163
ИЮНЬ 2023
ISSN 1814-1978

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ДОМА БУДУТ ВОЗВОДИТЬ ИНДУСТРИАЛЬНО

стр. 32

KASKAD

НЕДВИЖИМОСТЬ

**Помогаем зарабатывать
на загородной недвижимости
в 2023 году**

DN

6 .....Новости

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Практика

16.....Теория города

Проект

22.....Донское гостеприимство

Бизнес

26.....Вокруг клиента

Дискуссия

28.....Доходное постобслуживание

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Главное

32.....Просто добавь прозрачности

Аренда

40.....Как договоришься

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

Сегмент

44.....Гости на пороге

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Направление

54.....Почему Дубай?

Инвестиции

58.....Гостеприимный «рай»

Гостиничный рынок в Москве и Подмосковье наиболее развит, в отличие от других российских городов, где по-прежнему наблюдаются дефицит качественных отелей и недостаточно высокий уровень сервиса. Между тем внутренний туристический поток продолжает расти, в связи с чем эксперты прогнозируют, что сезон у отельеров выдастся успешным.

Читайте на стр. 44

Фото: Shutterstock.com

Недвижимость в Таиланде для стильной курортной жизни и стабильного дохода

Карен Чичян,
Старший партнер Exotic Property

«Мы успешно реализуем стратегию стоимостного инвестирования со своей закрытой базой инвесторов. Основной интерес — отельная недвижимость»

EXOTIC PROPERTY
недвижимость в Таиланде

www.exoticproperty.ru
+66622269009

Светлана Касаткина,
Управляющий партнер Exotic Property

«Капитализация люксовой гостиницы на Пхукете может составлять 7–8% в год, а программы рентного дохода приносят 7–10% годовых»

Подробнее о том, как инвестировать в недвижимость Таиланда — на с. 58

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «МЕДИА-ДОМ»

+7 (495) 983–10–64
+7 (495) 983–10–65

@dnmagazin

55.774323, 37.532267
123007, Москва,
5-я Магистральная ул., 12

Генеральный директор
Михаил Тимаков
informdom@d-n.ru

Исполнительный директор
Николай Веденяпин
vede.nb@gmail.com

Финансовый директор
Алла Аббакумова
alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ
Главный редактор
Андрей Москаленко
editor@russianrealty.ru

Корректор
Людмила Ласькова
l.laskova@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА
Дизайнер
Денис Жуков
info@d-n.ru

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор
Ольга Боченина
bochenina61@mail.ru

PR-директор
Эльмира Потуданская
elya1@hotbox.ru

Администратор рекламного отдела
Ирина Туранская
tur@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Виктория Гуськова
vguskova@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Анна Липа
annalipa@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Кристина Пузинавичюте
kristina@d-n.ru

Менеджер рекламного отдела
Оксана Боброва
okbobrova14@gmail.com

Координатор рекламного отдела
Анна Гальцова
agaltsova86@mail.ru

ОБЛОЖКА
Роман Новоселов

Иллюстратор
Данил Гнездилов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Из архивов:

ГК «КОРТРОС», ГК «Галс-Девелопмент», «Синица», УК PARUS Asset Management, MR Group, Level Group, Proestate & Toby Awards, @FlyMyPengui, ГК ФСК, ГК «Ойкумена», Sminex, Группа «Самолет», Hansa Group, Element Development, VSN Realty, Tranio

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-52512 от 21 января 2013 года.
Тираж 30 000 экз. Авторские права защищены.

Рекламные материалы

Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале «Дайджест российской и зарубежной недвижимости», запрещается без письменного согласия редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламе.

Отпечатано в ООО «Полиграфический комплекс»
г. Москва, ул. 3-я Хорошевская 18, к. 1

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

1-й ДОНСКОЙ

от 4,7 млн ₽

СТАРТ ПРОДАЖ

- БОЛЬШИЕ ОКНА И ЛОДЖИИ, ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА
- СВОИ ДЕТСКИЙ САД И ШКОЛА
- ПАРКИНГИ, КЛАДОВЫЕ
- МЦД5 КАЛИНИНА В ПЕШЕЙ ДОСТУПНОСТИ
- СВОЯ НАБЕРЕЖНАЯ ПУГОВИЧЕНСКОГО ПРУДА
- ВИДЫ НА ВОДУ

ООО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК СТОЛИЦА ЮГА. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ.

ДИНАМИКА ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ

К июню в России было введено 41,5 млн м² нового жилья, из которых 17,3 млн «квадратов» приходится на многоквартирные дома (МКД). Этот показатель выше данных аналогичного периода 2022 года на 6,3% — подчеркнули **ДН** в Минстрое России.

«В 2023 году перед нами стоит амбициозная задача — обеспечить ввод многоквартирного жилья не менее 50 млн м². С учетом того, что план по итогам пяти месяцев в целом достигнут, прошу все регионы в этом направлении не только сохранить, но и нарастить темпы», — подчеркнул заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Никита Стасишин, уточнив, что 49 субъектов РФ достигли плановых значений по вводу МКД. При этом существенное превышение плана отмечается в Новосибирской, Московской, Воронежской, Иркутской областях, Республике Татарстан, в Москве и Санкт-Петербурге, Краснодарском и Алтайском краях, Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах. В 50 регионах страны наблюдается положительная динамика по вводу МКД к прошлому году, из них в 13 прирост составляет свыше 100%.

ВЕСЕННИЙ ЦЕНОПАД

По итогам мая 2023 года средняя стоимость квартиры на первичном рынке жилья в российских городах составила 6,1 млн руб., что на 0,1% ниже, чем месяц назад, и на 3% — чем в мае 2022 года. Об этом ДН сообщили специалисты платформы «Авито Недвижимость», уточнив, что при этом средняя стоимость «квадрата» в новостройках страны сократилась на 0,1% за месяц и на 1% за год.

Заметнее всего цены на новые квартиры снизились в Ставрополе и Москве (–4% за месяц, до 4,7 и 13,3 млн руб. соответственно), Томске (–3%, до 6 млн руб.), Рязани (–2%, до 4,5 млн руб.) и Краснодаре (–2%, до 6,7 млн руб.).

В годовой динамике снижение цен на жилье было отмечено в 15 городах России. Заметнее всего первичка подешевела в Калининграде (–19%, до 5,7 млн руб.), Севастополе (–15%, до 5,6 млн руб.) и Ульяновске (–13%, до 4,2 млн руб.).

В Москве квартиры в новостройках за год стали доступнее на 4% — цена уменьшилась с 13,8 до 13,3 млн руб.

24,3
млн «квадратов»
нового частного жилья построено в Российской Федерации населением с начала 2023 года

590
млрд руб.
одолжили в мае россияне в банках на жилье (прежний рекорд — 569 млрд — был в марте)

51
%
составил годовой прирост объема предложения в новостройках страны (спрос на них вырос на 24%)

150
млн м²
составляет общий градостроительный потенциал программы КРТ в России

59,5
тыс. руб. —
такова текущая стоимость «квадрата» на российском загородном рынке жилья

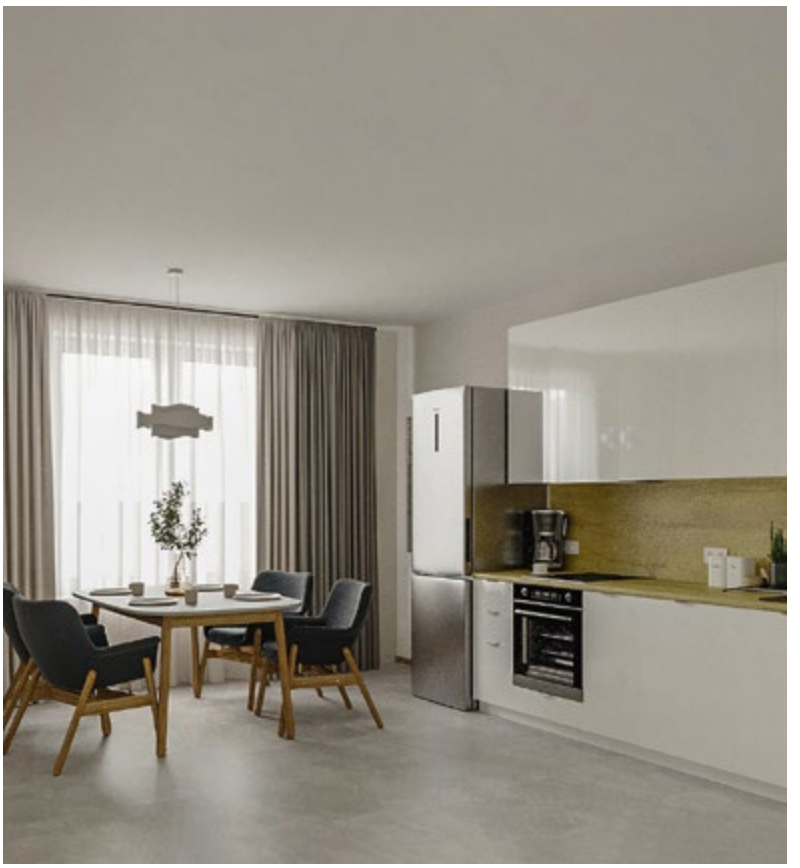
1
тыс. км
региональных и местных дорог планируется построить и реконструировать в РФ до конца года

Фото: Shutterstock.com

ЮЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Группа компаний (ГК) «КОРТРОС» построит новый проект на территории Южного порта в Москве. Общая площадь застройки — почти 400 тыс. м², она предполагает возведение девяти корпусов высотой от 12 до 56 этажей, а также социальные объекты и общественные пространства. Сдача первой очереди запланирована на 2027 год, второй — на 2030 год. «Как у первопроходцев комплексного освоения территорий России, у нас есть огромный опыт по развитию подобного рода площадок, — рассказал **ДН** коммерческий директор «КОРТРОС–Москва» Дмитрий Железнов. — Мы не просто строим жилье, красивые и качественные дома, мы строим образ жизни, даем рабочие места и, конечно же, социальные объекты: в проекте Южного порта от «КОРТРОС» — это школа на 500 мест и детский сад на 225 мест».

Этот проект ГК «КОРТРОС» с рабочим названием «Южный порт» станет частью большого развиваемого в партнерстве с другими девелоперами пространства. Компания вошла в Ассоциацию девелоперов Южного порта.



НА ВСЕ ГОТОВОЕ

ГК ФСК вывела на рынок новый продукт — апартаменты с мебелью. Стартовым проектом, где можно приобрести жилье с кухней, стал апарт-комплекс комфорт-класса «Движение. Говорово» на юго-западе столицы (Новомосковский округ).

Апартаменты с кухней представлены в первом корпусе комплекса в студиях, одно-, двух- и трехкомнатных лотах. Выбрать можно из кухонь категории «стандарт» (мебель высотой 2,47 м) и «комфорт» (высота 2,7 м), реализованных в двух цветовых решениях для каждой комплектации. Используются МДФ-фасады и европейская фурнитура. Все кухни оснащены холодильником, индукционной варочной панелью, вытяжкой, посудомоечной машиной и духовым шкафом от известного производителя.

Для меблировки апартаментов застройщик выбрал ведущего производителя кухонь, ориентируясь на профессиональную репутацию, современный дизайн, надежные комплектующие механизмы.

Приобрести апартаменты с кухней можно по цене от 7,33 млн руб. Окончание строительства комплекса намечено на 2025 год.

ПОСЛАНИЕ ПОТОМКАМ

В Красногорске (Московская область) на месте строительства группой компаний (ГК) «Садовое кольцо» школы и детского сада заложили капсулу времени с посланием ученикам будущего.

«Сегодня мы закладываем капсулу с посланием в новый мир, о котором мы ничего не знаем, — отметил глава городского округа Красногорск Дмитрий Волков. — Но верим, что следующие поколения будут лучше нас. Это не просто письмо, это наши надежды. Мы строим школу, где свои таланты будут открывать будущие художники и инженеры, программисты и доктора, которые внесут существенный вклад в развитие нашего округа, страны и всего мира!»

«За те годы, которые этот листок проведет в капсуле, в стране произойдет интенсивное развитие, в том числе в сфере образования, и многое изменится, — добавил член комитета Госдумы РФ по строительству и ЖКХ Сергей Колунов. — Но я верю, что Россия будущего все так же будет хранить духовные, нравственные и патриотические ценности, переданные нам предками».

После ввода в эксплуатацию в 2025 году эти образовательные учреждения смогут посещать 420 детей: 160 учеников начальных классов и 260 — дошкольного отделения. Учреждение войдет в состав многоквартирного жилого дома «Тетрис-2» вместе с объектами административного, общественного и инженерно-транспортного назначений. Также в помещениях общественного назначения на площади около 2,7 тыс. м² расположится медицинский центр. В его состав войдут: отделение общего лечебно-профилактического назначения, поликлиника и аптека. Центр расположится на первом наземном этаже проекта в виде единого стилобата, объединяющего собой четыре 28-этажных жилых секции башенного типа. Кровля медицинского центра эксплуатируемая, выходы на нее будут предусмотрены из каждой секции.

«Это очень символично, ведь будущее, в котором будут жить потомки, закладывается в наше время. Так же как сегодня мы закладываем фундамент школы, которая станет местом первых побед для ребят, что сейчас только-только учатся ходить, — прокомментировал генеральный директор ГК «Садовое кольцо» Владимир Сметкин. — Нам важно создавать в своих проектах максимально комфортную среду. Поэтому строительство этих социальных объектов для нас важно так же, как и для горожан. Такое соседство станет огромным преимуществом для жителей дома, так как учреждения будут находиться в шаговой доступности».

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ БЕЗУПРЕЧНОСТЬ

В брендированных резиденциях в Старомонетном переулке, строящихся по проекту бюро John McAslan and Partners в самом центре Москвы недалеко от Третьяковской галереи и ГЭС-2, полностью завершено возведение монолитного конструктива, а также устройство кровли обоих корпусов — трехэтажного и шестиэтажного. Ведутся фасадные и отделочные работы внутренних помещений. Ввод в эксплуатацию планируется осенью 2023 года.

«Возводя знаковый для рынка элитной недвижимости Москвы жилой проект, мы уделяем большое внимание качеству строительных работ — очень важно,

чтобы дом с таким эксклюзивным наполнением был безупречным во всем, — прокомментировал **ДН** ход строительных работ заместитель генерального директора VOS'HOD Евгений Якубовский. — Строительство комплекса стартовало в апреле 2022 года, и сейчас мы идем с двухмесячным опережением графика. Во многом это заслуга многоопытного генерального подрядчика с безупречной репутацией — компании ФОДД, которая на протяжении 25 лет отвечает за строительство подавляющего большинства элитных проектов в Москве».

В настоящее время ведутся работы по монтажу вентилируемого фасада. Для облицовки здания используется натуральный камень Aero Cream толщиной 3 см и размером плит более 1,6 м, который добывается в одном из крупнейших карьеров Турции компанией Metamar. Этот вид камня был подобран в соответствии с авторской задумкой главного архитектора бюро John McAslan and Partners и по характеристикам подходит для использования в климатических условиях средней полосы РФ.

По окончании фасадных работ будут установлены оконные системы немецкого бренда Schüco,

спроектированные специально для комплекса. Нестандартные открывающиеся профили максимально возможной высоты, достигающей 3 м на основных этажах и до 4 м — в пентхаусах, разработаны совместно с головным офисом компании-производителя. В них будет использовано просветленное стекло AGC Crystalvision с повышенными показателями светопропускания и идеальной цветопередачей. Также стекла будут снабжены шумозащитной пленкой, обеспечивающей подавление звука до 45 дБ, и специальным напылением, благодаря которому их энергоэффективность будет выше в два раза по сравнению с обычными окнами.

ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Подмосковный девелопер Villagio Estate продолжит развивать территорию легендарного коттеджного поселка (КП) Millennium Park, где в первичную продажу вышли участки в новых кварталах. Старт реализации приурочен к завершению всех работ в 8-м квартале, где покупатели уже могут приступить к строительству домов, и завершению работ по прокладке инженерных коммуникаций в 9-м квартале.

Напомним, КП Millennium Park — флагманский объект Villagio Estate, в котором уже проживает более 500 семей. 30% обширной территории Millennium Park занимают благоустроенные общественные пространства с рукотворными озерами, каналами и парками. Проект выделяется единой концепцией малоэтажного строительства и продуманной инфраструктурой для комфортной и счастливой жизни.

«Собственный загородный дом — лучшее место для семьи, — отмечает руководитель отдела продаж Villagio Realty Екатерина

Крапивина. — Мы предлагаем нашим резидентам то, что не предлагают другие: продуманную концепцию, всю необходимую инфраструктуру для здорового образа жизни и активного отдыха, в которую мы вложили большие инвестиции и годы труда большой талантливой команды, безупречный сервис 24/7, комфорт и безопасность».

«Идея Villagio Estate выросла из желания Сергея Козловского, Константина Попова и Ольги Руда создать потрясающе красивые пространства-сады, где было бы приятно знакомиться, дружить с соседями, заниматься спортом, растить детей, отдыхать, общаться в атмосфере добрососедства и взаимопонимания, передавая по наследству традиции добрых взаимоотношений внутри своего комьюнити, — вспоминает руководитель службы ландшафтного бюро Villagio Estate Ирина Шейдякова. — Именно эти принципы вкладывались в первый слоган Villagio Estate — “Искусство загородной жизни”».

Сегодня в Millennium Park удивительная атмосфера, напоминающая элитные пригороды Англии, Италии, Франции. Это обширная территория с лесным массивом, пятью парками с тенистыми аллеями и изысканными ландшафтными композициями, озерами с приватными зонами отдыха у воды. Десять каналов протяженностью более 5 км — главная достопримечательность Millennium Park.

ПРОДУМАННОЕ РЕШЕНИЕ

Компания DRHouse EcoSystem представила инновацию для российского рынка индивидуального жилищного строительства (ИЖС) — уникальную серию домов EcoSmartDom by DRH. Это линейка готовых к проживанию высокотехнологичных домов, совмещающих премиальное заводское качество и легкость при эксплуатации. Сейчас в линейке EcoSmartDom by DRH есть четыре модели: Alpha Dom, Beta Dom, Gamma Dom и Delta Dom. Они отличаются размерами и планировкой. Каждая модель оснащена системой «умный дом» и укомплектована высококлассной бытовой техникой и продуманными системами отопления и вентиляции. Мебель для домов EcoSmartDom разработана и изготовлена на собственном производстве DRHouse EcoSystem, а техническое оборудование изготавливается на производствах компаний-партнеров. Все функциональные решения для высокотехнологичного дома основаны на 20-летнем опыте специалистов по работе с недвижимостью. «Работая с частными интерьерами, мы изучили образ жизни сотен людей и разработали продуманное современное решение для загородной жизни» — заявляет **ДН** CEO DRHouse EcoSystem Владимир Митин.

Срок производства, установки и полного обустройства интерьера каждого дома — всего 6–9 месяцев. Серия включает дома площадью от 60 до 390 м² и разные варианты комплектации, стоимость каждой из моделей фиксирована. Цена на флагманский продукт линейки, Alpha Dom, варьируется от 69 до 119 млн руб., но в серии есть и модели стоимостью от 15 млн руб. Загородные дома линейки EcoSmartDom энергоэффективны, удобны в использовании и кастомизируемы, а их производство — максимально экологично. В строительстве домов используется технология ЛСТК, которая позволяет оптимизировать как затраты, так и сроки и издержки производства. Использование фасадных систем из металлических панелей в отделке домов EcoSmartDom by DRH предоставляет покупателю возможность широкого выбора цвета и текстуры экстерьера, а продуманные интерьерные и меблировочные решения гарантируют пользователю дома комфорт. Помимо прочих преимуществ — предлагаемое DRHouse регулярное сервисное и гарантийное обслуживание дома, которое избавит покупателя от бытовых забот, связанных с поддержанием недвижимости в первозданном виде.

НАСЛЕДСТВО НЕ ВСЕГДА ДЕЛАЕТ ТВОЮ ЖИЗНЬ ЛУЧШЕ, ОСОБЕННО ЕСЛИ ТЫ НАСЛЕДУЕШЬ УБИЙСТВО

КЛЭР ДУГЛАС

Книга о загадке, кроющейся в прошлом, запретной любви и беспредельной материнской заботе.

«Просто мороз по коже».
— Sunday Times

«Очень понравится поклонникам романа “Девушка в поезде”».
— Marie Claire

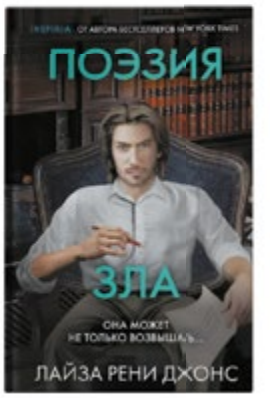
«Очень напряженно и закрученно».
— Б. Э. Пэрис

«Закрученно, будоражаще и очень реально».
— Джиллиан Макаллистер

Главный триллер года

ЭКСМО | INSPIRIA

Остросюжетные новинки

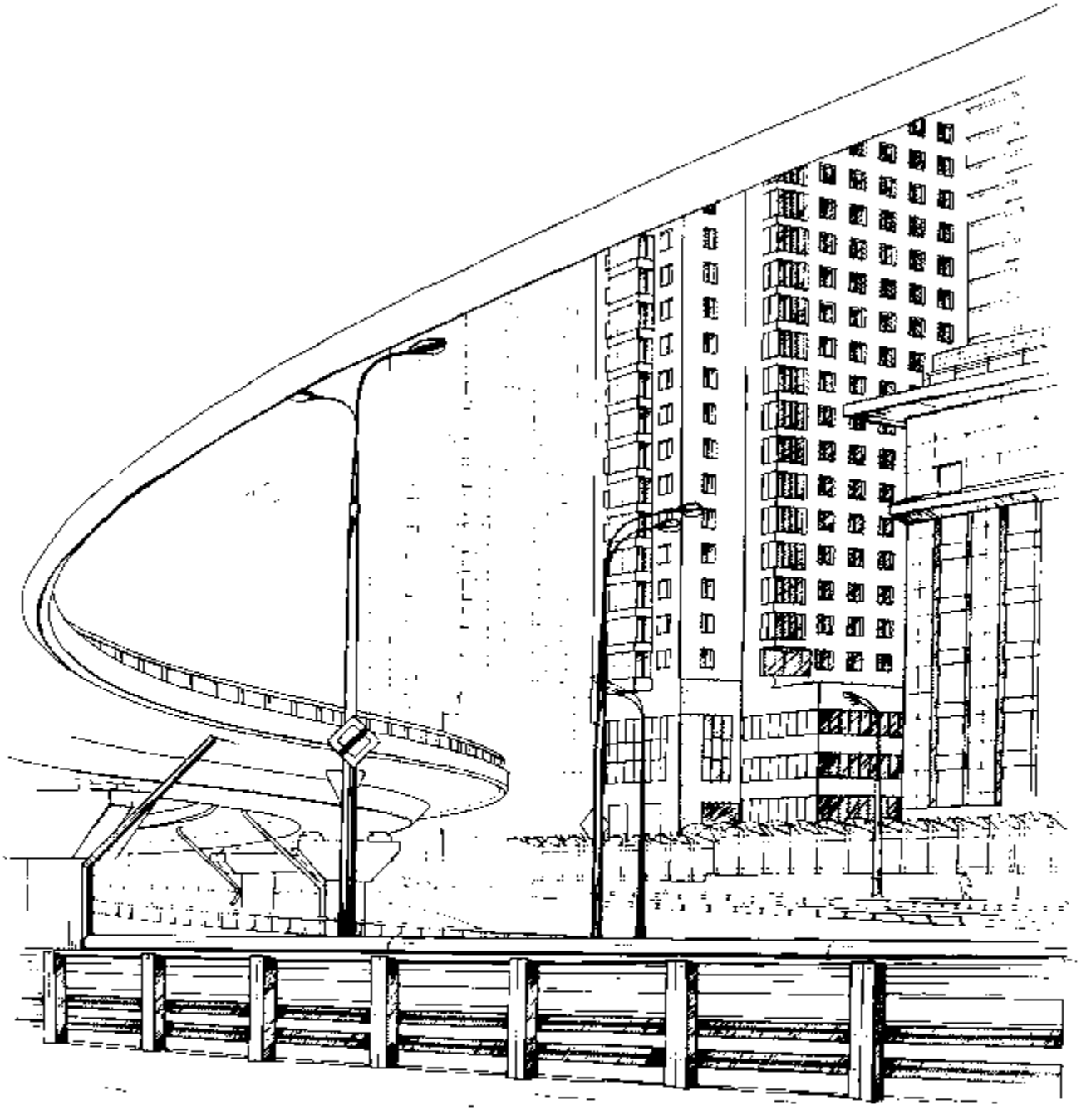


Летний сезон богат на захватывающие книжные истории. В июне у издательства "ЭКСМО" выходит роман, который точно нельзя пропустить любителям остросюжетной литературы. Это “Пара из дома номер 9” Клэр Дуглас – книга, которая сможет удивить даже поклонников фильма “Девушка в поезде”. История разворачивается вокруг молодой супружеской пары, которая переезжает в дом, доставшийся в наследство жене, Саффи. Однако очень скоро семейное гнездышко перестает казаться раем на земле, ведь там, на заднем дворе, пара находит тела мужчины и женщины. Оказалось, что убийство было совершено более тридцати лет назад, и единственный свидетель сейчас живет в доме престарелых. Бывшая владелица дома больна Альцгеймером, однако она точно что-то скрывает даже от собственной внучки. Теперь беременной Саффи нужно сделать невероятное – помочь полиции разузнать у собственной бабушки, что на самом деле скрывает коттедж.

«Оскар» рынка недвижимости

В ПРЕМИИ «РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ — 2023» ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 200 НОМИНАНТОВ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ, А ТАКЖЕ КОММЕРЧЕСКИЕ И ЗАГОРОДНЫЕ ОБЪЕКТЫ В МОСКВЕ И 17 КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ РФ.

Один из крупнейших московских застройщиков — Казённое предприятие города Москвы «Управление гражданского строительства», представляет в премии свой новый масштабный проект — «мой адрес На Клинской». Жилой комплекс расположен в тихом районе на севере Москвы на равном удалении от станций метро «Ховрино» и «Беломорская». Дом построен, в продаже более 1000 квартир: студии, квартиры классического и евро- формата. Жилой комплекс формирует комфортное пространство для жизни, которое учитывает потребности современного жителя мегаполиса: подземный паркинг, магазины на первых этажах, Грачевский парк, школа, два детских сада и фитнес-клуб с бассейном всего в 400 метрах от дома.



Городская недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Теория города

Чем концерну «КРОСТ» приглянулось «вертикально-горизонтальное» планирование?

СЕГОДНЯ ПОЧТИ ПОЛОВИНА НАСЕЛЕНИЯ ЗЕМЛИ (47%) ЖИВЕТ В ГОРОДАХ, И ПРИРОСТ ЧИСЛА ГОРОДСКИХ ЖИТЕЛЕЙ ВОЗРАСТАЕТ ЕЖЕГОДНО НА 2%. ЧТОБЫ НАСЕЛЕННЫЕ ПУНКТЫ НЕ «РАСПОЛЗАЛИСЬ» И ЛЮДЯМ БЫЛО УДОБНО В НИХ ЖИТЬ, ГОРОДА ТЕПЕРЬ РАСТУТ ВВЕРХ — ПОЯВЛЯЮТСЯ МНОГОЭТАЖНЫЕ ДОМА И НЕБОСКРЕБЫ. ОДНАКО ЕЩЕ НЕДАВНО ВЫСОТКИ СУЩЕСТВОВАЛИ КАК БЫ ОТДЕЛЬНО ОТ ИНФРАСТРУКТУРЫ.

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

Обычный город советского периода — это преимущественно горизонтальный объем, разделенный расстоянием. В таком городе, чтобы добраться до работы, услуг, объектов досуга, развлечения, культуры, спорта — необходимо выйти из дома и пройти определенное расстояние пешком или доехать на общественном транспорте, на личном автомобиле. В результате вокруг жилых домов формировалось «мертвое» пространство, а инфраструктура была жителям «чужой».

Как ответ на современные вызовы, с которыми сталкивается городской житель, появился вертикально-горизонтальный принцип планирования, который позволяет создавать самодостаточные кластеры, в которых товары и услуги первой необходимости можно приобрести и получить, не выходя из дома.

ВСЁ В ОДНОМ МЕСТЕ

Концепция «вертикально-горизонтального города» разграничивает приватные пространства квартир и коммерческую инфраструктуру и в то же время дает удобный доступ для жителей, обеспечивая их безопасность. Таким образом решается задача поддержки нового уклада жизни, который можно описать как: «Живи, работай, отдыхай». В новейшей реальности к этой триаде добавляются еще функции — учись и получай все социальные услуги, не отходя далеко от квартиры.

Такая идеология «15-минутной доступности», когда услуги и рабочие места расположены на расстоянии вытянутой руки от жилых домов, является частью «Теории города», которая сейчас разрабатывается специалистами концерна «КРОСТ» с привлечением выдающихся урбанистов, социологов, психологов, биологов, экономистов, архитекторов и градостроителей.

«Применяя комплекс наук к проектированию города, мы сформулировали ряд ключевых принципов, объединенных в единую стратегию полицентричного 15-минутного города, — рассказывает первый заместитель генерального директора концерна «КРОСТ» Марина Любельская. — Жилые кластеры представляют собой полноценные биогеоценозы — гибкие, самонастраивающиеся системы, имеющие максимальную адаптацию к постоянно меняющимся условиям среды и позволяющие городу эволюционировать естественным образом. Вертикально-горизонтальные города в этих кластерах представляют собой полифункциональный микс из жилья, сферы услуг, объектов медицины, образования, культуры и спорта».

Именно такая концепция предполагает масштабное и всестороннее развитие города как центра науки, технологий, образования, промышленности, при этом города, сомасштабного человеку и максимально комфортного для проживания.

«То есть от идеи “глобальной агломерации”, — говорит представитель “КРОСТа”, — мы переходим к тезису “развитие малых городов внутри агломерации”, к небольшим ареалам обитания человека, которые мультипликативно разнообразны и мультифункциональны».

Планировочно такие «малые города» представляют собой сложносочиненные полифункциональные здания, где все элементы тесно связаны. Стилобат, состоящий из подиума и инфраструктурного пояса, является основной связью проекта с землей, а жилые башни, расположенные на стилобате, представляют собой доминирующие вертикали.

В подиуме размещаются коммерческие помещения. Причем до 10% из них «КРОСТ» в своих новых жилых комплексах в Москве отдает под социально ориентированный built-to-suit, что подразумевает выделение площадей — еще на этапе проектирования объектов — под открытие объектов культуры, образования, медицины и спорта.

«Мы возводим наши кварталы по принципу «Живи, работай, отдыхай», согласно которому важнейшие инфраструктурные объекты находятся в периметре жилой застройки, — отмечает Марина Любельская. — А это значит, что теперь музеи, театры и библиотеки будут находиться не отдельно от жилых домов, как привыкли многие, а будут интегрированы в горизонтальную торговую галерею — прогулочное пространство, в котором люди получают услуги, гуляя по обустроенному променаду. Социальные объекты, выступая новой точкой притяжения, образуют синергетический эффект с традиционными форматами торговли и услуг. При этом арендаторам этих площадей не нужно будет вкладываться в реконструкцию помещений и адаптацию под свою специфику — мы готовы запроектировать площади нужных конфигураций под каждый конкретный объект, как мы уже сделали с новой школой танцев в проекте Wellton Gold».

ВСЕ ГРАНИ КРИСТАЛЛА

Как уверяют в «КРОСТе» — такой «инфраструктурный расклад» теперь будет реализовываться во всех новых проектах концерна. В частности, в одной из новинок — в проекте-трилогии CRYSTAL, которая строится на улице Генерала Глаголева в рамках реконструкции 82-го квартала столичного района Хорошево-Мневники в соответствии с «Теорией города».

Квартал площадью около 40 га создается в соответствии с масштабным проектом планировки, который включает в себя снос пятиэтажек, строительство новых школ, детских садов, создание новой улично-дорожной сети и каскада дворов-парков внутри квартала. Фактически здесь появится город будущего, основанный на самых современных мировых трендах недвижимости.

Так, проект планировки 82-го квартала предполагает расположение жилых домов в формате вертикально-горизонтальных городов по периметру с активным уличном фронтом и торговыми галереями, в центре квартала будет расположен каскад парков, а также образовательный кластер со школами и детскими садами.

Недавно здесь были открыты продажи в новом объекте проекта, который состоит из двух 29-этажных жилых корпусов, расположенных на подиуме высотой 8 м над уровнем земли с торговой галереей площадью около 35 тыс. м². На возвышении будет разбит парк культуры и отдыха — ландшафтный ансамбль с цветущим парком, детскими площадками и зонами для занятий спортом и уютными беседками. Здания объединяет двухуровневая подземная автостоянка вместимостью 81 машино-место.

Сложная конфигурация здания — это отсылка к органической форме природного кристалла, которая формирует выступы и эркеры на фасаде. Последние расположены с 23-го по 28-й этаж и имеют ограждение из закаленного стекла. Сами фасады новых корпусов будут облицованы клинкерным кирпичом с натуральным оттенком и украшены медными вставками.

В целом же «Трилогия CRYSTAL» — это три жилых дома, объединенных общей архитектурной концепцией, идеологией и ландшафтным ансамблем.

В составе трилогии уже построен 47-этажный ультрамодный небоскреб, ставший доминантой всего района Хорошево-Мневники. Объект уже введен в эксплуатацию, и скоро покупатели получат ключи от своих заветных квартир. Сейчас специалисты концерна занимаются обустройством внутренних общественных зон и благоустройством территории.

ОТДАТЬ ШВАРТОВЫЙ!

Еще одна новинка рынка от «КРОСТ» — новые площади в составе квартала «Невский» в Головинском районе на севере Москвы, где к продаже предлагаются эргономичные

помещения площадью от 27 до 80 м² с двумя санузлами, кладовыми помещениями и гардеробными, а также помещения евроформата.

Квартал «Невский» расположен между Химкинским водохранилищем и каскадом Головинских прудов, на берегу благоустроенного Головинского канала. Концерн занимается комплексным редевелопментом ранее заброшенной и депрессивной промзоны Братцево. Здесь уже построено семь жилых домов, торговая галерея с магазинами, ресторанами и предприятиями сферы услуг, проведена реконструкция набережной канала и сформирована социальная инфраструктура.

Квартал спроектирован в формате вертикально-горизонтального города по принципу «Живи, работай, отдыхай». Отличительная особенность проекта — создание эксплуатируемой кровли стилобата-подиума (на нем разместятся два корпуса на 25 и 20 этажей), на которой будет разбит парк силами ландшафтного треста концерна «КРОСТ». Под стилобатом появится двухуровневый подземный паркинг на 190 машино-мест.

Генплан всей этой территории выстроен между прогулочной набережной канала и инфраструктурным центром района — торговой галереей «Невский причал». Примечательно, что духом и эстетикой морской стихии наполнена каждая деталь проекта. По задумке градостроителей и архитекторов квартал представляет собой картину морского порта, к которому стремится причалить эскадра домов-кораблей. ДН

Донское гостеприимство

Как совместить городской комфорт с загородной жизнью

БОЛЬШОЙ ГОРОД ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ, НО ОТНИМАЕТ ВРЕМЯ ДЛЯ ЖИЗНИ. ИМЕННО ПОЭТОМУ ЛЮДИ ВСЕ ЧАЩЕ ГОВОРЯТ О СВОЕЙ МЕЧТЕ «БРОСИТЬ ВСЕ» И УЕХАТЬ ПОДАЛЬШЕ ОТ ГОРОДСКОЙ СУЕТЫ. НО КУДА?

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

Москвичи не первого поколения с трудом представляют себе жизнь без автобусов, приходящих каждые пять минут, магазинов у дома, куда можно спуститься из квартиры в тапочках, хороших новых школ, стриженых газонов, велодорожек и даже тыквенного латте по дороге к метро.

Психологи и урбанисты из этих запросов сделали однозначный вывод: «Все недовольные городом — в сад! То есть в лес! Там вам лучше!»

«Но там же некомфортно!» — отвечают им «дети асфальта».

«Неправда!» — возражают девелоперы, которые внимательно слушают психологов и социологов. За МКАД как раз есть места, где можно найти баланс между городским комфортом и спокойной жизнью на природе.

ВАМ — ТУДА!

Одно из новых предложений именно с такими характеристиками — жилой комплекс (ЖК) «Первый Донской» в Ленинском районе Подмосковья, на берегу Пуговиченского пруда, в 7 км от МКАД по трассе М-4 «Дон». Этот проект, реализуемый застройщиком «Первый ДСК» (входит в Группу ФСК), как бы дает возможность жить в двух

реальностях. С одной стороны, это комфортная городская среда с собственными школами, детскими садами, магазинами и развитой инфраструктурой в 15-минутной доступности. А с другой — природное окружение, помогающее растить детей и укреплять собственное здоровье на свежем воздухе.

РЯДОМ С ГОРОДОМ

Для тех, кого город не отпускает, в ЖК «Первый Донской» есть возможность быстро выехать в столицу. Расстояние до Каширского шоссе всего 5 км, так что выезд на трассу М-4 «Дон» на автомобиле займет не более 6 мин.

Добраться до метро и центра Москвы помогут многочисленные автобусы и маршрутки, остановки которых совсем рядом с ЖК. Действующая ж/д станция Калинина Павелецкого направления — в 15 мин ходьбы.

При этом новой главой в развитии транспортной доступности всего Ленинского района станет ввод МЦД-5, ожидаемый в 2025–2026 годах, в состав которого входит и станция Калинина. Добраться до нее кратчайшим

путем жителям «Первого Донского» можно будет как пешком, так и на велосипеде (удобные пешеходная и велодорожка до станции уже в планах благоустройства ЖК). Поезда будут приходить на станцию с 5–7-минутным интервалом движения. Так что добраться до работы в Москву из ЖК будет несложно — карьера не пострадает. Кстати, для тех, кто в офисе бывает нечасто, в самом комплексе предусмотрены места для работы на свежем воздухе и коворкинги.

НА ПРИРОДЕ

Близость к городу хоть и важна, но отнюдь не главное... Основное преимущество «Первого Донского» — это жизнь у лесного массива и воды, щедрость и красота окружающей природы, просторы до горизонта, прогулки по благоустроенной набережной... Именно они будут наполнять каждый день особой атмосферой радости и свободы.

Примечательно, что природа заглянула и в дворы ЖК. Концепция благоустройства территории разработана известным российским архитектурным бюро Mont Design. Их фирменный стиль — создание комфортной и безопасной среды с использованием принципов природных экосистем.

ЖК «Первый Донской» расположен на берегу Пуговиченского пруда, и главная идея благоустройства нового проекта связана с водой. В основе концепции — «путешествие по Дону», богатство природных зон реки. Авторы использовали цвет, формы, графику и орнаментику, напоминающие о природе средней полосы России.

Жители проекта хотят еще и привычного городского комфорта. Поэтому на территории ЖК предусмотрены скверы, бульвар, пункты проката самокатов и велосипедов, велодорожки, прогулочные маршруты, в том числе вдоль набережной, столы для пинг-понга, оборудование для паркура и тактильная дорожка для хождения босиком. Даже для выгула и тренировок домашних животных организуют специальные площадки. Есть и специальные места для сбора вещей на переработку, и кормушки для птиц.

Для детей во дворах будут установлены развивающие площадки для различного возраста,

оборудованные камерами, видео с которых родители смогут вывести для спокойствия на экран своего смартфона. Этим, к слову, могут похвастаться далеко не все даже столичные проекты бизнес-класса.

УМНЫЙ ДЛЯ БЕРЕЖЛИВЫХ

Во всем ЖК предусмотрена система «умный дом» от компании Rubetek — с защитой от протечек, затопления и возгорания, с возможностью снятия внутриквартирных климатических показателей. В состав устанавливаемого пакета устройств входит Wi-Fi-реле для управления группами потребителей, беспроводной кран перекрытия с электроприводом, беспроводной сенсор протечки, «Яндекс Станция Мини». Через систему осуществляется и управление светом, розетками, теплым полом и совместимыми бытовыми приборами.

ПЕШКОМ В ШКОЛУ

Большинство объектов «Первого ДСК» — это проекты с комплексным освоением территорий, поэтому в «Первом Донском» предусмотрено всё, чтобы из района не было необходимости выезжать. На территории самого ЖК будут построены два детских сада на 300 и 350 мест, а также школа на 1350 мест. Из приятного — это больше времени на сон, особенно сладкий по утрам. Из полезного — самостоятельная и абсолютно безопасная дорога в школу и из школы с более раннего возраста. Среди крупных объектов — своя поликлиника и торговый центр с прилегающей площадью для общественных мероприятий.

На первых этажах домов уже традиционно разместится стрит-ритейл — магазины, кафе и другие представители коммерции. От проезжей части «стрит» будет отделен зеленой фитостеной.

Кроме того, «Первый Донской» находится рядом с развивающимся районом, инфраструктура которого уже сложилась и доступна будущим жителям.

НОВОСЕЛЬЕ УЖЕ СКОРО

ЖК «Первый Донской» включает в себя девять домов переменной этажности (6–24 этажа) с различными планировками: студии, двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры, в том числе евроформата и квартиры с видами на две-три стороны света. Площадь лотов — от 24,9 до 109,5 м². Все они сдаются с предчистовой или чистовой отделкой в четырех стилевых решениях. Традиционная «фишка» домов от «Первого ДСК» — большие застекленные лоджии.

Проект реализуется в три очереди. Первые два дома застройщик планирует сдать в эксплуатацию во II квартале 2025 года. Завершение строительства всего проекта — в 2028 году.

Вокруг клиента

Покупателям сейчас нужна не только квартира, но и «фишечки»

НА НЕДАВНЕЙ «ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ СРЕДЕ», ПОСВЯЩЕННОЙ ТЕМЕ «ФУНДАМЕНТ БУДУЩЕГО», РОССИЙСКИЕ СТРОИТЕЛИ И АРХИТЕКТОРЫ ОБСУДИЛИ, КАКИМ СЕГОДНЯ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ПРОДУКТ.

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

Мероприятие, организованное Ассоциацией профессионалов рынка недвижимости REPA (Real Estate Professionals' Association), состояло из трех блоков. На первой сессии эксперты провели дискуссию о том, кто в будущем будет покупать недвижимость. Во второй части деловой программы собравшиеся в Empire Lounge башни «Империя» ММДЦ «Москва-Сити» поговорили про архитектуру и проектирование современных жилых комплексов (ЖК). В финальном блоке «Девелоперской среды» ее участники попытались ответить на самый важный вопрос — что нужно клиенту в данный, довольно непростой для рынка недвижимости момент?

НЕВИДАННЫЕ ДЕЛА

«Клиент — это на самом деле бесконечный и потому бесценный источник знаний и идей для новых продуктов», — считает директор департамента развития продукта ГК ФСК Петр Кирилловский. — И за этого клиента, который находится в столь же непростой ситуации, придется побороться самыми разными способами.

А вот статистика, представленная директором bnMAP.pro Сергеем Лобжанидзе, выглядела не слишком позитивно для застройщиков.

Андрей КОЧЕТКОВ, генеральный директор DEREVO PARK:

«Девелопер сейчас думает не только квадратными метрами, что отрадно. Его беспокоит в том числе качество среды, и он готов в это качество инвестировать. Есть запрос на общественную безопасность, на социокультурное программирование».

По словам аналитика, «есть риск, что объем предложений в ряде строящихся ЖК не будет реализован на 100% на момент ввода в эксплуатацию. Так, к примеру, на текущий момент в Москве нереализованных остатков меньше всего — 57%, зато в Краснодаре их уже 83%».

Руководитель аппарата Национального объединения застройщиков жилья Кирилл Холопик еще больше добавил тревожности: «Падение продаж на рынке по сравнению со вторым кварталом 2022 года составило 34%. Это ситуация, в общем, невиданная на рынке. При этом на фоне упомянутого антирекорда выгода от проектов снижается всего лишь на 1,5%. Это серьезный фактор. Вопрос в том, что будет с продуктом с учетом затоваривания рынка».

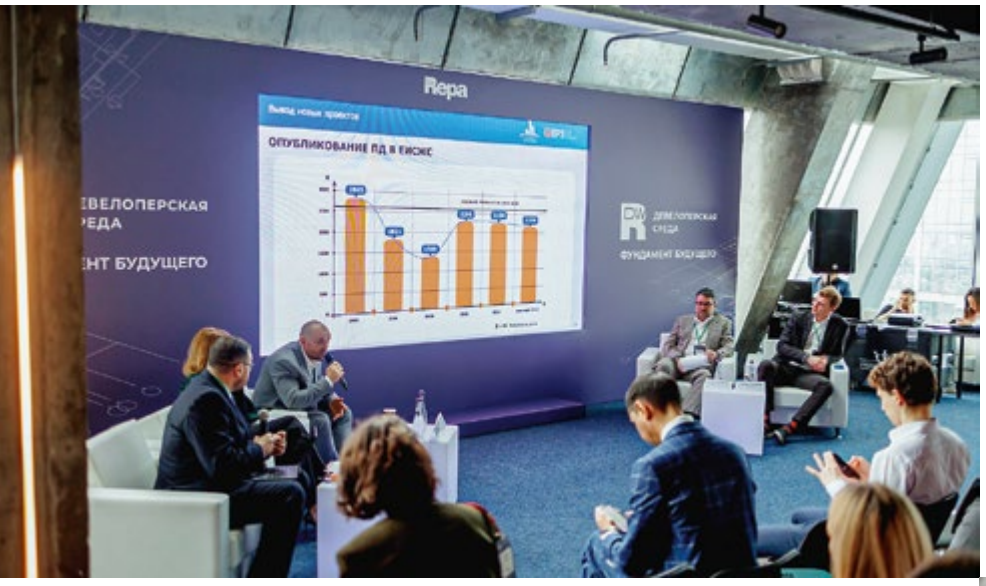
И ВОТ ОПЯТЬ

Но, как известно — «никогда такого не было»... чтобы совсем ничего не было. А значит, пора консолидировать усилия и определить параметры востребованного в данных условиях продукта.

«Люди давно перестали покупать просто квартиру, — подчеркивает руководитель проектов Центра стратегических разработок GMK Ольга Беляшникова. — Они покупают определенный стиль жизни, они приобретают впечатления. И поэтому надо правильно формировать, если угодно — их программировать. Мы придумали делать это на трех уровнях: это macro-уровень, когда мы изучаем потребительские запросы с точки зрения силуэта ЖК, конфигурации застройки и т.п.; далее, это

mezo-уровень — здесь мы проваливаемся еще глубже в продажи, исследуем запросы, начиная от коммерческой инфраструктуры и заканчивая размерами окон; наконец, это special-уровень — здесь мы уже рассуждаем о том, что особенного можно "подгрузить" в ЖК, какую фишку».

Свои опытом поделился и коммерческий директор Группы «Самолет» Кирилл Храпов. За прошлый год компания провела 36 специальных исследований — все для того, чтобы понять, как улучшить продукт. «Мы изучали, в частности, поведение покупателей на этапе выбора жилплощади, покупки квартиры и проживания в ней. Выяснили много любопытного. Например, наличие отделки является решающим фактором при выборе жилья. Следом идут — наличие балконов или лоджий, большая кухня-гостиная, — рассказывает девелопер. — Боли большинства семей должны быть решены после покупки. Поэтому мы предлагаем клиенту не только квартиру, но и множество дополнительных опций, например, те же цифровые активы, продумываем сценарии жизни в приобретенной квартире».



МНОГО ХОТИТЕ

Еще одна опасность — разработать такой продукт, который в дальнейшем будет сложно реализовать. «Важно, чтобы зарубежный опыт был применим в наших реалиях, — настаивает директор департамента маркетинга Группы «Эталон» Мария Долгих. — Возьмем, к примеру, эксплуатируемую кровлю. Если посмотреть функционал таких кровель в США, то мы узнаем, что там размещают все, вплоть до площадок для выгула собак. Когда же мы пробуем пересадить это на нашу почву, возникает куча "но". Можно сделать прекрасный дизайнерский паркинг, но, если потребитель не готов за это доплатить, такое будет сложно реализовать. Важно разграничивать "хотелки", которые реально улучшат качество жизни и которые откровенно чрезмерны».

Важным для клиента сегодня является архитектурная составляющая — одна из самых значительных статей в бюджете застройщика, который хочет, что греха таить, выжать максимум из проекта. Главный архитектор APEX Сергей Сенкевич уверен, что это не всегда разумно, но возможно: «Поженить ежа с ужом, то есть секцию с башней, вполне возможно. Мы научились это делать. Но все же необходимо сегрегировать морфотипы застройки и синхронизировать желания девелопера со строительными возможностями и возможностями рынка, — отмечает эксперт. — Когда девелопер говорит, что денег нет, но вы держитесь, сразу хочется перейти на темную сторону и вместе с ним говорить: "Давай сделаем фасады по цене штукатурных, но с затеей". В принципе, те стройматериалы, что сейчас доступны на рынке, вполне позволяют делать недорогие, но при этом не плоские фасады». ДН

Максим САМСОНОВ, заместитель первого вице-президента ГК «Ташир»: «Наша специфика в том, что мы начинаем продавать свое жилье, как правило, уже на стадии готового монолита, а порой и позже. В таком подходе есть и минусы, и плюсы. Продавать визуализации, конечно, проще, чем готовый продукт, в который можно зайти, который можно потрогать. Уровень придирок в нашем случае максимально высокий».

Доходное постобслуживание

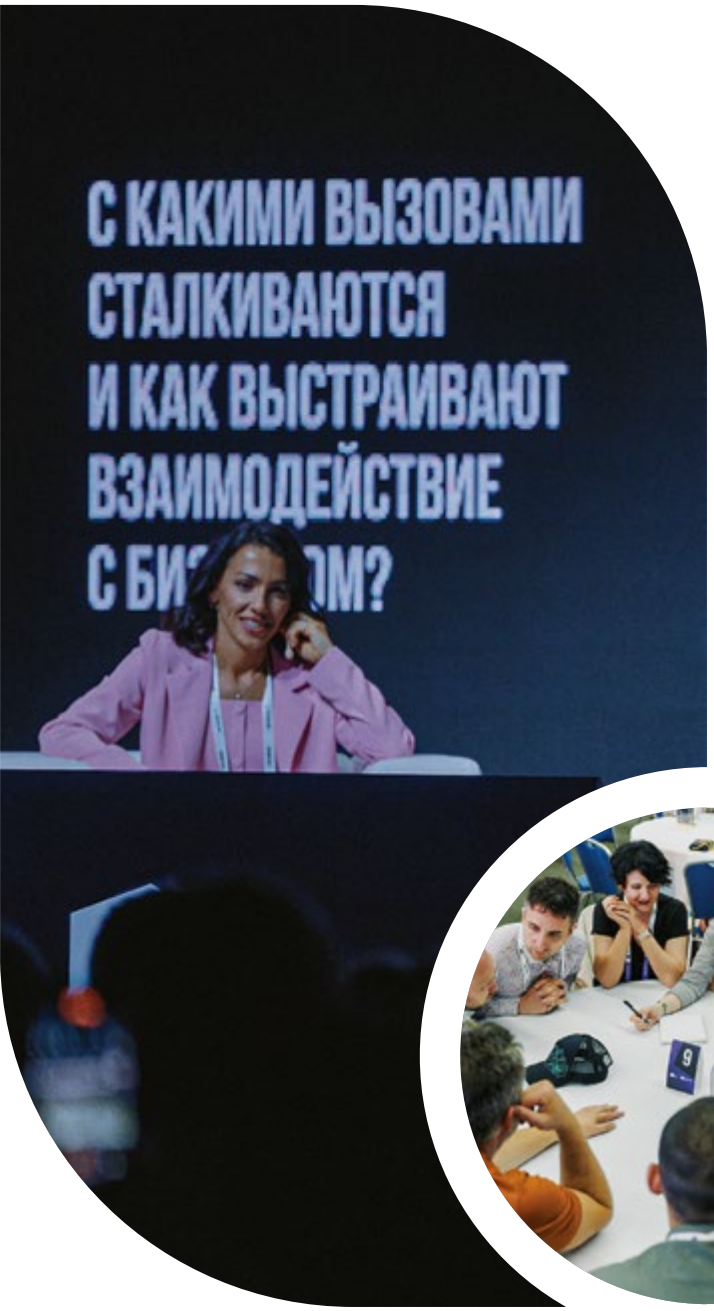
УК могут приносить прибыль девелоперу

В СОЧИ ПРОШЕЛ ТРАДИЦИОННЫЙ, УЖЕ ЧЕТВЕРТЫЙ ФОРУМ НЕДВИЖИМОСТИ «ДВИЖЕНИЕ», В КОТОРОМ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ СВЫШЕ 4 ТЫС. БАНКИРОВ, ЗАСТРОЙЩИКОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВЛАСТИ ИЗ 72 РЕГИОНОВ СТРАНЫ.

АВТОР
Михаил ФЕЛИКСОВ

В этом году на мероприятии впервые громко прозвучала мысль о том, что управляющие компании (УК) на фоне общей цифровизации бизнес-процессов оказывают фундаментальное влияние на девелоперов и способны повысить NPS — индекс лояльности клиентов, что в дальнейшем приводит к увеличению общей доли продаж застройщиков за счет повторных сделок.

«Многие девелоперы до сих пор не видят в этом направлении бизнеса, а в собственниках — покупателей, — отмечает один из организаторов форума — основатель компании «Домиленд» Дарья Воронова. — Ведь проще заработать на прямой продаже квартир, нежели продолжать работать со своими же клиентами после заселения, это сложно и ответственно. Мы же создаем новые типы мобильных приложений с расширенным набором функций



(SuperApp), с помощью которых автоматизируем весь клиентский путь от проведения сделки и получения ключей до оплаты жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), поэтому видим объективные данные. Цифры говорят о том, что чем выше качество сервиса и больше касаний с брендом девелопера, тем чаще жители рекомендуют застройщика своим знакомым и выбирают его проекты для расширения жилплощади».

Вопрос, что первичнее — NPS или прибыль, вызвал на «Движении» оживленную дискуссию и заставил взглянуть по-новому на построение коммуникации с жителями построенных кварталов. Так, руководитель проектов внедрения цифровых сервисов группы компаний (ГК) «А101» Татьяна Файнблит отметила, что «постобслуживание» уже несколько лет находится в фокусе внимания девелопера. Однако коммунальные сервисы, связанные с эксплуатацией домов, — лишь небольшая часть широкого набора возможностей, которые предлагает «А101» для своих новоселов. Такой подход позволяет компании повышать уровень повторных продаж. Статистика показывает, что витрину новых объектов в мобильном приложении «А101» охотно просматривают те, кто уже проживает в построенных кварталах. Благодаря внедрению такой цифровой экосистемы доля повторных продаж девелопера в прошлом году составила 60%, а конверсия выросла до 12%.

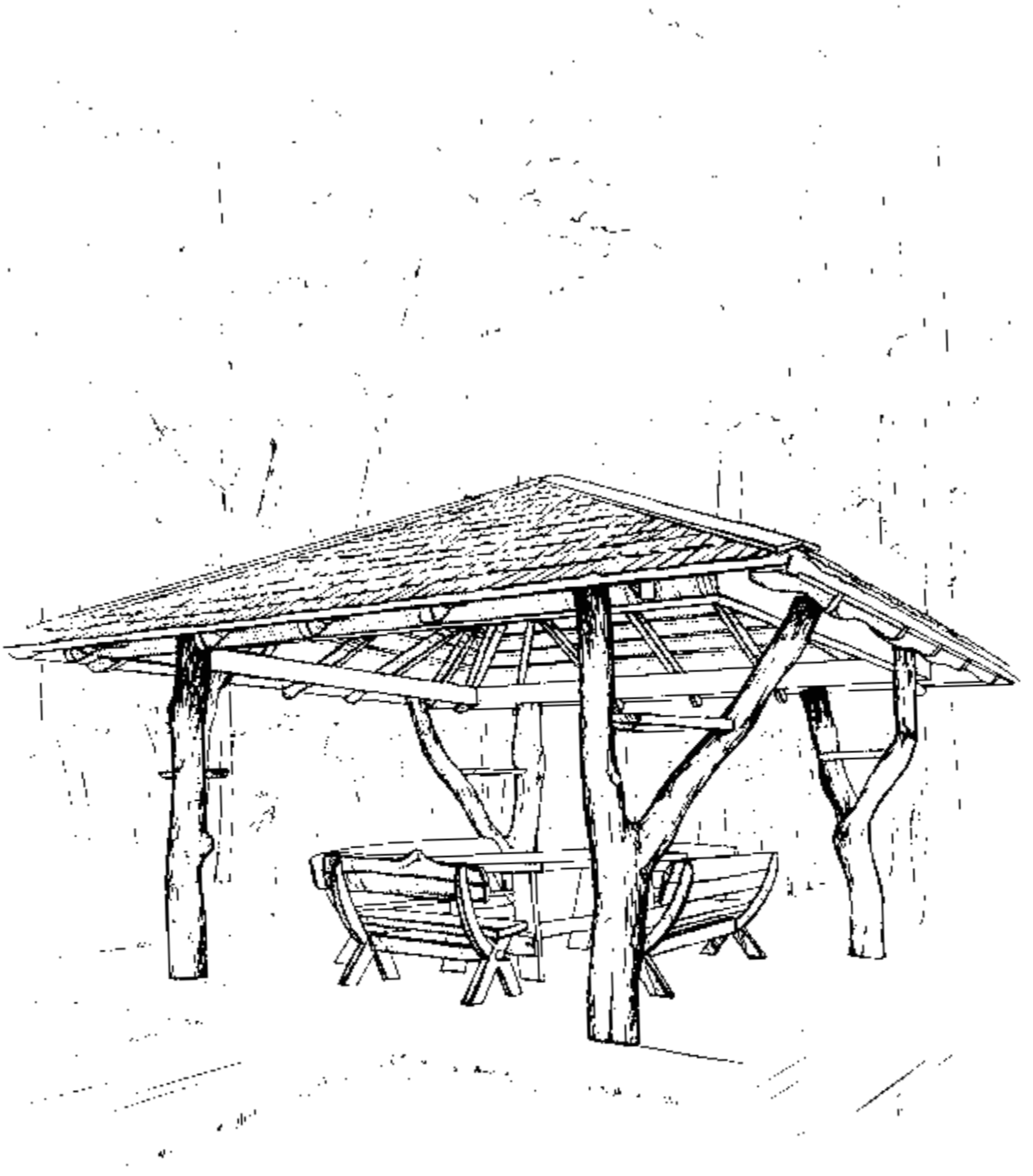
В свою очередь, заместитель генерального директора по клиентскому сервису ГК Smart Service Елена Сумкина отметила, что мобильное приложение, которое с 2017 года работает для жителей объектов компании «Донстрой», сейчас посещают 31 тыс. человек ежемесячно, что составляет 83% клиентской базы девелопера. УК, несмотря на стереотипы, при высоком уровне сервиса является прибыльной.

Похожий пример и у «Брусники» — поддержка отношений с клиентом позволила достигнуть доли дополнительных продаж услуг в 25% общей маржи компании.

Ландыш Зиязова из казанской сервисной компании «Территория комфорта» рассказала о цифровизации работы с дебиторской задолженностью, которая затрагивает процессы досудебного и судебного взыскания, а также процесс исполнения судебного приказа. Компания обеспечила к концу прошлого года собираемость платежей за ЖКУ на уровне 100%

Компания «Голос.Девелопмент» ставит перед собой амбициозные цели — к 2026 году увеличить портфель недвижимости в 10 раз — до уровня 10 млн м^2. Большая роль в достижении этой цели отводится философии добрососедства. Для этого в компании была создана клубная программа «Соседи», которая объединила более 11 тыс. жителей и 200 партнеров. Стоит отметить, что программа лишь на 15% финансируется застройщиком, остальные затраты лежат на УК и партнерах. Результатом такой слаженной работы УК и девелопера стало то, что стоимость «квадрата» в некоторых ЖК выросла на 195%, доля повторных продаж перешагнула отметку 28%, а маркетинговый бюджет за счет привлечения контрагентов — отметки 700 млн руб.

Завершая дискуссию, генеральный директор УК «Азбука быта» Татьяна Демина детально, на практике показала, как можно вывести УК из «дотационной» в самостоятельную, прибыльную бизнес-единицу — выйдя за четыре года из минуса на рентабельность 8–10%. И при всем этом еще и изменить показатель NPS с –11 до +46 и выше. ДН



VP

Загородная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Просто добавь прозрачности

*Эксперты **ДН** о перспективах развития сегмента ИЖС*

СЕГОДНЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ИЖС) — ОДИН ИЗ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ ВСЕЙ ОТРАСЛИ. ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ИТОГАМ 2022 ГОДА СЕГМЕНТ ИЖС ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ РЕКОРДНЫЙ УРОВЕНЬ ВВОДА — 56 МЛН М² В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ — И ПРЕВЫСИЛ ПОКАЗАТЕЛИ 2021-ГО НА 22,2%.

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

Больше всего новых частных «квадратов» в России в прошлом году появилось в Московской области (9,5 млн м²), Краснодарском крае (4,5 млн м²) и Ленинградской области (2,6 млн м²). При этом в Подмосковье был даже в два раза превышен плановый показатель ввода ИЖС, установленный региональным проектом «Жилье».

В ПОИСКАХ ОТВЕТА НА ВАЖНЫЙ ВОПРОС

Казалось бы, триумфальное шествие ИЖС уже можно воспринимать как неизбежность. По крайней мере заявления с высоких трибун выглядят именно так. Весной, к примеру, прошла большая пресс-конференция группы компаний (ГК) «Самолет», заявившей о намерении построить 3 млн «квадратов» индивидуальных домов в четырех масштабных кластерах в Подмосковье. Общий земельный банк территорий — 2900 га. В самом большом — «Кластере Дмитров» — площадью 1051 га уже начаты продажи. За ним последуют Пушкино, Истра и Наро-Фоминск. В дальнейшем ожидается увеличение земельного банка. В планах девелопера — создание полноценных гармоничных поселений с социальной и учебной инфраструктурой, рабочими местами. Застройка тоже будет гармоничной — предлагаются модульные дома разных размеров, произведенные в заводских условиях.

И все же в сегменте немало проблем, для решения которых надо ответить на главный вопрос — нишевой это продукт, или он может стать «новым массовым образом жизни» и конкурировать с многоквартирным жильем?

БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ, НО ЕСТЬ НЮАНСЫ

Эксперты, опрошенные ДН, уверены, что сегменты ИЖС и МКД стоит разделять, а не сталкивать. «На наш взгляд, рынок частного домостроения не конкурент многоэтажным новостройкам — это совершенно разные форматы. Портрет покупателя квартир сильно отличается от потребителей, которые хотят жить в собственных домах», — подчеркивает руководитель отдела загородной недвижимости МИЭЛЬ «Сущёвский» Татьяна Ананьева.

С таким мнением согласен CEO DRHouse Ecosystem Владимир Митин, считающий, что скорее всего покупатель будет выбирать недвижимость по образу жизни. «Кому-то больше подходит городская застройка с ее инфраструктурой, транспортной обеспеченностью и т.д., а тем, кому хочется тишины, покоя, отлично подойдет ИЖС. Говорить об их равноценности пока рано, но я предвижу большой всплеск популярности ИЖС в России — размеры страны этому способствуют. Особенно если появятся госпрограммы, поддерживающие этот рост. Я думаю, что лет через 10–15 эти рынки могут сравняться», — предполагает эксперт.

Инфраструктурные проблемы территорий — первое, о чем говорят эксперты, представляя сегмент ИЖС. «На данный момент рассуждать о его конкуренции с многоквартирным строительством преждевременно, — добавляет руководитель инвестиционных проектов SRG Invest (входит в ГК SUN RESIDENCE GROUP) Федор Ильин. — Обсуждая спрос на частное домостроение даже в текущих условиях экономической турбулентности, нужно учитывать не только платежеспособность

68% российских семей хотят жить в частном доме, и больше половины из них готовы привлекать к его строительству профессиональных застройщиков

клиентов, но и способность застройщиков удовлетворить их потребности по доступным ценам. Важны ведь не только надежные стены, но и коммуникации: водопровод, экономичное газовое отопление; комфортная жилая среда, объекты инфраструктуры в шаговой доступности. До сих пор на рынке повсеместно начинали строить поселки компании с минимальной финансовой базой, надеясь на доходы с реализации. Но продаж не было, потому что не на что было развивать поселок. При этом инвестиции крупных компаний или государства в кластерах ИЖС, партнерство нескольких заинтересованных в этом сегменте девелоперов, выход на рынок частного домостроения застройщиков МКД — все это при детальной проработке может оказаться вполне работающими схемами».

Татьяна Ананьева тоже говорит о перспективах ИЖС именно при кластерном развитии. «Интересен формат будет в том случае, если инфраструктура и транспортная доступность будут в этом кластере ИЖС так же развиты, как и в городе. Будут свои садики, школы, поликлиники, магазины и т.п., и при этом цена будет соразмерна с ценой квадратного метра на квартиру. Стоимость земли в каждом районе своя. Важно, чтобы при сложении стоимости земли и затрат на строительство сумма была бы на уровне конкурентной цены спроса», — считает эксперт.

Помимо кластеров перспективными выглядят небольшие по площадям объекты в ближайшем Подмосковье или Новой Москве — покупатели, рассматривающие здесь покупку жилья, готовы задуматься и о приобретении индивидуального дома или таунхауса как альтернативе квартире. Тем более что, напоминает директор департамента маркетинга ФСК Family Екатерина Коган, с 2016–2017 годов стали появляться маленькие домики площадью от 80 м^2, а сейчас есть и 65 «квадратов», что уже является заменой квартире. «Поэтому в нашем жилом комплексе «Новая Щербинка» рассматривается возможность бесшовной интеграции ИЖС в проект, — приводит свой пример коммерческий директор Time Development Юрий Раловец. — У нас еще есть несколько участков, примыкающих к участку, где сейчас возводится ЖК, которые мы планируем именно под такой формат. Во второй очереди ЖК у нас запроектировано несколько урбан-вилл, которые могут рассматриваться как альтернатива ИЖС, но внутри многоквартирного ЖК. Спрос на них есть, и большой. Мы еще не начали их строительство, а уже имеем брони».

ЦЕНА И ИПОТЕКА

Чтобы спрос был стабильным, продукт должен быть доступным для того класса недвижимости, в котором проект строится. А так как большая часть жилья сегодня приобретается с привлечением ипотеки, то и она должна быть доступной. Именно с этим в сегменте ИЖС пока все же есть проблемы. Несмотря на то что в прошлом году число выданных займов на частные дома выросло почти в три раза (до 33 тыс. кредитов), проникновение ипотеки в сегменте остается низким. По оценке финансового института развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ», в 2022-м с использованием ипотеки строился лишь каждый десятый индивидуальный дом, в то время как в многоквартирных домах показатель достиг почти 90%.

Затраты на создание качественной инфраструктуры в проектах ИЖС колоссальны, они могут занимать до 30–35% бюджета строительства

При этом, как считает управляющий партнер NORDHUS Ольга Магилина, стоимость домов отлично регулируется рынком. «Переоцененный или некачественный продукт просто не будет продаваться, — уверена она. — А если продукт востребован покупателем, — значит, его цена адекватна спросу. При этом дом может стоить как 10 млн руб., так и более 100 млн это совершенно неважно. Главное, чтобы он удовлетворял потребности конкретной целевой аудитории».

Руководитель проекта LifeDeluxe.ru Сергей Бобашев так видит ценовую линейку, чтобы рынок стал массовым: «Дом с отделкой — около 10 млн руб. для покупателей из Санкт-Петербурга и 12–15 млн — для Москвы».

Что касается ипотеки, то тут эксперты солидарны — в ней вся соль, а значит, «ипотека по условиям для покупателя загородного дома должна быть точно такой же, как и для покупателя городской квартиры», — подчеркивает Ольга Магилина.

Сергей Бобашев настаивает: чтобы рынок развивался, даже этого мало. «Под ИЖС сейчас есть ограничения у банков. Кто-то требует наличие созаемщика, кто-то просит дополнительный залог и так далее. Здесь нужна четкая договоренность между банками и компаниями-застройщиками по ипотечному кредитованию. Все те же условия, которые есть на городском рынке, должны быть и на загородном. А если мы хотим эту тему развивать, может быть, ставки на загородку должны быть и еще ниже», — отмечает эксперт.

Владимир Митин тоже уверен: «ИЖС нуждается в мощной правительственной поддержке, а также в том, чтобы банки предлагали выгодные условия кредитования для покупки загородной недвижимости, возможно, даже более выгодные, чем для покупки городской квартиры».

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ВЛАСТЯМ

И конечно, развитие ИЖС невозможно без законодательного регулирования. Весной Комитет по малоэтажному строительству Российского союза строителей (РСС) направил в Минстрой письмо (есть в распоряжении ДН), в котором изложил список проблем, мешающих развитию этого формата недвижимости, которые требуют законодательного регулирования. Среди основных: особенности подготовки проектной документации для строительства частных домов.

В частности, в письме за подписью председателя Комитета по малоэтажному строительству РСС Константина Пороцкого указывается на необходимость пересмотра нормативной базы — проектировать и строить, а также контролировать строительство жилья должны профессиональные компании, состоящие в СРО, со специалистами, внесенными в реестр. Жилье должно отвечать всем существующим требованиям по качеству, надежности, экологичности и энергоэффективности.

Также в Комитете по малоэтажному строительству считают необходимым до 2024 года осуществить переход к цивилизованному порядку строительства жилья, внести изменения в действующее законодательство и нормативную базу, в частности, определить обязательным для ИЖС:

ПРОЕКТИРОВАНИЕ (ПРОЕКТНАЯ И РАБОЧАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ);

ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ (НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА);

ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ И ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ;

ЗАКЛЮЧЕНИЕ О СООТВЕТСТВИИ (НЕЗАВИСИМЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР СИЛАМИ СПЕЦИАЛИСТОВ, СОСТОЯЩИХ В РЕЕСТРЕ);

ПОСТАНОВКУ НА КАДАСТРОВЫЙ УЧЕТ (АКТ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ С ЗАКЛЮЧЕНИЕМ О СООТВЕТСТВИИ ОБЪЕКТА);

ОПРЕДЕЛИТЬ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЕКТНО-РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ДЛЯ ИЖС;

РАЗРАБОТАТЬ КЛАССИФИКАТОР ОБЪЕКТОВ ИЖС (СТАНДАРТНОЕ ЖИЛЬЕ, КОМФОРТ-КЛАСС, БИЗНЕС-КЛАСС);

ЧЕТКО ОПРЕДЕЛИТЬ В КЛАССИФИКАЦИИ КОМПЛЕКТАЦИИ ДОМА И СТЕПЕНИ ЕГО ОТДЕЛКИ (ТЕПЛЫЙ КОНТУР, ЧЕРНОВАЯ ОТДЕЛКА, ПРЕДЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА, ПОЛНАЯ ОТДЕЛКА И Т.Д.).

Эти меры, по мнению профсообщества, позволят сделать рынок ИЖС более прозрачным, а объекты ликвидными. Но главное — они обеспечат прозрачность сделки для банка и гражданина, снизят риски для банков и граждан, позволят унифицировать выдачу ипотеки и увеличат ее проникновение в 10 раз и более.

Также в письме обращается внимание на банковское финансирование. «Банки не готовы давать проектное финансирование, сегодня у них нет стандартов его предоставления, продукт находится в стадии доработки. Методики оценки рисков до конца не доработаны. Проектное финансирование, как продукт, готовый к применению на широком рынке, отсутствует. Считаем необходимым пересмотреть нормативы резервирования и риск-факторы ЦБ для ИЖС, уравнять эти требования с МКД», — говорится в обращении.

Вторая существенная проблема в строительстве ИЖС, по мнению представителей РСС — субсидирование инфраструктуры. Затраты на создание качественной инфраструктуры (дороги, сети, благоустройство, асфальт, ливневка и т.д.) колоссальны, они могут занимать до 30–35% бюджета строительства. Для нормальной работы необходимо распространить действие всех программ, существующих сегодня, на застройщиков, реализующих проекты малоэтажных жилых комплексов. Необходимо расширить программу «СТИМУЛ», увеличить бюджет и выделить объем-лимит финансирования исключительно для МЖК. ДН

Как договоришься

Рынок аренды дач около мегаполисов все еще «не вышел из тени»

ТРИ ГОДА НАЗАД СНЯТЬ ДАЧУ НА ЛЕТО В ОКРЕСТНОСТЯХ ДВУХ ГЛАВНЫХ МЕГАПОЛИСОВ СТРАНЫ БЫЛО ЧУДОМ — ПАНДЕМИЯ ВЫГНАЛА ИСПУГАННЫХ ГОРОЖАН ПОДАЛЬШЕ ОТ ГОРОДА. НЕ МЕНЬШИМ СПРОСОМ НАЧАЛА ПОЛЬЗОВАТЬСЯ И КРУГЛОГОДИЧНАЯ АРЕНДА, ОСОБЕННО В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ.

АВТОР
Оксана САМБОРСКАЯ

Сегодня ситуация с арендой несколько иная — рынок не столь активен, хотя дачная жизнь все так же пользуется спросом — убежать на лето из города не только приятно, но и давняя традиция.

ДОМИК С НЮАНСАМИ

Стоит отметить, что в открытых базах объявлений по фильтру аренда «на лето» или «на несколько месяцев» немного. «Если делать выборку объектов по ключевому слову “лето”, то их доля составляет порядка 2–2,5% общего объема предложения», — говорит управляющий директор сети «МИЭЛЬ» Мария Жукова. В базе ЦИАН процент «домов на лето» примерно такой же. Но дело не в отсутствии предложения или спроса. «Мы и в прежние годы всегда говорили, что подбирать домик на лето нужно начинать заранее, и первые звонки появлялись еще в феврале. Сейчас это единичные случаи. И тем не менее в целом спрос (количество звонков) на загородную аренду в марте-апреле по сравнению с февралем вырос на 35%. Некоторая активность заметна», — отмечает эксперт.

В целом же, по ее словам, если говорить в целом о спросе на арендное жилье (город и загород), то на загородные объекты приходится всего порядка 5%, остальные 95% — это жилая городская недвижимость. «Отметим, что за все время существование компании “МИЭЛЬ-Аренда”, а ей в марте этого года исполнилось 30 лет, по нашим наблюдениям, соотношение спроса и предложения загородных объектов

всегда было таким, то есть очень небольшая доля внутри арендного рынка, за исключением ковидного 2020 года, когда спрос на загородку вырос в десятки раз и превысил интерес к квартирам», — вспоминает Мария Жукова

Еще одна причина столь скромного предложения и спроса в том, что большинство арендаторов загородных объектов на лето пытаются их искать самостоятельно. И так тоже было всегда. Найдя однажды подходящую дачу на лето, в следующие годы арендатор уже общается с собственником напрямую. Эта часть рынка достаточно большая, и он полностью выпадает из какой-либо аналитики, признается риелтор.

Такая же ситуация и в Ленинградской области, признается руководитель проекта LifeDeluxe Сергей Бобашев, люди снимают один и тот же дом по многу лет по устраивающей обе стороны цене. «И таких случаев очень много. Это “постоянные” клиенты, которые устраивают арендодателя», — подчеркивает он.

«Поэтому, когда мы говорим, что спрос на загородку или предложение невелики,

надо понимать, что мы ориентируемся только на те данные, которые видим в рекламе на маркетплейсах или в собственной рекламе», — добавляет Мария Жукова.

Еще одна особенность арендного рынка этого года — срок найма. Еще несколько лет назад стандартно дачи сдавались на пять месяцев — с мая до конца сентября, даже если жить там планировалось с июня по август. На меньший срок можно было снять только «неликвид» или, если повезет, дачу или дом, от которых арендаторы внезапно отказались. В этом году, отмечают эксперты, сроки более «мягкие». «Все, конечно, хотели бы сдать сразу с мая по сентябрь, но так далеко не всегда получается. Потому что все упирается в обстоятельства: в основном дома снимают семьи с детьми, а садики и школы работают с сентября и по конец мая. Так что 80% спроса — это три летних месяца», — поясняет Сергей Бобашев.

ЦЕНА ОТДЫХА

Что касается цен, то, по прогнозам экспертов ДН, они скорее всего останутся на уровне прошлого года. Тем собственникам, которые реально планируют сдать объект, нужно быть готовым к разумному торгу.

«Также арендаторам нужно учитывать, что стоимость аренды на длительный срок всегда дешевле аренды только на летние месяцы, — предупреждает Мария Жукова. — Приведу пример: сейчас у нас есть в рекламе загородный объект, который сдается на длительный срок за 85 тыс. руб. в месяц, а на летний период (с мая по август) — уже за 100 тыс. И это обычная практика, так тоже было всегда.

Собственники считают, что аренда только на летние месяцы влечет больше рисков. Тут я не соглашусь, важно правильно составить договор. На сегодняшний день к нам поступают заявки с разными бюджетами, от 20 до 100 тыс. руб. в месяц. Для абсолютного большинства “сотня” — это потолок».

Такой же верхний ценовой порог и в Северной столице. Сергей Бобашев минимальной считает цену предложения дома здесь 20 тыс. руб. в месяц (стоит отметить, что и в Подмосковье, в базе ЦИАН, такие предложения тоже встречаются.

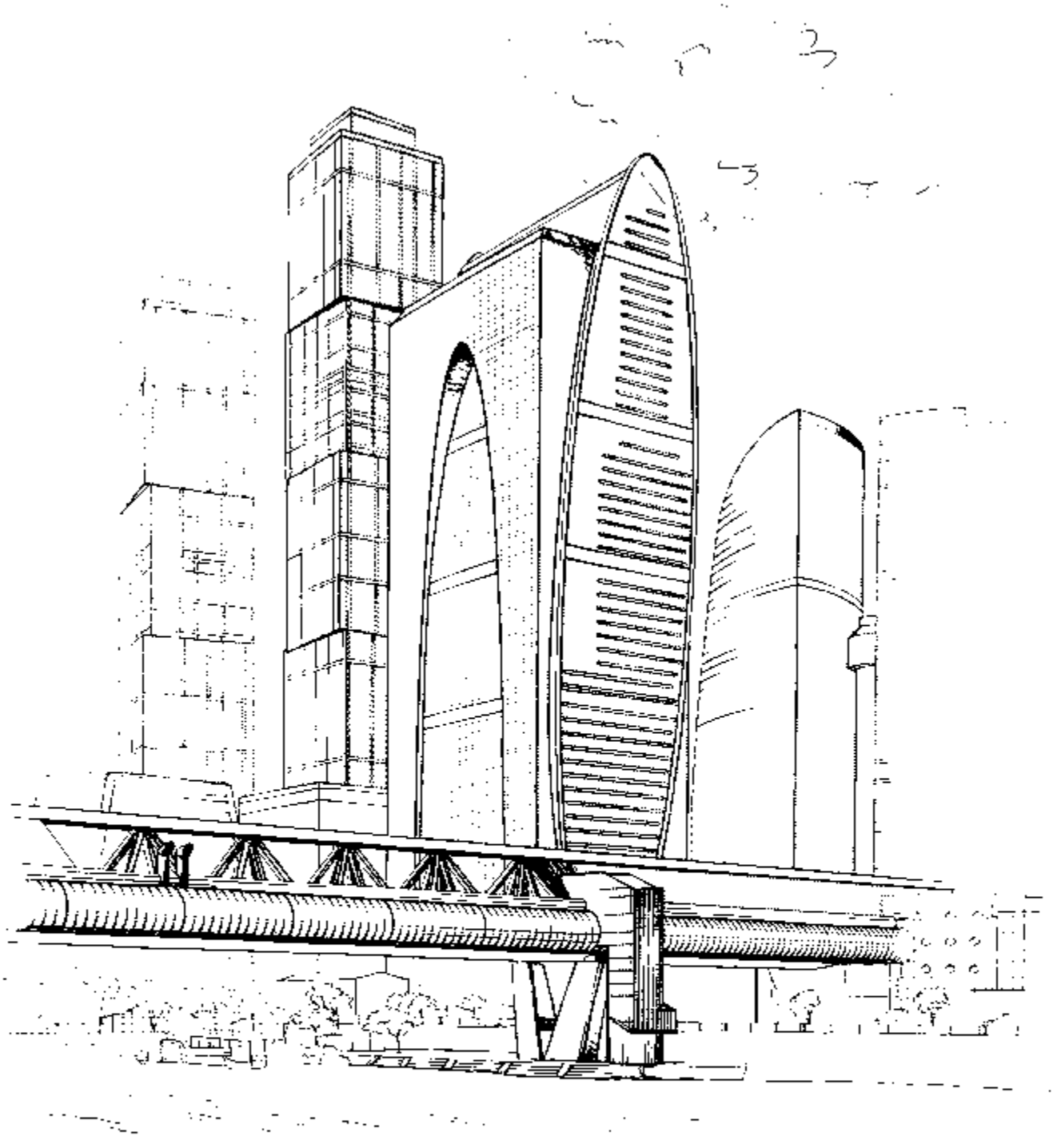
«В целом же ценник зависит от того, что хочет арендатор, — уточняет эксперт. — Предложения во всех сегментах по адекватной цене очень мало. Стандартная цена для “высокого” сегмента в Ленобласти — 150 тыс. руб. в месяц за 130–170 “квадратов”, но это дом со всеми коммуникациями, всем необходимым. Если мы говорим про нижний сегмент — это в среднем 40 тыс. руб. в месяц. Условно, такой дом обойдется в 120 тыс. руб. за три месяца. Но все зависит от желания собственника и арендатора: как получится договориться». В качестве альтернативы эксперт называет загородные отели и турбазы. «Многие клиенты ориентируются на них, — говорит Сергей Бобашев. — Длительное проживание на турбазе обойдется примерно в 100 тыс. руб. в месяц». ДН

ТОП-3 ДОМОВ НА ЛЕТО В ПОДМОСКОВЬЕ ПО ВЕРСИИ СЕТИ «МИЭЛЬ»

За 70 тыс. руб. в месяц в аренду предлагается дом в деревне Марьино (60 км от МКАД по Новорижскому шоссе). Общая площадь 156 м². В доме газ, свет, котел, горячая вода, интернет, теплый пол, новая техника и вся необходимая мебель. Сдается на любой срок. Участок 15 соток, на участке ландшафтный дизайн, беседка. Можно с детьми. Можно с животными.

Кирпичный коттедж в Раменском районе (24 км от МКАД по Новорязанскому шоссе) можно арендовать на лето за 85 тыс. руб. в месяц. Общая площадь дома 175 м². Все необходимое для проживания есть — мебель, техника, интернет. В шаговой доступности горнолыжный спуск, река, лес.

За 110 тыс. руб. в месяц можно арендовать кирпичный коттедж в Солнечногорском районе (24 км от МКАД по Ленинградскому шоссе). Сдается с мая по сентябрь. Общая площадь 180 м². Дом кирпичный, теплый. Все необходимое для комфортного проживания в доме есть. В доме центральное газоснабжение, вода в доме (водоснабжение из колодца), отопление (газовый котел), канализация — септик. На участке площадью 7 соток есть гараж, беседка, растут плодовые и ягодные кустарники.



CR

Коммерческая Недвижимость

Иллюстрация: Ange shvets

Гости на пороге

*Эксперты **ДН** предупреждают туристов о дефиците качественных объектов размещения*

ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ НАИБОЛЕЕ РАЗВИТ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ, ГДЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ НАБЛЮДАЮТСЯ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ ОТЕЛЕЙ И НЕДОСТАТОЧНО ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА. МЕЖДУ ТЕМ ВНУТРЕННИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, В СВЯЗИ С ЧЕМ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО СЕЗОН У ОТЕЛЬЕРОВ ВЫДАСТСЯ УСПЕШНЫМ.

АВТОР
Яна ВОЛОДИНА

Планировать отпуск за границей стало сложнее из-за ограниченного авиасообщения, высоких цен на билеты и размещения в зарубежных отелях, поэтому россияне сосредоточились на внутреннем туризме. Помимо пляжного отдыха на морских курортах теперь наши соотечественники охотно выбирают экскурсионный туризм и оздоровительный отдых в Подмосковье или городах Золотого кольца. Традиционно в него входят: Сергиев Посад, Переславль-Залесский, Ростов, Ярославль, Кострома, Иваново, Суздаль и Владимир. Это наиболее сформировавшийся туристический маршрут, и по сравнению с другими городами России здесь более-менее развит отельный рынок, однако не настолько хорошо, как многим отдыхающим хотелось бы.

ОТЕЛИ НЕ ТЯНУТ НА ЗОЛОТО

Сложно поспорить с тем, что отдых в Московском регионе и городах Золотого кольца принципиально отличается от поездок на Алтай, Камчатку или Кавказ. В первом случае, как отмечает руководитель проектов бюро ATLAS Анна Белинская, это перезагрузка, смена обстановки, вариант для семейных выходных. «Во втором — знаковое путешествие, возможность поставить галочку в списке мест, где мечтаешь оказаться, отдых-приключение. Разные направления позволяют удовлетворить и разные потребности, поэтому в туристической отрасли эти продукты (поездка выходного дня и масштабные путешествия) не конкурируют, а, скорее, дополняют друг друга. Причем на небольшие поездки люди решаются чаще, поэтому этот сегмент привлекателен для девелоперов», — считает она.

Но пока на фоне других городов России только гостиничный рынок Подмосковья выглядит наиболее развитым. Номерной фонд в Московской области, по данным партнера, регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group Ольги Широковой, составляет около 43 тыс. номеров. Хотя к качественному предложению можно отнести всего 20% объектов. «Структура предложения Подмосковья по звездности выглядит следующим образом: «без звезд» — 48%, 1–2* — 10%, 3* — 27%, 4* — 14%, 5* — 2%. Номерной фонд отелей Золотого кольца составляет 10,3 тыс. номеров. Структура предложения Золотого кольца по звездности: «без звезд» — 47%, 1–2* — 10%, 3* — 31%, 4* — 11%, 5* — отсутствуют», — сравнивает эксперт.

О том, что в регионах Золотого кольца не хватает гостиниц высокого уровня, говорит

и старший директор департамента гостиничного бизнеса и туризма Commonwealth Partnership (CMWP) Ирина Акутова. «В структуре поездок по городам Золотого кольца превалируют туристы культурно-познавательных автобусных маршрутов с размещением в гостиницах экономичного или среднеценового формата. Лучшие гостиницы этих городов могут также рассчитывать на платежеспособный спрос из Москвы в виде частных коротких поездок (на выходные), чаще самостоятельных, чем организованных, — когда турист сам выбирает объекты посещения, рестораны и гостиницу. В этом отношении регионы заявляют о нехватке качественных гостиниц уровня 4–5* с полноформатной (в том числе рекреационной — бассейн, СПА) инфраструктурой. К примеру, отели 5* отсутствуют в Ивановской, Костромской, Ярославской и Рязанской областях», — приводит она примеры.

На самом деле дефицит качественных загородных отелей наблюдается почти повсеместно, не только в регионах, где основным направлением является культурно-познавательный туризм, но и в пригородах, где основной вид туризма — рекреационный и оздоровительный. По мнению Ольги Широковой, дефицит обусловлен низким уровнем развития рынка загородной гостиничной недвижимости в целом: большой объем предложения по-прежнему сформирован гостиницами мини-формата с номерным фондом 20–25 номеров.

КАК ВОСПОЛНИТЬ ДЕФИЦИТ

Строительство полноформатного отеля (от 100 номеров) занимает, по разным оценкам экспертов, 4–5 лет, проекты реновации могут быть реализованы от года до трех лет. То есть на то, чтобы восполнить дефицит качественных отелей, требуется много времени. Быстро построить можно лишь небольшие модульные отели. Но как раз именно небольших отелей, как говорят эксперты, в регионах предостаточно, и при этом у них есть минусы: в этом сегменте не всегда используют стандарты гостиничного сервиса. Наиболее же дефицитный продукт — это круглогодичные курорты, имеющие профессиональное управление и развитую инфраструктуру (бассейны, рестораны и др.). А для окупаемости расширенной инфраструктуры необходим более существенный номерной фонд. «Ключевым вопросом является экономический интерес девелопера к строительству гостиницы, а здесь без дополнительной господдержки, к сожалению, зачастую не получается достичь достаточных для инициации проекта показателей инвестиционной привлекательности. Меры господдержки, такие как субсидирование процентной ставки по кредиту, НДС на услуги размещения по ставке 0%, сокращают сроки окупаемости гостиничных проектов. Оптимизируют операционные расходы льготы особых экономических зон или территорий опережающего развития в части сниженных ставок по отчислениям в фонды оплаты труда (так как около половины всех операционных расходов гостиницы составляет ФОТ), налогов

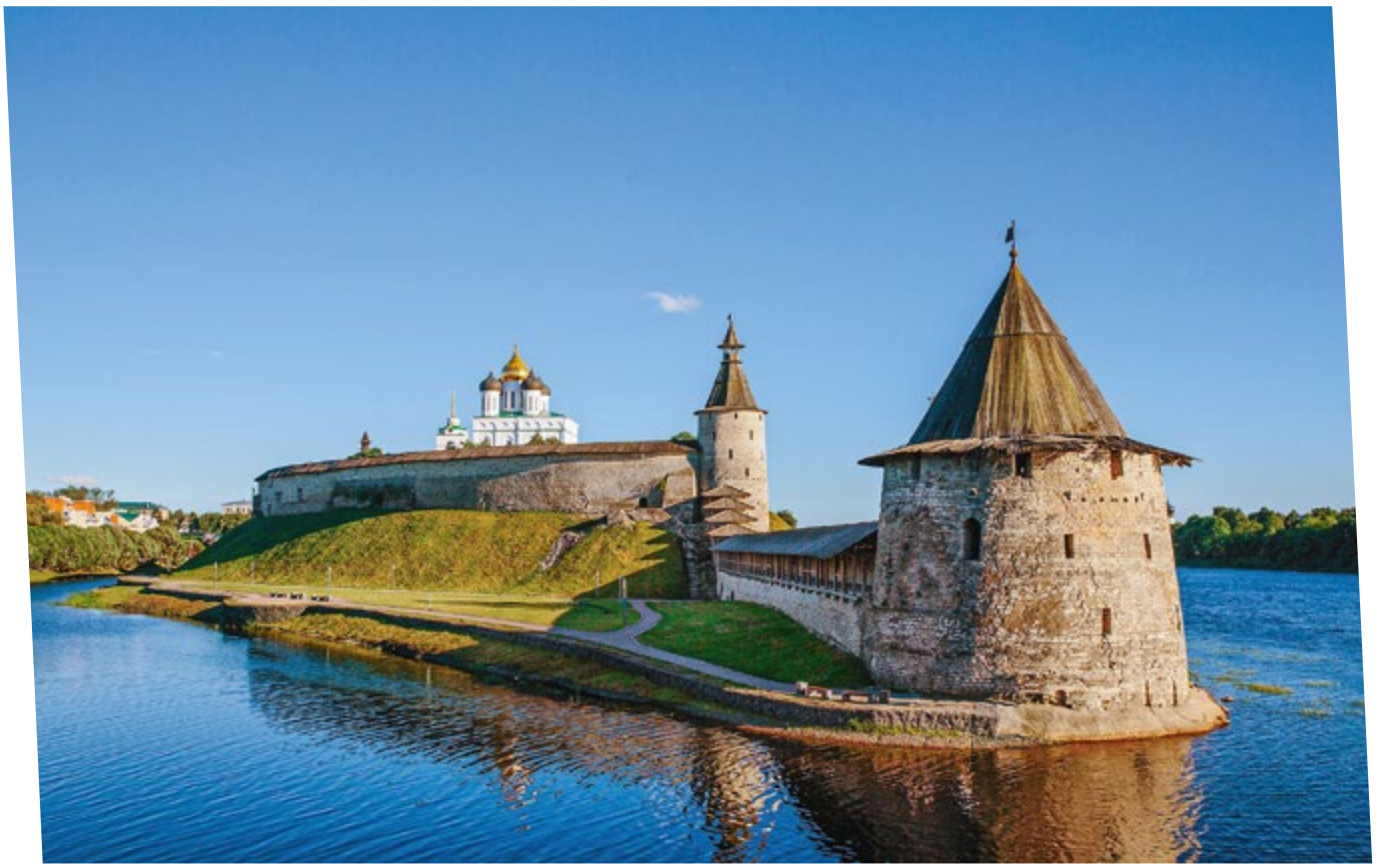
на имущество и, в меньшей степени, на прибыль», — перечисляет Ирина Акутова.

По словам эксперта, Минэкономразвития РФ сейчас рассматривает вопрос внесения изменений в условия предоставления льготных кредитов на строительство гостиниц, в которых устанавливаются следующие предельные значения строительных затрат на номер: 3* — 10 млн руб., 4* — 14 млн 5* — 21 млн. «Если предположить достижимыми среднегодовую загрузку отеля 4* на 100 номеров в полноформатном городском отеле Золотого кольца на уровне 75%, то ADR в этом случае вряд ли поднимется выше 3,2 тыс. руб. Инвестиции в такой отель составят не менее 1,2 млрд руб. (с НДС, без учета земли и внешних сетей) и окупятся, в грубом приближении (без учета кредитного плеча, налога на прибыль и дисконтирования), через 15 лет. Вряд ли этот срок можно назвать привлекательным для девелоперов», — подсчитывает эксперт.

Управляющий партнер, акционер ГК «Основа» Олег Колченко называет такой же срок окупаемости — около 15 лет для загородного отеля в ближайшем Подмосковье. «Возможно, эти сроки будут сокращаться на фоне растущего спроса», — предполагает он. При этом эксперт обращает внимание, что сегодня не хватает проектов, где предлагаются разные форматы размещения (в номерах разного типа, в коттеджах, таунхаусах и пр.) и широкая инфраструктура, включающая велнес-центры, спа, детские развлекательные программы, оздоровительные центры, бассейны и многое другое. «На такие проекты сегодня наблюдается высокий круглогодичный спрос», — говорит Олег Колченко.

МОДА НА ЗОЖ

В Подмосковье и в городах Золотого кольца не хватает отелей семейного отдыха с детской инфраструктурой, спа-отелей и отелей с оздоровительной функцией, апарт-отелей. При этом у экспертов есть свои предложения по тому, как восполнить дефицит качественного номерного фонда и на что стоит обратить внимание девелоперам. «Занять нишу позволит акцент на идентичность и самобытность, продиктованную местом расположения отеля, его особенностями и историей. Если мы говорим про реконструкцию, то важно уделить достаточное внимание анализу ситуации, сделать чекап болевых точек. Раскрутить клубок



существующих проблем для составления плана по их устранению в зависимости от поставленных задач. Возможно, менять нужно не все и есть нечто настолько ценное, что важно будет сохранить или даже сделать на нем акцент. Работа должна строиться на основе позиционирования отеля: будет ли он для путешественников, желающих остановиться на длительный срок, или это гостиница для тех, кто путешествует по Золотому кольцу, например, на автобусе, или же она для туристов, строящих свой маршрут по уникальным местам, тогда мы можем говорить про бутик-отель. Осознанность в выборе своего клиента, с учетом его задач, ценового сегмента, демографических особенностей и семейного положения позволяет наиболее чисто воплотить замысел», — объясняет руководитель и партнер UNK interiors Юлия Тряскина.

В целом же в развитии гостиничных услуг сейчас наметилось несколько трендов. В компании «Курорт Доброград» говорят, что повысился интерес к антистресс-отдыху, спа-программам, комплексным предложениям, направленным на уход и заботу о себе. «Причем если в прошлом году основной поток гостей по этому направлению составляли жители городов-миллионников (более 80%), то по итогам первого квартала 2023 года ситуация по регионам выравнивается. Еще одна тенденция — семейный отдых в формате «все включено». Чувствуется не только очевидное перераспределение туристических потоков с заграничных курортов, но и с южных российских направлений. Гости, привыкшие покупать готовые путевки, сейчас активно интересуются внутренним туризмом в Центральной России. Решающими факторами становятся соотношение цена/качество и наличие желаемых услуг. Создается запрос на развитие форматов полупансиона и пансиона», — говорят эксперты компании.

Анна Белинская помимо тренда на предоставление услуг по оздоровлению (спа-отдых, фитнес-программы, занятия йогой, варианты здорового питания) выделяет еще тренд на экологичность. Отели стремятся сокращать потребление энергии и воды, закупать местные и органические продукты, реализуют программы по сокращению отходов, стремятся получить экологические сертификаты, чтобы привлечь гостей, заботящихся об окружающей среде. «Наметился также тренд на персонализацию и эмоциональную связь. Этот тренд может включать в себя личные приветственные

подарки, индивидуальные варианты питания, персонализированные туры, мероприятия и пр. Помимо этого отели сейчас используют технологии для повышения качества обслуживания гостей: высокоскоростной доступ в интернет, интеллектуальное управление номером, мобильную регистрацию и вход без ключа, туры в виртуальной реальности. Некоторые отели задействуют аутентичный опыт: предлагают местные мероприятия и туры, демонстрируют продукцию локальных ремесленников и предприятий. Для привлечения клиентов задействуют также элементы дизайна, архитектурные решения, художественные инсталляции, цветовые схемы и арт-объекты — все, что захочется сфотографировать и выложить в соцсети», — перечисляет эксперт.

ЭКОНОМИЯ ВО ВРЕД

Как только появился спрос на внутренний туризм, появилось и большое количество желающих организовать отель. Однако есть одна проблема — общим местом становится экономия на всем. Директор по продажам строительной компании HalleHouse Вячеслав Котлов рассказывает: «Часто нам приходилось сталкиваться с ситуацией, что заказчик стремится возвести как можно больший номерной фонд, но при этом закладывает на это мизерный бюджет. Он готов экономить на качестве застройки, предполагая, что и так сойдет. Но строительство коммерческого здания подразумевает серьезный продуманный конструктив, который не допускает возможности оптимизации. Иначе износостойкость комплекса будет низкой, здание отеля нужно будет постоянно ремонтировать. А самое главное, отдыхающим будет некомфортно жить в этих номерах. Сейчас, в погоне за прибылью, появилось много баз отдыха, представляющих собой комплексы мини-домов сниженного уровня. Первый год они будут выглядеть презентабельно, но проблемы с эксплуатацией начнутся уже после первого активного сезона», — перечисляет он.

По его словам, стоимость гостиницы неразрывно связана с выбранной строительной технологией. «Такие технологии, как PreCut, позволяют возводить гостиницы высоко-ценового и премиального сегмента в сжатые сроки и за приемлемую стоимость. Строительство квадратного метра гостиницы премиум-сегмента по такой технологии обойдется застройщику примерно в 120 тыс. руб. «под ключ». Однако строительство спа-комплекса с баней, сауной или хаммамом, а также бассейном в эту

стоимость не входит, их стоимость имеет очень большую вилку и зависит от класса и площади пространства. В любом случае, на создание спа-комплекса в рамках отеля не стоит закладывать менее 10 млн руб.», — подсчитывает Вячеслав Котлов.

Среди перспективных локаций для развития туризма и строительства отелей эксперты называют Псков, Великий Новгород, Тверь, Карелию. Операционный директор гостиничного оператора «25/7» Николай Пана говорит, что многие гостиничные операторы с интересом сейчас смотрят на города Золотого кольца и вновь возобновляемые туристические маршруты внутри РФ. «Причины очевидны — увеличение количества внутренних поездок. Но там, где турист, — должен быть и сервис. Не стоит и забывать, что цикл девелоперского проекта, от получения разрешения на строительство до торжественного открытия, составляет в среднем два-три года. Поэтому качественное гостиничное предложение появится в обсуждаемых локациях в краткосрочной перспективе», — уверен он. Хотя большинство экспертов настроены менее оптимистично. Олег Колченко говорит, что дефицит туристической недвижимости по всей стране, по разным оценкам, составляет 2 млн м². «И в случае, если не будут предприняты активные действия и меры поддержки, устранить его можно будет не менее чем через 10–15 лет», — резюмирует он.

Интерес же девелоперов к отельному рынку подтверждается цифрами. Так, по данным компании NF Group, по итогам I квартала 2023 года объем инвестиций в коммерческую недвижимость России составил 138,8 млрд руб. (+25% за год), из них 40 млрд пришлось именно на гостиничную недвижимость.

ГОТОВНОСТЬ НОМЕР ОДИН

Что касается предстоящего сезона, то участники рынка уверены, что он будет очень гостеприимным. Предпосылки к этому уже есть: прошлый год выдался для гостиничного рынка довольно успешным. Причем спрос растет второй год подряд с момента снятия строгих пандемийных ограничений. Например, для парк-отеля «Доброград» в 2022 году дефицит в местах размещения стал критическим: номера на летний период закончились еще до старта высокого сезона. «Сбалансировать спрос и предложение позволило расширение номерного фонда (новый корпус отеля на 150 номеров)», — приводит собственный кейс пресс-служба «Курорта Доброград». Ольга Широкова

говорит, что качественные отели в 2022 году работали с высокой загрузкой с июня по август, а затем отмечался довольно высокий спрос в межсезонье. «Это «багаж», с которым отели подошли к новому летнему сезону — он, в свою очередь, также обещает быть очень активным. «Стоимость размещения в мае 2023 года в качественных отелях Подмосковья категории 3* варьируется от 5 до 9 тыс. руб. за ночь, категории 4* — 8–14 тыс., категории 5* — 13–27 тыс. Стоимость размещения в отелях Золотого кольца категории 3* варьируется от 2,5 до 6 тыс. руб., категории 4* — 4–7 тыс.», — приводит данные Ольга Широкова.

По мнению генерального директора сети отелей Vertical Юлии Шмидт, в пользу высокой загрузки играет закрытие многих традиционных зарубежных направлений, которые пользовались спросом со стороны россиян. «С другой стороны, нестабильная экономическая ситуация может оказать негативное воздействие на отельный сегмент. Многое будет зависеть и от ценовой политики, которой будут придерживаться отельеры, для многих будет соблазн воспользоваться дефицитом туристических направлений этим летом», — считает она.

Олег Колченко объясняет рост внутреннего туризма тем, что зарубежный отдых становится менее доступным: планировать отпуск за границей стало сложнее, многие страны практически закрыты для массового туризма из нашей страны, наблюдается рост цен на авиабилеты и т.д. Все это, по словам эксперта, привело к тому, что россияне стали чаще обращать внимание на возможности для отдыха внутри страны. Более того, набирает силу тренд на отдых недалеко от дома, без необходимости авиаперелета или поездки на ж/д транспорте. ⓓⓗ

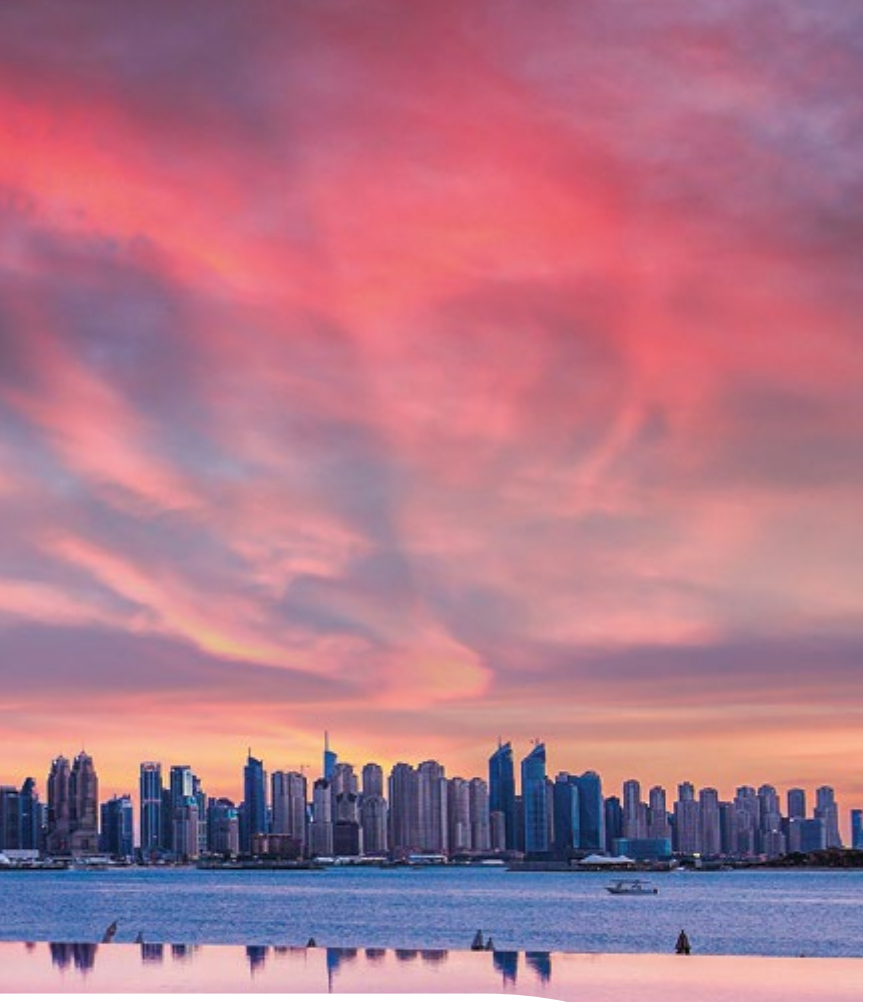
ZD

Зарубежная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

Почему Дубай?

ДН выяснил причину интереса россиян к недвижимости в ОАЭ



С НАЧАЛА 2023 ГОДА СПРОС СО СТОРОНЫ НАШИХ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ В ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТАХ (ОАЭ) УВЕЛИЧИВАЛСЯ ОТ МЕСЯЦА К МЕСЯЦУ. **ДН** ВНИМАТЕЛЬНО СЛЕДИЛ ЗА ДИНАМИКОЙ И С ПОМОЩЬЮ ЭКСПЕРТОВ ИЗ БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ ELITE & LUXURY REAL ESTATE РАЗБИРАЛСЯ, ЧЕМ ТАК ПРИВЛЕКАЮТ ЭМИРАТЫ РОССИЯН.

К маю российский спрос на жилую недвижимость в ОАЭ вырос на 75,23% (относительно января–апреля 2022 года) и на 591,18% (по сравнению с аналогичным периодом 2021-го). Только в апреле текущего года интерес россиян к покупке жилья в стране увеличился на 25,64% к прошлогоднему апрелю и более чем в шесть раз к 2021-му.

В основном наши соотечественники сосредоточились на объектах, которые находятся в Дубае. Доля запросов, приходящихся на этот эмират, составила 95,29%. Вторым по популярности городом ОАЭ — с колоссальным отрывом от лидера — является столица страны Абу-Даби. Недвижимость здесь привлекает 2,66% россиян. Феномен фаворита спроса мы и изучим.

ДАЕШЬ НОВЫЙ РЕКОРД!

По официальной информации Земельного департамента Дубая, с начала 2023 года зафиксировано рекордное число сделок купли-продажи, которое составило свыше 41 тыс. на общую сумму более 120 млрд дирхамов ($32,87 млрд). Такие промежуточные результаты и не прекращающийся приток состоятельных покупателей и инвесторов из разных стран мира (в том числе и из России) будут способствовать достижению новых рекордных показателей в 2023 году. Специалисты Elite & Luxury Real Estate прогнозируют, что общий объем продаж жилья в Дубае по итогам года превысит 300 млрд дирхамов ($82 млрд). Они также отмечают, что в 2022 году на рынке недвижимости Дубая объем продаж увеличился на 78,3% по сравнению с 2021 годом, когда было заключено свыше 97 тыс. сделок на сумму 265,6 млрд дирхамов ($72 млрд). Тогда это был самый высокий показатель за всю историю существования рынка.

Эксперты **ДН** отмечают, что на итоговый объем продаж в 2023 году будет влиять ряд факторов, в том числе политика ОАЭ, рост населения, цены на нефть и высокий покупательский спрос. При этом, несмотря на колебания мирового рынка, в Дубае сохранится стабильный

рост экономики, социальная активность и темпы строительства новых проектов, способствующих долгосрочному спросу на жилье.

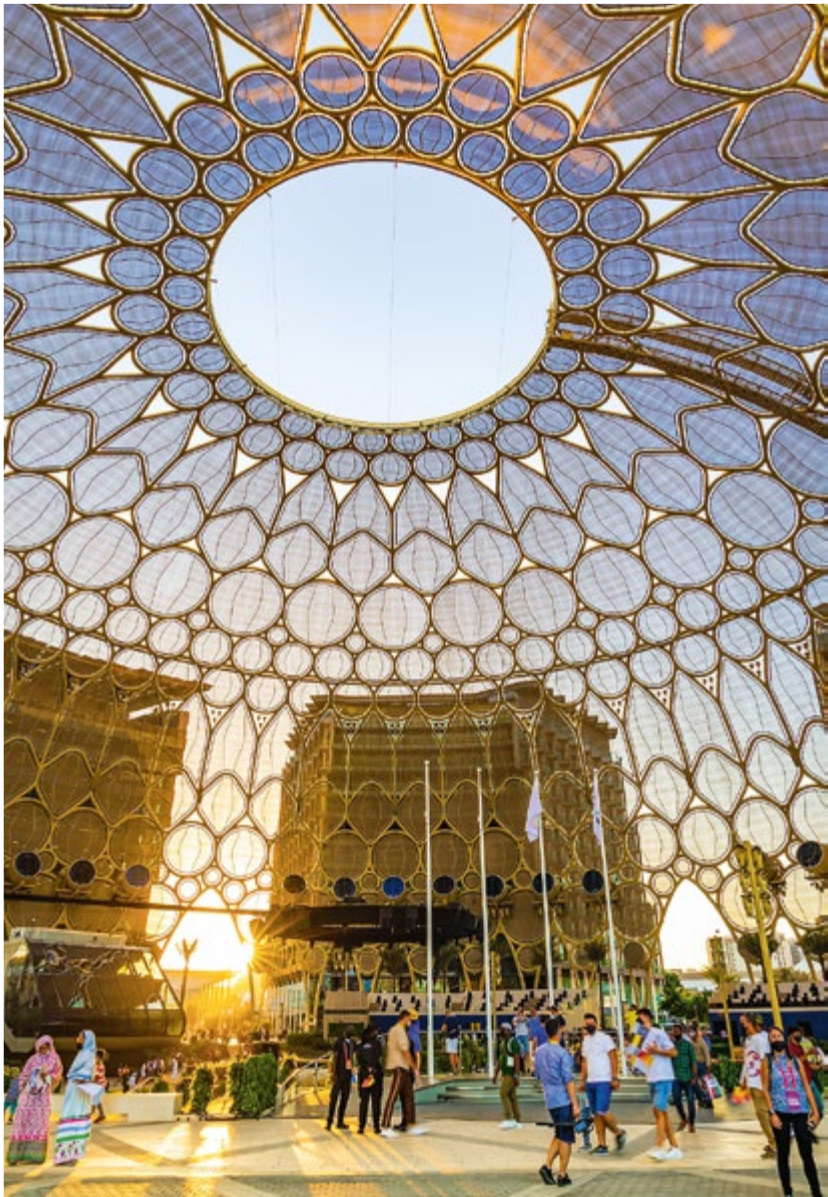
Более того, для состоятельных покупателей и инвесторов в Дубае созданы превосходные условия для жизни, работы и вложения средств. К примеру, начиная с 2020 года во время пандемии в некоторых случаях прибыль от инвестиций в недвижимость Дубая составила более 100%. Также власти Дубая для привлечения инвесторов упростили ведение бизнеса и предоставление резидентских виз, а также расширили возможности для инвестиционной деятельности.

НИКАКОГО ЗАТОВАРИВАНИЯ

Согласно последним данным, сегодня на рынке жилья Дубая почти ежедневно заключаются сделки купли-продажи на сумму свыше 1 млрд дирхамов и несколько сделок, превышающих 1 млрд дирхамов. Строящаяся недвижимость продается в новых проектах в течение суток или не более чем за две недели. При этом некоторые богатые инвесторы покупают жилую недвижимость целыми этажами для перепродажи их позже в розницу.

В настоящее время покупка студий, квартир и апартаментов целыми этажами является главной тенденцией рынка недвижимости Дубая, способствующей привлечению новых клиентов со всего мира и увеличению инвестиционной привлекательности эмирата, а также его устойчивому росту.

По официальным данным, сейчас в Дубае самым популярным и востребованным среди иностранных инвесторов является район Al Yufrah, который находится рядом с шоссе Al Ain и где построены комфортабельные таунхаусы и роскошные виллы различной планировки, окруженные многочисленными пляжами и живописными зелеными насаждениями, создающими атмосферу спокойной и комфортной жизни.



ЦЕНЫ ПОЛЗУТ ВВЕРХ

С начала года общий рост цен жилья в Дубае составил 4,1%. Так, к примеру, по оценкам Elite & Luxury Real Estate, начиная со второго квартала 2023 года недвижимость в таких районах, как JBR, Jumeirah Golf Estate Part 4 и Wadi Al Safa 2 Part 1, стала пользоваться повышенным спросом среди иностранных и местных инвесторов, благодаря чему был зафиксирован самый высокий рост стоимости «квадрата» — на 6,8–7,1%.

Прибавили в цене и такие районы Дубая, как Madinat Dubai Al Melaheyah Part 2, Bluewaters

Island, Al Hebiah First Part 3, Jumeirah Village Circle, Arabian Ranches и Al Quoz Second Part 3 — примерно на 4–5,8%.

Вместе с тем эксперты прогнозируют и дальнейший рост, предполагая, что уже с начала лета цены на жилье в Дубае еще поднимутся — в среднем на 13,1%.

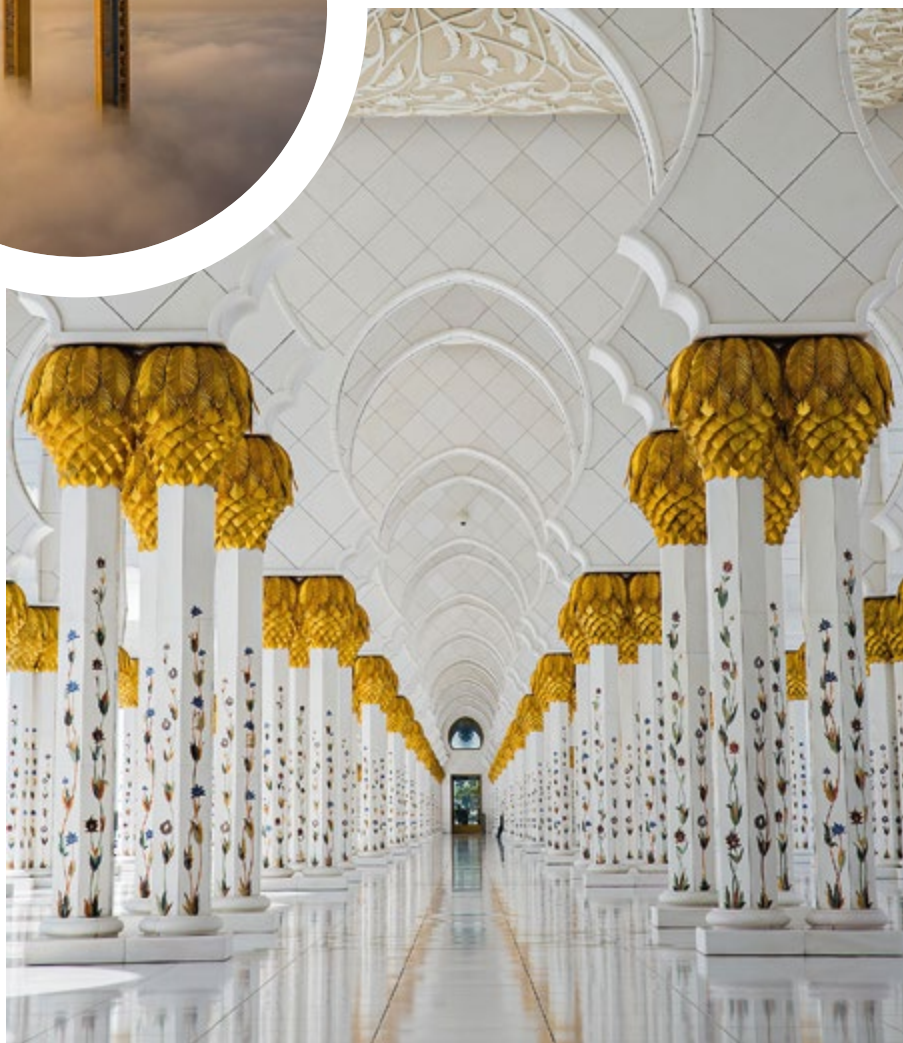
А МОЖНО И В КРЕДИТ

При этом иностранные инвесторы, желающие купить недвижимость в Дубае для личного пользования или в качестве актива для получения прибыли, могут оформить ипотечный кредит, предоставляемый нерезидентам эмирата. Но необходимо отметить, что нерезиденту, перед тем как подать заявку на получение займа, следует проверить свое соответствие следующим типовым банковским требованиям:

- страна гражданства заявителя должна быть в списке кредитных учреждений;
- возраст от 25 лет и старше;
- минимальный ежемесячный доход после налоговых вычетов должен составлять не менее 25 тыс. дирхамов;
- приобретаемая недвижимость должна находиться в списке застройщиков и проектов, имеющих право на предоставление ипотеки.

Также нерезиденты при оформлении ипотеки должны предоставить ряд документов в зависимости от типа недвижимости и условий продажи, и прежде всего это паспорт и выписки из банка за последние 3–6 месяцев для подтверждения платежеспособности. Могут потребоваться и дополнительные документы, такие как: налоговая декларация; сертификат о зарплате или выписка для наемных работников; торговая лицензия и отчетность для самозанятых; информация о наличии других кредитов, если они есть.

Если проходите по заявленным критериям и собрать необходимые справки не составит большого труда — можно будет рассчитывать на получение кредита в размере до 10 млн дирхамов, например, в банке Mashreq. Лимит в другом кредитном учреждении — Dubai Islamic Bank — еще выше: здесь в ипотеку можно взять до 25 млн дирхамов. ДН



АВТОР
Михаил ФЕЛИКСОВ

Гостеприимный «РАЙ»

Стать отельером в Таиланде хочет каждый третий инвестор из России

«КУПИТЬ ГОСТИНИЦУ НА ПХУКЕТЕ» — ОДИН ИЗ САМЫХ ЧАСТЫХ ЗАПРОСОВ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ РУССКОГОВОРЯЩИХ КЛИЕНТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО БРОКЕРА ОТЕЛЬНОЙ И КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ EXOTIC PROPERTY, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ НА ИНВЕСТИЦИОННОМ КОНСАЛТИНГЕ В СФЕРЕ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕГО ЮРИДИЧЕСКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛОК И ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕГО ПОСТПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ.

Интерес наших соотечественников к индустрии гостеприимства в Таиланде обусловлен все еще невысоким порогом входа в проекты и ростом туристического потока в этой стране, гарантирующим инвесторам стабильный доход, — отмечают в Exotic Property — компании, которая с 2009 года помогает иностранцам, собирающимся вкладываться в зарубежную недвижимость, разобраться с целым рядом возникающих у них резонных вопросов: что лучше — построить отель с нуля, купить готовый бизнес или арендовать апартаменты с гостиничным сервисом?

КОРОЛЕВСКИЙ ОТДЫХ

По данным National News Bureau of Thailand, Национальный совет по экономическому и социальному развитию (NESDC) Таиланда планирует увеличить к 2027 году вклад индустрии туризма в экономику страны с 17,8% (как было в 2019 году) до 25% ВВП. В этом году Королевство готовится принять около 30 млн иностранных гостей, а к 2027-му в стране ожидают уже 80 млн путешественников в год — такова стратегия местного министерства туризма и спорта.

Сегодня тайский остров-курорт Пхукет входит в топ-5 туристических направлений мира. За последний год, после снятия пандемийных ограничений, турпоток здесь вырос в два раза. Вместе с тем растет и доходность от вложений на рынках недвижимости Таиланда и Индонезии, которая зачастую может оказаться выше, чем в Европе.

Инвесторы со всего мира и фешенебельные отельные сети стремятся расширить здесь свое присутствие. Россияне — одни из ключевых зарубежных покупателей недвижимости в Таиланде. По данным таиландского Government Housing Bank, в 2022 году они сформировали 7% сделок, заняв второе место.

«На азиатский рынок переориентировались инвесторы, которые планировали покупать недвижимость в ОАЭ или Турции. И здесь, в Таиланде, на Пхукете мы успешно реализуем стратегию стоимостного

Карен Чичян, Старший партнер Exotic Property

инвестирования со своей закрытой базой инвесторов. Пхукет является лидером в капитализации и рентного дохода. Мы работаем с инвесторами со всего мира, но каждый третий запрос приходит из России и стран СНГ. Основной интерес — отельная недвижимость», — отмечает старший партнер Exotic Property Карен Чичян.

ЗАРАБОТАТЬ НА КУРОРТЕ

Так, по мнению экспертов Exotic Property, самый длительный и сложный процесс интеграции иностранца в тайскую индустрию гостеприимства — строительство отеля с нуля. Земля в Таиланде меряется «раями» (1 «рай» = 1600 м^2, 16 соток). Средняя цена за «рай» в туристической зоне Пхукета, на расстоянии до 5 км от моря, начинается от $300 тыс. (примерно 24 млн руб.). Купить «рай» иностранец может только на зарегистрированное в Таиланде юридическое лицо. Средняя стоимость строительства отеля 3–4 звезды на Пхукете равна примерно $100 тыс. (8 млн руб.) за номер. В эту стоимость входит территория общего пользования и инфраструктура.

«Покупка готового бизнеса — более простой и быстрый способ стать отельером. Для этого необходимо провести аудит, проверив право собственности, обременения и финансовую отчетность предприятия. Также зарегистрировать компанию с двумя тайскими партнерами, на которую будет оформлен отель вместе с землей. Кроме того, у иностранца есть возможность приобрести акции компании, на которую оформлен отель, и таким образом купить актив вместе с уже действующим юридическим лицом. Небольшой трехзвездочный отель в 3–5 км от моря на 30 номеров, например, может стоить от $2 млн (240 млн руб.). Пятизвездочный отель на первой береговой линии — большая редкость», — добавляет Карен Чичян.

По словам представителя Exotic Property, получать пассивный доход, не будучи профессиональным

Капитализация люксовой гостиницы на Пхукете может составлять 7–8% в год, а программы рентного дохода приносят 7–10% годовых

отельером, зарубежный инвестор в Таиланде может и со сдачи в аренду апартаментов с сервисным отельным управлением. Аренда отеля позволит инвестору сэкономить средства и силы. На зарегистрированную в Таиланде компанию можно за $20–25 тыс. (2 млн руб.) взять в аренду отель 3* на 60 номеров в 500 м от моря на определенное количество лет и управлять им.

«Крупные застройщики, имеющие землю в хороших локациях у моря, строят многоквартирные комплексы с инфраструктурой пятизвездочной гостиницы и отдают их в управление отельным сетям, — добавляет Карен Чичян. — Отельеры с радостью идут на такие сделки, ведь им не нужно искать землю и строить самим. Плюс, как правило, со всеми владельцами в комплексе отель подписывает договор на управление недвижимостью. По нему собственник отдает свою квартиру отелю в арендную программу и получает стабильный пассивный доход 7–12% в год».

При этом минимальный инвестиционный порог входа в Таиланде — от $100 тыс. (8 млн руб.). Средний бюджет сделок россиян в первом квартале составил $166 тыс. (13,2 млн руб). За год средние цены в Таиланде выросли на 5%, — подсчитали эксперты портала Tranio.

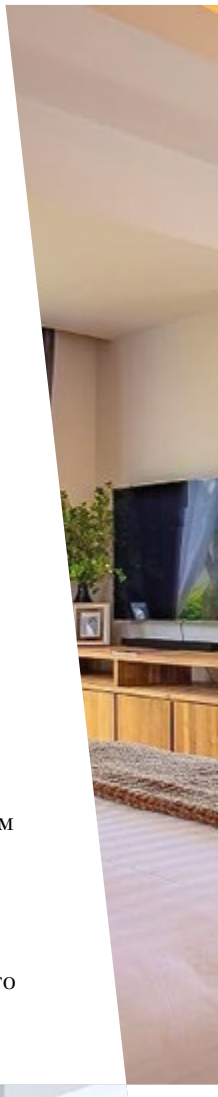
ГОСТЕПРИИМНЫЕ И ДОХОДНЫЕ

Жилые проекты с сервисным управлением от известных гостиничных брендов — один из важных сегментов рынка Таиланда. Такой тип недвижимости — устойчивый международный тренд. Примером в этом направлении

более 20 лет назад стал фешенебельный комплекс апартаментов в Нью-Йорке, знаменитый Waldorf Astoria. Идею предоставления роскошного места для отдыха и постоянного проживания быстро подхватили и другие игроки индустрии гостеприимства. В том числе и в Таиланде, который сегодня может похвастаться одной из самых обширных концентраций сервисных резиденций в мире.

Часто речь идет о квартирах, апартаментах, особняках, виллах и резиденциях, аналогов которым на рынке немного. Обычно они реализуются совместно с известным престижным брендом (чаще всего — мировых гостиничных сетей). Квартиры и виллы на Пхукете представлены под управлением крупнейших отельных брендов: Movenpick, Radisson, Renaissance, Marriott, Wyndham, Best Western.

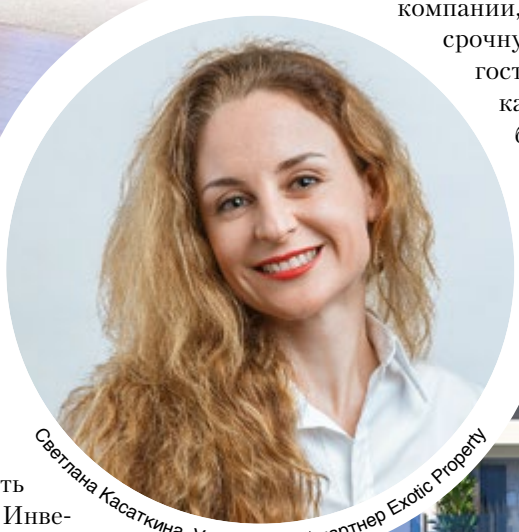
Инвесторов комплексы с гостиничным обслуживанием привлекают удобством управления и фиксированной прибылью от сдачи в аренду. Сервис в таких апартаментах, как правило, включен в стоимость содержания жилья и является обязательным для собственников. Отель в этих случаях присутствует на территории проекта, и у резидента есть возможность воспользоваться его инфраструктурой и услугами за дополнительную плату. Как правило, это проекты высокого уровня, возводящиеся



За $20–25 тыс. в Таиланде можно взять в аренду трехзвездочный отель на 60 номеров в 500 м от моря и управлять им определенное количество лет

Кроме того, наличие люксовой гостиницы в проекте позволяет увеличить стоимость квадратного метра резиденции на 30, а то и 40%. Капитализация может составить 7–8% в год, программы рентного дохода приносят 7–10% годовых. Помимо прочего, в Таиланде есть опция обратного выкупа объекта через 5–10 лет. Возможна рассрочка оплаты на пять лет. В совокупности — это то, чем, по мнению Светланы Касаткиной, привлекают инвесторов резиденции под управлением отелей.

«Существует принципиальное различие между форматом сервисных апартаментов и брендированных резиденций. Сервисные апартаменты близки по концепции с апарт-отелями, где жилые пространства находятся в управлении гостиничного оператора или управляющей компании, сдаются в долгосрочную и краткосрочную аренду и в них предоставляются гостиничные сервисы (к примеру, уборка). Сервисные апартаменты могут быть реализованы как инвестпродукт по схеме sell-leaseback — продажа различным собственникам, в соответствии со строгими стандартами мировых отельных брендов.



Светлана Касаткина, Управляющий партнер Exotic Property

«Наличие отельной лицензии у таких операторов дает возможность сдавать такие квартиры посуточно. Инвесторам это важно, так же как заполняемость отеля, прозрачное распределение доходов, надежность и высокая ликвидность лотов. Кроме того, возможность при необходимости не только получать пассивный доход, но и жить самим. Наши клиенты, кстати, довольно часто так рассуждают: пока молодые и активные, пусть недвижимость приносит доход, а когда дети подрастут, то можно переехать на Пхукет, отдать их там в международную школу и жить самим», — добавляет управляющий партнер Exotic Property Светлана Касаткина.

затем данные собственники отдают апартаменты в управление УК. Брендированные же резиденции — это жилая компонента, которая расположена в едином комплексе с гостиницей (обычно класса люкс). Они продаются конечным собственникам, дизайн и отделка в большинстве случаев осуществляются в соответствии со стандартами бренда. Владельцы резиденции получают люксовый сервис, услуги консьержа, резиденты могут пользоваться инфраструктурой, размещенной в составе брендированных резиденций, а также за дополнительные деньги могут использовать все сервисы отеля», — дает определение Светлана Касаткина.

В Таиланде, по данным международной компании CBRE, продажа брендированных резиденций выросла на 504% за два года. В свою очередь международный брокер Savills опубликовал аналитическое исследование, в котором Пхукет занимает четвертое место в мире по числу резиденций с сервисным отельным управлением, и тренд этот набирает обороты.

EXOTIC PROPERTY
недвижимость в Таиланде

Хотите узнать больше про инвестиции в Таиланд, обращайтесь в Exotic Property

www.exoticproperty.ru
+66622269009

DecoColor

предлагает

Яркую, цветную, современную горизонтальную разметку из термопластика игры, декоративная/информативная разметка, дорожная разметка, логотипы и многое другое.

Наши передовые технологии сегодня используются в десятках государств Европы и мира.

Сделаем жизнь ярче!

+7 (495) 789–7647
www.decocolor.pro
Москва, ул. Выборгская, д. 22, стр.1

КВАРТАЛ

НЕВСКИЙ 18

ЖИЗНЬ У БОЛЬШОЙ ВОДЫ

НАЧАЛО ПРОДАЖ

ЖИВИ РАБОТАЙ ОТДЫХАЙ

КРОСТ концерн

ВЕРТИКАЛЬНО-ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ ГОРОД

ВОДНЫЙ СТАДИОН

Записывайтесь на встречу с сотрудниками Бутика отдела продаж, чтобы получить самые выгодные предложения на старте продаж по телефону: 8 (495) 795-0888 www. krost.ru