

166

МАРТ 2024

ISSN 1814-1978



9 771814 197774 >

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU

КОГДА РЕНОВАЦИЯ =  
ПРЕОБРАЖЕНИЕ  
СТОЛИЦЫ

*стр. 18*

# ВТОРАЯ ЖИЗНЬ



# МИРОВАЯ СЕНСАЦИЯ

САМЫЙ ОЖИДАЕМЫЙ  
РОМАН ГОДА



ОНА ЖИВЕТ ЗДЕСЬ  
НЕ БЕСПЛАТНО.  
ЦЕНА -  
ЕЕ СВОБОДА...





# ПОПОЛНИ ДОМАШНЮЮ БИБЛИОТЕКУ



Эйдан Томас — приветливый и трудолюбивый семьянин, к которому очень хорошо относятся жители маленького городка на севере штата Нью-Йорк, где он проживает. Никто и не подозревает, что у Эйдана есть страшный секрет, который он скрывает не только от жителей города, но и от своих родных. Он — похититель и серийный убийца. Его жертвами стали восемь женщин, и есть девятая — Рейчел, заточенная в сарае на заднем дворе.

«Тихая квартирантка» — дебютный роман Клеменс Мишальон, мгновенно ставший сенсацией и получивший множество положительных отзывов. Один из лучших романов по версии Washington Post, Vogue, New York Post, Apple. Во время работы писательница консультировалась с практикующим психотерапевтом, благодаря чему получилось сохранить психологическую достоверность и создать шокирующую развязку. Роман понравится поклонникам «Безмолвного пациента» Алекса Михаэлидеса и «Внутри убийцы» Майка Омера.



6 .....Новости

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Локация*

14 .....Место с историей

*Главное*

18 .....Старое в новом

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*Проект*

28 .....Жить будет интересно!

*Проект*

32 .....Разнообразно и качественно

*Компания*

36 .....VIRA: только вверх

*Образование*40 .....«Чего не хватает  
девелопменту сегодня?»

ЗАГОРОДНАЯ  
НЕДВИЖИМОСТЬ*Продуктология*

44 .....Первая десятка

COMMERCIAL  
REAL ESTATE*Тренд*

50 .....Термы в городе

*Мнение*56 .....Магадан ждет  
перемен!

ЗАРУБЕЖНАЯ  
НЕДВИЖИМОСТЬ*Инвестиции*

60 .....Смена векторов



Россия делает ставку на туризм, тренд глобальный для всей страны. Но территория у нас большая, края и области могут отличаться друг от друга так, словно это разные страны.

Читайте на стр. 56



КОРТРОС



# Жилой квартал бизнес-класса iLove

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

Подробнее о проекте:  
[www.i-love.ru](http://www.i-love.ru)  
+7 (495) 104-90-05



**ILove**  
Счастье вместе

# 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](mailto:informdom@d-n.ru)

Исполнительный директор  
**Николай Веденяпин**  
[vede.nb@gmail.com](mailto:vede.nb@gmail.com)

Финансовый директор  
**Алла Аббакумова**  
[alla@d-n.ru](mailto:alla@d-n.ru)

РЕДАКЦИЯ  
Главный редактор  
**Андрей Москаленко**  
[editor@russianreality.ru](mailto:editor@russianreality.ru)

Корректор  
**Людмила Ласькова**  
[l.laskova@mail.ru](mailto:l.laskova@mail.ru)

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА  
Дизайнер  
**Денис Жуков**  
[info@d-n.ru](mailto:info@d-n.ru)

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор  
**Ольга Боченина**  
[bochenina61@mail.ru](mailto:bochenina61@mail.ru)

PR-директор  
**Эльмира Потуданская**  
[elya1@hotmail.ru](mailto:elya1@hotmail.ru)

Администратор рекламного отдела  
**Ирина Туранская**  
[tur@d-n.ru](mailto:tur@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Виктория Гуськова**  
[vguskova@d-n.ru](mailto:vguskova@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Анна Липа**  
[annalipa@d-n.ru](mailto:annalipa@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Кристина Пузунавичюте**  
[kristina@d-n.ru](mailto:kristina@d-n.ru)

Менеджер рекламного отдела  
**Оксана Боброва**  
[okbobrova14@gmail.com](mailto:okbobrova14@gmail.com)

Координатор рекламного отдела  
**Анна Гальцова**  
[agaltsova86@mail.ru](mailto:agaltsova86@mail.ru)



## ОБЛОЖКА

**Роман Новоселов**

Иллюстратор  
**Данил Гнездилов**

## ФОТОМАТЕРИАЛЫ

### Из архивов:

ДН, istockphoto.com, depositphotos.com, unsplash.com, pixabay.com, shutterstock.com, BM GROUP, COLDY, KASKAD Недвижимость, Plus Development, NF Group, STONE, VIRA, ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ, МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС-КЛУБ, концерт «КРОСТ», Термолэнд, ГК «КОРТРОС», ГК ФСК.

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. Электrozаводская, дом 20, стр. 8  
8 (495) 780-67-05 [nr@vivastar.ru](mailto:nr@vivastar.ru)  
[www.vivastar.ru](http://www.vivastar.ru)



# КЛУБНЫЙ ДОМ



COLDY



# ХАМОВНИКИ 12

Реклама: Застройщик: ООО «Специализированный застройщик «Тружеников».  
[khamovniki12.ru](http://khamovniki12.ru). Проектная декларация на сайте [наш.дом.рф](http://наш.дом.рф).



### ПРОЦЕДУРНОЕ СНИЖЕНИЕ

Только за последний год количество административных процедур и согласований в строительстве сократилось на 19%. Как напомнили **ДН** в Клубе инвесторов Москвы (КИМ), в конце 2021 года было принято постановление Правительства РФ № 2490, установившее исчерпывающий перечень процедур инвестиционно-строительного цикла (ИСЦ), содержащий 989 пунктов. Уже по состоянию на 1 августа 2022 года ИСЦ был уменьшен с 989 до 749 процедур, а срок их прохождения — с 1831 до 1445 дней. В свою очередь, в течение 2023 года исчерпывающий перечень был пересмотрен дважды. Во-первых, 30 апреля список документов, необходимых при

реализации девелоперских проектов, был сокращен до 699 позиций. Во-вторых, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 25 декабря 2023 года он был уменьшен уже до 607 позиций. В пресс-службе КИМ также привели **ДН** данные исследования ВЦИОМ, согласно которому в 2023 году самыми проблемными административными процедурами 40% застройщиков назвали оформление ордеров на земляные работы, 37% — согласование работ в охранных зонах метро, 34% — согласование временной схемы движения транспорта. Среди документов самыми сложными в оформлении строительный бизнес считает ввод объекта в эксплуатацию, постановку на кадастровый учет и регистрацию прав собственности.

### СТРОЙКА РАЗВИТИЯ

В 2024 году в Москве планируется построить и ввести в эксплуатацию почти 8,5 млн м<sup>2</sup> различной недвижимости, в том числе около 5,2 млн жилых «квадратов», из них почти 3 млн — за счет частных инвесторов. «Российская столица остается одним из наиболее привлекательных рынков недвижимости в стране, — отмечает заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики

и строительства Андрей Бочкарёв. — Ежегодно в городе выдается разрешений на строительство не менее 15 млн м<sup>2</sup> различной недвижимости. По его словам, если говорить о более отдаленной перспективе, то в прошлом году городом одобрена реализация проектов площадью около 42 млн «квадратов» всех типов. «Столичная строительная отрасль продолжает развиваться, развивая экономику Москвы в целом», — резюмировал Андрей Бочкарёв.

# 110,1

млн м<sup>2</sup>

жилья введено в эксплуатацию в России по итогам 2023 года — это рекорд за всю историю страны

# 154,8

тыс. га

которые можно использовать под жилье, выявил за два года проект Росреестра «Земля для стройки»

# 50

млн м<sup>2</sup>

нового жилья построено в 73 субъектах РФ благодаря федеральной программе «Стимул»

# 33

месяца

составляет сейчас средний срок строительства жилого комплекса в Москве (минимальный — 1,5 года)

# 12

площадок

включены в программу реновации, в построенные здесь новостройки въедут 6,5 тыс. москвичей

# 18

«хрущевок»

расселены в Москве за первые месяцы 2024 года. Дома под снос расположены в девяти округах





### РАЗНОЭТАЖНАЯ ИТАЛИЯ

ГК ФСК получила разрешение на ввод в эксплуатацию предпоследнего корпуса жилого комплекса (ЖК) «Римский», который она построила в рамках третьей очере-

ди проекта в Ленинском городском округе Подмосковья. Жилое здание площадью свыше 156 тыс. м<sup>2</sup> сдано с двумя паркингами. Всего в корпусе 1754 квартиры. Дом имеет сложное архитектурное

решение. Он разделен на разноэтажные (от 8 до 16) секции, которые образуют три закрытых и свободных от автомобилей двора. На придомовой территории организованы детские площадки для разных возрастных групп, спортивные зоны, места для отдыха и беседки. В благоустройстве использовано круглогодичное озеленение.

Здание имеет высочайший (А+) класс энергетической эффективности, что означает рациональный расход тепла на отопление. Входные группы корпуса выполнены по индивидуальному дизайну. В них предусмотрены колясочные и помывочные для питомцев. Напомним, ЖК «Римский» — жилой микрорайон в стиле исторической застройки городов Италии. Комплекс находится в 2 км от МКАД по Каширскому или Бесединскому шоссе. В его состав входят семь жилых домов, четыре детских сада, а также общеобразовательная школа на 1350 человек.

### ПРОВЕРЕНО НА СЕБЕ

Девелопер VM GROUP, специализирующийся на проектах комфорт-класса в малых городах Центрального федерального округа, открыл вакансию «Тестировщик комфорта квартир». Компания ищет сотрудника, который будет жить в готовых квартирах их жилых комплексов и проводить оценку соответствия качества и комфорта квартир продуктовым стандартам VM GROUP.

Успешному кандидату необходимо будет жить в квартире в течение двух-трех недель, оценивать вид из окна и красоту закатов, проверять систему водоснабжения путем принятия ванн с пеной и свечами. Также необходимо будет изучать инфраструктуру района: совершать покупки не менее трех раз в неделю и покупать свежие круассаны на завтрак в ближай-



ших кофейнях. Сотруднику будет необходимо совершать ежедневные прогулки, слушать пение птиц и наслаждаться природой для того, чтобы составить полную карту и написать детальный отчет. Девелопер готов предоставлять

сотруднику достойный уровень заработной платы, полный социальный пакет, возможность обучения; телемедицину от СберЗдоровья и компенсацию затрат, связанных с выполнением функциональных обязанностей.



**ЖК С АМФИТЕАТРОМ И ТЕПЛИЦЕЙ**  
 ГК «КОРТРОС» возведет в Москве на территории «Южного порта» ЖК UltimaCity площадью почти 400 тыс. м<sup>2</sup> (девять корпусов высотой от 12 до 56 этажей). Сдача

первой очереди запланирована на 2027 год, второй — на 2030 год. В проекте предполагаются и социальные объекты — школа на 500 мест и детский сад на 225 мест. Особое внимание девелопер уделит благоустройству. В рамках

первой очереди под это попадает 26,6 тыс. м<sup>2</sup>. В частности, он создаст здесь дизайнерское ландшафтное озеленение, организует детские и спортивные площадки, а также специальные места для выгула собак. Помимо этого, на территории ЖК появится амфитеатр, водный объект, арт-объект, теплица для выращивания растений и мини-огород, беседка для мастер-классов и проведения мероприятий.

«Наш проект не только хорошо организован в части архитектурных и планировочных решений, особое внимание мы уделили благоустройству территории и организации досуга для жителей, — рассказал **ДН** генеральный директор ГК «КОРТРОС» Станислав Киселёв. — Ведь именно во дворе, на свежем воздухе, дети проводят большую часть свободного времени. Вместе с архитекторами у нас получилось создать интересное пространство в относительно небольшом дворе для всех возрастов».

### НАЙДЕНО ЛАЙТ-РЕШЕНИЕ

На днях эксперты рынка в подробностях рассказали об интересном стандарте жилья — бизнес-лайт. Сам формат сложно назвать новым: проекты данного класса в течение последних лет заявлялись в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Кемерове и других городах страны. В настоящий момент, по оценке экспертов, суммарный объем бизнес-лайт составляет порядка 500 тыс. м<sup>2</sup>. По словам коммерческого директора Plus Development Елены Тарасовой, его ключевые характеристики — сочетание в таком проекте общественных пространств бизнес-класса и квартир уровня комфорт. Руководитель архбюро Asadov Андрей Асадов рассказал о современных архитектурных трендах и функциональном наполнении категории «бизнес», которые также востребованы в категории бизнес-лайт.



А заместитель генерального директора по развитию бизнеса «БЕСТ-Новострой» Александра Кржевова представила портрет покупателей формата во всех его сегментах. «Сегмент в ближайшее время будет активно развиваться, — счи-

тает Елена Тарасова, — за счет перехода части проектов из категории «комфорт», «комфорт+», которые, расширив функциональную составляющую общественных пространств, будут переходить в бизнес-лайт класс».



единственная программа  
комплексного развития  
девелоперского бизнеса

# девелоперы.рф

[модуль 3]

## финансы и право

формат

онлайн + 2 дня офлайн

место

Москва

25-26 апреля



На модуле эксперты в деталях разберут:

- особенности финмоделирования проектов:  
сколько финсовых моделей должно быть у проекта?  
Как часто актуализировать финансовую модель?
- проектное финансирование:  
как выгодно синхронизировать продажи и  
строительство для эффективной банковской ставки?
- как построить социальные объекты за счет  
государства?
- иные источники финансирования в девелопменте:  
ЗПИФ, облигации, цифровой метр и др.



МИНИСТЕРСТВО  
СТРОИТЕЛЬСТВА,  
ЖИЛИЩНО-КОМУНАЛЬНОГО  
ХОЗЯЙСТВА И  
УЩЕБЛЕНИЯ  
РАСЧЕТНО-ТЕХНИЧЕСКОГО  
ЦЕНТРА

Для поступления на модуль  
необходимо подать заявку  
на сайте [www.девелоперы.рф](http://www.девелоперы.рф)



# РЫНОК БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

**НА ИТОГОВОЙ КОНФЕРЕНЦИИ МОСКОВСКОГО БИЗНЕС-КЛУБА (МБК) СОБРАЛОСЬ ОКОЛО 250 ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.**

В числе трендов 2023 года — проекты комплексного развития территорий (КРТ), которые улучшают облик крупных населенных пунктов РФ и способствуют формированию в них комфортной среды. Эта тема актуальна для всех российских городов.

С презентации соответствующих проектов на юге страны и началось мероприятие МБК. «Одна из острых проблем Краснодара — состояние центра города, — подчеркнула Елена Комиссарова (ГК «БЭЛ Девелопмент»). — Примером уплотнения нового типа мог бы стать многофункциональный комплекс “Континент”, разработанный японским архитектором Кенго Кума. Застраивать исторический центр следует, сохраняя объекты культурного наследия, но при этом возводя современные социальные и инфраструктурные объекты, которых не хватает столице Кубани».

О том, что спрос на недвижимость в крае продолжает расти, говорила и Анна Сапегина (ФД «Неометрия»): «Сочи, к примеру, интересен не только с точки зрения долгосрочных инвестиций, но и для личного отдыха и переезда. Город развивается, благоустраивается, появляются новые точки

притяжения. Ежегодно увеличивается туристический поток, по итогам 2023-го он составил около 8 млн человек».

По мнению Ксении Садковой (LEGENDA): «За прошлый год покупатели в целом окончательно осознали, что наиболее надежным инструментом инвестирования остается жилая недвижимость. В Москве это осознание пришло гораздо быстрее. Если в Санкт-Петербурге прирост сделок за 2023 год составил около 15%, то в столице рост приближается к отметке 30%».

Вместе с тем эксперты «Ricci | жилая недвижимость» отметили, что вывод новых проектов в Москве сократился на 25% относительно аналогичного периода прошлого года. После чего представитель этого агентства недвижимости Денис Лозинский рассказал, как в текущих реалиях работают инструменты продаж в премиум-классе: «Сегодня законы рынка продаж новостроек сконцентрированы, по сути, на выборе одного из двух путей: brandformance и классической CPA-модели. Выбор застройщика формирует его перспективы на рынке и возможности рекламных бюджетов».

Интересную закономерность показал Константин Люкин (UDS): «По опыту застройщика, именно способность регионального девелопмента в значительно





более жестких ограничениях стандартизировать уровень и качество продукта, а также концентрация на потребительских качествах продукта, а не на его объеме позволяет «регионалам» завоевывать сердца москвичей, что подтверждает наш московский объект ДОМ КИНЕТИК у метро «Верхние Лихоборы». UDS планирует и дальше инвестировать в развитие района Западное Дегунино».

По данным компании PIONEER, объем предложения на протяжении 2023 года оставался стабильным.

«Цена продолжает демонстрировать положительную динамику, — сказала Екатерина Петрова (PIONEER). — Отметим, что рекордные скидки остались в 2022-м, однако в прошлом году размер дисконта в среднем находился на уровне 10–15%».

Юнна Эрвиц (IQ Estate) добавила: «Год был очень активным — и для всей отрасли, и для нашей компании в частности. Мы начали строительство клубного дома D'oro Mille с апартаментами. В течение года были свои сложности, но мы живем в таком периоде, что новое происходит каждый день. Уметь адаптироваться к этим изменениям — это навык, который нужен каждому девелоперу».

Классические подходы к обслуживанию объектов недвижимости сегодня не работают, поэтому управляющие компании (УК) находятся в постоянном поиске. Подробности о ситуации в этом секторе поделился Никита Дмитриев (Bortis): «В плане эксплуатации коммерческой недвижимости есть кадровый дефицит. Это заставляет нас и другие эксплуатирующие

компании трансформировать свой подход к выполнению работ. Мы стали больше ориентироваться на внутренний рынок труда и подготовку кадров, ищем новые способы оптимизации и автоматизации операционных

процессов».

На конференции эксперты также разбирали реальные кейсы компаний, которые делились своим опытом в работе с застройщиками. «Рынок жилья с мебелировкой растет, но при этом многие застройщики с продуктом не знакомы, — посоветовала Наталья Сафонова (мебельная фабрика «Мария»). — Мебелировка — сложный процесс, требующий подготовки еще на стадии проектирования. Совместно с застройщиком мы прорабатываем решения, определяем объемы, сроки и формируем дорожную карту. Мы научились в долгу работать с поставщиками, что позволяет нам удерживать и фиксировать цены».

Покупатели заинтересованы в получении актуальной информации непосредственно от застройщиков в одном пространстве и в одно время. Выставка жилой недвижимости является безальтернативной площадкой для покупки новостроек, где за несколько дней можно увидеть множество разнообразных проектов. «Это дает возможность не только оценить рынок новостроек Москвы и ближнего Подмосковья в целом и найти подходящие проекты, но и получить специальные предложения на старте продаж и скидки прямо от застройщиков», — резюмировал Владимир Глуховский (HOME ESTATE EXPO).

### ВОСПАРИТЬ НАД РАБОТОЙ

Совсем скоро в Москве появится новый офисный проект, меняющий представление о рабочем пространстве. Девелопер STONE представил премиальный офисный квартал «STONE Ходынка 2» общей площадью 100 тыс. м<sup>2</sup>, который будет расположен в западной части Ходынского парка, в 5 мин ходьбы от станции метро «ЦСКА». Архитектурную концепцию проекта разрабатывает бюро Kleinewelt Architekten. Три разноэтажные башни как будто вплетены в «парящую» стеклянную галерею, формируя окружающее пространство и создавая уютные благоустроенные зоны.

В «STONE Ходынка 2» будет собственная развитая инфраструктура для резидентов. Здесь появятся кафе и ресторан с выходом на летнюю веранду. В галерее откроются магазины и столовая, а также фитнес-студия, спа-центр, арт-галерея. Еще одним важным элементом инфраструктуры станет конференц-зал.

Планировки офисных этажей будут соответствовать требованиям



функционального офиса. Глубина помещения — 8–10 м, высота потолков от 3,65 м, шаг колонн 8,4x8,4. Панорамное остекле-

ние обеспечит высокий уровень инсоляции и предусматривает возможность естественного проветривания.



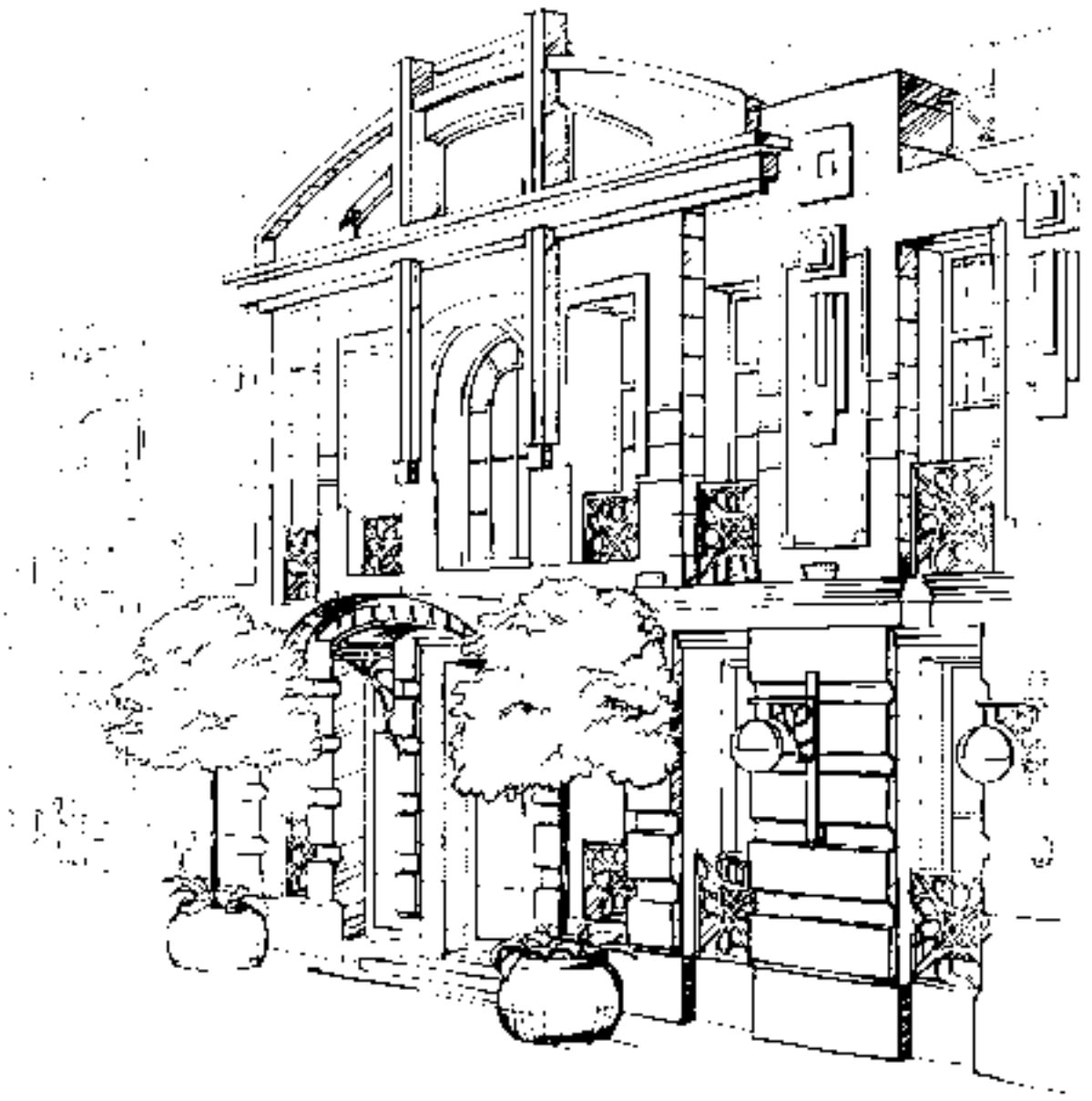
### ЗАГОРОД, КОТОРЫЙ СТАЛ ПРИГОРОДОМ

Компания «KASKAD Недвижимость» анонсировала старт продаж коттеджного поселка на территории Новой Москвы — «Академия Парк 2.0» (23 км Киевского шоссе). В первой очереди представлено 87 коттеджей из новой архитектурной коллекции. Это малоэтажная городская застройка с московской пропиской.

Поселок создан в «Лаборатории продуктологии девелопмента» компании и полностью отвечает современным требованиям к комфортной жизни — учтены запросы по количеству комнат и функциональности, оптимизированы площади, улучшена посадка дома на участке, революционно решен вопрос с ограждением, добавлена возможность персонального выбора цвета фасада, использованы современные строительные материалы и нестандартные конструкторские решения.

Площадь домов в проекте от 120 до 180 м<sup>2</sup>, размер участков от 4 до 8 соток, все коммуникации — центральные. В каждом коттедже: четыре спальни, гардеробная, два или три санузла, большая кухня-гостиная, по два парковочных места и просторный внутренний двор. Варианты внутренней отделки: black box, white box, «под ключ».





EL

# ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



# МЕСТО С ИСТОРИЕЙ

*Хамовники — исторический район Москвы, который никогда не выходил из моды*





АВТОР  
*Оксана  
САМБОРСКАЯ*

СЕКТОР СТОЛИЧНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПРОШЛОМ ГОДУ БЫЛ КРАЙНЕ АКТИВЕН. ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ KALINKA ECOSYSTEM, ЗА 2023 ГОД НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ БЫЛО ПРОДАНО ВЫСОКОБЮДЖЕТНОГО ЖИЛЬЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 200 МЛРД РУБ. — БОЛЕЕ 1,45 ТЫС. ОБЪЕКТОВ, ЧТО НА +76% И +58% СООТВЕТСТВЕННО ПРЕВЫСИЛО ПОКАЗАТЕЛИ 2022-ГО. А СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА В ЭЛИТНЫХ НОВОСТРОЙКАХ, ПО ДАННЫМ NF GROUP, ДОСТИГЛА 1 618 ТЫС. РУБ. (+6% ЗА ГОД), ЧТО ТАКЖЕ СТАЛО ИСТОРИЧЕСКИМ РЕКОРДОМ В ЭТОМ СЕКТОРЕ.



Однако такая активность имеет и обратную сторону — существенно сократилось количество ликвидного предложения. Во второй половине года девелоперы стали пересматривать свою ценовую политику в отношении многих объектов в сторону удорожания лотов. Наибольшие изменения фиксировались в проектах класса de luxe — 2 265 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+7% за год), в то время как в премиум-классе показатель составил 1 116 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+3% за год).

По мнению партнера, регионального директора департамента городской недвижимости NF Group Андрея Соловьева, несмотря на высокий уровень девелоперской активности, одновременного появления большого объема нового предложения в кратко- и среднесрочной перспективе не ожидается: высокий уровень ставок, повышение стоимости проектного финансирования и удорожание строительства могут оказать давление на девелоперов и замедлить вывод новых проектов на рынок.

Говорит ли это о том, что на элитном рынке может сформироваться дефицит предложения? И да, и нет. Скорее всего, просто купить дорогой объект — труда не составит, а вот найти что-то удивительное для души будет сложно.

#### **ДУША ЖИВЕТ В ХАМОВНИКАХ**

Формула «место, место и еще раз место» в отношении высокобюджетной недвижимости — аксиома, не требующая доказательств. Она определяет интерес к недвижимости ее потенциальных жителей, инвестиционную составляющую, «семейную» ценность — то есть то, сможет ли она стать активом, который определит финансовое благополучие детей, а может быть, и внуков. И здесь нельзя ошибиться. Как и в любом другом городе, в Москве есть места, «элитность» которых создана искусственно, а есть «вечные ценности» — районы, где селились состоятельные люди еще несколько веков назад. Один из них — Хамовники — место, до краев наполненное историей и культурой. Сегодня Хамовники не менее престижны, чем, скажем в XIX веке. Недвижимость здесь всегда в цене у тех, кто понимает, что такое «тихий центр», интеллигентные соседи.



## РАЙОН, НЕ ВЫХОДЯЩИЙ ИЗ МОДЫ

По данным компании COLDY, реализующей в Хамовниках проект класса de luxe «Хамовники 12» в 1-м переулке Тружеников, этот район традиционно входит в топ-3 самых востребованных в сегменте высокобюджетной недвижимости. Поэтому и спрос здесь всегда превышает предложение.

Так, в новом 14-этажном клубном доме будет всего 49 резиденций, а также два пентхауса с персональными лифтами, видовыми террасами и дровяными каминами, а один из них — с собственным бассейном. Посмотрев только на макет проекта, становится понятно, что это будет по-настоящему московский дом, претендующий на роль столичной достопримечательности — «трофейного» актива, кстати, очень востребованного у разборчивой аудитории.

«Объекты формата de luxe — это “жемчужины” рынка, — отмечает коммерческий директор COLDY Василий Квливидзе. — А коллекционеры столь редкой недвижимости составляют своего рода закрытый элитарный клуб, члены которого готовы платить за исключительное качество и сервисы, которые могут найти лишь в ограниченном пуле объектов».

К слову, в клубном доме «Хамовники 12» уже реализовано более 50% лотов, что является

## ДОСЬЕ ДН

COLDY — девелоперская компания, реализующая объекты недвижимости с 2003 года. Ключевые направления деятельности — инвестиции в строительство, девелопмент и управление недвижимостью. Компания создает многофункциональные офисные и жилые комплексы бизнес-, премиум- и элитного классов по проектам ведущих российских и европейских архитекторов.

наглядным показателем высокого интереса со стороны клиентов к проекту.

Сами покупатели тоже интересны. Главные приобретатели — это жители данного района, которые живут здесь давно и ни за что не хотят отсюда уезжать, но хотели бы увеличить площадь своего жилья, повысить его класс или переселиться в новый приватный дом с развитой собственной инфраструктурой.

«Мы также можем подтвердить наличие спроса из регионов, — добавляет Василий Квливидзе. — К нам даже приходит немало запросов со стороны покупателей с Дальнего Востока. При этом определенный интерес к недвижимости de luxe, расположенной в историческом центре, проявляют люди, проживающие в загородных резиденциях, и представители других государств».

Интерес вполне оправданный. Рядом знаковые достопримечательности — Новодевичий монастырь, парк Девичьего поля, Саввинская набережная, Арбат. Совсем рядом несколько музеев и исторических усадеб, когда-то принадлежавших известным людям.

## БЕРЕЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Возведение нового здания в таком окружении требует ювелирного подхода. Площадка, отведенная под проект, плотно прилегает



к исторической застройке. Сегодня строительство уже вышло на уровень первого наземного этажа. Всего же с начала реализации проекта возведено четыре подземных уровня, на которых будет оборудован современный паркинг. Начались работы по возведению монолитных конструкций 1-го этажа.

«Мы ценим время своих клиентов и все строительные работы выполняем согласно графику, — комментирует ход работ генеральный директор COLDY CONSTRUCTION Константин Войнов. — При этом в центре столицы девелоперы — как ювелиры, должны с особой осторожностью относиться к окружающим площадку особнякам. Поскольку нам важно сохранить уникальное историческое наследие вокруг, в которое идеально впишется наш камерный проект».


### ПРЕМИАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ

«Хамовники 12» будет не только соответствовать историческому контексту района, но и разовьет и украсит его. Архитектурный облик проекта разработал известный архитектор Евгений Герасимов, создавший неоклассический дом, основанный на переосмыслении античных традиций. Стоит отметить, что в Москве, увлеченной в последнее время новаторской архитектурой, ярких зданий «вне времени» не строили уже давно.

Автором интерьеров лобби является мэтр Олег Клодт. В отделке мест общего пользования используют только натуральные, экологически безопасные высококачественные материалы: травертин, гипс, три вида мрамора, шпон клена, латунь, поталь. Как признается сам мастер, архитектура пространства следует идее интерьеров галереи искусства, где историческое наследие и современные арт-объекты дополняют друг друга.

У клубного дома «Хамовники 12» будет собственная приватная территория с благоустройством, которой займется одно из ведущих бюро по ландшафтному дизайну.

Для жителей будут доступны и самые разнообразные услуги высочайшего качества: премиальный закрытый ресторан формата chef's table, клубное beauty-пространство, библиотека с коллекцией прижизненных изданий русских классиков, shopping room, kid's room и многое другое. Помимо этого, для резидентов будет доступна стерильная переговорная для конфиденциальных бесед и депозитарий для хранения особо ценных вещей.

Но главное, что получают резиденты дома — круг единомышленников. Будущие соседи — представители разных сфер деятельности (от бизнеса до искусства), но при этом они объединены желанием иметь все самое лучшее: лучшую недвижимость, лучшие виды из окон, идеальный сервис и спокойную жизнь в лучшем районе Москвы. 





# СТАРОЕ В НОВОМ

АВТОР  
*Оксана  
САМБОРСКАЯ*

*Как объекты «с историей» интегрируются в современные девелоперские проекты*





ИСТОРИЧЕСКИЕ ЗДАНИЯ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ В ИНТЕРЕСНЫХ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА МЕСТАХ, ВСЕ ЧАЩЕ СТАНОВЯТСЯ ЧАСТЬЮ ТОГО ИЛИ ИНОГО ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА.

**С**лово «часть» в этом случае — многозначно: старые здания могут как целиком включаться в проект, так и только отдельными элементами — все зависит от того, что является предметом охраны (а иногда это только, например, имеющая ценность фасадная стена). Но какой бы элемент ни попал в зону строительства, он вызывает особый интерес сразу у всех: Департамента культурного наследия, градозащитников, будущих жильцов или пользователей, да и просто жителей города, которые радуются, когда такие объекты получают новую жизнь и функцию.

### ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ — ЛЮДЕЙ И БИЗНЕСА

«Исторический центр всегда привлекает массу покупателей, — начинает тему публикации генеральный директор Группы компаний «БЭЛ Девелопмент» Елена Комиссарова. — Запросы под коммерцию и жилье большие, а мест для новых построек не так много, поэтому проект реновации очень актуален в наши дни».

«Старые здания становятся частью жилых или коммерческих проектов все чаще, — объясняет интерес строительного бизнеса к такой недвижимости управляющий директор «Товарищества Рябовской Мануфактуры» Алексей Алешин. — В руках девелоперов и архитекторов они превращаются в новые точки притяжения в городе, так как их богатое прошлое привлекает внимание людей и повышает престижность проекта».

Поэтому и в центре Москвы, и в других крупных населенных пунктах девелоперы нередко включают исторические здания в состав архитектурного ансамбля новых жилых комплексов. «В условиях плотной застройки в центре столицы реконструкция исторических особняков — один из вариантов появления новых площадок и проектов, — считает старший консультант по особнякам NF Group Нина Уколова. — Сегодня на элитном рынке жилья Москвы в более трети объектов присутствует реконструкция исторических особняков. Проекты, в составе которых они являются одной из составляющих, могут быть как совсем небольшими, на 10–15 лотов, так и крупными (более 100 лотов)». Примеров тому немало, как в новых, так и в уже реализованных жилых комплексах (ЖК): «Большая Дмитровка IX», «Ильинка 3/8, «Левенсон», «Дом с Атлантами», «Чистые Пруды», The Patricks, «Дом Абрикосов», «Дом на Хлебном», «Полянка, 44», DUO, Frank's House, La Rue, Ordynka, Manor, Stoleshnikov 7, Cloud Nine.

### КРАСИВО, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО... И ДОРОГО

Причем цена высока как у конечного продукта, так и у работ по его созданию. «Особняки — очень сложный продукт, за которые берутся лишь по незнанию. Неопытному инвестору кажется, что при невысокой цене входа — 300–400 тыс. за «квадрат», он получает идеальный формат в хорошей локации и после небольших инвестиций может выгодно перепродать, — отмечает владелец агентства элитной недвижимости Nika Estate Виктор Садыгов. — На деле ремонт из года оборачивается тремя годами, а количество инвестиций превосходит запланированное в несколько раз».

По мнению эксперта, профессиональные девелоперы и инвесторы редко рассматривают такой вариант. Чаще выкупить и отремонтировать такой особняк может крупная корпорация или компания, например, под флагманский офис. В этом случае конкурентным преимуществом тогда становится безопасность: такой уровень, как в случае с особняком, ни один бизнес-центр гарантировать не может.

Еще есть отреставрированные особняки, которые используются как многоквартирные жилые дома. Но на деле на рынке всего два-три таких объекта, где была реконструкция с приспособлением для современного использования.

Нередки примеры, когда совмещаются в рамках одного проекта новые и старые решения, в пример Виктор Садыгов приводит клубный дом «Пречистенка 8». Его фронтальный фасад — с одним объемом остекления, фасад во дворе — другой, и в нем нет частично сохраняемой части. Этот проект — как раз яркий пример комплексного воссоздания здания XVIII века работы видного московского архитектора Константина Буссе. Объект полностью реконструирован под жилой дом на семь резиденций.

Еще один пример совмещения реставрации и новых строений — Б. Дмитровка, вл.9. И опять же фасад — это реставрация памятника, а во дворе новые жилые комплексы, которые фактически строятся заново. Есть еще «Городская усадьба в Орлово-Давыдовском» — это жилые особняки с собственным ландшафтным парком площадью 2 га.

Иногда небольшие особняки используются для коммерческих целей, в зависимости от конфигурации, размера и состояния. Так, например, на территории ЖК Armani/Casa Moscow Residences находится особняк — главный дом усадьбы купца Ивана Масыгина, объект культурного наследия 1818 года постройки. Он будет отреставрирован и переделан под общественное пространство Clubhouse для жителей комплекса.

Эксперт агентства недвижимости Dream Realty Ерлан Ажибаев также упоминает исторический корпус Клейна, который ранее входил в производственные корпуса завода «Каучук» в Хамовниках. Теперь это здание входит в состав ЖК «Садовые кварталы», правда, во время реконструкции оставлен только фасад, все остальное построено заново.



Управляющий партнер Prime Life Development Денис Коноваленко добавляет региональных примеров, которыми занималась компания. В их числе — «Дом Кшесинской» в Кисловодске — особняк, похожий на старинный замок. Сейчас это ЖК с инновационными для города решениями — двухуровневыми квартирами, террасами и панорамными видами. Или взять обновленный бутик-отель «Усадьба Хлудова», который является частью истории развития города Сочи — в 1896 году промышленник и меценат Василий Хлудов основал парк «Ривьера» и построил усадьбу. Все предметы декора отеля созданы в стиле «имперское барокко» в единственном экземпляре русскими и итальянскими мастерами, а интерьеры украшают более 300 полотен российских художников.





#### **ЕЩЕ ЯРКИЕ ОБРАЗЦЫ, И СОВСЕМ ЭКЗОТИКА**

Елена Комиссарова замечает, что в Москве исторические здания чаще всего приспособляют под коммерческие и офисные помещения — памятники архитектуры в столице традиционно являются привлекательной сферой для крупных банков, фондов, нефтегазового сектора. Так, в «Товариществе Рябовской Мануфактуры» комплекс двух дореволюционных фабрик в районе Тульской — текстильный и керамико-плиточный заводы — превратили в современный лофт-квартал. Бывшие производственные помещения преобразились в стильные офисы, шоу-румы, рестораны.

В северной столице, продолжает Елена Комиссарова, более популярен жилой формат, в том числе апартаментный и гостиничный бизнес. В Санкт-Петербурге еще и появился тренд, когда девелопер выкупает все здание, реставрирует его, после чего либо продает отдельные помещения,

*Проекты приспособления ОКН к современному использованию имеют низкую маржинальность, поэтому здесь для девелоперов конкурировать себестоимостью нет смысла*

либо сдает внаем. Квартиры в подобных исторических проектах весьма востребованы рынком, так как город на Неве обладает особенной привлекательностью не только для российских туристов, но и в мировом масштабе. Лучше всего для таких целей подходят бывшие доходные дома, где изначальная конструкция подразумевала деление на отдельные секции и блоки.

Есть и совсем «экзотические» примеры. В Нижнем Новгороде в составе комплекса «GloriaX Premium Черниговская» реконструкция предполагает перепрофилирование



промышленного здания в жилой объект с квартирами. «Исторически это был главный корпус мельницы, входящий в ансамбль «Комплекс мукомольной мельницы торгового дома «Емельян Башкиров с сыновьями», — уточняет и.о. вице-президента блока управления проектами ГК GlogaX Алексей Пятненко. — Этот яркий образец промышленной архитектуры рубежа XIX–XX веков после бережной реконструкции станет изысканным клубным домом на 57 квартир с панорамными окнами. После ювелирной работы с фасадами мы заменим все инженерные коммуникации, чтобы историческое здание соответствовало современным требованиям комфортной жизни».

По мнению Елены Комиссаровой, не менее интересен опыт реконструкции зданий уральскими и сибирскими девелоперами — тем, что такими проектами там занимается фонд, образованный муниципалитетом. Памятники архитектуры остаются в его собственности, а арендаторам выставляются определенные условия и не передаются в их пользование, пока требования фонда не будут выполнены. Такие проекты есть в Красноярске, Иркутске, Томске.

И подобных примеров, когда исторические здания интегрируются в жилые проекты с общественными и коммерческими

функциями, немало. В частности, как рассказывает заместитель исполнительного директора по сопровождению девелопмента Группы «Эталон» Александра Дукова, ранее были бережно восстановлены бывшие Первое и Второе машинные здания станции. Сегодня оба корпуса адаптированы под современное использование — здесь располагаются офисные пространства, а в перспективе здесь планируется разместить объекты бытовой коммерческой инфраструктуры, например, кафе, рестораны или выставочные пространства.

«При реализации подобных проектов задача девелопера — достижение гармонии между объектами нового строительства и существующей застройкой, — поясняет она. — В случае с ЖК «Серебряный фонтан» краснокирпичная промышленная готика XIX века стала объединяющим мотивом всего проекта и элементы этого архитектурного стиля нашли отражение в фасадах части новых корпусов жилого комплекса».

На слуху два объекта от девелопера Forma — Republic, который реализуется на территории бывших мастерских Московско-Александровской железной дороги.

Построенные между 1869–1907 годами здания вагоноремонтных мастерских являются





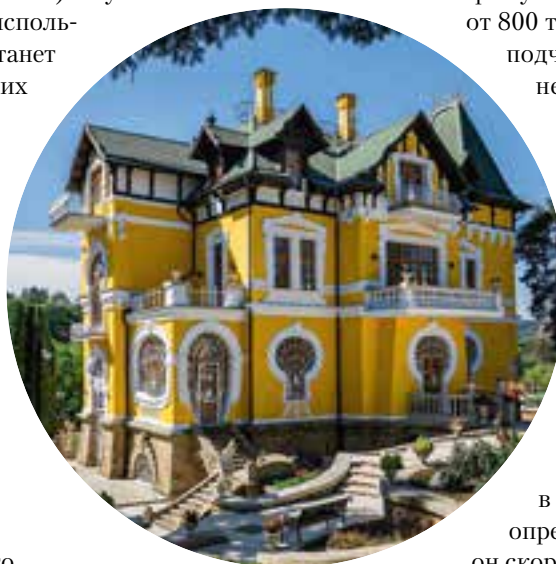


уникальным сохранившимся образцом промышленной неоготики. Часть из них является объектами культурного наследия (ОКН) и будет приспособлена под различное использование — один из бывших цехов станет центром науки и творчества, в других откроются гастрономическое пространство, шопинг-аллея, премиальный фитнес-центр с бассейном, детский сад, гимназия.

В составе еще одного проекта — SOUL, в столичном районе Аэропорт, объект культурного наследия — здание Изофабрики 1930-х годов, где также разместится общественное пространство.

### **НЕПРОСТАЯ ЗАТЕЯ, НО ПЕРСПЕКТИВНАЯ**

Обычно девелоперы жалуются, что работы по восстановлению и приспособлению крайне затратны. «Если речь идет о полном приспособлении под современное



использование (а это и паркинг, и инженерия, и перепланировки) из старого особняка, которому 200–300 лет, то расходы начинаются от 800 тыс. на 1 м<sup>2</sup>, включая все работы, — подчеркивает Виктор Садыгов. — И это не просто технологически, сами работы не сложные, но они должны осуществляться квалифицированными специалистами, которых должен допустить к работам Москомнаследия, или аналогичные департаменты в других городах. То есть приходится переплачивать за стандартные работы».

Документы, добавляет эксперт, требуют административного и временного ресурса. И хотя в отношении памятников разработан определенный регламент действий, он скорее усложняет процесс. Основные барьеры — многоступенчатые согласования при реставрации или приспособлении объектов культурного наследия в историческом центре

Москвы. «Сохранение ОКН — статусная история, и она всегда в среднем на 35% дороже строительства новых домов», — говорит Виктор Садыгов. Подтверждение — кейс от Smineх: в коллекции особняков «Ильинка 3/8» есть новые дома, а есть здания XIX века — часть ансамбля «Теплых торговых рядов». «Разница в себестоимости квадратного метра новых и исторических особняков — около 30%, — добавляет он. — Проекты приспособления ОКН к современному использованию имеют низкую маржинальность, поэтому здесь для девелоперов конкурировать себестоимостью нет смысла. Выигрывает тот, кто предложит лучший продукт с насыщенной внутренней инфраструктурой».

Это так, но, как напоминает директор по консалтингу и развитию KEY CAPITAL Эвелина Ишметова, никто бы не стал работать с особняками, если бы это было просто затратно. «Работа с особняками — это часть соглашения с городом о том, что девелопер имеет право оставшуюся часть этого участка или соседний участок застроить (достроить, надстроить) обычным зданием или зданиями. Потому на круг девелоперу должна быть выгодна такая сделка, иначе она не имеет смысла».

«Помимо денег есть еще статус и маркетинговый флёр старых зданий, тут никакую концепцию придумывать не надо, она уже есть, это история места и самого здания, — уверена эксперт. — Остается только грамотно ее сочленить с современным маркетинговым позиционированием».

«Качественная реконструкция ОКН требует не меньше средств, чем строительство современного здания, — присоединяется к обсуждению темы директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова. — Но, несомненно, наличие на участке подобных объектов — удача для девелоперов. Исторические особняки пользуются

высоким спросом среди клиентов, которые ценят уникальность и престиж, хотят ощущать дух минувших эпох».

И все же, считает Виктор Садыгов, инвестор-новичок сделает проект в минус, а квалифицированный девелопер получит максимум 10%-ную маржу. Это существенно ниже, чем в классическом девелопменте.

### ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОКН — ЭТО WIN-WIN

Есть и нематериальная выгода, уверена Елена Комиссарова. В девелопменте, отмечает она, не все измеряется финансовой выгодой, проекты реставрации чаще носят меценатский характер. «В нашей практике инвестиции и время, затраченные на ОКН, обычно в 2–2,5 раза превышают объемы при новом строительстве, — поясняет эксперт. — При этом возвращение городу ОКН не остается не замеченным властями. К застройщикам, которые вносят вклад в сохранение исторической части города, демонстрируя бережное отношение к объектам ОКН, городские власти относятся с большим доверием».

Также восстановление таких объектов с продуманной стратегией развития — это ситуация win-win, считает руководитель проектов консалтингового бюро ATLAS Елена Трубина, где инвестор получает доступ к ценным с точки зрения городского развития и инфраструктуры земельным участкам и исторической застройке с «ощутимым» брендом, т.е. сложившейся аутентичности, со своими легендами, знаменитыми архитекторами и жильцами, историями, которые будут «работать» на привлечение аудитории и коммерческую привлекательность. Город же вместо пустыря получает эффективное использование земельного ресурса и значительные вложения со стороны инвестора в ремонт и адаптацию здания, а жители и туристы получают новую точку городской жизни, культурное пространство или красивое здание





с ощутимой ценностью пребывания именно в этом месте.

Ерлан Ажибаев видит в такой работе и отличную имиджевую составляющую, вокруг которой можно сделать хорошую пиар-кампанию для бренда: «Очень показательна в этом плане история компании Vesper. Вот уже на протяжении многих лет в сознании многих наших клиентов, покупателей дорогой недвижимости Москвы, этот бренд ассоциируется с мало-квартирными клубными домами, которые зачастую находятся в тех или иных исторических постройках. Это и ЖК Vunin, и ЖК St. Nickolas, и новый проект в районе Патриарших прудов — ЖК Levenson. Часть этого ЖК занимает административное здание «Скоропечатни Левенсона», которое было построено в стиле модерн по проекту Федора Шехтеля в 1900 году, — архитектурный шедевр начала XX века с весьма узнаваемым обликом».

### «ТРОФЕЙНЫЙ ОБЪЕКТ» — ЗАДАЧА СО ЗВЕЗДОЧКОЙ

Помимо финансовой нагрузки при создании проектов с включением ОКН в их состав, существуют, как уже упоминалось, и административные и технические сложности.

«Если рассматривать проект с точки зрения выполнения документации, то ее больше: есть проект реставрации и проект приспособления к современному использованию, — добавляет основатель бюро Pugachevich studio Анастасия Пугачевич. — Архитекторы работают в тандеме с реставраторами, все остальные разделы — конструктивные, инженерные и прочие — выполняются в том же объеме, что и при новом строительстве».

Сложность, по словам архитектора, заключается в том, чтобы бережно и с уважением к истории внедрить в существующий объем новые функции, инженерию и т.д. Во многом приходится подстраиваться под уже имеющиеся






вводные, и о стандартных решениях говорить не приходится. Каждый раз, как в первый.

С точки зрения реализации проекты также отличаются: есть много ограничений, связанных с сохранением существующих частей здания, интерьеров, являющихся предметом охраны. Например, очень трудоемка часть, касающаяся укрепления фундаментов, особенно если принято решение организовать / увеличить подземную часть дома. Это требует грамотного проекта и профессиональных строителей, которые уже сталкивались с такой спецификой. Как правило, продолжает Анастасия Пугачевич, объекты расположены на территории с плотной застройкой и организовать стройку — задача со звездочкой.

Вдобавок — увеличение сроков. «Согласования с контролирующими органами длятся месяцами, а порой и годами — иногда это дольше, чем идет строительство, — отмечает руководитель коммерческого департамента West Wind Group Елизавета Ильюхина. — Непосредственно реконструкцию частей здания, которым присвоен охранный статус, выполняют не девелоперы, а специализированные организации. У них есть разрешение на работы по сохранению ОКН».

Если же все получилось, исторический объект может даже приобрести статус «трофейной недвижимости». «Это, несомненно, увеличивает маржинальность комплекса, привлекая коллекционеров эксклюзивного жилья», — резюмирует Анна Раджабова. 

#### МНЕНИЕ

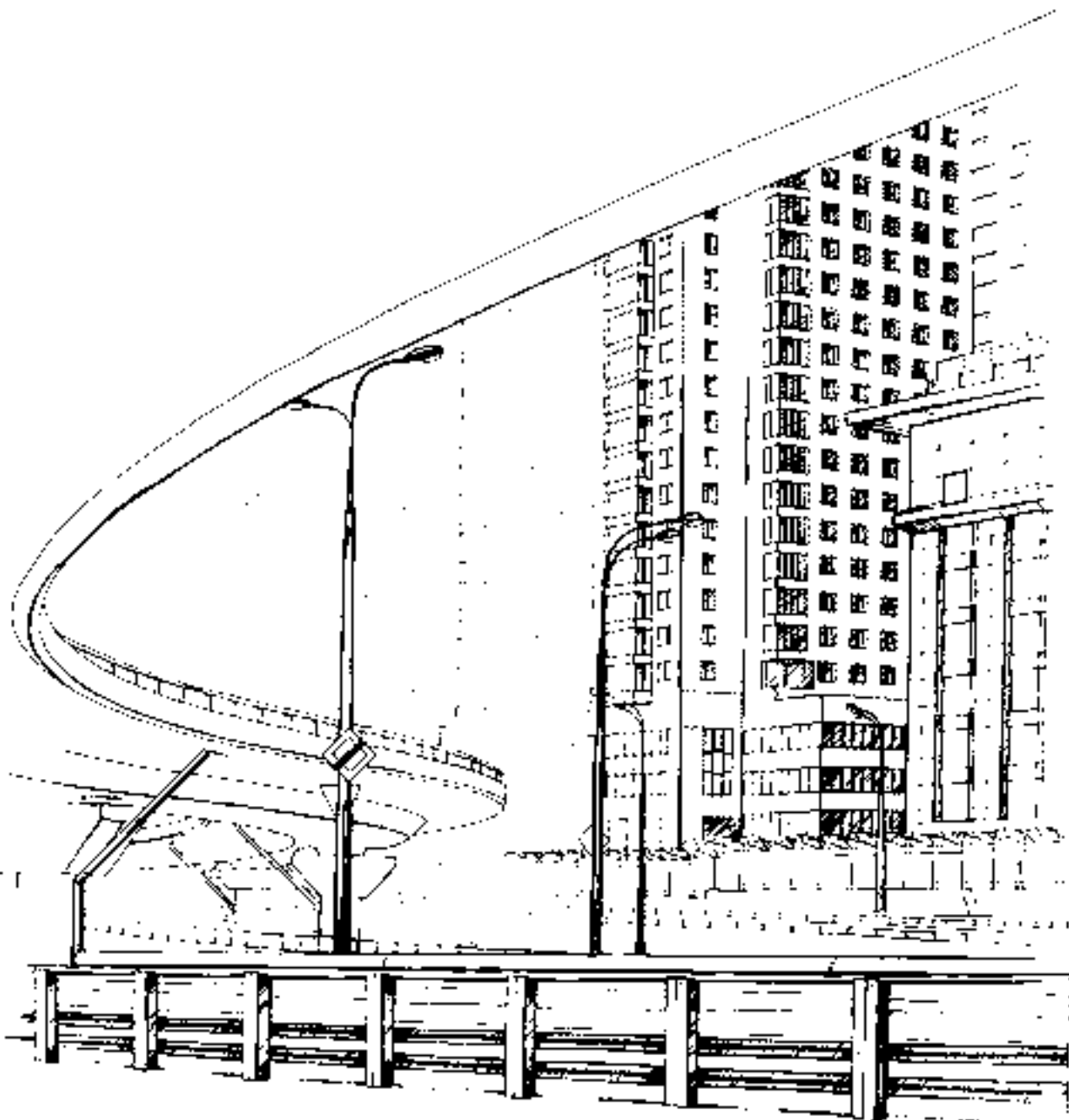
**Сергей СТАНКЕВИЧ,**  
 архитектор-девелопер,  
 основатель бюро Stankevich.Design  
 и архитектурного бренда DOMKO:



«На мой взгляд, ОКН должны распределяться среди девелопмента не в качестве бонуса, а в качестве социальной нагрузки. Как вариант, реконструкция может быть выполнена в партнерстве на принципах ГЧП. Такие примеры есть, например, в Калининграде. Исходя из российской практики, роль частных инвесторов в восстановлении ОКН растет, поскольку государственные организации не всегда справляются с дорогостоящей реставрацией и последующим содержанием ОКН. Последние годы мы наблюдаем появление новых проектов ИЖС, на территории которых размещаются исторические особняки, усадьбы или храмовые комплексы. Если рядом есть ОКН, девелоперу проще выстроить маркетинг проекта и увеличить продажи. Особняки могут становиться якорными объектами ИЖС, трансформируясь под частные отели клубного формата, арт-отели, рестораны местной кухни, коворкинги, офисы, и, конечно, адаптируются под современное элитное жилье, указывая на статусность и элитарность».







RR

# ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АВТОР  
*Оксана САМБОРСКАЯ*

# ЖИТЬ БУДЕТ ИНТЕРЕСНО!

*ULTIMACity как точка притяжения и развития всего Южного порта*





ТЕРРИТОРИЯ ЮЖНОГО ПОРТА — НОВАЯ ТОЧКА РАЗВИТИЯ МОСКВЫ И НОВЫЙ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ. ЗДЕСЬ, НА ОГРОМНОЙ ПЛОЩАДИ (644 ГА, ИЛИ 35% РАЙОНА ПЕЧАТНИКИ), ПРАКТИЧЕСКИ С НУЛЯ РЕАЛИЗУЕТСЯ БОЛЬШОЙ ПРОЕКТ, СО ВСЕМИ АТРИБУТАМИ СОВРЕМЕННОГО КОМФОРТНОГО ГОРОДА: С РЕКОЙ, ВДОЛЬ КОТОРОЙ БЛАГОУСТРАИВАЕТСЯ НАБЕРЕЖНАЯ, СОВРЕМЕННЫМИ НОВОСТРОЙКАМИ ВЫСОКОГО КЛАССА, ОБИЛИЕМ ЗЕЛЕНИ.

«Южный порт — место, которое говорит само за себя. Район расположен на одном из красивейших изгибов Москвы-реки, который является еще и самым широким ее местом — более километра, — говорит главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов. — Я всецело разделяю идею и бережный подход к развитию инфраструктуры, используя преимущества территории, особенно когда это касается воды. Мы наблюдаем хороший тренд, когда девелоперы в своих проектах учитывают идентичность места застройки и развивают ее в архитектуре и ландшафтном дизайне. Это важно, ведь есть такие территории и целые города, к примеру Венеция или Брюгге, где вода определяет весь уклад жизни и служит как транспортной артерией, так и местом отдыха, и средоточием деловой активности».

#### ВМЕСТЕ ЛУЧШЕ И БЫСТРЕЕ

На территории работает группа известных московских компаний, объединившихся в Ассоциацию девелоперов Южного порта. У всех большой опыт работы, общие ценности и готовность вместе работать на благо города.

Развиваемая территория Южного порта предполагает не только строительство жилых комплексов (ЖК), но и масштабное благоустройство набережных, создание мест отдыха у воды и парковых зон. Формируется сеть общественных и рекреационных пространств на одной из самых протяженных береговых линий Москвы — 13 км. Также на территории бывшей промзоны появится взаимосвязанная система пешеходных дорожек, благодаря чему жители смогут комфортно передвигаться по району. Кроме того, есть идея превратить заброшенную железнодорожную ветку в линейный парк отдыха.

Один из девелоперов, входящих в ассоциацию, — Группа компаний (ГК) «КОРТРОС» реализует на этой территории проект ULTIMASity. Название отражает ценности, которые девелопер закладывает в свою работу, и будущий образ жизни резидентов. «Мы стремимся создать такой ЖК, где жителям не надо идти на компромисс с собой, где учтены их потребности в комфорте, — подчеркивает главный коммерческий директор ГК «КОРТРОС» Дмитрий Железнов. — ULTIMASity — это и про ультравозможности. Мы собрали в этом проекте лучшие практики девелопмента и добавили дополнительные опции: функциональность, уникальные диджитал-решения, комьюнити. И конечно же, ULTIMASity — это семейный и в то же время инновационный квартал, ориентир на современные тренды качественного образа жизни. Это как раз то, что «КОРТРОС» транслирует своими объектами вот уже почти 20 лет».





Масштабный проект будет реализован в достаточно сжатые сроки: сдача первой очереди ULTIMACity запланирована на 2027 год, второй — на 2030 год.

«Партнерские отношения между девелоперами позволяют реализовывать масштабные проекты с большей скоростью, а также открывают новые возможности и перспективы, — уверен генеральный директор ГК «КОРТРОС» Станислав Киселев. — Комплексное освоение территории позволяет одновременно решать сразу ряд градостроительных задач, создавать комфортную среду. Редевелопмент масштабных территорий позволяет оживить город как с точки зрения создания новых жилых кварталов, так и со стороны развития инфраструктуры — социальной, транспортной, инженерной. Появляются новые точки притяжения».

Комплекс бизнес-класса будет располагаться на второй линии Москвы-реки и займет площадь 8,4 га. При этом у ULTIMACity удачная транспортная доступность.

#### **СВЕТИТЬ ВСЕГДА**

Особый повод для гордости «КОРТРОС» — инфраструктура ЖК, необычная, как и весь проект.

Например, на территории ULTIMACity появится объект паблик-арта «Люминетика». Его автор — московский художник Иван Калиничев стал победителем конкурса, который провела «КОРТРОС» совместно с Агентством креативных индустрий (создано правительством Москвы в 2020 году для поддержки и развития творческого бизнеса. Оно является единым окном для взаимодействия органов власти и представителей креативного предпринимательства). Всего на конкурс было подано 16 заявок, из которых только шесть вошли в финал. Продумывание элементов благоустройства уже на ранних этапах проектирования важно для того, чтобы грамотно вписать объект в среду и для организации последующей его эксплуатации, поэтому в голосовании и выборе победителя принимал участие не только девелопер проекта, но и архитектор — Григориос Гавалидис (компания GAFA).

Инсталляция представляет собой структуры из сложных глубоких цветов, гармонирующих с цветами окружающей застройки. Концепция объекта вдохновлена виртуальным миром и цифровыми технологиями, а также предполагается интерактивность и взаимодействие со зрителем. Арт-объект «Люминетика» будет



установлен в рамках реализации благоустройства первой очереди в одном из дворов. А их будет немало: ULTIMACity — большой проект на почти 400 тыс. м<sup>2</sup> жилой недвижимости: девять корпусов высотой от 12 до 56 этажей, а также социальные объекты (школа на 500 мест и детский сад на 225 мест). В компании подумали не только о том, чтобы построить школу, но и о том, как дети будут проводить свободное время. Вся инфраструктура подготовлена для того, чтобы ребенок больше двигался, общался и развивался.

Для взрослых тоже собраны все возможности полезного проведения досуга: спорт — прямо на эксплуатируемой кровле, хобби — в комьюнити-центре. Жить будет интересно!

#### УМНАЯ ПОМОЩНИЦА

Для ULTIMACity в ГК «КОРТРОС» работают над созданием цифрового консьержа, которого назвали Ультимой. Умная помощница Ультима будет общаться с жителями, делиться новостями квартала, помогать с навигацией, оплатой коммунальных услуг и другими повседневными вопросами, т.е. оказывать тот же спектр услуг, который предоставляют наемные консьержи.



При этом сервисы Ультимы будут бесплатны и доступны круглосуточно.

Чтобы жителям ULTIMACity было комфортнее общаться, для Ультимы разработали аватар, используя технологии искусственного интеллекта. Портрет девушки был создан на основе визуальных решений квартала и его текстового описания.

«Жители многоквартирных домов часто отказываются от наемного консьержа, так как считают ежемесячные взносы на оплату их труда нераціональными, — поясняет Дмитрий Железнов. — В результате мы видим в новом красивом лобби пустующую стойку ресепшен, а жителей — наедине со своими заботами. Цифровой консьерж — это система «одного окна», которая возьмет на себя множество повседневных задач: от передачи показаний счетчиков до вызова технических специалистов. К тому же в случае с умным консьержем за скобки выходит человеческий фактор — мы можем быть уверены, что Ультима всегда вовремя ответит на вопрос, а ее навыки коммуникации и клиентоориентированность будут на высоте». ○







# РАЗНООБРАЗНО И КАЧЕСТВЕННО

*«Первый Измайловский» как наглядный пример индивидуально-индустриального домостроения*





В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛИ МНОГО ГОВОРИТЬ О ВОЗРОЖДЕНИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО СПОСОБА СТРОИТЕЛЬСТВА. У НЕГО МНОГО ПРЕИМУЩЕСТВ — ЖЕЛЕЗОБЕТОННАЯ ПРОДУКЦИЯ ИЗГОТАВЛИВАЕТСЯ В ЗАВОДСКИХ УСЛОВИЯХ С ГАРАНТИРОВАННЫМ КАЧЕСТВОМ, НЕ ЗАВИСИТ ОТ ВРЕМЕНИ ГОДА И ТЕМПЕРАТУРНЫХ УСЛОВИЙ, АККУРАТНО И ТОЧНО МОНТИРУЕТСЯ НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ.

Однако долгое время считалось, что сборный железобетон полон недостатков, главные из которых — возможность возводить только определенные виды планировок и архитектурная безликость. Решить проблему позволили новые технологии строительства. На примере «Первого ДСК» (входит в ГК ФСК) рассказываем, какие именно.

### ЗАМИКСОВАТЬ ТЕХНОЛОГИИ

Первый шаг был сделан несколько лет назад, когда «Первый ДСК» ушел от серийного производства и стал создавать дома по индивидуальным проектам. Изменения преимущественно касались планировочных решений. В домах компании появилось больше вариантов планировок, в том числе гибких решений, была увеличена высота потолка, появился честный евроформат.

Технологии развиваются, и теперь элементы, произведенные на заводах «Первого ДСК», стали применяться в монолитном домостроении.

В новых проектах «Первого ДСК» дома начали строить с использованием сразу двух технологий домостроения. Конструктив зданий возводится монолитным способом, а внешний контур — преимущественно с помощью стеновых железобетонных панелей, изготавливаемых на заводе.

Такой подход позволяет меньше зависеть от погодных факторов, использовать более разнообразные приемы в архитектуре, но самое главное — он обеспечивает высокие темпы строительства и качество.

Трехслойная конструкция панелей имеет высокий уровень звуко- и теплоизоляции. Помимо этого, конструкции собираются на заводе под четким контролем и уже готовыми устанавливаются на каркас здания, как говорят строители, прямо с «колес», то есть с грузовика.

Благодаря такому подходу каждый проект, и даже каждый дом в проекте, получает индивидуальный облик.

### ЗЕЛЕНО СНАРУЖИ И ВНУТРИ

Как эти технологии применяются на практике, можно увидеть на примере жилого комплекса



(ЖК) комфорт+ класса «Первый Измайловский», который строится на востоке Москвы, в районе Гольяново.

Комплекс расположен в равном удалении от четырех крупных зеленых массивов — лесопарков «Измайлово» и «Горенский», национального парка «Лосиный остров» и парка «Сокольники». Все парки ухоженные, оборудованные для прогулок, пробежек, велопробежек, лыжных походов. Весной будет приятно гулять на Сиреневом бульваре, до которого менее 10 мин пешком. Недалеко и до таких достопримечательностей «общегородского масштаба», как усадьба Измайлово и Серебряно-Виноградный пруд.

Много зелени будет и внутри проекта. Территория комплекса спроектирована ландшафтным бюро «Вьюга», которое заложило прогулочный бульвар, связывающий воедино все внутренние зеленые двory «Первого Измайловского». Здесь предусмотрен полноценный природный комплекс с сенсорными и исцеляющими садами, городская площадь для соседских встреч, места для отдыха и спорта.

Каждый из закрытых дворов выполнен в определенной тематике. Например, в одном дворе будут преобладать хвойные деревья, в двух других — цветущие.

Хвойный двор напоен смолистым ароматом сосен и кедровых стлаников. Детские площадки в природном стиле, выполненные из бревен и пеньков, отсыпаны корой. Водный двор декорирован растениями прибрежной зоны. Цветущий двор благоухает сиренью и яблонями.

### СОРАЗМЕРНО ЧЕЛОВЕКУ

Экологическая тема — ведущая в проекте — видна во всем. Например, в оборудовании детских площадок используются максимально экологичные материалы, развивающие фантазию и моторику детей. Тему природы продолжает внешний облик домов — фасады выполнены в цветах натуральных оттенков, а сами дома, всего в проекте шесть корпусов, разноэтажные (10–32 этажа), что делает пространство соразмерным человеку.

Своим выразительным обликом «Первый Измайловский» обязан архитекторам







российского бюро ASADOV и «Крупный план». Помимо всего перечисленного, они предложили добавить в оформление верхних этажей зданий и корзин для кондиционеров паттерны с бионическим рисунком.

Подумали в ЖК и о любителях спорта. Многочисленные зеленые зоны вокруг комплекса предполагают множество поклонников велоспорта.

Поэтому в «Первом Измайловском» даже сервисы будут ориентированы на здоровый образ жизни — предусмотрено СТО для велотранспорта.

Удобство жизни предусматривает и строительство на территории муниципальной общеобразовательной школы на 250 мест и детского сада на 125 мест — можно подольше поспать, а подросших детей не страшно отпустить в школу одних. И конечно, в проекте будет подземный паркинг. К слову, до работающих в окрестностях двух районных школ и пяти детских садов тоже недалеко — около 500 м.

### ПУТЬ ДОМОЙ

У «Первого Измайловского» хорошая транспортная доступность. От комплекса всего 2,5 км до станций метро «Щёлковская»

и «Черкизовская» и МЦК «Локомотив». Около дома две автобусные остановки. Щёлковское шоссе соединяет квартал с Северо-восточной хордой и МКАД, Центральным автовокзалом и Восточным железнодорожным вокзалом. Для тех, кому постоянно нужно бывать в центре, тоже хорошая новость — до Садового кольца на машине всего полчаса.

Чтобы путь домой был еще приятнее, в подъездах ЖК созданы красивые лобби в ярких природных цветах, которые дополняют предметы искусства и нестандартное озеленение.

Лобби не только красивы, но и функциональны. Здесь предусмотрены просторные колясочные со стеллажами для спортивного инвентаря и уличных игрушек, лапomoйки для собак, гостевые санузлы.

В проекте 32 варианта планировок — от студий до четырехкомнатных квартир евроформата. Даже в квартире с одной спальней запроектированы два санузла. Большие балконы позволяют поставить стол и пить утренний кофе с видом на город.

Предусмотрено несколько видов отделки — от предчистовой до полной отделки в одном из четырех стилей. ●

# VIRA:

## ТОЛЬКО ВВЕРХ

*Новосибирский девелопер активно рассматривает  
стройплощадки других регионов России*

НАЗВАНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ КОМПАНИИ VIRA БОЛЬШИНСТВУ РОССИЯН СЕЙЧАС НЕ ОЧЕНЬ ИЗВЕСТНО, НО ЭТО ТОЛЬКО ПОКА. У ВЕДУЩЕГО ИГРОКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ, ПРОЕКТЫ КОТОРОГО ПРЕДСТАВЛЕНЫ В НОВОСИБИРСКЕ И БАРНАУЛЕ, ВЕСЬМА АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ, В СПИСКЕ КОТОРЫХ ЗНАЧИТСЯ И РОССИЙСКАЯ СТОЛИЦА, И ДРУГИЕ КРУПНЫЕ СУБЪЕКТЫ РФ.





**В** 2024 году VIRA будет отмечать дюжину лет работы на «домашнем рынке». За предыдущие 11 лет компания сдала в регионах присутствия более 700 тыс. м<sup>2</sup> жилья — это 59 домов и более 17 тыс. квартир. В жилых комплексах (ЖК) девелопера сейчас проживает почти 50 тыс. семей. Причем не просто построила, а ввела в срок — в прошлом году VIRA получила наивысший балл в общероссийском рейтинге от ЕРЗ.РФ по показателю соблюдения застройщиком декларируемого срока сдачи — 5 баллов из пяти возможных. И это не просто факт, а прямое указание будущим покупателям: максимальное значение рейтинга означает, что своевременный ввод в эксплуатацию строящихся домов близок к 100%.

Компания также входит в рейтинг лучших работодателей Сибири. В VIRA убеждены, что именно «люди — это основа бренда, главный капитал и конкурентное преимущество компании».

### КОГДА И КАЧЕСТВО НА ВЫСОТЕ

Каждый ЖК, построенный VIRA, уникален и при этом соответствует высоким стандартам компании: дома наполнены современными технологиями, при строительстве применяются высококачественные строительные и отделочные материалы, соответствующие экологическим стандартам. Квартиры в них — разнообразных планировок, отвечающих разным сценариям жизни. Отделка предлагается тоже вариативная — от white box до дизайнерской чистовой.

Современные девелоперские проекты требуют особого внимания

АВТОР  
Вячеслав  
ОКСАНИН



ния к территории и внутренней инфраструктуре. Здесь объекты VIRA не отстают от лучших мировых и столичных образцов: благоустроенные зеленые двory без машин, места для спорта, отдыха, прогулок — всё есть.

Ну и главное — жилье, которое строит компания, хоть и относится к классам комфорт и комфорт+, в новых проектах VIRA много решений, которые обычно свойственны жилью бизнес-класса. При сохранении цены!

### ПРИРАСТАТЬ «КВАДРАТАМИ»

Ежегодно портфель компании пополняется новыми реализованными проектами. Так, в 2022 году девелопер стал региональным лидером по объему введенного жилья — более 60 тыс. м<sup>2</sup>. Среди проектов-2022: ЖК «Матрешкин двор», ЖК «Новые Матрешки» в Новосибирске и ЖК «Матрешки» в Барнауле.

2023-й тоже не обошелся без новинок — на рынок вышли сразу два проекта — GORIZONT (комфорт-класс) и LUNA (комфорт+). 15-этажный GORIZONT, выдержанный в стиле модерн, станет украшением улицы Коминтерна в Дзержинском районе Новосибирска. Его отличительная черта — разумная квартирография для разнообразных жизненных сценариев — первое жилье для молодого человека, квартира для молодой семьи без детей, для больших семей с детьми.

У 23-этажного дома LUNA на улице Ляпидевского совсем другое архитектурное решение.

В этом районе Новосибирска более уместен современный функционализм с элементами неоклассики. Помимо современного облика, проект отличает не менее современная «начинка» — система «умный дом», возможность доступа по Face ID,





дистанционное открывание ворот и пр. В ЖК также предусмотрен двухэтажный отапливаемый паркинг с зарядками для электромобилей.

Также компания продолжает строительство жилого небоскреба GRANDO на улице Фрунзе, вошедшего в число лучших в России по версии премии Urban Awards. Проект стал финалистом сразу в двух номинациях — «Лучший жилой небоскреб» и «Лучший строящийся региональный жилой комплекс бизнес-класса СФО, ДФО, УФО».

### ВПЕРЕД, К ЦИФРЕ!

В 2023 году было положено начало созданию собственной цифровой экосистемы. Новый уровень автоматизации бизнес-процессов позволит VIRA моделировать производительность строительства объектов в режиме реального времени, экономя время и усилия, а также предоставлять современные IT-сервисы покупателям квартир.

В самом конце прошлого года в компании был принят важный документ — Положение о политике в области устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности. Для VIRA важно следовать глобальным тенденциям в сфере устойчивого развития и вносить свой вклад в формирование экологически ответственного и социально ориентированного подхода в отрасли.



### СЧАСТЬЕ В ПРИОРИТЕТЕ

Все это касается как главного продукта, производимого компанией — жилья, так и участия в важных для города событиях.

«VIRA не просто возводит дома, компания строит счастливую жизнь, — рассказывает соучредитель и CEO VIRA Александр Савельев. — Наши приоритеты — семья, надежность, умные решения, смелость — являются главными и для наших покупателей, что помогает нам создавать для них действительно интересные и актуальные предложения».

В домах VIRA действительно живут и будут жить счастливчики. А чтобы их жизнь была интересной и за пределами комфортного двора, компания активно участвует в жизни городов, где она работает. 2023 год не стал исключением — девелопер отметился на большинстве значимых мероприятий Новосибирска.

К примеру, выступил ведущим партнером Дня города, который в прошлом году был юбилейным — Новосибирску исполнилось 130 лет. VIRA участвовала в торжественной церемонии открытия многофункциональной ледовой арены «Сибирь-Арена», ежегодном авиашоу в поселке Мочище «Виват, Россия» и полумарафоне имени Александра Раевича, на который приезжают легкоатлеты со всей страны. На зрелищной и напряженной «Гонке



героев», где участники преодолевают полосу препятствий, VIRA взяла на себя обеспечение команд водой и оперативно построила баню, чтобы прошедшие дистанцию «герои» могли освежиться и отдохнуть.

### **ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ**

2024 год компания встретила собранно. Несмотря на меняющиеся условия кредитования и ожидание спада продаж, VIRA продолжает не только текущие проекты, но и строит планы на будущее.

«Рынок будет еще сильнее поделен на успешные проекты с качественным продуктом и сильным маркетингом и на неуспешные», — считает Александр Савельев. Кроме того, он уверен, что в этом году девелоперов ждет большая кадровая война — успешные специалисты будут «перекупаться» друг у друга.

«Но один в поле не воин, — успех проекта всегда зависит от команды», — подчеркивает соучредитель и CEO VIRA.

Что касается бизнес-перспектив самой компании, то даже в заведомо непростом году VIRA планирует вывести на западно-сибирский рынок еще несколько крупных проектов и уже задумывается о выходе на строительные площадки Москвы и других регионов России.

Но брать любые земельные участки, даже по привлекательным ценам, компания не готова. Девелоперу важно, чтобы локация отвечала высоким корпоративным стандартам, в соответствии с которыми на ней можно построить действительно качественное и современное жилье. Ведь первый проект за пределами домашнего региона должен быть безупречным, и тут не может быть никаких компромиссов! (АН)



# «ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ ДЕВЕЛОПМЕНТУ СЕГОДНЯ?»

АВТОР  
Ольга  
ВЛАДИМИРОВА

*В России стартовала первая программа развития девелоперского бизнеса*

ИМЕННО С ЭТОЙ ФРАЗЫ НАЧАЛ СВОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ АЛЕКСЕЙ ЧЕРЕЗОВ — ЭКС-РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА «ПИК РЕГИОН» И ОДИН ИЗ «ЗВЕЗДНЫХ» ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ПЕРВОГО МОДУЛЯ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ» ПРОГРАММЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО БИЗНЕСА «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ».

Трехдневная встреча, прошедшая в конце февраля в зале «Библиотека» отеля «Арагат Парк Хаятт Москва» на Неглинной улице, явилась итогом месяца онлайн-обучения, а также возможностью для участников познакомиться друг с другом поближе и вживую пообщаться с преподавателями. В третий день единственной на сегодня в стране программы состоялся property-тур по объектам «Донстрой» («Остров») и группы «Эталон» (Shagal), где топ-менеджеры обеих компаний не только детально рассказали о проектах, но и ответили на вопросы гостей.

## ПОДОЙТИ СИСТЕМНО

Программа «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ» — уникальная семимесячная образовательная платформа для собственников, топов и специалистов девелоперского бизнеса, разработанная независимым консультантом по стратегическому управлению рынка недвижимости Натальей Тимохиной и лидером российского корпоративного обучения в сфере девелопмента, организатором профессиональных

бизнес-туров, отраслевых конференций и форумов — «Школой девелопера». Последняя много лет работает в области специализированного корпоративного образования и отлично понимает текущие проблемы девелоперской отрасли.

Каждый день здесь работают над практическими вопросами клиентов и находят оптимальные решения — от стратегического планирования до создания продуктовой линейки. «Школа девелопера», непрерывно получая обратную связь от компаний, увидела растущую

## ПРОГРАММА «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ» ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЕМЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ, КАЖДЫЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬЮ ОКОЛО МЕСЯЦА:

1. **Февраль 2024** — «Стратегическое управление» (онлайн, офлайн + property-тур (20–22 февраля, Москва);
2. **Март 2024** — «Команда» (онлайн, офлайн (21–22 марта, Москва);
3. **Апрель 2024** — «Финансы и правовое регулирование» (онлайн, офлайн (25–26 апреля, Москва);
4. **Май 2024** — «Продукт» (онлайн, офлайн + property-тур (29–31 мая, Екатеринбург);
5. **Июнь 2024** — «Сбыт» (онлайн, офлайн (27–28 июня, Москва);
6. **Июль 2024** — «Проектирование и строительство» (онлайн, офлайн (25–26 июля, Москва);
7. **Август 2024** — «Сервис» (онлайн, офлайн + property-тур (15–17 августа, Челябинск, озеро Тургояк).





потребность представителей отрасли в новом образовательном продукте, которую не закрывают предложения школы, в то же время



**Наталья Тимохина, сооснователь «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ» и независимый директор СБК:**

«Большинство компаний, при возникновении сложностей, «тушат пожары». Если падают продажи — идут сначала разбираться, почему менеджеры не продают? Потом к маркетингу — почему не ведут клиентов или ведут, но не тех? Затем идет бурное внедрение изменений, команда дает результат, и все успокаиваются. А спустя два-три месяца все снова рассыпается. На наш взгляд, обеспечить устойчивость бизнеса может только системно выстроенная структура, где каждое решение обосновано, прежде всего, долгосрочной стратегией, где в продукте отражены ценности бизнеса, где есть сервисный подход. Поэтому мы со «Школой девелопера» создали эту комплексную программу системного развития девелоперского бизнеса».

Наталья Тимохина, консультируя первых лиц в девелопменте, заметила, что назрела необходимость создания комплексной программы для топ-менеджеров. Таким образом, состоялось стратегическое партнерство, задача которого — выкристаллизовать и системно оформить



**Григорий Жирнов, руководитель направления аналитики корпоративного бизнеса банка ДОМ.РФ:**

«Слушатели программы очень подготовленные — отслеживают тренды, задают каверзные вопросы по аналитике, открыты к дискуссии. Мне, как преподавателю модуля, было самому интересно получить инсайты от этих девелоперов». «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ» не только знакомит слушателей с эффективными технологиями и моделями управления в современном девелопменте, но и даст возможность каждому освоить эффективный инструментарий, позволяющий разработать стратегию развития бизнеса и систему управления, эффективно использовать управленческие решения и повысить результаты проектных команд».

ответы на запросы клиентов в единую комплексную программу, которую было решено назвать просто — «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ». На сегодня это уникальный образовательный продукт, который позволяет создать системное видение для управления девелоперской компанией.

Из краткого содержания видно, что программа охватывает все аспекты современного девелоперского бизнеса, здесь рассматриваются все актуальные вопросы — от аспектов стратегического управления до активно развивающихся в последнее время сервисных процессов. Каждый модуль, начиная со второго, можно приобрести отдельно, стоимость модуля от 100 тыс. до 150 тыс. руб.



**Эвелина Ишметова, сооснователь «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ», основатель «Школы девелопера»:**

«Программа «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ» дает уникальную возможность взглянуть на бизнес девелоперской компании под новым стратегическим углом, пересобрать отраслевые знания, ориентируясь на лучший опыт и кейсы преподавателей и сокурсников. Именно это и ценно в проекте — качество подобранных материалов и глубина межличностного общения».

## РАЗВИТЬ КОМПЕТЕНЦИИ

Главная методическая особенность программы «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ» — максимум проверенных на практике знаний и отраслевых практик через обмен опытом и разбор бизнес-кейсов — как успешных, так и провальных. Своей экспертизой со слушателями будут делиться яр-



**Андрей Пуртов, консультант по маркетингу и стратегии:**

«Видение, визионерство — то, что обязательно должно быть присуще владельцу или топ-менеджеру компании. Умение разделить его с командой, замотивировать и повести людей за собой — главная задача управленца. Здесь часто недостаточно прошлого, даже успешного опыта и природного чутья, необходимо быть в курсе того, что происходит в мире бизнеса сейчас, потому что именно последние изменения порой могут требовать немедленного переосмысления перспектив, в одночасье меняя векторы развития отрасли. В том числе этому я постарался научить на программе».

кие и талантливые спикеры, каждый с именем и репутацией — это и собственники компаний, и управленцы, и признанные эксперты.

Уже на первом модуле можно было увидеть и познакомиться с Андреем Пуртовым (директор МВА «Трансформация» в Кингстон РАНХиГС, куратор программы «Маркетинг и бренд-менеджмент» в «Британке»),



**Всеволод Иванов, директор компании UDS:**

«На рынке существует много мероприятий, где участники пьют кофе и рассуждают о будущем рынка недвижимости. А программа «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ», на мой взгляд, прикладная история для практиков с глубоко проработанными вопросами и уникальными спикерами, в чем я имел возможность убедиться лично».

Алексеем Черезовым (экс-руководитель регионального продукта «ПИК Регион»), Александром Аузаном (декан экономического факультета МГУ), Андреем Батрименко



**Дмитрий Володин, вице-президент Группы «Эталон» по региону Москва:**

«Строительство сегодня — намного более многослойная и кросс-функциональная отрасль, которая требует от специалистов высокого уровня профессионализма. Динамика внедрения инноваций и глубокое проникновение цифровизации формируют запрос на непрерывный процесс получения знаний, навыков, новых компетенций. Мы в Группе «Эталон» способствуем воспитанию навыков непрерывного обучения уже со студенческой скамьи, помогая будущим специалистам закреплять полученные знания на практике во время стажировок. Не меньше внимания мы уделяем обучению сотрудников, добавляя к профессиональным трекам возможность развития soft skills, обеспечивая кросс-функциональный обмен навыками и компетенциями: как в рамках группы, так и внутри профессионального сообщества».

(директор центра развития новых продуктов, Академия Ростеха, эксперт и тренер ФРИИ), Всеволодом Ивановым (директор UDS), Луизой Улановской (основатель Lanska Group), Григорием Жирковым (руководитель направления аналитики

корпоративного бизнеса банка ДОМ.РФ) и Татьяной Симоновой (основатель Академии сервиса, независимый директор СДЭК и куратор Novikov School).



**Алексей Черезов, экс-руководитель управления регионального продукта «ПИК-регион» и «Железно»:**

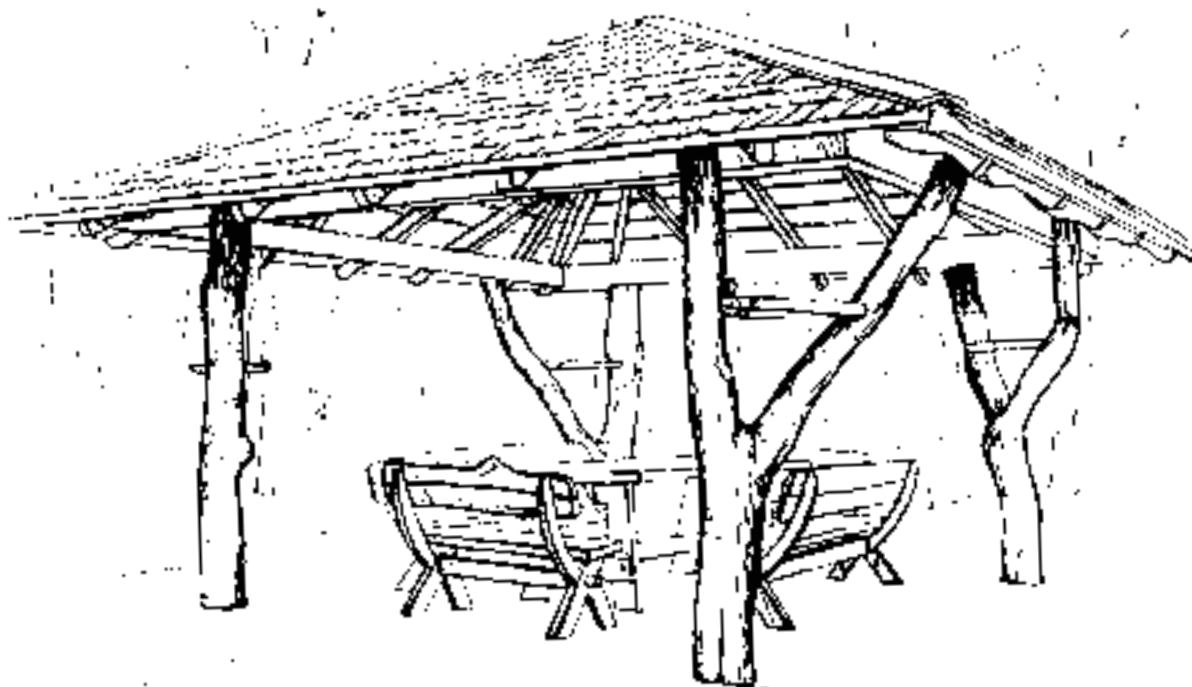
«Ранее на рынке не было подобных программ, которые бы давали руководителям "пищу" для дальнейшего комплексного развития. Я очень надеюсь, что после этой программы компании станут профессиональнее с точки зрения оценки финансовых показателей проектов, их продукты станут более сбалансированными и замедлится продуктовая гонка, когда неосознанно создаются ненужные потребителю атрибуты».

Резиденты программы также решат и собственную бизнес-задачу, которую определили в начале программы, и получат отличную возможность расширить круг профессионального общения за счет формирующегося комьюнити резидентов программы, на это направлены и очные встречи в конце каждого модуля.

Программа «ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ» сегодня становится первой и единственной образовательной программой для управленческих кадров отрасли, которая, при прохождении всех модулей, позволяет развить необходимые компетенции в сфере девелопмента в парадигме «360°».

Дополнительную информацию и условия участия в программе можно получить на сайте — ДЕВЕЛОПЕРЫ.РФ. ◉





VP

# ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# ПЕРВАЯ ДЕСЯТКА

Артур Григорян из «KASKAD Недвижимость» о ситуации на рынке глазами юбиляра



ПРОДУКТОЛОГИЯ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ FEE-DEVELOPMENT, МАССОВЫЙ, ТИРАЖИРУЕМЫЙ ПРОДУКТ И СЕРИЙНЫЕ ПРОДАЖИ С ПРОГНОЗИРУЕМОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ. ВСЕ ЭТО О КОМПАНИИ «KASKAD НЕДВИЖИМОСТЬ», КОТОРОЙ В ЭТОМ ГОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 10 ЛЕТ.

О достижениях и рекордах, собственной «Лаборатории продуктологии» и испытательном полигоне, уникальной формуле работы с девелоперами при нулевых затратах на отделы маркетинга и продаж, а также о новых коттеджных поселках от «KASKAD Недвижимость» — ДН рассказал управляющий партнер компании Артур ГРИГОРЯН.

**Артур, в этом году у вашей компании первый большой юбилей. Давайте вместе вспомним основные этапы развития «KASKAD Недвижимость».**

Компания была образована в 2014 году. До этого момента я работал в «ИНКОМ», развивал направление «ответственного консалтинга». Мы с командой выявили несоответствие предлагаемого продукта ожиданиям, потребностям аудитории. «Создатели» поселков кивали на офисы продаж, продавцы говорили о сырости и сомнительных УТП — но продажам такой «диалог» не помогал. Именно тогда я увидел, что создание продукта без четкой экономики и самого пристального взгляда на потенциальную аудиторию покупателей невозможно. У продавцов на местах самые свежие данные о ЦА, и никакими маркетинговыми исследованиями эту информацию не собрать. Значит, без нас создание успешного коттеджного поселка невозможно. Из «ИНКОМ» я вышел и вместе с командой создал собственную компанию со специализацией в fee-development, продуктологии, маркетинге и продажах.

Так, за 10 лет мы разработали и выпустили на рынок такие поселки, как «Федоскино Парк», «Академия Парк», «Ильинское Клуб





Хаус», «Рига Хаус», «Середниково Парк», «Зеленоградский». Вместе с Family — «Домодедово Таун», «Парк Апрель», «Каскад Парк», «Март Хаус». В 2023 году у нас вышли «Салтыковка Forest Club», «Ольховка Кантри Клуб», совместно с INGRAD — «Резиденции Пестово». В 2024 году — еще два поселка — «Академия парк 2.0» и Nordic Park Residence.

***Что вы сейчас наблюдаете на рынке загородной недвижимости именно с точки зрения продуктологии и новых игроков. Почему массово не появляются новые проекты?***

Согласно нашему мониторингу первичного рынка загородного жилья Московского региона за IV квартал 2023 года, в целом здесь экспонируется порядка 646 проектов (+1% за квартал, +6% за год) с 41,3 тыс. объектов (-2% за квартал, +0,4% за год). За этот период на рынок вышли 42 новых поселка (порядка +5,5 тыс. объектов). То есть динамика по «новичкам» есть, но тут вопрос, что это за поселки и объекты.

В настоящее время наибольший удельный вес (как в предложении, так и в продажах) имеет «эконом» (74 и 78% соответственно). Из всего текущего объема экспозиции объектов 76% (в проектах) и 83% (в объектах) занимают УБП. Что характеризует эти проекты, так это «быстрый старт и вялотекущая динамика», хаотичная застройка, отсутствие общей концепции. По мере развития таких проектов ликвидность падает.

***Тогда как же можно добиться высокой ликвидности и серийности продаж в загородной недвижимости?***



Наш ответ — очень узкая специализация, опыт, кадры и know-how. Что я имею в виду, «KASKAD Недвижимость» специализируется на поселках комфорт-класса с географией до «бетонного кольца», Московская область. Именно в этом сегменте мы видим потенциал к массовым продажам. И именно в этом сегменте работаем вот уже 10 лет — создаем концептуальные поселки по всем правилам продуктологии. При этом мы работаем со всеми направлениями вокруг Москвы. Любимчиков или аутсайдеров нет. Просто у каждого направления своя ярко выраженная специфика. И дома из одной и той же коллекции могут быстрее и, условно, «дороже» продаваться на Дмитровском шоссе, нежели чем на Волгоградском.

Наши клиенты — это владельцы земли, компании/проекты, инвесторы, банки. Для них мы выполняем функции продуктологии в девелопменте, бизнес-проектирование, маркетинг, продажи. Оказываем услуги по освоению территорий и реконцепции бизнеса.

Особо выделю этот момент — мы специализируемся на массовом спросе и тиражируемом продукте. Это обусловлено тремя основными принципами, которые лежат в основе нашей компании: комфорт, доступность и скорость. Если проект не соответствует этим критериям — это не наш проект. Причем это относится и к скорости строительства. Для наших поселков в зависимости от количества домовладений мы закладываем быстровозводимые технологии строительства.

***За последние несколько лет на рынке загородной недвижимости появляются новые инвесторы и девелоперы.***



**Свидетельствует ли это о развитии рынка и его привлекательности, росте спроса?**

Если в целом говорить о структуре формирования спроса, исторически так сложилось, что квартира являлась «продуктом первой необходимости». В первую очередь в России человек всегда решает именно квартирный вопрос. Дом уже вторичен. Но сейчас мы видим изменение в паттернах поведения целевой аудитории — дом за городом рассматривается как первое и единственное жилье.

Если говорить в целом о спросе, предложении, ценообразовании на рынке загородной недвижимости, то мы считаем, что загородка в Подмоскowie сильно недооценена и находится в «зачаточном состоянии». Коттедж комфорт-класса площадью 200–250 м<sup>2</sup> стоит как двухкомнатная квартира в Москве. Если посмотреть на мировой опыт, на современные мегаполисы, то картина там абсолютно другая.

По поводу конкуренции среди девелоперов. Наша компания с 2014 года работает в сегменте



комфорт-класса загородной недвижимости. Опыт команды 20+ лет. То есть мы буквально стояли у истоков и продолжаем занимать лидирующие позиции. Новые игроки постепенно начинают появляться, и мы их приветствуем. Это положительно влияет на развитие рынка.

В нашей «Лаборатории продуктологии» и на испытательном полигоне мы тестируем новые конструкторские решения, работаем над архитектурными узлами, смотрим различные материалы, экспериментируем с цветом. Создаем новые коллекции домов, например, как в «Академии Парк 2.0» — недавно вышедшем поселке в Новой Москве.

Прислушиваемся к новым желаниям ЦА, изучаем поведение и образ жизни — создаем актуальное и современное жилье для настоящего и будущего. Продуктология от «KASKAD Недвижимость» — это постоянно пульсирующая и живая конструкция, которая растет и развивается вместе с современным человеком, во многом — предвосхищая и предугадывая его желания.







**Расскажите о вашем интеллектуальном fee-development. На конференции 1 марта 2024 года вы озвучили цифру 0 рублей затрат инвестора-застройщика на продуктологию, маркетинг и организацию продаж на старте проекта и всегда. Ничего подобного не объявляет ни одно консалтинговое агентство или архитектурное бюро. Как вы это делаете?**

Все очень просто. Наша узкая специализация позволяет строить прогнозы высокой степени вероятности. Плюс опыт, мы уже 10 лет выпускаем на рынок и сами продаем поселки комфорт-класса, постоянно совершенствуя квартирографию, архитектуру, посадку дома на участке, минимальный и оптимальный набор объектов инфраструктуры, благоустройства, озеленения, способы приобретения объекта недвижимости. И не боимся брать на себя ответственность. Быть первыми. Например, уже нашумевшая история с таунхаусами. В момент только зарождения этого продукта на рынке считалось, что таун должен быть 200–250 м<sup>2</sup>. Но объекты



такой площади и такого класса плохо продавались. Мы четко знаем потребности аудитории в количестве комнат, функциональном назначении, их вкусы и образ жизни. Мы создали таун 120 м<sup>2</sup> с функционалом 250 м<sup>2</sup>. Добавили современную архитектуру, готовые варианты отделки и получили продажи на уровне 20–30 лотов в месяц. Именно так

был реализован поселок «Академия Парк» — самый большой в Московской области поселок таунхаусов.

Наши знания и опыт, профессиональный отдел продаж, продающий колл-центр, клиентская база с «отложенным спросом», собранная за 10 лет, позволяют нам быть уверенными в наших решениях настолько, что мы инвестируем в проект вместе с инвестором-застройщиком.

И начинаем получать profit только с успеха.

Еще стоит добавить о нашем бренде — «KASKAD Недвижимость». Выпуск поселков происходит именно под нашим брендом, с включением «новичка» в своеобразный «веер поселков». Единновременно в продаже





находятся лоты порядка из 6–9 поселков. В среднем каждый поселок «донерит» 20%. Что это значит — часть людей, заинтересовавшихся, например, «Март Хаусом», в итоге совершит покупку в «Ольховка Кантри Клуб». Это эффект синергии «Портфеля поселков». Достичь подобного при запуске одного-двух поселков невозможно. Еще пример, наш новый продукт «Академия Парк 2.0» — ИЖС в Новой Москве. За три дня закрытых продаж мы получили порядка 80% брони первой очереди. Что мы сделали — пару постов в соцсетях, рассылка по базе и прозвон «ранее интересовавшихся».

#### ***А можно поподробнее об этом поселке?***

«Академия Парк 2.0» находится на Киевском шоссе. Рядом с существующим поселком «Академия Парк». Но это совершенно новый формат и новая коллекция домов.

На площади 20 га будут размещены 87 коттеджей первой очереди из новой архитектурной коллекции. Поселок создан в «Лаборатории продуктологии» «KASKAD Недвижимость» и полностью отвечает современным требованиям к комфортной жизни — учтены запросы по количеству комнат и функциональности, оптимизированы площади, улучшена посадка дома на участке, добавлена возможность персонального выбора цвета фасада, использованы современные строительные материалы и нестандартные



конструкторские решения. Площади домов — от 120 до 180 м<sup>2</sup>, размер участка — от 4 до 8 соток.

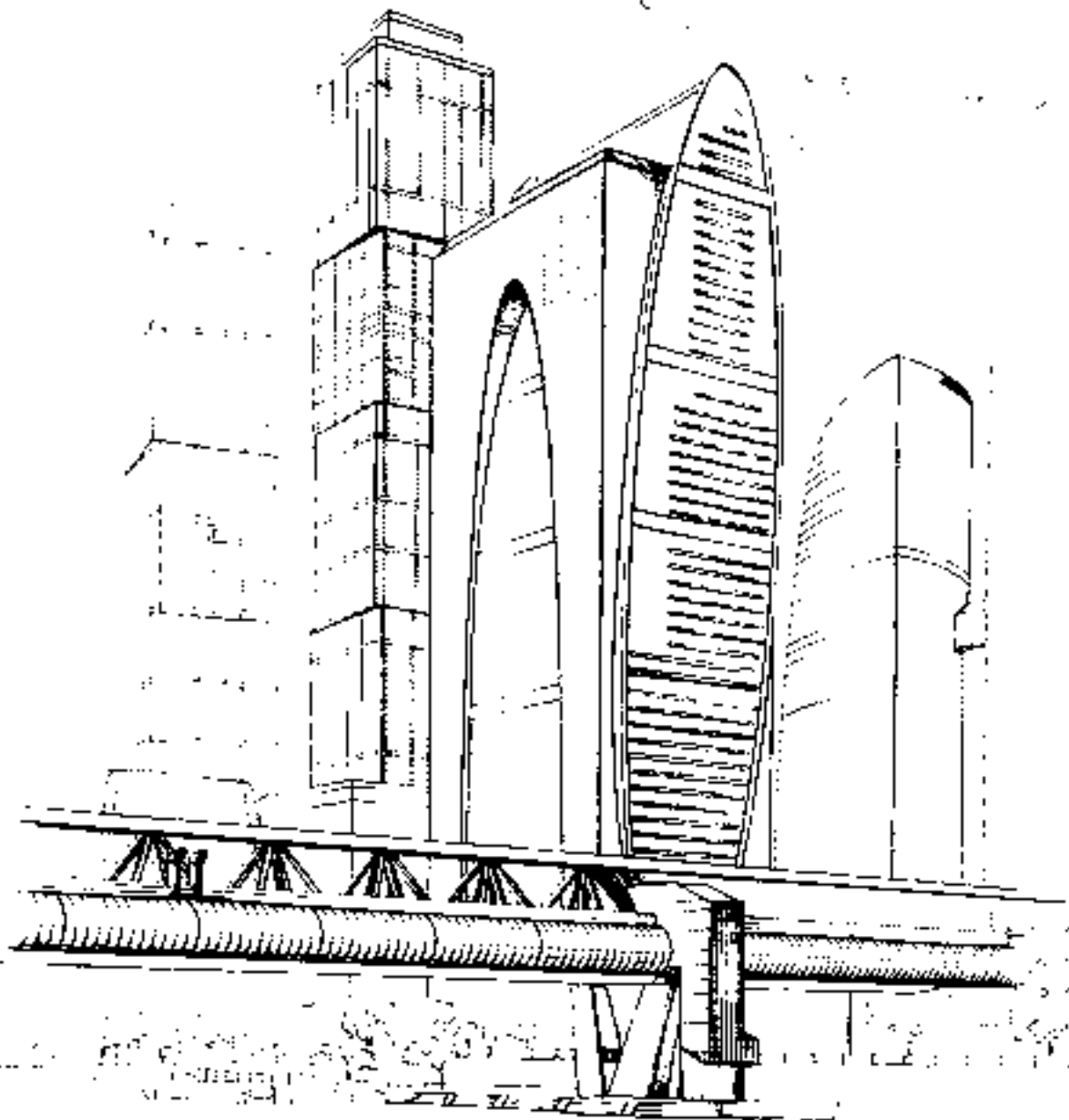
Для каждого участка предусмотрены два парковочных места, замощенные брусчаткой, и просторный внутренний двор.

Более 2,7 га в поселке займет благоустроенная парковая зона. Одна из изюминок парка — воздушная тропа в кроне деревьев, с которой можно наслаждаться живописными видами и наблюдать за птицами. Все дороги и общественные зоны поселка благоустроены.

То есть это абсолютно новый формат жизни за городом — с московской пропиской, в собственном доме и при этом закрытой и концептуальной внутренней территории. Для себя мы уже давно называем загород — пригородом.

Пандемия дала первый импульс миграции людей из городов на природу. Этот тренд сохраняется, но не находит развития в предложении. Людям не из чего выбрать. Стабильно держится дефицит доступных, современных, комфортных поселков. Это большие возможности для бизнеса и инвестиций. В миссии нашей компании есть следующие слова — дать людям возможность жить в пригороде и наслаждаться образом жизни, не доступным в мегаполисе. Создавать комфортные поселки с оптимальным расположением и продуманными планировками домов и участков. ●





CR

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# ТЕРМЫ В ГОРОДЕ

*Чем «водный сегмент» заинтересовал девелоперов?*

АВТОР  
*Яна ВОЛОДИНА*





СЕГОДНЯ НАБЛЮДАЕТСЯ ИНТЕРЕСНЫЙ ТРЕНД — ТЕРМАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ, КОТОРЫЕ ИСТОРИЧЕСКИ ОТКРЫВАЛИСЬ ТОЛЬКО В МЕСТНОСТИ, ГДЕ НАХОДЯТСЯ ЛЕЧЕБНЫЕ ИСТОЧНИКИ, ТЕПЕРЬ АКТИВНО ЗАВОЕВЫВАЮТ МОСКВУ И КРУПНЫЕ ГОРОДА РОССИИ.

**В** стране набирает обороты строительство термальных комплексов вдали от термальных источников. Такие объекты появляются в центре крупных городов, в составе торговых центров (ТЦ), отелей. К 2029 году, по прогнозам компании NF Group, в России откроется более 100 термальных комплексов общей площадью свыше 400 тыс. м<sup>2</sup>. Планируемые к открытию площади в основном расположатся в ЦФО (27%) и ПФО (24%).

### МОРЕ ИДЕТ К ВАМ

Девелоперская активность в этом сегменте растет по разным причинам. В первую очередь, предложение рождает спрос. Пандемия, по словам партнера консалтинговой компании NF Group Ольги Широковой, дала людям импульс к формированию здоровых привычек и проявлению заботы о себе, выступив фундаментом для развития wellness-экономики в мире.

«Одним из набирающих популярность направлений становятся термальные комплексы, которые выбирают для поддержания собственного здоровья наравне с медициной, спортивным залом, косметологией. Этот формат ушел далеко вперед по качеству предложения от обычных спортивных бассейнов», — объясняет эксперт.

Кроме того, активному развитию термальных комплексов в России способствует и рост внутреннего туризма, в том числе туризма выходного дня.

Поэтому термальные комплексы открываются в разных городах и предлагают отдых с водными процедурами без выезда на море. «Учитывая климатические условия на большей части нашей страны, наличие круглогодичного открытого бассейна в термальных комплексах делает их популярными в течение всего года», — добавляет Ольга Широкова.

Взросший спрос на комплексы с водными и оздоровительными процедурами отмечает и партнер ГК «Основа», руководитель команды развития «Термолэнд» Егор Храмов: «У россиян традиционно спросом пользуется отдых у воды, между тем на море съездить не всегда получается, а аквапарки рассчитаны в основном на детскую и подростковую аудиторию. Поэтому мы предложили рынку семейные





термальные комплексы с водными развлечениями, бассейнами, саунами, хаммамами, барами, кафе, оздоровительными и спа-процедурами, которые могут располагаться в черте города, недалеко от дома и подходят людям всех возрастов».

По словам главы корпорации «Академия научной красоты» и генерального директора компании VIVAX Андрея Сорокина, еще одна причина популярности терм — социальная: «Туда ходят дружеские компании, в них проводятся корпоративные мероприятия, развивается и спа-туризм. Раньше все эти функции выполняла баня, за ней по-прежнему остаются национальные традиции и мощный оздоровительный эффект. Но сегодня зачастую именно баня прирастает спа-функциями. А с точки зрения бизнеса, с позиции собственника или управленца, спа-ассортимент настолько гибок и разнообразен, что позволяет формировать концепцию будущего оздоровительного центра в любом сочетании, в зависимости от целей, задач, средств и других вводных данных».

Благоприятствует развитию формата и возросшая потребность жителей в досуговых центрах. Этим также объясняется появление термальных комплексов в составе торговых объектов. К тому же, как отмечает

руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate Екатерина Ногай, в ТЦ образовались пустующие площади, которые необходимо заполнить как можно быстрее, а привлечение такого крупного арендатора, как термокомплекс, одновременно решает проблему вакансии.

Старший директор CORE.XP Марина Малахатко подтверждает, что термы — это отличный якорь для удаленно стоящих ТРЦ либо крупных комплексов, потерявших более 20% трафика. Кстати, посещаемость термального комплекса, по оценкам аналитиков, составляет в среднем от 1500 до 4000 человек в день, в пиковые дни (праздники, выходные) может превышать 10 тыс. человек.

#### ПРАГМАТИЧНАЯ ПРИЧИНА

Существуют и другие, более прагматичные причины роста девелоперской активности в сегменте терм. Одна из них — короткий срок окупаемости проектов, который варьируется от 2 до 5 лет. «Самый критичный фактор для таких комплексов — доля операционных расходов, чем ниже средний чек и посещаемость, тем больше доля операционных доходов. В абсолютно одинаковых комплексах по площади и затратам на строительство,





но имеющих разную локацию и управляющую компанию, срок окупаемости может отличаться в несколько раз», — объясняет региональный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers Владислав Николаев. Что касается инвестиций, то в зависимости от площади проекта они могут начинаться, по словам старшего директора департамента торговой недвижимости Commonwealth Partnership (CMWP) Андрея Шувалова, от 400 млн руб. для объектов среднего формата и достигать 1 млрд руб. для объектов площадью 20 тыс. м<sup>2</sup>.

Что касается конкуренции, то она на рынке слабая, ниша практически свободна. Егор Храмов уверен, что о насыщении этого сегмента в ближайшие 5–10 лет говорить не придется. Похожего мнения придерживается и глава студии дизайна Luxury Елена Крылова: «Купальни, бани с набором сопутствующих услуг пользуются высоким спросом и входят в структуру санаториев, отелей, глэмпингов. Современный курортный комплекс стремится к всесезонности, поэтому wellness — часть его концепции».



Создатель франшизы «Городские термы» Юрий Бычков уверен, что объем рынка гигантский и даже при появлении в ближайшие годы сотни термальных комплексов ниша не будет полностью заполнена. Тем более, что у каждого своя концепция и свое видение продукта, свои особенности. Одни открывают термы с фитнесом, другие реализуют объекты исключительно за городом и т.д. В целом, по словам эксперта, немаловажен тот факт, что в развитии таких объектов заинтересованы и жители, и власть, поскольку появляются новые рабочие места, пополняется городская казна за счет отчисляемых налогов.

Российский рынок термальных комплексов как самостоятельный формат начал формироваться с 2012 года. Сначала объекты функционировали преимущественно в составе гостинично-курортных комплексов, теперь расположены в отелях и на базах отдыха (41%), в формате отдельно стоящих зданий (35%), в ТЦ (18%) и других помещениях (6%). Всего в стране, по данным компании NF Group, функционирует 44 термальных комплекса общей площадью около 296 тыс. м<sup>2</sup>. Из них на долю пяти сетевых операторов (Termoland,



Green Flow, «Баден-Баден», «Городские термы» и «Новые термы») приходится 40% «квадратов». Большая часть всех объектов находится в Приволжском и Уральском федеральных округах — 31% и 26% площадей соответственно, в Центральном ФО — 18%. В 2024 году заявлено открытие более 20 новых терм.

### Термальные комплексы, открытые в России в 2023 году

Название	Город	Оператор	Площадь, м <sup>2</sup>
Самарские термы	Самара	Городские термы	23800
Termoland	Зеленоград	Termoland	9900
Пермские термы	Пермь	-	6500
Ohtakai	Ленинградская область	-	4800
Green Flow Lakhta Park	Санкт-Петербург	Green Flow	2600
Новые термы	Тверь	Новые термы	2500
Термбург	Москва	-	1500

Источник: NF Group Research

### В ОДИНОЧКУ ИЛИ В СЕТЬ?

Несмотря на то что сетевые операторы занимают пока менее половины площадей, мнения игроков рынка недвижимости в вопросе, что лучше — открыть единственный объект или создать сеть — почти единодушны. По мнению Марины Малахатко, выгоднее создать сеть: «Эффект масштабирования никто не отменял, тем более емкость рынка услуг фитнеса и здоровья (включая spa & wellness) составляет 130 млрд руб. в год». Андрей Шувалов считает, что сетевые проекты имеют больше перспектив, но вместе с тем есть примеры, когда и единичные проекты начинают активно развиваться. Целесообразно развивать именно сети, под единым брендом, в едином ключе, уверен и Егор Храмов. «Мы четко понимаем, что для размещения успешного комплекса с хорошей посещаемостью нам требуются помещения площадью 5–7 тыс. м<sup>2</sup> внутри и обязательно уличная зона от 2 тыс. до 5 тыс. м<sup>2</sup>. При этом один из вариантов размещения наших комплексов предполагает открытие в отдельно стоящих зданиях, а второй — в ТЦ. Во втором случае мы можем привлечь в ТЦ новую аудиторию, для нас плюс заключается в отсутствии





необходимости строительства с нуля — таким образом, срок открытия комплексов площадью 10–15 тыс. м<sup>2</sup>, включая уличную зону, может составлять от полугода до года», — приводит он пример.

### СОТНЯ ПРАВИЛ

Что касается локации, то, как отмечает Марина Малахатко, термальные комплексы должны располагаться в развитой городской агломерации с населением от 400 тыс. человек в зоне охвата. Однако если речь идет о создании терм именно как оздоровительного курорта, то на выбранной территории обязательно должен быть термальный источник. «Для процедур вода требуется в большом количестве, и привозить ее издалека задача труднореализуемая — необходим прямой доступ к источнику. — объясняет руководитель и партнер бюро UNK interiors Юлия Тряскина. — Вода в нем должна быть обогащена минералами, которые будут полезны для человеческого организма. А процедуры, подчеркивающие идентичность места, позволяют сформировать для сферы санаторно-курортного лечения уникальное предложение».

Создать термальный комплекс не просто, такие проекты требуют соблюдения определенных технических условий и сотни строительных норм и правил. Одним из требований, по словам Андрея Шувалова, является нагрузка на перекрытия, которая должна составлять 1200–1300 кг/м<sup>2</sup>, а также наличие в проекте открытой части. «Именно это требование сдерживает развитие этого формата в рамках, например, реконцепции действующих торговых центров. Многие торговые центры, которые реализовывались 15–20 лет назад, строились с нагрузкой 500 кг/м<sup>2</sup>, что не позволяет разместить в них термы без усиления конструктива здания», — объясняет он.

Директор отдела по управлению эксплуатацией объектов недвижимости CORE.XP Наталья Афанасова говорит, что специфика работы терм накладывает обязательства по обеспечению безопасности посетителей: «Внимание стоит обратить на штат спасателей, инженерно-технический персонал и медицинских работников, усилить клининговую службу», — перечисляет она. В целом штат сотрудников комплекса зависит от величины объекта и может варьироваться от 3–6 человек

и достигать 120 человек, в среднем составляет 20–40 человек, уточняет Юрий Бычков.

В свою очередь, Егор Храмов говорит, что эксплуатация такого комплекса подразумевает налаженную работу бассейнов, вентиляции, кондиционирования и прочих систем. Для всего этого требуются большие мощности, а также оборудование (фильтры, насосы и пр.) с резервом, чтобы при поломке деталь можно было заменить без прерывания функционирования объекта.

### ЭСТЕТИКА ВОДЫ


Термальные комплексы проектируются по-разному в зависимости от локации, целевой аудитории, ценового сегмента и бюджета девелопера.

В премиум-сегменте, как отмечает основатель архитектурной студии Chado Евгений Задорожний, тщательно продумываются детали:

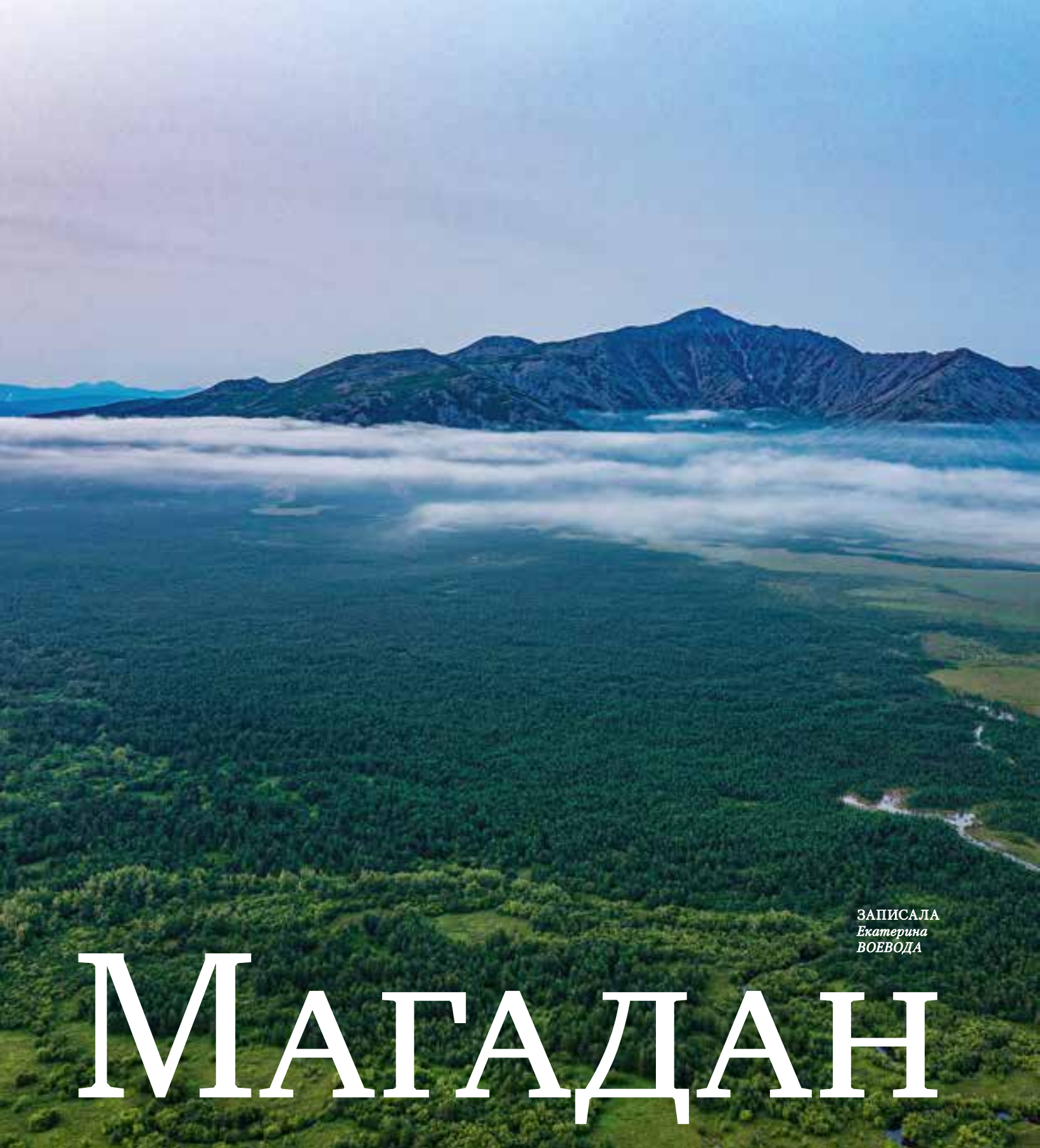
необходимо создать расслабляющую атмосферу, продумать эстетическую составляющую, использовать в отделке натуральные материалы.

«В сочетании с такой нежной субстанцией, как вода, они выглядят эстетично и приятны во взаимодействии, в ощущении фактуры (например, камня), как в живой природе. Удобно, когда, находясь в воде, у человека есть возможность не только плыть или «стоять», но и расположиться на лежанке или присесть на выступ — с фактурными стенками из натурального камня», — делится советами эксперт.

А вот создание терм на территории, где есть лечебные источники, по словам

Юлии Тряскиной, очень творческая и созидательная работа, потому что важно соотносить красоту места, технологию лечения и особенности конкретного источника. «Ведь любая минеральная вода не поставляется в чистом виде. Необходима подготовка, очищение, решение по утилизации. Предварительно проводятся исследования воды, ее состава, функций. Важно заботиться и о самом источнике, откуда мы получаем воду, чтобы он неожиданно не иссяк. Советские санатории, находящиеся вблизи термальных источников, были приспособлены к такой работе. Современные термальные комплексы — прямые их наследники, и сегодня наша задача перенять существующий опыт, адаптировать его к нынешним возможностям медицины и дать новую жизнь этому направлению отдыха у нас в стране», — резюмирует эксперт ДН. 





ЗАПИСАЛА  
Екатерина  
ВОЕВОДА

# МАГАДАН

## ЖДЕТ ПЕРЕМЕН!

*Почему регион идеален для развития экстремального туризма?*



В этом отношении интересен опыт Дальнего Востока, привлекательного в туристическом плане региона, но пока полностью не раскрывшего свой потенциал. Мнением о перспективах создания здесь полноценной туристической инфраструктуры с ДН поделилась дизайнер, основательница и владелица «Студии дизайна», член Национальной ассоциации дизайнеров и декораторов интерьера Елена КРЫЛОВА:

«На VIII Восточном экономическом форуме я представляла Магаданскую область. С представителями местного бизнеса у меня сложились хорошие рабочие отношения, наша студия в прошлом году оформляла здесь бутик-отель. Он уже получил название — «Территория». Для меня работа над ним стала практически откровением. Я впитывала местный колорит, изучала рисунки малых народностей края в местном краеведческом музее, передала впечатления своей дизайнерской команде. После чего мы интегрировали их в проект будущего отеля. Проект поставил сложные задачи: изначально дорогая реализация проекта из-за природных условий и удаленности. Но те приемы и методики, которыми владею я и дизайнеры нашей студии, помогли избежать лишних расходов как на стадии реализации, так и в дальнейшей эксплуатации отеля.

Владивостокский ВЭФ, а в прошлом году он проводился в девятый раз, конечно, меняет отношение и россиян, и иностранных гостей к этому региону, делая его ближе и привлекательнее. Люди узнают про уникальную природу региона, про его потенциал в экономике, культуру и историю. При этом Магадан на фоне общей дальневосточной палитры выделяется, так как имеет свое лицо.

Да, климат здесь непростой, но харизма заметно перевешивает кажущуюся неласковость этих мест. Мощь Охотского моря наделяет пространство невероятно сильной и доброй энергией. Здесь до сих пор находят останки мамонтов, моют золото и добывают полудрагоценные камни. Про рыбалку в этих местах можно сказать коротко: рыбу можно ловить руками. А еще ходить на краба. Ценители этого хобби едут сюда именно за этим.

И даже точка притяжения у Магадана уже есть — это остров Завьялова (расположен примерно в 60 км от Магадана). Это оазис практически нетронутой природы. В водах около острова встречаются косатки и киты, а сушу с недавних пор облюбовали овцебыки. Маршрут остров Завьялова — бухта Нагаева (где и находится Магадан) — отличная яхтенная прогулка, тем более что здесь строится причал для маломерных судов. Сегодня принято решение о создании на острове амбициозного туристско-рекреационного комплекса. Эти и другие факторы делают область идеальной для развития экстремального туризма. Причем



РОССИЯ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ТУРИЗМ, ТРЕНД ГЛОБАЛЬНЫЙ ДЛЯ ВСЕЙ СТРАНЫ. НО ТЕРРИТОРИЯ У НАС БОЛЬШАЯ, КРАЯ И ОБЛАСТИ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ ДРУГ ОТ ДРУГА ТАК, СЛОВНО ЭТО РАЗНЫЕ СТРАНЫ.

внутренними потоками руководство области ограничиваться не собирается, а планирует возродить и въездной туризм. Дальневосточный федеральный округ (ДФО) в целом ставит цели по удвоению турпотока до 7–8 млн туристов вместе с иностранными к 2030 году.

Обсуждение перспектив туризма в области активно шло на ВЭФ-2023 в рамках блока «Дальний Восток будущего». Эксперты констатируют: сегодня в России сформировался туристический бренд Дальнего Востока, создана и экономическая основа для развития этого направления. Глава Магаданской области Сергей Носов представлял регион на площадке «ВЭБ.РФ». Здесь говорили об инвестиционном потенциале Магадана, презентовали два проекта: «Морской туристический центр» и новую гостиницу, а на форуме был подписан целый ряд соглашений о сотрудничестве области с представителями других субъектов РФ, в их числе с Ассоциацией коренных и малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока, Корпорацией развития Дальнего Востока и Арктики.

Область берет на себя создание той части инфраструктуры, входящей в дестинацию местности. Скорее всего, это проекты за-втрашнего, а то и более позднего дня, но у руководства есть понимание, что ставка на туризм должна быть поддержана транспортной инфраструктурой, необходимым количеством номеров. Крайне важно развитие аэропортов, воздушного вокзала в областном центре и более мелких точек.

Что касается гостиниц и отелей. Губернатор признает, что гостиничный фонд в области почти отсутствует, и это является одной из главных проблем в развитии туризма. Строительство отелей для области важно стратегически, ведь, как заявил на ВЭФ-2023 министр экономического развития РФ Максим Решетников, к 2030 году задача национального проекта «Туризм» выйти на 140 млн туристических



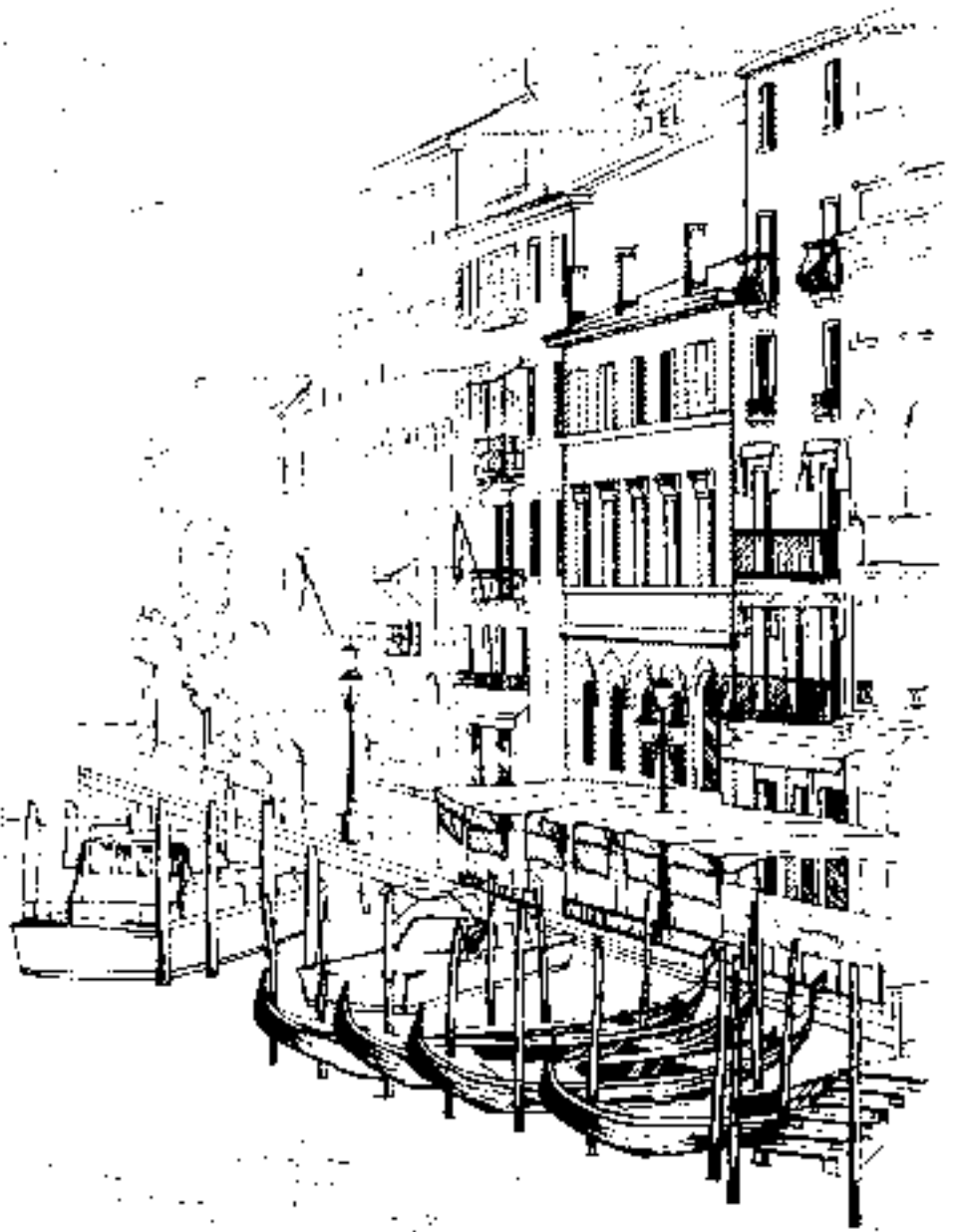
**Елена КРЫЛОВА**, дизайнер, основатель и владелица «Студии дизайна», член Национальной ассоциации дизайнеров и декораторов интерьера:

«Дальний Восток — регион особый, настолько, что даже экономический форум у него свой. Вместе с тем это неотъемлемая часть России, богатая и интересная. Основной идеей ВЭФ-2023 можно считать слова главы государства о том, что ДФО — стратегически приоритетен для развития страны».

поездок в стране. Такие большие цифры требуют новых отелей и гостиниц высокого стандарта обслуживания. Хотя понемногу положение меняется. Происходят глобальные изменения в геополитике. В связи с этим у Магадана просматривается большое будущее благодаря изменению общего вектора, в том числе и транспортного, с Европы на Азию. Так, реанимирован старый проект строительства железной дороги на Магадан из Якутска, согласно которому в середине 2030-х в город должны прийти поезда. Очевидно, что его ждет новое развитие, как промышленного и транспортного центра Дальнего Востока. В заключение уместно провести условную параллель с теми городами, которые находятся на одной широте с Магаданом. Это шведский Стокгольм, норвежский Осло, эстонский Таллинн, на этой же широте находятся такие города России, как Вологда и даже Санкт-Петербург. Все они очень разные, но общее у них одно: Север и суровый климат не являются приговором, позволяя городу развиваться и оставаться туристическим центром». (ФН)







ZD

# ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЭКСПЕРТЫ ДН НАЗВАЛИ ЛОКАЦИИ (И НЕ ТОЛЬКО ХОРОШО ИЗВЕСТНЫЕ), ПРИВЛЕКАЮЩИЕ СЕГОДНЯ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТИТОРОВ. СПЕЦИАЛИСТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПОСЛЕ ПРОВЕРКИ НОВОЙ «ПОЧВЫ НА ТВЕРДОСТЬ», ЗАМАНЧИВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ГДЕ СКОРО БУДЕТ ЗВУЧАТЬ РУССКАЯ РЕЧЬ, СО ВРЕМЕНЕМ СТАНЕТ ЕЩЕ БОЛЬШЕ.

**З**арубежная недвижимость с недавних пор стала неким индикатором состояния дел не только в экономике, но и в политике. Уменьшился поток туристов в европейские страны из-за отмены прямых рейсов в страны Европы, как итог — ограничилось число покупателей в традиционных «русских» анклавах, расположенных, допустим, на берегах Средиземноморья. Некоторые страны объявлены «недружественными» — и уже там не особо рассчитывают на покупателей из России. Зато прежде не отличающиеся числом предложений по объектам недвижимости локации проявляют небывалую активность и делают все возможное, чтобы сделать свой рынок жилья привлекательным.

АВТОР  
*Александр  
ШЕВЧУК*

## ЕВРОПЕЙСКАЯ ИСТОРИЯ

Определенная категория наших соотечественников, естественно, продолжает интересоваться приобретением жилья в Европе с целью переезда. Хотя покупка недвижимости в европейских странах очень усложнилась, а число сделок резко упало, признает CEO и управляющий партнер Intermark Global Ирина Мошева: «Конечно, любому своему клиенту мы находим такую возможность. Россияне переезжают в Италию, во Францию, Германию, где у многих ранее сложились тесные социальные связи: там живут супруги, родственники, учатся дети. У кого-то есть в странах Европы и бизнес-интересы, поэтому нельзя сказать, что это направление окончательно закрыто».

В этом ряду особое место занимает и «недружественная» Великобритания. Самое большое затруднение при покупке недвижимости в Лондоне — это доказать «чистое» происхождение безналичных средств. Далее действуют юристы, которые проводят сделки. Приобретают жилье, как правило, родители для детей, которые продолжают учиться или остаются там работать по окончании вуза. Формат — квартиры с одной



# СМЕНА ВЕКТОРОВ

*На мировой инвесткарте появляются новые адреса для ПМЖ россиян*

и двумя спальнями в новых проектах, в новостройках крупных девелоперов.

По словам Ирины Мошевой, остаются популярными также Испания, Греция: «Мы не знаем случаев, когда подтверждались слухи о том, что недвижимость у россиян отбирают. Если клиент не входит в санкционные списки, то никаких сложностей с владением недвижимостью у него не возникает. По европейским направлениям средний чек сделки составляет €300–500 тыс. Как правило, недвижимость приобретают в крупных городах, где расположена вся социальная инфраструктура».

Руководитель проектов департамента зарубежной недвижимости NF Group Анна Андреева в число стран по спросу на недвижимость включает еще одну европейскую страну — Венгрию, где также можно получить статус резидента ЕС. При приобретении жилья там беспрепятственно оформляется ВНЖ. При принятии решения покупатели руководствуются принципиальной



разницей в объеме инвестиций, необходимостью продления вида на жительство, а также тем, планируют ли они лично использовать объект недвижимости.

«Остается привлекательной для россиян и Черногория, где также нет проблем с получением ВНЖ, некоторые банки все еще открывают счета российским гражданам, страна принимает деньги из России, жители говорят по-русски и любят россиян, несмотря на политическую ситуацию», — продолжает основатель Kalinka Ecosystem Екатерина Румянцева.

«Для постоянного проживания наши клиенты выбирают там как крупные города, так и прибрежные закрытые жилые комплексы, — поддерживает коллегу Ирина Мошева. — Сейчас в Черногорию переезжают те, кто может позволить себе покупку объекта стоимостью от полумиллиона евро. Такие люди рассматривают балканскую страну как тихую гавань для своей семьи».

### ПО СТАРЫМ АДРЕСАМ

А что же происходит на рынке «любимой» долгие годы у россиян Турции? Несмотря на увеличение порога входа для получения вида на жительство, а также обсуждения законодателями подобного шага по сумме инвестиций для получения гражданства, этот рынок остается наиболее понятным и близким для россиян. «Большое число наших клиентов переезжает туда на постоянное место жительства, — комментирует Ирина Мошева. — Причем, если раньше речь шла в основном о Стамбуле, то сейчас наши соотечественники открыли для себя небольшие города, в том числе и прибрежные, такие как, например, Мерсин. Его выбирают те, кто предпочитает более тихие локации. Зато Измир популярен у тех, кому интересны развивающиеся города, это деловой центр с хорошим потенциалом».

К слову, как это ни странно, несмотря на разницу менталитетов, языковые вопросы, именно в Турецкой республике у наших сограждан не так много сложностей в адаптации. Многие эту страну полюбили, считают ее своей второй родиной и предполагают остаться там на долгие годы, утверждают эксперты.

В этом плане еще одна «наша» страна — Кипр остается в центре интересов российских граждан. Основатель компании Nevestate Екатерина Никитина объясняет это тем, что сейчас иммиграционные программы не всех стран доступны россиянам. Зато покупка недвижимости от €300 тыс. дает возможность претендовать на вид на жительство для всей семьи. На Кипре отличная погода, много международных школ, большие русскоязычные комьюнити, безопасно и комфортно жить с детьми. Ирина Мошева выделяет в этом ценовом диапазоне предложения апартаментов в Лимассоле или Пафосе. Конечно, также востребованы и объекты стоимостью до €1 млн, но в таком случае главным ограничением будет комплаенс денежных средств. Сейчас пройти его сложно, сказывается возросшее требовательное отношение к россиянам.



Специалист агентства Proxy Real Estate, резидент международного инвестиционного сообщества BETWEL и Real Estate Investment Club Андрей Волков заостряет внимание на «турецкой» части острова — Северный Кипр. Он называет основные преимущества проживания — доступные цены на жилье, благоприятный для здоровья климат, чистая экология, качественные продукты питания, медицина и образование европейского уровня, легкое открытие и свободное пользование банковскими счетами, необременительное получение ВНЖ для всей семьи. На острове очень активно развивается инфраструктура, ускоренными темпами растет русскоязычное сообщество, языковой барьер сводится к минимуму.

«Формат жилья представлен полным спектром — от студий и квартир в крупных жилых комплексах до частных отдельно стоящих вилл, — рассказывает эксперт. — Стоимость недвижимости будет зависеть от выбранного региона, близости к морю, уровня и типа жилого комплекса. На данный момент цены на студии стартуют от \$72 тыс. США на этапе котлована,



квартиры с одной спальней (1+1) от \$106,5 тыс., виллы с тремя спальнями от \$383 тыс. Первый взнос составляет 30–35%, а застройщики предоставляют беспроцентную рассрочку платежей до 7 лет. Также есть уже полностью готовые объекты для тех, кто хочет переехать уже завтра».

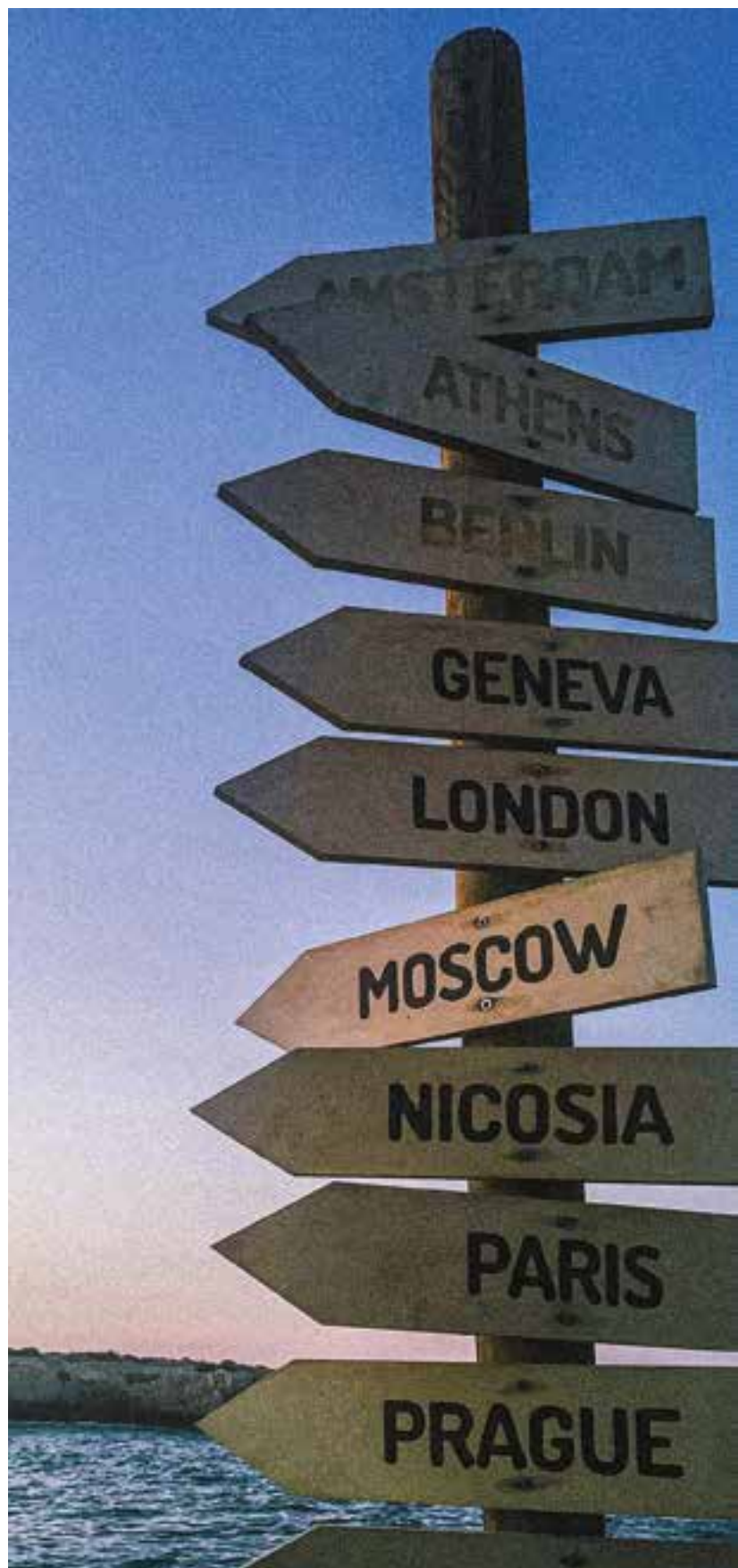
Гарантией безопасности сделки является официальное оформление всех документов с участием адвоката — регистрация договора в налоговой службе и земельном кадастре, подача документов в МВД для получения разрешения на покупку для иностранца и в конечном счете перевод права собственности на свое имя. Ограничениями для иностранных граждан являются невозможность оформления права собственности на недвижимость вблизи режимных объектов и оформление только одного титула (права собственности) на каждого иностранца.

На законодательном уровне отсутствует минимальный порог цены недвижимости для получения вида на жительство. Никаких санкций для россиян со стороны местных властей не вводилось, здесь не запрашивают происхождение денежных средств, предоставляются разные способы оплат, включая перевод через криптовалюту или оплату в рублях.

### **БЛИЖНИЙ ВОСТОК СТАНОВИТСЯ БЛИЖЕ**

Складывается впечатление, что основные игроки отечественного рынка зарубежной недвижимости отправились дружно на Ближний Восток. «Объединенные Арабские Эмираты действительно остаются одним из самых популярных направлений среди россиян. Приобрести ее здесь несложно, так как процедура очень похожа на ту, к которой все привыкли в России, — рассказывает управляющий партнер Housebook Ирина Доброхотова. — Россияне (и другие иностранные граждане) могут купить недвижимость в ОАЭ только в freehold-зонах, что дает эксклюзивное право владения недвижимостью в Эмиратах. То есть апартаменты, таунхаус или вилла переходят в частную собственность, и недвижимостью можно в дальнейшем распоряжаться по своему усмотрению: перепродать, завещать, подарить и т.д. Чтобы узнать, находится ли выбранная недвижимость во freehold-зоне, следует обратиться за помощью к опытному брокеру.

Понятия «вид на жительство» не существует в законодательстве ОАЭ, поэтому официальным термином здесь является резидентская виза. Получить резидентство возможно при покупке квартиры стоимостью от \$204,22 тыс. Визу вы получаете на два года с возможностью продления. Она дает все права для проживания,



открытия банковских счетов и т.д. Это весьма удобно, потому что по туристической визе в Эмиратах можно находиться всего 90 дней».

По информации Ирины Доброхотовой, в ОАЭ можно приобрести как готовое жилье, так и недвижимость off-plan (объект, выставленный на продажу на этапе строительства). Чаще всего россияне выбирают семейные районы с развитой инфраструктурой: Dubai Hills, Jumeirah Village Circle (JVC), Arjan, Dubai Sport City, Creek Harbour, Al Furjan. Разброс цен в Дубае — от \$150 тыс. за квартиру-студию до \$1,5 млн за виллу. В других эмиратах — Абу-Даби, Шарджа, Аджман, Рас-Аль-Хайма и других — можно купить недвижимость на 10–20% дешевле.

Любой человек, приобретающий недвижимость в ОАЭ, защищен законом. Все сделки здесь регулируются DLD — Земельным департаментом, поэтому процесс покупки жилья прозрачен и надежен. Жители чувствуют себя в полной безопасности, при этом иностранцы отмечают, что никакого повышенного внимания со стороны полиции не ощущается. Безопасности также способствуют процветание экономики и продвинутая технологическая среда.

Екатерина Румянцева также отмечает рост спроса на недвижимость в странах Ближнего Востока: «Даже несмотря на то, что рынок недвижимости королевства Саудовская Аравия демонстрирует разноплановую динамику, эксперты все-таки оценивают и ее в положительном ключе. Дело в том, что неравномерность вызвана тем, что цены на квартиры в Эр-Рияде выросли на 22,9%, в Даммаме — на 2,4%, а вот в Хобаре и Джидде они снизились. При этом перспективы у страны очень благоприятные: столица Саудовской Аравии Эр-Рияд завоевала право проведения всемирной выставки Экспо-2030, также там пройдет чемпионат мира по футболу. А недавний визит нашего президента наметил курс на взаимовыгодное сотрудничество».

В целом Ближний Восток является стабильной площадкой для инвестиций, и ожидается, что спрос на недвижимость будет расти, в том числе в Омане, Катаре и Бахрейне, уверена партнер NF Group Middle East Марина Шалаева.



## ЭКЗОТИКА СТАНОВИТСЯ ДОМОМ

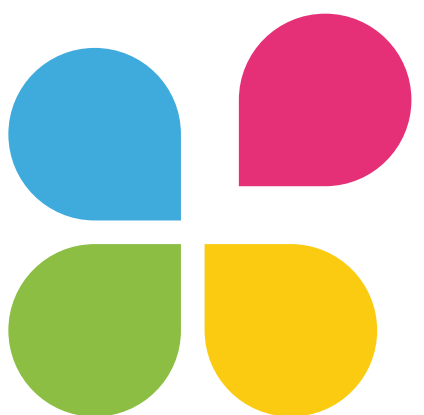
Индонезию, Филиппины, Таиланд и другие страны Юго-Восточной Азии мы долгое время воспринимали как экзотические места для отдыха. Голубое небо, прозрачные морские лагуны, бесконечные песчаные пляжи, живописные пальмы... Отныне и эта часть земного шара становится не только раем для релаксации, но и адресом постоянного места жительства. Активность местных рынков жилья Екатерина Никитина связывает с достаточно низкой стоимостью проживания, а также невысоким порогом входа — например, в Таиланде можно приобрести квартиру в рассрочку от \$100 тыс.

Приобретенные объекты используются скорее для «зимовки», отпуска, сдачи в аренду, уверена Ирина Мошева. Очень популярны для этих целей виллы на Пхукете. В этой локации покупатели предпочитают дома от трех спален для того, чтобы можно было приезжать на зиму всей семьей. В Таиланде, ко всему прочему, есть международные школы, что положительно влияет на выбор недвижимости в этой стране.

Россияне входят в тройку главных покупателей недвижимости в Таиланде благодаря открытости и доступности страны с юридической и транспортной точек зрения, утверждает Екатерина Румянцева. Сейчас там проживает около 50 тыс. наших сограждан. В марте прошлого года Центральный банк понизил прогнозы по инфляции, стабильность демонстрирует и официальная валюта государства — с 2000 по 2023 год бат укрепился к доллару США на 6,9%. Все это делает страну очень привлекательной как для инвестиций, так и для постоянного проживания.

Анна Андреева обращает внимание на рынок недвижимости Индонезии. Это связано с возобновлением туризма на Бали после пандемии, укреплением позиций этой страны как ведущей развивающейся экономики, а также появлением на рынке большого числа профессиональных застройщиков, включая российских. Бали в основном интересует россиян с точки зрения вложения капитала, и чаще всего для этого они выбирают жилье. Здесь относительно невысокий старт для инвестиций (от \$130 тыс. за лот) и достаточно высокие показатели доходности вложений. (a)





**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](http://www.decocolor.pro)**  
**Москва, ул. Выборгская,**  
**д. 22, стр.1**



