВА МОЛОДОЙ

Николай Пахомов, старший архитектор бюро Saga, о том, что можно сделать с памятниками Ленину 16

ЕМО-ТЕСН. ЗАПОМИНАЕМ!

Архитекторы о том, в каком стиле развивается современная Москва 20

□ МУЗЕЙНЫЕ ДЕЛА

ЕЛИЗАВЕТА ЛИХАЧЕВА; «НЕ ВАЖНО, ХОДИТЕ ЛИ ВЫ В ПУШКИНСКИЙ МУЗЕЙ, ВАЖНО, ЧТО В ГОРОДЕ ОН ЕСТЬ»

Директор ГМИИ им. А.С. Пушкина в Москве рассказывает об опасностях музеефикации и развитии Музейного городка 24

△ ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ОТКРЫТИЯ

МОСКВА ВЫСОКОБЮДЖЕТНАЯ: РАЙОНЫ ДЕЛАЮТ СТАВКИ

Где и как продается премиальная жилая недвижимость 30

○ ТЕМА НОМЕРА

ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Из чего складывается локальная идентичность и кто ее формирует в Москве, обсуждаем с теми, кто работает с городскими смыслами 36

○ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ

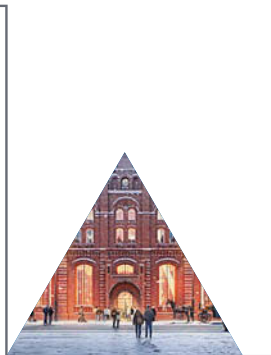
ЭКОСИСТЕМА ДЕВЕЛОПМЕНТА

Аслан Ширитов, генеральный директор компании «Статус строй», о будущих стандартах в строительной отрасли 39

□ КУЛЬТУРА БЫТА

СПЯЩИЙ ГОРОД ПОД НАШИМИ НОГАМИ

Археологические работы на строительных площадках в центре города открывают сокровища и рассказывают о том, как раньше жили москвичи 40





HOME PHILOSOPHY
visionnaire

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

ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ ECLIPSE,
НОВЫЙ ПРОЕКТ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ОТ VISIONNAIRE



○ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ

ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ: СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

Мария Литинецкая, генеральный директор компании MR Group 43



□ КУЛЬТУРА БЫТА

ИММЕРСИВНЫЙ ТЕАТР ДЕВЕЛОПЕРОВ

Высокобюджетные столичные проекты включают в себя элементы арта, а маркетинговое продвижение сложно отделить от интертеймента 46

△ КУЛЬТУРА БЫТА

БЕЗ ШУМА И ПЫЛИ

Как разбираются с мусором в элитных жилых комплексах 50

△ ВИДЫ КОММЕРЦИИ

ТОП-6 ДЕВЕЛОПЕРОВ, СТРОЯЩИХ ОФИСЫ НА ПРОДАЖУ

F Research совместно с NF Group исследует рынок офисов 52

МОСКВА ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ

Город пересматривает подходы к промышленной застройке. Как изменить устаревшие промзоны и сохранить производственный потенциал 54

МЫ С ДРУЗЬЯМИ ХОДИМ В ТЕРМЫ

Зачем термальные комплексы включают в состав крупных девелоперских проектов 58

В ГОСТИ ПО ДЕЛУ: КАК СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ ПОМОГАЕТ РОССИЙСКИМ ОТЕЛЬЕРАМ

Интересный фестиваль или статусный конгресс способен сделать любой город желанным для туристов 64

○ ЭКСПОЗИЦИЯ ЗА ГОРОДОМ

РАЗНЫМИ КУРСАМИ

Как развиваются разные сегменты рынка загородной недвижимости Московского региона 66

ЗА ГОРОД НА ПМЖ

Чем в глазах потенциальных покупателей отличаются «дача на лето» и дом для постоянного проживания 68

□ ЗАРУБЕЖНЫЕ КОЛЛЕКЦИИ

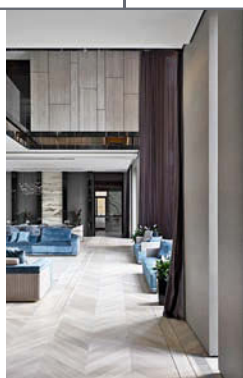
НЕ КАК ДОМА

Покупка дома или квартиры за границей — всегда немного приключение. Где россияне покупают зарубежную недвижимость и зачем 72

△ ДИЗАЙН

ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ

Как изменения в образе жизни людей влияют на интерьеры в люксовом сегменте 76





Z e p h y r a

Residences

Премиум-апартаменты в престижной локации — Dubai Islands

Роскошные апартаменты у самого моря, всего в 5 минутах ходьбы от пляжа.
Для комфортной жизни и сдачи в аренду

8 (800) 222-44-09

Arsenal
EAST

arsenaleast.ru



Международный эксперт по архитектуре, заслуженный архитектор Италии Элизабетта Фабри, выступая на III Международном симпозиуме российского национального комитета ИКОМОС (ICOMOS — Международный совет по охране памятников и достопримечательных мест), назвала Венецию «самым древним из городов будущего» и подчеркнула, что «Венеция — идеальный пример того, что историческая архитектура не наследие, над которым надо чихнуть, а актив, которым город должен полнокровно пользоваться». Даже Венеция не хочет быть музеем под открытым небом, хотя имеет на то все основания.

И Москва — пусть в масштабе всего нескольких исторических районов — тоже не хочет, и Санкт-Петербург, и Париж, и Рим... Почему современные города так активно сопротивляются музеефикации? Может ли исторический центр стать не «собранием древностей», а опорой для принципиально нового, порой неожиданного поворота в городском развитии? Как вообще строятся сегодня отношения в паре «город — музей»? На страницах нового выпуска Forbes Real Estate об этом рассуждают искусствоведы и урбанисты, архитекторы и девелоперы, консультанты и социопсихологи — профессионалы, точно знающие, чему города и музеи могут научить друг друга.

ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА,
приглашенный главный редактор
Forbes Real Estate

ФОТО ИЗ АРХИВА АВТОРА

Forbes REAL ESTATE

ПРЕЗИДЕНТ FORBES RUSSIA

МАГОМЕД МУСАЕВ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

НИКОЛАЙ ДМИТРИЕВИЧ МАЗУРИН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

МАРИНА МАТЫЦИНА

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

ДЕНИС КОШКИН

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ПЕЧАТНЫХ

ИЗДАНИЙ ЕКАТЕРИНА БУХТИЯРОВА

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИДЖИТАЛ-ДИРЕКТОР

МАРИНА СЕМЕНОВА / ADSALES@FORBES.RU

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

ЛЮДМИЛА ШВЕЦ / ТЕЛ.: +7 495 565 32 06

16 +

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ВМЕСТЕ С ЖУРНАЛОМ FORBES

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ ЖУРНАЛА:

АО «АС РУС МЕДИА»

РЕДАКЦИЯ НЕ ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВСТУПАТЬ В ПЕРЕПИСКУ, РЕЦЕНЗИРОВАТЬ И ВОЗВРАЩАТЬ НЕ ЗАКАЗАННЫЕ ЕЮ РУКОПИСИ И ИЛЛЮСТРАЦИИ.

РЕДАКЦИЯ НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОДЕРЖАНИЕ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ.

ПЕРЕПЕЧАТКА МАТЕРИАЛОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИХ В ЛЮБОЙ ФОРМЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В ЭЛЕКТРОННЫХ СМИ, ВОЗМОЖНЫ ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ РЕДАКЦИИ.

©2024 АО «АС РУС МЕДИА»

ТОВАРНЫЙ ЗНАК FORBES ЯВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ FORBES MEDIA ASIA PTE. LIMITED

ОТПЕЧАТАНО: ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ, 143405, МОСКОВСКАЯ ОБЛ., КРАСНОГОРСКИЙ Р-Н, П/О КРАСНОГОРСК-5, ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ, 4-Й КМ
FORBES REAL ESTATE. №1 (2025). ТИРАЖ 30 000 ЭКЗ.
ЦЕНА: БЕСПЛАТНО
ДАТА ВЫХОДА 19.12.24
ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ, СВЯЗАННЫМ С ИЗДАНИЕМ ЖУРНАЛА И РАБОТОЙ ИЗДАТЕЛЬСТВА, ЗВОНИТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ: +7 495 565 32 06

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ:

123022, МОСКВА, 2-Я ЗВЕНИГОРОДСКАЯ УЛ., Д. 13, СТР. 15, 4-Й ЭТАЖ, ПОМ. X, КОМ. 1
ТЕЛ.: +7 495 565 32 06.
E-MAIL: PRESS-RELEASE@FORBES.RU

ИЗДАНИЕ FORBES REAL ESTATE ЗАРЕГИСТРИРОВАНО В ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ. РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР И ДАТА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О РЕГИСТРАЦИИ: СЕРИЯ ПИ №ФС77-84916 ОТ 10 АПРЕЛЯ 2023 Г.

ФОТО НА ОБЕЖКЕ: ПРЕСС-СЛУЖБЫ ГМИИ ИМ. ПУШКИНА (1); «ПРАЙМ ПАРК» (1); KEINHOUSE (1); ВАЛЕРИЯ ШАРИФУЛЛИНА / ТАСС (1)

Коллекция TRESOR 2024
Дизайн Castello Lagravinese Studio



giorgio collection

LUXURY EXPERIENCE
MADE IN ITALY

реклама

Роскошный опыт - сделано в Италии

ООО КАЗАРИККА

1200+ ПРЕДМЕТОВ В НАЛИЧИИ В МОСКВЕ

Флагманский шоурум и крупнейшая экспозиция фабрики в России
Москва, Рублевское шоссе, дом 52а, CASA RICCA EXPO
+7 495 665 81 19 | www.giorgiocollection.ru



**А**

A101 56
 Аверьянов Алексей 67
 Агентство стратегического развития ЦЕНТР 14
 Алеан 65
 Алексеева Татьяна 66, 70
 Алиев Тогрул 74
 Андреев Павел 47
 Апекс 21
 Апостолова Мария 16
 Асадов Андрей 21
 Асмысл 36
 Ассоциация агентств элитной недвижимости AREA 34
 Ахмедзянов Станислав 54

Б

Беляев Леонид 41
 Беляшникова Ольга 38
 Березин Филипп 73
 Биба Александр 65
 Болл Филип 47
 Бондаренко Антон 21
 Борзова Евгения 54
 Булах Оксана 65
 Буринский Сергей 76

В-Г

Васильева Виктория 55
 Вешаев Александр 56
 Волкова Мария 70
 ВЦИОМ 68
 Галактионов Владимир 55
 Галс-девелопмент 47
 Георгиевский Сергей 14
 Генпро 20
 ГМИИ им. А. С. Пушкина 14, 24
 Горбачева Алена 48
 Гранель 59
 Греков Иван 21
 Грем групп 60
 Григорьев Василий 55

Д-И

Дивеева Оксана 48
 Димова Мария 42
 Долякова Татьяна 54
 Дом Лазовского 70
 Донстрой 38
 Дусмухаметов Вячеслав 48
 Единый заказчик, ППК 27
 Жарова-Райт Ирина 34

Жураковская Полина 37
 Загородный девелопмент 66, 69
 Зимина Мария 54
 Иконников Дмитрий 20
 Ильичев Кирилл 42
 Инком-недвижимость 66
 Институт археологии РАН 41
 Исаев Петр 56

К-Л

Кашеева Ирина 16
 Коган Екатерина 69
 Колокольников Денис 58
 Крост 48
 Купеева Зинаида 58
 Лазовский Максим 70
 Ларина Анна 73
 Левшина Самира 41
 Леопольдо Кавалли 76
 Литинецкая Мария 41, 43
 Лихачева Елизавета 14, 24
 Ломтева Екатерина 74
 Лукинов Валерий 66, 69
 Любельская Марина 48
 Люлин Павел 59

М-Н

Маковская Наталья 36
 Мамохина Александра 58
 Манунин Александр 56
 Мастиев Кермен 54
 Метриум 42
 Метриум премиум 48, 66
 Мошева Ирина 73
 Мудрицкая Юлия 48
 Музей Москвы 37
 Мызникова Елена 20
 Надточий Антон 38
 Непейвода Алексей 42
 Нюхалов Сергей 59

О-Р

Ольховой Алексей 38
 Основа 60
 Пахомов Николай 16
 Перемятов Александр 59
 Переслегин Николай 20
 Петрова Ольга 78
 Платформа 65
 Попов Алексей 32, 69
 Прасов Вадим 64
 Раджабова Анна 48, 66

Резниченко Нина 66
 Рубинштейн Михаил 16
 Румянцева Екатерина 32
 Русакова Мария 34, 47
 Ручьев Александр 60

С-Т

Самолет 66
 С3 Экран 47
 Скуратов Сергей 14
 Союз архитекторов России 21
 Союз торговых центров 59
 Статус строй 39
 Стомахин Игорь 37
 Сумма элементов 48
 Сухов Дмитрий 20
 Сырцов Руслан 42
 Таганов Дмитрий 66
 Термолэнд 60
 Томилов Евгений 64
 Тюгаев Георгий 59

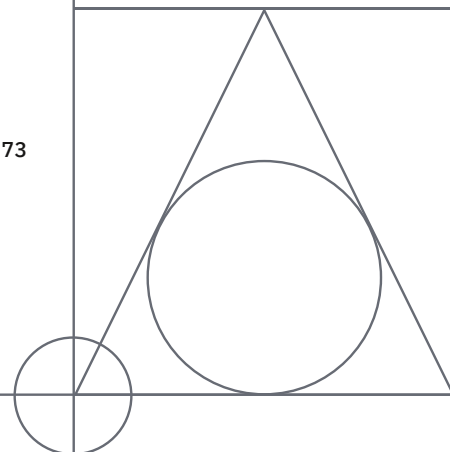
У-Я

Усманов Рамиль 70
 Федерация ИЖС 70
 Федерация рестораторов и отельеров России 64
 Фомиченко Константин 54
 Фомкин Никита 38
 Фонд им. Ивана Бецкого 42
 ФСК Family 69
 ЦИАН. Аналитика 32, 69
 Шарапов Александр 73
 Ширитов Аслан 39
 Широкова Ольга 58
 Шухастанова Оксана 65
 Шумаков Николай 21
 Якубовский Евгений 41

А-Z

Archelp 56
 Apex 21
 Asadov 21
 Asterus 48
 Atrium 38
 Becar Asset Management 73
 BMS Group 46
 Capital Group 48, 55, 56
 Coldy 47
 CORE.XP 55, 64
 Cosmos Hotel Group 65
 Dyer 47

Forma 53
 Giorgio Collection 78
 GMK 38
 IBC Global 54
 Intermark Global 73
 Intermark Городская недвижимость 34, 47
 Intermark Загородная недвижимость 66
 Kalinka Ecosystem 32
 Kamen 21
 Kleinewelt Architekten 20
 Level Group 58
 Marks Group 20
 MR Group 41, 43, 47, 53, 54
 NF Group 53, 54, 58, 66, 70, 73
 HADAA 59
 Optima Development 47
 Parametr 56
 Paris Management Group 74
 Prian.ru 73
 Prime Life Development 47
 ProPersonnel 55
 Ricci | Жилая недвижимость 74
 RRG 58
 Saga 16
 Samsung 79
 Silver Home 79
 SLAVA concept 59
 Sminex 40
 Stone 55
 Turgenev 42
 UNK design 21
 Villagio Estate 66
 Vesco Group 67
 Visionnaire 76
 Voshod 41, 48
 UNK design 42
 UNK 20
 Woodstone Interior Tailors 70
 Ziggurat 66



Реклама. Джумейра Марса Ал Араб Дубай. Leading Consulting Group LTD BG175221526

Скоро открытие

jumeirah.com/MarsaAlArab

JUMEIRAH

MARSA AL ARAB

DUBAI

ЕСЛИ БЫ МОСКВА БЫЛА МУЗЕЕМ, ТО КАКИМ?



Города многогранны, они хранят много исторических, архитектурных богатств, и коллекция постоянно пополняется. На улицах Москвы можно изучать смену укладов жизни и современное искусство, открывать новые имена в названиях жилых комплексов. Это похоже на интерактивную экспозицию, которая взаимодействует с людьми множеством разных способов. Мы спрашивали специалистов в архитектуре, музейном деле и урбанистике, с каким музеем у них ассоциируется российская столица. Вот некоторые ответы.



ЕЛИЗАВЕТА ЛИХАЧЕВА, искусствовед, директор Государственного музея изобразительных искусств имени А. С. Пушкина:

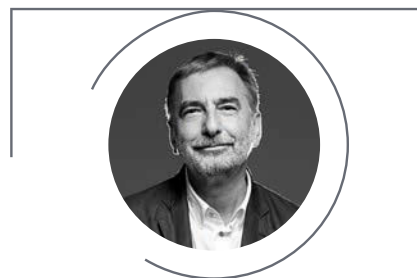
Я никогда не воспринимала Москву как музей. Нет такого музея, который бы отразил все многообразие, всю глубину этого города. Я бы сравнила с музеями районы, наверное. Вот Замоскворечье — это определенно Третьяковка, и Арбат тоже, как и Патриаршие пруды. Наш ГМИИ — это, наверное, район университета. А Музей русского импрессионизма — это скорее район новых бизнес-центров. Не в обиду коллегам ни в коем случае, это очень хороший музей, там работает прекрасная команда, наверное, одна из лучших в Москве. Но для меня это музей новых районов, он им близок и понятен по языку: такой современный sms-вариант, быстрый talk*, говорят немного рублеными фразами, это вам не витиеватый долгий рассказ, как в Третьяковке, и не высокопарный слог Пушкинского музея.

* Разговор (англ.).



СЕРГЕЙ ГЕОРГИЕВСКИЙ, соучредитель и председатель экспертного совета Агентства стратегического развития «ЦЕНТР»:

С каким музеем сравнить Москву? Скажем, Москва так же эклектична, как Метрополитен в Нью-Йорке: здесь переплетаются культуры и эпохи, историческая застройка, модернизм и постмодернизм. Можно увидеть все: от старинных особняков до авангардных инсталляций и современной жилой, коммерческой и социальной архитектуры. Или можно говорить о Тейт Модерн: Москва реализует множество авторских проектов на территориях бывших промзон, это созвучно постиндустриальным пространствам музея современного искусства в Лондоне. Или Лувр: как и он, Москва — место, где сохраняется и демонстрируется культурное наследие, но коллекция постоянно обновляется за счет современных культурных пространств, инфраструктуры. Нельзя не вспомнить Музей Хиршхорна и Сад скульптур в Вашингтоне (США) — сочетание урбанистического и природного начал. Парки Москвы, такие как сад «Эрмитаж», парк Горького, «Сокольники», придают городу черты «открытого музея» на свежем воздухе. И еще приведу сравнение с Музеем науки и технологий Мирайкан в Осаке (Япония): Москва, как центр инноваций и технологического развития, напоминает «музей будущего», где архитектурные и социокультурные эксперименты ставят вопросы о том, каким может стать город следующего поколения. Москва сегодня — это и город-медиа: он не просто сохраняет прошлое, но превращает эстетику настоящего в искусство — богатое иммерсивное действие, достойное лучших площадок, зрителей и соавторов в масштабах мира.



СЕРГЕЙ СКУРАТОВ, архитектор, творческий руководитель Sergey Skuratov Architects:

Мегалополис Москва, к тому же столица огромного государства, не может быть музеем. Не просто не может, а и не хочет. Никаким! Музей — сложная институция, работающая по определенным законам, выработанным обществом на протяжении долгого времени, она отражает его, общества, систему ценностей. Никто не может и не должен нарушать эти правила. Бывают музеи с постоянными коллекциями или с меняющимися, но в конечном счете ценностью является объективная оценка и условия сохранения того или иного экспоната или документа для будущих поколений. Каждое творение, произведение искусства или архитектуры, исторический документ существуют в двух ипостасях и временах: как ценный продукт своей эпохи, лучше всего или наиболее объективно рассказывающий о своем времени, и в окружении современности с ее постоянно меняющимися критериями оценки и отношением к исторической правде. В необходимой беспристрастности суть музея. Он не дает оценку, он просто бережно сохраняет. А город — это прежде всего люди и правила, по которым они вместе живут, трудятся и общаются. В существующих условиях почти невозможно говорить о музеефикации хотя бы части города или части истории. ▲●



СМОТРЕТЬ
ГАРДЕРОБНУЮ
НА САЙТЕ

ФАБРИКА
АТЕЛЬЕ
МЕБЕЛИ

silver
HOME®

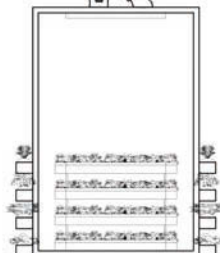




ПРОЕКТ МИХАИЛА РУБИНШТЕЙНА



ПРОЕКТ ИРИНЫ КАЩЕЕВОЙ



ФЕСТИВАЛЬ ПИВА В ЛУЖНИКАХ

ЛЕНИН С НОВА МОЛОДОЙ



НИКОЛАЙ ПАХОМОВ,
старший архитектор
бюро Saga

Культ личности Ленина, который начался еще при его жизни, привел к тому, что бронзовый «Ленин» заполнил страну, называвшуюся СССР. В жизни практически каждого человека на постсоветском пространстве была «улица-площадь Ленина» с монументом. Станным образом сегодня сохранившиеся «Ленины» остаются маркерами места, обретая новые смыслы.



Культуролог Дмитрий Кудинов подсчитал, что 14290 памятников Ленину было установлено в СССР к 1991 году, аналогичные подсчеты в разные годы делали и другие. 7194 памятника осталось на сегодня. В Санкт-Петербурге и в Москве сохранилось, соответственно, около 70-ти и чуть более 100. Почти каждый памятник занимает «свой» сквер, площадь, — место в городе. И пусть идеи коммунизма уже не играют такой важной роли в повседневной жизни, памятники Ленину сохраняются.

Мы предположили, что памятник — это как индекс, маркер места в городской среде. В СССР такое место получало сакральный статус, становясь частью политической идеологии. Сегодня же памятник Ленину подключает нас к пространству коллективной памяти. Не может быть единой стратегии десакрализации. Просто снести, просто заменить, просто благоустроить — именно это противопоставлено. Нет универсального решения, именно инициативы и предложения локальных сообществ должны преобразовывать пространства. В музее архитектуры имени Щусева в рамках фестиваля Москомархитектуры «Открытый город» представлено 11 студенческих проектов. Расскажем о некоторых из них.

В выполненных проектах можно выделить три типа: «объект», «павильон», «мастерплан». Каждый тип воплощает один из методов трансформации пространства, чтобы город

мог заново обрести это место для современного использования. Выявленные стратегии различаются по масштабу.

«Объект» выводит стратегию взаимодействия непосредственно с памятником: надделение специфической функцией, которая ему не свойственна. Так, студент МАРХИ Михаил Рубинштейн представил монумент как возможность для появления городского сада, где постамент задает модуль общей конструкции. Это позволяет масштабировать сад в зависимости от размера того или иного монумента. Сам «Ленин» используется как основа системы орошения сада. По задумке автора, резервуар с водой прячется внутри постамента. Полное тело памятника испещрено отверстиями, что позволяет через трубки доставить воду из резервуара к растениям.

Следующий по масштабу — «павильон». В этой стратегии мемориальные элементы «Ленина» становятся материалом для проектирования новой формы, высвобождая пространство для новых смыслов. Следуя своему интуитивному подходу, выпускница академии художеств имени И. Репина (СПб) Ирина Кащеева выбрала основным сюжетом для изучения мемориальные таблички. Именно они стали материалом для павильона. Сложенные друг на друга таблички не дают наблюдателю узнать, что они сообщают, однако такой принцип конструкции создает новую возможность прочтения.

Последний и самый масштабный тип — «мастерплан» с его градостроительным подходом. Например, студентка МАРШ Мария Апостолова заметила, что скейтеры любят памятники Ленину за износоустойчивость их гранитных элементов. Так появилась идея отдать участок мемориала Ленину в Улан-Удэ полностью в их распоряжение. А чтобы не мешать остальным пользователям городской площади, примыкающий бульвар в новом мастер-плане из безжизненного газона превращается в доступное для пешехода пространство из песочницы, фонтанов и прочей городской фурнитуры. Это позволяет создать сквер, в котором реализуются новые сценарии для горожан.

Памятники Ленину в России остаются важными символами, которые требуют переосмысления, нуждаются в обновлении и адаптации к новым условиям. Переход к более конструктивному диалогу о наследии и идентичности может стать первым шагом к созданию более гармоничного общественного пространства, где прошлое и настоящее будут сосуществовать в мире и понимании. ▼▼



Springs

Wellness-резиденции
с панорамными видами
на Филевский парк

 Авторская отделка

 Фитнес & СПА

 Бионическая архитектура



springs.house

Реклама. Не является публичной офертой. Спрингс. Велнес. Юник Девелопмент.
Застройщик ООО СЗ «Спрингс». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф.

UNIQ
DEVELOPMENT

В гармонии с природой и собой

Отдыхать в своем загородном доме как на курорте, сочетая приватность и консьерж-сервис — амбициозная задача, которую взяла на себя ГК «Самолет». В премиальном проекте **PORT EMM ZAVIDOVO**, расположенном на берегу Большой Волги с собственным яхт-клубом, пятизвездочным отелем и набором разнообразных активностей, будет предложено более 100 сценариев отдыха.

Красоты природы России дарят незабываемые впечатления, возможность восстановить ресурсы организма и превратить отпуск в приключение. А если к великолепным пейзажам прибавить обеспеченный современными технологиями комфорт и список услуг «как в лучших отелях», то, уверены эксперты, все больше россиян захотят проводить отпуск и даже жить постоянно в собственных виллах на новых российских курортах. Такие проекты востребованы не только на берегу Черного моря или в горах Алтая, но и в окрестностях Москвы. Например, на берегах Волги. Именно недалеко от национального парка «Завидово» ГК «Самолет» задумала масштабный мультиформатный проект, и он уже вызвал большой интерес на рынке загородной недвижимости.



Место с именем и историей

Тверская область, 100 км от МКАД, искрящаяся энергией вода Верхней Волги, отдых на природе — что еще нужно тому, кто устал от городских джунглей и бешеных ритмов? Больше, пожалуй, и ничего — и одновременно много больше, уверены в ГК «Самолет». Чтобы километры от МКАД стали не важны, от премиального курорта (и современных «дальних дач», и набора инфраструктуры на его территории) требуется многое. Соответственно масштаб проекта важен и для баланса его экономики, и для наполнения функциями и сервисами.

Премиальный загородный курорт **PORT EMM ZAVIDOVO** — это, по проекту, 156 га с многогранными возможностями для отдыха, пятизвездочный отель, марина на 180 судов и яхт-клуб, а также около 150 частных загородных вилл. Помимо прочего, окрестности **PORT EMM ZAVIDOVO** имеют комфортную транспортную доступность: благодаря скоростной трассе М11 дорога от столицы займет около полутора часов. Для дополнительных возможностей резидентов и гостей курорта девелопер планирует расширить ее вертолетной площадкой.

Уже «советская» история местной достопримечательности, Завидово, наделила эти места престижным статусом «правительственной резиденции». «Это значит, что дороги будут всегда идеальными, хорошо освещенными, здесь будет безопасно под присмотром спецслужб, а еще государственная резиденция — гарантия сохранения заповедных лесов, отсутствия вредных производств», — говорит директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова. Для бизнеса привлекательно и наличие особой экономической зоны «Эммаус» в Тверской области.

Природа лечит

Безусловное достоинство будущего курорта — неповторимые пейзажи и сама Волга. Существует расхожее мнение, что достаточно провести выходные в горизонтальном положении и на какое-то время обеспечить себе «несменяемость картинки», чтобы отдохнуть и восстановиться. Однако энергию восполняет именно разнообразие впечатлений, уверены в «Самолете», и разнообразных активностей на природе в **PORT EMM ZAVIDOVO** запланировано немало для людей разных возрастов.

Ценность отдыха на природе городские жители особенно остро ощутили в период пандемии. По ее окончании спрос на загородные дома заметно вырос. В последние годы, как уже отмечалось, растет интерес к дальним дачам или виллам в курортной зоне. Анна Раджабова указывает на устойчивый тренд приобретения дорого жилья в туристических регионах.

Покупателям такой недвижимости уже недостаточно только «природы». По наблюдениям экспертов, среди потенциальных собственников премиального загородного жилья все больше молодых людей, не склонных к компромиссам относительно раз-

нообразия развлечений и комфорта для жизни. Многим из них нужны новые впечатления и активный отдых.

Где воплощать мечты

Помимо пятизвездочного отеля на первой береговой линии, с зоной Wellness и SPA*, инфинити-бассейном, ресторанами с авторской кухней и яхтенной инфраструктурой, девелопер планирует построить в **PORT EMM ZAVIDOVO** коттеджный поселок, виллы в единой архитектурной стилистике. Концепция предполагает современное прочтение загородных шале. Дома подходят как для отдыха, так и для постоянного проживания. Планируя и проектируя курорт и поселок, в ГК «Самолет» ориентировались на потребности как семей с детьми, так и любителей персональных программ отдыха (с городским комфортом) на природе. Безусловно, вся территория и каждый отдельный участок будут оборудованы коммуникациями (газ, электричество, канализация, высокоскоростной интернет). И в любом случае владение собственной виллой в курортной зоне позволит резиден-

там получать сервис уровня отеля пяти звезд. Пользуясь клубной картой, можно будет заказать уборку виллы и территории вокруг или доставку блюд из ресторана, воспользоваться услугами садовника. Особое внимание в проекте уделено комфорту и безопасности жителей. На территории **PORT EMM ZAVIDOVO** предусмотрены круглосуточная охрана и видеонаблюдение.

Анна Раджабова считает приобретение недвижимости в **PORT EMM ZAVIDOVO** потенциально интересной инвестицией: «Цены на недвижимость в Завидово неуклонно растут даже в текущих экономических условиях, что обусловлено повышенной ликвидностью благодаря репутации этой локации. Жилье в этом месте всегда будет пользоваться спросом. Здесь прекрасные условия для охоты, рыбалки, отдыха на воде, и все — в сотне километров от Москвы».

Насыщенная инфраструктура курорта позволяет воплощать самые разные мечты: в про-

екте предусмотрено более ста сценариев отдыха. И вокруг **PORT EMM ZAVIDOVO** есть немало манящих возможностей интересно и разнообразно проводить время.

Можно кататься на горных лыжах зимой или осваивать вейк-серфинг летом, играть в гольф на профессиональном 18-луночном поле в «Завидово» или в большой теннис. Можно ловить бодрящий ветер в паруса или гулять по саду, ощущая под ногами прохладу утренней росы. Новый проект позволяет созерцать гладь Волги с разных ракурсов — начав с пешей прогулки по берегу вдоль пляжа, продолжить день на яхте и завершить круговым облетом окрестностей. **PORT EMM ZAVIDOVO** детально проработано так, чтобы стать для будущих резидентов и гостей новым источником энергии, а уж как подзарядиться, выбирайте сами: медитировать на рыбалке, кататься на водных лыжах или взяться за кисти и создавать акварели.



PORT EMM
zavidovo

portemm.com

Премиальный загородный курорт Port Emm Zavidovo — это пятизвездочный отель, марина на 180 судов и яхт-клуб, а также около 150 частных загородных вилл.

ЕМО-ТЕСН. ЗАПОМИНАЕМ!

НАТАЛИЯ КРОЛ

Осенью 2024 года главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов написал в своем Telegram-канале: «В каком стиле развивается нынешняя архитектура Москвы? Частый вопрос, на который я искал ответ последние несколько лет. Если что-то еще не придумано — нужно создать это самому». Название появилось на осмотре построенного научного кластера МГТУ им. Баумана: «Это эмоциональные технологии, от hi-tech* мы пришли к emo-tech**».

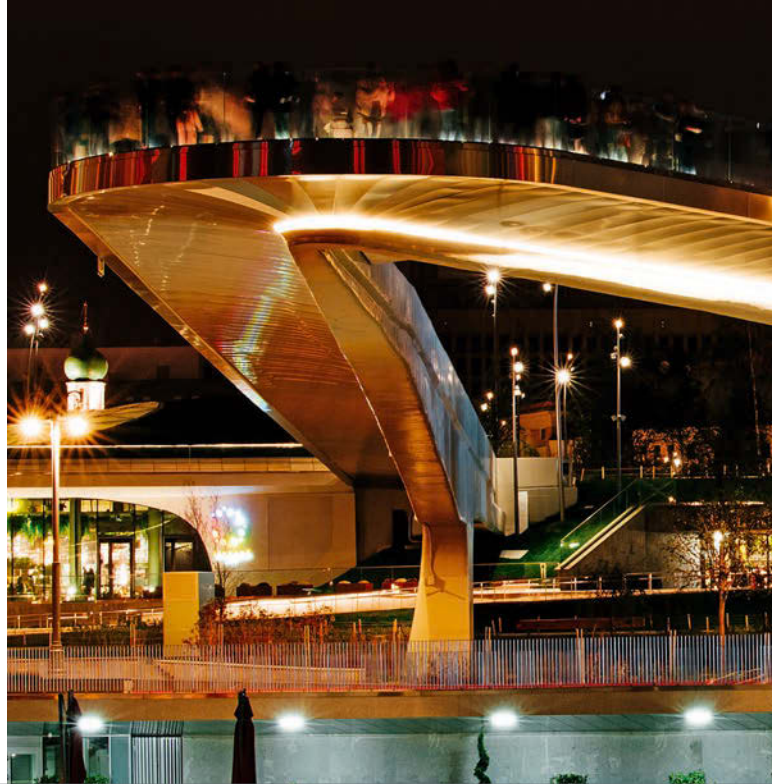
В качестве примера **Сергей Кузнецов** называет такие проекты, как Red7 на проспекте Сахарова, кампус «Ломоносов», строящийся «на ножках» «Бадаевский», парящий мост в парке «Зарядье», Дворец гимнастики в Лужниках. «Все это чистый emo-tech, — считает главный архитектор. — Запоминаем!»

Здания-послания

Главный архитектор бюро UNK **Дмитрий Иконников** дополняет список: спиральная башня «Эволюция» в ММДЦ «Москва-Сити» (бюро RMJM), комплекс парка «Зарядье» (Diller Scofidio + Renfro / Hargreaves Associates / ARTEZA) и «Матрешка» в Сколково (Борис Бернасconi), БЦ «Академик» (проект UNK). Впрочем, скорее всего у каждого архитектора и жителя города будет собственный список. Архитектура формирует городскую среду, а она, какой бы ни была, неизбежно воздействует на состояние людей, считает Дмитрий Иконников, и чем более эмоционально архитектурное высказывание, тем сильнее это воздействие.

Помимо зданий «для повседневной жизни», в любом населенном пункте существуют объекты, выполняющие идеологическую функцию, передавая важные послания. Как правило, это религиозные, правительственные и общественные сооружения, но могут быть также учебные заведения, больницы или развлекательные центры. Историческая традиция наделяет правительственные и культовые объекты монументальностью, масштабностью, утверждая идею незыблемости власти. Общественные идеи нашего времени, как правило, несут другое послание, и это тоже разными способами отражено в архитектуре.

«Архитектура — это самое публичное искусство. Оно формирует наше сознание, повестку дня. Если скучный фильм можно не смотреть, неинтересную книгу можно отложить в сторону, а неприятную музыку выключить, то архитектуру выключить



нельзя», — подчеркивает сооснователь и руководитель бюро Kleinewelt Architekten **Николай Переслегин**. Он относит современные акцентные объекты к разряду «чувственного функционализма»: основная функция четко выражена посредством яркой образности архитектурных решений.

Роль технологий

Член Архитектурного совета Москвы и креативный директор компании «Генпро» **Дмитрий Сухов** говорит об огромном потенциале технологий в арсенале проектировщиков: «Сейчас архитектура может вызывать более сложные и интересные ощущения». Например, идеи открытости миру прекрасно передаются с помощью остекления фасадов. Хотя материалы не единственный способ выразить эмоцию.

Главный архитектор Marks Group **Елена Мызникова**, принимавшая участие в качестве главного архитектора проекта в строительстве кампуса Бауманки и Дворца гимнастики Ирины Винер-Усмановой в Лужниках, считает, что новые горизонты перед строителями и архитекторами открыли генеративный дизайн, параметрическое моделирование: «Когда выразительные яркие объекты могут быть созданы и разложены поэлементно в специальных программах с помощью алгоритмов, можно создавать немыслимые формы, не удляняя сроки строительства и стоимость».

Стирающая границы

Дмитрий Иконников считает, что в сферу архитектуры приходит то, что ранее было более характерно для театра, шоу и перформансов: «Динамическое освещение, медиафасады, интерактивное взаимодействие человека со зданием благодаря автоматизации часто стирают границы между архитектурой и другими видами искусства».

А руководитель бюро Asadov **Андрей Асадов** напоминает, что один и тот же прием может вызывать разные эмоции и не всегда, например, массивная крыша создает эффект утяжеления: в каждом случае все зависит от контекста. В его практике создать просторное, светлое пространство

* Хай-тек, высокотехнологичный (англ.).

** Эмо-тек, эмоциональный и технологичный (англ.).



даже на ограниченных участках удавалось за счет атриума, ярких тонов в интерьере или озеленения и освещения — последнее отлично работает в проектах аэропортов.

■ Как привлечь внимание

Решения, способные вызвать у обывателей вау-эффект, могут быть самыми разными. Парящий мост в «Зарядье» визуально опровергает своей формой представление об устойчивом сооружении. Да и Red7 на проспекте Сахарова может служить примером нарушения упорядоченности, стабильности и целостности. «Если вы деконструируете привычное, взорвете или заморозите процесс причудливой трансформации, то сможете привлечь внимание. Такой же эффект могут дать эксперименты с геометрией и объемами. Например, БЦ «Академик» на проспекте Вернадского рассекает пространство, превращая достаточно массивное здание в стремительно движущийся лайнер», — рассуждает Дмитрий Иконников.

Стоит отметить, что эмоции, которые привносят в городскую среду современные объекты, могут быть весьма специфичными и не всегда счастливыми. Председатель Союза архитекторов России и Москвы **Николай Шумаков** высказался за дружелюбие зодчества, подразумевая под этим в первую очередь создание комфортной среды. Прекрасно иллюстрируют такой подход, по его мнению, проекты столичной реконструкции: ВДНХ и ГЭС-2 стали куда привлекательнее. Главный архитектор бюро Камен **Иван Греков** также считает важным, чтобы все задействованные архитектором приемы были объединены «сильной, духоподъемной идеей — воодушевляющей, оптимистичной, позитивной».

■ Когда эмоции зашкаливают

«Современные города — это не только функциональные пространства, но и места, где люди ищут вдохновения, впечатлений, где формируются личные и общественные переживания, — говорит партнер и главный архитектор АБ «Алекс» **Антон Бондаренко**. — Сегодня горожанам недостаточно просто комфорта, им хочется взаимодействовать с пространством

на уровне эмоций, получать от него энергию. Современная архитектура отвечает на эту потребность, помогая сделать городской ландшафт более живым, отвечающим запросам жителей на самовыражение, связь с окружающим миром и новизну».

Однако подчас «эмоции зашкаливают». Существует ли опасность получить такой эффект в архитектуре? Иван Греков убежден: городские объекты создаются в диалоге с контекстом, даже если играют на контрасте с ним. Сохраняя индивидуальность, каждый архитектор сам решает, насколько эмоциональным должно быть его высказывание.

Антон Бондаренко выступает за выверенные решения и поиск баланса. Чрезмерно «эмоциональная» архитектура может перегрузить восприятие, перенасытить атмосферу какой-то одной краской. «Эмоциональная насыщенность уместна в общественных местах, но в жилых районах следует придерживаться более сдержанных решений, создавая комфорт и чувство уюта», — объясняет он.

Елена Мызникова выделяет принцип дозирования акцентов и грамотной их расстановки: «Условно, есть зоны, где можно пройти нейтральными приемами, не усиливая пластику, используя фоновые материалы. А есть зоны видовые, которые требуют выразительности. Но, конечно, есть и площадки, где заранее требуется создать иконический объект. Таким образом получается сбалансировать расстановку эмоциональных акцентов в архитектуре».

«Если постоянно есть сладкое, можно заработать диабет. Чувства со временем притупляются, и зрителю требуется отдых. Необходима тонкая настройка градостроительного ансамбля, в котором спокойная тема качественной средовой архитектуры сменяется ярким акцентом «иконического здания», — согласен Дмитрий Иконников. Именно искусство управления таким ансамблем формирует неповторимые города с собственным лицом, резюмирует он.



До 12 января 2025 года в Центре «Зотов» проходит фестиваль «Архитектура для людей», часть которого — выставка «Эмоции архитектуры». 10 московских бюро представят посредством различных материалов, фактур, масштаба, цвета, запахов и звуков свой взгляд на 10 эмоций: ностальгию, спокойствие, смутнение, вдохновение, уют, удивление, тревогу, стабильность, озарение, праздник. Фестиваль призван познакомить людей с архитектурой и ее возможностями, но без сложных терминов. ▲●



ОТ КИНОЗАЛА ДО ГОСТИНОЙ: ПРЕМИАЛЬНЫЕ ЭКРАНЫ SAMSUNG ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ И ДОМАШНИХ КИНОТЕАТРОВ

ЧТОБЫ ПОЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ СЛОВНО В ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ, СОВСЕМ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО НАДЕВАТЬ AR-ГАРНИТУРУ. ОЩУЩЕНИЕ ОТСУТСТВИЯ ГРАНИЦ ЭКРАНА, ГЛУБОКОЕ И ПРЕДЕЛЬНО ЧЕТКОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ ХАРАКТЕРНЫ ДЛЯ ПРОСМОТРА ВИДЕО НА ЭКРАНАХ SAMSUNG СЕРИИ ONYX И THE WALL. ЧЕМ ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ И КАКОЙ НОВЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ СПОСОБНЫ ПРЕДЛОЖИТЬ БУДУЩИМ ОБЛАДАТЕЛЯМ?

■ ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ДРАМАТУРГИЯ: ПРЕМИАЛЬНЫЙ КИНОЗАЛ С ONYX

В центре Парижа, рядом с Оперой Гарнье, находится премиальный кинотеатр Pathé Palace, спроектированный знаменитым итальянским архитектором, одним из создателей стиля хай-тек Ренцо Пьяно. Сегодня этот кинотеатр, расположенный в знаменитом историческом здании, и сам стал своего рода синонимом новаторских технологий: в нем установили шесть светодиодных экранов Onyx от Samsung.

Samsung Onyx сертифицирован по стандарту Digital Cinema Initiatives (DCI) – консорциума, созданного в 2002 году и объединившего для разработки спецификаций крупнейшие мировые студии: Disney, Paramount Pictures, Sony Pictures, Universal и Warner Bros. Pictures.

Светодиодный дисплей Onyx отличает четкость цветопередачи, высокая контрастность и максимальная детализация изображения. Картинка на экранах кинотеатров,

которые используют профессиональные проекторы, часто яркая в центре, а по краям тускнеет. В кинотеатрах с Onyx оттенки цветов равномерно распределены по всему экрану, поэтому зрители могут отчетливо различить мельчайшие детали изображения.

Более того, в классических кинотеатрах очертания экрана, как правило, могут быть видны даже в полной темноте. Границы Onyx незаметны, и, когда появляется изображение, зритель не отвлекается на рамки и серый фон экрана, а фокусируется на фильме, «погружаясь» в изображение. А еще нет необходимости полностью выключать свет в зале – можно оставлять его приглушенным. На качестве изображения это не отразится. Картинка будет все такой же четко сфокусированной и достаточно яркой, а нагрузка на глаза при этом меньше.

Эти особенности превращают просмотр кино в по-настоящему иммерсивный опыт, когда зритель оказывается глубоко погруженным в мир происходящего на экране. По словам Жака Дюрана, руководителя информационной службы компании Pathé Group, «Samsung Onyx улучшает драматургический опыт благодаря изумительно чистому черному цвету и исключительной четкости, представляя каждый кадр фильма поразительно реалистично».

Возможности Onyx позволяют сделать максимально комфортным просмотр кино в формате 3D: изображение будет ярким, четким и насыщенным.

Десятки дисплеев Onyx уже появились в различных кинотеатрах мира, включая еще два во Франции – Pathé Beaugrenelle в Париже и Pathé Bellecour в Лионе. А в 2025 году возможностей для корпоративных клиентов станет еще больше, ведь на рынке появятся экраны второго поколения – Onyx 2.0.

**ONYX ПРЕДСТАВЛЕН В ТРЕХ ВАРИАНТАХ:
5-МЕТРОВЫЙ С РАЗРЕШЕНИЕМ 2К, А ТАКЖЕ
10- И 14-МЕТРОВЫЙ С РАЗРЕШЕНИЕМ 4К.
БЛАГОДАРЯ САМОСВЕТЯЩИМСЯ СВЕТОДИОДАМ
ВСЕ ОНИ СПОСОБНЫ ВОСПРОИЗВОДИТЬ
КАРИНКУ В ФОРМАТЕ HDR. КРОМЕ ТОГО,
ЭКРАНЫ ЯРЧЕ СТАНДАРТНЫХ КИНОПРОЕКТОРОВ
БОЛЕЕ ЧЕМ В ШЕСТЬ РАЗ – ИХ ЯРКОСТЬ
ДОХОДИТ ДО 500 НИТ**

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТВ: ДОМАШНИЙ КИНОТЕАТР БУДУЩЕГО С THE WALL

Светодиодные экраны The Wall идеально подходят для просторных, хорошо освещенных гостиных — яркий дневной свет никак не влияет на высокое качество изображения. Но дело не только в этом: экран становится элементом интерьера, который способен вызвать мгновенный вау-эффект у гостей. The Wall легко превратить, например, в эффектные статичные фотообои. Или запустить на нем красочное видео. При желании можно даже замаскировать его под интерьер. Как именно применять технологию, зависит от творческого потенциала владельца.

Предприниматель и бизнес-ангел Фил Труби умеет использовать свой потенциал по максимуму: около 20 лет назад он обустроил в доме домашний кинотеатр в стиле 1920-х годов с проектором и 146-дюймовым экраном. Спустя годы стало очевидно, что систему пора модернизировать.

Похожий запрос появился и у американского продюсера Клайва Дэвиса, который открыл миру Дженис Джоуплин и Уитни Хьюстон. В его гостевом доме с домашним кинотеатром годами стоял классический проектор. Но технология устарела, да и устройство не раз приходилось чинить.

И Филу Труби, и Клайву Дэвису нужен был новый дисплей, который мог бы обеспечить высокое качество изображения, яркость, контрастность и широкий «охват» картинки — ведь, как правило, диагональ LCD-панелей не превышает 105 дюймов.

Идеальным вариантом для обоих стал The Wall. Характеристики этого премиального экрана способны удовлетворить даже самые взыскательные запросы, в том числе благодаря технологиям HDR и Micro LED. Они позволяют управлять работой каждого пикселя и придавать изображению высочайшую четкость и глубину. В основе конструкции дисплея лежат модули (кабинеты), из которых можно собирать неограниченные по размерам экраны. Самый популярный вариант для домашнего кинотеатра — экран с диагональю 146 дюймов и разрешением 4K.

Качество цветопередачи в The Wall обеспечивают несколько технологий. Во-первых, это Black Seal для однородного и глубокого черного фона. Во-вторых, Ultra Chroma для отображения ярких цветов и создания эффекта полного погружения. По оценке разработчиков Samsung, благодаря сужению диапазона длин волн цвета RGB вдвое чище и точнее, чем у обычных светодиодных дисплеев.

Еще одно нововведение — MICRO Motion: The Wall автоматически преобразует стандартные сигналы 60 Гц в 120 Гц и устраняет дрожание картинки в быстрых сценах для плавного воспроизведения. Не обошлось и без искусственного интеллекта — в экран интегрирован процессор MICRO AI. С его помощью можно мгновенно анализировать каждую



секунду контента, масштабировать его до 8K и оптимизировать изображение для снижения визуального шума.

Дэвис отмечает, что получил совершенно новые ощущения при просмотре видео. А по словам Труби, качество изображения настолько хорошее, что он даже не использует всю яркость экрана.

The Wall — это не только четкая цветопередача и равномерное воспроизведение изображения. Это еще и бесшумный, «холодный» экран с естественной вентиляцией и сниженным потреблением электроэнергии.

Кроме того, дисплей способен поддерживать стабильное качество изображения и приспособлен к разным условиям освещения. Так что установить его можно не только в частный кинозал, но и, например, в комнаты отдыха для VIP-гостей, в офисах — словом, туда, где требуется большой телевизор. А чтобы установка была проще, к экрану прилагается все необходимое: рамки, крепления, контроллер и другие детали.

Экран подключается к домашним аудиосистемам и поставляется с медиабоксом, который позволяет легко пользоваться привычными приложениями. Навигация — простая и знакомая. Управление экраном можно встроить в систему управления умным домом. Так что, где бы ни находился дисплей — в специально построенном домашнем кинотеатре или гостиной, — его пользователю достаточно будет комфортно расположиться в кресле и смотреть. Не отрываясь. Видимо, этими факторами и объясняется стремительная динамика роста владельцев The Wall во всем мире, включая Россию.

И это неудивительно, ведь Олух и The Wall предлагают рынку новый пользовательский опыт: гигантский дисплей, из которого на зрителей «выплескивается» цвет и звук, заполняя собой все помещение. И они полностью погружаются в атмосферу происходящего на экранах Samsung, стирающих грань между цифровой и реальностью.



Официальный дистрибьютор
ООО «Аувикс».

Более подробная
информация,
консультация по продукту
и техническая поддержка:
+7 (495) 797-57-75





**ЕЛИЗАВЕТА ЛИХАЧЕВА:
«Не важно, ходите ли вы
в Пушкинский музей,
важно, что в городе он есть»**



ВАЛЕРИЯ МОЗГАНОВА

«На территории будущего Музейного городка Государственного музея изобразительных искусств имени А. С. Пушкина в Москве началась реконструкция музейно-административных зданий, а также ведутся работы на территории депозитарно-реставрационного и выставочного центра. Об этом сообщил заместитель председателя правительства РФ, председатель попечительского совета музея Марат Хуснуллин» — такое известие получили СМИ в начале октября 2024 года. Похоже, история этого до слез обидного столичного долгостроя, начавшаяся еще когда Пушкинский музей готовился к празднованию своего столетия в 2012 году, все-таки стремится к завершению.



ДИЗАЙН-КОНЦЕПЦИЯ БУДУЩЕГО МУЗЕЙНОГО ГОРОДКА ГМИИ ИМЕНИ А.С. ПУШКИНА В МОСКВЕ
НА МОМЕНТ ВЫПУСКА НОМЕРА ПРОЕКТ НАХОДИЛСЯ НА СОГЛАСОВАНИИ

Н

асколько отличается сегодняшний «будущий Музейный городок» от предыдущих проектов? Каково в целом положение современных российских музеев и что они значат для городов — на эти и другие вопросы Forbes Real Estate отвечает директор Пушкинского музея, искусствовед **Елизавета Лихачева**.

■ **Что такое музей для города? Или спросу иначе: что такое город без музея, хотя бы одного?**

Может ли существовать город без музея? Конечно, может, как могут существовать люди без света — паршиво, правда, но могут. На мой взгляд, музей — это один из факторов повышения качества жизни. Если вы рассматриваете город для жизни, то само наличие музеев важно. А уж если город для визита, то на 100%: если нет музеев, значит, нечего смотреть. Почему все любят Италию, вообще Европу? Потому что в каждой деревне по музею. И в этих маленьких музеях могут храниться настоящие большие шедевры, как, например, в музее Унтерлинден в Кольмаре (Франция) хранится Изенгеймский алтарь, один из основных памятников позднего европейского Средневековья.

В каких городах нет музеев? Их нет в совсем маленьких деревнях, но там есть обычно какой-то древний памятник, который работает как музей, либо в городах новых, особенно построенных в сложных регионах типа Крайнего Севера, потому что там нечего музеефицировать.

Однако вот вам ситуация последних двух лет: работодатели в регионах России столкнулись с необходимостью удерживать людей на местах. Да, в том числе с помощью культурных активностей! Первые ростки такого подхода показал крошечный город Выкса [Нижегородская область], где инициировала культурные процессы Объединенная металлургическая компания (ОМК). 15 лет назад, когда они начинали, Седых [владелец ОМК Анатолий Седых] прекрасно понимал то, чего не понимали

его конкуренты. И оказался провидцем: сейчас Выкса — город, в который люди едут, чтобы там остаться, а местные не хотят из него уезжать. Почему? Потому что в городе появилась настоящая большая культура, появился нормальный музей, и сейчас они построят еще один, посвященный металлургии.

Теперь все в регионах хотят музей. Не буду называть конкретные точки, но запрос довольно большой.

■ **Получается так: пусть будет музей, не важно какой. И сам факт его наличия — это уже большой шаг вперед в городском развитии?**

Да, это уже один из факторов повышения привлекательности города: не важно, ходите ли вы в Пушкинский музей, — можете вообще ни разу там не побывать, — важно, что вы живете там, где он есть. Сам факт наличия в Москве ГМИИ имени Пушкина, Третьяковской галереи или любого другого крупного музея, Большого театра и вообще любого учреждения культуры сразу повышает статус города. Но, возвращаясь к Выксе, мы сталкиваемся еще с одной проблемой.

■ **Какой?**

Выкса — история старая, и там все совершенно точно будет индивидуально. А вот другие новые музеи, в других местах, скорее всего, будут типовыми. Ну сколько может архитектор сделать уникальных, ни на что не похожих проектов? И музейных проектировщиков в стране немного. Можем получить просто клоны одного проекта. И начнется — собственно, уже началась — борьба за выставки. Представить себе 10 лет назад, что Салехард, или Уфа, или Якутск захотят провести у себя выставку египетских мумий, было невозможно. А сейчас у нас на египетские мумии очередь стоит!

■ **А бывает так, что в городе слишком много музеев? И что с этим делать?**

Бывает такое количество музеев, которое, кажется, невозможно переварить. Я обычно привожу в пример Париж. Все знают

Лувр, Орсе, Музей Родена, какой-нибудь Мармоттан-Моне, возможно, еще несколько. Люди продвинутые знают про музей Сите, про музей при Национальной мануфактуре гобеленов — музеев в Париже реально много, я могу минут 10–15 перечислять и то не все вспомню. Много это или мало? И зачем столько городу Парижу? Думаю, невозможно сделать слишком много музеев. Возможно другое, и вот это плохой путь, — когда сам город начинает музеефицироваться.

Музей — это место, где хранятся предметы, выведенные из оборота: стулья, на которых уже никто не сидит, предметы культа, которые больше не используются в отправлении этого культа, машины, которые больше не поедут, даже если теоретически их можно завести. Мы храним предметы, которые являются памятниками истории человечества. Но когда целиком город выводится из оборота, это кошмар. Можно пытаться сохранять среду, сохранять всю архитектуру, но вы должны с этим что-то делать — город должен постоянно меняться.

Если город не меняется, в конечном итоге все придет к трагедии Венеции: она постепенно превращается в город отелей, в центральной части, особенно рядом с какими-нибудь популярными местами типа площади Сан-Марко или мостом Риальто, люди больше не могут жить, это физически невозможно, и все местные уже давно расселились по окраинам. Превращение в музей под открытым небом в конечном итоге приводит к тому, что город начинает умирать как город. А содержать его как музей слишком накладно, должна же быть экономика, понимаете?

Вы спросите, часто ли повторяется судьба Венеции. Нет, слава богу, но вот из ярких российских примеров — Суздаль.

Скажем, Рим — тоже город-музей, но он живой! А вот если ты приезжаешь в какой-нибудь Тимгад (в Северной Африке) или едешь по Малой Азии, по современной Турции, там полно городов с отличной сохранностью, но они мертвые — Перге, например. Музей под открытым небом — это город, выведенный из оборота.

■ **Если мы говорим о состоянии российских музеев как экономических моделей, где мы сегодня находимся по шкале от 1 до 10?**

Десятки, я думаю, нет нигде. У нас четверка. Гораздо выше нас — Западная Европа, где-то на 8–9-м, и США, но США ниже Европы, потому что там в основном частные музеи. И например, ковид привел к тому, что часть из них была вынуждена извлекаться от предметов, просто чтобы покрыть долги по зарплате. А наша нынешняя четверка — надо понимать, что мы поднялись из минус 100 приблизительно.

■ **Это мы сейчас про экономику?**

Прежде всего про экономику. Лет 30 назад, когда резко подешевели авиабилеты и вообще передвижение по миру, начался музейный бум. Пик его пришелся на доковидные времена, когда просто невозможно было никуда попасть, ты бронировал билеты в любой музей сильно-сильно заранее. Довольно быстро выяснилось, что при такой антропогенной нагрузке на музеи стоимость содержания их только увеличивается: нужно больше сотрудников, больше вентиляции, больше света, больше уборщиков, больше всего. Путь, который избрали для себя ряд музеев Европы, а вслед за ними и кое-какие музеи России, — это физический рост, который привел к появлению музеев-монстров, в которых пытаются вывесить на стены вообще все, что у них есть. Вы Лувр за день

сейчас не обойдете, скорее просто умрете там от усталости. Мне, например, гораздо ближе как раз Пушкинский, Уффици, Прадо — понятные музеи с понятной внутренней логистикой.

Музеи-монстры в какой-то момент столкнулись с необходимостью зарабатывать больше денег, потому что содержать этих чудовищ не под силу ни одному бюджету в мире. И началось рождение музейной экономики, музейного маркетинга, музейного мерча. В этом, кстати, много американских наработок, потому что там музеи вынуждены себя содержать довольно давно. Появляются советы музеев, появляются «друзья» — этого не было 30 лет назад, не было понятия «друг Лувра». Никому вообще в голову не приходило, что музей может зарабатывать деньги. И где-то с начала 1990-х годов начался процесс превращения музеев в аналоги крупных торговых центров. И мы по этому пути тоже пошли, и Китай пошел.

Музейная экономика привела к крайне любопытным инверсиям: в конечном итоге, например, выставки стали делаться в расчете на сбор денег. Стали проектироваться блокбастеры — когда при подготовке выставок сразу думают, выстрелит проект или нет. В музейное дело, в науку музейную проникло продюсерство, такое же, как в кино или музыкальной индустрии, где если не продается 10 млн пластинок в год, то не интересно.

Например, фильмы Marvel — идеально выстроенное, четко рассчитанное произведение: на 15-й минуте происходит вот это, на 17-й вот это, а за 5 минут до титров обязателен поцелуй. Ровно по такому же принципу стали делать выставки, и страшно, что теперь все от нас этого требуют. Самый популярный вопрос ко мне как к директору музея: а какие у вас будут блокбастеры?

Мы пока так не умеем, но, если вы поедете на любую популярную выставку на Западе, то заметите, что выход из музея будет через магазин. В Метрополитен-музее в Нью-Йорке восемь ресторанов, есть кинозал и детская площадка. У музеев появились свои маркетологи, фандрайзеры*, фактически мы уже говорим не о музее в традиционном понимании, а о музее-чем-то-другом. Музеи перестали быть местом, куда люди приходят, чтобы общаться с произведениями искусства, и превратились в место, куда люди приходят еще и для того, чтобы сфотографироваться на фоне произведения искусства.

■ **Но ведь неотъемлемая часть всего этого — спонсоры, а музеям нужны средства.**

Спонсоры и донаторы-попечители — важный фактор музейной экономики, но это далеко не одно и то же. Спонсорство — коммерческая сделка: вы нам деньги, мы вам шильдик. Тех, кто старается использовать бренд крупного музея, чтобы постоять рядом, чтобы бренд их организации был в каталоге, предостаточно. Я не знаю, как точно это работает, но очевидно, что работает.

Самый простой способ войти в приличный круг — дать денег культурной институции: все, перед тобой открываются какие-то двери. Так что появляются подразделения внутри музеев, которые занимаются поиском денег — не спонсоров, это в коммерческий отдел, а именно поиском благотворительных денег.

■ **Сегодня просто построить новое музейное здание?**

Непросто, и не только в финансах дело. Для того чтобы получился эффект Бильбао, нужна осмысленность — вот с этим большие проблемы: все хотят построить себе музей, мало кто понимает,

* Люди, занимающиеся поиском средств, привлечением благотворителей.

HIGH
LINE

NI
DEVELOPMENT

ПРОСТРАНСТВО
ДЛЯ РОСТА

НИ

НОВЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР КЛАССА «А»
В 15 МИНУТАХ ОТ АЭРОПОРТА

В ЦЕНТРЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ | КОФЕЙНЯ НА 1 ЭТАЖЕ |
2-Х УРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ | ОТКРЫТЫЕ ТЕРРАСЫ |
СОВРЕМЕННЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА | КЛИМАТИЧЕСКИЙ КОМФОРТ |
СРЕДА ДЛЯ ПРОДУКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ |



ЕКАТЕРИНБУРГ

HIGHLINE-EKB.RU

+7 (343) 346-55-33



«Все хотят построить себе музей, мало кто понимает, что дальше с ним делать»

что дальше с ним делать, — просто работает принцип «все победили, и я победил». Поэтому в Бильбао тема взлетела, а в других местах не взлетает, несмотря на то что дорогие архитекторы строят там дорогие здания. А вот, скажем, упомянутый мною Седых понимал зачем. И Андрей Молчанов [основатель группы ЛРС], который построил «ЗИЛАРТ» и музейное здание в его составе, тоже понимал, зачем он вообще в эту историю влезает.

Я сейчас скажу довольно крамольную вещь, но я думаю, что знаю, почему Музейный городок так долго строится. Потому что никто, в том числе и сам Пушкинский музей, не понимает зачем. Люди произносят одно и то же: «Нам тесно, надо показывать наши вещи, нужны новые пространства». Я спрашиваю: «А как вы будете это показывать? Есть идеи? Как экспонаты будут стоять?» И вот сейчас мы начинаем разрабатывать экспозиционные планы.

■ **Поговорим подробнее о Музейном городке. Что именно началось и на каком этапе все сейчас находится?**

Если вкратце, предыдущий подрядчик больше не является подрядчиком. Стройка передана из ведения Министерства культуры в ведение Минстроя, занимается ею ППК «Единый заказчик», они выполняют функции заказчика, музей к стройке не имеет больше, слава богу, никакого отношения. Мы конечный пользователь, который имеет возможность влиять на результат, но мы больше не заказчики, через нас не проходят деньги, мы не заключаем строительные контракты и т. д. Нам обещают, что к концу 2025 года будет сдана первая очередь.

Проблема была в том, что значительную часть проектной документации пришлось переделывать. Просто в силу того, что, например, запроектированы швейцарские системы вентиляции, и если ты их меняешь (а ты их, естественно, меняешь) на российские, или китайские, или какие-то еще, то надо по новой все согласовывать. А что-то уже купили и даже привезли.

Стройка была передана ППК весной прошлого года, но приняли они ее окончательно к осени, а по-моему, даже к концу декабря. Параллельно с этим дорабатывали проекты. В конечном итоге мы нашли какие-то компромиссы. Иногда нас просят отступить от проекта, и я обычно настаиваю на участии архитекторов — считаю, что понятие «авторский надзор» никто не отменял. Но никаких кардинальных изменений проект не претерпел.

В итоге депозитарно-реставрационный центр и офисное помещение должны быть сданы в конце 2025 года, следующий этап, дом Стуловых и усадьба Голицыных, — это, скорее всего, 2026–2027 годы, и 2028 год — это бывшее Дворянское собрание, усадьба Вяземских. Насколько эти сроки будут выдержаны, мне сложно сказать, но пока работы идут довольно активно.

Как раз сегодня, когда мы с вами беседуем, коллеги из ППК подтвердили дату: конец 2025 года — первая очередь. Для нас

это жизненно важно, мы же не случайно первыми сдаем не музейные пространства, не хранительские, а офисные. Весь музейный бэк-офис сидит сейчас в арендованных помещениях, за 10 лет этого сидения мы уже потратили почти миллиард рублей — аренда в центре Москве стоит недешево. Для нас первая задача — снять эту трату с музея или хотя бы минимизировать.

■ **Замечаете ли вы, что сейчас почти в каждом девелоперском проекте присутствует стрит-арт в том или ином виде? Это хорошо?**

И девелоперы, и все остальные вдруг неожиданно выяснили, что искусство повышает стоимость жилья, потому что искусство — это существенное улучшение качества городской среды. На самом деле рынок для застройщиков становится все более конкурентным, проектам нужны конкурентные преимущества, и искусство дает одно из таких преимуществ. У нас хорошие художники, и дальше начнется гонка за ними. Если сейчас ты можешь поставить, в принципе, «ноунейм кракозябру» в центре двора и говорить, что у тебя есть искусство, то со временем ты сможешь говорить, что это не «ноунейм кракозябра», а «кракозябра от имярек». Появятся зачатки художественного рынка, и я этому дико радуюсь. Более того, я собираюсь этим воспользоваться.

У меня есть мечта, и я ее обязательно осуществлю. Я хочу раскрасить здание Галереи искусства стран Европы и Америки [Волхонка, 14].

■ **Как раскрасить?**

Позвать художников и сделать из него произведение искусства. Я считаю, что оно неприглядное, но это еще полбеды. Вот я выхожу из метро, стою на светофоре и думаю: «Если бы я не была сотрудником музея и вообще не была бы искусствоведом, а просто приехала бы в город туристом, куда бы я пошла в музей?» И понимаю, что совершенно точно не пошла бы туда. А там, между прочим, висит самая известная часть нашей коллекции, не могу сказать — самая лучшая, потому что у нас вся коллекция прекрасна, но самая известная.

■ **Есть уже мысли, кто будет разрисовывать?**

Я думаю сейчас на эту тему. Есть идея китайца позвать.

■ **Какого-то конкретного китайца?**

Да, какого-то конкретного китайца. Я бы хотела сделать это частью большого проекта — пока не могу сказать какого. Но мне кажется, что это хороший ход. А почему нет? Здание — не объект культурного наследия, новодел, и оно скучное. Почему музей не может таким образом выйти за свои пределы, выплеснуть искусство из внутренних стен на внешние? Мне кажется, это круто. ▲■

Дружба

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК



Реклама

**НОВАЯ
ФИЛОСОФИЯ
ЛОГИСТИКИ**

Производственно-складские
помещения в форматах big box
и light industrial

Площади от 750 м²

Эффективные ESG-решения

Человекоцентричный парк

Адаптивность под резидентов

Социальная инфраструктура

8-800-600-70-67





МОСКВА ВЫСОКОБЮДЖЕТНАЯ: РАЙОНЫ ДЕЛАЮТ СТАВКИ



МАРИНА СКУБИЦКАЯ

В попытке завоевать титул «самых-самых» на рынке дорогой недвижимости Москвы одни районы делают ставку на количество сделок, другие — на уровень цен, третьи — на масштаб покупательского интереса. Какой критерий правильнее, да и стоит ли вообще бороться за какие-то звания?

У

экспертов сферы недвижимости есть поговорка: успешность реализации высокобюджетного объекта определяется тремя факторами: location, location, location*. Как известно, в каждой шутке лишь доля шутки, все остальное — информация к размышлению, а в разговоре об адресах эта доля вообще стремится к нулю. Другими словами, невзирая на децентрализацию,

* Местоположение, местоположение, местоположение (англ.).

ревитализацию и прочие «-ции» в развитии современных мегаполисов, местоположение жилого комплекса класса «премиум» или «элит» по-прежнему основа основ, хотя уже с оговорками.

Москва в этом плане предоставляет девелоперам и покупателям недвижимости широкий спектр возможностей: достаточно сказать, что практически любую локацию внутри Садового кольца и даже немного за ним априори можно считать пригодной для элитного жилья. И все же Forbes Real Estate решил выяснить, как и какие столичные районы разыгрывают свои карты удачнее других.

НЕБОСКРЕБ СПОКОЙСТВИЯ: НАУКА И ЭМОЦИИ В «ДОМЕ ДАУ»

В ММДЦ «Москва-Сити», где сосредоточены офисы и, казалось бы, даже деревья не растут, строится жилой небоскреб. То есть в эпицентре деловой активности столицы создается место для детей, домашних питомцев и семейного уюта в «Доме Дау» от ГК «Сумма элементов». Это почти научный факт.

Этот первый жилой небоскреб в ММДЦ «Москва-Сити». Название «Дом Дау» получил в честь легендарного академика и лауреата Нобелевской премии Льва Ландау. В проекте постарались собрать современные тенденции и технологии. 85-этажный жилой «Дом Дау» удачно интегрирован в деловой кластер: его расположение «в Сити, но рядом» обеспечивает большее спокойствие жителям, архитектурные решения от бюро СПИЧ сочетаются со стилем деловых небоскребов, но в то же время создают особенный и динамичный образ.

Хороший выбор для тех, кто связал карьеру с «Сити» и кому важно быть рядом с офисом 24/7. «Дом Дау» – это не компромисс, а полноценный жилой дом (866 квартир площадью от 29 до 375 кв. м, а венчают дом двухэтажные пентхаусы площадью от 509 до 1030 кв. м), отвечающий потребностям семьи. И парки Пресненского района оказываются в пешей доступности, и виды на центр Москвы из панорамных окон верхних этажей не будут уступать видам из офисных небоскребов. А если бы существовала премия за лучшие виды на сам «Сити», у «Дома Дау» было бы немного конкурентов. Кроме того, в 2024 году проект удостоен премии Best for Kids* в номинации «Проект года» в категории «Инфраструктура для детского отдыха» (это часть общероссийской национальной премии «Выбор потребителя»).

Жизнь в небоскребе развивается по вертикали, и какие-то базовые агрегаты или сервисы могут быть размещены не на земле, а ближе к облакам. Под землей будет создан 4-уровневый подземный паркинг, что совершенно необходимо в районе, где парковочные места – проблема. Но те, кто будет прописан в «Доме Дау», смогут воспользоваться привилегией: оформив парковочное разрешение как местный житель, можно бесплатно парковаться на улицах района.

Над парковкой разместится трехэтажный стилобат с большим детским досуговым и офисным центрами, рестораном, кофейней и торговыми площадями, в которых девелопер уже предусмотрел набор необходимой инфраструктуры: приемный пункт химчистки, daily-маркет с винотекой, магазины. В частной части для жителей на 4-м этаже запланированы сигарная и игровая комнаты.



**ЕСЛИ БЫ
СУЩЕСТВОВАЛА
ПРЕМИЯ ЗА ЛУЧШИЕ
ВИДЫ НА «СИТИ»,
У «ДОМА ДАУ»
БЫЛО БЫ НЕМНОГО
КОНКУРЕНТОВ**

Здесь ждут семьи с детьми и домашними питомцами. Девелопер предусмотрел закрытую охраняемую территорию с системой контроля доступа, кладовые и колясочные (большая колясочная запроектирована на кровле стилобата, а на этажах с 50-го по 77-й – площадки под коляски на каждом уровне). Для перемещения по вертикальному «городу в городе» предоставляют вертикальный транспорт – 15 скоростных лифтов.

Лобби «Дома Дау» планирует встречать жителей и гостей сочетанием великолепной дизайнерской отделки – интерьеры созданы бюро UB.DESIGN – и функциональности: бесконтактные автоматические двери, безбарьерная среда, круглосуточный консьерж. На уровне стилобата и на 49-м этаже в проекте обозначены лаундж-зоны для резидентов.

А на стилобате, рядом с детской площадкой, – кинотеатр под открытым небом. Его концепция разработана бюро GAFA Architects, которое отвечает за благоустройство. Киносансы планируют проводить регулярно.

Кровля стилобата по проекту разделена на две части. Кинотеатр и детская площадка разместились на нижнем уровне. На верхнем – парк от GAFA с благоустроенной тропинкой, валунами и беседкой, все вместе должно напоминать дальний участок загородного сада. А также сад с кинетическими скульптурными объектами, это уже проект Kinetic Levi, и павильон с комьюнити-столом и библиотекой. С кинетическим садом граничит спортивный зал под открытым небом, который визуально «врастает» в ландшафт. Не забыли и про зоны для йоги и пилатеса. Доминантой в проекте благоустройства станет скульптурный пандус, зеркальная поверхность которого отразит небо и зелень, естественным образом соединяя пространства.

Любой дом, пока он строится, представляет интерес для инвесторов в недвижимость. В «Доме Дау», по расчетам аналитиков,

с момента начала продаж до ввода в эксплуатацию цена на недвижимость может вырасти на 70%. Но это не главное.

Каждая квартира в этом доме может стать родовым гнездом для семьи, способным создать перспективное окружение, настроить на успех новые поколения. Совершенно рациональный подход, которому не чужды добрые эмоции. ●





944 сделки с премиальными новостройками прошли в Пресненском районе с начала 2023 по конец лета 2024 года. Это лидер по числу сделок в Москве



Сделки игнорируют географию

Если судить по числу сделок**, несомненным лидером (и, как ни странно, единственным представителем ЦАО в топ-3) является Пресненский район. По данным «ЦИАН. Аналитики», с начала 2023 по конец лета 2024 года там прошло 944 сделки с премиальными новостройками. «Серебряную медаль» неожиданно завоевал район Хорошево-Мневники (САО), который, несомненно, является одним из самых престижных в столице, но все же стереотипно воспринимается большинством как «территория победившего бизнес-класса»: там прошло 618 сделок. Также в тройке лидеров оказался еще один район САО — Беговой (563 сделки). И лишь на четвертом месте с отставанием в 10 сделок расположились знаменитые Хамовники. Далее следуют Дорогомилово (ЗАО, 325), Ростокино (СВАО, 324), Раменки (ЗАО, 297), Филевский парк (ЗАО, 266), Даниловский (ЮАО, 257), Басманный (ЦАО, 216).

Примечательно, что в топ-10 районов Москвы, где предлагается премиальная недвижимость, оказалось лишь три представителя Центрального административного округа и ни одного из традиционно престижных ЮЗАО и СЗАО. Зато в десятку попали районы, относящиеся к Южному и Северо-Восточному округам, а представители САО заняли две из трех первых строчек. Все это говорит о том, что «элита» не просто шагнула далеко за пределы исторического центра, но и закрепилась там, полностью игнорируя географические стереотипы престижности. Данные «ЦИАН. Аналитики» подготовлены для классов «премиум» и de luxe на основе того, к какому классу данный ЖК отнесен в ЕИСЖС с ручной корректировкой спорных случаев.

Кстати, дорогое жилье и раньше строили в самых разных районах. «Палаццо на Цветном» был построен в 1998 году на Трубной площади, потом появился дом «Вересаева, 6» в районе Можайского шоссе. Позднее начал застраиваться район Замоскворечья, за ним — Чистые пруды и Сретенские улицы, а только в 2000-х появилась «золотая миля» — Остоженка», — вспоминает основатель Kalinka Ecosystem **Екатерина Румянцева**.

1 млн рублей превышает стоимость 1 кв. м в Хамовниках и Дорогомилове

** В основе классификация ЖК в ЕИСЖС (Единой информационной системе жилищного строительства) с ручной корректировкой некоторых случаев по экспертному мнению.

Цены, между которыми пропасть

Число сделок — далеко не всегда точный показатель привлекательности и успешности района у состоятельной публики. Уже хотя бы потому, что средняя цена премиального квадратного метра в районах из вышеупомянутого топ-10 различается почти втрое: если в Филевском парке это 499 000 рублей, то в Хамовниках — 1,382 млн рублей. Для справки: лишь в двух районах, Хамовниках и Дорогомилове, стоимость 1 кв. м превышает 1 млн рублей.

Судя по приведенным на сайте ЦИАН цифрам, за год средняя цена в Хамовниках выросла примерно на 20%, тогда как в Хорошево-Мневниках — на незначительные 2%, а в лидере по объему сделок, Пресненском районе, даже снизилась на 4%.

«Число сделок на уровне отдельных ЖК сильно зависит от масштаба проекта и корректности ценообразования в нем. Застройщик премиального комплекса, состоящего из 1000 квартир, и девелопер клубного дома на 20 лотов, расположенных в одной и той же локации, будут по-разному выстраивать стратегию продаж. В первом случае нужно поставить такой прайс-лист, чтобы в месяц стабильно продавалось по 25–30 лотов, а во втором можно на протяжении всего строительства искать тех 20 покупателей, которые в итоге согласятся на обозначенную цену», — объясняет руководитель «ЦИАН. Аналитики» **Алексей Попов**.


По словам эксперта, есть примеры, когда застройщик достаточно крупного проекта завышает цену, и тогда в проекте почти нет продаж, но это вовсе не говорит о непривлекательности района. Есть и обратные случаи, когда темпы продаж сильно выше ожиданий, но это отражение низкой цены, а не характеристик ЖК или района.

Куда приводят мечты

Примечательно, что районы, вызывающие наибольший интерес потенциальных покупателей, не совпадают с теми, где больше предложения. По индексу спроса, который «ЦИАН. Аналитика» рассчитывает как отношение числа просмотров объявления о продаже к фоновым значениям по всему сегменту рынка, лидирует Якиманка. Здесь для новостроек средний индекс по району составляет 3,67, то есть квартиры в этом районе смотрели на 267% больше, чем в среднем по премиальному сегменту города (этот средний показатель как раз и принят за 1,00). И на вторичном рынке Якиманка также первая, с индексом 1,6.

В числе любимых районов потенциальных потребителей — Арбат (с индексом 2,45), Басманный (1,97), Тверской (1,9), Замоскворечье (1,7), Хамовники (1,25), все это ожидаемо находится в Центральном округе. Хорошевский район из САО, который по количеству сделок был в тройке лидеров, по покупательскому интересу оказался лишь на седьмом месте с индексом 1,19, а индекс всех остальных, включая лидирующий по сделкам Пресненский и модные ныне Раменки, вообще ниже 1.

Эти данные как нельзя лучше отражают настроения людей. Тихий московский центр все еще в приоритете, и увы, никакие новые районы со всеми их весомыми преимуществами и современными подходами не способны затмить стремление жить в историческом центре хотя бы в мечтах. К тому же на небольшом относительно всей остальной Москвы пространстве ЦАО уместилось множество самобытных районов. Каждый имеет не только свою историю, но и «характер», и каждый из года в год притягивает «себе подобных». Рассмотрим их внимательнее.



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «РОДИНА»

· большой двор · удобные парковки · высокие потолки · продуманные планировки

с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте «наш.дом.рф»

Застройщик ООО «Статус Строй»



строительная компания

КОМФОРТ

без компромиссов

+7 928 715 71 15

www.status-stroy.com

Кабардино-Балкарская Республика,
Нальчик, ул. Мусукаева, д. 1.

реклама



Якиманка: парки и перспективы

Якиманка — это большие для города парковые зоны и знаковые культурные объекты. Это Парк Горького с зимним катком и множеством площадок летом, это ЦДХ и парк «Музеон», где берет свое начало самая длинная пешеходная набережная Москвы-реки. Это престижные школы и вузы и Детская республиканская библиотека. «Все это делает Якиманку идеальным местом для проживания семей с детьми», — считает Екатерина Румянцева.

«С точки зрения рынка премиальных новостроек Якиманка — район с ограниченным предложением и не переоцененный по бюджетам. А его перспективы связаны с созданием на месте фабрики «Красный Октябрь» нового жилого и инфраструктурного кластера», — уверена директор по маркетингу «Intermark Городская недвижимость» **Мария Русакова**.



Арбат: новое в старом

Арбат — неофициальный символ центра города. Этот московский район часто копируют в регионах, раз за разом пытаются повторить и удивительную атмосферу, замешанную на исторических особняках, пестрых толпах туристов, уличных художниках и музыкантах, и обаяние тихих арбатских переулков, воспетых многими жившими здесь знаменитостями.

«Это самый маленький район ЦАО, выход новых проектов здесь естественным образом ограничен, и район востребован среди экспатов. Благодаря чему недвижимость здесь отлично подойдет для арендного бизнеса. Среди высокобюджетной аудитории интерес к нему проявляют, например, клиенты с Ближнего Востока», — делится подробностями Мария Русакова.



Басманный: первая чакра Москвы

По меткому выражению президента Ассоциации агентств элитной недвижимости AREA **Ирины Жаровой-Райт**, это «первая чакра Москвы», место, которое во все исторические эпохи притягивало богатейших и значимых людей своего времени. Чистопрудный и Яузский бульвары, вдоль которых до сих пор проходит маршрут трамвая «Аннушка», Покровка, Маросейка — названия, которые многое скажут столичному жителю. Здесь же знаменитые театры «Современник» и «Табакерка», в районе «Бауманской» — не менее знаменитая Елоховская церковь. А еще именно в этом районе родились два главных русских поэта — Александр Пушкин и Михаил Лермонтов.

«Басманный скорее является районом на любителя, который востребован в первую очередь среди местных жителей», — подтверждает Екатерина Румянцева. — Но Чистые пруды можно назвать перспективной локацией: из-за дефицита нового предложения его ценители готовы много платить за премьерные проекты люксовой застройки».

По оценке Марии Русаковой, это, пожалуй, самый бюджетный район из дорогих. «Он сильно неоднородный, элитная недвижимость сконцентрирована по большей части внутри Садового кольца, а за его пределами находятся проекты бизнес-класса. К тому же большинство новостроек района имеют статус апарт-отелей, а не квартир», — подчеркивает эксперт.



Тверской: деловая активность

Тверской — отражение деловой и парадной жизни Москвы и России. В районе расположены Кремль, здание Государственной думы, столичной мэрии. Здесь сосредоточены флагманские магазины известных брендов и знаменитые отели, проходят самые громкие туристические маршруты, здесь множество театров и музеев, нулевой километр, Манежная площадь, ГУМ. Но есть и другая часть района — Цветной бульвар, ныне известный не только цирком Никулина, но и элитной застройкой.



Замоскворечье до и после кольца

«Это исторический район, в котором, несмотря на обилие новых проектов, удалось сохранить облик старой Москвы», — описывает Замоскворечье Мария Русакова. И «сорок сороков» — тоже о нем. «Район, намоленный за всю московскую историю, и для многих покупателей это важно», — объясняет Екатерина Румянцева.

Если Тверской район — родоначальник современной элитной недвижимости, то Замоскворечье — исполнитель многих главных партий на столичной сцене. «Это район, в котором, по сути, элитный рынок жилой недвижимости формировался, — считает Екатерина Румянцева. — Здесь появились «Большой Толмачевский», «Торрис Хаус» с теннисным кортом на крыше — при президенте Ельцине было модно играть в теннис, «Имперский дом», «Лаврушинский 11».

Долгое время часть района за пределами Садового кольца покупатели воспринимали как неблагополучную, но сегодня правительство и девелоперы существенно трансформировали территории вблизи Павелецкого вокзала и шансы стать более востребованной есть и у этой части Замоскворечья, уверена Мария Русакова.

Екатерина Румянцева говорит, что сегодня Замоскворечье переживает своего рода ренессанс: строительство новых элитных домов выводит район на другой качественный уровень как с точки зрения эстетики, так и с точки зрения качества и разнообразия инфраструктуры. Теперь он также обладает прекрасными широкими тротуарами, велодорожками, и гулять по его улочкам с малоэтажной застройкой приятно в любое время года.



Хамовники. Этим все сказано

Хамовники — это Новодевичий монастырь, Лужники, «парадный» Комсомольский проспект с многочисленными мемориальными досками на сталинских домах, воспетая в кино Плющиха, Фрунзенская набережная с монументальным Министерством обороны, небольшой, но удивительно атмосфер-

ный «Садик Манделштама» (он же парк усадьбы Трубецких) и квартал старинных зданий-клиник Сеченовки.

«Емко хочется сказать так: одни сплошные плюсы! Этот район — настоящий счастливчик по концентрации достойных проектов, здесь действительно есть из чего выбирать. Также важно обилие форматов: клиенты могут выбрать маленький клубный дом или стать резидентами крупных девелоперских кварталов. В обоих случаях они сохранят главное — идеальную локацию и близость к самой разнообразной инфраструктуре» — так характеризует Хамовники Мария Русакова. По словам Екатерины Румянцевой, Хамовники часто называют «серебряной милей», естественным продолжением мили «золотой» в пространстве и времени.

Где жить хорошо

«В каждом районе есть особенности: например, на Патриках инфраструктура дома, кроме гостиной и красивого лобби, не важна — разберут и так, место красит. А вот в Замоскворечье или на Цветном надо постараться и удивить покупателя, выделиться из череды конкурентов, тем более что предложение обширно и разнообразно, — описывает сложившуюся элитную географию Ирина Жарова-Райт. — Хамовники хотя и неоднородны, но маркетинг сыграл свою роль, и граждане с достойным количеством рублей со всей страны спешат поселиться здесь, невзирая на то, что школы на грани не только второй, а уже третьей смены — так заполнены учениками». В целом, по ее словам, центр столицы прекрасно совмещает все форматы премиального жилья: виллы и пентхаусы, тауны и мезонетты, лофты и особняки: «Москва уникальна тем, что на любой вкус и цвет найдется недвижимость. Главное — чтобы деньги были».

Элитная топонимика от президента Ассоциации агентств элитной недвижимости AREA Ирины Жаровой-Райт:



- **Якиманка** — это про гулять в «Музеоне», ходить на каток в Парк культуры и быстро добираться до «Внуково-3»;
- **Замоскворечье** — это про маленькие купеческие особняки и видовые квартиры новых домов, Третьяковку и музей Бахрушина, набережные и каналы; это жизнь на полуострове с особенностями логистики;
- **Хамовники** — это про отличные школы и гимназии, прогулки по набережным и спорт в «Лужниках», рестораны и клубы, а еще про модный адрес;
- **Тверской** — сочетание делового вайба, театральной и культурной жизни, про пешеходную доступность и выезд на платную дорогу из города хоть в Питер, хоть в Казань;
- **Арбат** — это про тишину переулков, Москву и москвичей, Театр Вахтангова и вахтанговцев, проспект Калинина и Арбат, про дома журналистов и литераторов;
- **Басманный** — это про Москву потаенную, которая раскрывается только тем, кто живет в этом старейшем районе столицы.

ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

АННА ДЕМЧИКОВА

И

з чего складывается локальная идентичность и кто ее формирует в Москве? Forbes Real Estate обсудил это с теми, кто работает с городскими смыслами.


■ Знаки в большом городе

Локальную идентичность можно описать как чувство принадлежности человека или сообщества к определенной территории. Оно естественным образом возникает в маленьких поселениях, там, где людей объединяют традиции, бытовые привычки, образ жизни. «На малых территориях работа с локальной идентичностью дает ощутимый результат, — рассказывает бренд-стратег и сооснователь компании «Асмысл» **Наталья Маковская**. — Когда мы разработали дизайн-код для Сольвычегодска (Архангельская область), город заметно очистился от сайдинга, даже домашнее благоустройство люди стали делать по нашим принципам. Мончегорску (Мурманская область) мы предложили концепцию «город в окружении озер»: разработали логотип, карту и навигацию, привлекли финансирование к реконструкции набережной. Город на глазах повернулся в сторону озер: на набережной появился малый бизнес и разные сервисы, жители стали реставрировать фасады. Раньше это был закрытый моногород, теперь — дружелюбное пространство, куда приезжают туристы. Такие проекты помогают объединить людей вокруг общих задач».

Но как формируется эмоциональная связь с пространством мегаполиса? Обычно она начинается с чувства принадлежности к своему району. И административное деление часто не совпадает с образом территорий, бытующим в сознании людей. Так возникают вернакулярные районы (от англ. vernacular — народный, местный) — территории, за которыми местное сообщество и соседи признали определенную идентичность. Яркий пример — Китай-город: исторически так назывался район, примыкающий к стене Кремля, в границах Китайгородской стены. Но в 1990–2000-х, с развитием барной и клубной культуры, москвичи стали так называть кварталы от станции метро «Китай-город» до бульваров.

Вернакуляр интуитивно понятен людям, ведь он отражает характер района и связанные с ним повседневные практики. А вот официальное деление порой кажется нелогичным: так, музей-заповедник «Царицыно» расположен за пределами района Царицыно.

Насколько крупной может быть территория, чтобы человеку хотелось соотносить себя с ней? Испокон веков города застраивались кварталами, где между соседями складываются особые отношения. В XX веке бурный рост городского населения привел к укрупнению планировочной единицы:



Город живой — он постоянно меняется. Одни места превращаются в новые точки притяжения, другие теряют актуальность. Процессы глобализации порой приводят к тому, что районы и целые города становятся похожи один на другой. На этом фоне выделяются проекты, которые обыгрывают исторический, культурный и природный контекст. Они имеют особую ценность в глазах жителей и гостей городов, и в этом их конкурентное преимущество.

так, сначала появились рабочие поселки и соцгородки, а затем типовые микрорайоны (эталонный — московские Черемушки). Проблему растущих городов это решило, но с локальной идентичностью возникли проблемы: в спальных районах люди живут разобщенно и ездят отдыхать в центр. А главным маркером любого места становится название станции метро.

Уже в наше время возникла идея мультиквартала: девелоперы заботятся о создании живой городской среды внутри застраиваемых территорий и чтобы все необходимое находилось в пешей доступности от дома.

Существует ли локальная идентичность у мегаполиса в целом? У многих городов есть характер и имидж, который определяет отношения людей с пространством. Портрет города часто строится на туристических стереотипах: например, Париж романтический, Берлин веселый, Милан модный, Сингапур футуристичный. Есть и другие особенности, которые тоже определяют отношения людей с пространством: Стамбул огромный и хаотичный, Дубай жаркий, Петербург ветреный.

Из чего складывается идентичность Москвы? Это эклектичный город контрастов, который никогда не спит. У него радиально-кольцевая планировка и нет понятия «старый город», условный центр помещается внутри Садового кольца, но жизнь бурлит и за его пределами, город активно растет и осваивает бывшие промзоны и окраины, а общественный транспорт быстро развивается и делает доступными разные районы. Столица служит экономическим центром страны и притягивает специалистов отовсюду, отсюда еще одна особенность: идентичность чаще всего создают не совсем локальные люди, практически у каждого москвича в семье есть сюжет с переездом в том или ином поколении.

■ Как исследовать смыслы

Прежде чем создавать новые смыслы, важно выявить старые — с помощью тех, кто меняет Москву прямо сейчас. Городскими исследованиями занимаются специалисты из разных областей: урбанисты, историки, социологи, антропологи, культурологи,



археологи, географы, экономисты. У каждого свои методики наблюдений, которые потом ложатся в основу проектов, формирующих локальную идентичность. Большую роль играют и те, кто знакомит жителей и гостей города с результатами всех исследований и проводит собственные: журналисты, экскурсоводы, музейщики, фотографы.

В 2021 году Музей Москвы начал проект «Москва без окраин», посвященный исследованию разных районов. Его кураторы используют не только научные, но и художественные методы, а затем проводят выставку, посвященную району «в человеческом масштабе»: история города показана через истории людей. Уже изучены Таганка, Капотня, Преображенка, Арбат, Фили, Нагатино, Очаково-Матвеевское и Орехово-Борисово, впереди новые выставки.

«Есть два стереотипа, которые мы стараемся преодолеть, — рассказывает куратор проекта **Полина Жураковская**. — Во-первых, деление на «депрессивный» восток и «элитный» запад. Во-вторых, противопоставление спальных окраин и центра. Нам близка идея децентрализации, и мы уделяем равное внимание каждому району. Мы изучаем вернакулярные особенности районов, оставаясь в их административных границах, иначе мы бы запутались. Интересно, что, например, Нагатино-Садовники и Нагатинский Затон тесно связаны между собой, а вот Фили-Давыдовко и Филевский парк — нет. А Очаково-Матвеевское вообще состоит из семи территорий, разъединенных реками, автомобильными и железными дорогами».

Музей использует разные методы исследований: глубокие интервью с жителями, дрейф по району, экскурсии с местными краеведами, творческие коллаборации с районными культурными и образовательными центрами. В результате складывается живой образ района, его портрет глазами разных людей. Чтобы выстроить экспозицию, кураторы выявляют ключевой сюжет. Например, выставка про Арбат была построена на дихотомии старого и нового: Старый и Новый Арбат, Старый и Новый мосты, старый и новый памятники Гоголю, старое американское посольство (Спасо-хаус) и новое

британское, особняки и новостройки, коренные москвичи и новая элита. «Яркий пример такого контраста — музей-квартира Тимирязева в бизнес-центре «Романов двор», — считает Полина Жураковская. — Застройщик хотел все строить с нуля, но дедушка-директор вступился за стены усадьбы, к тому же рассказал застройщикам-армянам о том, как Тимирязев поддерживал армян во время турецкого геноцида. В итоге сейчас мы имеем квартиру XIX века, вшитую в здание XXI века».

Важную роль в осмыслении городской идентичности играют городские СМИ, лайфстайл-издания и туристические порталы. Они знакомят читателей с тем, как город живет и меняется, какие явления и смыслы определяли его в прошлом и определяют в настоящем, кто влияет на его характер и образ прямо сейчас.

Кроме того, возникают новые форматы: в 2020 году MR Group начала предлагать потенциальным покупателям путеводители по окружению ЖК (автор этой статьи была шеф-редактором проекта). Серия гайдов для новых жителей районов знакомит с историей того или иного места, рассказывает, как смыслы из прошлого прорастают в настоящем, и помогает сориентироваться в современной инфраструктуре: где выпить кофе, сделать массаж, погулять с детьми, купить что-то для интерьера. Теперь этот формат стал трендом, многие застройщики разрабатывают путеводители по районам. Например, Prime Life Development и Музей Москвы опубликовали такой по району Нагатино-Садовники.

Локальную идентичность замечают и выражают в своих работах и городские фотографы: фиксируют настроение улиц, обращают внимание на детали. Для многих визуальный канал восприятия — ключевой, а фотографии ярко и красноречиво иллюстрируют изменения в городе. Одни фотографы любят его парадной стороной, другие сворачивают с нахоженных троп и ищут красоту в неочевидных деталях, третьи ведут репортажную съемку, четвертые стараются ухватить актуальные сюжеты.

Некоторые работают с городскими воспоминаниями — документируют уходящую натуру. Такие фото делает **Игорь Стомахин**: «Я снимаю Москву уже более 40 лет. На моих глазах город сильно менялся — его лицо, его душа. Кое-где еще остался дух старой Москвы, и я хочу его сохранить хотя бы на снимках. Например, Ивановская горка, Хохловка — единственное место в Москве, где почти нет современных зданий. Когда на месте сада Юргенсона решили строить бизнес-центр, градозащитники придумали воскресные хохловские стояния. Люди, небезразличные к судьбе старого города, собирались на Хохловке и говорили об истории района. Заваривали чай в самоваре и проводили лекции, выставки, концерты. Я показывал фото прямо на заборе и рассказывал, каким район был в моем детстве. Например, тогда на улицах было много детей: интернета не было, заборов тоже, и дети бегали во дворах, там же висело постиранное белье. Кое-где еще сохранились такие дворы. А что-то осталось только на фото — например, блошиный рынок у станции Рабочий Поселок. Зимой проходящие электрички поднимали столб снега, и люди торговали в этом вихре, а поезд мигал огоньками в метели». По таким фото можно восстановить, что было на том или ином месте, чтобы работать с городскими смыслами из прошлого.

■ Как формировать новые смыслы

Когда строятся новые кварталы, смыслы часто приходится создавать с нуля. Кто-то идет по пути вау-архитектуры, даря территории яркую неожиданную доминанту, кто-то выбирает

Когда старые смыслы забываются местными жителями, они начинают считать свой район скучным. Задача девелопера — актуализировать исторические сюжеты и воссоздать их на новом уровне

«незаметную» архитектуру, и это по-своему формирует идентичность района — «безликую». Но даже в спальных районах много исторических смыслов, которые важно внимательно изучить, прежде чем делать там новую городскую среду. Если выявить среди них самые перспективные для развития, может получиться яркий, нетривиальный и живой проект.

Если пространство комфортное, но «как везде», эмоциональная связь с ним некрепкая. К тому же благоустройство должно быть уместным. «Если мы из Мурманска начнем делать Манхэттен, это не будет органично, — утверждает руководитель практики бренда и креатива ГК **Ольга Беляшникова**. — Важно выстраивать диалог с аудиторией, говорить с ней на одном языке. Для этого и нужна работа с локальной идентичностью: выявить соль земли, найти гениев места, изучить контекст. И только потом развивать территорию». Например, проект RED7 (ГК «Основа») в Москве благодаря экстравагантной форме и ярко-красному цвету фасада может показаться эпатажным, но он зарифмован с контекстом: рядом красные здания Центросоюза и Минсельхоза, красная линия метро и станция «Красные Ворота». А фасады ЖК «Царская площадь» переключаются с соседним Ажурным домом — экспериментальной пятиэтажкой, которая могла бы стать типовой: она украшена орнаментальными бетонными решетками, которые, в свою очередь, отсылают к московскому модерну и дальше — к древнерусской белокаменной резьбе.

Когда старые смыслы забываются местными жителями, они начинают считать свой район скучным. Задача девелопера — актуализировать исторические сюжеты и воссоздать их на новом уровне, объяснить ценность современного места. «В основе крепких брендов всегда лежит легенда, — не сомневается **Ольга Беляшникова**. — Девелопер с этим работает на уровне архитектуры (цвета, формы, текстуры, ритмики), интерьеров, уличного благоустройства. И даже на уровне нейминга: говорящие имена ЖК и его корпусов служат дополнительным якорем. Мы формируем словарь для каждого проекта и стараемся использовать кириллицу — сейчас это общий тренд».

«Важно закладывать идентичность уже на уровне градостроительных решений, — отмечает руководитель архитектурной мастерской Atrium **Антон Надточий**. — Мы начинаем с анализа пространственных структур, а затем переходим к архитектуре и общественным зонам. Например, московский проект «Символ» («Донстрой») находится на протяженной территории бывшего завода «Серп и Молот». И мы обыграли эту особенность: главной осью проекта стал двухкилометровый парк «Зеленая река», который меандрирует* между станциями метро. Идею продолжают плавные бионические формы в архитектуре: по обе стороны от бульвара расположены дома разной этажности — как будто два берега, крутой и пологий. Сердце квартала — автомобильно-пешеходный мост: мы искусственно понизили рельеф, чтобы превратить пространство под мостом (часто становящееся маргинальным) в комфортную городскую гостиную».

Локальная идентичность новых кварталов зависит не только от градостроительных решений. Важно, как именно будут жить общественные пространства, какие заведения займут площади, предусмотренные для ретейла. В Европе существуют специальные компании, занимающиеся стратегическим планированием розничной торговли в новых и уже существующих городских зонах. Они тщательно подбирают операторов, которые подойдут для этого района, с учетом его социальных особенностей: к примеру, какие рестораны тут будут уместны.

Вообще гастрономия — важнейший фактор в формировании локальной идентичности. Кофейни и рестораны не просто решают вопросы питания, но и становятся местами для общения. Грамотно продуманные гастропроекты способны вдохнуть в район новую жизнь. Именно так случилось с Ивановской горкой. Vambule, Black Swan — в 2018 году начал формироваться барный кластер на Солянке. Летом 2019 года в тихом дворике нотопечатни Юргенсона открылся Blanc — и всего за месяц стал главной точкой притяжения у московских тусовщиков и фуди. Затем один за другим открылись андеграундные проекты «Сюр», «Ясно» и «Аренда», их основателя Никиту Фомкина даже прозвали «королем Китай-города». А в 2022 году основатель Blanc **Алексей Ольховой** открыл ресторан-клуб Yauza. Похожим образом в середине 2010-х в гламурный ресторанный кластер превратились Патрики (район Патриарших прудов).

Здорово, когда кофейни, рестораны и магазины не только становятся точками притяжения, но и начинают работать с городским контекстом. Например, в спешелти-кофейне «Аэроплан» на Пятницкой стены выкрашены под цвет усадьбы напротив, в кафе «Глина» на краю Хавско-Шаболовского жилмассива готовят квадратные сырники, цитирующие карту квартала. А в кафе «Интеллигенция» того же Фомкина одну из стен занимает спасенная мозаика с завода «Серп и Молот». И логотип выполнен тем же шрифтом, которым написано название станции метро «Таганская».

«Как социолог, я не очень люблю слово «идентичность», — признается Полина Жураковская. — Когда мы ее конструируем, мы ее одновременно навязываем, а социология стремится показать объективную картину. Но как антрополог, я это слово люблю. Наш проект «Москва без окраин» соединяет оба подхода: мы не только исследуем ту идентичность, которая сложилась до нас, но и формируем ее. Наши выставки — это не объективная характеристика района, а субъективное его видение кураторской командой. Мы создаем художественный образ района на основе впечатлений, добавляем новые смыслы».

Современные города все больше поворачиваются в сторону человека — об этом можно почитать в книге «Города для людей» датского урбаниста Яна Гейла, который в 2013 году консультировал московских коллег. Все хотят жить там, где интересно, комфортно, безопасно, красиво, и все от этого выигрывают: и бизнес, и сами жители, ведь там, где люди охотно проводят время, происходит развитие экономики. Отсюда международные тренды городского планирования: создание общественных пространств, идея вовлекающего проектирования. Локальную идентичность формируют не только урбанисты и девелоперы, но и все неравнодушные к городу люди — это живой процесс сотворчества. ▲■

* Принимает извилистую форму, подобно водному потоку.



ЭКОСИСТЕМА ДЕВЕЛОПМЕНТА

Девелоперский бизнес уже не тот, что прежде. То, что когда-то было достаточно простым процессом возведения зданий и продажи квартир, больше не удовлетворяет запросам современных клиентов. Покупатели ищут качество, удобство и готовые решения, которые избавят их от забот.

4

тобы оставаться конкурентоспособными, девелоперы должны идти по пути инновационного предпринимательства: не только внедрять новые технологии, но и выстраивать комплексные экосистемы. В центре этой концепции — объединение всех заинтересованных сторон: застройщиков, подрядчиков, производителей строительных и отделочных материалов, а также поставщиков мебели и бытовой техники. Это не просто цепочка взаимодействий, а динамичный, живой механизм, в котором каждый элемент играет важную роль.

Клиенты и подрядчики

Все начинается с клиента. Современные покупатели хотят войти в новый дом и ощутить, что их связанные с жильем мечты воплотились в реальность. Именно застройщик способен взять на себя все заботы, от комплексного ремонта до выбора и установки мебели. Согласитесь, строительной компании организовать отделку в новостройке проще и сподручнее, чем частному лицу — покупателю.

Для подрядчиков, включая специализированные ремонтные бригады, поставщиков инженерных систем, сантехнического оборудования и других услуг, такая модель означает стабильность. Когда подрядчики работают в структуре, где застройщик берет на себя контроль за соблюдением стандартов, они получают четкие требования и уверенность в своевременной оплате. Что устраняет неопределенность, часто возникающую при работе с частными клиентами.

Взаимодействие с застройщиком позволяет подрядчикам стать частью экосистемы, где каждый участник понимает свою роль и ориентирован на общий результат. Это укрепляет их позицию на рынке.

Производители строительных и отделочных материалов, а также мебельные компании в традиционной модели конкурируют за внимание клиентов и нередко сталкиваются с проблемами логистики и сбыта. В системе, где застройщик действует как связующее звено, все становится проще. Производители могут сосредоточиться на качестве продукции, зная, что им предоставлен доступ к широкой клиентской базе. Сотрудничество выгодно для всех сторон: клиенты получают качественные товары, производители — устойчивый спрос.

Застройщик как гарант качества

В идеальном случае застройщик берет на себя ответственность за все этапы проекта. Это не только строительные работы, но



АСЛАН ШИРИТОВ,
генеральный директор компании «Статус строй»

и ремонт, отделка, поставка мебели. Покупатель жилья у такого застройщика должен быть уверен, что каждый элемент его нового дома был тщательно проверен и соответствует стандартам. Застройщик объединяет всех участников экосистемы, обеспечивая надежность и доверие.

Возникает закономерный вопрос: насколько дороже для застройщика быть таким интегратором? И выдержит ли нагрузку его экономическая модель? Но ведь застройщик уже косвенно принимает участие во всех процессах. Например, работы по укладке плитки или монтажу освещения проводятся во входных группах и местах общего пользования. Разница лишь в том, что в идеальной модели эти же процессы переносятся внутрь квартир.

Более того, экономическая модель не только не нагружается, но и становится выгодной для застройщика. Клиент не привлекает сторонних подрядчиков, а девелопер получает возможность контролировать процессы, предлагая готовые решения под ключ. Это позволяет оптимизировать затраты за счет объема и стандартизации работ.

Ключ к успеху: комплексное предложение

Создание подобной экосистемы требует тесных партнерских отношений, основанных на доверии и прозрачности. Застройщик заключает долгосрочные контракты с подрядчиками, производителями и магазинами. Все это укрепляет его позиции и позволяет создавать устойчивые проекты. Покупателю новостройки не нужно больше искать штукатуров и отдельно заказывать мебель. Все предлагается через одного партнера. Это действительно может создать ценность, которая выделяет проект на фоне конкурентов.

В итоге каждый участник экосистемы получает преимущества. Клиенты наслаждаются комфортом, не проходя через мучительный этап ремонта новостройки. Подрядчики имеют стабильные заказы. Производители материалов и мебели выходят на новые рынки. Экосистема меняет представление о строительстве и сервисе. Так через интеграцию, партнерство и инновации девелоперы создают будущее, в котором каждый найдет свое место и выгоду. ■■



СПЯЩИЙ ГОРОД ПОД НАШИМИ НОГАМИ



ЮЛИЯ ГАВРИШ

Истории археологических находок в больших городах неразрывно связаны со стройками. И Москва не исключение.

«Л

окация, локация и еще раз локация» — по этой формуле жил и живет элитный сегмент рынка недвижимости, она стоит в основе разработки проектов: место определяет уровень будущих резидентов клубного дома или ЖК. Но место определяет куда больше, поскольку содержит в себе не только потенциал, но и прошлое. Которое городские жители продолжают открывать для себя по мере работ, проводимых археологами и историками на стройках. Изучение «посланий веков» позволяет получить более полное и целостное представление о том, как формировалась культура быта наших предшественников. Forbes Real Estate опросил девелоперов с проектами в местах, хранящих тайны и клады, и собрал кейсы удивительных находок, которые, безусловно, ценны прежде всего с точки зрения истории. Иногда это горшочек с золотом, а иногда нетронутые культурные слои, отпечатки домов и улиц, казалось бы забытых — но нет.

Черепки и монеты

С XVII века у Кремля развивалась торгово-экономическая деятельность, открывались посольства, купеческие палаты, знаменитый Великий Посад. Именно оттуда пошли названия переулков: Ветoshный, Рыбный, Хрустальный, где, кстати, за особые заслуги перед государством некоторые везунчики получали в дар не только поместья за городской чертой, но и, например, торговые места. Так, атаман Борис Каменное Ожерелье, сподвижник Минина и Пожарского, получил такое в Рыбном ряду (бизнесмены поймут, что это значило).

Когда после вывоза обломков гостиницы «Россия» строители начали готовить площадку под парк «Зарядье», нашли бревна, которые впоследствии сложились в избу. Продолженные археологические работы позволили обнаружить не только давно ушедшую под землю Великую улицу, ведущую в прошлом от Константино-Еленинской башни Кремля к пристани на Москве-реке, но и остатки еще нескольких срубов. Не говоря уже о сопутствующих артефактах — берестяной грамоте с отчетом одного из купцов о неудачной поездке в Кострому и о некоем разделе денег и, собственно, самих деньгах. В трех глиняных сосудах несколько веков ждали своего часа больше 20 кг серебряных монет периода, начавшегося во время княжения Ивана III (1462–1505 годы) и закончившегося восшествием на престол Михаила Романова в 1613-м. Пересчитав сокровища, ученые пришли к выводу, что на такие деньги можно было построить царские палаты.

Никольская улица всегда была символом Москвы — местом, где проживали состоятельные купцы и знатные горожане, определявшие облик столицы. Соединить нити прошлого и настоящего позволили итоги двухлетней работы археологов, обнаруживших на территории строительства жилого квартала класса

deluxe Nicole от MR Group элементы каменных палат знатных родов Московского царства: князей Долгоруковых, Одоевских, Телятевских, бояр Шереметевых и Салтыковых.

Заселение этих частей города началось в XII веке, а плотная застройка возникла с середины XVI века. Найденные на участке площадью около 3000 кв. м артефакты подтверждают высокий статус Никольской улицы. Эксперты изучили сохранившийся культурный слой глубиной более шести метров. Работы проводило «Столичное археологическое бюро». Раскопки велись на территории Чижевского подворья, а также между Богоявленским, Старопанским и Большим Черкасским переулками, где появятся благоустроенные дворы нового ЖК.

Были найдены браслеты из стекла и металлические изделия, датируемые XII–XIII веками, фрагменты гончарной посуды, предметы повседневного быта, роскоши и военного дела, а также кладовый комплекс из погреба XVI века, в котором обнаружено более 30 бытовых вещей, включая железные ключи и замки. Хорошо сохранились также исторические пласты XVII и XVIII веков. Особую ценность среди находок представляет женское височное кольцо XII века, а также богатая коллекция печных изразцов XVII–XIX веков, которые в те времена были настоящей роскошью.

«Место строительства определяет философию проекта и ценности будущих резидентов. Нам удалось раскрыть исторический контекст одной из главных улиц города и сформировать целостную картину территории жилого квартала Nicole. Продолжая традицию особого места, мы создаем современный жилой квартал, сохраняя наследие прошлого, при этом дополняя его современной архитектурой и общественными пространствами», — говорит генеральный директор MR Group **Мария Литинецкая**.

Характер и содержание археологических наслоений и включенных в них материалов зачастую позволяют уверенно проследить значимые события русской истории: освоение и заселение территории в XII–XIII веках, боевые действия и разрушения периода Смутного времени, укрупнение усадеб конца XVII века, начало массовой каменной застройки в городе на рубеже XVII–XVIII веков, обстоятельства великого пожара в Москве в 1812 году. После изучения и реставрации находки займут свое место в одном из музеев города.

Бесценные артефакты были обнаружены и на строительной площадке Smipex при подготовке к возведению клубных особняков «Ильинка 3/8» в 160 метрах от Красной площади. В Богоявленском переулке в ходе археологических работ нашли клады из медных и серебряных монет от 1790 года, медные нательные кресты XIV века, чернолощенный кувшин XVII века, оплетенный берестяными полосками. Здесь также «Столичное археологическое бюро» проводило раскопки и затем реставрацию перед тем, как передать найденное в музей. «Мы одалживали у них находки, чтобы показать на выставке «PROреставрация» в 2023 году, после чего вернули все обратно бюро», — подчеркнула вице-президент по согласованию Smipex **Самира Левшина**.

■ Цветы и барсы

«Археологические раскопки — неотъемлемая часть девелоперского цикла, когда речь идет о строительстве в центре Москвы. И каждый девелопер, выбирающий для своего проекта участок в центре, понимает это и закладывает время и средства для выполнения этой процедуры», — говорит заместитель генерального директора VOS'HOD **Евгений Якубовский**.

Компания реализует проект редевелопмента с реставрацией Центрального телеграфа на Тверской улице. Участок земли, на котором построено здание между Газетным и Никитским переулками, входит в состав объекта культурного наследия федерального значения «Культурный слой «Белого города», XIV–XVII вв. н. э.» (достопримечательное место) и выявленного объекта археологического наследия «Культурный слой в границах города Москвы XVIII века (Камер-Коллежского вала)» (достопримечательное место)».

Специалисты Института археологии РАН установили, что глубина культурного слоя в исследуемых участках колебалась от 2,9 до 7,3 метра, верхняя часть напластований глубиной 0,3–2,2 метра приходилась на слои XX — начала XXI века. В ходе ряда изысканий обнаружили 576 артефактов XV–XVIII веков, все они переданы в Музей Москвы. Преимущественно были найдены разнообразные фрагменты кувшинов и горшков, печных изразцов, а также металлические предметы: булавка, столовый нож, несколько монет разных веков и осколок стеклянного сосуда, выполненный в технике миллефиори (разновидность мозаичного стекла с цветочным узором). Самые яркие и хорошо сохранившиеся экземпляры — поливной белоглиняный столовый горшочек и чернолощенная миска XVII века, обломок привезенного из Европы кувшина, несколько фрагментов белоглиняных голландских трубок XVIII века, а также фрагменты печных изразцов конца XVI века — декоративной перемычки с растительным орнаментом и лицевых изразцов с распространенным сюжетом «Барсы под пальмой», на которых изображены барсы, охраняющие древо.

Вот как комментирует значение этих артефактов заведующий отделом археологии Московской Руси ИА РАН **Леонид Беляев**: «Находка осколка стеклянного сосуда, выполненного в технике миллефиори в Венеции или в мастерских, которые подражали ее высокому искусству, говорит о включенности Москвы в зону передовой художественной культуры эпохи Нового времени (наши туристы до сих пор покупают на набережных Венеции и ее островов стеклянные украшения, выполненные в этой технике). Прекрасный металл столового ножа напоминает о высоком уровне развития в стране железоделательного производства, изделия которого отправлялись на местные рынки, но шли и для дальнего экспорта. Обломок привезенного из Европы кувшина и несколько фрагментов белоглиняных голландских



Более **200** площадок было в работе у археологов в 2024 году во всех округах Москвы, включая ТиНАО



трубок XVIII века — свидетельства быстрого проникновения обычая курить табак и приверженности жителей Москвы к привезенным с Запада изделиям декоративно-прикладного искусства. Печные и фасадные (ими часто украшали здания) рельефные изразцы со сложными, но узнаваемыми для жителя Москвы сюжетами — своего рода бренд московской археологической культуры и живая иллюстрация к русским сказкам о волшебных печках. В городском слое изразцы довольно распространенная находка, однако каждый новый найденный фрагмент обогащает наше представление о разнообразии изображений и их связи с фольклором и книжной культурой своего времени».

В прошлом году самые интересные из найденных на территории Центрального телеграфа предметы стали экспонатами выставки Департамента культурного наследия города Москвы, которая была приурочена ко Дню археолога. «Пласты древней почвы в раскопах становятся подлинными ступенями, ведущими вглубь национального прошлого, по ним можно спуститься к самым корням и наблюдать на немногих, но ярких и, главное, подлинных изделиях древней художественной промышленности процесс рождения национальной культуры», — резюмирует Леонид Беляев.



■ Клад в стене

В Красносельском районе, в Костянском переулке, стоит новый клубный дом TURGENEV. Сам переулок протяженностью 423 метра до 1922 года носил название Стрелецкий, еще по Стрелецкой слободе. Непосредственно в Стрелецкой слободе, хотя название и указывает на род деятельности ее жителей, занимались ремеслами и торговлей. Позднее слобода превратилась в классический торгово-купеческий район. Что удалось найти здесь во время подготовки стройплощадки, рассказал руководитель департамента маркетинга и продаж клубного дома TURGENEV **Алексей Непейвода**: «Монетный клад петровского времени, 98 монет ручной чеканки 1682–1712 годов. И еще около 60 монет из желтого металла времен Николая II, датированных рубежом XIX и XX веков (по предварительным оценкам, стоимость находки составляла 1 млн рублей)».

«Вероятно, во времена революции или Гражданской войны хозяин сделал тайник в фундаменте старых строений. Также среди находок оказались и артефакты с горизонтом давности в сотни лет. Сюда вошли французские парфюмерные принадлежности XIX века, аптекарский инвентарь из благородного металла XVIII века, украшения с религиозной символикой XV–XVI веков, а также так называемые шумящие подвески XI–XII веков. Клад нашли в фундаменте ранее существовавшего здания, он был назван одним из самых крупных в Москве за последние несколько лет», — подчеркивает Алексей Непейвода. Все это также поступило в Музей Москвы.

■ Века меняются, посуда остается

Сложно найти в Москве место, где на 1 кв. м земли приходится больше исторических событий, чем в Замоскворечье. В настоящее время на Большой Татарской улице (Татарской ее назвали в XVII веке по находившейся здесь Татарской слободе, где селились выходцы из Орды и поволжских татарских княжеств, и именно здесь находится известная и самая старая в городе мечеть) строится клубный жилой комплекс Quartier d'Or — «Золотой квартал». И конечно, здесь нашли клад. «Одной из самых значимых находок стали монеты XV–XVI веков. Сотни

обнаруженных «пул» — разменных медных монет, их чеканили в Московском княжестве по образцу ордынских, — представляют большую ценность для историков», — отмечает управляющий директором компании «Метриум» **Руслан Сырцов**.

Не менее интересной находкой стал набор посуды второй половины XVIII века, произведенный знаменитой мануфактурой Villeroy & Boch. Разнообразные предметы из керамики, фаянса и фарфора свидетельствуют о высоком уровне жизни обитателей Татарской слободы в этот период. «Эти и другие археологические артефакты, включая фрагменты роскошных изразцовых печей, позволяют воссоздать картину жизни московской элиты, облюбовавшей этот район еще с XVII века. Всего было найдено более 700 различных предметов», — делится подробностями Руслан Сырцов.

Интересная параллель: Villeroy & Boch, один из любимых брендов сегодняшней элиты, оказывается, был популярным и несколько веков назад. Иногда керамический черепок или обрывок бумаги становится куда более ценной находкой, чем золото, поскольку может больше рассказать о своем времени. Представляете, как много можно узнать, например, из старых газет?

Газеты 100-летней давности и редкие фотографии были найдены в знаменитой усадьбе Шервудов на Малой Калужской улице. Эта малоэтажная каменная постройка в неорусском стиле в Донском районе Москвы — объект культурного наследия. Здание было построено в 1911 году по проекту Николая Бутусова. В начале прошлого века в нем жил Владимир Шервуд, создатель Исторического музея на Красной площади, в наши дни усадьба стала штаб-квартирой группы компаний UNK.

И сами элементы усадьбы представляют собой немалый исторический интерес. «Главная находка, которая стала особенным акцентным элементом в новом интерьере, — исконные чугунные лестничные балясины (стойки), которым, как и зданию, более 100 лет, — акцентирует внимание руководитель и партнер UNK design **Марина Димова**. — Кроме того, мы сохранили известные своды «Монье» на минус первом этаже, в некоторых помещениях сделали сводчатые перекрытия, а в лобби воссоздали элементы с лепниной».

Всего за последние 13 лет в Москве обнаружено более сотни тысяч археологических находок. По данным председателя Фонда им. Ивана Бецкого **Кирилла Ильичева**, в 2024 году в работе у археологов находилось более 200 площадок во всех округах Москвы, включая ТиНАО. Так что продолжение следует.

И все же, как сказал в кулуарной беседе представитель известной девелоперской компании, «как гражданин я рад, что все это нашли, но для застройщика все эти раскопки — кошмар». И это, безусловно, так: несмотря на возможность использовать сам факт обнаружения клада или какого-либо артефакта в рекламных кампаниях, степень ответственности, затраты и бюрократические процедуры, связанные с археологическими раскопками, существенно затрудняют создание новой недвижимости. Стоит ли игра свеч?

«Конечно, организация археологических исследований требует немалых забот и усилий, но результат превосходит ожидания, — отвечает на этот вопрос Мария Литинецкая. — Сейчас мы можем наблюдать, как из небольших и порой разрозненных на первый взгляд артефактов возникает объемная и яркая картина жизни исторического города». ▲●

ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ: СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

Последние три года справедливо назвать триумфом элитного девелопмента. Недвижимость класса **deluxe** — это всегда уникальное, продуманное до мелочей предложение и индивидуальный подход к каждой детали: в архитектуре, общественных пространствах, дизайне, планировках лотов, материалах отделки.

С

выше 90% элитных проектов Москвы сконцентрировано в историческом центре. Поэтому особое значение при создании концепции проекта и его реализации приобретает контекст локации в окружении легендарных зданий, являющихся достоянием и наследием столицы. Как правило, на этих участках уже располагаются объекты культурного наследия, что делает новые жилые комплексы еще более привлекательными и особенными, но при этом требует еще более высоких компетенций при их реализации от девелопера. В настоящее время мы ведем работу по сохранению и реставрации ОКН, находящихся в самом центре города, в составе проектов направления MR Private. Среди них жилой квартал Nicole рядом с Кремлем и фамильный дом Luce в Крестовоздвиженском переулке.

Проекты класса **deluxe** являются единичными, для их реализации крайне важно изучить все детали: проанализировать локацию, актуальный запрос, а также привлечь высококлассных специалистов: архитекторов, экспертиза которых позволит гармонично и интеллигентно вписать объект в окружающее пространство, при этом сохранив характерную индивидуальность; реставраторов, которые придадут новую жизнь историческим зданиям; археологов, которые исследуют территорию и раскроют ее новые смыслы. Безусловно, в данной парадигме опыт девелопера играет ключевую роль: он соединяет всех участников процесса, объединяя их общей идеей.

Если говорить о концептуальном характере проектов ниши **deluxe**, то их можно назвать свежим взглядом на диалог классических форм и индивидуальной архитектуры. Непременными атрибутами остаются камерность в решении общественных пространств, внимание к клубным аменитис только для резидентов и создание зеленого оазиса даже в проектах точечной застройки.

Запрос на лоты в элитных кварталах Москвы неизменно присутствует: единственные в своем роде, они представлены в небольшом количестве и рассчитаны на конкретного покупателя. Внутренние данные нашей компании подтверждают главенствующую стратегию инвесторов: выбор объектов



МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ,
генеральный директор компании MR Group

с авторской яркой архитектурой и расположением в исторических локациях. Так, по итогам 10 месяцев 2024 года в топ-10 наиболее продаваемых объектов высокобюджетного рынка (по площади) вошли как раз такие **deluxe**-проекты в классических локациях. И отчасти именно они позволили нашей компании войти в топ-5 по совокупным продажам за 2024 год (с показателем 3822 квадратных метра).

Подводя итоги года, стоит отметить, что спрос на первичную элитную недвижимость демонстрировал уверенный рост: по сравнению с 2023-м объемы реализации выросли более чем на 50%. Сохранялась и характерная сезонность: после летнего спада в сентябре — октябре последовало оживление. Важно помнить, что элитная ниша демонстрирует высокую устойчивость к внешним факторам влияния и признается одним из классических консервативных инструментов сохранения и приумножения капитала. Это всегда рациональные, уверенные выборы, на которые не влияет общий рыночный ажиотаж или охлаждение спроса.

Отмечу также, что все более частые покупки эксклюзивных объектов осуществляются для собственного проживания. Об этом свидетельствует рост числа сделок с объектами большой площади. Продукт ниши **deluxe** теперь создается для ценителей с глубоким пониманием и знанием всех тонкостей элитного девелопмента, авторского интерьера и ценности места. ■■

Проекты ниши deluxe можно назвать свежим взглядом на диалог классических форм и индивидуальной архитектуры

Более чем на 50% выросли объемы реализации элитной недвижимости по сравнению с 2023 годом



РАБОТА НА ИНВЕСТОРА БЕЗ ВЫХОДНЫХ И КАНИКУЛ:

КАК АПАРТ-ОТЕЛИ ПРИНОСЯТ ПРИБЫЛЬ

АПАРТ-ОТЕЛИ ИЗВЕСТНЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ С НАЧАЛА 2010-Х ГОДОВ. ОДНАКО ДО СИХ ПОР ДЛЯ МНОГИХ ЭТО МАЛОПОНЯТНЫЙ ФОРМАТ. МЕЖДУ ТЕМ ТАКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА И ПОЛЕЗНОЙ ГОРОДУ.

ПРО РЫНОК АПАРТ-ОТЕЛЕЙ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ МЫ ПОВОРОРИЛИ С **КАРИНОЙ ШАЛЬНОВОЙ**, ОСНОВАТЕЛЕМ KR.CONSULTING, НА СЧЕТУ КОТОРОЙ 14 СПРОЕКТИРОВАННЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ПО ВСЕЙ РОССИИ, И **МИХАИЛОМ РОГАТЫХ**, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ DOMOTEL, ВХОДЯЩЕЙ В «ГРУППУ АКВИЛОН». СОВМЕСТНО ЭКСПЕРТЫ РЕАЛИЗУЮТ НОВЫЙ ДЛЯ МОСКВЫ АПАРТ-ОТЕЛЬ «АКВИЛОН SIGNAL» У МЕТРО «ВЛАДЫКИНО».



© **Новый формат**

Бизнес-модель инвестиционного апарт-отеля отличается от классического гостиничного проекта.

В классических гостиничных проектах окупаемость инвестиций начинается с пятнадцатого года за счет операционной прибыли. Дальнейший доход обеспечивается эффективным управлением и продажей объекта с учетом роста его капитализации.

В случае с апарт-отелем можно говорить о коллективных инвестициях через долевое строительство, а соответственно, девелопер возвращает средства за счет продажи номеров. И далее в случае создания собственной управляющей компании с функцией отельного оператора получает доход за счет управления номерным фондом.

Именно это делает апарт-отели привлекательными для всех участников рынка. Такой продукт позволяет привлечь инвесторов с меньшим капиталом и делает рынок недвижимости доступнее, помогает диверсифицировать источники финансирования. В связи с этим темп открытия классических гостиниц отличается в разы от ввода апарт-отелей. Так, в 2023 году в Санкт-Петербурге на 197 гостиничных номеров были введены 1580 номеров в апарт-отелях, что показывает темп развития продукта.

«Разрабатывая концепцию проекта «Аквилон Signal», мы сразу же разделили функции и аудитории по башням комплекса, — объясняет Карина Шальнова. — В одной части проекта заложена возможность самостоятельного управления активом, тогда как другая часть передается профессиональному гостиничному оператору, обеспечивающему высокую доходность за счет централизованного управления апарт-отелем. Последним мы предлагаем не просто квадратные метры, а рабочую и выгодную бизнес-модель».

Доходность сервисных апартаментов выше доходности объекта под самостоятельную сдачу более чем в два раза, сравнивает Карина Шальнова: 8–11% годовых против 4–6%, а предположительный срок окупаемости 9–13 лет против 15–23, и это без учета капитализации актива, который, как и любая недвижимость в крупных городах, растет в цене.

© **Профессиональное управление**

«Сдавать квартиры посуточно самостоятельно — популярный, хотя и сложный бизнес. И именно профессиональное управление позволяет собственникам апартаментов в «отельной» части получать более высокую доходность за счет продуманной инфраструктуры, а гостям получать качественный гостиничный сервис», — говорит Карина Шальнова.

Если собственник сдает апартаменты самостоятельно, он встает перед проблемой эффективного управления своим номерным фондом. Главная причина — высокая себестоимость управления. В зависимости от того, пять у тебя апартаментов или 500, распределение операционных расходов будет различаться, да и ФОТ при небольшом объеме ограничен, что может повлиять на качество предоставления услуг. В случае самостоятельной сдачи большую часть прибыли нивелирует амортизация помещения: мелкий ремонт, замена мебели, обновление техники, а также закупка расходных материалов: косметики, посуды и прочих комплектующих номера.

Именно поэтому, передавая номер в управление сервисной компании, собственник получает обслуживание своего юнита по оптовым условиям силами оператора.

Имея в управлении большой номерной фонд, УК может оптимизировать расходы за счет экономии на масштабе.

Важно отметить, что апарт-отели, являясь новым форматом, учитывают современные мировые тренды и запросы гостей как в сервисе, так и в инфраструктуре.

Михаил Рогатых отмечает: «В «Аквилон Signal» мы предусмотрели инфраструктуру для самых разных категорий гостей. Пространства апарт-отеля становятся полноценной услугой. Ресторан, фитнес-центр, лаундж-зоны, лобби-бар, коворкинги, конференц-залы, переговорные комнаты — все это позволяет обеспечить комфортное краткосрочное и долгосрочное пребывание. Кроме того, применив лучшие практики девелопмента, «Группа Аквилон» разработала многофункциональное благоустройство прилегающей территории».

Карина Шальнова добавляет: «Как театр начинается с вешалки, так отель — с гостеприимства. И если у тебя хоть сто раз продуманный и красивый продукт, но нет людей, проникшихся культурой гостеприимства, то невозможно создать уникальный опыт проживания, а вследствие этого — повторные заезды, лояльность гостя и повышенный чек. Команда, разделяющая ценности гостеприимства, создает среду, в которой гость не просто получает услуги, но чувствует заботу и внимание к себе как к личности. Это усиливает привлекательность объекта как для арендаторов, так и для инвесторов».

Большим плюсом централизованного управления является и возможность комбинирования сроков размещения. Так, можно «ловить» целевой спрос и в зависимости от состояния рынка оперативно «перенастраивать систему». Это обеспечивает устойчивость экономике апарт-отеля в целом — значит, выгодно всем инвесторам. Опять же, обычный владелец квартиры вряд ли обладает необходимыми компетенциями и «фондом» для такой оптимизации non-stop.

Например, в пандемию спрос резко сместился в сторону долгосрочного проживания, в сезоны, благоприятные для туризма, больше бывает коротких визитов, ну а большую часть времени преобладает спрос на среднесрочную аренду, от недели до нескольких месяцев. Этот спрос формируют студенты бизнес-образования, которые приезжают в столицу на время проектной работы, студенты из регионов, проходящие подготовительные курсы перед поступлением в вузы, а иногда и покупатели недвижимости, которым нужно какое-то время на выбор или оформление сделки. «Ограниченность предложений апарт-отелей на рынке создает возможности для долгосрочного роста и капитализации, усиливает устойчивость арендных ставок и делает этот сектор особенно привлекательным для разнообразных инвесторов», — комментирует Карина Шальнова.

Михаил Рогатых дополняет: «Для того чтобы иметь возможность размещать самых разных гостей, максимизируя прибыль для апарт-отеля и инвесторов, мы запроектировали пять типов номеров площадью от 19 до 62 квадратных метров. Основной характеристикой всех планировок, позволяющей сделать формат аренды более гибким, является наличие кухонной зоны».

© **Полезьа для города**

Для любого города, который развивается в туристическом векторе, появление апарт-отелей выгодно. Они могут компенсировать дефицит гостиничного номерного фонда и разнообразить ассортимент средств размещения для аудитории с разными финансовыми возможностями. Туристы, как и инвесторы, могут выбирать: квартира в жилом доме, номер в апарт-отеле или классическом отеле.

Кроме того, появление новых апарт-отелей под управлением профессиональных операторов позволит создавать рабочие места для специалистов разных направлений.

Несмотря на тренд, который столица перенимает у Санкт-Петербурга, в ближайшей перспективе апарт-отели так и останутся дефицитным продуктом на московском рынке, поэтому каждый такой проект будет высоко цениться как инвесторами, так в дальнейшем и гостями.

Подводя итог, стоит упомянуть основные плюсы инвестирования в такой редкий на рынке продукт, как апарт-отели. Карина Шальнова выделяет следующие:

- надежность вложений, если проект реализуется по 214 ФЗ;
- сохранение капитала на фоне растущей инфляции и в будущем источник пассивного дохода;
- доходность, превышающая показатели для сдаваемых внаем квартир, особенно с учетом актуальной ипотечной ставки, которая не позволяет гасить платежи за счет сдачи в аренду;
- высокая капитализация, которую может обеспечить рост цен и дефицитность продукта;
- быстрая окупаемость; почти в два раза быстрее, чем при покупке квартиры под сдачу;
- доход в том числе по специальной программе фиксированных выплат. Собственник заключает с УК договор, в котором прописана сумма выплачиваемых ежемесячных дивидендов.

И «Аквилон Signal» — хороший пример золотого стандарта инвестиционного апарт-отеля.



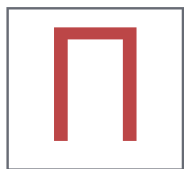
АПАРТ-ОТЕЛИ, ЯВЛЯЯСЬ НОВЫМ ФОРМАТОМ, УЧИТЫВАЮТ СОВРЕМЕННЫЕ МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ И ЗАПРОСЫ ГОСТЕЙ КАК В СЕРВИСЕ, ТАК И В ИНФРАСТРУКТУРЕ

РЕКЛАМОДАТЕЛЬ: ООО «АКВИЛОН ИСТЕЙТ МС»
ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ ИНСТРОЙ», ВХОДИТ В ГК «АКВИЛОН»
ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ, ПОДЛЕЖАЩЕЙ РАСКРЫТИЮ В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ, СВЕДЕНИЙ О МЕСТЕ ИЛИ ОБ АДРЕСЕ, ГДЕ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С УСЛОВИЯМИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ, ПОЛУЧИТЬ СВЕДЕНИЯ О ЛИЦЕ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕМ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ, И ИНЮЮ ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРАЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНА В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ [HTTPS://NAASH.DOM.RF/SERBISY/KATALOG-NOVOSTROYEK/OBEKT756842](https://naash.dom.rf/serbisy/katalog-novostroyek/obekt756842)

ИММЕРСИВНЫЙ ТЕАТР ДЕВЕЛОПЕРОВ

ИРИНА ИВАНЕНКО

Премиальная московская недвижимость все больше сближается с искусством.



практически каждый высокобюджетный столичный проект включает в себя элементы арта, а маркетинговое продвижение сложно отделить от интертеймента. Предлагаемый сценарий жизни в современном доме похож на иммерсивное*

действие в роскошных декорациях: батлер открывает двери, а консьерж доставляет корреспонденцию и составляет график приема гостей в лобби у камина.

Качество и атмосфера дома зависят не только от архитектуры и стройматериалов, но и от того, как срежиссированы девелоперами все элементы этого ежедневного шоу под названием Art De Vivre**.

Шекспировское «весь мир — театр» знает, пожалуй, каждый. Не углубляясь в подробности всех действий пьесы под названием «Жизнь», на которую намекает Жак из комедии «Как вам это понравится», отметим, что элементы театральной игры девелоперы все чаще привносят в свои проекты. В театре музыка, живопись, танец соединяются ради общей идеи спектакля, при правильной расстановке все элементы рождают гармонию и создают хорошее впечатление. Так же и в доме. Например, архитектура и интерьеры — это декорации и элементы сценографии, определяющие место действия. В целом современный элитный дом — это не просто недвижимость, а сложно устроенная постановка о жизни его обитателей, разыгрываемая каждый день. Здесь есть сценарий, декорации, правила и церемониалы.

Маркетологи любят повторять: «Мы формируем образ жизни». Чтобы этот образ жизни реально возник, девелоперам с каждым годом приходится осваивать все новые знания, далекие от стройки. Застройщики привлекают консультантов: психологов, медиков, музыкантов, художников, а в последнее время даже ароматерапевтов. Если для зрителя театр начинается с вешалки, то для девелопера, как для режиссера, проект начинается с идеи или концепции. Они детально прорабатывают вместе с архитекторами все действия внутри и вокруг дома.

■ Игровой элемент нейминга

Театрализация начинается уже с названия проекта — оно вовлекает в игру всех причастных вплоть до будущего

* Один из самых молодых видов театрального искусства, зрители становятся соучастниками процесса.
** Искусство жить (фр.).



**«Весь мир — театр.
В нем женщины, мужчины — все актеры.
У них свои есть выходы, уходы,
И каждый не одну играет роль.
Семь действий в пьесе той».
У. Шекспир
(перевод Т. Щепкиной-Куперник)**

покупателя. Игровая природа человека, кстати, подробно рассмотрена в работе Homo ludens («Человек играющий») нидерландского историка и культуролога Йохана Хейзинги. Он отмечал, что с рождения и на протяжении всей жизни человек играет разные социальные роли. Владение дорогим объектом недвижимости — это статус, определяющий одну из ролей.

Директор по связям с общественностью BMS Group **Зинаида Купеева** говорит, что название элитного объекта — прием создания идентичности, краеугольный камень бренд-стратегии проекта, в которой важны как интуиция (неосознанная компетентность) команды, так и научный подход.



По ее мнению, яркие концепции находят отклик в душе и истинных ценителей, и тех, для кого искусство является лишь атрибутом достатка. За ощущение элитарности, принадлежности к определенной социальной группе они готовы платить надбавку к цене базового продукта (квадратных метров), считает эксперт.

С коллегой соглашается директор по маркетингу компании «Intermark Городская недвижимость» **Мария Русакова**, отмечая, что чем выше класс проекта, тем большее значение для клиента играет его репутация: «Согласитесь, приятно быть причастным к чему-то значительному и фундаментальному, подчеркнуть свой статус интеллектуально».

Выбирая имя для нового ЖК, маркетологи проводят глубинные социологические исследования, мозговые штурмы, тестирование гипотез и т. д. Но довольно распространенной практикой остается простой прием — использовать историю места. Например, жилой квартал «Театральный дом» на Поварской улице (проект «Галс-девелопмента», введен в эксплуатацию в 2017 году) назвали так потому, что раньше здесь существовал «театр Немчинова» (позже — Гирша, по именам домовладельцев), который в начале XX века арендовал Константин Станиславский для экспериментальной лаборатории МХТ под руководством Всеволода Мейерхольда.

Мозаичное панно с цветочными рисунками из керамической глазурованной плитки, карнизы и пилястры, внутренние входные группы в стиле лучших театральных интерьеров XIX века с изящными люстрами из богемского стекла, даже входные двери в квартиры чем-то напоминают двери в актерских гримерных — все это поддерживает имя и легенду. За создание внешнего облика и дизайн художественной отделки отвечал архитектор Павел Андреев, за плечами которого опыт реконструкции таких знаковых объектов Москвы, как Большой театр, ГУМ и Манеж.

Этот архитектор работал и над проектом класса de luxe «Русские сезоны» (девелопер — «СЗ Экран») в Замоскворечье. Название отсылает к знаменитым Дягилевским театральным сезонам. Жизнь обитателей планируется в декорациях укрытого за классическими фасадами внутреннего двора с зеленым садом и фонтаном.

У Turandot Residences на Арбате название и концепция прямо связаны со спектаклем Театра Вахтангова «Принцесса Турандот». Графика на стенах, яркие стеновые панели в оттенках красного, отделанные золотом входная дверь, лифты, зона ресепшен и мягкие ковровые дорожки погружают жильцов и посетителей в театральную эстетику.

Впрочем, чтобы начать игру, новый проект не обязательно должен быть непосредственно связан с театром. Это может быть пьеса про эпоху модерна, как у дома MOD от MR Group. Или про то, как устроить роскошную жизнь в модных небоскребах в районе Ленинградского шоссе, как в «Прайм парке» от Optima Development, с безупречными декорациями от архитектора Филипа Болла, главы бюро Dyer: в стиле ар-деко, с приглушенным золотом, сияющим на панно в лобби, лифтах и на табличках с номерами квартир. И с красной головой античного мальчика во внутреннем саду. Tribeca Apartments на Басманной (компания Coldy) предлагает погрузиться в атмосферу знаменитого микрорайона Нью-Йорка в Нижнем Манхэттене — излюбленного места художников и городской богемы. ГК «Сумма элементов» в проекте «Дом Дау» в 1-м Красногвардейском проезде ностальгирует по научной элите периода академика Льва Ландау. Сюжет девелоперской пьесы зависит от места, меры вкуса и фантазии маркетологов и брокеров-консультантов.

Мария Русакова замечает, что далеко не всегда связь с искусством отражена в названии, зачастую это может быть коллаборация с ближайшими знаковыми музеями, театрами и другими институциями. Так, по ее словам, при создании проекта Stella di Mosca большую роль для его последующего продвижения сыграла близость к Московской государственной консерватории имени П. И. Чайковского. «Для многих покупателей подобное соседство и возможность участия в закрытых мероприятиях в стенах консерватории было весомым аргументом», — поясняет эксперт.



■ Театральные эффекты

Аристотель считал, что театральная пьеса (и действие) должна иметь как минимум трехактную структуру: начало (завязка), середину (развитие), финал (развязка). Завязкой в игре с покупателем можно назвать старт продаж. Здесь начинается настоящее маркетинговое шоу, битва за внимание.

Современный маркетинг — это практически индустрия интертейнмента с продюсерскими спецпроектами, яркими презентациями, включающими театральные иммерсивные шоу, передвижные выставки, выпуск модных свитшотов и интерьерной утвари в партнерстве с модными художниками и дизайнерами. На этом этапе важно визуальное воздействие. «Девелоперы соревнуются в креативе, чтобы создать вау-эффект, который сработает на привлечение аудитории: скульптурные композиции, танцующие фонтаны, залы-амфитеатры под открытым небом и многое другое», — говорит Зинаида Купеева.

Интересным инструментом становятся фиджитал-технологии, когда соединяется цифровая и физическая реальность. Например, цифровой спектакль, рассказывающий о месте, где построен (или будет построен) дом. В проекте «Кристалл 1901» таким стал аудиоспектакль «Встречи и расставания» на платформе Мобильного художественного театра. Компании Asterus важно было подготовить почву для старта премиального проекта комплексного развития территории бывшего ликероводочного завода, и с помощью спектакля девелопер хотел оживить историю места.

Главные роли в спектакле исполняют Юлия Снегирь и Михаил Тройник. В действии два маршрута — герои расходятся у станции «Площадь Ильича», идут мимо старинного Спасо-Андроникова монастыря, зданий XIX века, шлюзов и горбатых мостиков через Москву-реку, чтобы встретиться на заброшенных рельсах на территории «Кристалла». В повествовании история любви перемежается с дневниковыми записями, историями из жизни Андрея Рублева и Петра I, Андрея Туполева и Марлена Хуциева. По данным Asterus, спектакль уже вошел в топ-3 самых прослушиваемых за всю историю театра и второй год не теряет актуальности как инфоповод.

Используются и традиционные долгосрочные коллаборации с театрами. MR Group сотрудничает с Большим, а VOS'HOD продолжает партнерство с Московским академическим музыкальным театром имени К. С. Станиславского и Вл. И. Немировича-Данченко.

Концерн «Крост» и вовсе решил построить в «Театральном квартале», который возводится в районе Щукино, театр КУЛЬТ (культурное пространство театральных кварталов) площадью 2300 кв. м и вместимостью до 700 человек (весь проект займет в общей сложности 10 000 кв. м, включая подземный паркинг). На четырех этажах КУЛЬТа планируют разместить театр, школу танцев, арт-галерею и другие бизнесы, связанных с культурой и искусством. Первый заместитель генерального директора концерна **Марина Любелская** так описывает идею: «Это будет культурно-просветительское пространство, наполненное интересными событиями и мероприятиями». Проект реализуется в сотрудничестве с российским продюсером Вячеславом Дусмухаметовым и режиссером и хореографом Мигелем, которые составят техзадание для девелопера.

Раньше развязка и финал наступали с окончанием продаж. Но сегодня многие компании берут на себя управление проектами — пьеса получила продолжение или, если хотите,

открытый финал. Директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум премиум» **Анна Раджабова** напоминает, что концепция и особая атмосфера «живет» и «играет», только если и сам девелопер, и собственники квартир стремятся поддерживать ее. Прежде такой практики не было, поэтому в некоторых элитных проектах роскошные декорации со временем теряют блеск и не обновляются.

Иммерсивный театр невозможен без непосредственного участия зрителя. Придуманный девелоперами сценарий приводится в действие, когда в дом заселяются жители, а управляющая компания и весь персонал начинают играть свои роли. Начинается проверка концепции временем. Теперь все зависит от того, насколько хорошо все действующие лица исполняют роли, поддерживая общую идею, не выпадая из контекста пьесы.

■ Аромаркетинг и музыка дома

Спектакль невозможен без музыкального сопровождения. Тенденцией последних лет стало подбирать музыкальное звучание дома. Так, саундтрек в гранд-лобби жилого квартала «Золотой» включает в себя более 900 композиций в жанрах, ассоциирующихся с концепцией квартала: классика, вариации джаза, даунтемпо, босса-нова. Мелодии меняются в зависимости от сезона и времени, рассказывает директор по продажам Capital Group **Оксана Дивеева**. Список композиций полностью обновляется каждые два месяца.

В жилом комплексе Artisan в лобби звучит современная классика: фортепианную музыку итальянского композитора и исполнителя Людовико Эйнауди разбавляют популярными треками Шадэ. В Turandot Residences музыка меняется в зависимости от времени года: летом — мелодии Америки 1920-х — 1040-х годов, периода зарождения стиля ар-деко, а зимой — бразильский джаз.

Набирает популярность на рынке жилой недвижимости и аромаркетинг. Например, для офиса продаж элитного ЖК «Монблан» по заказу «Галс-девелопмента» во Франции был создан одноименный аромат, в нотах которого «присутствует освежающая прохлада горных цветов и ледяного ветра с хрустальными капельками росы — выверенная композиция вокруг ветивера с легкими акварельными нотками мускуса и озоновых нюансов», рассказывает директор департамента маркетинга компании Юлия Мудрицкая.

В уже построенных проектах ароматами насыщают атмосферу общественных пространств и лобби. Например, в Turandot Residences и Artisan накануне Нового года и Рождества используют запахи красного тосканского вина с нотами фиалки и магнолии, есть ароматы и для лета.

Ароматерапевт, аромадиагност и дизайнер интерьера **Алена Горбачева** уверена, что роскошь — это не только про деньги и комфорт, но и про состояние радости, любви, релакса, безопасности, чувственности. Поэтому палитра ароматов роскоши в доме может быть многообразной, говорит она: «Можно задействовать любые цветочные, цитрусовые, хвойные, пряные и культовые запахи». А самые денежные ароматы — это пачули, арборвита, ветивер, роза, кардамон, кедр, можжевельник, жасмин, нероли, дикий апельсин, лимон, лемонграсс, базилик, мята, Melissa, ладан, мирт, иссоп, мирра, сандал. Но вывести «идеальную формулу аромата роскоши, который будет всегда нравиться, невозможно», предупреждает специалист, поскольку обонятельная система у людей — это слишком индивидуальный инструмент. ▲▲



ЕЛИ
ESTATE

Проект группы

MDI

☎ 8 (800) 707-49-45

🌐 eli-estate.ru

ПРЕМИУМ УЧАСТКИ ИЖС И ДОМА В ХВОЙНОМ ЛЕСУ С ВЕКОВЫМИ ЕЛЯМИ У ВОДЫ

в 60 мин от МКАД
по Новорижскому шоссе и М-11 «Нева»

5 ГА клубной
инфраструктуры

1 ГА площадь
каскада прудов

**X2 ПОСЁЛОК
ГОДА**

**СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ
ЖУРНАЛА**



РЕКЛАМА. ЭКО-ПОСЕЛОК "ЕЛИ ESTATE". ЗАСТРОЙЩИК ИП СЕРЯКОВ М.А. СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ: С 15.12.2024 ПО 31.12.2025.
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, ПРАВИЛАХ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ, ИНЫХ УСЛОВИЯХ - НА САЙТЕ ELI-ESTATE.RU И ПО ТЕЛЕФОНУ 8(800)707-49-45



**СКАЧАЙТЕ
ПРЕЗЕНТАЦИЮ**

и получите спецпредложение
для читателей журнала

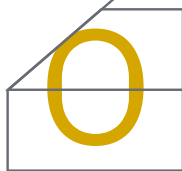




БЕЗ ШУМА И ПЫЛИ

ИРИНА МАЛЮКОВА

Мусороудаление — тема, не слишком популярная в СМИ, но весьма актуальная в быту. Застройщики прикладывают немалые усилия, чтобы модернизировать и внедрить в новые элитные жилые комплексы эффективные и современные системы. Но редко пишут «об этом» в рекламных буклетах.



Опрошенные Forbes Real Estate эксперты рассказали, что не только системы в доме, но и road map, то есть дорожная карта для мусора, прорабатываются застройщиками, архитекторами, консультантами-технологами, специалистами управляющих компаний (если такая уже определена) и даже экологами еще на этапе проектирования здания, когда создается архитектурная концепция в связке не только с генпланом земельного участка, но и с благоустройством территории в целом.

Руководитель проекта жилого комплекса «Бадаевский» от Capital Group **Марина Попова** уточняет, что технологические решения мусороудаления принимаются как часть детальной концепции проекта, а на стадии проектной документации оформляются в полноценный альбом не только с описанием принципиальной схемы, но и с расчетами объемов образующихся отходов и необходимого количества мусорных баков, а также полной спецификацией оборудования.

Ключевое решение для избавления от мусора в элитном сегменте — проектирование санитарных комнат. По словам

главы архитектурного бюро Lily Samer **Лилии Самер**, когда архитектор получает от застройщика задание на разработку квартирографии, то в зависимости от заданных параметров он проектирует типовой этаж, в котором, кроме квартир и мест общего пользования, обязательно продумывается и специальное помещение для приема мусора площадью от 4 кв. м. Как правило, такое помещение присутствует только в элитных и премиальных жилых комплексах, в проектах бизнес-класса оно опционально.

Основатель архитектурной мастерской DA **Максим Долгов** добавляет: при необходимости привлекаются компании, занимающиеся автоматизацией и умными технологиями для зданий, чтобы интегрировать инновационные решения в систему управления отходами. По его словам, принципы мусороудаления претерпели сильные изменения в последние годы: если еще 10 лет назад даже в дорогих домах повсеместно встречались мусоропроводы, то с ростом этажности и повышением требований к уровню комфорта подобные чуждые миру роскоши элементы практически пропали. В списке технологических новшеств — интеллектуальные контейнеры с датчиками заполнения, автоматизированные системы

очистки, а также улучшенные вентиляционные системы для предотвращения запахов.

Как было сказано выше, часто премиальные и элитные новостройки имеют специальные буферные мусорокамеры (санитарные комнаты) на каждом этаже. Как правило, они расположены на удалении от квартир, вблизи лифтовых шахт, как вариант — на подземных этажах в зоне паркинга. Помещения эти, обычно полностью изолированные и герметичные, оборудованы мощными вентиляционными и охлаждающими системами, в санитарные комнаты подается холодная и горячая вода для уборки.

Убираться в домах высокого ценового сегмента принято каждые 2–3 часа, уточняют консультанты. Для транспортировки мусора используют сервисные лифты, также находящиеся на удалении от основных коридоров, которыми пользуются жильцы. Пути движения мусора и жильцов четко разделены: например, в компании C&U, которая будет управляющей в ЖК Luzhnik Collection и ЖК «Symphony 34», рассказывают, что оптимизировали маршруты, дабы исключить пересечение жителей комплекса с сервисным персоналом.

И конечно, все зоны, задействованные в процессе мусороудаления, регулярно подвергаются тщательной дезинфекции и дезинсекции. Это необходимо для поддержания комфортного микроклимата и предотвращения запахов, говорят специалисты.

По словам Лилии Самер, дорожные карты по уборке мусора индивидуальны в каждом проекте, какой-то единой принятой системы на сегодняшний день в элитном сегменте нет. Приблизительно процесс в элитном жилом комплексе выглядит так: домработница, или сотрудник консьерж-сервиса, или сами жильцы (бывает и такое) относят мусор в санитарную комнату на своем этаже, откуда его несколько раз в день забирают сотрудники УК. Далее путь мусора зависит от технологии. Это может быть либо пневматическая доставка в центр сбора бытовых отходов, либо отдельный лифт для ТБО.

Как отмечает партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group **Андрей Соловьев**, в большинстве элитных ЖК собранный мусор перемещается в центральную мусоросборную камеру по сервисным коридорам подземного паркинга. На финальном этапе сотрудники УК транспортируют все выброшенное на площадку ТБО, расположенную на придомовой территории, откуда потом мусор вывозится. В некоторых ЖК также существуют контейнеры для мусора во дворах, и у жильцов есть выбор, оставить мусор в мусоросборнике на этаже или вынести его во двор.

Дорожная карта уборки мусора зависит не от конкретной технологии, подчеркивает Лилия Самер, а от функциональных особенностей жилого комплекса, заложенных при его проектировании. В ЖК «СберСити», например, реализована технология пневматической уборки: мусор помещается в специальные контейнеры раздельного сбора, которые находятся как внутри здания, так и на улице, и далее под давлением отходы по мусоропроводу, который размещен под землей, поступают к центральной станции сбора, откуда в дальнейшем все забирают коммунальные службы города. Таким образом, замечает директор по развитию бизнеса департамента жилой недвижимости и девелопмента Nikoliers **Анна Мурмуридис**, большегрузный транспорт не заезжает на территорию жилых кварталов, что положительно сказывается на автомобильном трафике и делает жизнь резидентов более комфортной. По оценкам Марины Поповой, одним из

современных решений сегодня является установка стационарного пресс-компактора. Он позволяет накапливать и хранить до 100 кубометров отходов, не тратя ежедневно деньги на транспортировку отходов на полигон.

Последним словом в мировых решениях большинство опрошенных экспертов назвали именно пневматические системы для удаления мусора. В России эти системы также функционируют в некоторых элитных комплексах, например в ЖК «Стольник», Barkli Gallery, LUCE, в вышеупомянутом «СберСити». На сегодняшний день это максимально гигиеничные варианты, отличающиеся минимальным уровнем шума, а главное — они скрыты от глаз жителей.

Основные сложности, по словам Максима Долгова, заключаются в обеспечении полной автоматизации процесса мусороудаления при сохранении эстетической привлекательности и чистоты комплекса. Дополнительные задачи, которые ставят перед собой застройщики, — разработка герметичных мусоропроводов с шумоизоляцией, интеграция систем раздельного сбора и утилизации мусора, поддержание санитарных норм в мусорных камерах и контейнерах, учет потребностей большого количества жителей при минимальном вмешательстве в их быт.

Словом, застройщики элитных жилых комплексов выступают новаторами, разрабатывающими системы и продумывающими оптимальные маршруты удаления отходов не только из квартир, но и с территории всего проекта. Культура мусороудаления только формируется в России, и благодаря современным технологиям в этой сфере создается принципиально новый микст гигиены и комфорта. ▲■



Лишь **18%** покупателей элитного жилья выбрали «раздельный сбор мусора» как основной параметр среди других экотехнологий в доме, по данным опроса NF Group. Сортировка мусора как часть современной экоповестки не является значимым фактором для этой аудитории



ТОП-6 ДЕВЕЛОПЕРОВ, СТРОЯЩИХ ОФИСЫ НА ПРОДАЖУ

Наблюдать за рынком офисов на продажу становится все интереснее: сегмент растет, продукт пользуется спросом и получил официальное право называться классом А в обновленной в 2024 году классификации офисной недвижимости.

Пять с плюсом

Год назад F Research совместно с NF Group в качестве интеллектуального партнера начал изучать столичный рынок офисов на продажу, сосредоточив внимание на девелоперах, для которых это стало профильным бизнесом. И мы продолжаем следить за сегментом.

Базовые критерии не меняются: учитываются компании, которые последовательно реализуют проекты бизнес-центров, продаваемых блоками или зданиями целиком, имеют значительный портфель офисной недвижимости и системно подходят к формированию продукта для сохранения баланса интересов инвесторов, конечных пользователей и города.

В 2024 году топ-5 превратился в топ-6, именно столько девелоперских компаний в настоящее время представляют на рынке два и более проектов. По оценке NF Group, сейчас именно на эти шесть компаний приходится почти половина отслеживаемых проектов на продажу, и они же продолжают выводить или планируют новые проекты. Топ-6 составили Stone (абсолютный лидер по числу проектов), MR Group, Pioneer, а также Forma, Coldy и Hutton Development.

По данным аналитиков, планы по реализации новых БЦ в 2024–2030 годах есть примерно у 50 компаний. Многих стимулирует городская программа создания мест приложения труда (МПТ) и ограничения на движение капитала за рубеж. Но уже сейчас ряд экспертов опасается, что не все анонсированные новыми игроками объекты будут построены и затем будут хорошо заполняться арендаторами, что повлияет на ожидаемую доходность частных инвесторов.

Кермен Мастиев, директор по коммерческой недвижимости MR Group, тем не менее позитивно оценивает рост предложения: «Новые игроки откроют новые локации, новые офисы, которых, по нашей оценке, все равно будет недостаточно в следующие

два-три года». Почти 60% бизнес-центров строится в зоне между ТТК и МКАД. Тренд на офисную децентрализацию позволяет районам Москвы развиваться более равномерно. Самый широкий охват в плане географии у Stone — восемь районов.

В целом **Мария Зимина**, партнер NF Group, характеризует офисный рынок как стабильный: «Его структура меняется постепенно». В 2025–2027 годах 70% вводимых объектов будут продаваться, а не сдаваться в аренду, считает эксперт: «Покупка все больше рассматривается как реальная альтернатива аренде».

Кому это нужно

Продавать строящиеся офисные здания блоками, этажами или зданиями целиком на стадии строительства активно начали в 2019–2021 годах. Кто-то из девелоперов делает ставку на продажу мелкой нарезкой, кто-то рассчитывает на покупателей зданий. Крупные игроки, такие как Stone и MR Group, готовы предложить рынку широкую линейку предложения.

Частные инвесторы и корпорации и госкомпании — две ключевые группы покупателей, мотивы которых различны. «Крупные компании, в первую очередь из IT, финансового и госсекторов, фокусируются на покупке зданий. Это долгосрочные инвестиции в собственную инфраструктуру и оптимизация затрат в условиях растущих арендных ставок. Такие компании предпочитают полностью контролировать объект, что позволяет настроить пространство под собственные нужды, избежать рисков, связанных с изменениями условий аренды», — описывает Мария Зимина. Покупка блоками интересна в основном частным инвесторам как способ сохранить капитал на фоне экономической нестабильности.

А что требуется?

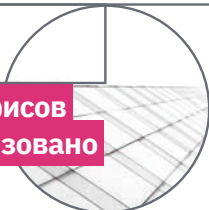
По словам Кермена Мастиева, по сути, запросы потенциальных арендаторов и покупателей не отличаются: важно, как будет функционировать здание, как строится взаимодействие с управляющей компанией. «Мы видим в 2024 году среди покупателей все больше компаний, которые ранее исключительно арендовали помещения», — говорит он.

«Как правило, те, кто ищет офис в аренду, подыскивают готовые помещения уже с отделкой, чтобы сразу можно было въехать», — сравнивает **Евгения Борзова**, руководитель управления коммерческой недвижимости Fogma. — Компании, которые рассматривают покупку для себя, готовы выбирать среди строящихся проектов. Приемлемыми могут быть проекты со сроком готовности через год, два или три. Таких клиентов не смущает и формат shell & core («под ремонт»), который преобладает на рынке продаж офисных площадей. Это дает им перспективы для развития и способ диверсификации денежных потоков». Эксперт подчеркивает, что российский бизнес, который в настоящее время и формирует основной спрос на столичные офисы, больше заинтересован именно в покупке.

С заботой о людях

Офис сегодня становится значимым элементом HR-бренда компании. Бизнес-центр должен нравиться сотрудникам и соискателям и соответствовать современным требованиям к инженерным системам, отвечающим за воздух, температуру и свет в помещениях. А также быть энергоэффективным, без-

70% строящихся офисов
с вводом до 2025 года уже реализовано



опасным и удобным для работы и для отдыха от работы, поэтому так важны «неделовые» метры, отданные под инфраструктуру. Также от новых зданий ожидают, что они будут дружелюбными по отношению к посетителям. И максимально технологичными для своего времени (Face-ID, бесшовный Wi-Fi, бронирование всего, что нужно для работы, в едином сервисе). «При разработке офисного продукта основное внимание уделяется созданию удобных рабочих пространств, способствующих повышению производительности, общественных зон, где резиденты могут комфортно отдыхать и восстанавливать силы», — описывает базовые элементы востребованного продукта **Виктория Васильева**, заместитель генерального директора Stone.

Высокие ожидания конечных пользователей и городского сообщества в целом приводят к тому, что ведущие девелоперы разрабатывают проекты с максимально возможным набором требуемых характеристик.

Отсюда развитые ретейл-зоны, куча сервисов, закрывающих основные бытовые потребности арендаторов и жителей близлежащих районов, креативное благоустройство и оригинальный дизайн интерьеров и ландшафта (поскольку работать сегодня модно и на свежем воздухе), учитывающий в том числе приметы локальной идентичности. Наше исследование показывает, что компании из топ-6 уделяют инфраструктуре и благоустройству бизнес-центров много внимания — в среднем на

долю инфраструктурных площадей приходится 10% от общей площади объектов.

«Цель любого бизнеса — привлечь, вдохновить, удержать персонал. Идет борьба за специалистов. И одним из новых инструментов кадровой политики в 2024 году стал офис», — говорит **Татьяна Долякова**, генеральный директор рекрутингового агентства ProPersonnel. По ее словам, это уже не просто рабочее пространство, а стратегический актив компании, который способствует развитию корпоративной культуры: «Местоположение и наполнение офиса становятся основополагающими при принятии решения о выходе на работу наравне с уровнем заработной платы и графиком».

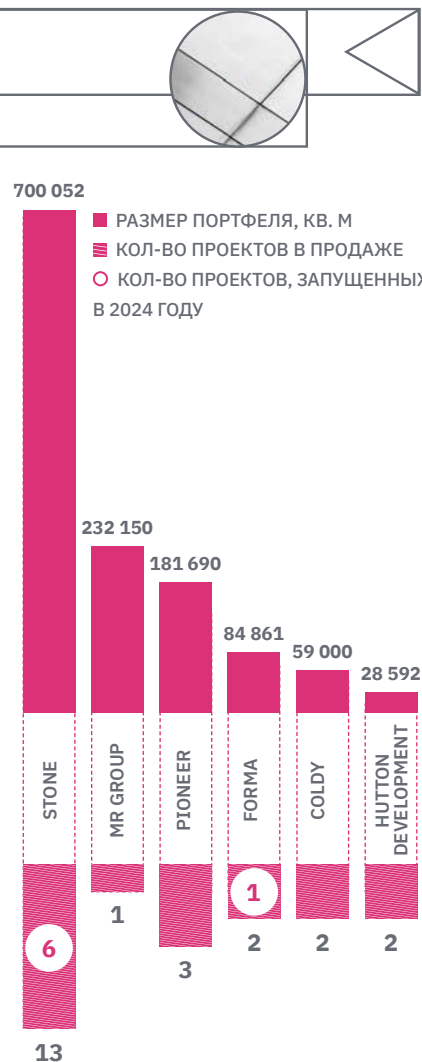
По данным Stone, транспортная доступность продолжает играть ключевую роль: она должна обеспечивать эффективные бизнес-связи, быть удобной для ежедневных поездок сотрудников. Поэтому локация неизменно важна при выборе будущих площадок для бизнес-центров.

«Создание офисов — это комплексная задача, учитывающая интересы нескольких целевых групп. Для инвесторов важны активы с высокой ликвидностью, крупным компаниям необходимы функциональные и удобные рабочие места, а сотрудникам требуется комфортная среда для эффективного взаимодействия», — резюмирует Виктория Васильева. ▲■

Топ-6 устойчивых девелоперов, 2024 год

ДЕВЕЛОПЕР	КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ / СТАРТОВ С НАЧАЛА 2024 Г.	ОЖИДАЕМОЕ ЧИСЛО РАБОЧИХ МЕСТ*	ОБЪЕКТ / ГОТОВНОСТЬ	ВСЕГО ПЛОЩАДЬ ОФИСОВ, КВ. М*
STONE	13/6	80 000	Stone Towers / 2022–2025	700 052
			Stone Курская / 2025	
			Stone Ленинский / 2025	
			Stone Савеловская / 2025	
			Stone Белорусская / 2027	
			Stone Ходынка 1 / 2027	
			Stone Дмитровская / 2027	
			Stone Калужская / 2028	
			Stone Римская / 2028	
			Stone Мневники / 2028	
			Stone Ходынка 2 / 2028	
			Stone Ходынка 3 / 2029	
Stone Мневники 2 / 2029				
MR GROUP	1/-	23 200	iCITY (Space) / 2025	232 150
			Slava / 2025	
PIONEER	3/-	18 170	Останкино / 2022–2025	181 690
			Plaza Botanica / 2024	
			Opus / 2025	
FORMA	2/1	8500	Porta Forma / 2025	84 861
			Frame / 2027	
COLDY	2/-	6000	Taller / 2025	59 000
			Nice Tower / 2026	
HUTTON DEVELOPMENT	2/-	3000	Lunar модуль В / 2024	28 592
			Geolog 2 / 2026	

* Оценка NF Group.



МОСКВА ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ

УЛЬЯНА МОРОЗОВА

Москва проходит через важный этап очередного пересмотра подходов к промышленной застройке. Трансформация устаревших промзон необходима не меньше, чем сохранение производственного потенциала города.

В

2014 году в столице разного рода промышленными зонами было занято почти 19 000 га, что соответствовало 17% территории города в старых границах. С тех пор показатель уменьшается: по данным властей, в ближайшие десятилетия значительная часть неэффективно используемых земель и бывших промзон будет задействована в создании нужной городу инфраструктуры.

Драйверы преобразований

Следует отметить, что за территорию города выносятся в основном *hard industrial**, вредные производства. В черте города остаются и создаются предприятия безопасные, чистые, технологичные, которым требуется высококвалифицированный персонал (например, в сфере электронной промышленности) или быстрые доставки до конечных потребителей (как фабрикам готовой еды). Поэтому они готовы переплачивать за объекты в городской черте, которые существенно дороже, чем в пригородной зоне или области, говорит региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group **Константин Фомиченко**.

В городской черте остается ряд предприятий из таких отраслей, как фармацевтика, машиностроение, производство компьютеров, электронных и оптических изделий, продуктов питания. Впрочем, остается в Москве и нефтеперерабатывающий завод.

В целом с 2010 года индустриальный сектор столицы переживает настоящий подъем. В городе начало работать более 4500 предприятий, на которых трудится свыше 750 000 чело-

век — по оценкам правительства Москвы, каждый девятый промышленник России работает в столице. Ежегодно открывается до 150 новых технологичных компаний и реализуются десятки инвестпроектов, которые обеспечивают город дополнительными рабочими местами. С учетом того что сегодня каждое третье предприятие высокотехнологичное, запрос на площадки соответствующий.

«Необходимым условием для развития научно-технического потенциала города является создание современной и качественной промышленной инфраструктуры, — подчеркивает управляющий партнер IBC Global **Станислав Ахмедзянов**. — Это технопарки, технополисы и производственные кластеры, такие как «Технополис Москва», фармацевтические и микроэлектронные кластеры, с инженерными сетями, логистическими возможностями и близостью к научно-исследовательским центрам».

Оценка рынка

На рынке индустриальной недвижимости формируется новый сегмент. Его образуют технопарки (их уже 47, суммарно площадь таких объектов составляет около 2,5 млн кв. м) и технополисы. Например, ОЭЗ «Технополис Москва» состоит из шести площадок: «Печатники», «Алабушево», «Руднево», «Ангстрем», «Микрон» и «МИЭТ»; ее общая площадь составляет около 1,3 млн кв. м. Еще одна категория объектов, которая формирует новый сегмент, — *light industrial***, объемы которого, по данным компании CORE.XP, на сегодняшний день во всем Московском регионе не превышают 0,6 млн кв. м.

Один из основных инструментов реализации планов по преобразованию территорий — программа комплексного развития территорий (КРТ). Согласно планам московских властей, по этой программе планируется строительство более 52 млн кв. м недвижимости, из которых примерно половину составит жилье, а остальное — общественно-деловая застройка, объекты социнфраструктуры и промышленность.

* Тяжелая промышленность.

** Легкая промышленность. Помещения для размещения легких производств и организации хранения.





КРЁКШИНО (CAPITAL GROUP)

Объем именно производственных площадей город оценивает более чем в 5,1 млн кв. м. Для сравнения: за период с 2000-х по 2020-е годы в пределах МКАД было построено 2,5 млн кв. м, и в основном это были объекты складского типа, не совсем подходящие под актуальные потребности (данные CORE.XP).

«По состоянию на середину 2024 года для 51 проекта КРТ была разработана градостроительная документация, а общая площадь производственно-складской недвижимости в «проработанных» КРТ составила 1,5 млн кв. м, — дополняет Константин Фомиченко. — В долгосрочной перспективе общая площадь ревитализированных производственных площадей внутри МКАД может даже превысить 6 млн кв. м. Компании, оперирующие на данных площадях, — потенциальная целевая аудитория строящихся и проектируемых производственных объектов».

Спрос будет зависеть и от формата, который предложат девелоперы, и от макроэкономической ситуации (потребительского рынка, развития сектора e-commerce и т. д.), говорит директор отдела исследований рынка CORE.XP **Василий Григорьев**. Сейчас старые площади арендуют компании двух типов: для первых принципиально нахождение в черте города, вторых устраивает невысокая арендная плата.

После редевелопмента территорий стоимость аренды может вырасти в 1,5–2 раза относительно текущих цен, что объясняется более высокой стоимостью строительства новых объектов. Часть компаний, которые сейчас арендуют старые площади, переместятся за МКАД, прогнозируют эксперты.

«На сегодняшний день за помещения в старой «промке» арендаторы

РУДНЕВО



БУТОВО ЛАЙТ (ПАРАМЕТР)

в среднем платят от 10 000 до 20 000 рублей за 1 кв. м в год, не считая коммунальных расходов. Сами объекты зачастую функционально неэффективны и неудобны для повседневной деятельности в плане доступа клиентов, погрузки/разгрузки товаров. Сегодняшний арендатор фактически платит за расположение в черте города. Новые индустриальные объекты в городе будут дороже, но и дадут больше удобств: заплатив за качественную недвижимость, бизнес в целом может выиграть», — уверен Василий Григорьев.

■ Меры поддержки

Московское правительство предлагает налоговые льготы и преференции для резидентов особых экономических зон и масштабных инвестиционных проектов. Например, освобождение от налога на имущество, землю и транспорт, пониженную ставку налога на прибыль в 2% и освобождение от таможенных пошлин. Существует также программа льготного предоставления земельных участков, офсетные контракты, программа стимулирования создания мест приложения труда (МПТ) и другие меры поддержки, помогающие развивать промышленную инфраструктуру и индустриальное строительство.

«По нашим данным, структура девелопмента по программе МПТ, включая уже построенные, строящиеся и заявленные проекты, выглядит следующим образом: 59% — производственно-складская недвижимость, 39% — офисная недвижимость, 2% — торговая», — сортирует Василий Григорьев.

Директор по правовым вопросам компании Capital Group **Владимир Галактионов** называет городскую поддержку важным

ПЕЧАТНИКИ

130

соглашений с инвесторами заключено по программе стимулирования мест приложения труда (программа начата правительством Москвы в 2020 году). В качестве МПТ выступают как промышленные предприятия, логистические комплексы, так и офисные и торговые объекты. В результате в городе должно появиться

более **290 000** новых рабочих мест практически во всех секторах экономики, а общий объем инвестиций в развитие столицы превысит 2 трлн рублей

фактором в развитии промышленных объектов. Благодаря диалогу между правительством и девелоперами, его компания уже реализовала несколько проектов по программе МПТ, включая индустриальный парк «Крёкшино» и первую очередь технопарка «Алабушево».

«В программу успешно интегрировался и формат light industrial, — продолжает управляющий партнер компании Parametr **Александр Манунин**. — Важно, что город поддерживает производителей, предоставляя им возможности льготного финансирования для приобретения производственной недвижимости и оборудования. Даже при высокой ключевой ставке производители могут переезжать в современные объекты, в которых созданы условия для их развития».

В программе стимулирования создания МПТ участвует и ГК «А101» — компания возводит общественно-деловой комплекс в бизнес-квартале «Прокшино» в ТИАО. Он будет включать офисные пространства, торговые точки и зоны общественного питания, а также инфраструктуру для работы на свежем воздухе. Комплекс рассчитан на создание более 3000 рабочих мест, и его вторая очередь должна быть завершена к 2026 году с последующим расширением третьей очереди до 2027 года.

Положение обязывает

Близость к транспортной инфраструктуре является важным фактором при развитии индустриальных и промышленных площадок внутри города. Дело в необходимости привлечь квалифицированный персонал, для которого вопрос доступности места работы — один из ключевых.

Например, площадка «Печатники» ОЭЗ «Технополис Москва» находится в непосредственной близости к транспортно-пересадочному узлу «Текстильщики», имеет удобные подъездные пути со стороны Волгоградского проспекта и Южнопортовой улицы. Там размещается более 120 предприятий (резидентов и арендаторов), свободных производственных

площадей нет. До 2030 года на этой площадке планируется построить еще 680 000 кв. м для 70 высокотехнологичных предприятий и создать 17 500 новых рабочих мест.

Площадка «Руднево» тоже удобна для индустриальных инвесторов: 5 км от МКАД, 10 км от трассы М5 «Урал» (Новорязанское шоссе), 12 км от трассы М7 «Волга» (Горьковское шоссе). Несмотря на то что «Руднево» самая «молодая» среди ОЭЗ, на сегодняшний день здесь представлено уже более 25 компаний, построен 21 корпус, включая производственные и офисные помещения. К концу 2024 года появится более 3000 новых рабочих мест, а инвестиции в развитие площадки составят свыше 97 млрд рублей. «Руднево» станет одной из крупнейших в России по объему производственных площадей: сейчас их более 280 000 кв. м против 120 000 кв. м на момент ввода первой и второй очередей. Общая площадь территории «Руднево» увеличилась с 36,5 до 53 га.

Аналогичным образом обстоят дела с другими городскими объектами light industrial и технопарками. Однако стратегическая локация не единственное преимущество современной «промки». По словам Станислава Ахмедзянова, промышленные комплексы больше не напоминают классические заводы — сегодня они стремятся гармонично интегрироваться в городское пространство и выполнять много разных задач. Например, «Промпарк Бутово», построенный компанией Parametr (входит в ГК ПИК) в Южном Бутове, обликом больше похож на современный административный комплекс, нежели на традиционную фабрику, за счет большой площади остекления и современных фасадов. Новые технопарки и комплексы light industrial оснащаются новейшей инженерией. «Промпарк Бутово» сертифицирован по российской системе экологической эффективности «Клевер» и продемонстрировал энергоэффективность на 43% выше стандарта, рассказал Александр Манунин.

Instone Development готовится к созданию на территории промышленной зоны Мосрентгена современного технопарка с производственно-складским комплексом и разнообразной общественной инфраструктурой общей площадью более 200 000 кв. м. Для проектирования привлекли мастерскую ARCHHELP.

Сейчас не строят заводы за заборами, новые промышленные объекты, которые часто находятся рядом с жилой застройкой, стараются интегрировать в среду, а сами они имеют вкрапления городской инфраструктуры, отмечает генеральный директор бюро ARCHHELP **Александр Вешаев**. И девелоперы, и конечные потребители просят делать зоны благоустройства, офисные и зоны отдыха для сотрудников, а главное — считаться с городским контекстом, чтобы актуальные промышленные объекты могли использоваться производителями не только для производства, но и для презентации своей продукции, добавляет он.

По словам коммерческого директора и члена правления компании Capital Group **Петра Исаева**, сегодня предприятиям требуются многофункциональные объекты, включающие офисы, центры исследований и разработки, производственные линии. Формат light industrial позволяет компаниям адаптировать помещения к изменениям в технологическом процессе и устанавливать дополнительные инженерные системы для гибкой перепланировки, что делает его востребованным в условиях быстро меняющейся экономической среды. Кроме того, по словам Александра Вешаева, высокотехнологичные материалы (теперь уже российский производства) дают возможность строить объекты, которые потребляют мало энергии в процессе эксплуатации. ■ ■

Forbes

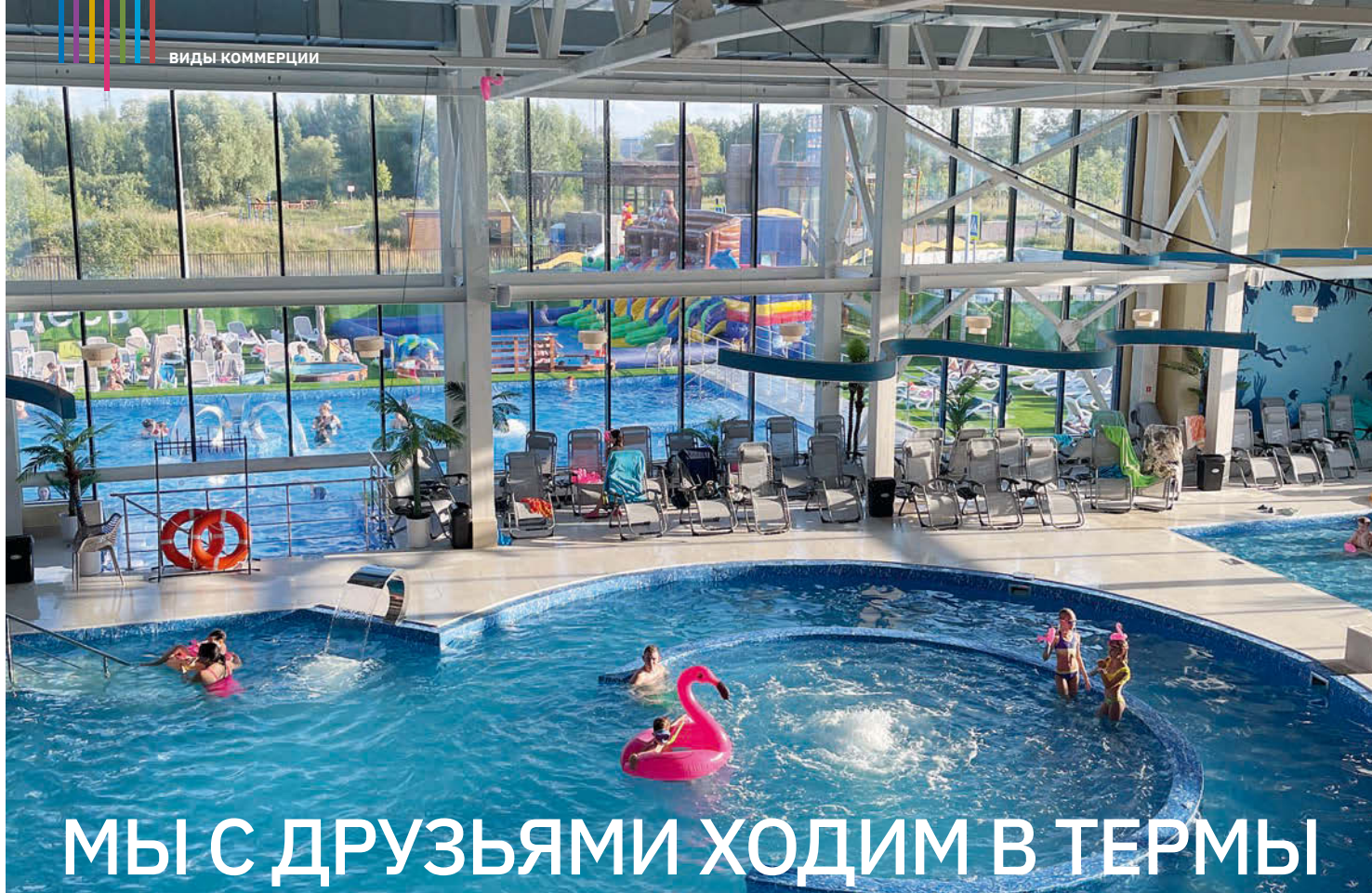
ФРАНШИЗЫ



НОВЫЙ КАТАЛОГ ФРАНШИЗ,
ПРОВЕРЕННЫХ ПО СОБСТВЕННОЙ
МЕТОДОЛОГИИ FORBES



Открыть свой
бизнес с помощью
франшизы или стать
участником каталога?



МЫ С ДРУЗЬЯМИ ХОДИМ В ТЕРМЫ

ОКСАНА САМБОРСКАЯ

Теплое слово «термы» сегодня из числа часто встречающихся при описании крупного девелоперского проекта, будь то жилой комплекс или торговый центр. Ходить в термы модно. Есть в этом некая «заместительная терапия» для жителей мегаполисов, далеких от моря: термы становятся для них мини-курортами выходного дня.

Разумеется, придумали термы не вчера. В России и до революции было что-то подобное. В советский период термы как часть санаторного лечения функционировали в санаториях и профилакториях страны. После пандемии и закрытия для россиян границ только санаториями все не ограничивается, хотя термы сегодня идеально сочетаются с отелями.

«Термы активно открываются в городах и становятся городскими курортами, предлагая альтернативу морскому отдыху. Учитывая климатические особенности большинства регионов страны, наличие круглогодичного открытого бассейна делает такие комплексы востребованными также в любое время года», — говорит партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group **Ольга Широкова**.

Однако директор по стратегическому маркетингу и продукту Level Group **Александра Мамохина** термы именно альтернативой отдыху на море не считает: «Это другой вид отдыха — городской курорт». В концепции современных терм,

Латинское **thermae** происходит от греческого **thermys** — «теплый», «горячий». Термы в Древнем Риме были не просто общественными банями, но также местом для собраний и занятий спортом.

по ее словам, как правило, есть открытая зона вне здания, где располагаются теплые бассейны, бочки фурако*, лежаки, бар и т. д. То есть посетитель, как в курортном отеле, может получить коктейль, не вылезая из воды.

Управляющий партнер RRG **Денис Колокольников** добавляет, что размеры проектов варьируются от совсем небольших до огромных многофункциональных комплексов, где предлагается широкий спектр услуг: «Может быть и 30 видов бань, включая холодные и травяные, хаммамы, детские зоны, бассейны с различной температурой и соленостью, спа, фитнес и процедуры массажа. В Самаре термы площадью 25 000 кв. м объединяют закрытые и открытые зоны. Потенциально термы могут достигать 30 000–50 000 кв. м».

Одно время роль городских курортов в крупных городах выполняли аквапарки. В некоторые из них даже продавали автобусные туры, напоминает Александра Мамохина: «Посмотрим, смогут ли современные термы стать такими же привлекательными для туризма».

Так или иначе люди ищут новые места для отдыха и оздоровления внутри страны, и термы стали актуальным ответом на этот запрос. «Не просто отдых, а всестороннее оздоровление — вот что востребовано сегодня», — уточняет генеральный директор УК «Аструм недвижимость», управляющей коммерческой

* Изначально японская деревянная бочка с горячей водой.

инфраструктурой ГК «Гранель», **Сергей Нюхалов**. Он называет термы частью wellness-индустрии**. Термальные комплексы могут различаться не только по размеру, но и по составу целевой аудитории: есть и эконом-, и премиум-объекты с соответствующим набором услуг и ценой.

В России в настоящее время действует около 50 терм и в ближайшие три года откроется еще столько же, делится подсчетами Денис Колокольников. По оценкам RRG, оборот рынка терм может достичь объема от 500 млрд до 1 трлн рублей в год. По словам Сергея Нюхалова, первые проекты современных терм показали высокую доходность и способность генерировать большой поток посетителей, что привлекло внимание инвесторов. Денис Колокольников оценивает окупаемость таких проектов в 4–6 лет, хотя некоторые особо удачные отбиваются за 2–3 года.

Шопинг в полотенце

Абсолютный хит — термы в составе торговых центров. Президент Magic Group, создатель SLAVA concept **Александр Перемятов** отмечает экономическую целесообразность таких решений. С одной стороны, много площадей освободилось после оттока международных операторов и надо было придумать способы заполнить эту пустоту. С другой — локальные инвесторы теперь хотят вкладывать средства внутри страны и нужны перспективные продукты для этого.

«Термы привлекательны за счет трафика без сильных сезонных колебаний, — объясняет Александра Мамохина. — Он целевой, и цель визита можно дополнить походом в ресторан или за покупками. Поэтому большое количество новых терм появляется именно в торгово-развлекательных центрах». Более того, по мнению эксперта, термы могут быть якорями для ТРЦ, так как способны привлечь аудиторию, которая ранее сюда не ходила, и удержать ее (имеются в виду повторные визиты). Правда, для этого требуется качественная и разнообразная концепция терм и высокий уровень внутренней инфраструктуры и технической эксплуатации всего ТЦ.

Александр Перемятов напоминает: на рынке уже есть примеры, когда появление терм увеличило трафик ТЦ на 30% и более. «Если модель посещения классического аквапарка «раз в год выбрали с семьей», то сценарий посещения терм уже сейчас может стать еженедельным. Есть возвратность, есть конверсия для всех остальных арендаторов», — оценивает эксперт полезность терм для ТЦ.

Не все термы одинаково успешны, однако, если они правильно спроектированы и с позиционированием не промахнулись, такие проекты показывают стабильный рост оборотов и прибыли, резюмирует Денис Колокольников.

Сложная вода

Термальные комплексы можно размещать как в новых специально построенных зданиях, так и в переделанных. Переоборудование складов, гипермаркетов или строительство с нуля — все это возможные варианты, считают эксперты. Правда, глава архитектурного бюро HADAA **Георгий Тюгаев** напоминает, что реконструкция серьезно усложняет/удорожает реализацию проекта. «Открытие проекта в торговом молле — лотерея для инвестора, так как заранее не известно,

обретет ли площадка популярность и стабильный трафик, — рассуждает он. — Например, если построенный с нуля термальный комплекс расположен в живописном месте рядом с лесом или озером, само место играет на руку маркетингу и вызывает у гостей желание провести в нем больше времени». И напротив, переоборудованные пространства могут быть лишены такой эмоциональной составляющей и приятного окружения. А это важно для формирования лояльной целевой аудитории.

По словам вице-президента Союза торговых центров **Павла Люлина**, термы хорошо вписываются в концепции обновления ТЦ, когда нужна замена устаревших форматов: «Нет глубоких чаш бассейнов, не такая высокая нагрузка на перекрытия, а формат может быть разным. Поэтому термы востребованы среди владельцев торговых центров».

Термы — масштабные пространства со сложной инженерной структурой, в них высокая влажность и температура, важно обеспечить безопасность и правильное зонирование — масса нюансов. При реконструкции опустевших «непрофильных» зданий придется соблюдать достаточно жесткие требования и нормативы, для старых объектов в силу их возраста и несовершенства сделать это крайне сложно или вовсе невозможно. Если есть выбор — использовать старые



ТЕРМЫ И ГДЕ ОНИ ОБИТАЮТ

В NF Group выделяют три основных вида термальных комплексов:

- **1500–5000 кв. м** — малый формат, и это более половины всех функционирующих объектов (54%). Такие термы распространены в составе отелей (62% от общего количества терм) и в отдельно стоящих зданиях (48%).
- **5000–10 000 кв. м** — крупные комплексы, функционирующие, как правило, обособленно от аквапарков и отелей. Встречаются в составе торговых центров или в отдельно стоящих зданиях (по 38–40%).
- **Более 10 000 кв. м** — полноценные термальные курорты, в России их единицы. Однако при условии открытия всех анонсированных комплексов уже к 2026 году доля крупных ТК может составить четверть всего предложения. Подобные проекты могут также занимать отдельные здания или части функционирующих торговых центров.

** Буквально это «индустрия хорошего здоровья», понятие охватывает все области производства продуктов и услуг, обеспечивающих здоровье, красоту и долголетие.

объекты или разрабатывать новые с нуля на отдельном участке, то второй вариант более предпочтителен, уверен эксперт.

Стратегия ГК «Основа» предполагает размещение придуманных девелопером «Термолэндов» как в отдельно стоящих зданиях и ЖК, так и в торговых центрах, были бы технические возможности. Так, термы от «Основы» открыты в ТЦ «Зеленопарк» и ТЦ «РИО». «Мы также намерены открыть наши комплексы в ТРК «Лето» в Санкт-Петербурге, ТЦ «Мармелад» в Оренбурге (15 500 кв. м) и «Планета» в Новокузнецке и др.», — говорит президент ГК «Основа» **Александр Ручьев**. «Основа» вообще планирует масштабную экспансию в регионы: Пенза, Оренбург, Ярославль. В федеральной сети «Термолэнд» к концу текущего года будет открыто 12 комплексов площадью около 100 000 кв. м, к концу 2025 года ГК «Основа», по словам ее президента, планирует вдвое увеличить количество комплексов.

В компании рассказали, что для реализации проекта комплекса с хорошей посещаемостью им необходимо 5000–7000 кв. м под крышей и обязательно открытая зона более 2000–3000 кв. м, на которой размещаются круглогодичные бассейны. Это один из основных факторов успеха.

Денис Колокольников в качестве успешного примера приводит термы компании «Грем групп» на улице Академика Янгеля на юге Москвы. В проекте сочетаются термальный комплекс с бассейном на крыше, рестораны и гастромакет. В дополнение идут стрит-ритейл и фреш-маркет (современный рынок). «Хотя это пилотный проект, если его правильно развить, он имеет большой потенциал. Залог успеха — в разнообразии: от термальных услуг до общественного питания и розничной торговли, что делает место привлекательным для разных целевых аудиторий», — говорит эксперт.

Александр Перемятов считает, что такие многофункциональные проекты удачны, если есть союз разных арендаторов: «Термы — это бизнес на воде, то есть продается именно это пространство. Все сопутствующее — еда, фитнес, СПА, салоны красоты — как правило, отдается на аутсорсинг. Сами операторы

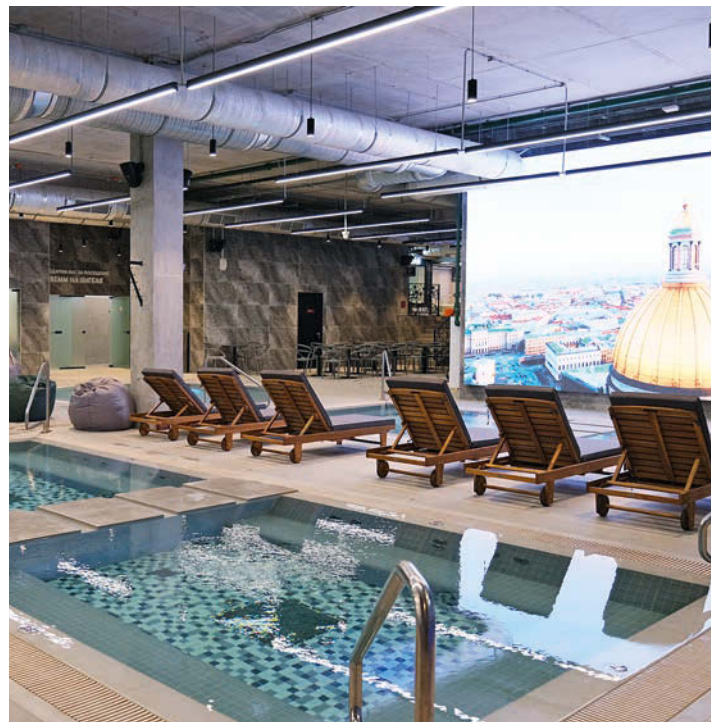
термального комплекса не любят этим заниматься, доля прибыли с них незначительна». Впрочем, именно функция общепита в форматах фудхоллов, фудкорттов и полноценных ресторанов отлично поддерживает бизнес на воде. «Если брать международные примеры, то в Азии термы часто совмещены с зонами отдыха и кинотеатрами. Это же место социализации, поэтому любые форматы, способствующие коммуникациям, тут будут кстати», — говорит эксперт. «Фитнес-клуб скорее в таком формате не полетит, он про работу над собой, а термы — про отдых», — добавляет он.

■ Домашний формат

Неплохо приживаются термы в жилых кварталах, в составе крупных жилых комплексов, это отличное решение для обогащения инфраструктуры. Но есть и ограничения, напоминает Денис Колокольников. Так, в стилобатах жилых домов нельзя размещать бани и бассейны, нужны другие решения. Но если они найдены, то, по мнению Сергея Ньюалова, интеграция терм в ЖК может повысить стоимость недвижимости. Его компания даже проводила исследования этого вопроса — отмечены и потенциал, и растущий спрос среди покупателей новой недвижимости. Александр Ручьев подтверждает: инфраструктурные объекты, подобные «Термолэндам», могут стать для части покупателей весомым аргументом в пользу выбора жилого комплекса наряду с расположением и транспортной доступностью.

Как долго продлится мода на банно-оздоровительные процедуры, сложно прогнозировать, но, пока термы в тренде, они могут стать если не драйверами, то существенной поддержкой маркетинговых стратегий продвижения основного продукта. На фоне общего запроса на здоровый образ жизни у поколения 20+ поход в термы — один из вариантов провести время с пользой для души и тела. А для бизнеса они возможность привлечь дополнительную аудиторию, не меняя основного продукта, актуализировать его.

● **И с легким паром всех любителей терм!** ▲●



Forbes

Всё о бизнесе 12:05

Карьере 12:06

Финансах 12:06

Экономике 12:07

Стиле жизни 12:08

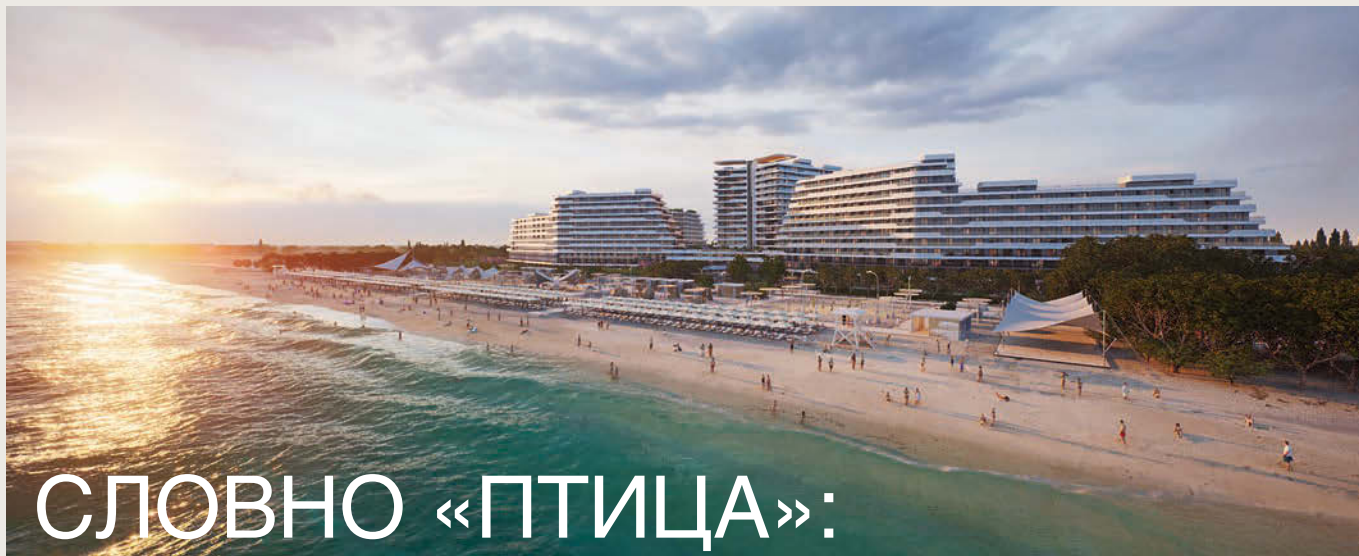
В telegram-канале
Forbes Russia 12:09



Сканируйте QR-код, чтобы открыть
Telegram-канал Forbes Russia

16+

РЕКЛАМА



СЛОВНО «ПТИЦА»: новый формат курорта на берегу Каламитского залива

Учитывать индивидуальные потребности всех членов семьи, собирая отдых, как пазл, — такую возможность готовит своим гостям строящийся санаторно-курортный комплекс в Крыму «Птица». Большой инфраструктурный объект, включающий медицинско-оздоровительный кластер и апарт-отель, изменит стиль отдыха в западной части полуострова, соединив ультрасовременный санаторно-курортный сервис с уникальными природными особенностями равнинного Крыма — просторными песчаными пляжами, степным воздухом и солеными озерами с целебными грязями.

Занимающий первую линию Каламитского залива, санаторно-курортный комплекс «Птица» действительно напоминает архитектурным решением летящую белую птицу — благодаря корпусам переменной этажности с террасами. Главная особенность концепции комплекса — возможность совместить отдых уровня пять звезд с оздоровлением на курорте премиум-класса. Пока одни члены семьи будут получать санаторное обслуживание, другие смогут найти развлечения на свой вкус. Разные номера апарт-отеля — от эргономичных студий до семейных апартаментов с тремя спальнями и до огромных роскошных пентхаусов — помогут воплотить в жизнь практически любой сценарий отдыха.

Природные ресурсы и современное оборудование

Лечебная грязь тысячелетнего лимана — соленого озера, отделенного от моря лишь тонкой полосой суши в 700 м, — еще в XIX веке превратила место Саки, где расположился комплекс «Птица», в бальнеологический курорт. На основе современных медицинских и информационных технологий предполагается круглогодичное высокоэффективное санаторно-курортное лечение и медицинская реабилитация пациентов. Будут обеспечены разнообразные методы: климатолечение, бальнеотерапия, грязелечение, ингаляционная терапия, галотерапия, широкий спектр физиотерапевтических процедур, сухое и подводное вытяжение позвоночника, аквааэробика, медицинские косметологические процедуры, музыкотерапия, ароматерапия, сеансы психологической разгрузки, лечение стоматологических заболеваний. Так же для гостей комплекса доступна обширная диагностическая база: лабораторная, функциональная, эндоскопическая диагностика, ультразвуковые, магнитно-резонансные, а также рентгенологические исследования. Поэтому медицинско-оздоровительная часть комплекса весьма основательна: она включает

в себя грязелечебницу, клинко-диагностический блок, водолечебницу и гидротацию, отделение лечебной физкультуры, массажное отделение, физиотерапевтическое отделение, лечебные бассейны, косметологию, а также конференц-зал. Услуги спа-центра на территории апарт-комплекса также основаны на сочетании современного оснащения и богатых природных ресурсов региона.

Например, предусмотрен круглогодичный открытый бассейн с соленой водой площадью 760 кв. м, купели с минеральными ваннами с водой из местных термальных источников и лечение с использованием сакских грязей: ценных аминокислот и биогенных стимуляторов в них больше, чем в легендарном Мертвом море.

Коллекция впечатлений: «Птица» и ее окрестности

В близкой доступности от комплекса находятся одни из самых известных достопримечательностей полуострова: Сакское озеро — источник лечебных грязей, самое большое соленое озеро Крыма Сасык-Сиваш, Лебединое озеро и музей городища Кара-Тобе, форпост древних греков IV века до н. э.

После увиденного обилия красоты нашим гостям обязательно захочется обменяться впечатлениями во время семейного ужина в ресторане на 16-м этаже комплекса, а завершить день — прогулкой по благоустроенному вечернему променаду с супермаркетами, точками стрит-ретейла и кофейнями. Впрочем, это только один из возможных сценариев — комплекс «Птица» задуман так, чтобы каждый мог поймать свой ритм и найти подходящие ему способы восстановления физического и ментального здоровья.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ПТИЦА

САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС

«ПТИЦА» —
это симбиоз премиальной
инфраструктуры, авторской
архитектуры и оздоровления
уровня 5*»

АЛЕКСЕЙ ШАЦКИХ — управляющий партнер
туристическо-рекреационного комплекса Skysoul Resort,
санаторно-курортного комплекса «ПТИЦА»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

РЕКЛАМА

В ГОСТИ ПО ДЕЛУ: КАК СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ ПОМОГАЕТ РОССИЙСКИМ ОТЕЛЬЕРАМ

ЕЛЕНА ВИНОГРАДОВА

Интересный фестиваль или статусный конгресс способен сделать практически любой город желанным для туристов, привлечь инвесторов и в результате изменить жизнь региона. Первыми перемены к лучшему обычно чувствуют отели.

К

ак крупное событие в регионе влияет на загрузку отелей, показывает пример Казани, где 22–24 ноября прошел саммит стран БРИКС. Во время мероприятия средняя стоимость размещения в гостиницах уровня «3–4 звезды» Казани выросла почти в 4 раза, до 30 000 рублей в сутки, подсчитали аналитики компании CORE.XP на основе данных систем бронирования. Информация по 5-звездочным гостиницам, а их в городе четыре, не учитывалась, так как они были полностью забронированы для гостей саммита. Не рассматривались и «2 звезды». Как сообщило правительство республики, только в составе делегаций в Казань приехало 5255 человек из 36 стран и еще около 15 000 журналистов, волонтеров, технического персонала, сотрудников органов правопорядка.

Члены официальных делегаций полностью заняли 73 объекта размещения, из которых 47 — отели. Весь гостиничный фонд Казани не превышает 8000 номеров в 230 гостиницах, и, судя по рассказам местных отельеров, к осени он даже немного сократился из-за того, что высококлассные гостиницы перед саммитом увеличивали число люксов и конструировали президентские апартаменты, объединяя для этого несколько номеров.

«Проведение таких крупных международных мероприятий вне столицы — важный фактор не только развития гостиничной инфраструктуры в регионах, но и популяризации таких городов среди иностранных гостей», — считает старший аналитик CORE.XP **Евгений Томилов**.



Показать в лучшем виде

В столице сегмент событийного туризма стремительно растет. По данным Комитета по туризму Москвы, во время проведения крупных мероприятий, инициированных городскими властями (фестивалей, ярмарок), и заметных культурных и деловых событий, таких как «Московские сезоны», «Цветочный джем» или Московский урбанистический форум, загрузка отелей возрастала на 14% в последние годы. И в 2024 году столичные отели установили рекорд стоимости и доходности на номер.

Одно из самых перспективных направлений — деловой туризм: по данным столичного комитета по туризму, 40% бизнес-туристов возвращаются в Москву на отдых с семьей. Мэр столицы Сергей Собянин еще в прошлом году пообещал привлекать в город «мегасобытия», в том числе связанные с БРИКС, Евразийским экономическим союзом, Шанхайской организацией сотрудничества.

«В свое время мы активно убеждали московские власти в необходимости проводить неоднородные мероприятия, чтобы их гости оставались в столице на ночьку, и теперь событийная программа помогает отельерам. По похожему пути пошел и Санкт-Петербург», — рассказывает вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России **Вадим Прасов**. Самые выгодные для отелей — крупные деловые мероприятия, но фестивальная программа тоже привлекает гостей и для многих становится стимулом поехать в путешествие, признает он.

Крупные мероприятия особенно ценны тем, что позволяют загрузить отели в низкий сезон, когда без особого повода туристы в регион не приезжают, отмечает эксперт. «Поэтому мы неоднократно предлагали проводить ПМЭФ не в белые ночи, а Дальневосточный экономический форум не в высокий сезон, когда города и так переполнены, а пораньше. Но, видимо, идеологам мероприятий эта идея не нравится, хочется показать все в лучшем виде», — вздыхает Вадим Прасов. И подчеркивает: назначая событие на самые популярные даты, надо заранее быть готовыми к высоким ценам и отсутствию билетов.

■ От экономики до скачек

В Москве, Петербурге, Казани, Сочи насыщенная событийная и деловая повестка позволяет отелям загружать объекты практически равномерно по году — это повышает рентабельность, дает возможность снизить издержки, сохранять постоянный штат и тем самым гарантировать высокие стандарты сервиса, говорит коммерческий директор Национального туроператора «Алеан» **Оксана Булах**. В частности, напоминает собеседница Forbes Real Estate, средняя загрузка отелей Москвы в 2023 году составила 76% — это высокий показатель.

В отеле Cosmos Kazan Hotel 4* 100%-ная загрузка в 2024 году была не только во время саммита стран БРИКС, но и в даты проведения мультиспортивного турнира «Игры будущего» и экономического форума «Россия — Исламский мир: KazanForum», рассказал Forbes Real Estate президент Cosmos Hotel Group **Александр Биба**. Эксперт приводит еще один пример: в Грозном компания управляет 5-звездочным отелем, и его загрузка в период проведения Кавказского инвестфорума, регулярных футбольных матчей на «Ахмат Арена» или скакового сезона на Грозненском ипподроме достигает 90–100%. Отели Cosmos Hotel Group есть в 22 городах, их загрузка достигает 80–100% во время культурно-массовых, деловых или спортивных событий, средний уровень в этом году — в районе 60%, уточняет Александр Биба.

Событийный туризм сегодня — один из самых активно развивающихся сегментов российского туризма. Россиянам нужно больше поводов для путешествий по стране, в том числе для коротких поездок выходного дня, поэтому яркая идея и хорошая организация способны привлечь турпоток практически в любой город, считает Оксана Булах. «Например, в Мурманской области городку Мончегорск с 40 000 населения удалось закрепить за собой такие яркие и популярные фестивали, как Imandra Viking Fest, Открытый турнир по зимней рыбалке «Мончегорск LOVEIT», «Унесенные в тундру». Если в 2020 году город принял 5800 туристов, то в 2023-м — уже 57 800», — приводит она пример.

Активная фестивальная деятельность привлекает дополнительный поток отдыхающих и в Нальчик. Раньше столица Кабардино-Балкарии чаще всего оставалась за пределами внимания тех многочисленных туристов, которые выбирают активный отдых в горах республики, вспоминает **Оксана Шухастанова**, руководитель института развития города «Платформа», формирующего событийную программу Нальчика. Здесь проводились развлекательные День города и День республики, зато сейчас на регулярной основе проходит 5–6 крупных мероприятий в год, в том числе фестиваль цветов, гастрономический фестиваль, фестиваль уличных театров. «Мы видим, что поток увеличивается каждый год на 25–30%. Люди, приезжающие на Эльбрус, теперь гораздо чаще заезжают в Нальчик и остаются здесь на несколько дней», — с гордостью рассказывает Оксана Шухастанова.

По данным сотовых операторов, в 2024 году фестиваль цветов 14–15 сентября посетило более 12 000 туристов, а гастрофестиваль «Яблочный джем» 5–6 октября — свыше 48 000 человек. Так что теперь, чтобы удобно разместиться в Нальчике во время фестивалей, отели нужно бронировать не менее чем за 3–4 недели, а за 1–2 дня до мероприятия городские гостиницы уже «на стопе», добавляет эксперт.

По данным опроса, проведенного «Алеаном», каждого третьего путешественника часто вдохновляет на поездку новость об

интересном мероприятии. Из событий, ради которых хочется отправиться в путешествие, туристы чаще всего выделяют концерты любимых исполнителей (20%), рассказывает Оксана Булах. На втором месте — гастрофестивали (17%), на третьем — музыкальные фестивали на открытом воздухе (14%). В список мероприятий-магнитов также попали авиашоу и фестивали воздухоплавания (10%), празднования Дня города (7%), театральные и кинофестивали (6%), парады речных судов, парусные регаты (6%), выставки (4%).

В частности, туристов уже традиционно привлекают петербургский массовый заплыв на сапах «Фонтанка SUP», фестиваль «Путешествие в Рождество» в Москве, Imandra Fest в Мурманской области, гастрономический «Фиштиваль» в Зеленоградске, средневековый бой «Великий Болгар» в небольшом городке Болгар, Арбузный фестиваль в Камышине, Международный музыкальный фестиваль Ruskeala Symphony в Карелии, День огурца в Суздале, фестивали воздухоплавания «Золотое кольцо России» в Ярославской области и «Небо России» в Рязанской области, костромской Фестиваль сыра, исторический фестиваль «Великий Волжский путь» в Ульяновской области, перечисляет Оксана Булах. Гастрофестивали (например, «Сибирь на вкус») даже позволили Тюмени получить статус одной из гастрономических столиц страны.

Мероприятия, приуроченные к юбилею того или иного города, способны увеличить турпоток в долгосрочной перспективе: как правило, культурная программа расписывается на весь праздничный год, облагораживают улицы, проводят реконструкцию исторических объектов, рассуждает эксперт. И если городу удается заинтересовать туристов праздничным обликом и держать планку юбилейного года и дальше, срабатывает сарафанное радио, и показатели турпотока улучшаются в течение нескольких лет. Один из примеров — 800-летие Нижнего Новгорода, которое отмечалось в 2021 году. Город привлек много туристов из Москвы и соседних регионов и за последующие годы утвердился в статусе одного из привлекательных направлений туров выходного дня, говорит Оксана Булах.

■ Праздник для инвестора

Хорошее событие позволяет заинтересовать городом и регионом не только новых туристов, но и профильных инвесторов. Провести 1–2-дневный фестиваль в первые годы можно и на базе временной инфраструктуры, а далее рост турпотока привлекает инвесторов, в первую очередь местных владельцев малого и среднего бизнеса, объясняет Оксана Булах.

«Приятно, что люди возвращаются в Нальчик, особенно радует, что им есть где остановиться — номерной фонд в городе за несколько лет увеличился в 3 раза», — отмечает Оксана Шухастанова.

«Пару лет назад мы рекомендовали застройщикам больше внимания уделить возведению отелей, гостиниц, хостелов. Нас услышали, в настоящее время в историческом центре Нальчика успешно функционирует несколько бутик-отелей. В дни проведения цветочного фестиваля и «Яблочного джема» все они были заполнены отдыхающими из соседних регионов», — рассказывает эксперт. И заключает: учитывая, что городская администрация курирует и максимально поддерживает фестивальную программу, можно ожидать, что туристов в городе будет все больше и больше. И отелей для них — тоже. ●●

РАЗНЫМИ КУРСАМИ

ЛЮДМИЛА ЧИЧЕРОВА

Сегменты загородного рынка Подмосковья расходятся в динамике и в том, что касается запросов, потребностей и возможностей покупателей. Важными игроками на первичном загородном рынке становятся микродевелоперы с отдельными домами.

Загородная недвижимость в 2024 году продается лучше, чем в 2023-м: в частности, за девять месяцев на первичном рынке в коттеджных поселках экономкласса было заключено на 11% больше сделок, в премиум-сегменте — на 27%, рассказывает учредитель экспертного клуба «Загородный девелопмент» **Валерий Лукинов**.

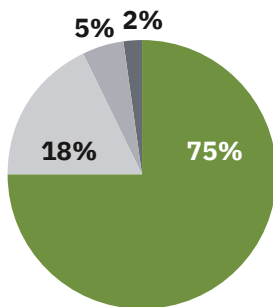
Как отмечает руководитель Аналитического центра «Инком-недвижимости» **Дмитрий Таганов**, если в экономклассе покупатель больше интересуется участками без подряда (выбор велик, УБП составляют большую часть всего предложения), то в элитном — готовыми домами, и как раз готовые дома в дефиците. Новых коттеджных поселков от профессиональных девелоперов появляется мало. Основными поставщиками нужного продукта стали «точечные», или микродевелоперы, которые покупают участки или «полуфабрикаты» в поселках и доводят до полной готовности.

Побеждает рационализм

Спрос на загородные дома со стороны состоятельных россиян увеличивается. По данным NF Group, по итогам III квартала 2024 года продажи выросли на 29% по сравнению с предыдущим аналогичным периодом. Самыми востребованными остаются объекты с быстрым выездом на платную дорогу по Рублево-Успенскому или Новорижскому шоссе до 25 км, рядом с уже сложившейся в этой части Подмосковья инфраструктурой. Покупатели ищут современные дома под ключ с 4–5 спальнями примерно за 250 млн рублей. Но зачастую приходится пересматривать

Предложение за городом по сегментам

- ЭКОНОМКЛАСС
- КОМФОРТ-КЛАСС
- БИЗНЕС-КЛАСС
- ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Источник: «Инком-недвижимость».



либо бюджет, либо расположение. Коттеджи с подобными параметрами сегодня, как правило, стоят значительно дороже, отмечает директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум премиум» **Анна Раджабова**.

Тренд 2024 года на уменьшение площадей приобретаемых загородных домов проявляется и в наиболее дорогих сегментах. По словам генерального директора «Intermark Загородная недвижимость» **Нины Резниченко**, средняя площадь купленного коттеджа уменьшилась более чем на треть: с 620 до 400 кв. м. Площади участков теперь меньше вдвое: 10–15 соток вместо традиционных 20–30. По мнению Валерия Лукинова, это происходит из-за повышения цен на землю и строительные работы, а также из-за трансформации предпочтений покупателей: побеждает рационализм. «План участка и дома подвергается ревизии, убираются излишества», — отмечает эксперт.

Дача как курорт

Еще один заметный тренд года — создание «курортных» поселков, где есть все, чтобы погрузить жителей в атмосферу отдыха, — также требует создания домов под ключ, подчеркивает директор департамента загородной недвижимости NF Group **Татьяна Алексеева**. Кроме того, нужны водоемы, парки, круглосуточная охрана и сервис 24/7. В настоящее время уже функционирует несколько курортных поселков: «Завидово кантри клуб» на Ивановском водохранилище, «Конаково ривер клуб», «Залесье», который создан в коллаборации с отелем «5 звезд» Cosmos Collection Izumrudny Les, «Ярославское взморье» на Рыбинском водохранилище с парк-отелем «Бухта Коприно».

В 2024 году на рынке было заявлено три таких крупных проекта от профессиональных застройщиков, отмечает собеседница Forbes Real Estate: два в Московской области и один в Тверской. Они неблизко к Москве, зато планируются с размахом. В Подмосковье курорт OZERNA Resort & Villas на Озернинском водохранилище (64 га, более 250 домовладений, собственный парк и пляж) строит Villagio Estate. Ziggurat Country Club от компании Ziggurat заявлен на реке Рузе (60 га, около 300 домовладений, два отеля категории «4 звезды» и «5 звезд», спа-комплекс, горнолыжный спуск и многое другое). Третий курортный поселок, Port Emm Zavidovo у Волги, — проект группы «Самолет» (156 га, более 1000 домовладений, бутик-отель «5 звезд», спа и прочая премиальная инфраструктура для отдыха).

■ Частники выручают

Учитывая четкую направленность спроса, главной проблемой элитного сегмента загородной недвижимости остается дефицит качественных готовых домов. По данным NF Group, по итогам III квартала 2024 года предложение (коттеджи, таунхаусы и земельные участки) уменьшилось на четверть, до 460 лотов против 610 лотов годом ранее. За девять месяцев на рынок вышло всего два новых камерных проекта: КП «Заречный» на шесть домов на Новорижском шоссе и Life Seasons на 16 лотов на Минском шоссе. Плюс открылись продажи новых очередей в трех премиальных поселках. Два из них находятся на Рублево-Успенском шоссе, это «Маслово Forest Club» (33 лота) и Corner Lapino (19 коттеджей). В Crystal Town в поселке Crystal Istra на Новорижском шоссе в продажу поступило 37 таунхаусов.

Но, как подчеркивает генеральный директор Vesco Group **Алексей Аверьянов**, первичный рынок не ограничивается только лотами, выведенными в продажу крупными профессиональными девелоперами. Определенная доля нового предложения (по оценке Анны Раджабовой, 15–20% всех готовых домов) — это объекты от точечных девелоперов. В настоящее время в Подмосковье работает 40–50 таких команд. Самые активные успевают за год построить и продать дом с отделкой, заработав от 100%, делится подробностями Валерий Лукинов. Например, в КП «Павловы озера» доля таких частных инвесторов достигла 40%, тогда как годом ранее их было 15–20%.

В отличие от крупных системных застройщиков их частные коллеги строят дома (как правило, под ключ) в организованных коттеджных поселках, где уже есть инфраструктура и жители, с таким предложением сложно конкурировать, отмечает Алексей Аверьянов. И это одна из причин, почему на рынок не выходят новые элитные проекты: чтобы построить новый поселок с домами такого же уровня, требуются большие вложения (построить въездную группу, дороги, сети, пилотные дома) и много времени. Валерий Лукинов уточняет: нужно от трех до пяти лет на подготовку проекта, так как необходимо получить техусловия на сети, разработать и согласовать исходно-разрешительную документацию и многое другое. И уходить даже готовые дома, но в еще строящемся поселке будут медленнее, чем такие же в полностью обжитом, добавляет Алексей Аверьянов. А просто продавать землю без подряда не будет таким уж интересным проектом для девелопера.

Впрочем, сейчас в элитном сегменте выбор земельных участков богаче, чем выбор домов. По данным NF Group, на конец III квартала 2024 года участки без подряда составляли 59% предложения на первичном рынке, коттеджи — 25%. Эту землю и покупают главным образом частные застройщики, говорит Анна Раджабова. По наблюдениям Алексея Аверьянова, большинству конечных потребителей на элитном загородном рынке сами по себе участки не так интересны, мало кто хочет заниматься строительством. Исключение — земля в наиболее известных и престижных поселках, таких как «Агаларов эстейт», новые очереди проектов типа «Миллениум парк» на Новой Риге или в клубных поселках в лесу, как, например, «Les Маслово» на Николиной горе или «Геодар» на Рублево-Успенском шоссе, где точно стройка не прядается на десятки лет.

Проблема в том, что ликвидные поселки, как правило, за 10 лет полностью застраиваются домами, свободных

От **2,5** млн рублей за сотку стоит земля в элитных поселках на Рублево-Успенском и Новорижском шоссе (данные «Метриум премиум»). 3,6 млн рублей за сотку — средняя цена УБП осенью 2024 года, она увеличилась на 15% за год (данные «Intermark Загородная недвижимость»)

участков не остается. И чем выше статус поселка, тем больше покупателей хочет в нем жить. Если и появляются предложения, то только на вторичном рынке.

■ Вторичный рынок

Часть спроса на готовые дома забирает вторичный рынок. Дома не слишком морально устаревшие, с интересной архитектурой, функциональными планировками, качественным ландшафтным дизайном пользуются спросом, утверждает Алексей Аверьянов: «Мы вывели на рынок дом стоимостью \$15 млн, и за две недели там было больше 10 просмотров». В настоящее время интерес покупателей переключился на левую сторону Рублевки: Красногорское, 1-е Успенское и частично 2-е Успенское шоссе, то есть локации, откуда после открытия проспекта Багратиона можно доехать по платной трассе прямо до «Москва-Сити». Качественное предложение здесь уходит быстро. В последнее время наблюдается рост интереса к домам от собственников в таких традиционно престижных и близких к столице местах, как Раздоры, Барвиха, Горки-2, Николино и др., перечисляет Нина Резниченко.

Но старые дома не всегда удовлетворяют запросам современного покупателя. За 15–20 лет даже элитный объект морально и физически устаревает, теряют актуальность планировочные, инженерные решения, отделка. Зато такой «старичок» вполне может подойти частному девелоперу, поскольку часто продается с большим дисконтом или вообще по цене участка. Частники сотрудничают с известными архитектурными и дизайнерскими бюро и кардинально обновляют коттеджи. На данный момент такие реконструированные дома самые ликвидные, за них готовы предлагать максимальные бюджеты, отмечает Нина Резниченко.

Таким образом, пока крупные «системные» застройщики поселков не спешат с новым предложением при нынешней-то ключевой ставке, их более шустрые коллеги без масштабных планов и забот удовлетворяют спрос на готовые дома, строя их на ликвидных участках в поселках или перестраивая подходящие старые здания. Работают они в диапазоне от 250 млн до 900 млн рублей. Кстати, площадь коттеджа может превышать и 1000 кв. м, но спрос будет, добавляет эксперт. ▲▲

150 млн рублей — минимальный чек в элитном поселке на вторичном рынке. Наибольшим спросом пользуются дома стоимостью до 250 млн рублей



ЗА ГОРОД НА ПМЖ

ЮЛИЯ ПИЛИПЕЙКО

Как смена приоритетов покупателей меняет продукт, изучаем на примере рынка загородной недвижимости Подмосквья. К даче на лето требования одни, к дому для постоянного проживания — другие, это влияет и на характеристики домов, и на параметры проектов.

Н

а долю индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в России в 2024 году приходится около 60–65% (прогноз Минстроя по состоянию на ноябрь 2024 года), до отмены льготной ипотеки доходило и до 70%. «Частная доля» была значительной и ранее, но в последние несколько лет российские власти активно поддерживают сектор ИЖС и всячески стимулируют его развитие: через многие тернии, но привели на загородный рынок ипотеку и намерены распространить механизм продажи через счета эскроу на строительство индивидуальных домов по договорам подряда (закон вступит в силу с 1 марта 2025 года), а также взять на контроль производителей домокомплектов и подрядчиков. Так рынок ИЖС делают более контролируемым и менее рискованным для потребителей и банков. И хотя без ипотеки динамика уже не та, перспективы есть, поскольку спрос был и остается.

По данным совместного социологического исследования ДОМ.РФ и ВЦИОМ в 2022 году, 43% россиян проживают в частных домах, 57% — в многоквартирных. Но 68%

опрошенных (42 млн человек*) хотели бы переехать в загородный дом на ПМЖ, и можно предположить, что само желание никуда не делось.

■ Не как в городе

Сдерживающим фактором для многих горожан является недостаток средств: по этой причине купить загородное жилье не могут две трети респондентов. 28% участников упомянутого опроса сказали, что отказываются от переезда за город, поскольку не готовы тратить много времени на дорогу до работы, учебы и т. д. Еще 16% останавливали мысли о затратах на обслуживание собственного дома. Однако, если копнуть глубже, выясняется, что сдерживающих факторов (читай — требований к загородному жилью) гораздо больше. Одно из ключевых — наличие (точнее, отсутствие) рядом с домом социальных, торговых объектов и услуг: этот параметр важен для 55% опрошенных. 40% голосов было отдано за остановку общественного транспорта поблизости.

* В опросе приняли участие 61,8 млн российских семей.

43% россиян проживают
в частных домах,

57% — в многоквартирных

68% хотели бы
переехать в загородный дом
на ПМЖ

В целом можно сказать, что россияне идеальным домом считают частный, на природе, но так, чтобы в плане привычного комфорта, социальных и досуговых объектов все было «как в городе». Как водится, чем больше благ, тем выше цена. Аналитики «ФСК Family» отмечают, что объекты с социальной инфраструктурой на 22% дороже, чем дома в поселках аналогичного класса, но без нее. Но и динамика продаж в таких проектах на 40% выше, чем в поселках «без удобств», где строят «хозспособом» кто во что горазд.

Многие жители столичного региона уже имеют опыт загородной жизни, это также сказывается на пересмотре предпочтений и требований. Но главное, по мнению экспертов, в том, что покупатели начинают чуть чаще рассматривать загородный коттедж как дом, в котором они сами или с семьей будут жить постоянно. А для этого нужен другой продукт, и предложение неизбежно будет меняться вслед за спросом. По словам президента Федерации ИЖС **Рамиля Усманова**, переход от хаотичных построек индивидуальных домов к комплексным коттеджным поселкам стал более заметным.

Впрочем, по данным «ЦИАН. Аналитики», загородная недвижимость пока остается для большинства преимущественно «вторым домом». Поэтому, кстати, коттеджные поселки с «городским» наполнением и инфраструктурой редко появляются дальше 40–50 км от МКАД.

И по-прежнему земля без подряда является для многих своеобразным антикризисным решением. «В случае каких-либо потрясений, повышения ставок, роста цен люди покупают участки. Мы видим, что логика до сих пор такова: «Вложу деньги сейчас, а потом когда-нибудь построю дом», — говорит директор департамента маркетинга «ФСК Family» **Екатерина Коган**.

Учредитель экспертного клуба «Загородный девелопмент» **Валерий Лукинов** также отмечает высокий покупательский интерес к участкам без подряда, но в коттеджных поселках, обеспеченных максимумом коммуникаций и имеющих рядом социальную инфраструктуру. Среди трендов текущего года он также называет высокий спрос на готовые дома под ключ в сегментах бизнес- и премиум-класса и на обширные свободные пространства для досуга и спорта внутри поселков и формирование комьюнити.

■ Главное — дороги

Два самых главных требования к загородному дому, в котором семья планирует проживать постоянно, — это хорошая транспортная доступность и наличие центральных инженерных коммуникаций (электричество, водопровод, канализация, газ). Таковы самые важные критерии выбора как в самом бюджетном, так и в самом дорогом сегментах. Далее в приоритетах — развитая инфраструктура внутри поселка или близости (детский сад, школа, поликлиника), безопасность, качественная архитектура, наличие прогулочных территорий и зон для отдыха с ландшафтным дизайном, приятные соседи.

Это если в общих чертах, однако в деталях в зависимости от класса недвижимости различия более существенные. Например, в элитном сегменте для покупателей важно, чтобы прокладка электросетей была подземного типа, а наличие платной трассы до дома они считают преимуществом проекта.

В премиум- и de luxe сегментах требования к продукту схожи. Для таких клиентов важны престижная локация, соответствие недвижимости заявленному классу, единый архитектурный стиль домов от именитого архитектора, обязательное оформление въездной группы и хорошее качество внутренних дорог (брусчатка, тротуарный камень), охрана и видеонаблюдение, наличие УК и отдельного здания для размещения администрации и сервисных служб, близость к развитой социальной инфраструктуре соответствующего статуса и благоприятное природное окружение.

«Современные покупатели выбирают развитые территории в живописных местностях, где сохранена природа. Много внимания уделяют экологичности, натуральным материалам», — добавляет Рамиль Усманов. Ландшафтный дизайн и благоустройство прогулочных зон, парк с малыми архитектурными формами, спортивная и детская площадки, гостевая парковка, декоративное освещение, желательны близость/выход к реке/водоему — все это важные характеристики для высокобюджетного жилья в целом. А вот дальше начинаются отличия.

Валерий Лукинов рассказывает, что для покупателей недвижимости de luxe класса, например, максимально приемлемая удаленность их загородного особняка от МКАД не должна превышать 30 километров, в премиум-сегменте покупатели готовы поселиться на 10 километров дальше. В de luxe классе площадь участков стартует от 20 соток, а расстояние между соседствующими участками не должно быть меньше 20 метров, в премиум-классе эти параметры — от 13 соток и менее 15 метров соответственно. На долю поселковых дорог и общественных зон в общей площади поселка в de luxe классе должно приходиться от 35%, в премиуме — от 30%.

■ В один этаж

Почти все покупатели выбирают более компактные дома: площадь лотов уменьшается в разных сегментах, этот тренд влияет на рынок уже довольно долго и касается и коттеджей, и таунхаусов, и домов, которые строят тем самым «хозспособом». Руководитель «ЦИАН. Аналитики» **Алексей Попов** говорит, что если в конце нулевых средняя площадь построенного дома превышала 250 кв. м, то сейчас она уменьшилась до 160–170 кв. м. Кроме того, все больше тех, кто, выбирая загород, отказывается от 2-го и уж тем более 3–5-го этажа. «Увеличилась доля одноуровневых зданий: в активном предложении пять лет назад она не превышала четверти, сейчас приближается к половине», — уточняет Алексей Попов. По его мнению, последние события в отрасли (строительная инфляция, увязывание выдачи льготных кредитов с продажами через эскроу, рост ключевой ставки ЦБ) еще больше усилят эти тренды.

«Сам спрос на загородный образ жизни не исчезает, более того, только растет, а возможностей для его реализации у покупателей становится меньше. Адаптацией к этой ситуации станет стремление вписать продукт — загородный дом — в бюджет, — объясняет Попов. — Схожий этап уже проходил рынок многоэтажного жилья, когда на фоне высоких ипотечных ставок в 2015–2016 годах получили развитие ЖК, состоящие преимущественно из студий и компактных однокомнатных квартир».

Еще у клиентов, по словам Екатерины Коган, изменились требования к благоустройству: «Само по себе благоустройство воспринимается уже как данность, за чрезмерные «изыски» люди не готовы переплачивать. Нужна минимальная база и наличие инфраструктуры, особенно в непосредственной близости или лучше внутри самого комплекса». Повторим, это добавляет примерно 20% к цене дома. А цены неуклонно растут даже на фоне предложения различных скидок и акций, которыми пестрят баннеры популярных загородных направлений. «Были периоды, когда дома дорожали на 10–20% за квартал. Сейчас стоимость увеличивается не так резко, но стабильно — на 1–2% за квартал», — объясняет эксперт.

Соотношение спроса и предложения на рынке загородной недвижимости всегда балансируется ценой, напоминает Алексей Попов. Сейчас, судя по числу объявлений и откликов на них на ЦИАН, интерес распределяется по ключевым загородным направлениям достаточно равномерно. Обычно менее престижные и в среднем более дешевые Горьковское, Рязанское, Каширское направления аккумулируют большую долю просмотров, чем доля этих направлений в объявлениях, аналитик. С другой стороны, карточки объявлений наиболее дорогих направлений, Новорижского и Рублево-Успенского, тоже смотрят много, но часть этих действий, по словам Алексея Попова, «носит исследовательский, а не целевой характер».

■ Как на курорте

Любопытно, что во всех сегментах загородной недвижимости покупатели все чаще мечтают иметь дом вблизи леса или водоема, а в поселке или поблизости — курортную инфраструктуру: фитнес-центр, спа, бассейн и пр. Так сказать, два в одном, чтобы летом можно было отдыхать тут же, дома, раз уж поездки по заморским курортам нынче дороги или просто недоступны.

По наблюдениям директора департамента загородной недвижимости NF Group **Татьяны Алексеевой**, отмечается рост активности застройщиков в удаленных, «курортных» локациях. В 2024 году стартовало несколько новых проектов в Завидове и Рузе. Но, по данным ЦИАН, похвастаться почти городскими удобствами на большом удалении от МКАД могут только мегапроекты с огромными территориями.

Лаунж-зоны, прогулочные и велосипедные дорожки, спортивные кластеры, соседские центры и даже коворкинги — всего этого ожидают от застройщика вдобавок к таким привычным в городе и уже обязательным за городом постаматам и ПВЗ. И конечно, больше всего приходится постараться для детей: в проектах сегодня встречаются панда-парки, домики на дереве, тактильные тропы с душистыми растениями и многое-многое другое.

«Поселок должен быть обязательно знаковым и жилым. Сегодня клиенты ищут не просто загородный дом, а пространство, которое соответствует их стилю жизни, в поселке, в котором городской комфорт соединяется с возможностью уединения, есть высокие стандарты сервиса и возможность для отдыха круглый год, а технологичность не противоречит

гармонии с природой», — рассказывает Татьяна Алексеева. Девелоперам, которые рассматривают загородный рынок как перспективный для себя, надо все это учитывать.

Похожие тенденции наблюдаются и в дизайне интерьеров загородных домов. «Все так же заточено на экологию и гармонию с природой, — свидетельствует основатель и управляющий партнер Woodstone Interior Tailors **Мария Волкова**. — И в последние 5–10 лет заказчики проявляют больше осознанности. Их интересуют не только эстетика, но и функциональность, энергоэффективность, а также влияние проекта на экологию». Подобный интерес предполагает использование натуральных материалов в предметах мебели и отделке, возможность переработки и минимального влияния производства материалов на окружающую среду. Часто встречаются запросы на интеграцию домашних офисов, зон для хобби и активного отдыха.

Однако еще до того, как дом куплен и обустроен, будущему собственнику желательно прикинуть, сколько он будет тратить на его обслуживание. Владелец строительной компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский отмечает, что при покупке нового дома при условии, что все, от фундамента до утепления и дренажа, выполнено качественно, владельцу недвижимости останется наладить его обслуживание: вывоз мусора, чистку снега на участке и на подъездных путях, освещение на территории участка и на дорогах внутри локации. «Тут вариант простой — вы заключаете договор с УК, и она решает проблемы сама. В среднем услуги будут обходиться от 10 000 рублей в месяц. Если коммуникации несетевые, то могут появиться дополнительные траты, например 5000 рублей в год на септик при автономной канализации или 15 000 рублей в год на обслуживание котельной», — оценивает эксперт.

«На первый взгляд, жизнь в загородном доме может показаться более сложной и затратной, чем в городской квартире. Однако для тех, кто стремится к качественному отдыху и уединению, дом за городом становится не просто жильем, а возможностью реализовать мечту о гармонии с природой в окружении, созданном специально для жизни и отдыха», — резюмирует Татьяна Алексеева. ▲■

на **1–2%** за квартал
увеличивается сейчас стоимость загородного
дома



Forbes Video



Видео с героями Forbes. О бизнесе и не только

Смотрите видео Forbes из любой точки мира



Сканируйте QR-код, чтобы открыть страницу канала
Forbes Russia на Youtube



video - видео

РЕКЛАМА



НЕ КАК ДОМА

НАТАЛЬЯ АНДРОПОВА

Покупка дома или квартиры за границей — чуть больше, чем просто сделка. Есть в ней что-то от тяги к приключениям, стремления пожить внутри другой реальности. Все равно что купить экспонат в музее: историческом, если речь идет о Европе, музее современной архитектуры и искусства, если это Сеул или Дубай, этнографическом — в Индонезии или Таиланде. Однако, предупреждают эксперты, экспозиция всегда будет интерактивной — потребует вовлеченности и подарит сильные ощущения.

К

Купить недвижимость — самый быстрый способ пересечь границу между туризмом и ПМЖ. В новой стране все будет не как дома на любом этапе покупки и владения активом независимо от того, приобретался он для личного проживания или с инвестиционной целью.

Куда уходят деньги

Направления, на которые россияне изначально смотрят в поисках зарубежной недвижимости, и те, где в 2024 году они совершили наибольшее число реальных сделок, не расходятся драматически, но и не совпадают полностью. Например, по наблюдениям консультантов из NF Group, самыми популярными для покупок в этом году стали ОАЭ, Венгрия,



Франция, Греция, а также Индонезия, Таиланд и Испания. В Intermark Global отмечают, что первенство удерживают страны Юго-Восточной Азии, на них приходится 38% сделок, 21% — на страны Ближнего Востока, Европе достается 15% российского спроса (из которых 9% — Франции), на Турцию остается не более 6%. В Ricci выделяют ОАЭ, Великобританию, Бали (все это покупки с высоким ценником). Для собственного же проживания клиенты компании по-прежнему предпочитают Кипр, Испанию и Францию.

«Есть страны, где относительно просто совершить сделку, и страны, где по тем или иным причинам хочется купить недвижимость. Эти группы частично пересекаются, — делится подробностями главный редактор портала зарубежной недвижимости Prlan.ru **Филипп Березин**. — Самыми популярными в итоге оказываются Турция, ОАЭ, Таиланд, Индонезия, Черногория, Испания, Грузия. Так, в Турции проходит 4000–5000 сделок в год, в Испании — 2500–3000. Появляются новички: Камбоджа, Бразилия». Если крупными мазками, то инвестиции — в Азии, второй дом — в Европе.

■ Инвестиционный тропический рай

На Таиланд россияне долго смотрели как на сад экзотических растений и заповедник не менее экзотического образа жизни, мало кто был готов проверить все его прелести на себе. Однако в 2022 году российский спрос на недвижимость страны вырос в 3,5 раза. Тогда почти половину покупок россияне сделали для себя, но не ради вида на жительство (его получение в Таиланде связано не с владением недвижимостью), а для личного комфорта.

Сейчас, по данным Intermark Global, Таиланд все еще забирает 25% российского спроса (против 35% в 2023 году), но большая часть сделок совершается с инвестиционной целью. И обоснованно: по итогам 2024 года турпоток в Таиланд должен составить 35 млн туристов. К тому же политика по привлечению высококвалифицированных иностранцев и программа Thailand Privilege Residence* обеспечивают страну высоким спросом на долгосрочную аренду жилья.

«Инвестициям в тайский рынок способствуют низкий порог входа (от \$70 000), высокие показатели операционной доходности (до 10% годовых), стабильный рост цен на недвижимость, простота заключения сделок, — считает управляющий партнер Intermark Global **Ирина Мошева**. — За ним следует Бали. В 2023 году россияне заключили там всего 9% от всех сделок с зарубежной недвижимостью, в 2024-м — уже 13%. Этот азиатский рынок еще более привлекателен: чек покупки начинается от \$60 000, а доходность может достигать 15% годовых. И прямые рейсы Москва — Бали упрощают процедуру проведения сделок для тех клиентов, которые предпочитают лично посещать объекты перед покупкой».

Если переместиться в сухие тропики, то позитивной для россиян локацией остается Дубай. Неудивительно: сделка на сумму от \$205 000 (40 кв. м в новом жилом комплексе) открывает доступ к трехлетней резидентской визе, а лот стоимостью \$545 000 — к визе на пять лет. Кроме того, застройщики здесь принимают деньги в разных валютах, включая доллар и биткойн, а также частично готовы к приему наличных, что может быть важно для покупателей с российскими паспортами.

* Программа для иностранных граждан, позволяет получить долгосрочную визу для проживания в Таиланде на срок от 5 до 20 лет.

38% сделок российского спроса приходится на страны Юго-Восточной Азии

21% — на страны Ближнего Востока

15% — на Европу (из которых 9% — на Францию)

не более **6%** — на Турцию

«Россияне ушли с первых строчек приобретателей строящегося жилья в Дубае, спустившись на четвертую или пятую, — подчеркивает президент Besar Asset Management **Александр Шарапов**. — Но рынок остается привлекательным: растут и стоимость квадратного метра (на 10% в год, в центре — на 20%), и арендная плата. Доходность недвижимости здесь по-прежнему составляет 6–7% годовых, можно найти проект и с 8% — в дирхамах, курс которых привязан к доллару. Это важно, потому что на рынке Турции, например, мощный рост цен все-таки не успевает обгонять инфляцию».

Интересно, что, кроме высокой доходности, дружественные азиатские рынки могут обеспечить яркие эмоции от владения жильем в проектах ведущих мировых архитекторов и дизайнеров. «В ОАЭ и Таиланде в открытой продаже находятся премиальные комплексы, созданные топовыми архитекторами, — рассказывает Филипп Березин. — Например, в Дубае из свежих предложений можно назвать апартаменты в небоскребе, спроектированном с участием ювелирного бренда Jacob and Co, или лоты в проекте Arada Armani Beach Residences с архитектурой Тадао Андо и интерьерами, разработанными Armani Group. А в Таиланде в разных частях острова Пхукет продаются виллы по проектам архитектора Мом Три Девакул».

■ Улыбка тигра

Токсичными перечисленные рынки сейчас не выглядят, но риски недооценивать все же не стоит. В первую очередь потому, что граница между белой и серой зонами может проходить там, где россияне уже отвыкли ее видеть.

«В первую очередь я бы посоветовала избегать взаимодействия с локальными агентами, которые продают только свои проекты, — говорит директор департамента зарубежной недвижимости NF Group **Анна Ларина**. — У каждого рынка есть особенности, о которых местные застройщики, продавцы и агентства могут умалчивать. Продавцы, активные в соцсетях, могут не иметь полной разрешительной документации на землю. Без проверенного юриста заключать такие сделки опасно».

«Как никогда важно понимать, и лучше заранее, кому и за сколько вы сможете продать свою собственность, если вдруг потребуется энергично от нее избавляться: как продать, куда



3–4% годовых приносил ранее арендный бизнес в среднем европейском городе

1,5–2% — в центре Лондона, Берлина, Мюнхена и других мегаполисов

5% можно заработать теперь

перевести деньги, кто оценит ликвидность вашего жилья и согласится быстро выложить за него требуемую сумму», — продолжает Филипп Березин.

«Молодые рынки обычно более волатильные, — предупреждает Александр Шарапов. — Дубай начал продавать недвижимость иностранцам только в 2002 году, Абу-Даби — в 2019-м. По историческим меркам — буквально вчера. Развитые рынки медленнее растут, зато в Европе снижение ценника на 5% уже считается падением, а Дубай может просесть на 15–20%. С учетом этого я бы рекомендовал инвестировать в молодые рынки людям до 45 лет. Тому, кто постарше, лучше смотреть в сторону Европы».

■ Консервативные ценности

Несмотря на впечатляющие показатели доходности на азиатских рынках (и на небывалые ставки по российским депозитам), неудобство перелетов и ограничение банковских транзакции, спрос на недвижимость понемногу возвращается в Европу. Старый Свет выбирают для личного проживания, но и инвестиционную недвижимость в странах Западной России не обходят стороной. И вовремя: в большинстве стран Европы второй год растет на 10% плата за аренду жилья. А это верный признак того, что цены на дома и квартиры вот-вот тоже пойдут в рост.

«Франция, Великобритания, Австрия по-прежнему считаются безопасными для инвестиций в недвижимость, — утверждает генеральный директор «Ricci | Жилая недвижимость» **Екатерина Ломтева**. — Местные рынки не замечали спада даже во время кризисов. Эти страны считаются странами арендаторов: 45% местных жителей снимают квартиры и постоянно переезжают вслед за выгодными предложениями работы».

Западная Европа входит в новый цикл роста цен на недвижимость, который будет продолжаться 7–10 лет, прогнозирует Александр Шарапов. По итогам года инфляция в еврозоне ожидается на уровне 2,6%, ключевая ставка ЕЦБ опустилась до 3,4%, появляются новые проекты. Многие из них институциональные инвесторы и фонды скупают оптом на стадии котлована, и ожидается, что общий объем сделок с недвижимостью по итогам 2024 года превысит в Европе €1 трлн.

«Раньше арендный бизнес в среднем европейском городе приносил 3–4% годовых, в центре Лондона, Берлина, Мюнхена и других мегаполисов — 1,5–2%. Теперь можно заработать и 5%, — утверждает эксперт. — Не слишком впечатляет,

когда можно положить в банк под 20–23% в рублях? Но последнее десятилетие показало, что 5% годовых плюс 6–7% ежегодной капитализации объекта в твердой валюте приносит больше. Есть категория инвесторов, которые покупают лоты в самом центре Берлина, Парижа, Мюнхена и держат их 10–15 лет, даже не сдавая. Они знают, что в центре негде строить, поэтому капитализация недвижимости всегда идет быстрее — не на 5%, а на 8% в год. Кое-где и выше: в центре Лиссабона недвижимость за последние 10 лет подорожала на 75%. Но даже там, где не будет сильного взлета, не будет и глубокого падения».

Инвестиции в «музейную» часть европейских столиц имеют свои особенности. По словам основателя Paris Management Group **Тогула Алиева**, состоятельные россияне предпочитают приобретать недвижимость в реновированных особняках и доходных домах в элитных пригородах и 7-м, 8-м, 16-м округах Парижа, где цена за квадратный метр сопоставима с центром (например, Нейи-сюр-Сен). Здания здесь полностью перестроены внутри, имеют высокий класс энергоэффективности и современные удобства, такие как центральная система кондиционирования, но сохраняют старинный фасад с именем известного архитектора.

«В таких домах можно наслаждаться атмосферой старого Парижа, но избежать распространенного риска, связанного с высокими и часто неожиданными расходами на поддержание старого жилого фонда, — отмечает Тогул Алиев. — Те, кто ищет потолки высотой 3,2–4 м, знаменитые французские окна и эркеры, витражи, лестницы с коваными перилами, камин — то, чего не получить в новостройке, — принимают на себя технические и финансовые риски. В любой момент соседское комьюнити проголосует за реставрацию фасада, смену тепловых насосов или даже капитальный ремонт дома. Отказаться от участия в общих расходах невозможно, а они немалые».

По словам эксперта, в год во Франции проходит 300–400 сделок с участием граждан России. И львиная доля покупок — это бюджетные лоты в парижских новостройках за €400 000–700 000, ведь новостройка — это пять уровней гарантий, страховок, полное или частичное освобождение на два года от налога на недвижимость и сниженные нотариальные расходы.

В основном такие покупки связаны с желанием получить иммиграционный статус. Впрочем, по данным Prian.ru, две трети сделок в европейских странах совершают те россияне, у кого уже есть второе гражданство или ВНЖ (отсутствие которых в настоящее время создает дополнительный риск — формальных причин для отказа в шенгенской визе у европейских консульств существует множество). «Официального запрета на покупку жилья для граждан той или иной страны ни одно государство пока не ввело, хотя некоторые страны (например, Финляндия) были близки к этому. Но если у вас нет доступа к своей недвижимости, возникает масса трудностей с оплатой коммунальных платежей, налогов, управлением имуществом. Подумать о том, кто и на каких условиях будет управлять недвижимостью в ваше отсутствие, и искать доверенных лиц необходимо еще до сделки», — рекомендует Филипп Березин.

■ Практичный подход

Большинство совершаемых россиянами покупок достаточно практичны. По мнению Александра Шарапова, мода на по-настоящему музейные лоты — старинные фермы, винодельни, замки и бывшие монастыри — прошла: «Все уже поняли: нет

ничего дороже, чем содержать дешевый замок. Не всякое старье время превращает в антиквариат. В самых живописных деревнях Германии, Бельгии, Италии, на греческих островах традиционные дома можно купить за копейки. Некоторые правительства готовы даже доплачивать за то, чтобы там жили. Но это никудышная инвестиция».

«Интерес к трофейной недвижимости значительно снизился, — подтверждает Анна Ларина. — Еще остались клиенты, заинтересованные в покупке виноделен или оливковых рощ — их приобретают не для личного использования или сохранения капитала, а для ведения бизнеса, рассчитывая на прибыль. Также сохраняется интерес к покупке готовых гостиничных объектов».

В Paris Management Group тем не менее приходят покупатели, которые ищут аутентичные лоты с долгой историей — и готовы стать ее частью. Иногда это дом в солидном провинциальном стиле, иногда современный актив с определенной бизнес-моделью. В год таких запросов бывает около 10, и два-три обычно конвертируются в реальные сделки.

«Замки сдаются под проведение свадеб и конференций, фермы и оливковые плантации — это производство. Недавно к нам пришел лот с небольшим замком, виноградником и территорией для расширения винодельческого хозяйства. Государство поощряет владение такими активами рядом налоговых вычетов и прямых субсидий. Но важно понимать специфику бизнеса, разбираться в технологии производства, заручиться сопровождением местного аудитора и юриста — благо русскоговорящих специалистов во Франции достаточно. Покупатели такой недвижимости понимают, чего хотят, и я не встречал ни одного, кто бы устал или разочаровался», — рассказывает Тогрул Алиев.

■ Новая экспозиция

На какие локации и форматы зарубежной недвижимости стоит обратить внимание россиянам в 2025 году? В NF Group считают, что базовая стратегия остается прежней: «Для краткосрочного инвестирования больше подходит недвижимость в азиатских странах. А для долгосрочных вложений, гарантирующих стабильность, — страны Европы или государства с европейской системой права».

По мнению Филиппа Березина, делая ставку на туристическую недвижимость в странах ЮВА для максимальной доходности, не стоит забывать о рисках. В этом смысле Таиланд более надежен, чем, например, Камбоджа, хотя потенциал роста в Камбодже еще не исчерпан, ослабления турпотока не предвидится. «В Европе по всем признакам быстрее других начнет расти доходность жилья в Германии. Цены там сейчас вблизи локальных минимумов», — говорит эксперт.

«Когда клиентов интересуют перспективные направления, спрос на которые еще не вырос, мы предлагаем Маврикий, Вьетнам, Парагвай, Канаду», — говорит Ирина Мошева. А Александр Шараров советует оценивать будущие инвестиции по показателям ВРП за последние 10 лет и приросту населения в конкретной локации. В Becar Asset Management ориентируются на карту digital destinations** — она показывает, куда перебираются на жительство digital nomads, «цифровые кочевники».

«Из Австралии и Китая огромный поток идет на Бали, и поиск хорошего жилья в аренду остается там главной проблемой для экспатов. В Европе был популярен Лондон, пока предоставлял освобождение от налогов на все доходы, полученные за границей. Сейчас инициативу перехватили Берлин, Амстердам, Роттердам и Лиссабон, где есть не только льготный налоговый режим для стартапов и солнечный климат, но и крупнейший в Европе форум-выставка Web Summit», — рассказывает эксперт.

«Молодежь хочет жить в центре событий, и центры европейских городов захвачены молодыми. Они готовы арендовать небольшие студии площадью 15–20 кв. м и платить, как за полноценное жилье, если при них есть коворкинг, бары, спортивные студии. Амстердам сейчас активно осваивает этот формат и строит коливинги на 1500–2000 жилых единиц. Это новое представление о роскоши, благодаря которому каждый квадратный метр приносит инвесторам намного больше», — утверждает Александр Шараров.

И подводит итог: «Я никогда не встречал человека, который стал бы богатым на доходе от депозитов. В недвижимости таких историй очень много». ▲●

** Цифровые пункты назначения.





ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ

Изменения в образе жизни не могут не затронуть интерьер, в том числе в люксовом сегменте. Тренд на новую роскошь предполагает прежде всего абсолютный уровень комфорта, внимание к эргономике и кастомизацию. Разбираемся в актуальной эстетике на примере брендов.

Современный интерьер в России формировался на протяжении последних 20–30 лет. И если в первые годы он прежде всего определялся стилистикой (в 1990-х это была показная роскошь, в середине 2000-х — ар-деко), то в последние несколько лет его содержание стало более сложным и многогранным. Броская визуальная составляющая и выраженная стилевая привязка уже не так важны, как смысловое наполнение и адаптация жилого пространства под образ жизни пользователя.

В прошлом году сервис Google Analytics назвал главным тренд-запросом «новую роскошь». Этот тренд связывают с переоценкой нашего образа, обусловленной вызовами времени: пандемией, чувством глобальной нестабильности и смещением акцентов вглубь себя. Новое восприятие дома, в том числе в сегменте премиум-класса, предполагает максимальное внимание к интересам и задачам его владельца — его комфорту, здоровью, особенностям быта. Психологи отмечают: мы стали придирчивее и выбираем тщательнее, но при этом готовы тратить больше — с условием, что наши траты максимально окупят ожидания.

Зона комфорта

Психологическому комфорту способствуют выбранная гамма и материалы, вызывающие ассоциации с природным началом, которого так не хватает жителям мегаполисов. Городским джунглям противопоставляют медитативную атмосферу векового соснового леса и умиротворяющие краски сада. Интерьер стремятся связать с окружением, особенно если речь идет о загородном доме. Или отразить природные мотивы в колористике и фактурах. Проект такого рода — загородная вила Eclipse, созданная архитектором **Сергеем Буринским** и брендом **Visionnaire**. Особняк находится на большом участке посреди реликтового соснового леса, и современная архитектура живет здесь в симбиозе с окружением.

Архитектурное решение дома построено на панорамном остеклении. Стекланные блоки использованы по всему фасаду, что обеспечивает обзор на 180 градусов из всех основных помещений. «Прозрачные стены» будто стирают границы между жилым пространством и ландшафтом, «приглашая» природное окружение внутрь дома и делая его частью интерьера. Тему умиротворения и слияния с природой продолжает участок с композициями бонсай и арт-инсталляциями. Дорожки вокруг сосен плавно сбегают к атмосферной костровой чаше, где можно устраивать пикники с друзьями и гостями.



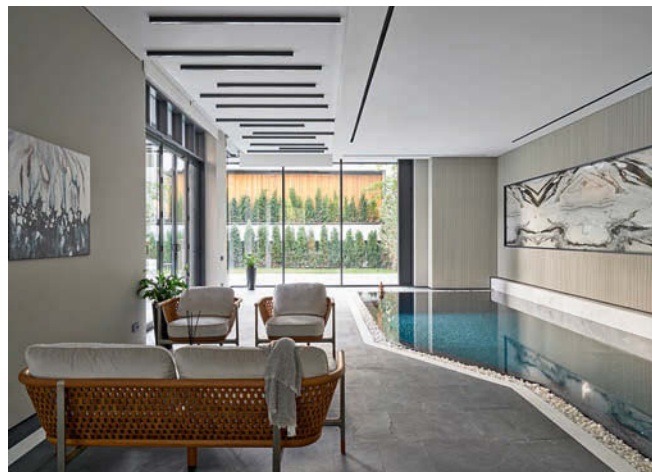
Продумывая планировку дома, архитектор учитывал сразу несколько факторов. «Я всегда тщательно планирую, как обитатели будут перемещаться по дому и по территории, что они будут видеть и чувствовать в каждой точке пространства, насколько доступны им будут все зоны. Прежде, чем приступить к строительству дома, я провожу на участке по несколько месяцев в разное время суток — чтобы проанализировать «дух» места, его особенности, понять, как на него влияют солнце и свет, направление ветра, определить точки обзора, продумать лучшие маршруты прогулок и так далее», — рассказывает архитектор Сергей Буринский. Архитектура сочетается с продуманной инженерией: в зимние месяцы подогрев дорожек и въезда убирает оледенение, специальные навесы защищают фасад от осадков, а система естественной вентиляции обеспечивает жильцов свежим воздухом с фитонцидами.

Такой подход, когда элементы зоны комфорта одновременно закладываются в архитектуру, окружающее пространство и технические решения, в последние годы становится определяющим. Следующий шаг — интерьерное наполнение, где основную роль играют натуральные материалы. В проекте «Вилла Eclipse» это оникс, мрамор редких сортов Sahara Noir, Arabescato и Nero Marquina, а также шпон ценных пород дерева. Образ пространства «в естественной среде» дополняют предметы Visionnaire, с помощью которых составлены интерьерные мизансцены, обыгрывающие тот или иной вид. В просторной гостиной на первом этаже солирует диванная группа Miller от Visionnaire, спроектированная Фабио Бонфа.

Лаконичный дизайн, тонкая детализовка и глубокий сложный цвет диванов и кресел вторят строгой красоте соснового бора за окном, который, благодаря панорамному остеклению, воспринимается как пейзажное панно в интерьере. Главные интерьерные объекты спальни — кровать Leonardo и кресло-шезлонг Egoiste по дизайну Алессандро Ла Спада. Высокое изголовье, тактильная обивка, сложная гамма предметов обстановки вкупе с пейзажем за окном делают эту зону идеальным местом для релакса и обретения внутреннего покоя.

Трехэтажный особняк вмещает все необходимое для жизни и отдыха — гостиную с каминной зоной, переходящую в столовую, большую кухню, кабинет и лаундж, несколько спален с гардеробными и ванными комнатами. Комплектацию большой спа-зоны и просторной открытой террасы с видом на лес завершает атмосферный outdoor-сет Basket из плетеной мебели от m2atelier для Visionnaire.

Как и другие проекты Visionnaire, вилла Eclipse отражает главную философия бренда — метароскоши, за которой стоят, с одной стороны, тщательно отобранные премиальные материалы и элементы ручного труда, с другой — высокие технологии, призванные в первую очередь сохранять и поддерживать всю экосистему. Еще одна составляющая философии метароскоши — внимание к культурным традициям. «Это своего рода культурный диалог, позволяющий передать в архитектуре и интерьерах философию бренда и в то же время подчеркнуть особенности окружения, в котором расположен объект», — говорит CEO Visionnaire **Леопольдо Кавалли**.





■ Функциональная эргономика

Важная составляющая нового тренда — оптимальное использование жилого пространства, в том числе с точки зрения эргономики. Эргономичная обстановка предполагает мобильность и гибкость, чтобы помещение можно было легко трансформировать под нужды пользователя. Поэтому на первый план выходят многофункциональная мебель и модульные композиции, которые собираются по принципу конструктора. Они позволяют обыграть любое помещение и экономят время, когда нужно быстро преобразить интерьер. Хедлайнер функциональной эргономики в люксовом сегменте — сеты для гостиной Trésor итальянского бренда **Giorgio Collection**. Флагманские модели коллекции, включающей все необходимое для оформления гостиной, — кресла и модульные диваны. Диван Trésor собирается из нескольких базовых модулей — варьируя их количество, можно получить кастомизированный вариант для каждого конкретного интерьера. Также можно менять конфигурацию и функции готового блока — жонглируя вариантами модулей и создавая линейную, радиусную композицию или плавный изгиб, цельный блок, а также несколько зон, разделенных столиком-пуфом или столешницей из мрамора.

При желании гостиную можно дополнить удобным вращающимся креслом или креслом с высокой спинкой для релакса. Палитру вариаций для создания индивидуальной композиции расширяет выбор отделки: ткань, в том числе в модном янтарном цвете, или первоклассная натуральная кожа с тиснением.

Плавные линии не режут глаз, мягкие формы создают ощущение, что мебель обволакивает со всех сторон, а фактурная тактильная обивка располагает к тому, чтобы откинуться на спинку и расслабиться. Именно такое дизайнерское решение — сочетание плавные изогнутые линии каркаса и мягкую фактурную обивку — было названо одним из главных мебельных трендов 2025 года по результатам опроса портала 1stDibs.

Созданный итальянской студией **Castello Lagravinese** дизайн коллекции отражает новый тренд на эргономичную и психологически «заряженную» роскошь, а также эволюцию самого бренда Giorgio Collection. Многие годы эта итальянская фабрика работала в стиле ар-деко и была широко известна эффектной мебелью с отделкой шпоном из ценных экзотических пород дерева, обработанных глянцевым лаком. Последние несколько лет работы бренда отмечены появлением новой люксовой эстетики, более легкой и актуальной.

Коллекция Trésor включает также широкий аксессуарный ряд: ковры с трендовыми природными мотивами — рисунок на коврах напоминает струи воды, и предназначенные для интерьеров арт-объекты. В данном случае это панно из натуральных камней и стразов Swarovski, созданные специально для Giorgio Collection российской художницей Надеждой Олефир. Объектами искусства воспринимаются и ручной работы кофейные столики Trésor из рельефного закаленного стекла, которые отличаются завораживающее сочетание янтарного, шоколадного или дымчатого цвета и неоднородной, сложной фактуры.



■ Текстурность и умный дом

Баланс между функциональностью, выразительным дизайном и эстетической ценностью — так определяет новую роскошь **Ольга Петрова**, главный дизайнер российского премиального бренда **Silver Home**, работающего по принципу bespoke-ателье. «Современная роскошь в интерьере — интеллигентная и персонализированная. Созданные в этом стиле проекты отличаются статусность, изысканность и при этом лаконичность — они сочетают природные материалы с минималистичным дизайном и точными пропорциями, — отмечает дизайнер. — В целом подобный подход формирует ощущение жилого пространства, где каждая деталь имеет значение».

Кухня Roma, над которой работала Ольга Петрова, отсылает отделкой, проработкой деталей и общей композицией к стилистике древнеримской архитектуры. Она читается и в отделанных шпоном в технике маркетри фасадах, и в акцентных панелях глубокого черного оттенка, и в благородстве матовой латуни на двух симметричных шкафах, и во вставках из текстурного камня. «Подбор материалов подчеркивает премиальность коллекции, а использование сложной геометрии шпона создает эффектный визуальный акцент, — комментирует дизайнер. — К тому же мы выполняем индивидуальную «настройку» фасадов: элементы композиции могут быть окрашены в любой цвет по желанию заказчика, что открывает огромные возможности для персонализации кухни, чтобы она стала гармоничным продолжением интерьера».

По данным аналитической платформы iProperty Management, к 2025 году количество умных устройств в домах достигнет рекордных 75 млрд единиц по всему миру. Причина стремительного роста не только стремящиеся к совершенству характеристики техники, но и ее принципиально новые функции.

Smart-дисплей M8 M80D UHD **Samsung** с диагональю 32 дюйма и разрешением экрана 4K можно максимально подстроить под пользователя. Элегантный эргономичный дизайн можно адаптировать к самым разным ситуациям, а регулируемая подставка позволяет фиксировать экран в любом удобном положении. Одна из функций дисплея — организация удобного

рабочего пространства: благодаря встроенным приложениям можно работать непосредственно на мониторе — без подключения к ПК, удаленно подключаться к компьютеру или организовывать рабочие видеозвонки.

Стильный дизайн и гибкие возможности встроенных приложений также позволяют сделать дисплей центром зоны отдыха для просмотра любимых шоу и видеоигр. M8 M80D UHD Samsung поддерживает HDR10+, благодаря чему даже самые светлые и темные части изображения будут видны с детальной четкостью, а UHD-разрешение добавит им максимально возможную реалистичность. Нейтрализуя фоновые шумы и обрабатывая звук, система Active Voice Amplifier Pro на базе искусственного интеллекта обеспечит эффект полного погружения, а Bluetooth позволит подключаться к другим электронным устройствам, включая, например, фитнес-браслеты. Наконец, еще одна функция дисплея — управление расположенными в разных комнатах электронными устройствами, контроль потребляемой ими электроэнергии и поддержание режима энергосбережения — за эту часть отвечает система SmartThings. ▲■



* Расширенный динамический диапазон с минимальной глубиной битности цвета в 10 бит.



О ГОРОДЕ, МУЗЕЯХ И ЧУВСТВАХ

■ Чем для крестьянина является его дом, тем для культурного человека становится город.
— Освальд Шпенглер

■ Город — это люди, а не стены.
— Фукидид

■ Город — единство непохожих.
— Аристотель

■ Самый удобный способ познакомиться с городом — это попытаться узнать, как здесь работают, как здесь любят и как здесь умирают.
— Альбер Камю

■ Один из самых простых способов любить город, в котором живешь, — время от времени смотреть на него глазами чужака.
— Макс Фрай

■ Я начала смутно понимать, как много заманчивого таит в себе большой город: богатство, изящество, комфорт — все, что может украсить женщину.
— Теодор Драйзер

■ На закате все города прекрасны, но некоторые прекраснее. Рельефы становятся мягче, колонны круглее, капители кудрявее, карнизы четче, шпили тверже, ниши глубже, одежды апостолов складчатей, ангелы невесомей.
— Иосиф Бродский

■ Земная ось проходит через центр каждого города и каждого городишки в мире.
— Оливер Уэнделл Холмс

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



Москва:

ЦУМ, тел. 495 933 7300, tsum.ru
ул. Никольская, 19/1, тел. 495 933 3374
«Барвиха Luxury Village», тел. 495 225 8882
отель «Рэдиссон Славянская», тел. 495 941 8745

Санкт-Петербург:

ДЛТ, тел. 812 648 0848

STEFANO RICCI
HOME