165
ДЕКАБРЬ–
ЯНВАРЬ 2023/24
ISSN 1814-1978

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

**КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД КАК НОВЫЙ ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ**

*стр. 49*

№1
2024
РЕКОРДЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ
Кто получит Оскар
Рынка недвижимости
в 2024 году?
Открыт прием заявок!
recordi.ru

15-я Международная
премия по недвижимости
Принять участие
Стать спонсором

DN

6 .....Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

***Проект***

24 .....Великолепная пятерка

***Благоустройство***

26 .....Умиротворение и дзен

***Тенденции***

24 .....Смена элит и эмоций

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

***Проект***

34 .....Преобразование Павелецкой

***Проект***

38 .....Сад рядом с Москвой

***Проект***

43 .....Уютное пространство для жизни

***Главное***

46 .....Точка невозврата

CR

COMMERCIAL REAL ESTATE

***Сегмент***

54 .....Вкусный стрит-ретейл

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

***Инвестиции***

60 .....Тайский Пхукет

Лето и начало осени 2023 года запомнятся рынку жилой недвижимости небывалым всплеском спроса. Не обошел тренд и элитный сегмент.

Читайте на стр. 28

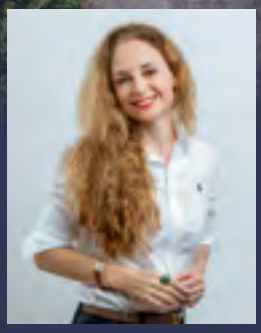
Фото: Shutterstock.com

EXOTIC PROPERTY
недвижимость в Таиланде

# Помогаем инвестировать в недвижимость Таиланда для дохода, отдыха и переезда.

15 лет реального опыта жизни и инвестиций
Нашу комиссию оплачивают застройщики

| | |
|---|---|
| **ДО ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС** | Индивидуальное консультирование, подбор и показ объектов, калькуляция расходов на приобретение и содержание, финансовый консалтинг |
| **СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛКИ** | Согласование лучших условий сделки, проверка контракта, внесение изменений, контроль процесса строительства, приемка объекта, регистрация |
| **ПОСТ ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС** | Мебелирование, открытие счета в банке, юридические, визовые, налоговые вопросы, открытие бизнеса, помощь с выбором садика, школы |
| **ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ** | Ускоренное прохождение паспортного контроля, трансферы на автомобилях класса люкс, консьерж-сервис 24/7, скидки на проживание, экскурсии, аренду яхт в ЮВА |



**«Наши клиенты получают полное сопровождение: от подбора объектов до помощи в релокации бизнеса — мы позаботимся обо всем».**

**Светлана Касаткина,**
Управляющий партнер
Exotic Property

**+666 222 69 009**

**www.exoticproperty.ru**

# 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
**Полина Самойлова**

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

**Из архивов:**

ДН, istockphoto.com, depositphotos.com, unsplash.com, pixabay.com, shutterstock.com, NF Group, STENOY, Polina Pidtsan Maison, ГК ФСК, ГК «Гранель», ООО «ЕвроФармакол», КП «Миллениум парк», ГК «КОРТРОС».

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 Типография «ВИВА-СТАР»
Москва, ул. Электрозаводская, дом 20, стр. 8
8 (495) 780-67-05 nr@vivastar.ru
www.vivastar.ru

# TALLER

Офисы в деловом кластере

**от 395 000 ₽/м²**

ЦАО, м. «Павелецкая»

COLDY

Реклама. ООО «Специализированный застройщик «ТАЛЛЕР». tr-8.ru. ИНН 7716887724.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф.

**РЕГИОНЫ ПОДТЯГИВАЮТСЯ**

Ввод нового жилья, построенного в России как профессиональными застройщиками, так и населением, составил к ноябрю 86,2 млн м², что практически соответствует уровню 10 месяцев прошлого года. При этом многоквартирных новостроек за этот период появилось даже на 7% больше. По словам заместителя министра строительства и ЖКХ РФ Никиты Стасишина, жилищное строительство сегодня развивается не только в больших городах и мегаполисах, но и в регионах, которые не входят в число традиционных строительных лидеров. «Именно благодаря им количество новых запущенных проектов возросло в этом году на 19%, — отметил он. — В результате поддержки отрасли и работы на всех уровнях с начала года объем запусков новых девелоперских проектов составил 38,2 млн «квадратов», что на 19% больше, чем в январе–октябре 2022-го».

Общий объем возводимого в стране жилья составляет сейчас 106,2 млн м². При этом за прошедшие 10 месяцев выдано 6358 разрешений на строительство (РНС) почти 40,2 млн новых «квадратов». Градостроительный потенциал также показывает положительную динамику к прошлому году и с учетом действующих РНС превышает 430 млн м².

**СТОЛИЧНАЯ ПРИБАВКА**

К концу ноября в Москве построено и сдано в эксплуатацию свыше 11,6 млн м² различной недвижимости, что на 32% выше прошлогоднего показателя, когда было введено 8,8 млн «квадратов». При этом почти 9,3 млн м² построено за счет инвесторов. «Большинство объектов, получивших разрешения на ввод, являются жилыми — сдано 258 многоквартирных домов с площадью квартир 5,5 млн м²», — уточнил заместитель столичного мэра по вопросам градостроительной политики и строительства Андрей Бочкарёв.

По его словам, в настоящий момент в городе также активно развивается строительство по программе реновации. С начала года для переселения десятков тысяч москвичей возвели 52 дома на 857 тыс. м².

**23**
*тыс.*
домов, в которых проживают 3,85 млн россиян, капитально отремонтировали с начала года

**650–700**
*млрд руб.*
составит объем инвестиций в коммерческую недвижимость РФ по итогам года

**1,6**
*%*
прибавил по стране ноябрьский показатель средней рыночной стоимости одного «квадрата»

**50**
*млн м²*
многоквартирного жилья планируется сдать в эксплуатацию в России в 2023 году

**57,7**
*%*
кредитов по рыночным программам предоставлялись в этом году на покупку готового жилья

**1**
*трлн руб.*
предусмотрят в трехлетнем бюджете Москвы на программу реновации в 2024–2026 годах

Фото: ГК «А101»

1ДСК ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

# 1-й ЮЖНЫЙ

# КОМФОРТ+

## 10 МИН. ПЕШКОМ ОТ СТ. МЦД 5

- ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА И УДОБНЫЕ ПЛАНИРОВКИ
- КВАРТАЛ С ЮЖНЫМ САДОМ
- 3 ДЕТСКИХ САДА И 2 БОЛЬШИХ ШКОЛЫ
- 10 МИНУТ ПЕШКОМ ОТ СТАНЦИИ БУЛАТНИКОВО (МЦД5)

ООО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА DSK1.RU И НАШ.ДОМ.РФ. *РЕКЛАМА.

**ПЕРВЫЙ ЗА ПРЕДЕЛАМИ**
ПАО «Сбербанк» открыл ГК «Гранель» кредитную линию на 6,1 млрд руб. для строительства жилого комплекса (ЖК) «Лесная симфония» в центре Уфы. Проект общей площадью 85,6 тыс. м² состоит из шести секций переменной этажности, от 17 до 23 этажей. Монолитные дома спроектированы с фиброцементными фасадами и клинкерной плиткой. На первых этажах ЖК разместятся объекты коммерческой инфраструктуры: магазины, кафе, кофейни, салоны красоты, аптеки. Также предусмотрено открытие детского сада. В шаговой доступности находятся благоустроенный лесопарк, школы, медицинские и спортивные учреждения, ботанический сад, лимонарий, горнолыжный курорт и многое другое. «Совместно с крупнейшей кредитной организацией страны, в активной стадии реализации у нас находятся 14 проектов, — рассказала **ДН** директор финансового департамента ГК «Гранель» Мария Триандафилова. — ЖК «Лесная симфония» стал первым из них за пределами Московского региона».

**ЕЩЕ ДВА ИЗ ЧЕТЫРЕХ**
ГК ФСК получила разрешение на строительство корпусов № 2 и 3 в составе жилого комплекса (ЖК) Sky Garden, который располагается в Москве в районе Покровское-Стрешнево, в 15 мин ходьбы от метро «Тушинская».
В новых корпусах запроектировано 1626 квартир, общая площадь которых с учетом балконов и лоджий составляет свыше 93,2 тыс. м². Также предусмотрены магазин площадью 243,8 м² и подземный паркинг на 418 машино-мест.
Напомним, ЖК Sky Garden — проект бизнес-класса, расположенный на 4,7 га, призван стать местом силы для жителей столицы. Комплекс отличает авторская архитектура, созданная бюро Ginzburg Architects, наличие собственного парка 3,5 га и благоустроенной набережной. В общей сложности девелопер построит четыре корпуса переменной этажности (от 12 до 44 этажей), состоящих из нескольких секций. Проект включает в себя 3970 квартир на 5575 жителей. ЖК строится в соответствии с концепцией «двор без машин». Для автомобилей в корпусах предусмотрен подземный паркинг на 1545 машино-мест. Большое внимание в Sky Garden уделено экологичным решениям.

# Жилой квартал бизнес-класса iLove

Пентхаусы и квартиры
- с террасами
- панорамные виды
- 3 вида отделки
- бизнес-класс

**Подробнее о проекте:**
www.i-love.ru
+7 (495) 104-90-05

ILOVE
Счастье вместе

*Аренда

**КОЛЛЕКЦИЯ В РАБОТЕ**

Международный строительный холдинг ENKA приступил к работам нулевого цикла и к выполнению строительно-монтажных работ по созданию многофункционального комплекса (МФК) Luzhniki Collection, расположенного на Лужнецкой набережной. На стройплощадке уже проводятся работы по установке башенных кранов, устройству основания под фундаментную плиту, а также организации строительного городка и необходимых бытовых и складских помещений.

Полный цикл работ включает в себя строительство клубных домов и офисных зданий в составе Luzhniki Collection, технически сложной многоуровневой подземной части проекта с открытыми подъездными drop-off зонами и объектами внутренней инфраструктуры, а также работы по созданию общественных пространств МФК — торговой галереи и городской площади с видом на набережную.

По словам руководителя проекта Luzhniki Collection Анатолия Потапова, выбор в пользу генподрядчика с мировым именем закономерен и обусловлен уникальными проектными и техническими решениями МФК, а также высоким классом жилья, требующим надежного партнера с безупречным качеством выполняемых работ и хорошей репутацией.

**САМЫЕ-САМЫЕ СРЕДИ УК**

В Москве наградили победителей первого рейтинга «Лучшая управляющая компания (УК) 2023», организованного IT-платформой «Домиленд». Так, на основе полученных метрик из базы данных «Домиленд» победителем в главной, всероссийской номинации стала московская УК девелопера Level Group (она же забрала первые места в сегменте жилья «комфорт» и «бизнес»). Лучшей «премиальной» УК была признана компания «Смарт Сервис», входящая в ГК «Донстрой». УК «Самолета» взяла золото в классе «стандарт», обогнав конкурентов с большим отрывом по продажам дополнительных услуг жителям и собираемости платежей за «коммуналку». Самую

высокую собираемость платежей за ЖКУ через платформу «Домиленд» также продемонстрировала УК Level Group — 90,8% (в сегменте «комфорт») и 84,9% (в классе «бизнес»).

Персональные награды достались: Татьяне Файнблит из «А101» (победа в номинации «Персона года», за вклад в развитие PropTech индустрии), а ее коллега, специалист первой линии Наталья Корькина, и представитель инженерной службы из компании «Светлый мир» Илья Мороз стали сотрудниками года.

**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**

# Столица прирастает бизнес-хабами

**НА ПАВЕЛЕЦКОЙ ПОЯВИТСЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР ДЛЯ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫХ К IT-ИНФРАСТРУКТУРЕ РЕЗИДЕНТОВ**

По данным консалтинговой компании NF Group, доля качественных свободных офисных площадей в Москве снижается. В среднем по рынку сегодня она составляет 9,1%.

На фоне довольно небольшого объема новых офисных площадей, появившихся в 2023-м и ожидающихся на рынке до конца года, их востребованность очень высока. Так, из уже вышедших 233 034 м² — 55% площадей были реализованы еще до сдачи бизнес-центров в эксплуатацию. А из строящихся 188 096 м² — заняты 86%. Прогноз на 2024 год тоже выглядит для офисного сегмента неплохо: ожидается появление свыше 730 тыс. м² новой офисной недвижимости, и 70% будет реализовано до ввода в эксплуатацию. При этом доля объектов на продажу в новом строительстве составляет более половины всех площадей — 64% в 2023-м и 58% в 2024-м.

Среди наиболее притягательных столичных бизнес-кластеров эксперты рынка выделяют пять ключевых: «Москва-Сити», Центральный, Белорусский, Ленинградский и Павелецкий деловые районы. Последний — район молодой, но уже характеризуется очень хорошей транспортной доступностью: рядом несколько станций метро, Павелецкий вокзал, в 2026 году откроется станция МЦД «Дербеневская».

По словам партнера, директора департамента офисной недвижимости NF Group Марии Зиминой, сегодня в Павелецком деловом районе уже сосредоточен значительный объем качественных

офисов класса А и В. Причем на «вторичном рынке» здесь купить ничего невозможно — продаются только строящиеся объекты. А диапазон средневзвешенных запрашиваемых цен по ним, по оценкам NF Group, составляет 400–450 тыс. руб. за «квадрат» (включая НДС).

За последние два года в бизнес-районе заняли (арендовали или купили) помещения крупные представители сектора TMT (Технологии / Медиа / Телекоммуникации), финансовых организаций и производственных предприятий. Для покупателей Павелецкий деловой район представляет двойной интерес: приобрести можно офис как для размещения своей компании, так и для последующей сдачи в аренду, что будет несложно: здесь очень низкая вакантность — в III квартале 2023 года она составила 4,1% в классе А и 8,4% в В. Запрашиваемая ставка аренды 34 945 и 16 107 руб. за 1 м² в классе А и В соответственно.

«Уже довольно долгое время в Павелецком деловом районе не возникает новых проектов, что приводит к дефициту предложения, — отмечает специалист. — В связи с этим мы предполагаем, что средние арендные ставки здесь будут расти». По прогнозам игроков рынка, в отдельных проектах класса А они могут составить даже 55 тыс. за «квадрат», что делает их покупку особенно интересной.

Среди самых интересных новинок в районе — деловой центр TALLER класса А от девелоперской компании COLDY, который станет первым вышедшим на рынок новым проектом за последние 12 лет, претендующим на роль тренд-сеттера.
TALLER — это бизнес-пространство принципиально новой формации, в котором сосредоточены все самые современные идеи в офисной недвижимости.
С градостроительной точки зрения TALLER следует лучшим мировым образцам — новая архитектура сочетается с элементами исторического наследия. Историческая водонапорная башня бывшего «Холодильника» — одного из крупнейших складов продуктов для экспорта в начале XX века — бережно интегрирована в 12-этажное современное офисное здание западного корпуса. Девелопер, сохранив архитектурное наследие, вписал эту четырехугольную башню в стиле северного модерна в современный дизайн инновационного делового центра TALLER, расположенного в середине формирующегося делового кластера. Значимые объекты прошлого сегодня получают новые функции, становясь частью концептуальных пространств. Таким будет и TALLER, унаследовавший элементы красивой архитектуры прошлого века и дополнивший ее новым современным проектом от бюро SPEECH.
От делового центра TALLER до Садового кольца 1,3 км и 2,8 км до «трешки». Важно и то, что неподалеку находится Дербеневская набережная, по которой удобно попадать как в центр Москвы, так и к развивающемуся району полуострова ЗИЛ.

Павелецкий деловой район сегодня активно развивается. Бывшая промышленная территория застраивается не только инфраструктурными объектами, но и высокобюджетным жильем. В общей сложности здесь появится свыше 1,5 млн «квадратов» недвижимости, что обеспечит дополнительный спрос на офисные рабочие места.
Проект не только красив внешне, но и отражает новые тенденции в организации внутреннего и прилегающего пространства, основным элементом которого станет общественное пространство, оформленное в виде каскадного сада: зеленые островки чередуются с приватными зонами, где можно поработать в тишине.

К продаже в TALLER предлагаются современные офисы самых разнообразных площадей (от 64 до 1840 м²) с высокими потолками (до 4 м). Из ряда помещений открываются красивые виды на Москву-реку, из других виды не менее впечатляющие — на центр города.

TALLER будет «умным» деловым центром. В нем появится собственный центр обработки данных, что обеспечит ему статус одного из лучших деловых хабов Москвы, особенно для самых требовательных к IT-инфраструктуре резидентов. Кстати, пока это единственный деловой центр в городе с такой уникальной опцией. В целом цифровизация объекта включает в себя и внедрение системы «умный офис» с автоматизацией инженерных систем с широким набором сервисов на базе платформы от российской телекоммуникационной компании «Сбермобайл», позволяющих управлять энергопотреблением, освещением и климатом, а также систему безопасности и бесконтактного доступа от ведущих производителей.

Исключительными являются и коммерческие условия приобретения офисных блоков в TALLER: они реализуется по 214-ФЗ с ДДУ и эскроу-счетами. Каждый из покупателей сможет найти для себя подходящий вариант покупки: доступны рассрочка, ипотека, а также приобретение в кредит или лизинг.

# Выставка жилой недвижимости возвращается на Золотую милю

**ВЫСТАВКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ HOME ESTATE EXPO ВОЗВРАЩАЕТСЯ НА «ЗОЛОТУЮ МИЛЮ»!**
**ДН ПОБЕСЕДОВАЛ С ВЛАДИМИРОМ ГЛУХОВСКИМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ EVENT-ХОЛЛА «ИНФОПРОСТРАНСТВО», ОРГАНИЗАТОРОМ HOME ESTATE EXPO — ВЫСТАВКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, КОТОРАЯ ФАКТИЧЕСКИ ПЕРЕЗАПУСКАЕТСЯ ПОСЛЕ 20-ЛЕТНЕГО ПЕРЕРЫВА В 1-М ЗАЧАТЬЕВСКОМ ПЕРЕУЛКЕ, ИМЕНУЕМОМ В СРЕДЕ СПЕЦИАЛИСТОВ РЫНКА И СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ «ЗОЛОТОЙ МИЛЕЙ».**

**ДН: Владимир Михайлович, возвращение к закрытому проекту через 20 лет — это вообще для бизнеса не многовато?**
Да нет. Все зависит от того, почему он был закрыт и что вы делали эти 20 лет для его успешного возвращения. Ежемесячный салон недвижимости — он тогда так назывался и проводился 10 раз в год — попал в период бума спроса на жилую недвижимость, сопровождаемый активным ростом цен. Как говорится, инвестор не успевал строить. Кроме того, количество объектов в продаже было значительно меньше, чем сейчас, и покупателю было гораздо легче выбрать себе квартиру в новостройке. Да и на московском рынке практически отсутствовали иногородние покупатели. Все это делало выставку менее эффективной для инвесторов и покупателей. Были, впрочем, и другие причины некоммерческого характера.
Но свою положительную роль он для нас сыграл — мы уже отработали технологии многоканального привлечения покупателей в ежемесячном режиме, проведение автобусных экскурсий по новостройкам. Они были чрезвычайно успешны. Мы также увидели необходимость в глобальном техническом переоснащении площадки и поняли, как это сделать.
В придачу выставка «Недвижимость от лидеров» в Гостином Дворе, последний раз проведенная осенью 2020 года, куда-то пропала, а мы обнаружили у части девелоперов никуда не исчезнувший интерес к выставочному самовыражению.

**ДН: Что вы делали эти 20 лет? Вы, насколько я знаю, были одним из первых инвесторов Остоженки?**
Собирал разноотраслевые бизнес-компетенции и проводил различные практические эксперименты для реализации сложнейшего проекта для малого и среднего бизнеса, составным элементом которого наряду с другими 30 уже частично запущенными выставками является и выставка жилой недвижимости. Все выставки объединены общим названием INFOSPACE EXPO. В проекте 12 функциональных модулей, и выставочный модуль один из них. Если все будет нормально, осенью следующего года проект INFOSPACE CLUB будет запущен в полном объеме.

**ДН: Ваш зал по сравнению с Гостиным Двором несколько маловат, как разместите всех желающих?**
Количество площади, которая необходима девелоперу, определяется задачами выставки, периодичностью ее проведения, временем ее работы, структурой экспонентов, количеством посетителей из целевой аудитории, количеством менеджеров по продажам, размещенных за столами и стойками, временем, проводимым посетителем за ознакомлением с одним объектом, количеством объектов у девелопера.
Выставка HOME ESTATE EXPO — это, по нашему замыслу, рабочая лошадка по продаже новостроек, где созданы полные аналоги офисов продаж, столь привычных для покупателей, при этом оснащенные светодиодными экранами, LED-панелями 75” и возможностью брендировать все стены тканевыми баннерами для создания фирменного стиля и образа продаваемых объектов.

На наших выставках нет необходимости конкурировать высотой и размерами стендов, тратя огромное количество времени, сил и денежных средств на подготовку. Например, на выставке КРЕДИТ-EXPO, где экспонентами являются банки, а посетителями — заемщики, средняя площадь стендов составляет всего 10 м².

Периодичность проведения выставки будет подстраиваться под рынок в 2024 году. Весной она запланирована один-два раза, осенью — два. Пока выставка трехдневная, график работы с 10.00 до 19.00. Можно спокойно при необходимости увеличить ее до четырех дней и продлить режим работы до 21.00, как в офисах продаж.

К участию мы приглашаем только девелоперов и нескольких партнеров. Посетители, которых интересуют услуги дизайнеров или отдельные товары, сюда не придут и не будут отвлекать менеджеров по продажам. Если исходить из в среднем 15 минут на одного покупателя и одной точки контакта на 6 м², то самым крупным девелоперам, имеющим десятки объектов, будет достаточно 30–40 м², владельцам 5–10 объектов — 20–30 м², нескольких объектов — 10–15 м², 1–2 объектов — 6–8 м². С учетом того, что на последней выставке недвижимости было 23 девелопера, места точно хватит

**ДН: Что даст HOME ESTATE EXPO девелоперу-застройщику, чего он не имеет и так?**

**1.** Он получит высокоэффективную лидогенерацию покупателей новостроек. Дело все в том, что разноотраслевые выставки (преимущественно B2B), которые мы еженедельно проводим, генерят аудиторию экспонентов и посетителей в количестве 100 тыс. в год. Мы регулярно опрашиваем их и выяснили, что в среднем 20% занимаются приобретением новостроек в Москве и ближнем Подмосковье, при этом около 60% заявляют, что посетили бы выставку по жилой недвижимости. 70% аудитории — москвичи, а 30% — жители примерно 500 городов России. Мы ждем около 1000 покупателей только из этой эксклюзивной аудитории. По другим более традиционным каналам коммуникаций мы планируем привлечь еще 1000–2000 покупателей. С учетом стоимости участия и почти полного отсутствия накладных затрат — разве что ноутбуки, буклеты, видеоролики, мини-макеты и персонал — в среднем в зависимости от класса объекта, известности бренда, количества объектов и других факторов, стоимость непосредственного контакта с покупателем в офисе продаж на выставке может начинаться всего от 5 тыс. руб.

**2.** Организацию старта продаж в многочисленной целевой аудитории покупателей, где уточняются в первую очередь стоимостные параметры объекта.

**3.** Уменьшение времени между первым контактом и сделкой примерно в 1,5–2 раза за счет получения покупателем на выставке и на HOME ESTATE турах практически полной информации для принятия окончательного решения. Даже 20 лет назад нам об этом говорили наши экспоненты.
**4.** Новые контакты с региональными риелторами, действующими в интересах региональных покупателей, которые проявили огромный интерес на Международном жилищном конгрессе в ЦМТ, где мы анонсировали выставку HOME ESTATE EXPO. Мы собрали около 300 контактов. Некоторые из них собираются вместе со своими клиентами приехать в апреле на первую выставку.
**5.** Пока секрет.

**ДН: А что найдут на выставке покупатели новостроек, которые все больше погружаются в онлайн-покупки?**
Познакомятся с подавляющим количеством новостроек, имеющихся на рынке, через специальную систематизацию, получат всю необходимую информацию непосредственно у застройщика с посещением локаций объектов, систематизированных по 30 приоритетам покупки, и офисов продаж, в сочетании с независимым консультированием на выставке. И это всего за три дня, что, конечно, позволит сэкономить силы, время и деньги.

**ДН: Как будете привлекать покупателей на выставку?**
Будем использовать как эксклюзивные каналы, имеющиеся у проекта INFOSPACE EXPO, так и традиционные для привлечения покупателей с открытого рынка.

**Эксклюзивные:**
**1.** Как я уже сказал, это активное разноформатное взаимодействие с многотысячной аудиторией экспонентов и посетителей наших выставок — мы уже раздаем на выставках приглашения и регистрируем всех желающих посетить мероприятие.
**2.** Часть нашей аудитории находится в регионах, и у нас есть возможность размещать приглашения на выставку у владельцев различных магазинов и шоу-румов.
**3.** Мы также можем привлекать покупателей недвижимости через 1000 корпоративных партнеров, которые за 20 лет появились у EVENT-ХОЛЛа «ИнфоПространство».
**Традиционные:**
Весь спектр: наружная реклама, радио, телевидение (локальные телеканалы), специализированная и деловая пресса, Яндекс, специализированные порталы, социальные сети, директ-мейл, размещение флаеров у партнеров выставки, участие в различных ивентах и т.д.

**ДН: Чем будете удивлять?**
Для экспонента и покупателя, как и на других наших выставках, будет создана особая клубная атмосфера абсолютной доброжелательности, способствующая принятию оптимальных решений.
Будет организовано бесплатное питание для экспонентов, чтобы они чувствовали себя комфортно и не отвлекались от покупателей. Для покупателей же будет работать информативное пространство в области приобретения новостроек HOME ESTATE CAFE.
К выставке мы полностью модернизируем и обновим пространство и выставочное оборудование, которое специально разрабатывалось нами с целью воспроизведения в рамках выставки лучших образцов офисов продаж с соблюдением элементов фирменного стиля и возможности экспонирования отдельных элементов строящихся зданий, которые девелопер посчитает важным: например, деталей фасада, окна и т.д.
Ну и, конечно, HOME ESTATE туры по 30 приоритетам покупки новостроек покупателями.

**ДН: Спасибо за подробное интервью. Желаем успеха вашей выставке!**

HOME ESTATE EXPO*

Москва • ИнфоПространство • home-estate-expo.ru • +7 (495) 690 72 41

5—7 АПРЕЛЯ 2024

# Выставка жилой недвижимости

НОВОСТРОЙКИ | МОСКВА • БЛИЖНЕЕ ПОДМОСКОВЬЕ

| 70 | 2 500 | 500 |
|---|---|---|
| экспонентов | покупателей недвижимости | специалистов рынка недвижимости |

Организатор ИНФО ПРОСТРАНСТВО ИнфоПространство

РЕКЛАМА. 18+ * ХОУМ ЭСТЭЙТ ЭКСПО ООО «Инфоспутник» • ОГРН 1027704003975 • 119034, Москва, 1-й Зачатьевский пер, 4

# Районы, кварталы,

**В ОТЕЛЕ «HILTON ЛЕНИНГРАДСКАЯ» ПРОШЛА КОНФЕРЕНЦИЯ МОСКОВСКОГО БИЗНЕС КЛУБА, В КОТОРОЙ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 150 ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ СТОЛИЧНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, РУКОВОДИТЕЛИ ГОССТРУКТУР И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ. УЧАСТНИКИ МЕРОПРИЯТИЯ, А СРЕДИ НИХ БЫЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ РОСРЕЕСТРА, «КОРТРОСА», ФСК, «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ», «ГРУППЫ РОДИНЫ» И ДР., ОБСУДИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.**

Сегодня девелоперы создают уникальные локации, которые меняют облик современного города. Основной фокус при реализации проектов социально ориентированного девелопера «Группа Родина» направлен на развитие человеческого капитала, городскую экономику, создание комфортной и безопасной среды и бизнес-эффективность проектов. Захар Калмыков («Группа Родина») представил первый в России район русских дизайнеров — RDD, который станет знаковым для Новой Москвы.

Денис Лозинский (RICCI I Жилая недвижимость) отметил, что сейчас законы на рынке новостроек сконцентрировались на выборе двух путей. Сложный вариант «инвестиций» с большими вложениями, созданием зонтичных брендов, проработкой ДНК проекта и охватной кампанией работает вдолгую и оправдает себя на дистанции. Второй вариант создается по принципу «здесь и сейчас» с меньшим бюджетом. В любом случае важны WOW-эффекты: яркая эмоциональная вовлеченность аудитории при каждом контакте.

В свою очередь, Альбина Ляуширияновa из AFI Development считает, что в условиях высокой конкуренции на рынке недвижимости важно уделять особое внимание тестам. «Именно тестирование гипотез, площадок, каналов коммуникации и их дальнейший мэтчинг сделок позволяет проследить весь путь клиента и понять наиболее конверсионные и эффективные стратегии в рекламе», — подчеркнула она.

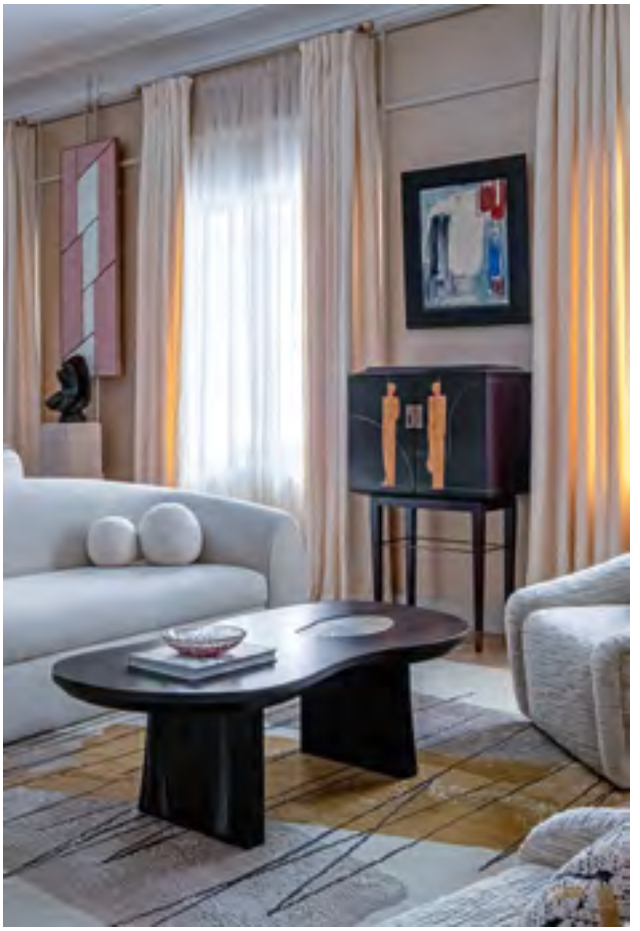
# ЖИЛЫЕ МАССИВЫ

«Все мы боремся за одно: за время и комфорт клиентов, — добавил Иван Власов («Философт»). — Чем больше клиент находится в квартире, тем лучше. Умная квартира позволяет быстрее решать множество ежедневных бытовых задач и избегать конфликтов с семьей. Те девелоперы, которые раньше всех смогут продемонстрировать клиентам функционал дома и квартиры с помощью умных шоурумов, станут лидерами рынка девелопмента в среднесрочной перспективе».
Юрий Нарвин и Иван Кожин (DUGA® Real Estate Branding) напомнили об уникальном ощущении бренда и о том, какой подход наиболее актуален при запуске новых проектов в сфере недвижимости: «Мы считаем, что у каждого девелопера и проекта в недвижимости есть своя уникальность. Суть в том, чтобы не просто бездумно копировать атрибуты чужого успеха, а сосредоточиться на своей ценности и донести ее аудитории, которой это тоже важно».
Олег Пашин («Петербургская Недвижимость») обратил внимание на особенности развития местного рынка первичной недвижимости: «На Северо-Западе фиксируется стабильный спрос. Наш прогноз по итоговому объему спроса в 2023 году — около 3,2 млн м$^2$. Потенциал рынка характеризуется активным развитием пригородов, высоким интересом региональных покупателей, конкурентоспособными ценами и стабильным индикатором спроса. Это делает рынок первичной недвижимости привлекательным для новых застройщиков из регионов».
Одним из самых перспективных в плане инвестиций регионов является Краснодарский край.
О возрождении санаторно-курортной темы рассказала Ирина Какосян (Plus Residence): «Сегодня мы говорим о новом этапе развития санаторно-курортной отрасли, которая дает привлекательные условия для нового строительства и реконструкцию существующих объектов». К 2035 году город может стать курортом-экополисом: глобальным центром интеллектуального и физического здоровья, предпринимательства и творчества.

**ДВА В ЭТОМ, ДВА В СЛЕДУЮЩЕМ**

Девелопер STENOY анонсировал выход четырех проектов на рынок премиальной недвижимости двух столиц. Так, флагманским проектом в Москве станет апарт-отель ORO. Генеральным подрядчиком здесь выступит компания «Строительные технологии». Финансовым партнером и гарантом сделок — главный российский банк СБЕР. Архитектура и проектные решения — от архбюро GAFA. Общий объем инвестиций в объект в Красносельском районе столицы STENOY оценивает в 2,5 млрд руб. Еще один проект — это клубный дом премиум-класса ARTEL в Сокольниках. В него девелопер планирует вложить от 2,5 до 3 млрд руб. Архитекторы из GAFA сделали фокус на камерное пространство и внимание к деталям, которое проявляется в использовании высококачественных природных материалов и покрытий.

Еще с двумя проектами гостиничных комплексов в Москве и Санкт-Петербурге девелопер стартует в начале 2024 года. В Первопрестольной STENOY построит гостиничный комплекс, в Северной столице — апарт-отель.



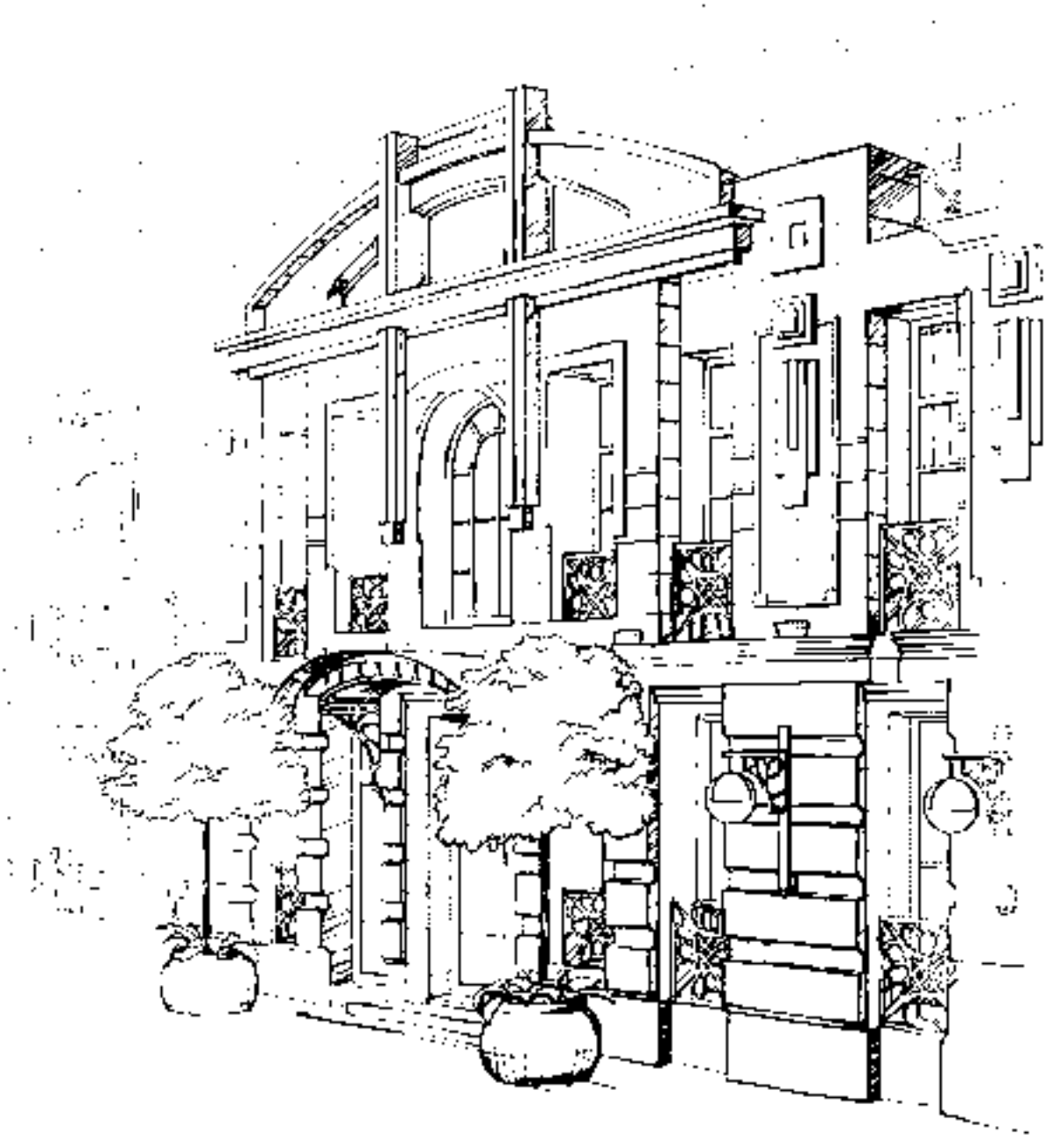
**ПРЕМИУМ В АССОРТИМЕНТЕ**

Перечень продукции, выпускаемой первым российским интерьерным домом премиум-сегмента Polina Pidtsan Maison (PPM), существенно расширился. После прошлогоднего дебюта с коллекцией мебели «2025» (название отсылает к 1925 году и Международной выставке декоративных искусств и художественной промышленности в Париже, где родился стиль ар-деко), созданной по эскизам дизайнера Полины Пидцан, ассортимент PPM пополнился коллекцией дверей «Лондон» с моделями, названными в честь районов британской столицы — Мейфэр, Челси, Кенсингтон, Найтсбридж и Белгравия, а также коллекцией гардеробных, которые, наоборот, отсылают нас к американскому стилю, и коллекцией мягкой мебели.

Все предметы интерьера делаются в России, что гарантирует быстрое, особенно по сравнению с западными фабриками, производство: в среднем изготовление занимает 2,5 месяца. Производство, с которым сотрудничает PPM, имеет более чем 10-летний опыт работы с дорогими и сложными породами дерева.

К тому же в создании коллекций дома задействовано много локальных производителей: латунная фурнитура и все стекло изготавливаются на отечественных предприятиях, и их продукт совершенно не уступает по качеству европейским аналогам.

Молодой интерьерный дом продолжает активно развиваться, и в ближайшее время PPM будет готов представить несколько капсульных коллекций.



EL

# Элитная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

# Великолепная пятерка

АВТОР
*Алексей МИХАЙЛОВ*

*«Европейский фасад» Sole Hills гармонично вписался в московскую застройку*

ЗАВЕРШАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ЧЕТЫРЕХЭТАЖНОГО КЛУБНОГО ДОМА SOLE HILLS С ФАСАДОМ, ОТДЕЛАННЫМ НАТУРАЛЬНЫМ КАМНЕМ. ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА КОМПАНИЯ «ЕВРОФАРМАКОЛ» ИСПОЛЬЗОВАЛА ДЛЯ ФАСАДА ТРАВЕРТИН ПЯТИ ОРИГИНАЛЬНЫХ ОТТЕНКОВ.

В Sole Hills фасад — это лицо дома, воплощение идей великого архитектора Рикардо Бофилла. Автор проекта — мэтр мировой архитектуры, создавший более 1000 международных проектов от Барселоны до Токио. Фасад Sole Hills выполнен в стиле минимализма, что подчеркивает игру цвета и фактуру натурального камня.

Вертикальные сегменты здания внешне выглядят лаконично, но благодаря сочетанию камня с необычными эркерами, прямолинейными обрамлениями панорамных окон, рельефным ландшафтом дом имеет свой индивидуальный стиль и характер.

Натуральный травертин добывается в Иране, Италии, Испании, Португалии, а также в Турции, Армении и других странах. Есть месторождения травертина и в России — его добывают в Пятигорске, в Ленинградской области, на Камчатке. По замыслу архитектора фасад Sole Hills должен был олицетворять облик старинных испанских улиц.

«Я проехал практически по всем странам и континентам, где добывают камень, — рассказал **ДН** генеральный директор ООО «ЕвроФармакол» Сулейман Уматгериев. — В итоге мы выбрали травертин из Ирана пяти оттенков: от светло-кремового до густо-бордового. Он считается лучшим в мире по прочности, текстуре, красоте и разнообразию цветовой гаммы. Элитный камень полностью соответствует необходимым техническим требованиям, что позволяет использовать его на фасадных работах».

«Особенностью Sole Hills являются индивидуальные цветовые решения для каждой из пяти секций дома, при этом фасад гармонично вписывается в окружающую московскую застройку, — добавляет руководитель отдела продаж компании «Дельта эстейт» Елена Земцова.

Отделка парадного лобби, где используется оникс, мрамор и латунь, соответствует общему облику здания. Входные группы и лифтовые холлы выполнены в современном стиле с элементами арт-деко архитектурной студией NPonomareva architects и полностью отвечают уровню клубного дома.

Над планировочными решениями апартаментов работала российско-французский архитектор Наталья Солопова. Под каждый апартамент создан индивидуальный дизайн-проект. Покупатели могут выбрать отделку white box или «чистовую» отделку.

Всего в Sole Hills 108 апартаментов площадью от 38 до 300 м². На первом этаже находятся помещения для коммерческого использования. Четырехуровневый подземный паркинг рассчитан на 303 машино-места. Охраняемая территория с зоной отдыха вымощена гранитной брусчаткой с ландшафтным дизайном из разнотравья, хвойных растений и душистой лаванды.

Клубный дом располагается на территории ЦАО, в Мещанском районе, по адресу: Олимпийский проспект, дом 12, — это тихий центр рядом с великолепным Екатерининским парком, вблизи театров и музеев, школ, детских садов, медцентров, спортивных и торговых объектов.

В настоящее время Sole Hills находится на завершающей стадии строительства. Объект полностью профинансирован, общий объем инвестиций проекта составил 4,2 млрд руб.

# Умиротворение

## *Можно найти в «Миллениум парк»*

КИТАЙСКИЙ САД — ЭТО ВСЕГДА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ИЗЯЩНЫЙ НАБОР РАСТЕНИЙ И ПАВИЛЬОН С КОКЕТЛИВО ВЗДЕРНУТЫМИ УГОЛКАМИ КРЫШИ: ЭТО ЦЕЛАЯ ФИЛОСОФИЯ СЧАСТЬЯ И ЭСТЕТИКА УМИРОТВОРЕНИЯ, КОТОРЫЕ ТАК ЦЕНЯТСЯ В НАШЕ ВРЕМЯ.

АВТОР
*Ольга ВЛАДИМИРОВА*

Первая волна увлечения китайским стилем пришлась на конец XVII века и напрямую была связана с началом активного импорта китайских товаров. Как все неприступное и таинственное, Китай сразу же взбудоражил умы, а все китайское стало казаться особенно привлекательным, таинственным и экзотичным. Именно в это время европейцы впервые открывают для себя эстетику китайского сада.

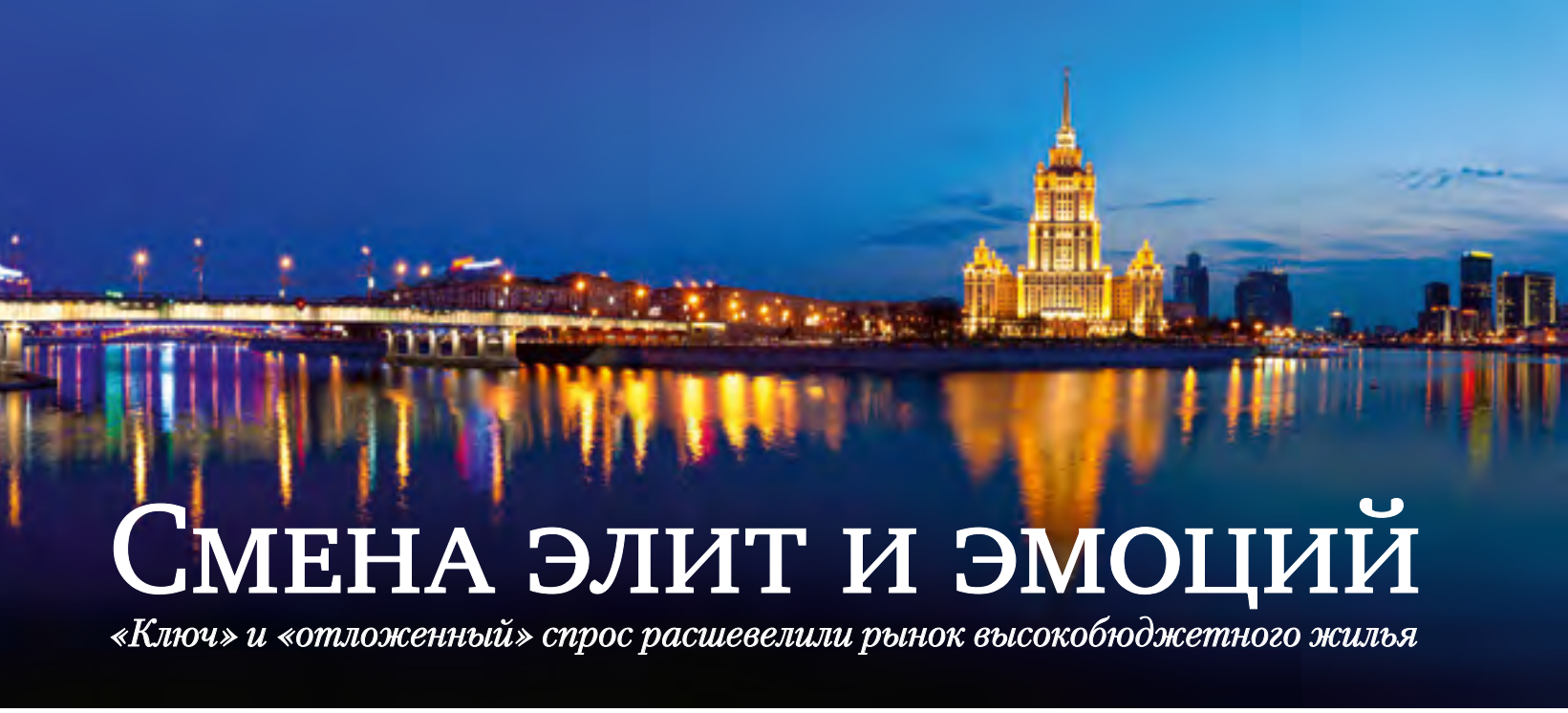
В противовес строго выстриженным и высаженным по линейке европейским регулярным паркам того времени китайские сады подсказали идею, что не надо лишать природу ее естественной прихотливости и сложности, лишать ее возможности удивлять и делать сюрпризы.

Важная составляющая китайской садовой философии — умиротворение через единение человека с природой. Это делает китайские сады популярными по всему миру. Это же стало одним из принципов создания самых больших китайских садов Подмосковья в элитном коттеджном поселке «Миллениум парк» на Новорижском шоссе. Их здесь целых два, и по ним можно гулять, мягко огибая аккуратно сформированные растения, а можно отдыхать, любуясь пейзажами, медитируя или занимаясь упражнениями в одной из беседок: Уголке мудреца в Парке Трех озер или в живописной беседке Орин в традиционном стиле.

Существует множество исследований, подтверждающих необходимость отдыха на лоне природы: она восстанавливает, снижает стресс, успокаивает сердечный ритм. Доказано, что, какой бы серьезной деятельностью ни занимался человек в рабочее время, два часа в неделю на природе помогают полностью восстановиться и стать счастливее. Можно при первой же возможности ради этого уезжать за город, но всегда лучше выбрать для жизни место в окружении природы.

В садах поселка «Миллениум парк», прорезанного водными каналами и живописными аллеями, украшенного водоемами и скульптурами, есть особое, ни с чем не сравнимое умиротворение, которое не покидает их в любое время года. Продуманная графика делает сады по-своему великолепными зимой: строгими, монохромными, немногословными, весной здесь распустятся цветущие деревья, а осенью все снова вспыхнет яркими красками. Для тех, кто ценит внутреннее равновесие и возможность в любой момент отправиться за ним в изысканные сады, в поселке «Миллениум парк» предлагают к продаже участки. Как гласит китайская мудрость: «Сажая сад, мы сажаем счастье». Так стоит ли отказывать себе в главном?

# И ДЗЕН



# Смена элит и эмоций

*«Ключ» и «отложенный» спрос расшевелили рынок высокобюджетного жилья*

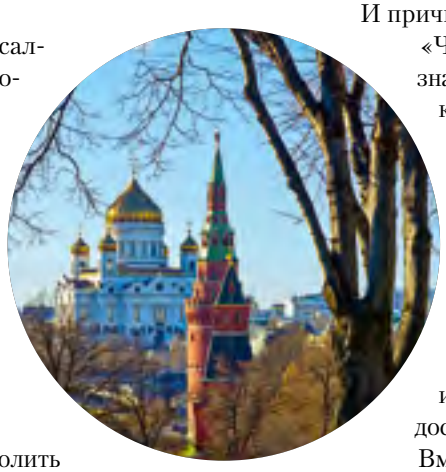
ЛЕТО И НАЧАЛО ОСЕНИ 2023 ГОДА ЗАПОМНЯТСЯ РЫНКУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕБЫВАЛЫМ ВСПЛЕСКОМ СПРОСА. НЕ ОБОШЕЛ ТРЕНД И ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ.

АВТОР
*Оксана САМБОРСКАЯ*

Бодрости «премиальных покупателей» способствовали сразу несколько внешних факторов, основными из которых стали рост курса валют и желание перевести сбережения в квадратные метры: элитная недвижимость, как и прежде, рассматривается в качестве одного из самых надежных активов, повышение ЦБ РФ ключевой ставки (КС) и опасения покупателей относительно изменений ипотечных условий.

**ПОДХОДЯЩЕЕ ВРЕМЯ**

Сегодня спрос, по мнению партнера консалтинговой компании NF Group Андрея Соловьева, дополнительно подогревается за счет сохранения дисконтов и специальных условий приобретения в ряде объектов, а также за счет постепенного вымывания качественного предложения на вторичном рынке.



Эксперт АН Dream Realty Ерлан Ажибаев выделяет покупателей с валютными накоплениями, для которых сейчас благоприятный период для нового приобретения — они могут претендовать на более интересные лоты, чем могли позволить себе еще год назад. «При этом во многих проектах наблюдалась стагнация цен или в отдельных случаях были застройщиками предложены различного рода акции, — отмечает эксперт. — Эти предложения частью покупателей рассматривались как инвестиционные. Ведь действие этих акций по мере приближения 2024 года заканчивается».

Генеральный директор «Ricci Жилая недвижимость» Екатерина Ломтева добавляет к списку драйверов эффект «отложенного спроса» — на протяжении всего 2022-го фиксировалось снижение покупательской активности. Как результат, общий объем сделок в третьем квартале текущего года вырос на 23,7% по сравнению со вторым кварталом 2023 года. Максимальный рост зафиксирован в элитном сегменте (+64%), практически достигнув уровня третьего квартала 2021-го. Рост объема сделок в премиум-сегменте составил +44,2%.

**ЧТО ДАЛЬШЕ?**

Гонка за элитными объектами не может длиться вечно. Как считают эксперты, пик пройден и дальше ситуация будет более стабильной. И причины вновь кроются в КС.

«Четвертый квартал текущего года однозначно будет с приростом по отношению к прошлому, и рынок элитной недвижимости, к примеру, в Москве продолжит расти, если не будет глобальных потрясений, считает руководитель департамента маркетинга и продаж клубного дома Turgenev Алексей Непейвода. — Единственное — сейчас, в связи с поднятием регулятором ставки, для ряда клиентов, которые пользуются ипотекой, данный инструмент стал менее доступным».

Вместе с тем коммерческий директор Regions Development Лилия Арцибашева видит потенциал льготных ипотечных продуктов на премиальном рынке: «Сохранение господдержки, семейная и ИТ-ипотеки будут и дальше стимулировать продажи в сегменте».

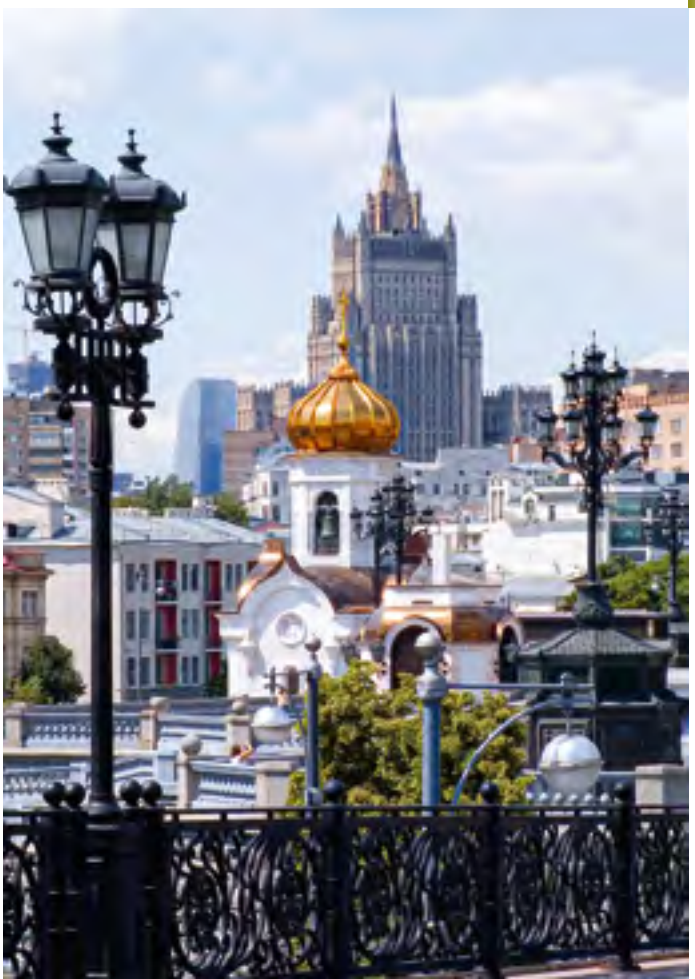
Тихим ожидает начало следующего года и директор по маркетингу и продукту проекта D'oro Mille Татьяна Калюжнова. Причин, по ее мнению, несколько: «Во-первых, сейчас

продолжают закрываться ипотечные сделки под более низкий процент, одобренные до повышения КС еще в конце августа 2023-го. Эту тенденцию мы будет наблюдать до конца ноября, так как срок действия условий одобренных займов в среднем составляет 180 дней. Во-вторых, рост КС в сентябре–октябре способствовал повышению ставок по банковским депозитам, которые сейчас достигают 15%, многие в них будут вкладываться. В-третьих, необходимо учесть, что одним из факторов влияния на объем сделок в элитном сегменте является выплата дивидендов и годовых бонусов топ-менеджменту в крупных компаниях. Как правило, выплаты происходят в марте. Поэтому можно прогнозировать оживление рынка в начале весны».

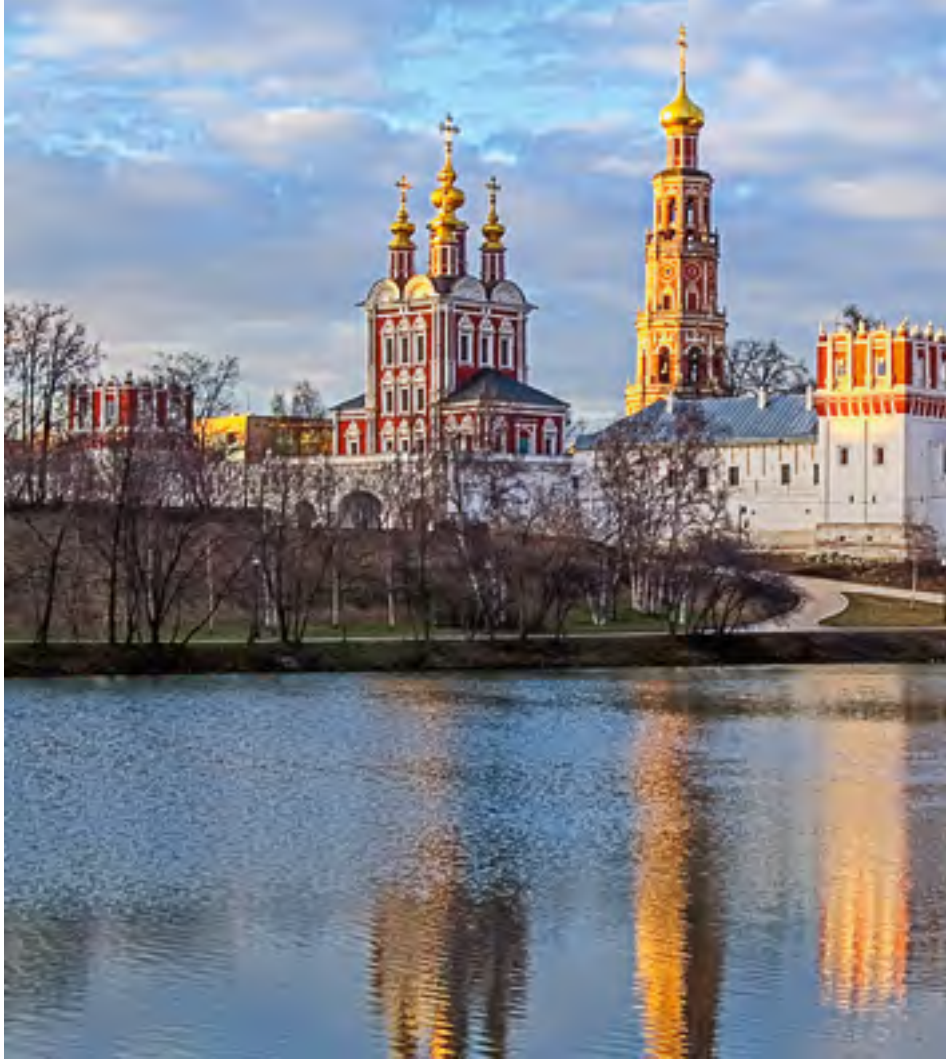
## ПОКУПАТЕЛЬ МЕНЯЕТСЯ

Интересны и рассуждения экспертов **ДН** о портрете покупателя. Ротация аудитории в элитном сегменте происходит медленно. И одни игроки рынка видят своего клиента неизменным на протяжении многих лет. По словам Андрея Соловьева, «классический покупательский портрет включает в себя равное количество мужчин и женщин в возрасте от 30 до 60 лет. Они имеют возможность приобретать жилье стоимостью более $1 млн с площадью от 100 м² и выше. Для них важными приоритетами являются безопасность, общественная среда со схожими стандартами, а также современные инженерные коммуникации».

Генеральный директор брокерского агентства недвижимости Dolgov Pro Дмитрий Долгов более конкретен: «это бизнесмены, инвесторы и топ-менеджеры крупных компаний, в том числе из государственного сектора».



И все же смена происходит. Директор по продажам и маркетингу клубных домов Turandot Residences & Artisan Ольга Зыблая считает, что за последние несколько лет портрет покупателя столичной высокобюджетной недвижимости изменился, прежде всего, по возрастным показателям. Раньше основной спрос составляли покупатели в возрасте 50 лет и старше. Сейчас аудитория стала заметно моложе. Это прогрессивные молодые люди около 30–35 лет. У многих из них собственный бизнес, связанный, например, с производством импортозамещающих товаров или оказанием услуг. Другая часть аудитории — молодые топ-менеджеры из регионов, которых крупные компании приглашают на освободившиеся от уехавших экспатов места. Отдельная группа покупателей — взрослые дети обеспеченных родителей. Если раньше выделялась аудитория, приобретающая недвижимость для передачи в наследство, то теперь принимать финальное решение о покупке приходится подрастающему поколению. «В целом это люди, кто оптимистично смотрит в будущее, даже несмотря на кризисы и турбулентные времена, — отмечает эксперт. — Они, скорее, наоборот, видят



в этом открывающиеся возможности. Такие покупатели понимают, что недвижимость тот актив, который продается и покупается во все времена, и потому она надежна с точки зрения инвестиций и сохранения капитала».

«Да, новые лица мы увидим среди представителей регионов, — вторит коллеге владелец агентства элитной недвижимости Nika Estate Виктор Садыгов. — Все остальные характеристики пока те же: собственники бизнесов, топ-менеджмент, правящие элиты».

О частичном замещении клиентов в элитном классе говорит и Ерлан Ажибаев: «Российский рынок недвижимости в общем и рынок Москвы в частности перестают быть исключительно локальными, ориентированными только на внутренний спрос. Я предполагаю, что столичная «элитка», особенно в исторической части города, скоро станет интересна покупателям из дружественных стран. Надежду на это дают «первые ласточки», которые уже «прилетают». Так, в этом году нами на вторичном рынке Москвы была закрыта сделка на сумму 320 млн руб. с гражданином КНР, купившим квартиру на вторичном рынке. Аналогичные прецеденты, я знаю, и у наших коллег по рынку тоже есть».

Ольга Зыблая отмечает и возврат тренда на эмоциональные покупки — не импульсивные, а именно эмоциональные. «Особенно это касается готовой недвижимости, когда можно войти в квартиру, увидеть вид из окон, прочувствовать пространство, — поясняет она. — Как раз на прошлой неделе заключили сделку с мансардной квартирой, ее купила женщина, которая была очарована и вдохновлена видом на исторический центр и переулки».

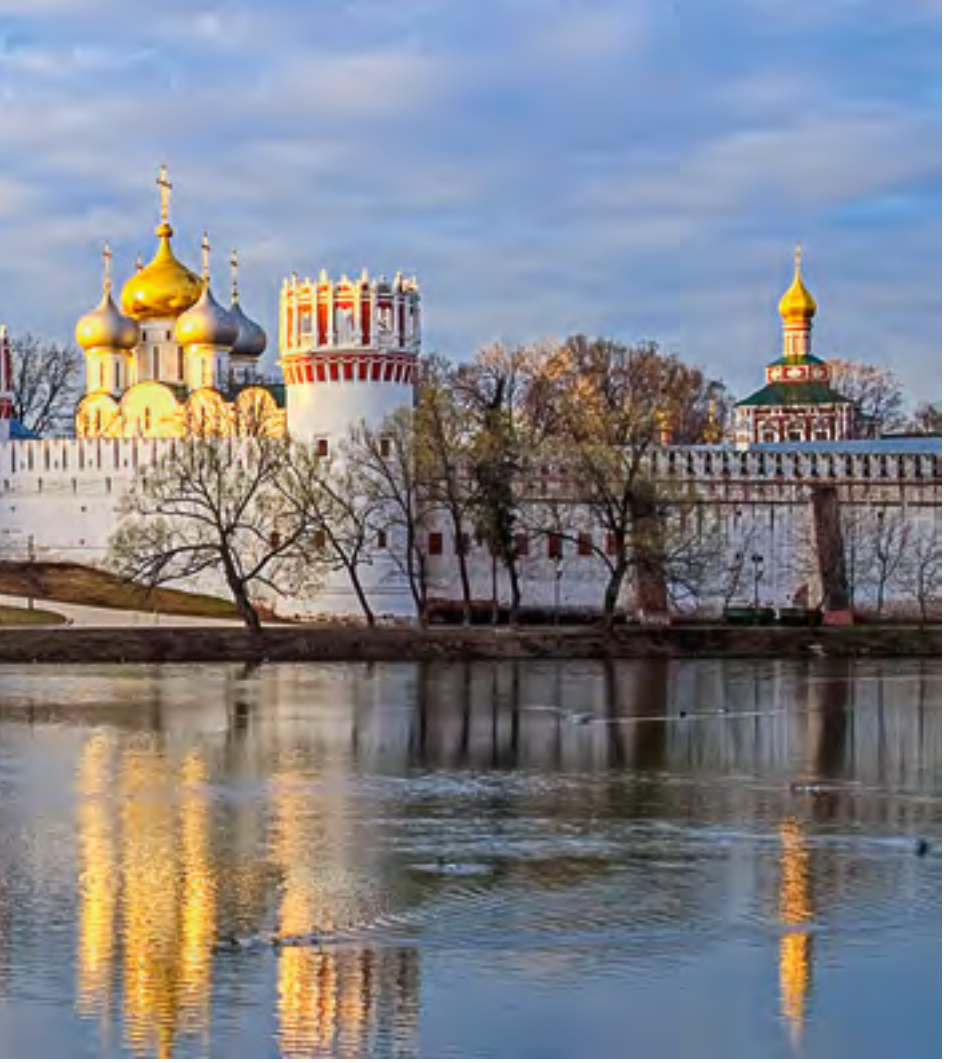
## В ОЖИДАНИИ РОСТА

Не менее показательны и экспертные прогнозы по предложению. Статистика, которую приводит, к примеру, Дмитрий Долгов, говорит о том, что в ноябре 2023 года в Москве экспозиция сегмента deluxe была представлена 408 лотами в 11 жилых комплексах (ЖК), что на 39% больше, чем в прошлом году. Это связано с выходом новых проектов в течение года. В данном сегменте зафиксирована наибольшая динамика на рынке элитной недвижимости. В премиум-классе рост объемов экспозиции составляет 13% за год — на текущий момент 3,4 тыс. лотов в экспозиции.

В первой половине следующего года, считает риелтор, возможно увеличение объема предложения — в центре столицы уже выдано пять разрешений на строительство и несколько проектов находятся в стадии активной подготовки к старту продаж.

Географические границы элитной недвижимости Москвы, по его словам, продолжают расширяться. «Большинство проектов deluxe, конечно, по-прежнему располагаются в ЦАО, однако не исключено, что престижные районы в ЗАО и СЗАО скоро станут привлекательными, — предполагает Дмитрий Долгов. — В премиум-классе уже несколько лет границы довольно размыты — девелоперы осваивают исторические районы ЮВАО и живописные берега Москвы-реки в СЗАО».

В то же время Ерлан Ажибаев видит в статистике определенное лукавство по нескольким причинам: «На рынке все же нет единой и общепризнанной классификации жилых проектов, и некоторые застройщики сознательно манипулируют в своих рекламных материалах фактом принадлежности к тому или иному сегменту. Многие проекты в deluxe продаются по системе «закрытых продаж», и в подсчеты они не попадают. Есть ряд проектов, которые уже построены, разрешение на ввод в эксплуатацию на них получено, но у них существенный объем непроданных квартир, которые продаются уже не по договорам долевого участия, а по договорам купли-продажи и в статистике по новостройкам не отображаются».



Но устойчивый тренд на увеличение предложения в целом эксперт признает: «В 2024 году мы ожидаем старта продаж в достаточно больших и объемных по количеству лотов объектах».

А вот в том, что цены снижаться не будут, уверены все. Разве что причины роста указываются различные. Так, Андрей Соловьев напоминает, что уже более года средневзвешенная стоимость предложения в элитных новостройках остается относительно стабильной, демонстрируя незначительные колебания за счет структурных изменений рынка.

Алексей Непейвода прогнозирует умеренное повышение цен на протяжении окончания текущего года и первой половины следующего года — на 10–15%. Потому что в принципе в модели застройщика всегда заложен определенный шаг роста цены в зависимости от стадии строительства. Рост обусловлен и валютной составляющей, удорожанием стройматериалов, рабочей силы. Себестоимость строительства растет исходя из сложностей в логистике импортных составляющих, финансовой модели застройщика и ожиданий по доходности.

Руководитель проекта LifeDeluxe Сергей Бобашев также считает, что ждать снижения цен вряд ли придется: «Оно возможно только в том случае, если произойдут очень серьезные проблемы в экономике в целом. Инфляция у нас уже сейчас сумасшедшая, и этот фактор двигает цены вперед, он доминирующий, денег становится больше на рынке, цены растут, спрос увеличивается. Предпосылок к тому, что денег сильно меньше станет, я пока не вижу и надеюсь, что этого не произойдет».

## А В ЭТО ВРЕМЯ ЗА ГОРОДОМ…

Ситуация в загородном высокобюджетном сегменте кардинально отличается от городской. На рынке, как и год назад, наблюдается дефицит нового предложения при активном спросе. Вторичный рынок, отмечает директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын, по-прежнему занимает 85% даже на фоне вышедших в 2022–2023 годах новых проектов (порядка 11 подмосковных поселков, в том числе с участками, готовыми под строительство). «Да и те проекты, что вышли на рынок, — камерные, — уточняет эксперт. — Спрос на «первичку» был бы высоким, однако нам практически нечего предложить».

«Сейчас есть много факторов, формирующих спрос, например, статистически в семьях увеличивается количество детей, семьям становится тесно в городских квартирах, московская агломерация активно развивает транспортно-дорожную сеть и инфраструктуру для жизни в пригороде», — присоединяется к обсуждению коммерческий директор Villagio Realty Екатерина Крапивина.

Говоря о конкретике, она напоминает, что в среднем ценовом сегменте («массовом») новые поселки появляются, но пока в небольшом количестве. В 2024-м на рынок выйдут еще несколько новых интересных проектов от крупных застройщиков. «В случае с премиум- и элитным сегментами, явно наблюдается «голод» по новым поселкам, их практически нет, поэтому хорошие показатели продаж только на вторичном рынке», — комментирует ситуацию эксперт.

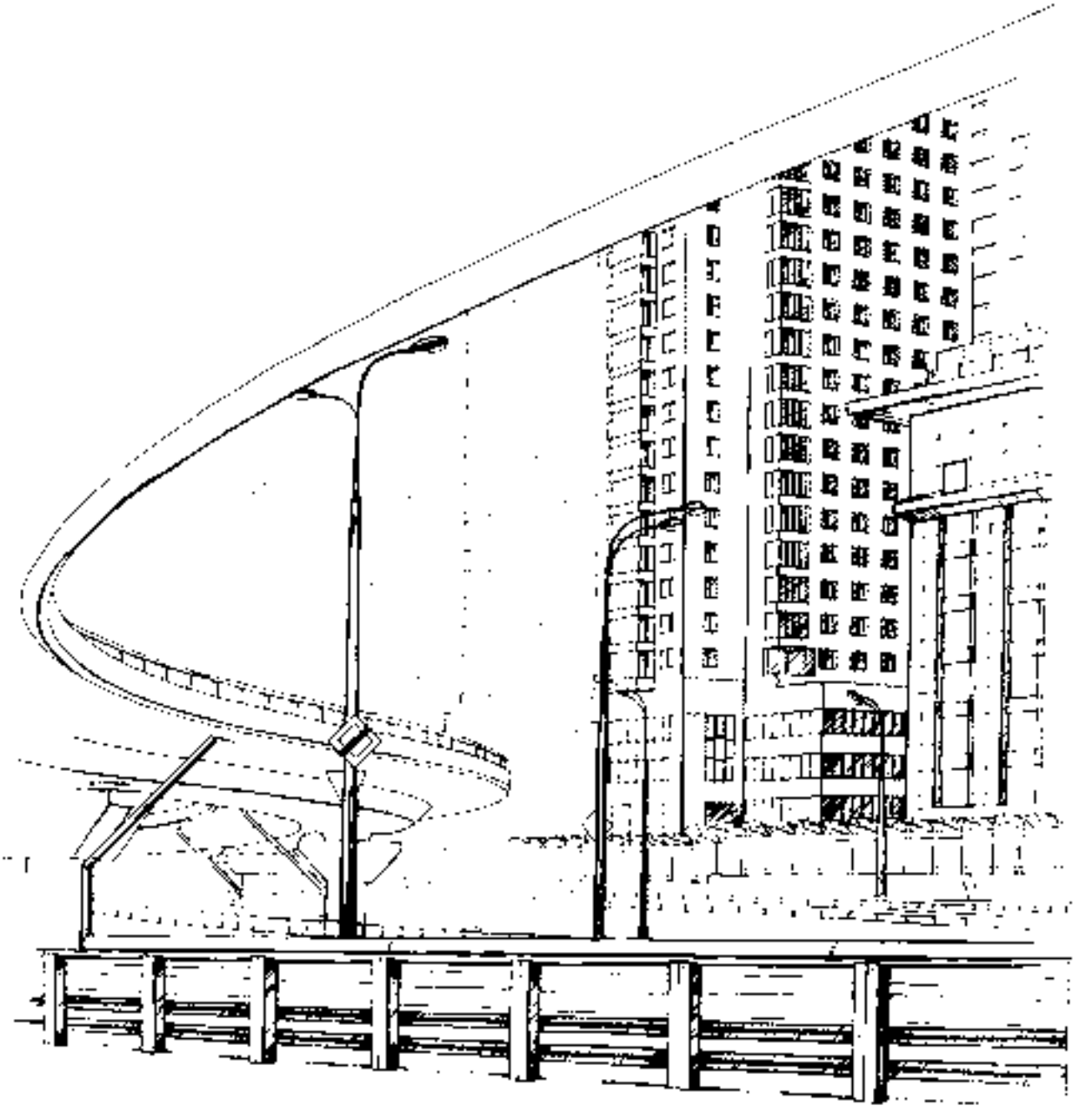
Руководитель отдела продаж загородной недвижимости Barnes International Moscow Елена Котельникова подтверждает: в премиальном и бизнес-сегменте заметного увеличения числа строящихся коттеджных поселков нет: «Девелоперы реализуют единичные проекты либо расширяют уже существующие проекты в связи с высоким спросом».

Примечательно, что при всей риторике о преимуществах именно индивидуального

жилищного строительства (ИЖС), а не просто «дома за городом» у «элитчиков» не сформировалось единого мнения, нужен такой статус домовладению или нет?

«Основную долю в нашем сегменте, конечно же, занимают поселки, построенные на землях населенных пунктов, с видом разрешенного использования под ИЖС, но и не мало проектов, построенных на землях сельскохозяйственного назначения с видом разрешенного использования (ВРИ) под дачное строительство, с 2019 года переименованного на «ведение садоводства», — рассказывает Сергей Колосницын. — Для конечного покупателя это не имеет никакого значения, могут быть нюансы при регистрации, но никакого нарушения закона тут нет. В ст. 3 217-ФЗ подчеркивается, что на садовом земельном участке можно размещать жилые дома и хозяйственные постройки. Регистрация в домах, построенных на участках СНТ, также допустима».

В свою очередь, управляющий партнер ГК «Омакульма», председатель комитета РСС по малоэтажному строительству Константин Пороцкий считает, что статус ИЖС для коттеджных поселков не всегда в помощь. «Долевой 214-ФЗ закон, несмотря на принятые поправки, в ИЖС фактически не работает, — сетует он. — Застройщики сегодня решают проблемы обеспечения транспортной и инженерной инфраструктуры самостоятельно. Есть программа «Стимул», которая помогает в некоторых случаях, компенсируя затраты. Но она ориентирована на многоквартирные дома и в коттеджных поселках и малоэтажных ЖК не работает. К тому же ограничена она 25-м годом. Сейчас мы ведем консультации, высказываем пожелания, чтобы она была продлена, с увеличенным бюджетом и распространена на МЖК. Конечно, застройщики заинтересованы в создании инфраструктуры в МЖК, так как она повышает стоимость продаваемой недвижимости. Когда вся инфраструктура реализована, дома продаются дороже — но, как ни удивительно, быстрее. Люди вполне осознают инфраструктурные преимущества, а с другой стороны, предложение такое сейчас в дефиците».



# Городская недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

# Преобразование Павелецкой:

## *от промзоны к престижному району столицы*

ПАВЕЛЕЦКАЯ — РАЙОН МОСКВЫ, КОТОРОМУ ОЧЕНЬ ПОВЕЗЛО. К ПАВЕЛЕЦКОЙ, АДМИНИСТРАТИВНО ОТНОСЯЩЕЙСЯ К «ЗАМОСКВОРЕЧЬЮ», ПРИНЯТО ОТНОСИТЬ ЛОКАЦИЮ ЗА ПАВЕЛЕЦКИМ ВОКЗАЛОМ И СТАНЦИЕЙ МЕТРО «ПАВЕЛЕЦКАЯ», МЕЖДУ САДОВЫМ КОЛЬЦОМ И НАБЕРЕЖНЫМИ ВОДООТВОДНОГО КАНАЛА И МОСКВЫ-РЕКИ.

Территория в районе Павелецкой по разным причинам выпадала из градостроительной активности. Последние десятилетия бурного развития Москвы обошли ее стороной. Изменения здесь начались только после того, как город научился работать с бывшими промышленными зонами.

АВТОР
*Оксана САМБОРСКАЯ*

## МЕСТО С ИСТОРИЕЙ

Павелецкая развивается практически с чистого листа — на месте старых производственных и складских площадей, неиспользуемых пустырей сначала образовался новый дорогой офисный кластер, а сегодня появляются масштабные, инфраструктурно-продуманные комплексы бизнес- и премиум-класса.

Акцент на высоком сегменте недвижимости — не искусственное, а естественное решение, соответствующее району, о котором можно сказать много лестных слов. В первую очередь, это самый центр — полчаса ходьбы до Кремля. Уже только этот факт не позволяет задумываться о строительстве проектов классом ниже. Второе: деловой кластер около Павелецкой площади — менее высотная, но не менее бизнес-значимая версия «Москва-Сити». Сотрудники компаний, базирующихся в здешних офисных комплексах, не против того, чтобы и жить рядом, а для этого нужны условия.

Третье: район культурный — тут и Дом музыки, и театральный музей Бахрушина, и легендарный кинотеатр «Пять звезд», и многое другое. О старом классическом Замоскворечье можно рассказывать много: в этих местах традиционно селились купцы. До наших дней район неплохо сохранился — здесь приятно гулять, рассматривая фасады купеческих особняков и доходных домов. В окрестностях много интересного: Марфо-Мариинская обитель, Третьяковская галерея, Чугунный мост, да, тот самый, которой «стоит как Чугунный мост».

Местная торгово-развлекательная фишка — молл «Павелецкая плаза», самый новый из центральных и, соответственно, самый прогрессивный — не только шопинг, но и приятные точки общепита разного уровня — от ресторанов до кофе-поинтов.

В районе несколько набережных, по которым всегда интересно пройтись — есть выход как к большой Москве-реке, так и к небольшому живописному Водоотводному каналу.

## ТРЕТИЙ ПОШЕЛ

Один из новых интересных жилых комплексов (ЖК) — MYPRIORITY Paveletskaya («МАЙ-ПРИОРИТИ Павелецкая») на Дубининской улице. Стоит отметить, что это уже третий объект девелоперской компании «Гранель», строящийся под брендом MYPRIORITY. Первый, ЖК MYPRIORITY Basmanny, чрезвычайно успешный, возводится также в ЦАО, в Басманном

районе — в масштабе города, совсем недалеко от MYPRIORITY Paveletskaya. Еще один проект, MYPRIORITY Dubrovka, находится в Южнопортовом районе, поблизости от метро «Дубровка». Все проекты бренда MYPRIORITY возводятся по высоким стандартам качества: авторская архитектура, современная инженерия, дизайнерская отделка лобби, продуманное благоустройство территории.

## РАВНЕНИЕ НА ЛИДЕРА

MYPRIORITY Basmanny — флагман линейки, по достоинству оцененный покупателями. На сегодняшний день этот проект — лидер

по продажам в ЦАО в сегменте бизнес-класса. У MYPRIORITY Basmanny и MYPRIORITY Paveletskaya много общих лидерских черт. Первый строится в 700 м от метро «Бауманская», рядом с МГТУ имени Баумана и набережной Яузы, второй — в 7 мин ходьбы от метро «Павелецкая» и неподалеку от не менее престижного вуза — РЭА им. Г. В. Плеханова, так что помимо бизнесменов из делового кластера ЖК заинтересует студентов и преподавателей «Плешки».

Гордость «Гранель» MYPRIORITY Basmanny помимо красивых фасадов, удобных планировок и «умных» систем — благоустройство территории, концепция которого разработана компанией UNK landscape и где половину территории двора займет озеленение. Архитекторы разработали проект таким образом, чтобы пространство было привлекательным в любое время года. Ландшафтный дизайн включает хвойные деревья, лиственные, хвойные и травянистые кустарники, многолетники, собственный яблоневый сад, а также подсветку дорожек, озеленения, зон отдыха и МАФ.

Пространство двора ЖК MYPRIORITY Basmanny организовано таким образом, чтобы разделить зоны для различных форм активности — жители смогут проводить время, не мешая друг другу. Объединяющей площадкой станет событийная зона с амфитеатром. Здесь можно пообщаться с соседями, устроить праздничное мероприятие. Зимой на центральной площади будут устанавливать новогоднюю ель, а летом центром притяжения станет сухой фонтан. Здесь также расположены навес с креслами-качелями и местами отдыха и брендированные МАФ (малые архитектурные формы) в виде букв MYPRIORITY.

Детское пространство стало предметом особо тщательной проработки в соответствии с рекомендациями экспертов-психологов. Территория зонирована таким образом, чтобы дети любого возраста могли с удовольствием резвиться в безопасной среде. Игровой многофункциональный комплекс, навес для малышей, уникальное оборудование совмещают в себе самые популярные сценарии игр и способствуют активному развитию ребенка.

Внутренняя территория подходит не только для отдыха, но и для работы. В подконсольном пространстве двора расположена зона коворкинга с мобильной мебелью, зарядными станциями и кашпо для растений — в теплое время года здесь можно устроить мобильный офис на открытом воздухе.

**КСТАТИ**
Когда верстался этот номер **ДН**, стало известно, что ЖК MYPRIORITY Paveletskaya получил премию Best For Life Design Award 2023 в номинации «Проект года» блока Spaces & Places, где отмечаются лучшие решения в сфере создания и оформления пространств

## ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ

ЖК MYPRIORITY Paveletskaya расширит флагманскую линейку, а может быть, и отберет

у MYPRIORITY Basmanny желтую майку лидера. Уже в первой очереди объекта на Дубининской улице будет собственный детский сад на 105 мест. Площадь ЖК вместе с помещениями коммерческого назначения, подземной автостоянкой и садом составит порядка 30 тыс. м$^2$. Проектом предусмотрены подземный паркинг, кладовые помещения. На первых этажах разместятся объекты стрит-ритейла: магазины, кафе, пункты услуг.

ЖК MYPRIORITY Paveletskaya будет выполнен в стилистике промышленной архитектуры как дань прошлому территории около Павелецкого вокзала: фасадные решения строятся на сочетании массивного основания из клинкерного кирпича и воздушных стеклянных блоков. Для отделки используют материалы с богатой текстурой: клинкер, композитные панели и латунь. Автор концепции — Владимир Плоткин, заслуженный архитектор РФ, член Союза архитекторов России.

Как и MYPRIORITY Basmanny, ЖК MYPRIORITY Paveletskaya также будет разноэтажным — два корпуса (8 и 28 этажей) на общем стилобате. К восьмиэтажному корпусу пристроят двухэтажный объем детского садика. Здание получит скатную кровлю, которая рифмуется с исторической окружающей застройкой и создаст уютную среду внутри комплекса. Нижняя часть фасадов до шестого этажа будет выполнена из клинкера, а верхняя — из витражных конструкций. В качестве декоративных акцентов применяются матовые композитные панели с ромбовидной раскладкой и «под дерево». Внимание также привлечет радиусное остекление входной группы.

Второй корпус спроектирован 28-этажным и станет доминантой всего комплекса. Вход на его территорию задуман через центральное лобби с авторским дизайном. Современное стильное пространство можно использовать для ожидания, отдыха, дружеских встреч и деловых переговоров.

Закрытый охраняемый двор MYPRIORITY Paveletskaya также ожидает благоустройство в соответствии с актуальными мировыми трендами: ландшафтным дизайном и высокотехнологичным оборудованием. Современные системы контроля доступа и видеонаблюдения позволят создать исключительный уровень безопасности.

Продажи в MYPRIORITY Paveletskaya уже открыты. Стоимость квартир начинается от 17 млн руб., площади — от 28 «квадратов». Коллекция планировок включает квартиры от одной до пяти комнат с высокими потолками, лоты с несколькими санузлами, гардеробными, эркерными окнами. На верхних этажах панорамное остекление открывает виды на исторический центр и Москву-реку.

# Сад рядом с Москвой

*В «1-м Южном» городская среда встретится с природой*

ПАРУ ЛЕТ НАЗАД «РОСКОСМОС» С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕТИ И ДАННЫХ КОСМИЧЕСКОЙ СЪЕМКИ СОСТАВИЛ РЕЙТИНГ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ РОССИИ ПО УРОВНЮ ОЗЕЛЕНЕНИЯ. МОСКВА В НЕМ ЗАНЯЛА СЕДЬМОЕ МЕСТО. КОНЕЧНО, В СТОЛИЦЕ ЕСТЬ ГРОМАДНЫЕ ПАРКОВЫЕ И ЛЕСНЫЕ ЗОНЫ, НО ОТНЮДЬ НЕ У ВСЕХ ГОРОЖАН ЕСТЬ ТАКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ — ВЫЙТИ ИЗ ДОМА И ОКАЗАТЬСЯ В ПАРКЕ. У БОЛЬШИНСТВА ЖЕ ПРОГУЛКА В ПАРКЕ — СПЕЦИАЛЬНО ЗАПЛАНИРОВАННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ НА ВЫХОДНЫХ.

АВТОР
*Оксана САМБОРСКАЯ*

Тоску горожан по зелени видят девелоперы, занимающиеся строительством крупных современных жилых комплексов, особенно тех, что расположены за МКАД, где просторы позволяют не только построить современные дома, но и создать вокруг настоящие парковые территории, где жители смогут гулять ежедневно, просто выйдя из подъезда. А привлечение в проект опытных ландшафтных дизайнеров позволяет сделать так, что парк радует глаз в любое время года, становится новой достопримечательностью и местом для фото- и видеосъемок, которые потом заполняют соцсети.

## ГОРОД В ГОРОДЕ

Так и получилось в ЖК «1-й Южный», который возводится застройщиком «Первый ДСК» (входит в ГК ФСК) в Ленинском округе Подмосковья. Проект большой — 14 домов переменной этажности (24–25 этажей) на 11 936 квартир — целый небольшой город. И в этом его не менее большой плюс: вместе с домами здесь появится все, что должно быть в городе, — две школы, три детских сада, своя поликлиника и, конечно, вся необходимая для ежедневной жизни инфраструктура — магазины, детские студии, кафе, салоны красоты и другие сервисы и услуги. Кстати, с инфраструктурой и сегодня в районе строительства неплохо: рядом гипермаркет «Лента» и другая инфраструктура. Те жители, кто будет работать в самом «1-м Южном» или работающие удаленно, могут вообще не выезжать из своего района.

Тем, кому нужно по делам в Москву, тоже удобно: до МКАД — 1 км, до метро «Домодедовская», «Царицыно», «Зябликово»/«Красногвардейская», «Аннино» всего 10 мин езды, а до ж/д станции Булатниково — 12 мин пешком. Скоро она станет станцией на МЦД-5. В ближайшие два года будут открыты новые станции метро — «Липецкая» и «Лебедянская» — до них тоже можно будет добраться за 7 мин на транспорте или автомобиле.

## В ГАРМОНИИ С ПРИРОДОЙ

Гордостью проекта станет зеленая территория. Расположение ЖК к югу от Москвы вдохновило авторов проекта создать здесь Южный сад, где современная городская среда встречается с природой. По соседству лес, а в каждом дворе плодовые деревья. Весной квартал будет окутывать бело-розовое облако: это цветут яблони, груши, сливы. К августу воздух наполнится ароматом созревших плодов. Зимой среди покрытых инеем деревьев протянется лыжня. По центру комплекса пройдет пешеходный бульвар.

Концепцию озеленения для ЖК создавали специалисты бюро Chulakov Architecture, хорошо понимающие, как устроена жизнь современного горожанина. На территории бульвара появятся маршруты для велосипедистов, пешеходов, скандинавской ходьбы, игровые и развивающие детские площадки, благоустроенные зоны отдыха и развлечений.

Предусмотрена центральная площадь для проведения мероприятий для жильцов. В западной части ЖК появится многофункциональная площадка для игр с мячом, воркаут-площадка с тренажерами.

Рядом лес, и на его окраине — зона для медитаций, занятий йогой и тихого отдыха.

Зелеными будут и дворы внутри ЖК. И разумеется, без машин. Здесь жителей ждут ландшафтный дизайн, увитые зеленью перголы для спокойного отдыха, игровые площадки для детей и подростков. Машины же жители смогут оставлять в подземном паркинге или на плоскостных парковках.

Для домашних питомцев предусмотрена площадка для выгула, урны, дог-станции и альтернативный прогулочный маршрут в лесу.

## СВЕТЛО И УЮТНО

Архитектурные решения самих домов тоже самые современные. Фасады «1-го Южного» разработаны известным архитектором Рустамом Керимовым, с применением стратегии «Первого ДСК» от испанского бюро Citythinking. Они долговечны и функциональны: лоджии застеклены, предусмотрены места для установки кондиционеров. Вечерами будет включаться архитектурная подсветка, которая выгодно выделяет квартал на фоне соседей.

Современным требованиям будут соответствовать и подъезды. Они будут сквозными — вход предусмотрен и с улицы, и со двора. Подъезды расположены на уровне земли, поэтому и молодым родителям с колясками, и жильцам с ограниченными возможностями вход и выход неудобств не доставят. Благодаря панорамному

остеклению в них всегда светло и уютно. В помещении предусмотрено место под стойку ресепшен — если жильцы решат, что необходим консьерж, организовать для них рабочее место легко и быстро. Вдоль одного из панорамных окон организована рабочая столешница с розетками. При желании здесь можно работать, как в коворкинге. В подъездах предусмотрены туалеты, колясочные, лапомойки для собак.

**ЗАЕЗЖАЙ И ГУЛЯЙ**

Планировки в «1-м Южном» тоже современные и разнообразные. На каждом этаже 4–8 квартир. Есть как студии, так и семейные двух- или трех-четырехкомнатные квартиры. Одно из преимуществ квартир в ЖК от «Первого ДСК» — большие застекленные лоджии с отделкой. Другое преимущество — честный евроформат. В таких планировках кухни-гостиные просто созданы для поддержания традиций семейных обедов и приемов гостей, а два окна позволят собственнику при желании отделить комнату от кухни.

Квартиры предлагаются или с предчистовой отделкой white box, или с дизайнерской отделкой. На выбор представляется четыре стилевых решения в темных и светлых оттенках — заезжай и сразу выходи гулять в цветущий южный сад.

# Уютное пространство для жизни

*В Останкинском районе Москвы растет зеленый и умный семейный*

ПЯТЬ КОРПУСОВ ILOVE С ПЕРЕМЕННОЙ ЭТАЖНОСТЬЮ ОТ 11 ДО 35 ЭТАЖЕЙ РАСПОЛОЖЕНЫ С УЧЕТОМ УНИКАЛЬНЫХ ПРИНЦИПОВ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВА. НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ ПРЕДУСМОТРЕНЫ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ, В КОТОРЫХ СВОЙ БИЗНЕС МОГУТ ОТКРЫТЬ И САМИ ЖИТЕЛИ КВАРТАЛА.

*квартал iLove от ГК «КОРТРОС»*

По словам главного коммерческого директора группы компаний (ГК) «КОРТРОС» Дмитрия Железнова, преимущества подобной квартальной застройки в целом очевидны: «Во-первых, объекты инфраструктуры становятся доступнее за счет компактного расположения магазинов и сервисов. Во-вторых, происходит разделение пространства на общественное, со стороны улицы, и приватное, дворовую территорию. Это создает комфортную пешеходную среду».

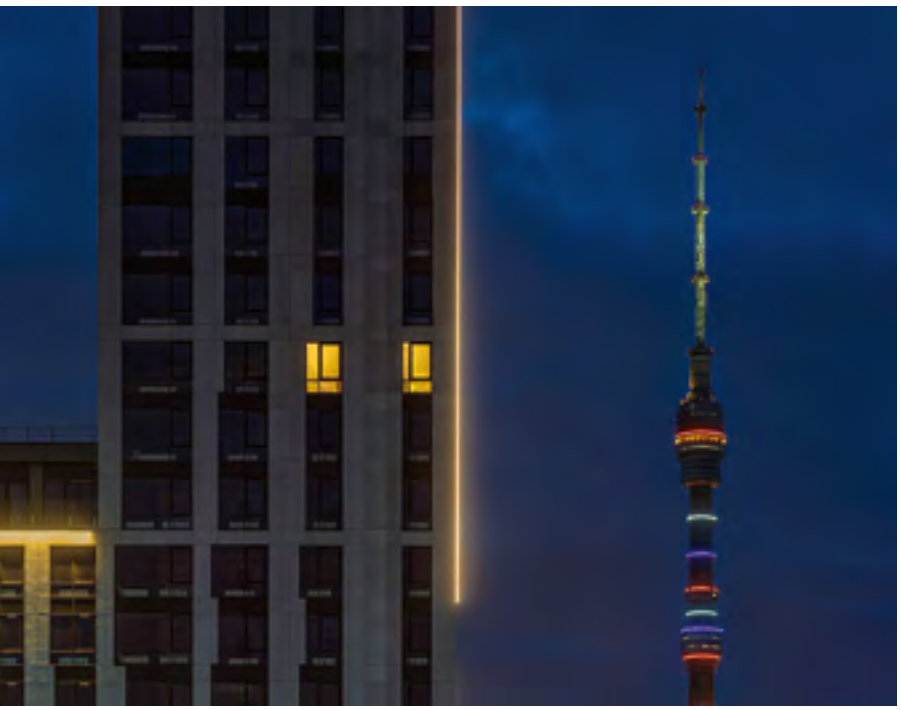
## ИСКУССТВО В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

В жилом квартале (ЖК) iLove все эти принципы приведены в действие — малоэтажные фасады окружены центральным пешеходным бульваром квартала с развитой инфраструктурой. Кстати, помимо стандартного благоустройства — детские площадки, озеленение, пешеходные дорожки и общественные пространства, ГК «КОРТРОС» в рамках развития своего направления «Искусство в девелопменте» планирует установить арт-объект. Такой опыт у девелопера уже есть — в московском ЖК Headliner стоит скульптура «Источник» из серии «Отражение города».

Направление «Искусство в девелопменте» уже какое-то время достаточно активно развивается в столице, и заключается оно в том, что молодые художники, скульпторы, фотохудожники размещают свои объекты в городской среде. ГК «КОРТРОС» решила его поддержать. В суете большого города, когда у людей нет совсем времени сделать остановку, передохнуть, сходить куда-то на выставку, таким образом появляется возможность притронуться к творчеству, к прекрасному, сделать паузу, остановиться, подумать.

## HOME DEVELOPMENT

Уютное пространство для жизни начинается со двора. Но ГК «КОРТРОС» пошла дальше и открыла новое бизнес-направление — Home Development. В рамках этого направления жители могут получить весь комплекс услуг по ремонту, дизайну и меблировке, то есть обустроить свою квартиру «под ключ» или, как говорит застройщик, «под тапочки».



**«ЗЕЛЕНОЕ» СТРОИТЕЛЬСТВО**

С ноября 2022 года в России начал действовать «зеленый» ГОСТ Р для многоквартирных домов. В Единой информационной системе жилищного строительства к концу 2023 года порядка 18% домов маркируется по 6 из более чем 30 обязательных критериев этого ГОСТа. Квартал iLove — в их числе. Первый корпус ЖК имеет сертификацию по стандарту Breeam, международному «зеленому» нормативу оценки эффективности зданий

Строительство энергоэффективных, «зеленых» домов выгодно и с точки зрения использования энергетической инфраструктуры. Одна станция может обслуживать в полтора раза больше домов, построенных по стандарту. Экономия для жильцов также очевидна — по оценке ГК «КОРТРОС», квадратный метр проживания для жильца в доме экологической чистоты на 10–12% ниже, чем в доме, который построен без соблюдения данных стандартов.

В рамках проекта Home Development застройщик предлагает как «пакетные» ремонтные решения, которые будут особенно интересны инвесторам и покупателям квартир из других городов, так и индивидуальные дизайнерские решения. Удобно, что помимо того, что девелопер полностью предлагает дизайн-проект и его реализацию, он еще и полностью несет ответственность за качество и сроки выполняемых работ.

В ЖК iLove услуга Home Development предлагается тем людям, которые купили квартиры с черновой отделкой или white box. Проработанные «пакетные» предложения позволяют въехать не просто в квартиру с ремонтом и мебелью, но и даже с аксессуарами, чтобы сразу ощущать уют пространства.

«Живой интерес у потенциальных покупателей услуги мы уже видим, — отмечает генеральный директор ГК «КОРТРОС» Станислав Киселёв. — Рынок ремонтно-отделочных работ в настоящий момент преимущественно «черный». Поэтому интерес вполне объясним — комплекс работ под ключ с гарантиями от застройщика вместо риска того, что ремонтная бригада или мебельная компания исчезнет с авансом».

К 2025 году ГК «КОРТРОС» планирует порядка 20% объемов квартир включить в проект Home Development. К этому времени весь семейный квартал iLove будет сдан в эксплуатацию.

«Отдельно я бы обратил внимание на то, что зеленый стандарт — это не только ресурсы, — добавляет главный директор по строительству ГК «КОРТРОС» Николай Складнев. — В крупном мегаполисе очень важно, чтобы квартира была экологически чистая. И тут главный критерий — продолжительность жизни. Если вы живете в чистой квартире — вы живете дольше».

ГК «КОРТРОС» развивает продуктовые характеристики своих проектов, повышая их, не дожидаясь различного рода обязательных стандартов. Действовать на опережение и во благо жителей — ключевой принцип девелопера.

## ИНТЕЛЛЕКТ ДОМА

Без «умных» технологий современный жилой квартал уже вряд ли может существовать. Безопасность, комфорт, да и просто экономия, в том числе и времени, становятся доступны в домах, где внедрены эти технологии.

Так, ГК «КОРТРОС» внедрила в московском ЖК iLove систему доступа в здание по BLE и Face ID. BLE — это способ, при котором телефон можно не доставать из кармана, и домофон сам понимает, что житель к нему приблизился. Устройство считывает идентификатор и открывает магнитный замок.

В случае использования идентификатора Face ID даже наличие телефона не обязательно, домофон открывается «по лицу», как на смартфоне. Доступ в паркинг осуществляется с помощью системы видеоаналитики, которая автоматически распознает номер авто при его приближении и открывает ворота в подземный паркинг.

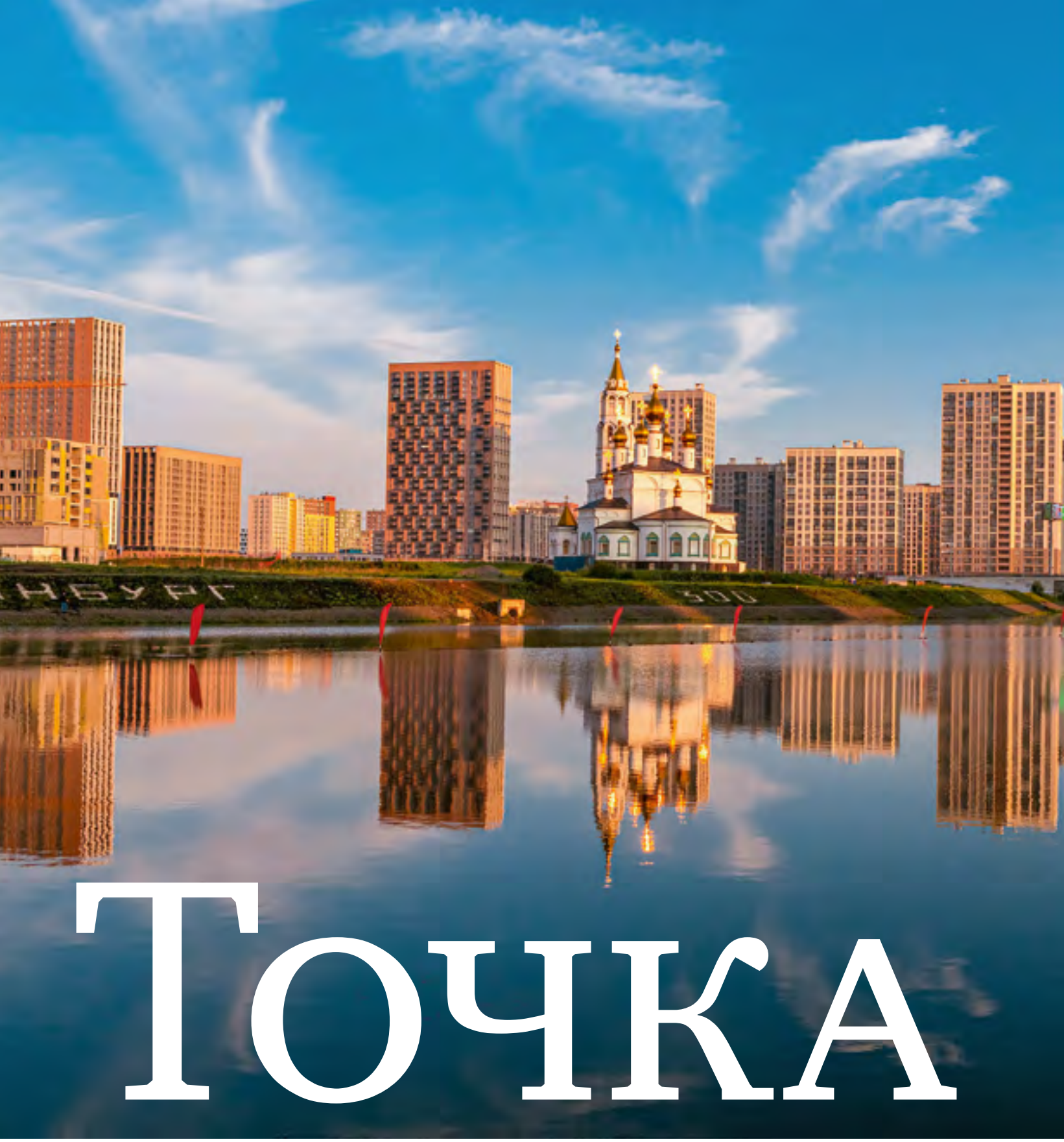
Также жители iLove могут создать в приложении постоянный QR-код для прохода на территорию для себя и временный — для гостя, который получит его в смс-сообщении.

Внедрение умных технологий в ЖК iLove также дает жителям возможность настройки сценариев своего дома для жизни. Все приборы и датчики можно объединить для взаимодействия. Например: шторы автоматически откроются на рассвете и сварится кофе. Или свет и розетки выключатся при отъезде, а охранный режим, наоборот, активируется.

## СТРОИТСЯ ПО ПЛАНУ

ЖК iLove строится по плану. К концу 2023 года два корпуса уже сданы в эксплуатацию, в еще одном (пятом) завершены строительные работы. Строительство второго и четвертого идет строго по графику, и в 2025 году весь комплекс будет сдан в эксплуатацию.

При этом уже сейчас в двух сданных корпусах идет жизнь: живут люди, делаются ремонты, открывается коммерция — квартал развивается и становится еще одной точкой притяжения Останкинского района Москвы.



# Точка невозврата

*В строительстве возобладал комплексный подход*

СЕГОДНЯ ТОЛЬКО В МОСКВЕ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ НАХОДИТСЯ 188 ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КРТ) ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ ОКОЛО 2,45 ТЫС. ГА. НЕ МЕНЕЕ АКТИВНО КОМПЛЕКСНО РАЗВИВАЮТСЯ И ГОРОДА ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ, ПОВОЛЖЬЯ И УРАЛА, СИБИРСКИЕ МЕГАПОЛИСЫ И ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЕ ТЕРРИТОРИИ.

Это свидетельствует о том, что в отрасли при развитии населенных пунктов преобладает тренд на освоение больших территорий, где возводятся полноценные кварталы, даже микрорайоны с необходимым набором социальной инфраструктуры, транспортными развязками, новыми рабочими местами. То есть в рамках КРТ создаются районы, отвечающие концепции «город в городе».

## ТЕРРИТОРИИ ПЕРЕМЕН

Управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка утверждает, что это становится своего рода нормой: «Девелоперы активно внедряют принципы человекоориентированной среды. Помимо того, что такие проекты находят отклик у покупателей, КРТ — удобный формат работы и для застройщика, который расширяет его возможности, дает свободу в реализации амбициозных планов».

Руководитель департамента продаж РАД Наталья Круглова при этом уточняет: «Мы ставим знак равенства между КРТ и КОТ (комплексное освоение территорий), так как обе процедуры очень похожи. Разница в том, застроенным или незастроенным является земельный участок, предлагаемый к развитию. В случае КОТ — это «чистый» участок без обременений, а при КРТ — чаще всего обремененная правами третьих лиц территория, для которой разработан ряд законодательных процедур. Но, как бы то ни было, за ними логичный путь развития городов, а теперь и больших участков земли за их пределами.

Напомню, что в постиндустриальную эпоху остро встал вопрос вовлечения в городскую ткань бывших крупных промышленных зон. Чтобы это стало возможным, в конце 2020 года был принят закон о КРТ (№ 494-ФЗ), решающий главную проблему — раздробленность больших территорий между несколькими собственниками. Закон дал возможность собрать эти кусочки в единый земельный массив. Помимо этого появилась госструктура (правопреемником которой стал финансовый институт развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ»), которая стала аккумулировать неиспользуемые земли промышленных и сельхозпредприятий и других субъектов

с целью КРТ под жилищное строительство со всей сопутствующей инфраструктурой».

### ИНТЕРЕСНЫЙ ВОПРОС

«Девелоперы, выходящие на освоение территорий, имеющих статус КРТ, получают определенные льготы. На них работает программа «Стимул», по которой субсидируется строительство сопутствующей инфраструктуры в активно развивающихся жилых районах, в том числе ведется дорожное строительство, — сообщает Наталья Круглова. — У различных проектов КРТ различные условия развития территорий. Например, застройщики, работающие с «ДОМ.РФ», могут получить землю через аукцион «за долю», то есть через торги, предметом которых является не стоимость земельного участка, а доля помещений, передаваемых застройщиком «ДОМ.РФ» по окончании строительства. Это позволяет существенно сократить издержки на приобретение земельного участка. В то же время на девелоперов возлагаются определенные обязательства, в частности, для получения проектного финансирования, без которого развитие таких площадей невозможно, необходимо вести продажи через счета эскроу и т.д.».

«Государство и застройщик постоянно работают вместе на всех этапах: от заключения договора до ввода объектов в эксплуатацию. Глобально партнерство государства и девелопера помогает эффективно развивать городские территории, устранять диспропорции в них и формировать такую структуру застройки, которая позволяла бы наиболее грамотно использовать пространство», — заключает Надежда Коркка.

### ИСТОРИИ С ПРОДОЛЖЕНИЕМ

Директор департамента по развитию продукта группы компаний (ГК) ФСК Петр Кирилловский отмечает особенность рынка недвижимости Москвы, который в силу своей ликвидности обходится без дополнительного финансирования со стороны государства. «В связи с этим оправдало себя развитие государственно-частного партнерства, на что нашей компанией была сделана ставка в дотационных регионах», — говорит он.

Вице-президент по маркетингу и продажам ГК «КОРТРОС» Филипп Третьяков добавляет: «При реализации крупного проекта есть определенный запас прочности. И в этом случае колебания рынка и ситуативное развитие на этом рынке не обрывают проект, а дают возможность корректировать ряд параметров. Долгосрочность и масштабность — это основа успеха. Еще один важный момент — это взаимодействие

самого девелоперского сообщества. Чтобы реализовывать крупные проекты, должна быть не разобщенность тех, кто работает в этом сегменте, а, наоборот, сотрудничество, партнерство — тут открывается спектр перспектив».

«Разумеется, реализовать большие проекты могут только крупные девелоперы, работающие в партнерстве с ведущими банками, — уверена Наталья Круглова. — Однако, действительно, за развитие территории зачастую берутся сразу несколько девелоперов. Если их работа объединена единой управляющей компанией и единым мастер-планом развития территории, включая единый дизайн-код, то такие проекты крайне успешны и востребованы».

**СНЯТСЯ ЛЮДЯМ ИНОГДА...**

По словам коммерческого директора «КОРТРОС–Москва» Дмитрия Железнова, создание мегапроекта, а по сути, нового мини-города — это процесс гораздо более многогранный и творческий, нежели просто

строительство жилых домов и обеспечение их инфраструктурой. «Любой город — это населенный пункт, жители которого заняты в промышленности, торговле или сферах услуг. Он должен быть административным и культурным центром прилегающих районов. Поэтому проекты КОТ/КРТ помимо жилой и торговой инфраструктуры предусматривают создание офисных центров и коворкингов, медицинских и спортивных объектов (поликлиники, стадионы) и разного рода досуговых форматов (например, концертных залов, театров и пр.).

Комплексной застройкой прежде всего возводятся кварталы эконом- и комфорт-класса. По процентам их можно соотнести как 60–70% к 23–35%. Оставшиеся 5–7% приходятся на жилье бизнес-класса. И такая картина вполне понятна: сегодняшние реалии таковы, что большинство российских покупателей ориентировано на покупку бюджетного жилья», — комментирует эксперт.

«Естественно, такой формат провоцирует более плотную и высокоэтажную застройку, что, конечно, более привлекательно для девелопера, вместе с тем он как раз является более понятным и удобным для покупателя, что вызывает повышенный спрос на недвижимость», — заявляет технический директор WE-ON GROUP Даниил Шарапов.

«Сегодня покупатели хотят приобретать не просто квадратные метры, а комфортную городскую среду, в которой безопасно, удобно и интересно жить. По сути — это новые микрорайоны, мини-города, построенные с нуля на свободных участках земли, включающие транспортную и социальную инфраструктуру. В жилых комплексах, реализованных по принципу КОТ или КРТ, более низкая цена квадратного метра, так как строительство большими объемами позволяет оптимизировать стоимость квартир», — комментирует вице-президент по развитию и внешним связям ГК «Страна Девелопмент» Андрей Басов.

## ОТ ВОЛГИ ДО ЕНИСЕЯ

Эксперты называют многочисленные примеры успешных масштабных комплексных проектов в разных регионах. В первую очередь, район «Академический» в Екатеринбурге ГК «КОРТРОС». Крупнейший в Европе — это и большой вызов, и огромные перспективы. Он расположен между двумя лесными массивами общей площадью 400 га. Эти леса получают продолжение внутри района в виде полос зеленых насаждений, в центре заложен парк, который охватит территорию площадью 60 га. По прогнозам, к 2030 году в нем будет проживать более 350 тыс. человек, а площадь жилья превысит 10 млн м$^2$. Сеть районных

образовательных учреждений представлена 94 учреждениями (школы и детские сады). Там появится множество культурных, спортивных и развлекательных объектов. Здесь уже действуют три поликлиники, а вскоре появятся медицинский университет, университетский кампус УГМУ, НИИ Охраны материнства и младенчества и другие учреждения профподготовки, что сформирует собственный мощный медиакластер. «Академический» и центр города связывает высокоскоростная трамвайная линия протяженностью 7,7 км.

«КОРТРОС» занимается проектами КРТ сразу в восьми регионах России, и мы хорошо знаем эту специфику, — информирует Дмитрий Железнов. — Например, микрорайон «Прима-Парк» комплексно возводится на территории Новой Москвы в городском округе Щербинка. А жилой комплекс (ЖК) «Гулливер» строится в центре Перми на месте заброшенной больницы. Интересно, что столетние дубы и липы прилегающего парка мы сохранили. Они украсят собой группу высотных зданий комплекса (от 9 до 34 этажей)».

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ЖИЗНИ

Один из примеров удачного комплексного освоения — жилой квартал «Ривер Парк Коломенское» на юге Москвы в Нагатинском затоне на территории бывшего судостроительного и судоремонтного завода. В нем жилые дома занимают только треть всей территории, поскольку фокус был сделан на создании комфортной городской среды. Много внимания уделено приятному времяпрепровождению на открытой воде. Изюминкой стала собственная набережная протяженностью 1,5 км с пляжной зоной, рыбацкими мостиками, спортивной

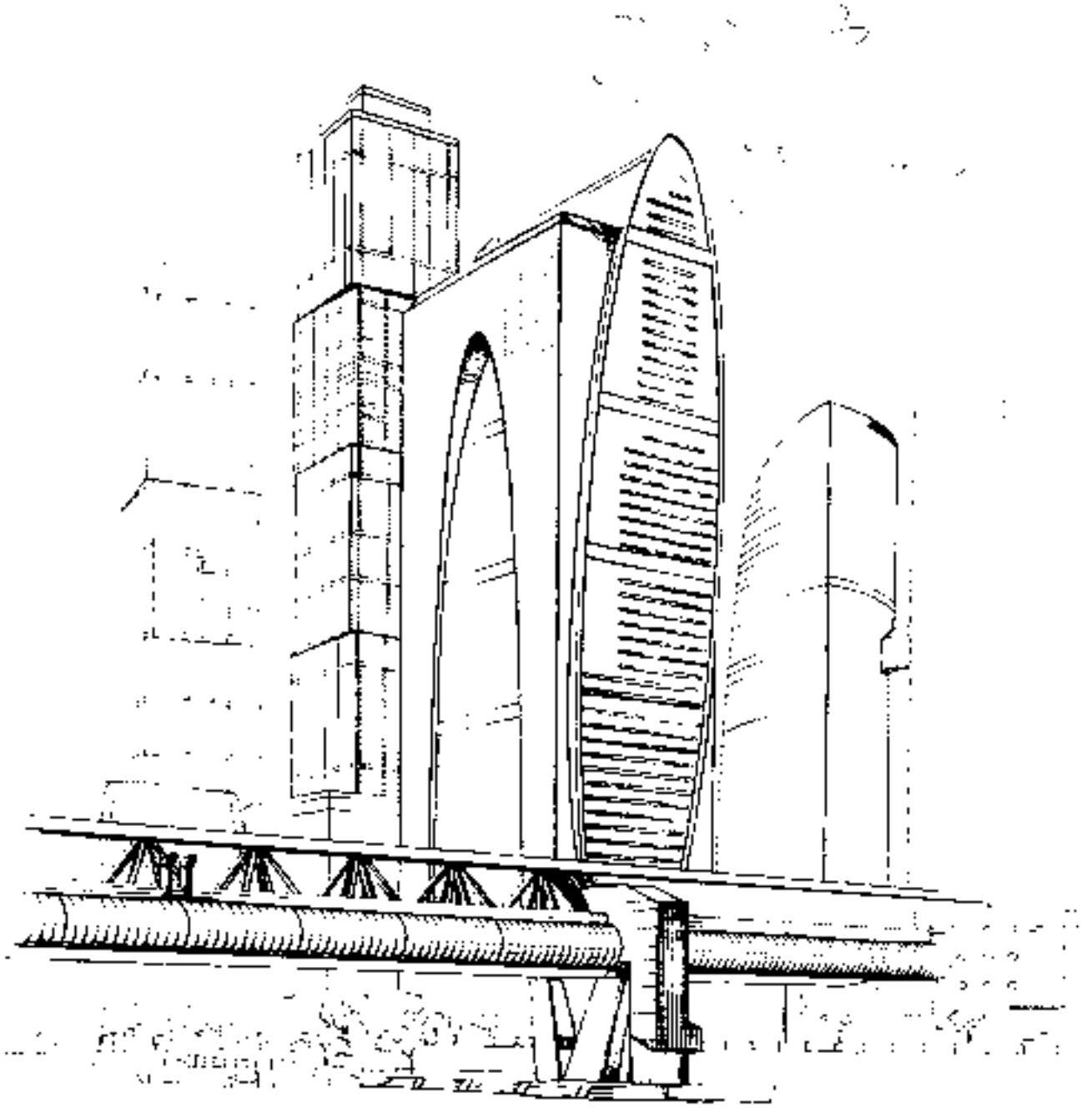
инфраструктурой и отдельной велодорожкой. Сформирована и коммерческая инфраструктура. Пул арендаторов включает множество супермаркетов, аптек, ветклинику, цветочных магазинов, 18 объектов общепита — от небольших кофеен до гастробаров.

«Наша компания в рамках городской программы «Индустриальные кварталы» подписала со столичным правительством договор о комплексном развитии территории «Кунцево». Общая площадь участка составляет 16 га. Объем инвестиций — 100 млрд руб. На месте бывшей производственной территории появится многофункциональный городской кластер с жилой, социальной, общественной, коммерческой и рекреационной функциями, что позволит полностью преобразить среду и эффективно интегрировать ее в жизнь мегаполиса. Кроме того, продолжается строительство ЖК Balance и ЖК «Береговой», которые входят в пятерку крупнейших проектов комплексного развития территории в Москве. Всего в рамках двух комплексов предусмотрено возведение более 1 млн м$^2$ жилья, социальной и общественной инфраструктуры», — сообщает директор по развитию проектов «Главстрой» Александр Михеев.

## ПО ПУТИ В БУДУЩЕЕ

Примеров масштабных проектов КРТ, когда создаются многофункциональные городские кварталы, где на месте бывших промышленных зон и неэффективно используемых участков создаются многофункциональные городские кварталы с комфортным жильем, всей необходимой инфраструктурой, транспортными развязками и дорогами, множество.

«Механизм КРТ достаточно универсален и может применяться для различных задач в области жилищного строительства. Современные подходы, федеральная нормативно-правовая база и финансовые инструменты позволяют стимулировать и создавать образы будущих городов для нас и наших детей. Все это позволяет перевести в практическое русло известную крылатую фразу: «Сначала мы формируем города, затем они формируют нас», — заключает исполнительный директор ГК «Железно» Юрий Перминов.



CR

# Коммерческая Недвижимость

Иллюстрация: Ange shvets

# Вкусный стрит-ретейл

АВТОР
*Яна ВОЛОДИНА*

*Столичный общепит вырвался в лидеры по спросу на помещения*

В ПАНДЕМИЮ НАБЛЮДАЛОСЬ РЕЗКОЕ СОКРАЩЕНИЕ РЕСТОРАНОВ И БАРОВ В МОСКВЕ. СЕЙЧАС — ОБРАТНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ. НА ГЛАВНЫХ УЛИЦАХ СТОЛИЦЫ И В СПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ ОТКРЫВАЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ТЕНДЕНЦИЯ ПРОДОЛЖИТСЯ И В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ.

Активному развитию сегмента способствует несколько факторов: развитие городской инфраструктуры, увеличение туристического потока и изменение культуры проведения досуга в целом, когда ресторан становится обязательным пунктом для семейного уикенда или встреч с друзьями. Этим, в свою очередь, объясняется увеличившийся спрос со стороны общепита на помещения стрит-ретейла не только в центре Москвы, но и в других районах. Только в первом полугодии 2023 года в столице, по словам директора направления стрит-ретейла NF Group Ирины Козиной, открылось 198 точек общественного питания, что на 89 единиц больше, чем за аналогичный период 2022 года.

## ПО НОВОМУ СЦЕНАРИЮ

В следующем году тенденция открытия ресторанов продолжится. Предпосылки к этому в том, что общепит уверенно лидирует по запросам на помещения стрит-ретейла среди арендаторов. «Все главные торговые улицы центра Москвы на сегодняшний день востребованы у собственников кафе и ресторанов. В частности, помещения в районах Патриарших прудов и на Большой Никитской пользуются спросом среди высокопрофильных рестораторов. Кроме того, мы видим активное развитие общественного питания в районах Красной Пресни, ЗАО и ЮЗАО», — перечисляет локации Ирина Козина. «Действительно, за период пандемии количество точек общепита снизилось. Когда ковидные ограничения отменили, жители и гости столицы стали чаще проводить время в общественных местах, соответственно, количество посетителей в кафе и ресторанах выросло. Кроме того, туристы выходного дня, которые ранее выезжали в Европу на уикэнд, сейчас остаются в России, спрос на заведения общепита во многом формируют и они. Полагаем, что эта тенденция продолжится в следующем году, а значит, классических кафе и ресторанов будет появляться все больше», — приводит свои аргументы руководитель коммерческого департамента West Wind Group Елизавета Ильюхина.

При этом многие игроки рынка недвижимости уверены, что эти тренды сохранятся и в среднесрочной перспективе. «Сценарии жизни людей меняются: время становится все более ценным ресурсом, поэтому все основные элементы — жилье,

работа, образование, досуг — должны быть в ближайшей доступности. При этом спорт и общепит остаются основными досуговыми составляющими большинства москвичей. Как следствие, растет запрос на семейные форматы ресторанов в шаговой доступности от жилья», — рассказывает заместитель коммерческого директора по коммерческой недвижимости группы компаний (ГК) «А101» Оксана Моисеева. По ее словам, в проектах компании на территории Новой Москвы только в третьем квартале 2023 года открылось 33 предприятия общепита, готовится к открытию еще семь. Как и в других районах столицы, здесь открываются в основном кафе и рестораны шаговой доступности с небольшими залами, ориентированные в первую очередь на жителей района, а не на транзитный трафик.

О том, что в жилых комплексах помещения под кафе, пекарни, рестораны пользуются высоким спросом, говорят и другие эксперты. «Доля таких заведений составляет от 30 до 50% в структуре коммерческих помещений наших комплексов. Как показала сложившаяся ситуация в последние два года, формат стрит-ретейла в спальных районах и новостройках оказался наиболее популярным у потребителей, а значит, и наиболее устойчивым с точки зрения арендного бизнеса», — говорит заместитель генерального директора компании «Аструм Недвижимость» (управляющей коммерческими объектами ГК «Гранель») Татьяна Козлова. Эксперт добавляет, что именно фуд-сегмент, в частности рестораны, кофейни, пекарни, кофе to go, составляет ядро ретейлеров, которые размещаются на первых этажах в новостройках.

**В РАЗНЫХ ТОЧКАХ**

Главными ресторанными локациями Москвы остаются Патриаршие пруды, Большая Никитская, Большая Дмитровка, Арбат, Камергерский переулок и Пресненский район в целом. «Предпочтения арендаторов по местоположению вряд ли изменятся. Но поскольку город в принципе застраивается, могут появляться новые гастрономические кластеры. В тех районах, где плотность населения и уровень доходов выше, развитие ресторанного кластера идет ускоренными темпами. Также мы наблюдаем прямую зависимость этой сферы от офисного рынка. Бизнес-центры и бизнес-парки являются точками притяжения людей, поэтому в деловых локациях всегда много заведений общепита. Кроме того, сейчас мы отмечаем тенденцию на развитие фудхоллов. В ближайшем будущем она достигнет своего пика», — считает Елизавета Ильюхина.

«Вкусными» арендаторами также традиционно востребованы ресторанные стрит-ритейл коридоры и зоны общепита в крупных торговых центрах. При этом, как отмечает директор департамента брокериджа RRG Светлана Ярова, сейчас набирают популярность бульварные зоны, помещения с видом на реку или ключевые зоны в престижных жилых кварталах (ЖК). «Наконец-то у операторов общепита появилось осознание, что жители мегаполиса ценят время и не очень хотят тратить его на дорогу и, скорее, готовы включить любимое заведение в свое расписание, чем специально туда ехать. Поездка — это больше событийность и исключение. При этом такие улицы, как Большая Никитская, Мясницкая, Цветной бульвар, квартал Патриарших прудов

и офисный кластер возле Белорусского вокзала, по-прежнему в топе. Хотя многое зависит от уровня заведения, философии и ориентации на конкретного клиента», — подытоживает она.

В целом же такие арендаторы очень чувствительны к перемене мест. Переезд становится проблемой для кафе или ресторана, когда уже наработан пул клиентов. При этом открывшаяся на месте прежнего другая точка общепита, при достойном уровне сервиса и кухни, вполне сможет стать успешной альтернативой для клиентов прежнего арендатора. «Для прежнего ресторана исключение будет в том случае, если он не был сетевым, имеет уникальное преимущество в концепции или кухне, успел завоевать симпатии аудитории. Тогда клиенты, скорее всего, пойдут за ним в новую локацию», — говорит Елизавета Ильюхина.

## ПОДОБРАТЬ ПО РАЗМЕРУ

Помимо локации для общепита важны и другие характеристики. В центре города под рестораны и кафе востребованы помещения площадью 200–300 м², так как позволяют разместить зал с комфортной посадкой и функциональные зоны для кухни. Для корнеров в офисных кластерах или фудхоллах чаще всего арендуют пространства площадью от 30 «квадратов», не предполагающие наличия посадочных мест, и чаще это формат take away. «Площади кафе внутри офисных зданий составляют в среднем 100 м². В них сложность и количество блюд в меню ниже, чем в больших заведениях, они рассчитаны на другой формат работы, соответственно, и площади для них требуются меньшие», — поясняет Елизавета Ильюхина. В свою очередь Оксана Моисеева говорит, что рестораторы, ориентирующиеся на жителей района, а не на транзитный трафик, выбирают помещения общей площадью от 80 до 200 м² для небольшого количества посадочных мест и ориентируются на постоянных гостей.

Светлана Ярова отмечает, что, как и другие операторы в последние годы, проекты общепита очень хотят найти помещения по доступной цене за выездом неуспешного проекта, чтобы по возможности использовать уже созданную технологию. «Проекты в состоянии «бетон» тоже рассматривают, но каждый раз возникает вопрос, кто делает и оплачивает инвестиции — собственник помещения или арендатор. Нормой для рынка стали механики участия владельцев в таких вложениях либо прямой оплатой, либо скидкой по аренде, либо дополнительным льготным периодом. Очень ценится возможность установки летней веранды, «воздух» в помещении, возможность установки антресолей, а также возможность организации открытого огня. Без качественной вентиляции, загрузки и достаточного электричества помещения даже в востребованных зонах зависают, в то время как качественные форматные лоты собирают очередь», — перечисляет она.

При этом за лучшие локации между арендаторами идет борьба и в торговых центрах. Эксперты говорят, что в некоторых, например, в таких как «Авиапарк», «Ривьера», «Метрополис», «Саларис», в ресторанных зонах вакансии нет. «Новые реалии таковы, что борьба сейчас идет не за ставку с «квадрата», а за тех арендаторов, которые могут дать максимальный оборот с метра в конкретном месте. В новых же формирующихся зонах существует практика поступательной аренды, где на первые два-три года «раскачки проекта» владельцы помещений очень заинтересованы в качестве проекта, особенно если это системный собственник. Мы видим в этом зарождающийся и укрепляющийся тренд в жилых кварталах и районах комплексного освоения территорий, а в офисном и торговом сегменте это уже давно норма. И это радует», — добавляет Светлана Ярова.

Что касается арендных ставок на помещения стрит-ретейла, то они во многом зависят от локации, зоны охвата, уровня конкуренции. Если речь идет о новостройках, то большую роль играет процент заселенности дома. В среднем, по словам Татьяны Козловой, арендные ставки в столице составляют около 2200 руб. за 1 м². Для сравнения, в Подмосковье уровень арендных ставок ниже — 1200 руб. за «квадрат».

## ТРЕНД НА КАЧЕСТВО

В последнее время игроки рынка недвижимости фиксируют тренд на увеличение качественных объектов общепита, что видно, в том числе, по запросам операторов. «Если раньше фокус их спроса концентрировался вокруг помещений площадью 100–150 м², то теперь запросы в основном идут на помещения в 250–350 «квадратов». Что характерно, тренд этот заметен не столько в центре Москвы, сколько в районах с высокой плотностью населения, в том числе в ТиНАО», — делится своими наблюдениями Оксана Моисеева. Традиционно общепит подыскивает помещения с отдельным входом, отдельной зоной разгрузки, электрическими мощностями, вентиляцией, витринным остеклением, высокими потолками, парковочными местами поблизости. Однако после пандемии среди заведений ресторанного или кафе-формата с каждым годом усиливается еще один тренд — рост количества запросов на помещения с возможностью размещения в теплое время года веранд и террас.

Эксперты обращают внимание, что в последние годы в Москве активно развиваются проекты комплексного развития территорий, подразумевающие помимо жилья разнообразную социальную и коммерческую инфраструктуру. Соответственно, формат стрит-ретейла в новостройках будет все более востребованным для аренды. «Активность населения преимущественно будет концентрироваться в кластерах вблизи ЖК. Кафе и рестораны в новостройках продолжат удовлетворять каждодневные потребности жителей. И поскольку все больше людей переходит на дистанционную работу, гастропространства могут выполнять и функцию коворкингов, мест для встреч, переговоров. Чтобы выигрывать в конкурентной гонке за посетителя, операторам кафе и ресторанов нужно продумывать концепции с рациональным и комфортным дизайн-проектом, качественным сервисом. Что касается ресторанов, то им стоит включать в перечень услуг организацию мероприятий — дни рождения, семейные, детские праздники. Безусловно, гастропредпринимателям в ЖК следует ориентироваться в первую очередь на аудиторию жителей комплексов, которые будут генерировать основной трафик», — резюмирует Татьяна Козлова. Одним словом, сегмент стрит-ретейла в столице после пандемии полностью оправился и дальнейшие перспективы его развития пока выглядят достаточно оптимистично. ДН

*Динамика открытий-закрытий предприятий общественного питания (шт.)*

ZD

# Зарубежная недвижимость

Иллюстрация: Ange Shvets

# Тайский Пхукет:

*стабильные инвестиции, расслабленный отдых и комфортная жизнь*

ЕВРОПЕЙСКИЕ ТРАДИЦИИ И ВОСТОЧНЫЕ ПРАКТИКИ: ГОЛЬФ, ЯХТИНГ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ ШКОЛЫ, СЕТЕВЫЕ КЛИНИКИ, РЕСТОРАНЫ, ОТМЕЧЕННЫЕ ЗВЕЗДАМИ MICHELIN, БРЕНДИРОВАННЫЕ ПЛЯЖИ, КОМПЛЕКСЫ АПАРТАМЕНТОВ С ОТЕЛЬНЫМ СЕРВИСОМ И РОСКОШНЫЕ ВИЛЛЫ — В ТАИЛАНДЕ ЭТО ВСЕ ЕСТЬ. ТУРИЗМ И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СТАЛИ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В 2022 ГОДУ И ПРОДОЛЖАЮТ УКРЕПЛЯТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ.

Международный брокер отельной и жилой недвижимости Exotic Property рассказал **ДН** о преимуществах жизни на королевском острове и инвестиционном климате в Таиланде, обеспечивающем благоприятные условия для иностранных покупателей недвижимости.

АВТОР
*Ольга ВЛАДИМИРОВА*

## ТАИЛАНД. VIP-КУРОРТ С БОЛЬШИМИ АМБИЦИЯМИ

Специалисты научно-исследовательского института развития Таиланда прогнозируют четырехкратный рост турпотока и, как следствие, улучшения экономического состояния Королевства к началу 2024 года на 3,6%. Основными факторами нового витка экономического роста станут набирающий силу подъем внутреннего потребления и, конечно же, продолжающийся приток иностранных инвестиций в страну, в основном из Китая и России.

«Растущее число туристов, которое уже превышает все предыдущие прогнозы, а также сбалансированная политика правительства могут привести к большему, чем планировалось, экономическому росту Таиланда», — считает управляющий партнер Exotic Property Светлана Касаткина. По ее мнению, 30 млн иностранных туристов ежегодно способствуют повышению потребительского доверия и развитию индустрии гостеприимства в стране.

Путешественников современный Таиланд привлекает не только идеальным климатом — морем и солнцем круглый год. Таиланд — столица высокой кухни Юго-Восточной Азии.

Только на Пхукете 25 ресторанов вошли во влиятельный рейтинг лучших ресторанов мира, два из которых отмечены звездами Michelin.

Зарубежных гостей в Королевстве ждут люксовые бутики, современные моллы и торговые центры с товарами премиум-класса.

Очень популярен среди иностранцев, и россиян в частности, медицинский туризм в Таиланде. Известные международные центры открывают на острове свои велнес-курорты и VIP-клиники, работающие на омоложение, с научно-оздоровительными отделениями антивозрастной и семейной медицины.

Количество отелей, работающих на популярном Тайском острове Пхукет под иностранными люксовыми брендами, растет с каждым годом. В Королевстве есть премиальные отели от Marriott International, демократичные гостиницы от Hilton Worldwide, а также высококлассные роскошные курорты и виллы от Anantara Hotels, Banyan Tree Hotels & Resorts, Accor Group, InterContinental Hotels Group и Hyatt Hotels Corporation.

«Тенденции развития Пхукета все больше делают его похожим на второй Сингапур или азиатское Монако, — отмечает Светлана Касаткина. — На этот королевский остров традиционно едут достаточно обеспеченные люди, которых привлекает сюда не только отличный климат, развитая туристическая инфраструктура с отелями мирового уровня, пляжами от кутюр, мишленовскими ресторанами, гольф-полями, яхт-клубами и роскошными шопинг-моллами, но и возможности получения качественных медицинских услуг, достойного образования».

**ПХУКЕТ. ГДЕ ЖИТЬ ХОРОШО?**

С ростом туристического потока и интереса обладателей российского паспорта к переезду в Таиланд рынок недвижимости этой страны получил дополнительный стимул для развития, что делает покупку здесь и сейчас выгодной инвестицией. «Пока еще по цене трехкомнатной квартиры в Москве в Таиланде, на Пхукете, можно купить виллу у моря или брендированные апартаменты для расслабленного отдыха, комфортной жизни или сдачи в аренду и получения пассивного дохода круглый год», — говорит Светлана Касаткина.

Одним из популярных регионов для жизни на Пхукете сегодня является район Лагуна — полноценный город с грамотно продуманной богатой инфраструктурой. Здесь есть все, что может быть нужно гостям и жителям, от лучших в мире спа и ресторанов до гольф-поля, на котором проходят местные и международные чемпионаты.

На первой линии у моря стоят несколько роскошных пятизвездочных отелей. Местные отели предлагают не только высокий уровень сервиса и пляжные развлечения. В этих отелях обеспечивают полный релакс, восстановление нервной системы и внутренней энергии, работают омоложение и избавление организма от токсинов.

За линией отелей располагаются комплексы апартаментов и вилл для жизни и отдыха. Они выполнены в современном дизайне, с использованием влагостойких материалов, с продуманными, удобными планировками, в нескольких вариантах отделки, абсолютно все здесь служит комфорту живущих в них людей.

Вообще, Лагуна — это комфорт в деталях. Здесь есть пешеходные и велосипедные дорожки, а также трекинги для прогулок на лошадях, качественные автомобильные дороги, а главное — легкая и уважительная атмосфера передвижения. И неважно, на чем вы едете или просто гуляете.

По всей территории курорта курсируют бесплатные шаттл-басы. Это удобно людям, которые не водят машину. По озерам в течение дня курсируют речные трамвайчики, на которых можно добраться из одного отеля в другой.

Здесь продается недвижимость на любой вкус и кошелек — от небольших резидентских квартир до отельной недвижимости, стоимостью от $150 тыс. до $6 млн.

Новый элитный курортный комплекс в Азии — район Монтазур. Последние несколько лет север пляжа Камала быстро развивается. Крупный гонконгский инвестиционный фонд вместе с тайской строительной компанией строит здесь современный респектабельный мини-полис с дорогими пятизвездочными отелями: InterContinental, Twinpalms, Movenpick, MGallery, а также пляжными клубами для взыскательных клиентов, как, например, Café Del Mar.

В процессе строительства в Монтазур сейчас находятся резидентские комплексы апартаментов и вилл для жизни, торговая галерея, а также огромный парк на склоне горы среди тропического леса. На горе возводят шикарные виллы стоимостью $15 млн. А в перспективе планируется резорт для пенсионеров — очень популярный в Европе формат.

Для реализации проекта девелопер привлекает известных архитекторов и дизайнеров. На данный момент плотно застроена первая линия вдоль пляжа и часть инфраструктуры на второй линии. Сегодня в этом районе можно купить апартаменты и виллы стоимостью от $300 тыс. до $4,7 млн.

При этом цены на островную недвижимость весь последний год демонстрируют положительную динамику (+50% к году) и в перспективе 3–5 лет они могут вырасти в три раза, прогнозируют в международной брокерской компании Exotic Property, которая с 2009 года занимается отельной и жилой недвижимостью в Таиланде, предоставляя эксклюзивный сервис по приобретению объектов для жизни и инвестиций.

«Таиланд — дружественная, безопасная страна. А на Пхукете, острове, который остается аполитичным, создавая комфортные условия для бизнеса, жизни и отдыха, сегодня постоянно или временно проживает около 50% экспатов, — подчеркивает Светлана Касаткина Exotic Property, сама живущая и работающая в Королевстве вот уже 15 лет. — Причем русскоговорящее сообщество представлено очень

многочисленно. Этот регион, где лето круглый год, нацелен на активное развитие и привлечение туристов, покупателей и предпринимателей. Для россиян в стране действует безвизовый въезд на 90 дней. Есть и большой выбор туристических, студенческих, пенсионных и бизнес-виз. Условия сделки с недвижимостью очень простые и прозрачные. При этом банки даже не запрашивают справки о происхождении средств. А к оплате за недвижимость тайскими банками принимаются платежи из любых стран, в том числе и в криптовалюте».

**ДОХОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ**

В любые турбулентные времена инвестиции в недвижимость — надежный способ сохранения денежных средств и фундамент благосостояния, не сомневаются в Exotic Property. «Квартиру или виллу на одном из самых посещаемых курортов в мире покупатели из России рассматривают сегодня не только как место для отдыха или переезда, но и как инструмент выгодных инвестиций, — уверена Светлана Касаткина. — Этот инструмент надежнее любого банковского депозита и к тому же, при грамотном управлении, может приносить стабильный рентный доход владельцам недвижимости круглый год».

Пхукет — курорт мирового класса. Ежегодно остров посещают 10 млн туристов, каждый из которых тратит в среднем по $250 ежедневно. Большая часть денег уходит на проживание, что и обеспечивает высокий рентный доход владельцам недвижимого имущества.

Инвесторы, приобретая недвижимость под управлением международных отельных сетей Sheraton, Movenpick, Radisson и др., получают стабильный высокий рентный доход 7–10% годовых, а также в среднем 10% в год от роста стоимости апартаментов. Срок окупаемости инвестиций в такую недвижимость эксперты компании Exotic Property оценивают в 5–10 лет.

Стимулируют спрос на тайскую недвижимость у инвесторов из России стабильная экономика и национальная валюта страны — одна из самых устойчивых в мире, а также легкость проведения сделки и различные госпрограммы, которые обещают «прописку» за инвестиции. А дефицитные метры под застройку — 70% острова — горы и национальные парки, —подстегивают покупательский интерес и вслед за ним — рост цен на недвижимость.

EXOTIC PROPERTY
НЕДВИЖИМОСТЬ В ТАИЛАНДЕ
+666 222 69 009
www.exoticproperty.ru
Хочу консультацию

# Green Property Awards 2023

Первая независимая премия, определяющая лучшие обьекты недвижимости, обладающие наиболее технологичными характеристиками в России, здания, в которых сочетаются все требования, соответствующие высоким стандартам энергоэффективности, экологичности и долговечности для пользователей, а также лучшие компании работающие с green-обьектами.

более **30** номинаций

**11** принимаемых сертификатов

более **60** членов жюри

более **100** гостей церемонии

## 09 НОЯБРЯ 2023

## Торжественная церемония

Radisson Blu Belorusskaya Hotel
Адрес г.Москва 3-я улица Ямского Поля, 26А

eawards.ru

# MYPRIORITY
PAVELETSKAYA

## КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА ЗАКАЧАЕШЬСЯ!

## НОВОГОДНЯЯ ВЫГОДА ДО -24%

ДОМ РФ | ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА
АО «Банк ДОМ.РФ»

www.granelle.ru GG ГРАНЕЛЬ

ЖК MY PRIORITY PAVELETSKAYA* МАЙ ПРИОРИТИ ПАВЕЛЕЦКАЯ. ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ «ГРАНЕЛЬ ПЛЮС». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ/СЕРВИСЫ/КАТАЛОГ-НОВОСТРОЕК/ОБЪЕКТ/54454. СРОК ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ С 23.11.2023 ПО 31.01.2024 ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ WWW.GRANELLE.RU